

<<向定价要利润>>

图书基本信息

书名：<<向定价要利润>>

13位ISBN编号：9787514110364

10位ISBN编号：7514110364

出版时间：2012-2

出版时间：经济科学出版社

作者：戴尔·富特文格勒

页数：219

译者：白岚

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>

<<向定价要利润>>

内容概要

据研究显示，只有14%的买家会把价格列为自己在作购买决定时首要考虑的因素，而其他86%的买家相比价格则更重视价值——所以你也应该有这样的观点。

想要让自己的企业盈利，定价是其中最重要、但却最难捉摸的要素之一。

很多企业家往往会在定完价格之后才去真正考虑这一问题，他们要么对市场可以接受的价格模糊不清，认为这只是一个固定数字；要么转而嘲弄竞争对手的定价。

殊不知，他们的定价策略所带来的损失可能比单纯的收入损失更严重——它甚至会引发金融灾难。

本书能助你开阔视野，了解“低价的高额代价”，同时让你学到更多的知识，以便更有信心为产品和服务制定出基于其价值的价格。

如果你提供的价值十分出色，那你就可以制定比平均水平更高的价格，从而做成更多生意，大幅增加利润收入。

对于不少企业来说，这是付出较少努力却赢得更多资金的最有效策略!

<<向定价要利润>>

作者简介

戴尔·富特文格勒, Dale Furtwengler Furtwengler & Associates, PC咨询公司总裁, 该公司致力于帮助全球各类企业在不增加资源的前提下提高利润; 也曾经出版过《独特的迷思》等著作。作者现居住在密苏里州海伊里奇。

<<向定价要利润>>

书籍目录

第一章 傻人无傻福：无知的代价惨重

对你而言代价惨重

失去的收入：钱留在了桌子上

生产力成本

错误的客户

其他隐性成本

人事费用

质量成本

对客户而言代价惨重

次贷

沃尔玛

美国航空公司

“三大”汽车制造商

我们缺乏知名度

我们的顾客只关心价格

我们的竞争对手不打算涨价

我们会失去市场份额

摘要

第二章 认识你自己。

你也就认识了他人

销售风格反映了购买习惯

.....

第三章 小学数学：量化价值

第四章 顾客们满意了：发现价值

第五章 蛋糕上的糖霜：为获得更大利润捆绑销售

第六章 避免听到“不”：使用多种方案达成交易

第七章 营销工具——价值：吸引正确的买家

第八章 价值陷阱：避免伴随改变而产生的圈套

第九章 经济状况：没什么大不了的

第十章 赚到更多的钱，不付出更我努力

<<向定价要利润>>

章节摘录

自信源于知识。

当你知道如何量化并传达产品价值时，当你知道你定的价格很公平时，当你知道怎样以产品迎合顾客们的各种需求时，你就会有信心来：

- 吸引懂得你的产品价值的顾客。
- 远离那些不懂得的顾客。
- 避免困扰许多企业家的信心匮乏难题。

编写本书，其目的是帮助你得到你所提供价值的应得报酬。

在接下来的章节中，我会与大家一同来分享我曾使用过的帮助客户提高价格并扩大顾客群的方法。

也许难以相信，甚至不大可能，但是只要你能量化并清楚地传达商品价值，买家就会更安心地购买你所提供的产品。

这确实是事实。

这就是既能吸引更多客户又能争取更高价格的方法。

你也因此可以战胜由于害怕交易失败而产生的恐惧心理。

同是顾问的朋友戏称我为“通货膨胀的首要原因”，因为我帮无数企业家抬高了他们的定价。

实际上，我不过是在帮我的客户取得与其产品相当的应得报酬。

看得深一些，我也是在帮助他们的顾客作出更好的购买决策。

买家清楚地理解了价值，就等同于武装了自己，可以作出更好的购买决策。

有时候，声情并茂的演说并不能左右他们，因为他们掌握了客观事实。

每当此时，他们一般也不再延迟决定。

通常，买家的迟疑是由于不能确定所选商品具有多少价值造成的。

勉强决定或不作决定对于你和你的顾客而言同样代价高昂。

那么，这代价能有多高呢？

.....

<<向定价要利润>>

编辑推荐

购买： 服力商数：想到就能得到的10个说话技巧 职场型人 血拼销售：与虎谋单的魔法技巧 顾客都是不理性的 电话和网络销售技巧 101招搞定难缠员工 留住好员工：揭开员工流失的7大隐密 打败面试官：201招应对刁钻问题 《向定价要利润：如何为产品和服务制定高定价策略》提供了这样的工具——公式、销售脚本，以及如何解读买卖双方的心理——以帮助你控制并获取更高价格。

有了这些工具，你就可以信心百倍地坚守自己的定价不放松。

《向定价要利润：如何为产品和服务制定高定价策略》其目的是帮助你得到你所提供价值的应得报酬。

在接下来的章节中，我会与大家一同来分享我曾使用过的帮助客户提高价格并扩大顾客群的方法。

海报：

<<向定价要利润>>

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>