

Estrategia y Tacticas Para la Fijacion de Precios



[Estrategia y Tacticas Para la Fijacion de Precios 下载链接1](#)

著者:K. Reed Holden

出版者:Ediciones Granica, S.A.

出版时间:1998-7-1

装帧:Paperback

isbn:9788475775692

-Es correcto preguntarse cuento est dispuesto a pagar el cliente para determinar el valor de un producto?-Sabe calcular hasta qu costo incurrir para igualmente obtener un beneficio?-Encuentre en este libro las respuestas y los ejemplos que garantizarn un desarrollo rentable."Para alcanzar una rentabilidad superior y sostenible, la fijacion de precios no debe ser una simple ocurrencia tarda. Debe ser parte integral de la estrategia," aseguran Thomas Nagle y Reed Holden. Y lo demuestran en su ltima obra, "Estrategia y tcticas para la fijacion de precios." En ella, los docentes de la Universidad de Boston desglosan los elementos que componen el marketing - producto, promocin, distribucion y fijacion de precio- para hacer hincapi en el ltimo. Segn demostrar, "si los primeros tres plantan la semilla del xito comercial, ese representa la cosecha." Finalmente el lector comprender cmo afectan los costos a la fijacion de precios, cmo integrar los elementos de la rentabilidad, y cmo capturar la totalidad del valor a travs de la segmentacion del importe. Adems, podr desarrollar modelos para lograr anticipar el comportamiento de compra y determinar las restricciones sobre la maximizacion de los beneficios.Mediante frmulas y ejemplos de procedimiento, Nagle y Holden exponen la verdadera virtud de su razonamiento: "correctamente utilizado puede, adms de evitar futuros fracasos, sealar el camino hacia un xito rentable."

作者介绍:

目录:

[Estrategia y Tacticas Para la Fijacion de Precios](#) [_下载链接1](#)

标签

评论

[Estrategia y Tacticas Para la Fijacion de Precios](#) [_下载链接1](#)

书评

[Estrategia y Tacticas Para la Fijacion de Precios](#) [下载链接1](#)