

## <<六西格玛定价法>>

### 图书基本信息

书名：<<六西格玛定价法>>

13位ISBN编号：9787111382423

10位ISBN编号：7111382420

出版时间：2012-5

出版时间：机械工业出版社

作者：马林梅 译

页数：226

字数：202000

译者：马林梅

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>

## <<六西格玛定价法>>

### 内容概要

本书已被广泛应用于制造业的各个流程中。  
但是，在任何企业任何可以重复的流程中，都可以使用六西格玛方法。  
《六西格玛定价法》介绍了六西格玛方法在定价领域应用的理论和方法，包括各种工具以及根据成功案例进行的剖析。  
六西格玛定价方法并非关注合理的价格如何制定，而是致力于消除定价实现过程中的诸多缺陷，使不受控制的折扣和交易最大限度地减少，为企业找回被无形漏出的大笔利润。

## <<六西格玛定价法>>

### 书籍目录

#### 前言

#### 第一部分 写作动机和背景

#### 第1章 为什么要重视定价业务和六西格玛定价

##### 1.1 前言

##### 1.2 哪些人应当阅读本书？

##### 如何阅读？

##### 1.3 为什么将目标锁定在定价操作

##### 1.4 定价挑战和六西格玛定价

##### 1.5 六西格玛定价是什么？

##### 1.6 六西格玛定价不包括哪些方面？

##### 1.7 小结

#### 第2章 无效的定价操作会导致“利润漏出”

##### 2.1 前言

##### 2.2 价格漏出的例子

##### 2.3 价格漏出为什么会发生

##### 2.4 定价功能的角色

##### 2.5 小结

#### 第3章 案例学习--定价操作和六西格玛定价

##### 3.1 前言

##### 3.2 背景

##### 3.3 六西格玛

##### 3.4 界定

##### 3.5 衡量

##### 3.6 分析

##### 3.7 改进

##### 3.8 控制

##### 3.9 结果

##### 3.10 小结

#### 第二部分 基础知识--定价操作和六西格玛

#### 第4章 价格和定价

##### 4.1 前言

##### 4.2 不同类型的价格

##### 4.3 不同层次的定价

##### 4.4 小结

#### 第5章 定价操作

##### 5.1 前言

##### 5.2 流程和角色

##### 5.3 标价提高

##### 5.4 新产品上市定价和生命周期维护

##### 5.5 由于投入成本增加而导致的标价提高

##### 5.6 促销

##### 5.7 折扣设定和许可流程

## <<六西格玛定价法>>

5.8 分析、报告和审查流程

5.9 小结

第6章 六西格玛

6.1 前言

6.2 背景知识

6.3 为什么是六西格玛而不是五西格玛或七西格玛

6.4 对六西格玛的误解

6.5 非制造业领域里六西格玛的应用

6.6 六西格玛的五个步骤 (DMAIC)

6.7 小结

- 第7章 六西格玛工具

7.1 前言

7.2 界定阶段工具

7.3 测量阶段的工具

7.4 分析阶段的工具

7.5 改进阶段的工具

7.6 控制阶段的工具

7.7 小结

第三部分 实施六西格玛定价项目

第8章 选定六西格玛项目

8.1 前言

8.2 顶点公司

8.3 小结

第9章 界定阶段

9.1 前言

9.2 章程

9.3 客户及其要求

9.4 高层次流程图

9.5 界定阶段快速核查清单

9.6 顶点公司

9.7 小结

第10章 测量阶段

10.1 前言

10.2 流程图

10.3 数据收集计划

10.4 顶点公司

10.5 小结

第11章 分析阶段

11.1 前言

11.2 流程分析

11.3 根本原因分析

11.4 数据分析

11.5 顶点公司

11.6 小结

第12章 改进和控制阶段

12.1 前言

12.2 改进

## <<六西格玛定价法>>

12.3 控制

12.4 最终报告

12.5 顶点公司

12.6 小结

第四部分 企业部署

第13章 在整个企业内部署六西格玛定价项目

13.1 前言

13.2 为六西格玛定价制订企业级计划

13.3 整个企业部署的目标

13.4 六西格玛的启动工具箱

13.5 缺陷和面临的挑战

13.6 小结

第14章 总结信息

参考文献

<<六西格玛定价法>>

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>