**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA:MERCADOTECNIA**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Determinación del precio**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez** |





**TAREA**

Observaciones: Tarea para entregar, utilizar este formato para todas las hojas que utilicen y con letra legible. Mínimo una cuartilla por tema e ilustrar

* INVESTIGAR POLÍTICAS DE PRECIO
* INDAGAR EL DISEÑO DEL PRODUCTO

**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA: Mercadotecnia**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Políticas de precio**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez** |





**TAREA**

Observaciones: Resolver los siguientes problemas, media cuartilla por pregunta, justificando su respuesta. Para entregar, letra legible

1.- ¿Cómo es posible darle a un comprador un precio realmente menor por un producto y mantener, no obstante, el precio de lista sin cambio alguno?

2.- ¿Por qué $5.95 constituye un precio más popular para algunos productos que $6.00? ¡Tómese en cuenta que la diferencia es tan sólo de cinco centavos!

**ESCUELA COMERCIAL CAMARA DE COMERCIO**

*CHIAPAS #81*

|  |  |
| --- | --- |
| **MATERIA: Mercadotecnia**  **Grupo: F53**  **Alumno(a)** | **TEMA: Políticas de precio**  **PROFESORA: Esmeralda Palapa Sánchez** |





**TAREA**

3.- Casi todas las determinaciones de precios de productos se basan en el concepto del precio de lista ¿Qué es el precio de lista? ¿En que se difiere del precio de mercado?