

FIJACIÓN DE PRECIOS, COMPRENDER Y CAPTAR EL VALOR DEL CLIENTE
Este 7 de octubre VOTA
CAPITULO 9

1. **QUE ES PRECIO.** Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio.
2. **QUE ES LA FIJACIÓN DE PRECIOS BASADA EN EL VALOR.** Es establecer un precio con base en las percepciones de valor del comprador en vez de basarse en los costos del vendedor.
3. **QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS BASADA EN EL BUEN VALOR.** Ofrecer una combinación perfecta de calidad y buen servicio a un precio aceptable.
4. **QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS DE VALOR AGREGADO.** Vincula las características y servicios de valor agregado a las ofertas para diferenciarlas y apoyar así precios más altos.
5. **QUE SON COSTOS FIJOS.** Costos que no varían con los niveles de producción o de ventas.
6. **QUE SON COSTOS VARIABLES.** Costos que varían en proporción directa con el nivel de producción.
7. **QUE SON COSTOS TOTALES.** Son la suma de los costos, fijos y variables para un nivel determinado de producción.
8. **QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS DE COSTO MAS MARGEN.** Es la suma de un margen de utilidad estándar al costo del producto.
9. **QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS BASADA EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO O BASADA EN LA UTILIDAD META.** Es fijar el precio para cubrir justamente los costos de fabricar y vender un producto, o fijar el precio para obtener cierta utilidad meta.
10. **QUE ES DETERMINACIÓN DE COSTOS META.** Es la fijación de precios que parte de un precio de venta ideal y posteriormente establece costos meta que aseguran que se cumpla con ese precio.
11. **QUE ES LA CURVA DE DEMANDA.** Curva que muestra el número de unidades que el mercado compraría en un periodo determinado, según los diferentes precios que podrían cobrarse.
12. **QUE ES LA ELASTICIDAD DEL PRECIO.** Medida de la sensibilidad de la demanda a cambios en el precio.
13. **QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS POR DESCREMADO.** Es fijar un precio alto para un producto nuevo con el fin de obtener los máximos ingresos, capa por capa, de los segmentos dispuestos a pagar el precio alto.
14. **QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS PARA PENETRAR EN EL MERCADO.** Es fijar un precio bajo para un producto nuevo con el fin de atraer a un gran número de compradores y conseguir una participación de mercado amplia.
15. **QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS PARA LÍNEA DE PRODUCTO.** Es fijar los niveles del precio entre los diversos artículos de una línea de productos con base en las diferencias en el costo entre los productos, las evaluaciones que hacen los clientes de las diferentes características y precios de los competidores.
16. **QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS PARA PRODUCTO OPCIONAL.** Es un establecimiento de los precios para productos opcionales o accesorios que van junto con un producto principal.

- 17. QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS PARA PRODUCTO CAUTIVO.** Es determinar el precio para productos que se tienen que usar junto con un producto principal.
- 18. QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS PARA SUBPRODUCTOS.** Es establecer un precio para los subproductos con el fin de hacer más competitivo el precio del producto principal.
- 19. QUE ES FIJACIÓN DE PRECIOS PARA PAQUETE DE PRODUCTOS.** Es combinar varios productos y ofrecer el conjunto a un precio reducido.
- 20. QUE ES EL DESCUENTO.** Es la reducción directa en el precio de la compra durante un periodo específico.
- 21. QUE ES LA COMPENSACIÓN.** Son fondos de promoción que los fabricantes pagan a los detallistas a cambio de que estos exhiban sus productos de cierta manera favorable.
- 22. QUE ES LA FIJACIÓN DE PRECIOS SEGMENTADA.** Es vender un producto o servicio a dos o más precios, donde la diferencia en el precio no se basa en diferencias en los costos.
- 23. QUE ES LA FIJACIÓN DE PRECIOS PSICOLÓGICA.** Es la estrategia para la fijación de precios que considera la psicología de los precios y no simplemente la economía.
- 24. QUE SON PRECIOS DE REFERENCIA.** Son precios que los compradores tienen en mente y a los que se remiten cuando examinan un producto dado.
- 25. QUE ES LA FIJACIÓN DE PRECIOS PROMOCIONAL.** Es fijar temporalmente precios de productos por debajo de su precio de lista y a veces hasta por debajo de su costo, a fin de incrementar las ventas en el corto plazo.
- 26. QUE ES LA FIJACIÓN DE PRECIOS GEOGRÁFICA.** Es la fijación de precios basada en la ubicación geográfica del comprador.
- 27. QUE ES LA FIJACIÓN DE PRECIOS DINÁMICA.** Son los que ajustan los precios continuamente para satisfacer las necesidades y características de clientes y situaciones individuales.

CANALES DE MARKETING Y ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO.
CAPITULO 10.

- 1. ¿QUE ES CANAL DE MARKETING O CANAL DE DISTRIBUCIÓN?** Conjunto de organizaciones independientes que participan en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor final o de un usuario.
- 2. ¿QUE ES NIVEL DE CANAL?** Es una capa de intermediarios que realizan alguna función para acercar el producto y su propiedad al comprador final.
- 3. ¿QUE ES CANAL DE MARKETING DIRECTO?** Canal de marketing que no tiene niveles de intermediarios.
- 4. ¿QUE ES CANAL DE MARKETING INDIRECTO?** Canal de marketing que contiene uno o más niveles de intermediarios.

5. **¿QUE ES CONFLICTO DE CANAL?** Es el desacuerdo entre los miembros del canal de marketing en cuanto a metas y funciones quien hará que cosa y que obtendrá cada quien a cambio.
6. **¿QUE ES CANAL DE DISTRIBUCIÓN CONVENCIONAL?** Es un canal que consiste en uno o más productores, mayoristas y detallistas independientes.
7. **QUE ES SISTEMA VERTICAL DE MARKETING?** Es la estructura de un canal de distribución en la que productores, mayoristas y detallistas actúan como un sistema unificado.
8. **¿QUE ES SISTEMA VERTICAL DE MARKETING CORPORATIVO?** Es un sistema que combina etapas sucesivas de producción y distribución bajo un mismo propietario que se establece gracias a la propiedad común.
9. **¿QUE ES SISTEMA VERTICAL DE MARKETING CONTRACTUAL?** Son compañías independientes con diferentes niveles de producción y distribución que se unen mediante contratos a fin de economizar o vender más de lo que podrían lograr.
10. **¿QUE ES ORGANIZACIÓN DE FRANQUICIA?** Es un sistema vertical de marketing en que un miembro del canal, llamado FRANQUICIADOR, enlaza varias etapas del proceso de producción-distribución.
11. **¿QUE ES UN SISTEMA VERTICAL DE MARKETING ADMINISTRATIVO?** Es un sistema que coordina las etapas sucesivas de producción y distribución, no mediante la propiedad ni los vínculos contractuales, sino por el tamaño y el poder de una de las partes.
12. **QUE ES SISTEMA HORIZONTAL DE MARKETING?** Es cuando dos o más compañías de un mismo nivel se unen para aprovechar una nueva oportunidad de marketing.
13. **¿QUE ES UN SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN MULTICANAL?** Es un proceso de distribución en el que una sola compañía establece dos o más canales de marketing para llegar a uno o más segmentos de clientes.
14. **¿QUE ES DISTRIBUCIÓN INTENSIVA?** Es tener en existencia el producto en tantos expendios como sea posible.
15. **¿QUE ES DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA?** Es conceder a una cantidad limitada de concesionados el derecho exclusivo de distribuir los productos de la compañía en sus territorios.
16. **¿QUE ES DISTRIBUCIÓN SELECTIVA?** Es el uso de más de uno, pero menos la totalidad de los intermediarios que están dispuestos a trabajar los productos de la compañía.
17. **QUE ES LOGÍSTICA DE MARKETING (DISTRIBUCIÓN FÍSICA)** Es la que implica planear, implementar y controlar el flujo físico de productos, servicios, e información relacionada desde los puntos de origen hasta los puntos de consumo para satisfacer las necesidades del cliente.
18. **¿QUE ES LA ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO?** Es manejar el flujo de valor agregado ascendente y descendente de materiales, productos terminados e información relacionada entre los proveedores, la compañía, los revendedores y los consumidores finales.

¡¡Usted me conoce... me ha visto trabajar!!

Este 7 de octubre VOTA

19. **¿QUE ES CENTRO DE DISTRIBUCIÓN?** Están diseñados para recibir mercancías provenientes de distintas plantas y proveedores, tomar pedidos, surtirlos de manera eficiente y entregar la mercancía a los clientes lo más rápido posible.
20. **¿QUE ES TRANSPORTE INTERMODAL?** Es la combinación de dos o más modos de transporte.
21. **¿QUE ES ADMINISTRACIÓN DE LOGÍSTICA INTEGRADA?** Concepto de logística que pone énfasis en el trabajo en equipo, tanto dentro de la compañía como entre todas las organizaciones del canal de marketing, a fin de aumentar al máximo el desempeño de todo el sistema de distribución.
22. **¿QUE SON PROVEEDORES DE LOGÍSTICA INDEPENDIENTES?** Es un proveedor de logística de otra empresa que realiza cualquiera de todas las funciones necesarias para llevar al mercado el producto de sus clientes.
23. **CUALES SON LOS 5 MODOS DE TRANSPORTE.** Por camión, Ferrocarril, Marítimo, Por Ductos y Aéreo.

VENTA AL DETALLE Y AL POR MAYOR.

CAPITULO 11

1. **QUE SON VENTAS AL DETALLE.** Son todas las actividades que intervienen directamente en la venta de bienes o servicios a los consumidores finales para su uso personal, no comercial.
2. **QUE ES UN DETALLISTA.** Son negocios cuyas ventas provienen primordialmente de la venta al detalle.
3. **CUALES SON LOS TIPOS DE TIENDAS DE VENTA AL DETALLE MAS IMPORTANTES.**
 - Tienda de especialidad.
 - Tiendas departamentales.
 - Supermercados.
 - Tiendas de conveniencia.
 - Tiendas de descuento.
 - Detallista de precio rebajado.
 - Supertiendas.
4. **QUE ES UNA TIENDA DE ESPECIALIDAD.** Tienda de venta al detalle que trabaja una estrecha línea de productos con un surtido profundo dentro de esa línea.
5. **QUE ES UNA TIENDA DEPARTAMENTAL.** Es una organización de venta al detalle que trabaja una extensa variedad de líneas de producto como, ropa, muebles y artículos para el hogar, cada línea se opera como un departamento individual manejado mediante compradores o comerciantes especializados.
6. **QUE ES UN SUPERMERCADO.** Tienda de autoservicio grande, de costos y márgenes bajos, volumen alto y autoservicio, que maneja una extensa variedad de productos alimenticios, para la limpieza y para el hogar.

¡¡Usted me conoce... me ha visto trabajar!!

- 7. QUE ES UNA TIENDA DE CONVENIENCIA.** Son establecimientos pequeños, situados cerca de un residencial que trabajan una línea limitada de artículos de conveniencia que tienen rotación elevada.
- 8. QUE ES UNA SUPERTIENDA.** Tienda mucho más grande que un supermercado normal, la cual maneja un amplio surtido de artículos alimenticios, no alimenticios y servicios de compra rutinaria.
- 9. QUE ES UNA TIENDA DE DESCUENTO.** Es un establecimiento de venta al detalle que vende mercancía estándar a precios mas bajos mediante la aceptación de márgenes de ganancia.
- 10. QUE ES UN DETALLISTA DE PRECIO REBAJADO.** Detallista que compra a precios al por mayor menores que los normales y vende a precios menores que los de la venta al detalle.
- 11. QUE ES UN DETALLISTA DE PRECIO REBAJADO INDEPENDIENTE.** Son propiedad de empresarios, operados por empresarios, o que es una división de una corporación de ventas al detalle más grande.
- 12. QUE ES UNA TIENDA DE FÁBRICA.** Operación de venta al detalle a precio rebajado propiedad de un fabricante el cual la opera y que normalmente vende mercancías excedentes.
- 13. QUE ES UN CLUB DE BODEGA.** Es un detallista de precio rebajado que vende una selección limitada de combustibles, aparatos domésticos, ropa y otros artículos de diversas marcas.
- 14. QUE SON CADENAS DE TIENDAS.** Son dos o mas tiendas que tienen el mismo dueño y se controlan conjuntamente, efectúan compras y promoción centralizadas y venden líneas de mercancía similares.
- 15. EN EL ENFOQUE ORGANIZACIONAL HAY TIPOS DE ORGANIZACIONES DE VENTA AL DETALLE Y QUE SE MENCIONAN A CONTINUACIÓN.**
Cadenas corporativas.
Cadenas voluntarias
Cooperativas de detallistas.
Organizaciones de franquicia.
Conglomerados de comerciantes.
- 16. QUE SON CADENAS CORPORATIVAS.** Son dos o más expendios que comúnmente son propiedad de un dueño y tienen un control común, practican compras y ventas centralizadas y venden líneas similares de mercancía.
- 17. QUE SON CADENAS VOLUNTARIAS.** Grupos de detallistas independientes, patrocinados por mayoristas que realizan compras de gran volumen y negociaciones comerciales en forma conjunta.
- 18. QUE SON COOPERATIVAS DE DETALLISTAS.** Grupos de detallistas independientes quienes establecen una organización central de compras y realizan conjuntamente actividades de promoción.
- 19. QUE SON ORGANIZACIONES DE FRANQUICIA.** Son los que se basan en un producto, servicio o modo único de hacer negocios, o en un nombre comercial o una patente o en la buena fama que el franquiciador ha desarrollado.
- 20. QUE SON CONGLOMERADOS DE COMERCIANTES.** Son corporaciones de formato libre que combinan varias líneas y formas diversificadas de venta al detalle bajo la propiedad de un dueño central.

¡¡Usted me conoce... me ha visto trabajar!!

21. **QUE ES UNA FRANQUICIA.** Asociación contractual entre un fabricante, un mayorista o una organización de servicio (franquiciador) y gente de negocios independiente que compra el derecho a poseer y operar una o más unidades del sistema de franquicia.
22. **QUE ES UN CENTRO COMERCIAL.** Grupo de detallistas planificado, desarrollado y administrado como una unidad, con un solo dueño.
23. **QUE ES LA RUEDA DE VENTAS AL DETALLE.** Son los tipos nuevos de detallistas que suelen iniciar como negocios de bajo margen de ganancias, bajo precio y baja categoría, pero luego se convierten en negocios de precio más alto y servicios más completos.
24. **QUE ES VENTA AL POR MAYOR.** Comprende todas las actividades que intervienen en la venta de bienes y servicios a quienes los compran para revenderlos o darles un uso comercial.
25. **QUE ES UN MAYORISTA.** Empresa que se dedica primordialmente a actividades de venta al por mayor.
26. **QUE ES UN COMERCIANTE MAYORISTA.** Es un negocio de propiedad independiente que asume la propiedad de la mercancía que maneja.
27. **QUE ES UN CORREDOR.** Mayorista que no se vuelve propietario de los bienes y cuya función consiste en reunir a quienes compran y venden y ayudan en la negociación de compraventa.
28. **QUE ES UN AGENTE.** Mayorista que representa a compradores o vendedores de forma relativamente fija, que solo efectúa unas cuantas funciones y no asume la propiedad de los bienes.
29. **QUE SON SUCURSALES Y OFICINAS DE VENTAS DEL FABRICANTE.** Es una venta al por mayor realizada por los propios comerciantes o compradores, sin utilizar mayoristas independientes.
30. **QUE SON SUCURSALES Y OFICINAS DEL FABRICANTE Y DETALLISTAS.** Son operaciones de venta al por mayor manejadas por los propios compradores y vendedores, no por mayoristas independientes.



Al Consejo
Superior
Universitario

¡¡Usted me conoce... me ha visto trabajar!!

← COLECTIVO “RESCATE ESTUDIANTIL” FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS →

Si desea la versión electrónica de este material, descárgalo de: www.rescate-estudiantil.com

Consultas, sugerencias y aporte de materiales de apoyo: info@rescate-estudiantil.com