

赚钱老板不会告诉你的消费经济学



[赚钱老板不会告诉你的消费经济学_ 下载链接1_](#)

著者:坂口孝则

出版者:

出版时间:2011-1

装帧:

isbn:9787510414855

《赚钱老板不会告诉你的消费经济学》内容简介：在这个世界上，仅存在两种人——给

别人设下陷阱的人和落入陷阱而被别人操控的人。“给别人设下陷阱的人”通过不断地制造各种各样的商品陷阱来赚钱。“被别人操控的人”在不知不觉中落入“积分、打折、酬宾、限时购买”等各种圈套中。所有能获得巨额利润的生意背后，给别人设下陷阱的人都会想尽一切办法夺走你口袋中的钱，而“低价格”是最好的突破口，因此，简单地了解一下他们设置陷阱的手段和赚钱方法，并将其运用到生活中，可以看清隐藏在消费表面下的真实世界，避免落入消费陷阱中。

作者介绍:

目录: Part1 为什么麦当劳的汉堡包只卖100日元也能赚钱?

第1章 通过差价来创造效益的设想

从大龄自由职业者到有钱人

营销必杀技——巧借资源获利

世界上最简单的营销

家电专营店的宿命——时刻置身子无比残酷的低价竞争中

第2章 获利陷阱就是“任何事都闭口不谈”

麦当劳“反其道而行之”的经营策略

100日元汉堡包背后暗藏的”陷阱”

为什么会出现一次性的店长

将被扔掉的“东西”变成“钱”——“商品甩卖”的陷阱

Part2 迪士尼乐园除向顾客出售梦想外还有其他什么东西?

第3章 固定支出型企业的获利陷阱

米老鼠头饰给我的启示

能让顾客多次光顾的生意才是最赚钱的生意

盈亏分界点是企业的生命线

如何让顾客掏出钱包里的钱

第4章 通过“极限效益”来增加销售额的定价方法

如果降价后依然卖不出去

为什么商家即使亏本也要将商品卖出去?

IT公司的经理为什么乐于频频露面?

Part3 为什么航空公司及家电专营店随意向顾客发放积分?

第5章 爱上便宜货，追求积分的代价

通过大幅度降价来“赚钱”

分手和热恋各自暗含的隐性成本

利用隐性成本来创造价值

第6章 积分大战谁是赢家

积分制给消费者带来了什么?

追求低价，会付出代价

.....

Part4 所有的商品价格都暗藏着商家的某种意图

Part5 秘而不宣的营销手段

Part6 无人问津的小吃依然能存在下去的理由

• • • • • ([收起](#))

[赚钱老板不会告诉你的消费经济学_下载链接1_](#)

标签

日本

消费学

营销

经营管理

理财

消费者

科普

固定与变动成本

评论

虽然讲的都是最基本的经济学原理，但对于我这个小白来说也算启蒙啦。

前半部分还算能看，后半部分就是个诈骗犯是自白，恶心。

会把他读完大概是因为是日本人写的，有些有点意思，但是看完也忘了。

10分钟读物
最受不了既然想要简化表达生活中经济学，竟然还要有很多数学公司和图表 差评

好枯燥啊～=_= 反而更想去迪士尼了而已……

用某考拉的一卡通借的书~还不错呢~

201503

做个小生意，打打闹闹看的书。

一般般，收获不大，道理不深。

[赚钱老板不会告诉你的消费经济学 下载链接1](#)

书评

[赚钱老板不会告诉你的消费经济学 下载链接1](#)