

LA ESTRATEGIA DE BAJAR PRECIOS

<< La autodestrucción de los mercados >>



El precio del mercado cuando no hay demasiada competencia suele estar equilibrado, consiguen generar beneficios y suelen ser rentables. (CON PRECIO X)



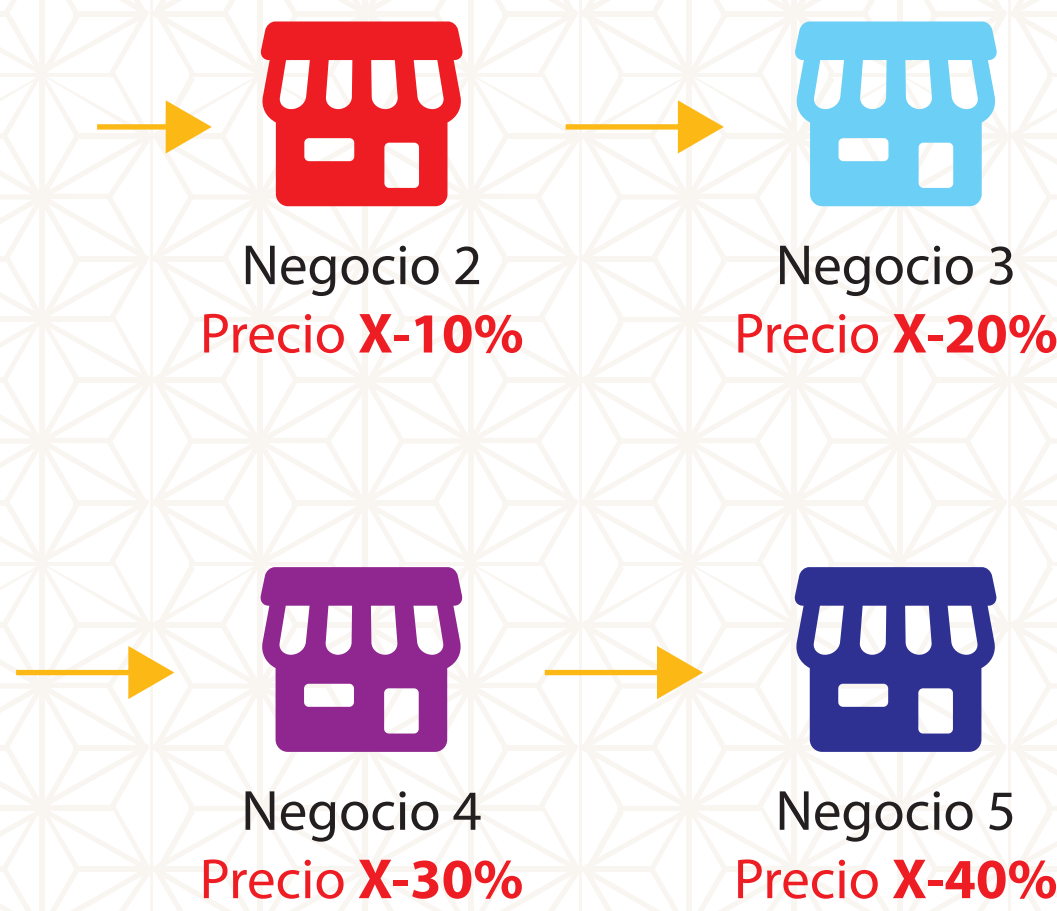
LLEGA LA COMPETENCIA Y...

<< Bajan los precios para acaparar clientes de la competencia >>



¿Qué Efecto Causa Esto?

Quando aparecen nuevos competidores y apuestan por bajar los precios en lugar de aportar algo que los diferencie, los beneficios caen empicados.



AL FINAL CIERRAN TODOS (O CASI TODOS..)

<< Poco a poco desaparecen del mercado >>



DE NUEVO QUIEN TIENE MÁS OPCIONES ES QUIEN NO BAJA LOS PRECIOS

<< Hay negocios que apuestan por dar valor y no bajar precios >>



Negocio 1

Aportan valor añadido para diferenciarse del mercado y consiguen clientes dispuestos a pagar más, **sus clientes no están aquí por precio si no por que quieren estar aquí.**

Ocurre que si la competencia baja los precios, a este tipo de negocios no les preocupa.