

<<定价定天下>>

图书基本信息

书名：<<定价定天下>>

13位ISBN编号：9787111363187

10位ISBN编号：7111363183

出版时间：2012-1

出版时间：机械工业

作者：李践

页数：173

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<定价定天下>>

前言

很早以前，在我学武的时候，听到过这样一个故事：一名剑客去拜访一位武林泰斗，请教他是如何练就非凡武艺的。

武林泰斗拿出一把只有一尺来长的剑，说：“多亏了它，才让我有了今天的成就。”

剑客大为不解，问：“别人的剑都是三尺三寸长，你的剑为什么只有一尺呢？兵器谱上说：一寸长，一寸强；一分短，一分险。”

拿着这么短的剑，无疑是处于劣势，你怎么还说这把剑好呢？”武林泰斗说：“就因为我在兵器上我处于劣势，我才会时时刻刻想到，如果与别人对阵，我会是多么危险，所以我只有勤练剑招，以剑招之长补兵器之短。

这样一来，我的剑招不断进步，劣势就转化为优势了。

这位剑客听后，按照武林泰斗说的方法去练剑，后来也成了一位武林高手。

如这名剑客一样，与那些跨国公司、大国企企相比，我们许许多多的成长型企业在兵器上也处于明显的劣势，我们在规模、资源、渠道、抗风险能力、议价能力等诸多方面都不及大公司，他们的剑比我们长。

我们只有勤练剑招，掌握最有效、最实用的招数，并熟练使用，以剑招之长补兵器之短，才能有效克敌制胜。

2008年金融风暴蔓延至全球各行各业，许多成长型企业纷纷倒下，在这个背景下，我们出版了《定价定天下》，本书甫一出版，就受到了许多企业家的热烈追捧，他们从中学习到了正确定价的方法。在这本书的指引下，许多企业家安然度过了“经济寒冬”，并实现了利润倍增。

2011年，在这个更为严峻的经济环境之下，企业进入了高成本运营时代。

应广大读者的要求，我们再次推出《定价定天下(升级版)》，结合当前的经济形势，增加了一些更新颖、更典型的案例，在这个对企业提出更高要求的时代下为企业家雪中送炭！真正地帮助企业切实有效地为自己的产品定个好价，掌握撬动8倍利润的杠杆！也许你已经看厌了长篇累牍论证一个道理的文章，浪费了很多时间阅读那蝇华而不实的文字、挖空心思去理解那些玄之又玄的理论，而找不到任何行之有效的方法去指导你的行动。

往这里，我把自己近二十年来的企业实践经验与心得和大家分享，用最简洁、最有效的方式，向你讲述如何正确定价、如何通过定价提升利润。

在这本书里，没有理论的教条，没有枯燥的学术，只有方法的指导，无论你是商业界的新手还是老将，老板还是中高层管理者，你都可以用最少的的时间学到最多的方法，保证你学到做到，真正做到学以致用。

而且，本书采用“图文管理工具书”的全新形式，帮助你更好地理解和记忆。

在这里，我要特别感谢武斌先生、卢霞女士、金毛先生，他们在本书稿的整理、图解、方便阅读等方面付出了许多心血，愿我们的努力能带给你不一样的感觉和实实在在的作用。

<<定价定天下>>

内容概要

失价失全局，定价定天下。

会定价的企业家才是真正企业家！

1、本书是实战派管理专家李践专门针对企业总裁、CEO、中高层管理人员等研发的关于企业经营管理过程中的定价环节的著作。

2、书中指出企业面临的不知如何定价、草率定价让利润白白流失、为应付竞争对手降价和打折焦头烂额、身陷“薄利多销”的谎言不能自拔等困惑，剖析传统定价误区，改变定价思维，给出了一套完整的定价思维方式，让您能够成功定价。

<<定价定天下>>

作者简介

李践，实战派管理专家，行动成功董事长，TOM户外传媒集团前任总裁。

李践1992年白手起家，创办“风驰传媒”，8年时间企业资产增长1500倍，股东投资回报率高达292倍，培养出115位总经理，产生了56位百万富翁。

2000年，李嘉诚旗下TOM集团以2.78亿元入股风驰传媒；2003年12月，李践出任TOM户外传媒集团总裁；2007年1月，李践出任行动成功国际教育集团董事长，集团现有40多家企业，在李践领导下，快速发展，持续赢利。

李践出版过的畅销图书

- 《砍掉成本》
- 《高绩效人士的五项管理》
- 《李践教你28天绩效能力倍增》
- 《五项管理口袋书》
- 《做自己想做的人》
- 《果断授权》
- 《管理越简单越有效》
- 《摇钱树》
- 《定价定天下》等

<<定价定天下>>

书籍目录

再版序

第一部分：理论篇

壹、会定价的企业家才是真正企业家

贰、失价失全局 定价定天下

1.价格是利润的指挥棒

价格下降10%销量必须翻番

你是一个降价老总吗

2.定价即亮剑

定价定战略

定价定客户

定价定产品

定价定竞争

3.定价形成看不见的气场

叁、定价的六大失误

1.成本定价：逻辑混乱

别做一厢情愿的事情

反应迟钝的价格

不要上采购商的当

高利润企业都不采用成本定价

2.薄利多销：皇帝的新衣

薄利换来的是薄情

薄利 = 薄命

3.竞争导向定价：让你丧失主动性

价格战是饮鸩止渴

4.一物一价：利润的大敌

5.草率定价：自掘坟墓

6.价值塑造及沟通不足

肆、定价失误的四大罪

第二部分：实践篇

伍、“8+1”定价策略

1.价值定价——让价格反映真正价值

价格是“上帝”定的

了解消费者对价格的习惯

价值计算：不记苦劳，只记功劳

价值锁定：宝剑赠英雄，红粉送佳人

金融危机来了，商学院涨价了

价值塑造：横看成岭侧成峰

企业家是价值专家

定价是与消费者的一场博弈

确定最后的价格数字

2.差异化定价——把相同卖得不同

给商品分三六九等

见人下菜碟

向街头小贩学定价

时移价易

<<定价定天下>>

- 3.目标客户定价——让顾客各就各位
 - 不同客户匹配不同资源
 - 在每个阵地上放一支队伍
 - 4.小数点定价——尾数带9的魔力棒
 - 5.高开低走定价——调价在不知不觉中
 - 6.特价品定价——吆喝的技巧
 - 醉翁之意不在酒
 - 7.折扣定价——绑住消费者
 - 8.规模化定价——以量取胜
- 陆、把你的产品卖个更好的价
- 1.价值创新回报丰厚
 - 2.用情感创造价值
 - 3.提升价格的五大道具
 - 4.修炼价格表达的艺术
 - 5.祭出你的价格大棒
 - 6.降低顾客的价格敏感性
 - 减少价格敏感度的几种效应
- 柒、定价是集体智慧——成立定价委员会
- 1.不要对定价控制权耿耿于怀
 - 2.定价是个持续的过程
 - 3.让所有人接受你的定价工具
- 捌、完美的六步定价法
- 玖、运用定价策略的企业案例

<<定价定天下>>

章节摘录

版权页：插图：在现实中，许多管理者对财务数据非常敏感，却漠视了一个源头数值——产品定价，这是他们最大的失误！

要么定价过低，利润白白流失；要么定价过高，物无所值，没有人愿意买你的产品。

定价过低，是等死！

定价过高，是找死！

没有科学的定价武器，管理者对价格的决定，就会成为一种赌博！

定价为何如此关键？

定价是企业产品向货币转化的关键环节。

企业即使有了明确远大的目标、光荣崇高的使命、长远可行的战略、部门间良好的沟通协作，并竭尽所能砍掉成本、打开通向市场的各个渠道，但如果价格不能担当起将产品转化为货币的重任，一切都将是徒劳！

定价是最大的利润杠杆。

一个看似微小的价格变化，也能带来企业利润的大幅波动，正确的价格定位对利润的影响，比任何其他因素都大！

定价意味着你已经亮剑。

定了价格，就定了你的战略、你的目标客户、你的产品，也定了你的整个竞争环境。

定价定生死！

定价定天下！

定价当中暗藏着多少玄机？

如何才能给你生产的产品、提供的服务确定一个完美的价格？

下面我会一招一式地教你如何进行成功的定价。

<<定价定天下>>

编辑推荐

《定价定天下(升级版)》：失价失全局，定价定天下，会定价的企业家才是真正企业家！畅销书《砍掉成本》、《高绩效人士的五项管理》作者李践最新升级作品开启左右脑，图文并茂，一小时轻松读完。

市场萎缩、成本难降、如何创造利润！

掌控全局、抢占终端、定价才是王道！

一本帮你实实在在增加利润的书。

用战士的语言讲述战斗，用简洁的图文诠释管理。

新形势、新内容、新案例、更实践、更实用、更实效。

定价过低、是等死、定价过高，是找死，会定价才是硬道理。

高成本时代，谁掌握定价策略，谁将获取最大利润！

<<定价定天下>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>