

FUENTES DE INGRESO

Precios Fijos: aquellos que están predefinidos en base a variables estáticas.

Precios dinámicos: aquellos que cambian según las condiciones del mercado.

Tipos de Precios:

El precio de lista: es un precio fijo para productos o servicios individuales. Por ejemplo, lo que vale un tornillo en el catálogo de una ferretería.

El precio dependiente de las características: es el precio que depende del número o calidad del producto. Vale más un mueble de madera que uno de plástico, por ejemplo.

El precio dependiente del segmento de mercado y sus características específicas: es el que se establece pensando en el perfil de un cliente en concreto. Por ejemplo, una línea low cost de ropa para gente con menor poder adquisitivo o que desee gastar menos dinero en ella.

El precio dependiente del volumen: el precio varía según la cantidad comprada. Cuanta más cantidad de un producto o servicio se adquiere más barato es el precio por unidad.

CLASIFICACIÓN DE LOS PRECIOS:

La negociación o regateo donde el precio es negociado entre dos o más partes y depende del poder o destreza de los negociadores.

En las lonjas de pescado, por ejemplo, funciona este sistema.

La gerencia del margen en la que el precio depende del inventario existente y del tiempo para la compra.

El mercado de tiempo real donde el precio se establece mediante la ley de oferta y demanda.

Las subastas donde el precio es el resultado de las ofertas en competencia.

Cada fuente de ingreso puede tener un mecanismo de precio diferente. Escoger un mecanismo u otro para fijar el precio puede suponer una gran diferencia en términos de ingresos.