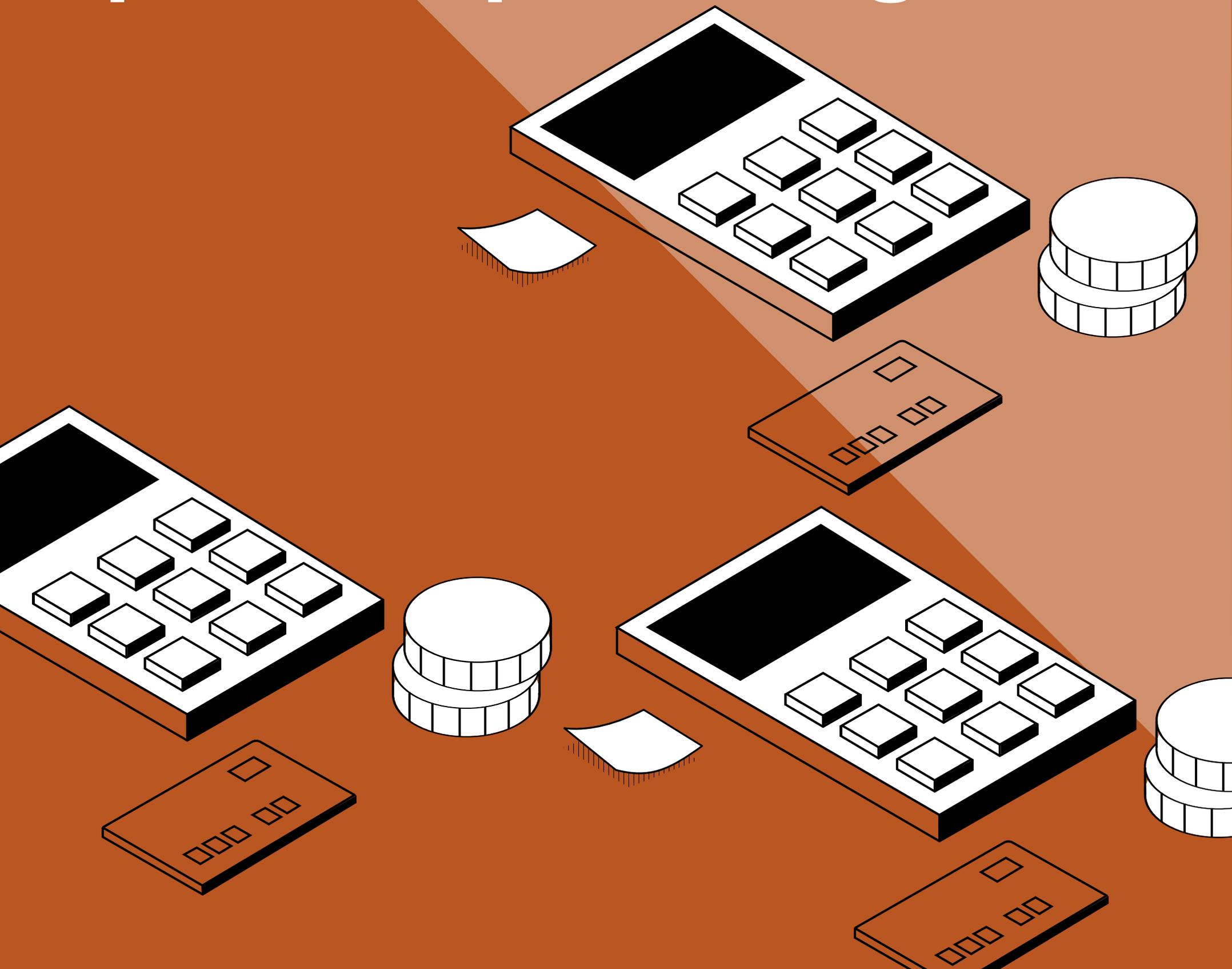
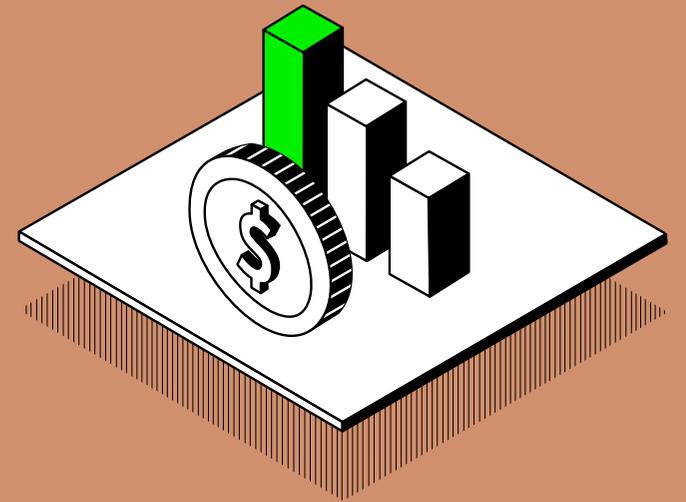


5 estrategias de precios para elegir



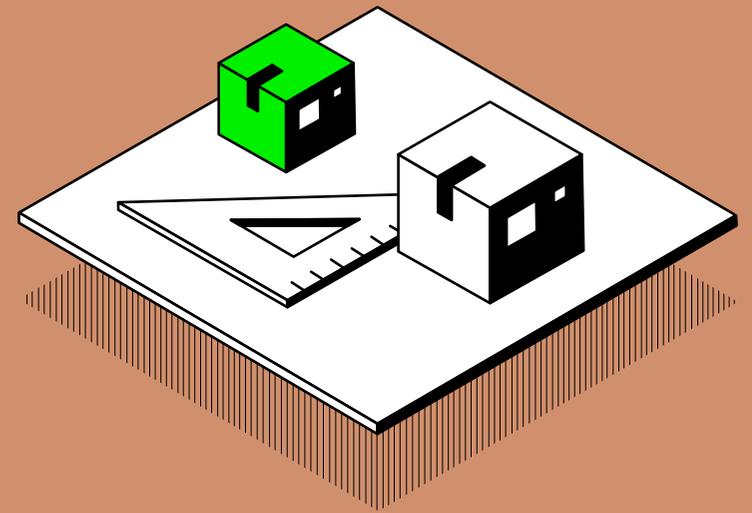
1 Precios basados en costos



Cubra sus costos y agregue un margen predeterminado para el precio de venta.

2

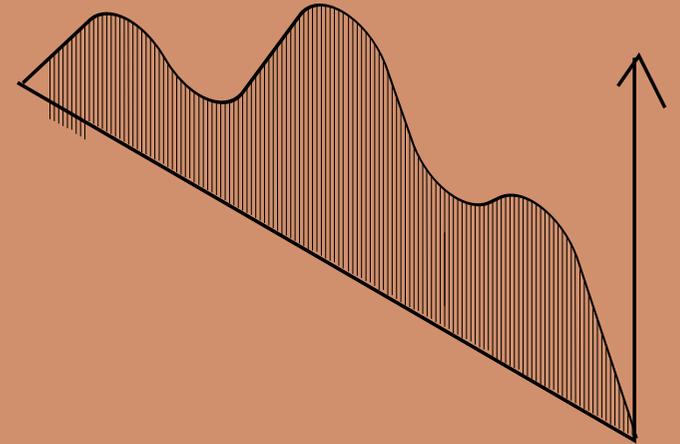
Precios competitivos



Eche un vistazo a lo que su competencia está haciendo e iguale o socave.

3

Precios de penetración



Lance su producto, despierte el interés y luego haga coincidir el precio con la demanda.

4

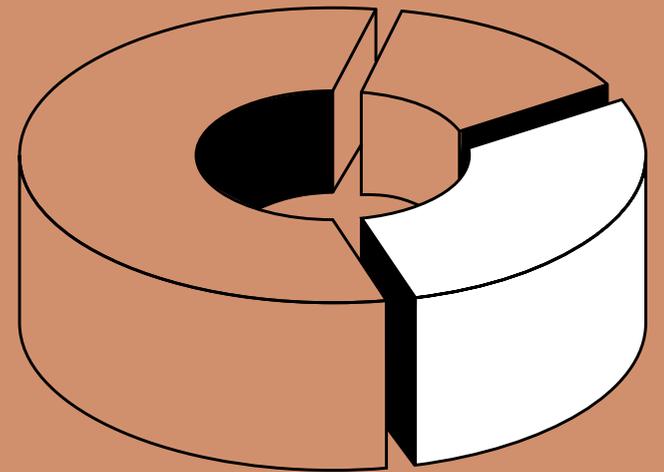
Precios basados en el valor



Sepa lo que sus clientes
están dispuestos a pagar y
use eso.

5

Skimming de precios



Comience alto, y una vez que la competencia ingrese al mercado, ¡baje los precios!



**¿Tiene una estrategia
correcta para su
producto?**

Más información.