

Tema 2

PRECIO: el valor del mix

Es la segunda de las 4 Pés de la mezcla de Marketing:

Producto

Precio

Plaza

Promoción

El precio es uno de los cuatro elementos del marketing mix (Producto, Precio, Plaza y Promoción), que por supuesto, se hallan absolutamente relacionados. Se puede decir que un cliente paga un precio por un Producto que ha llegado a él por un modo de distribución (Plaza), y del cual ha tomado conocimiento por algún medio de comunicación (Promoción).

En este capítulo se verán los siguientes aspectos sobre Precio:

- El concepto de Precio
- Métodos para determinar los Precios
- Método de Fijación de Precios basado en el Costo.
- Punto de Equilibrio.
- Método de Fijación de Precios basado en el Mercado.
- Objetivos de la Política de fijación de Precios
- Estrategias para conseguir los Objetivos de la Política precios
- La incidencia del flete en los Precios