

<<利润至上>>

图书基本信息

书名：<<利润至上>>

13位ISBN编号：9787100053358

10位ISBN编号：7100053358

出版时间：2007-10

出版时间：商务印书馆

作者：(德)西蒙、比尔斯登等

页数：264

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;利润至上&gt;&gt;

## 内容概要

要想在高度竞争的市场中保持利润持续增长正变得越来越艰难，因为大部分的公司都已经采取了各种成本削减措施来控制费用，而市场竞争依然非常激烈，突破性的技术创新却又可望而不可及。

面对如此众多的困难，许多公司都认为：只有通过创造并保有市场份额，公司才能获取新增利润。

然而，赫尔曼·西蒙、弗兰克·F.比尔斯登、弗兰克·卢比却提出了一种完全不同的观点。他们认为：在高度竞争的市场中，过分关注市场份额，不仅不能增加企业利润，反而会破坏企业的赢利能力。

为什么会出现这样的问题呢？

因为在高度竞争的市场条件下，“市场份额=利润”公式的逻辑是行不通的，任何在市场份额上取得的进展都将带来利润的损失。

本书作者提出：通过一种完全不同的方式，企业可以获得相当于当年收入1%~3%的新增利润。

怎样才能做到这一点呢？

关键就是要突破传统思维，在不改变现有产品和服务的基础上，重新设计营销组合。

根据他们丰富的企业咨询经验，作者为我们提供了一种行之有效的变革策略。

这个策略包括：识别新的获利机会；根据客观而全面的市场分析来制定市场决策；根据支付意愿对顾客进行细分，并为不同的顾客群配置合适的产品组合或服务组合；有策略地提高价格，并且在遭遇竞争对手威胁时，抵制住降价的冲动；设定合理的激励措施，让公司的销售团队专注于提高利润。

这本激动人心的书对当前流行的市场份额理论提出了有力的挑战，它为管理者们提供了一种全新的思维方式和大量的管理工具，它能帮助管理者们带领公司在成熟市场中取得最佳的利润表现。

## <<利润至上>>

### 作者简介

赫尔曼·西蒙，西蒙 - 库彻战略与营销咨询合伙公司的创始人和董事会主席。

弗兰克·F.比尔斯登，西蒙 - 库彻战略与营销咨询合伙公司波士顿分部的合伙人。

弗兰克·卢比，西蒙 - 库彻战略与营销咨询合伙公司波士顿分部的合伙人。

## <<利润至上>>

### 书籍目录

第一章 优先选择利润而非市场份额第二章 学会和平竞争第三章 改变形成假设的方法第四章 用内部数据寻找获利机会第五章 揭示偏好和支付意愿第六章 优化营销组合以获取最大超额利润第七章 提高价格以获取应得利润第八章 不要一味迎合客户第九章 让激励围绕利润服务第十章 掌控市场沟通第十一章 后记——是兑现获利机会的时候了注释致谢作者简介

## <<利润至上>>

### 编辑推荐

《利润至上：如何在高度竞争的市场中获取高额利润》根据大量管理实践，为管理者提供出了一套切实可行的变革措施，强调在竞争激烈的环境中，企业获得更高利润的关键是要突破传统思维，在不改变现有产品和服务的基础上，重新设计产品组合和营销组合，以创新的方式实现产品销售。

<<利润至上>>

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>