

Territorio en valor

Dr. Felipe Ríos, Emprendedor e innovador.
Medico Cirujano, Neurociencia aplicada.



¿Qué
haremos
hoy?



Dentro de la mente emprendedora.

Fortalezcamos tu Mindset.



Las 7 Falacias. (Mindset emprendedor)



[@feliperiosneurociencia](#)



1. Falacia por exceso de planificación.





2. Falacia por falso consenso.





3. Falacia por dedicación.





4. Falacia por costo unitario.





5. Falacia de la experiencia.





6. Falacia del dimensionamiento de mercado. (o del 1%)





7. Falacia de la necesidad de capital.





“5 Razones por las que fallan las empresas”

+

Desafío





Falta de ventas

**Problemas de flujo de
caja**

**Burnout de la
emprendedora**

**Desacuerdo entre los
socios**

Débil poder de precio.





Ejercicio

Falta de ventas

Problemas de flujo de
caja

Desacuerdo entre los
socios

Burnout de la
emprendedora

Débil poder de
precio.

¿Que estas haciendo
hoy para evitarlo?







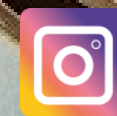
¿Si tuvieras una herramienta
que **te permita predecir**
cuanto está **dispuesto a pagar**
un cliente por tu producto o
servicio, la utilizarías?



Neurociencia del Precio y la oferta irresistible.

«El arte de poner el precio correcto»

¿Valor vs Precio?





“El único aspecto más importante al evaluar un negocio es su poder de precios.”

- Warren Buffet

PODER DE PRECIOS: *“La habilidad de cobrar el precio justo por el valor entregado.”*

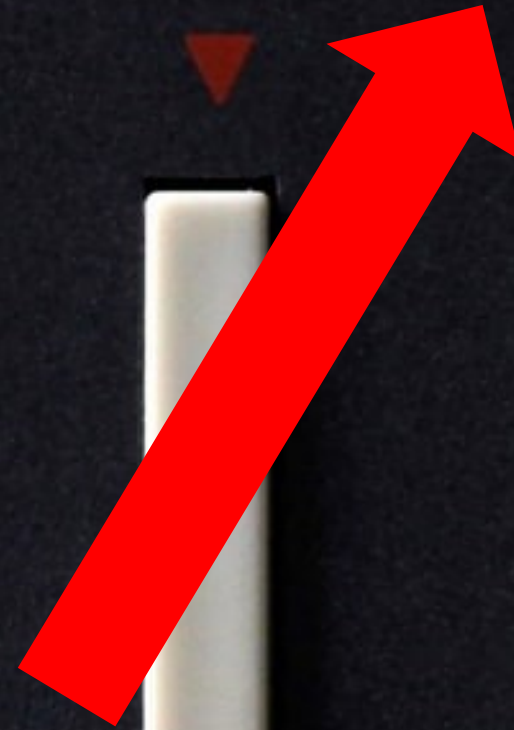
**Solo 33% de las empresas
tienen poder de precios.**



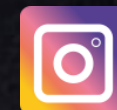
CANCEL

PROG/PARA

VALUE



¿Cómo agregar **valor**?





Oferta Irresistible



**Valor percibido
excepcional**



**Garantía premium de
confianza excepcional**



Sentido de urgencia real



**Estructura de oferta flexible
(combos / Packs)**



**Bonos estratégicos
(Regalos)**

Experiencia de usuario



@feliperiosneurociencia





1 Continuously listening to customers

2 Consistently following up with customers on their feedback

10 Adapting to customer demands and circumstances in real time

3 Acting proactively to anticipate needs

9 Creating accountability for customer experience improvements

Habits of Customer-Centric Organizations

4 Building customer empathy into processes and policies

8 Acting systematically to improve the customer experience

5 Respect customer privacy

7 Motivating employees to stay engaged

6 Sharing knowledge internally with customers



Valor percibido + Garantía premium



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

Disposición de pago según característica

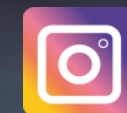


N = 7,458 US Spotify Free and Premium Members





Valor percibido excepcional



@feliperiosneurociencia



Actividad:

¿Entregas un valor desproporcionado?

Si tu respuesta es no...

¿Qué te falta para entregarlo?

(Al menor costo posible)





¿Valor vs Precio?



¿Sabías qué...

91% de tus **clientes** insatisfechos **nunca** volverán a hacer **negocio** con tu **empresa.**

Garantía premium



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)



***Garantía Premium de
confianza excepcional.***



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)



NATIONWIDE
LIFETIME
WARRANTY
UNLIMITED TIME - UNLIMITED MILES

ONE YEAR FREE
FACTORY SCHEDULED
MAINTENANCE



THAT'S OVER \$3,500 IN ADDITIONAL SAVINGS

ON EVERY NEW VEHICLE PURCHASE

OUR COMPETITORS JUST CAN'T MATCH



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)



*¿Cómo implementas una
garantía excepcional
en tu negocio?*

(Al menor costo posible)



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

Café



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)



Neurociencia del precio.

STAND BY ME ESPRESSO

	8oz	12oz
FLAT WHITE	4	5
CAPPUCCINO	4	5
LATTE	4	5
CHAI LATTE	4	5
HOT CHOCOLATE	4	5
MOCHA	4	5
SHORT BLACK	3	
LONG BLACK	3.5	4
DOPPIO	3.5	
PICCOLO	3.5	
ALMOND M LK	1	
SOY MILK	50¢	
SHOT	50¢	
WATER	3	

Rubbish
↓



@feliperiosneurociencia

Débil poder de precio:



¡¡Es la **5° razón** por la
que mueren las empresas!!

¿Cómo está tu
poder de precio?



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)



Article

Pricing strategy of the future

Neuroscience can assess customers' true willingness to pay

Neuroscience helps companies understand how customers unconsciously perceive prices and predict willingness to pay of entire populations.



Contact us



Neuroscience Institute
Overview



Download study



[@feliperiosneurociencia](#)



¿Qué *lugar* ocupa el precio de un
producto/servicio
en tu *decisión de compra*?



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)



¿Como decidiste el precio de tus productos o servicios?

Promotion



@feliperiosneurociencia



Métodos clásicos.

bread flour,
\$6.99

BLACK PEPPER PARMESAN

whole wheat flour, wheat bread flour,
parmesan cheese, black pepper, corn
sourdough culture, sea salt

Bread of the
whole wheat flour, v
sourdough culture,
olive lemon

le rye flour,



@feliperiosneurociencia

SEED FE

sunflower, flax



Ecuación mental de «justicia» de precio.

$$6x_2 - 2x_3 + x_4 = 7$$

$$2x_3 - 3x_4 = 13$$



Ecuación de evaluación de precio



Valor percibido.

Nivel de satisfacción
dolor.
(Contextos)

Precio de
referencia.

Seguridad.

Servicio.

Otras variables





[@feliperiosneurociencia](#)



\$4.000



\$5.200



\$5.800



@feliperiosneurociencia



1 shot
+ Agua

1 shot
+ Agua + Agua.

2 shot
Agua + Agua.

Costo



@feliperiosneurociencia



Precio



¿Rentabilidad Lineal?

77%



☰ Categorías

¿Qué estás buscando?



Inicia Sesión

clickSALE 10 CUOTAS SIN INTERES

CELULARES, TABLET, SMARTWATCH SAMSUNG Y TODO LED.

Ver

click SALE
mejor en casa

10 CUOTAS SIN INTERÉS

cencosud Scotiabank

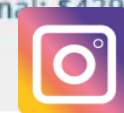
CELULARES, TABLET, SMARTWATCH SAMSUNG Y TODO LED



LG
Smart TV 60" Ultra HD 4K
\$449.990
Normal: \$529.990



SAMSUNG
Smart TV 55" Ultra HD 4K
\$299.990
Normal: \$429.990



@feliperiosneurociencia



Estrategia de **«Precios ancla»**



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

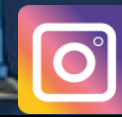
Price: ~~\$59.99~~

Sale: \$19.99



You Save: \$40.00 (70%)

In Stock.



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)



No One Buying



\$150

Everyone Dying to Buy



\$199 (~~\$500~~)

60% Discount

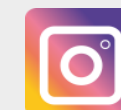
ANCHOR



@feliperiosneurociencia



Basic	Pro	Premium
<p>Full Email Support</p> <p>25GB of Storage</p> <p>5 Domains</p> <p>10 Email Addresses</p>	<p>Full Email Support</p> <p>50GB of Storage</p> <p>10 Domains</p> <p>20 Email Addresses</p>	<p>Full Email Support</p> <p>Unlimited Storage</p> <p>Unlimited Domains</p> <p>50 Email Addresses</p>
<p>\$25</p> <p>per month</p>	<p>\$49</p> <p>per month</p>	<p>\$79</p> <p>per month</p>
<p>SIGN UP</p>	<p>SIGN UP</p>	<p>SIGN UP</p>



¡¡El precio perfecto!!



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

¡¡El precio perfecto!!



MARRO



@feliariosneurociencia

¿Árbol de precios?



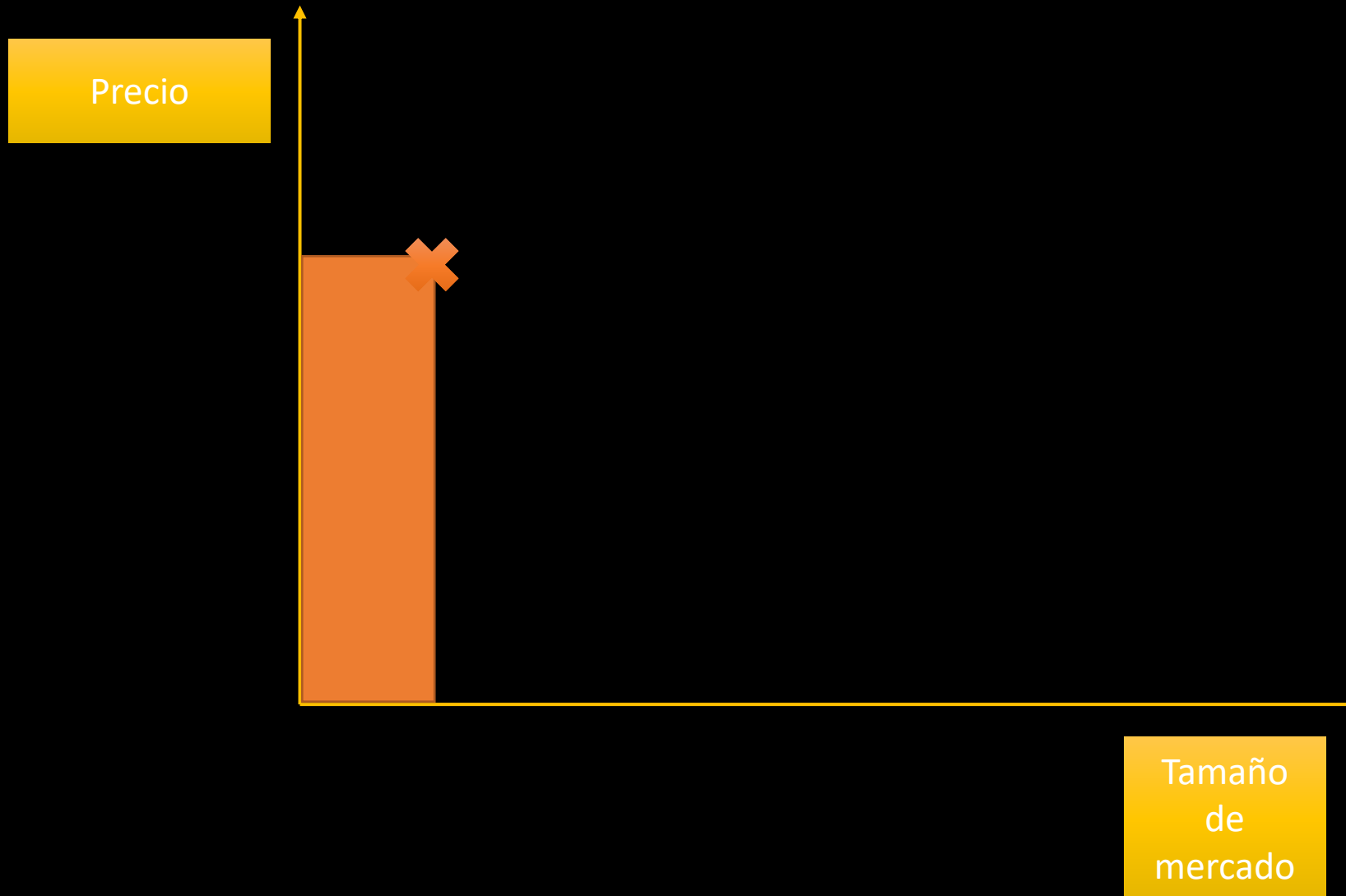
[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

¿Árbol de precios?



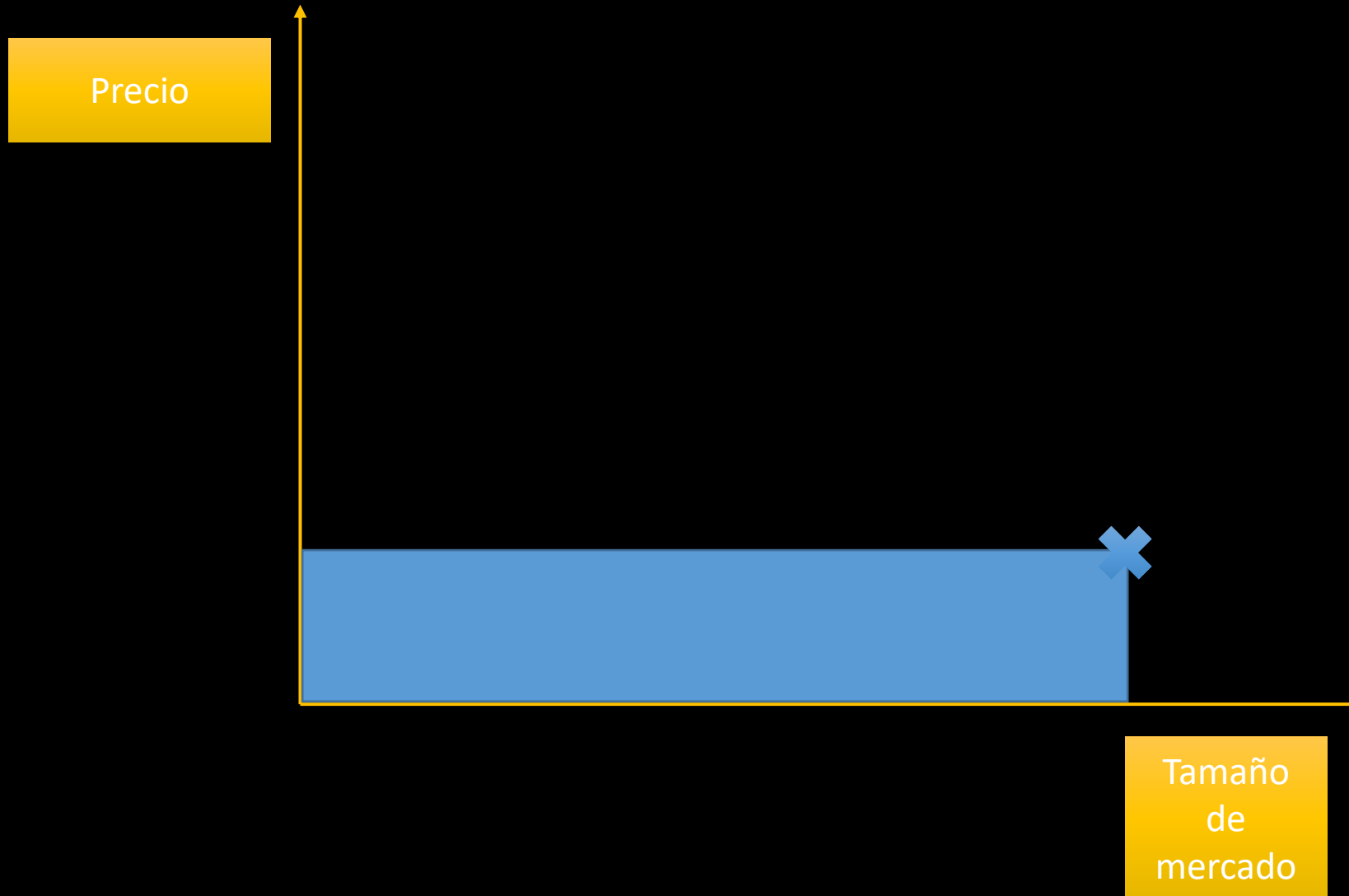
[@feliperiosneurociencia](#)

¿Árbol de precios?

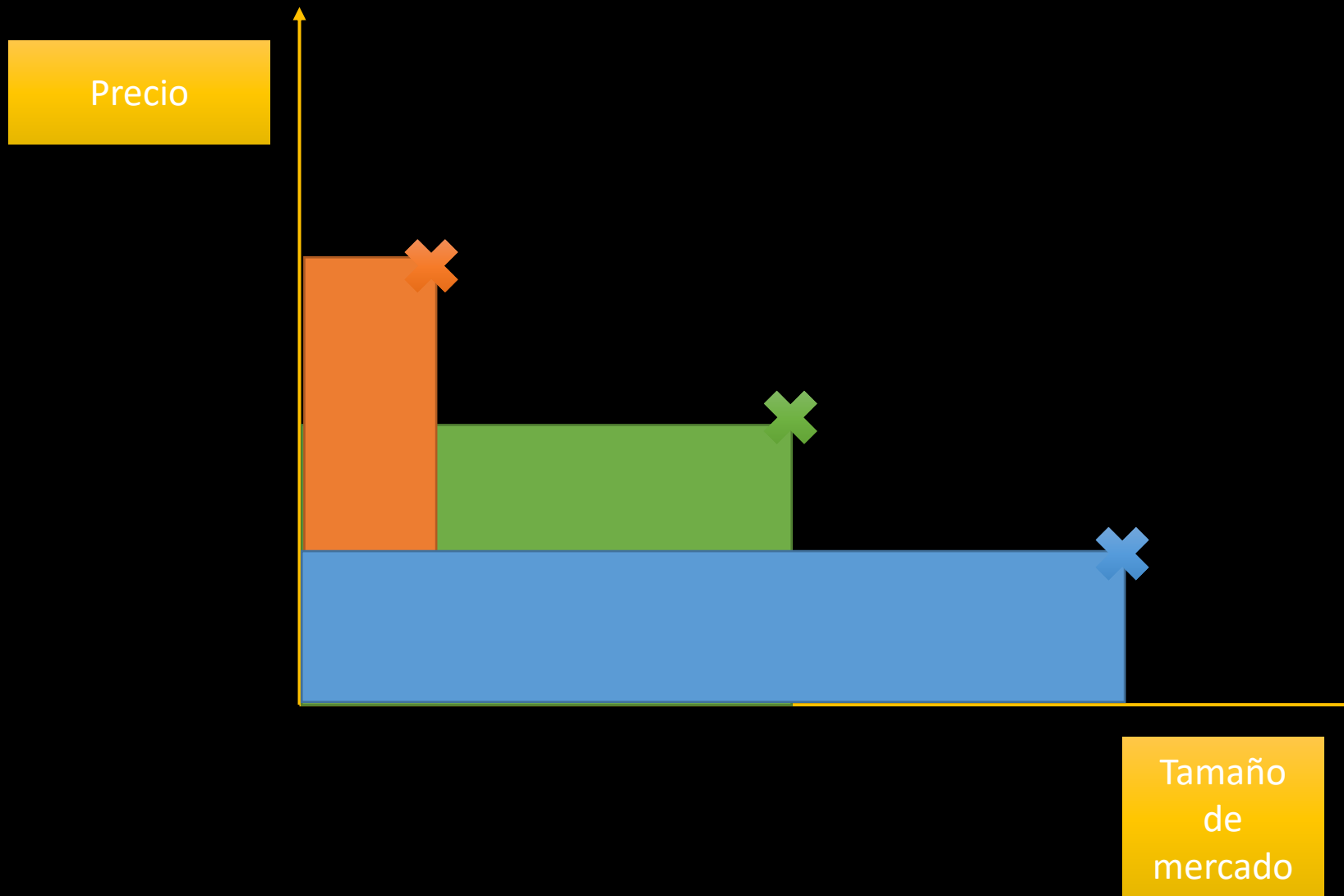


[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

¿Árbol de precios?



¿Árbol de precios?





¿Haces descuentos?

¿Cual es el *propósito* de tu descuento?
(¿Para Qué?)



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

El poder del precio:

If you *decrease* your prices, how much must unit sales *increase* to maintain the same gross profit dollars?

Current margin, before a price decrease	Price Decrease			
	-5%	-10%	-15%	-20%
30% gross margin	+20%	+50%	+100%	+200%
35% gross margin	+17%	+40%	+75%	+133%
40% gross margin	+14%	+33%	+60%	+100%
45% gross margin	+13%	+29%	+50%	+80%
50% gross margin	+11%	+25%	+43%	+67%

El poder del precio:



Empresa	Incremento en la ganancia operativa por un 1% de aumento de precio
Metlife	79,5%
Kroger	39,6%
Amazon	34,9%
Walmart	23,7%
Ford	22,3%
General Electric	13,7%
Cencosud	10,8%
Concha y Toro	10,0%
CCU	9,1%
Easy	8,8%
Banco de Chile	2,7%



El poder del precio:

If you *increase* your prices, how much can unit sales *decrease* and maintain the same gross profit dollars?

Current margin, before a price increase	Price Increase			
	+5%	+10%	+15%	+20%
30% gross margin	-14%	-25%	-33%	-40%
35% gross margin	-13%	-22%	-30%	-36%
40% gross margin	-11%	-20%	-27%	-33%
45% gross margin	-10%	-18%	-25%	-31%
50% gross margin	-9%	-17%	-23%	-29%



¿Cómo quieres que te perciban tus clientes?



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

Ejercicio: ¿Cuánto vale?



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

Ejercicio: ¿Cuánto vale?



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

Precio: Usted no lo haga!!



Bajar los precios de forma significativa y sin explicación.



[@feliperiosneurociencia](https://www.instagram.com/feliperiosneurociencia)

¿Cómo quieres que te perciban tus clientes?



EL ÁRBOL
GENEALÓGICO DE
Coca-Cola



@feliperiosneurociencia



¿Con que te quedas hoy?





Felipe Rios
neurociencia

Territorio en valor

Dr. Felipe Ríos, Emprendedor e innovador.
Medico Cirujano, Neurociencia aplicada.