

NEUROMÁRKETING (M^a José Mayordomo)

Fija el precio de venta adecuadamente

www.toritas.org / Facebook.toritas.spain / @toritas.spain

La fijación de precios es una cuestión clave, casi un "arte" diría yo. Fui comercial de software en el pasado y siempre tendía a redondear las cifras, pero después he aprendido que es peor, la gente critica las cifras "19,99" pero lo cierto que es influyen en el subconsciente a la hora de tomar la decisión de compra.

Apuesto por la estrategia de precios asequibles, porque creo en la democratización del derecho de todas las mujeres a llevar prendas saludables y de máxima calidad, respetuosas con nuestra piel y con el planeta, y confeccionadas respetando los Derechos Humanos y Laborales, 100% libres de trabajo infantil (eso es la moda ética).

Actualmente creo que, además de los pack (para productos y servicios), funciona poner un extra en el precio, y en mi caso utilizo el "envío gratis" para las promociones. Actualmente, sigo cayendo en mi tendencia al número redondo, y trato de utilizarlo cuando aporto un extra, como los gastos de envío (que suelen ser 5-6 € como mínimo).

<https://www.facebook.com/pg/Toritas.Spain>

Tengo pendiente una revisión de toda la política de precios y este post me lo ha recordado nuevamente. Gracias.