Paso 1

Costo unitario

$

Paso 2

Tu precio de venta desglosado:

-Costo unitario: $

-Porcentaje de ganancia: $

-Comisiones: $

-Impuestos: $

$

Paso 3

Precio promedio del mercado

$

Resume el valor que ofrece tu producto:

Resume el valor que ofrece la competencia:

Paso 4

Compara tus precios y saca conclusiones y resultados:

-¿Disminuir el costo unitario?
-¿Disminuir o aumentar el porcentaje de ganancia?
-¿Modificar el enfoque o valor del producto?
etc.

Precio modificado (si es el caso)

$

Paso 5

Confirma y ajusta qué tanto podrás aumentar, mantener o disminuir tu precio con lo siguiente:

Productos sustitutos

(-) (+)

A mayor cantidad de productos sustitutos, menor libertad de aumentar tu precio.

(-) (+)

A mayor similitud de productos sustitutos, menor libertad de aumentar tu precio.

Paso 6

Demanda:

Mayor demanda: precio más competitivo

Menor demanda: precio más elevado (analiza muy bien)

Tu precio final

$