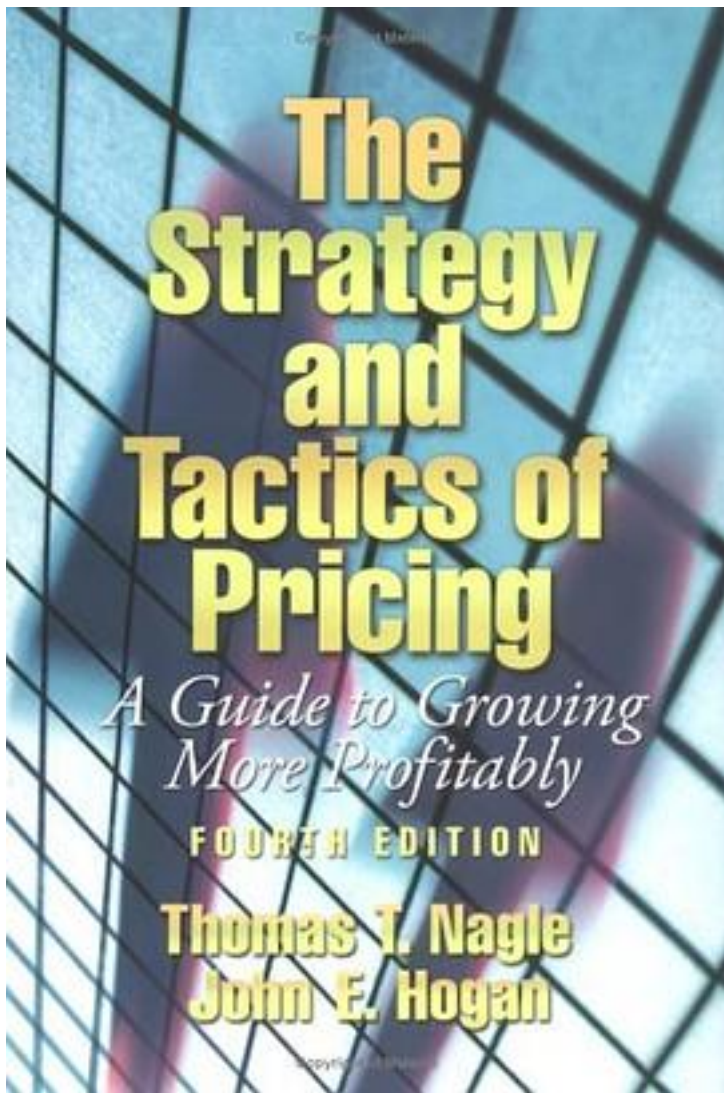


The Strategy and Tactics of Pricing



[The Strategy and Tactics of Pricing_ 下载链接1_](#)

著者:Thomas Nagle

出版者:Prentice Hall

出版时间:2010-3-12

装帧:Hardcover

isbn:9780136106814

For undergraduate introduction to Market Pricing courses. A comprehensive and practical, step-by-step guide to pricing analysis and strategy development. The Strategy and Tactics of Pricing shows readers how to manage markets strategically--rather than simply calculate pricing based on product and profit--in order to improve their competitiveness and the profitability of their offers. The fifth edition contains a new chapter on price implementation and several updated examples on pricing challenges in today's markets.

作者介绍:

汤姆·纳格，博士（Dr. ThomasNagle）在1987年出版《定价战略与战术》第一版后不久，即创立了战略定价集团（SPG）。该公司现为摩立特集团旗下子公司。纳格博士与摩立特集团的咨询顾问一道为客户制定战略，帮助客户实现更具盈利性的增长。他在医疗、B2B产品和服务领域尤具专长。同时，他在全球各地举办的针对商界、学界等的研讨会和介绍会也广受欢迎。在创立战略定价集团之前，他是芝加哥大学商学院和波士顿大学管理学院的教授。

目录: Chapter 1: Strategic Pricing
Chapter 2: Value Creation
Chapter 3: Price Structure
Chapter 4: Price and Value Communication
Chapter 5: Pricing Policy
Chapter 6: Price Level
Chapter 7: Pricing Over the Product Life Cycle
Chapter 8: Pricing Strategy Implementation
Chapter 9: Costs
Chapter 10: Financial Analysis
Chapter 11: Competition
Chapter 12: Measurement of Price Sensitivity
Chapter 13: Ethics and the Law
• • • • • [\(收起\)](#)

[The Strategy and Tactics of Pricing_下载链接1](#)

标签

Pricing

战略

定价策略

商业

Marketing

美国

analytics

评论

Pricing是坑爹！

看不下去了，不太看兴趣。里面有用错的单词。

[The Strategy and Tactics of Pricing_下载链接1](#)

书评

定价定天下，熟练掌握定价的过程，其实是一个探索目标客户利益和需求，进而创造价值的过程。1. 两种不同的定价思路。成本定价：产品-成本-价格-价值-客户。价值定价：客户-价值-价格-成本-产品。2. 简单的改变价格并不是所有定价问题的最佳解决方案，定价失效往往并不是...

从这本书中发现我们中国的民营企业20-30年的发展可能借由改革开放以来的经济环境变化发展起来，但是公司运营或者说单纯定价方面的理论水平，还是严重不足，差距明显。幸好有机会现在读了这本书，警醒了我。整本书中，从理论，到案例，方法，数据分析及最后提到的法律法规均有...

[The Strategy and Tactics of Pricing_下载链接1](#)