



DEFINIR EL PRECIO: UNA ESTRATEGIA INTEGRAL PARA EL ÉXITO DE SU NEGOCIO

Costear un producto o servicio va más allá de fijar su precio; **es la clave para ser competitivo y mantenerse en el mercado.**



¡Un precio muy alto hará que la gente **no compre**, pero uno muy bajo puede generar desconfianza en los clientes y hará que su negocio no sea rentable!

Lo más importante cuando defina el precio de su producto o servicio es el **margen de beneficio**, que corresponde a la diferencia entre el precio de venta al público y los costos de producción o adquisición del producto o servicio.



Lo ideal es que realice una **investigación profunda sobre sus costos**, es decir, el valor de los gastos de producción y la materia prima dentro de la realización de un producto o la prestación de un servicio.



Queremos compartir con usted una plantilla que lo ayudará a definir el precio adecuado de su producto o servicio.

[Descargue aquí](#)

