

PROPÓSITO:

Definir desde una óptica real el precio de los productos o servicios dentro del plan de negocios

MOTIVACIÓN:

la evaluación óptima del plan de negocios

EXPLICACIÓN:

Consulte y elabore resumen o mapa conceptual

EJERCICIOS:

1) Consulte su mejor información sobre:

¿Qué son los costos? ¿Cuál es el precio de lista?

¿Cuál es el precio de un bien? ¿Qué es el precio en el marketing?

¿Cuál es el precio de compra? ¿Qué es el precio de venta al público?

¿Cuál es el precio de mercado? ¿Qué es el precio?

¿Qué es el precio en la economía? ¿Qué es una estrategia de precios?

¿Cuál es el precio de compra? ¿Cuál es el precio de venta?

Elabore mapa conceptual que puede anexarse como figura y cada concepto puede agregarse en el marco conceptual del plan de negocios. El docente explicará para que se establezca el precio de sus productos o servicios en el documento.

2) Lleve al 3.6.3. El precio de cada uno de sus productos o servicios. Trate de ser lo más objetivo posible. Justifique si lo considera necesario

EVALUACIÓN:

1) envíe el mapa conceptual elaborado en su cuaderno a más tardar el 13 de agosto en Sinapsis en PDF

2) envíe su plan de negocio con el 3.6.3 el 21 de agosto, fecha en que se califica esta parte

BIBLIOGRAFÍA:

Plan de negocios

Plantilla Plan de negocios