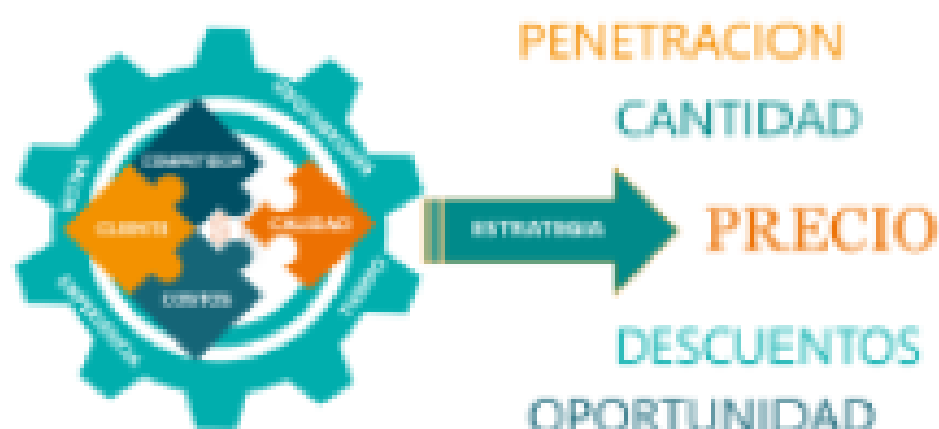


DETERMINAR EL PRECIO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Definir el precio de un producto o servicio, requiere establecer la estructura de costos y entender que la estrategia de venta juega un papel muy importante. Se deberán hacer ajustes dependiendo del modelo de negocio, el precio debe estar siempre alineado con los objetivos del negocio.

Estrategia del Precio



ANÁLISIS DE LOS COSTOS

Incluye los costos de producción, materia prima, distribución, traslados, relaciones públicas, combustible, honorarios profesionales, tiempo (dedicación en horas).

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Conocer el precio del mercado y compararlo con el precio óptimo estimado, permitirá diseñar una estrategia de posicionamiento en base a las ventajas competitivas (garantía, calidad, tiempo de entrega).



GASTOS GENERALES

Son todos los gastos requeridos para que el negocio opere.

Gastos Fijos: alquiler o hipoteca, depreciación de activos fijos (automóviles, equipos), salarios y costos de nómina, seguros, servicios públicos, membresías y suscripciones.

Gastos Variables: se estima un monto promedio de acuerdo a los gastos anuales.

MARGEN DE GANANCIA

Evaluar y establecer el margen de beneficio después de cubrir los costos de venta. Los márgenes de beneficio varían según la industria y el país.





YL CONSULTING inc.
WE BUILD BUSINESS

ACERCA DE NOSOTROS

Somos una firma de consultoría boutique, especializada en desarrollo de negocios y gestión de proyectos.

Nuestra metodología está diseñada siguiendo los lineamientos de gestión de proyectos.

Trabajamos remotamente entre Miami y Madrid.

Estamos a la distancia de una llamada o mensaje

 +1305 785 4032

 +34 658 77 45 17

Para conocer más, te invitamos a visitarnos en:

www.ylconsultinginc.com

   *[@ylconsultinginc](https://www.instagram.com/ylconsultinginc)*