



**S** **A** **L** **E**

**MAPA DE  
PRECIOS 2021**

 **mall & retail**



# ANTECEDENTES

- **La estrategia de precios es un reto para la industria del retail puesto que el amplio surtido que tienen las compañías les permiten a los clientes tener mayores opciones y sustituir una marca por otra de manera relativamente sencilla. El esfuerzo por captar clientes, se da en gran medida por el lado de los precios.**
- **Una de las grandes dificultades que tiene la industria del retail en nuestro país, es la falta de información que les permita competir con las grandes protagonistas, con una cultura basada en los datos.**
- **El área de marketing requiere para ser altamente competitiva, diseñar una buena estrategia de surtido y de fijación de precios que sea atractiva para el cliente y a la vez rentable para la compañía.**

# OBJETIVOS

- **El Mapa de precios del Retail 2021, es un estudio que permite identificar los aspectos más importantes del surtido de una compañía en términos de precios, estructura (amplitud y profundidad), colores, tallas y esfuerzo promocional con relación a sus principales competidores.**
- **Identifica la coherencia de la estrategia de precios, frente al posicionamiento de la marca.**
- **Contribuye a identificar lagunas en el surtido, identificar posiciones de precios deficientes y permite reducir los artículos no vendidos y explorar nuevas oportunidades comerciales.**
- **Permite mantenerse al día con las tendencias de mercado, en una industria que cambia cada vez mas rápidamente, lo cual ayudará a optimizar el desarrollo del surtido y la estrategia general de marketing.**

# QUE INFORMACIÓN ENTREGA EL ESTUDIO ( PROPIA Y DE LOS COMPETIDORES)

- Precio promedio del surtido por compañía
- Grado de concentración del surtido por intervalo de precios.
- Distribucion del surtido por Cuartiles.
- Amplitud del surtido.
- Concentración del surtido en artículos "Core", en prendas superiores e inferiores.
- Promedio de colores por referencia.
- La profundidad de oferta por tallaje
- Participación de las promociones del surtido.

## A QUIEN VA DIRIGIDO:

- **El estudio va dirigido a:  
Gerentes Generales, Gerentes de Marketing, Gerentes comerciales y  
Gerentes de Operaciones de compañías de retail.**



# CONTACTO

Paola Ariza Rojas  
Gerente Comercial

 310 2954699

[gerentecomercial@mallyretail.com](mailto:gerentecomercial@mallyretail.com)

 [www.mallyretail.com](http://www.mallyretail.com)