

# PREU

## Com calculo el preu?

Quin és el preu del meu producte i/o servei?  
Com el calculo? Per què?

**El preu no és només una fórmula matemàtica, sinó que també posiciona el vostre producte i/o servei i, en definitiva, la vostra empresa.**

**Descobriu quin és el vostre preu!**

Reflexioneu i responeu les preguntes següents:

- ▶ Heu preguntat? Heu fet enquestes? Heu realitzat algun estudi de mercat dirigit al vostre client ideal? Sabeu quant està disposat a pagar?

- ▶ Quin és el preu que ofereix la vostra competència? Per què?

- ▶ Quin valor diferencial aporta el vostre producte i/o servei? Influeix aquest valor en el preu?

# PREU

## Com calculo el preu?

- ▶ Teniu clars quins són els vostres costos fixos i variables? I el de benefici que voleu aconseguir?

- ▶ Quina estratègia de preu seguireu (preu àncora, diferents opcions de preu, escassetat/últimes unitats, descomptes i promocions, bons)?

- ▶ Com posicioneu el vostre preu? En funció de la competència, del mercat, dels clients...?

**Recordeu que la diferenciació únicament per preu és poc recomanable.** El vostre valor s'ha de centrar en el que ofereu i és imprescindible conèixer quin és el vostre client ideal i quant està disposat a pagar pel vostre producte i/o servei.

Penseu també que **una negociació no està ben feta si s'acaba parlant del preu.** Això significa que s'ha d'orientar la negociació al valor del producte i/o servei. I sempre, si s'apuja o s'abaixa el preu, que sigui a canvi d'afegir o treure prestacions.