

35% de los potenciales clientes deja de interesarse en un producto si no tiene el precio

Los recientes estudios de mercado y grupos focales determinaron que para el consumidor venezolano **es importante que los precios de los productos estén visibles** en los comercios del país.

En ese sentido, el economista Asdrúbal Oliveros comentó que los datos muestran que el **35% de los potenciales clientes deja de interesarse en un producto si no tiene el precio**.

Precisó que «es muy importante que en las ventas, en las publicaciones, en el negocio, **los precios estén visibles y claros**», sobre todo si el comercio se encuentra en consumo masivo.

En otro tema, el especialista apuntó que el 2024 será un año marcado por la incertidumbre política y por lo tanto, **«para las empresas es importante la planificación en escenarios»**.

Dijo que para el próximo año, el «sector ganador» será el de tecnología y destacó que las empresas tienen que seguir enfocadas **«en la optimización de costos, comprensión de su tamaño de mercado y de su cliente objetivo»**.

Igualmente, indicó en sus [redes sociales](#) que la región central, con Caracas como epicentro, **«concentra el 40% de las actividades económicas del país»**.

Con información de Banca y Negocios