



LA SOLUCIÓN INTEGRAL DE ANÁLISIS DE PRECIOS









Solución que permite identificar, monitorear y analizar el comportamiento de los precios de los competidores, el efecto del cambio de los precios en la percepción y la disposición a pagar de los consumidores

Te permite conocer:

Tus precios vs la competencia

La variación de precios por región, empaque, formato, punto de venta, etc.

La tendencia de los precios en el mercado

Fijación de precio competitivo

La percepción que tienen los consumidores con respecto a los precios de la categoría

Los factores que determinan la decisión de compra y consumo de un producto





BENEFICIOS

- Conoce los precios de los competidores a nivel regional y nacional.
- Conoce el rango de precios idóneo para tus productos.
- Identifica a los líderes del mercado.
- Conoce las estrategias de precios de la competencia.
- Identifica la tendencia de precios en el mercado.
- Detecta precepción de precios en la mente de los consumidores.
- Conoce la disposición de los consumidores a pagar por los productos.
- Identifica los atributos que hacen que el consumidor esté dispuesto a pagar por un producto.

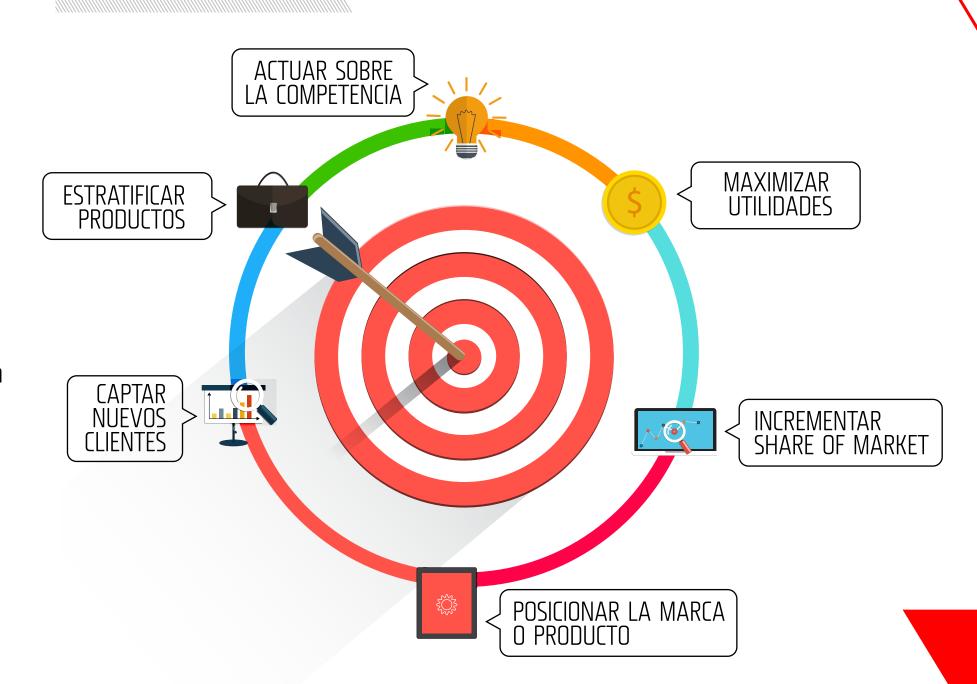






DECISIONES EN LAS QUE TE AYUDA MP

Adopta la estrategia de precios que sea más conveniente para tu producto. Utilizando información actualizada sobre los precios de la industria.







MÓDULOS



EL MONITOREO PERMITE:

Monitorear los precios de mercado en cada nivel de la cadena de distribución

Anticipar y evaluar las posibles reacciones de la competencia, alta, baja de precios, promociones, descuentos.



Módulo II: Estudio de sensibilidad del consumidor

EL MONITOREO PERMITE:

Conocer el valor que los clientes potenciales le asignan a los productos o servicios.

Identificar el valor percibido y la disposición a pagar.

Determinar la sensibilidad de los clientes actuales y potenciales frente al precio, de acuerdo a sus ingresos, hábitos de compra, uso de la información, proveedores disponibles.

Comprender la respuesta emocional por parte de los clientes a corto y largo plazos.





¿CÓMO LO HACEMOS?

Módulo I: Monitoreo de precios del mercado

Para analizar los precios del mercado empleamos las siquientes metodologías:

BASIC PRICE CHECK:

Se identifican los precios de venta que están otorgando al consumidor final mediante visita a punto de venta o mystery shopping.

ESTIMACIÓN DE PRECIOS POR TENDENCIA NO PREDICTIVA:

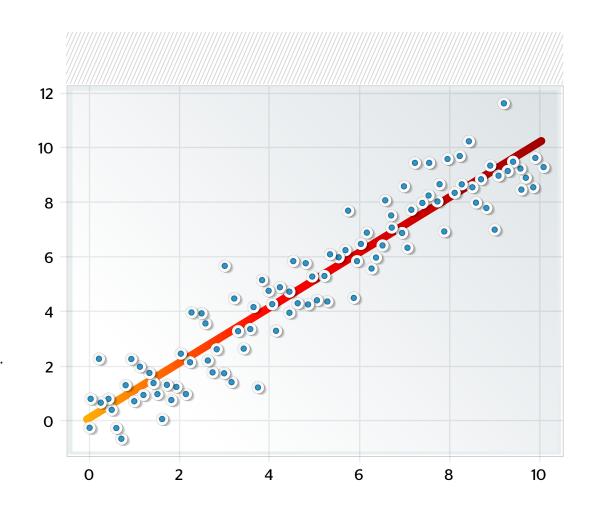
Con este modelo podemos ver el movimiento de precios que el mercado sigue en general una dirección o tendencia, que puede ser a la alza, a la baja o mantenerse.

ESTIMACIÓN DE PRECIOS POR TENDENCIA PREDICTIVA:

Predice los valores futuros de los precios a partir de su comportamiento pasado.

ESTABILIDAD DE LA ELASTICIDAD DE PRECIOS:

Identificar el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por productos o servicios. Así como sensibilidad ante cambios.







¿CÓMO LO HACEMOS?



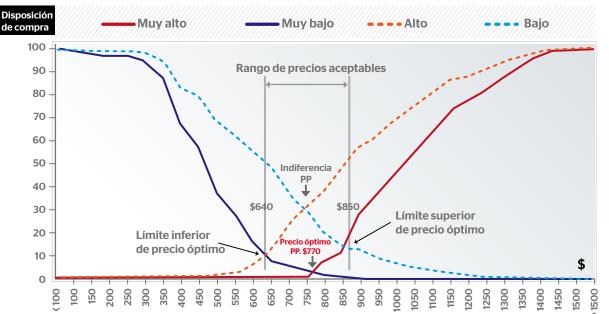
Módulo I: Estudio de sensibilidad del consumidor

MODELO DE SENSIBILIDAD:

Estimación del precio más eficiente, aquel que está cerca del máximo que un consumidor está dispuesto a pagar, y a partir del cual disminuye su intención de compra.

ANÁLISIS CONJOINT:

Se mide el valor relativo de cada atributo de un producto o servicio, con ello identificamos la relevancia que tiene el precio VS otras características del producto.



MAPAS DE POSICIONAMIENTO:

Matrices que indicarán los requerimientos del consumidor relacionada con las características del producto o servicio.

ARBOLES DE DECISIONES

El consumidor determina que producto va a comprar de acuerdo a sus necesidades y muestra el lugar que tiene el precio al momento de tomar la decisión de compra.



SOLUCIONES EN INTELIGENCIA DE MERCADOS

LIC. FERNANDO RIOS fernando.ríos@masterresearch.mx LIC. MELISA REYES melisa.reyes@masterresearch.mx

www.masterresearch.mx teléfono de contacto: 20002820 clientes@masterresearch.mx