

PRICING

Analiza tu competencia





PRICING, ANALIZA TU COMPETENCIA

OBJETIVO

- El precio es concebido como un factor fundamental dentro del tradicional modelo de las 4P, que identifica las variables claves del marketing mix: Publicidad y Promoción, Producto, Plaza (o canal de ventas) y Precio.
- Las tres primeras P son actividades creadoras de valor. Este valor creado está representado por la diferencia entre el beneficio percibido por los clientes y los recursos económicos invertidos para lograrlo. Sin embargo, la eficacia en la creación de valor no resulta suficiente, ya que no garantiza resultados económicos positivos.
- La cuarta P, es la única capaz de generar ingresos para la empresa. Permite capturar parte del valor creado por las restantes P, y transformarlo en resultados económicos.
- El precio también es una herramienta de posicionamiento, al influir sobre la percepción de valor de los clientes.
- El slogan de la empresa Grundig en los 80, “caro, pero el mejor”, es un claro ejemplo de cómo una estrategia de precios puede apoyar un posicionamiento de producto, en este caso en un segmento Premium del mercado.



- Gran parte de las empresas conciben, aun hoy, a las decisiones de precios como una tarea intuitiva y rutinaria y nosotros te enseñamos a verlo como un factor fundamental y eficaz encaminado al beneficio.
- En este taller exploraremos algunas de las claves para conseguir sacar el máximo partido al pricing, recomendado para Emprendedores o profesionales freelance que quieran descubrir las claves fundamentales de una buena estrategia de precios que ayude a captar clientes y maximizar beneficios.

HORAS: 1,5 hora modalidad E_Curso

ELEMENTOS CLAVE PARA LA FORMACIÓN

- Los E_Cursos te permiten decidir dónde y cuándo quieres realizar tu curso.
- Puedes seguir tu clase desde tu ordenador, tableta o teléfono móvil
- Tienes la opción de ver tu clase OnLine o descargarte el vídeo y verlo tantas veces como tú quieras. ¡¡¡ Tú decides!!!

PERFIL DE ASISTENTES

Emprendedores o profesionales freelance que quieran descubrir las claves fundamentales de una buena estrategia de precios que ayude a captar clientes y maximizar beneficios.

PROGRAMA DEL CURSO

- Factores internos y externos sobre el precio del producto-servicio.
- Políticas de precios asociadas al coste (Low-cost).
- Políticas de precios asociadas a la competencia (Benchmarking y Guerra de precios).
- Políticas de precios asociadas a la demanda
- Estrategias de Pricing

Contamos con un equipo humano altamente cualificado, compuesto por los **mejores expertos de España** en cada materia. Son formadores de vocación, motivados por un clima de aprendizaje continuo, que combina la actividad formativa con el desarrollo de su actividad profesional, garantizando experiencia real en las materias que imparten.

El objetivo de nuestra formación es que sea **innovadora**, aportando **valor y especialización**. Todos los servicios están diseñados para adaptarnos a **su realidad concreta**, desde la gestión de bonificaciones pasando por formación a medida, consultoría de proyectos hasta los valores añadidos que creamos expresamente para usted.

Hemos implantado sistemas que permitan garantizar de forma objetiva la calidad de los servicios que ofrecemos y así lo certifica TÜV RHEINLAND, desarrollando nuestra actividad según la norma UNE-EN-ISO 9001:2008.

SOCIAL MEDIA - RECURSOS HUMANOS
MINDFULNESS - TECNOLOGÍA Y SEGURIDAD TIC
IDIOMAS - CALIDAD

C/ Fortuny 3 - 1º Dcha.
28010 Madrid
T. 91 391 44 29
F. 91 771 07 90
info@creatiabusiness.com

CreatiaBusiness