

Manuals+

[Q & A](#) | [Deep Search](#) | [Upload](#)

Manuals.plus /

- › [PEARSON EDUCACION](#) /
- › El Precio by Niria Goñi Avila - Book Information Guide

PEARSON EDUCACION 9702612896

El Precio by Niria Goñi Avila - Book Information Guide

Understanding Price as a Key Variable in Marketing

INTRODUCTION

This guide provides an overview of *El Precio: variable clave en el marketing* by Niria Goñi Avila. The book delves into the fundamental concept of price, analyzing its significance as a crucial variable in the field of marketing, business operations, and everyday life. It aims to provide readers with a comprehensive understanding of pricing strategies and their impact.

BOOK OVERVIEW

Niria Goñi Avila

El precio

variable clave en el marketing



Front Cover: The front cover features the title "El Precio" with the subtitle "variable clave en el marketing" (key variable in marketing). It depicts a shopping cart containing a globe surrounded by various currency symbols (dollar, euro, pound). The bottom left corner shows the "PEARSON Prentice Hall" logo, and the bottom right shows the "CENTRUM CENTRO DE NEGOCIOS" logo with "PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ". The author's name, Niria Goñi Avila, is at the top right.



El precio variable clave en el marketing

El libro presenta una de las variables del marketing, el precio.

¿Por qué *El Precio*?

Porque es una variable clave en el mundo de los negocios, y en la vida cotidiana de las personas.

Cuando en una empresa quieren vender un producto se preguntan: ¿Cuál es el precio al cual debemos de vender este bien o servicio para satisfacer a nuestros clientes y obtener rendimiento?; y cuando una persona va a comprar un producto se hace una pregunta parecida: ¿Cuál será el precio de ese bien o servicio que quiero comprar y con el cual debo quedar satisfecha?

Como ven, la oferta y la demanda siempre están relacionadas con el precio, y las empresas no deben olvidar este momento. No se trata de ganar por ganar, sino de ganar satisfaciendo a su mercado y poniendo a sus productos el precio que corresponde.

En este libro se desarrolla los aspectos relativos al precio juntando la teoría con la práctica, e ilustrando algunos capítulos con situaciones reales que se presentan en el mundo de los negocios.

“Recuerden que fijar el precio de un producto, buscando responder a las expectativas del consumidor y que la empresa obtenga rendimiento, es el oxígeno que le permitirá seguir en el mercado: es el punto clave del marketing”.

Niria Goñi Avila actualmente es investigadora y profesora en el área de marketing en CENTRUM, Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Trabajó en el departamento de Mercadotecnia del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - Campus Estado de México, de 1997 al 2006; y durante ese tiempo dictó el curso Análisis de Precios. También ha impartido el módulo de precios y finanzas en mercadotecnia en los programas de postgrado en Gerencia de Mercadeo y Publicidad, tanto en México como en Nicaragua.

Visítanos en: www.pearsoneducacion.net



Back Cover: The back cover reiterates the title and subtitle. It includes a detailed description of the book's content in Spanish, emphasizing price as a key marketing variable and its importance in business and daily life. It also provides biographical information about the author, Niria Goñi Avila, highlighting her background as a researcher and professor in marketing. At the bottom, the "PEARSON Educación" logo is visible, along with the ISBN-13 barcode (978-9702612896) and the "CENTRUM CENTRO DE NEGOCIOS" logo. A website address, "www.pearsoneducacion.net", is also present.

READING AND COMPREHENSION

To maximize your understanding of *El Precio*, consider the following:

- **Contextual Reading:** The book discusses price within the context of marketing and business. Familiarity with basic economic and marketing principles may enhance comprehension.

- **Chapter Structure:** Each chapter likely builds upon previous concepts. Reading chapters sequentially is recommended for a cohesive understanding.
- **Case Studies:** The back cover mentions "situaciones reales" (real situations). Pay close attention to any case studies or examples provided, as they illustrate theoretical concepts.
- **Language:** The book is in Spanish. Ensure proficiency in Spanish to fully grasp the nuances of the text.

CARE AND HANDLING

To preserve the quality and longevity of your paperback copy of *El Precio*:

- **Storage:** Store the book in a cool, dry place away from direct sunlight to prevent fading and warping.
- **Handling:** Avoid bending the spine excessively to prevent creasing and damage to the binding.
- **Cleanliness:** Keep the book away from liquids and food to prevent stains. Use a clean, dry cloth to gently wipe the covers if needed.

TROUBLESHOOTING COMPREHENSION

If you encounter difficulties understanding certain concepts or sections:

- **Reread:** Sometimes, rereading a difficult passage can clarify its meaning.
- **Glossary/Index:** Check if the book includes a glossary for definitions of key terms or an index to find related discussions.
- **External Resources:** Supplement your reading with external academic resources on marketing and pricing if further clarification is needed.

SPECIFICATIONS

Attribute	Detail
Title	El Precio: variable clave en el marketing
Author	Niria Goñi Avila
Publisher	PEARSON EDUCACION
Publication Date	January 1, 2008
Language	Spanish
Print Length	192 pages
ISBN-10	9702612896
ISBN-13	978-9702612896
Item Weight	11.2 ounces

SUPPORT AND FURTHER INFORMATION

For additional information regarding *El Precio* or other publications by PEARSON EDUCACION, please visit their official website:

[Visit Pearson Educación](#)

This link provides access to publisher resources, potential errata, and contact information for support.

© 2024 PEARSON EDUCACION. All rights reserved.