



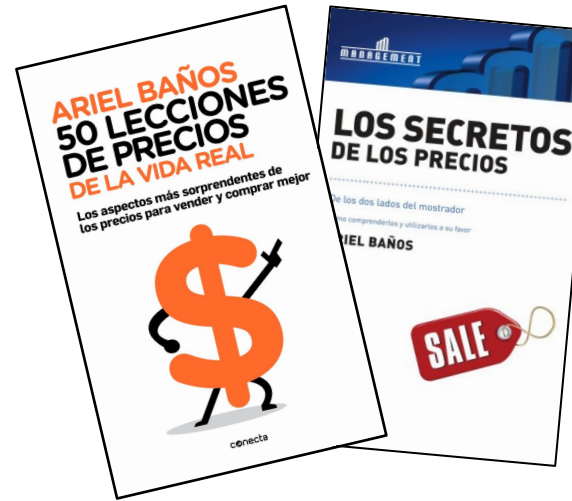
Cómo diseñar ESTRATEGIAS DE PRECIOS

Ariel Baños



Ariel Baños

- Economista
- Fundador **FIJACIONDEPRECIOS.COM**
- Autor de los libros:
 - “50 lecciones de precios de la vida real”
 - “Los secretos de los precios”



**¿Cuánto podemos cobrar
por nuestra propuesta?**





**...¿y si hubiera enviado un
detalle de costos?**

**...¿y si hubiera informado
precios de competidores?**

...¿y los clientes?

Información clave

- ¿A qué **segmento de clientes** están orientados los productos?
- ¿Qué **diferenciales** tienen respecto de las restantes alternativas del mercado?
- ¿Cómo se **comunican** estos diferenciales a los clientes?

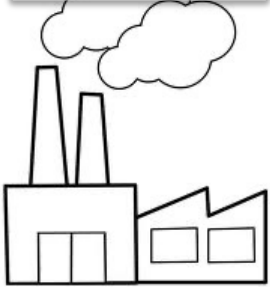
...¿y el canal de ventas?

Información clave

- ¿Cómo es la **cadena de comercialización**?
- ¿A qué **precio** debería vender **cada nivel** de la cadena?

Canal de Ventas

FABRICANTE



Costo producción:
\$28,0

Margen sobre
venta: 15%

Precio Venta: \$33,0

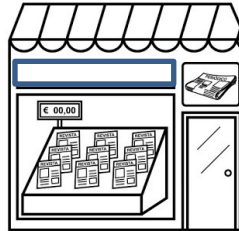
MAYORISTA



Margen sobre
venta: 20%

Precio Venta: \$41,30

MINORISTA



Margen sobre
venta: 50%

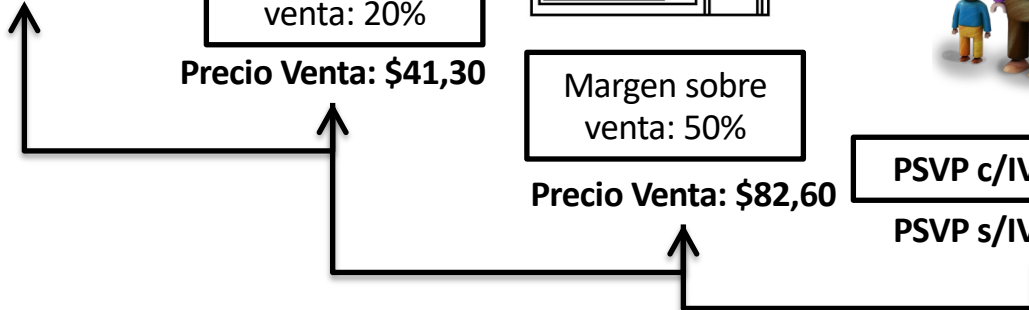
Precio Venta: \$82,60

**CONSUMIDOR
FINAL**

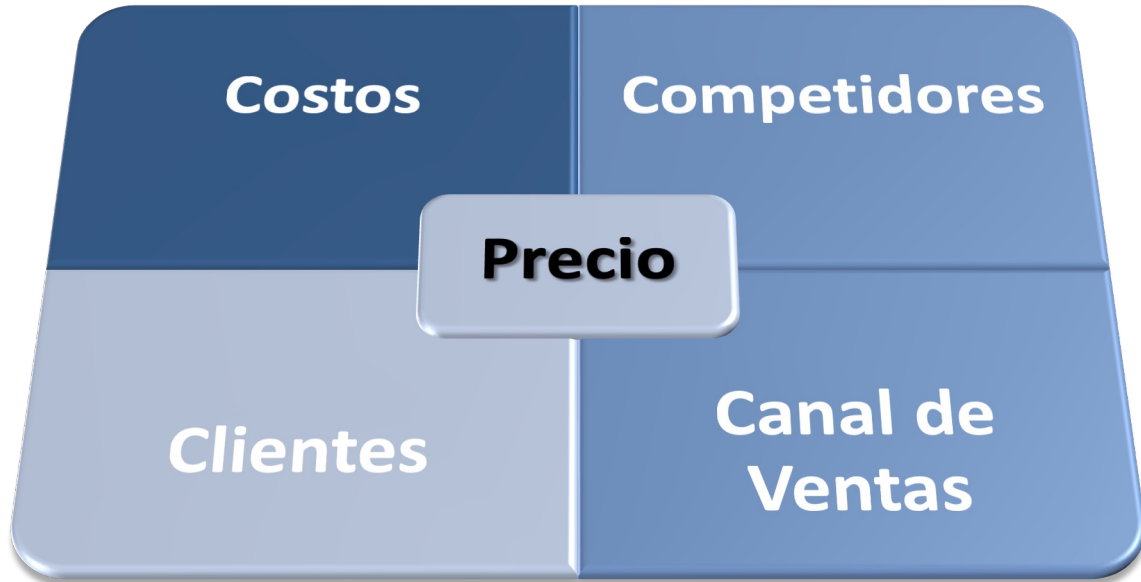


PSVP c/IVA: \$100. -

PSVP s/IVA: \$82,60



Factores clave: Las 4 "C"



**Consultas, dudas y
comentarios....**

Muchas
gracias



www.fijaciondeprecios.com



Ariel Baños



@arielbanos