

涨价也能卖到翻



[涨价也能卖到翻_下载链接1](#)

著者: (日) 村松达夫

出版者: 中央编译出版社

出版时间: 2010年9月

装帧: 平装

isbn: 9787511704726

“客单价”就是“单人消费额”

提高客单价有以下三种方式：

- ◆让50元的商品涨到500元也会被抢购一空！
- ◆让一次只花500元的顾客变得一次愿花5000元！
- ◆把“可买可不买”变成“非买不可”！

或许会有人误以为这是一种拉拢有钱人的营销方式，因而觉得“我们公司不卖高级品，所以与我们无关”，事实上并非如此。本书所汇整的做法，全都是个人经营的超市与小餐厅也能充分运用的提高客单价秘诀。

首先，第一章将具体说明为什么提高客单价比增加来客数重要，接着说明其实消费者也希望客单价提高。

接着，第二章将解说“吸引高消费力顾客营销法”的全貌；第三、四、五章则带领各位在十五天的时间里，学会十五种具体的做法。

最后，第六章以故事的形式，让读者了解这些方法如何活用在实际的营业现场；第七章则是补充提醒，指出多数经营者在实践这些方法时经常掉入的几个心理陷阱。

那么，且让我一面祈祷本书能够成为各位事业发展的契机，一面开始介绍本书的内容吧。

作者介绍：

村松达夫：1970年生，日本著名企业管理咨询专家、中小企业顾问，指导企业如何吸引高消费力的顾客。

现任：STANDBY经营顾问公司代表，V-Hane股份公司董事，名占屋中小企业振兴中心的企业经营咨询顾问，以及名占屋商工会议所专家。

他的理念是“以拥有自我风格的事业赚取高收益”，扮演事业伙伴的角色，为经营者提供建议。

他成功打破了经营者僵化的思考逻辑，以全新观点帮助企业大幅提升业绩，深获许多经营者信赖。除了为客户提供个别咨询之外，近来为了将“高消费力顾客营销”的理念推广给更多经营者，成立了“吸引高消费力顾客实践会”，他以简短而犀利的文字撰写免费电子报《工作时间减少三分之一，营收增加三倍！》，激发读者灵感，大获好评。

男著有《让钱多到满出来！如何增加生金蛋的母鹅》一书，系统地详列增加企业营收的各种方法。

目录：前言

第1章 增加来客数Vs. 提高客单价，应该选择哪一个

光是“增加来客数”，忙得要命又赚不到钱

按照“提高客单价-增加来客数”

的顺序发展，就会成功

经营者的幸与不幸

把握不断进化的需求

只要觉得有价值，八成的顾客

即使昂贵也会买

第2章 即使“涨价”，顾客也会前来消费的三个秘诀

第3章 通过表演方式提升商品价值

第4章 以待客方式进一步提升附加价值
第5章 让顾客觉得“想要”!增加“期待感”的方法
第6章 这么做一定行!“提高客单价”的三种模式
第7章 没注意到这些地方就会失败!心理的陷阱
• • • • • [\(收起\)](#)

[涨价也能卖到翻_下载链接1](#)

标签

营销

商业

定价

销售

日本

经营

广告营销

商业经营

评论

方法很多，其实核心只有一个：让客户物有所值
如果再深刻一些，让客户觉得你是在帮助他，别无其他

总结得很好，非常适合零售业!

这本书不是标题党，还是提供了几种切实可行的办法，助于在销售中的涨价。汇总以前自己阅读的书和工作经验而言：1，不卖便宜货；2，我卖的东西可以给顾客带来快乐体验；3，不与竞争对手正面冲突，寻求差异化；4，做好商品自身信息的展示；5，讲故事给顾客，让他感受到更多的价值；

我的天简直太烂内容太少半个小时就看完了 简直浪费钱买了这本书
讲了些大家都知道的内容 就算不知道 把封底拍下来带回家就okay了

再次论述了一只要了解商品所具备的附加价值，就能明白完全没有必要受限于同样的价格。

都是些伎俩，，，不过伎俩也有得逞的时候

[涨价也能卖到翻_下载链接1](#)

书评

[涨价也能卖到翻_下载链接1](#)