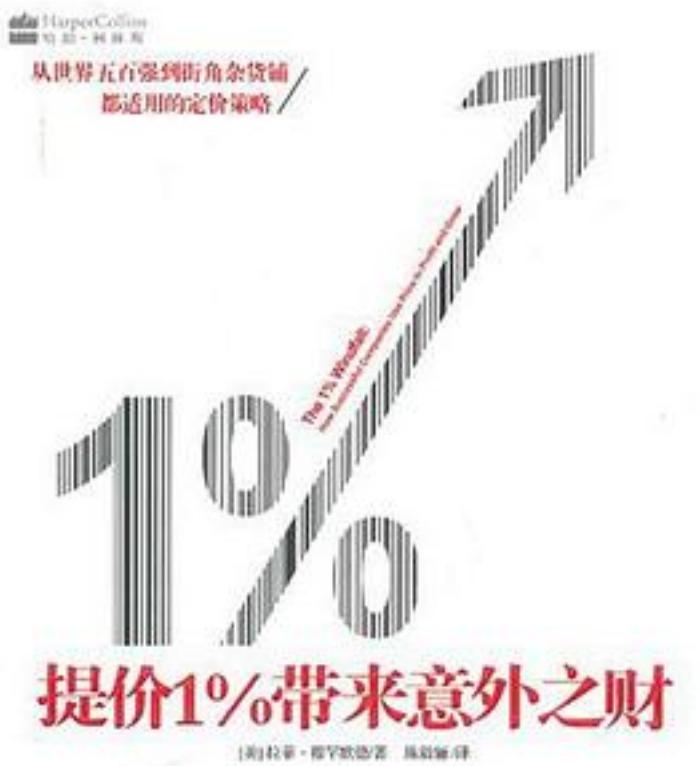


提价1%带来意外之财



中信出版社 CHINA CITIC PRESS
t.cn/r/ctiopub

[提价1%带来意外之财 下载链接1](#)

著者:拉斐·穆罕默德

出版者:中信

出版时间:2011-1

装帧:

isbn:9787508625836

本书揭示了在日常经营活动之上调整定价，将会带来怎样巨大的回报。一份基于全球?2

00家公司的研究报告指出，如果公司将产品提价1%，平均运营利润将随之增加11%。它生动地展现了定价的巨大力量。借助这1%的价格提升，有些公司则看到了更高的利润提升百分比：西尔斯，155%；麦克森，100%；泰森，81%；蓝多湖，58%；惠而浦，34%。

值得欣慰的是，优化设计并不意味着简单地提价，而关键在于为消费者提供一系列价格选择。这是个双赢的策略：为公司带来利润；为消费者带来充分选择的余地。

高管和经理们如何将价格制定得恰到好处呢？通过一系列逻辑缜密的实证研究和现实发生的逸闻趣事，本书为我们解答了这个核心问题。任何形式的公司——无论是跨国集团、小型企业抑或是非营利机构——都可以遵循本书揭示的定价准则，为任何产品或服务制定一个全面的定价战略。另外，这些技巧和工具还能够提供应对方案，以避免自己在经济衰退中陷入窘境，抵消通货膨胀带来的影响，或战胜竞争对手。

作者介绍：

拉菲·穆罕默德在过去二十年中一直致力于定价研究。他是Culture of Profit有限责任公司的创始人。这家位于马萨诸塞州剑桥的公司致力于为商业机构提供咨询服务，以帮助他们制定并改进定价战略。穆罕默德是《定价的艺术》一书的作者。他出生于密尔沃基，在辛辛那提长大，从波士顿大学、伦敦经济学院获得经济学学位，也是康奈尔大学的经济学博士。

目录: 序言：悄悄提价1%带来的意外之财

基础篇 基于内在价值的定价

第一章 消费者如何看待你的产品价值？

优化定价的基础：基于价值定价

使价格发生变化的六大因素

本章要点：像消费者一样去思考产品价值

策略篇 三大定价策略

第二章 多选一策略

多选一策略概述

定价手段一：所有权选择

定价手段二：减少价值的不确定性

定价手段三：提供确定性价格

定价手段四：解决资金不足以及其他条件限制

本章要点：多选一策略

第三章 多元化策略

· · · · · (收起)

[提价1%带来意外之财 下载链接1](#)

标签

商业

定价策略

经济学

定价

金融财务

管理营销

?

评论

<http://book.douban.com/review/4873970/>

根据产品价值寻求利润空间的思考，你应该去问问卖火柴的小姑娘，框架下的扩写文。

围绕利润定价的方法论，实操如何？看的人那么少，这本书的策略不行啊，哈哈。

价格依附于价值，做好产品才是关键

[提价1%带来意外之财 下载链接1](#)

书评

提价1%带来意外之财 下载链接1