

<<如何进行产品定价>>

图书基本信息

书名：<<如何进行产品定价>>

13位ISBN编号：9787301076323

10位ISBN编号：7301076320

出版时间：2001-8

出版时间：北京大学出版社

作者：孙海燕 编

页数：219

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>

<<如何进行产品定价>>

内容概要

价格是现代企业营销战略中的重要工具，价格制定的好坏往往会影响到企业的经营状况。

《如何进行产品定价（营销类404）》在现代营销理念框架下，为读者展示了现代企业产品定价的方法和技巧，并从产品定价的基础知识入手，逐一为读者介绍了产品定价目标、定价信息收集分析、产品成本及利润诸、定价方法和策略，以及价格变更策略等产品定价的主要内容。

此外，《如何进行产品定价（营销类404）》还极具针对性地对典型行业的定价策略做了相应的剖析。

《如何进行产品定价（营销类404）》语言流畅、内容丰富，并富含众多营销经理的实战经验总结，对企业制定产品价格决策有极强的参考和指导价值。

<<如何进行产品定价>>

作者简介

孙海燕：女，1958年生于北京，祖籍辽宁沈阳，部队大院长大，后随父母回到东北大地，插过队并担任知识青年党干部。

1980年考入北京师范大学中文系，1984年毕业，其后曾担任中央人民广播电台记者，《中华儿女》杂志社记者，活跃于90年代前的祖国大陆新闻界。

1992年出国定居，曾任香港语言学院讲师。

现在台湾省台北市居住、写作。

<<如何进行产品定价>>

书籍目录

第一章 产品定价程序技能点1 如何按照正确的等程序为产品定价技能点2 如何把握外部环境因素地定价决策的影响技能点3 如何确定企业内部因素对定价决策的影响技能点4 如何理解定价战略与市场需求的关系技能点5 如何确定定价原则第二章 选择定价目标技能点1 如何进行定价目标的选择技能点2 如何以利润为导向定价目标技能点3 如何以销售为导向定价目标技能点4 如何以竞争为导向选择定价目标技能点5 如何以树立企业形象为导向选择定价目标技能点6 如何以企业生存为导向选择定价目标第三章 定价信息的收集及价格预测技能点6 如何测量价格的敏感性技能点7 如何用定性的方法进行价格预测技能点8 如何用定量的方法进行价格预测第四章 产品成本与利润的计算技能点1 如何区分各种成本技能点2 如何计算工业企业的产品成本技能点3 如何计算商业产品的成本技能点4 如何计算产品的市场营销成本技能点5 如何确定产品价格中的利润技能点6 如何计算产品价格中的税金第五章 产品定价方法技能点1 如何使用成本加成定价法技能点2 如何使用目标利润定价法

<<如何进行产品定价>>

媒体关注与评论

书评《职业经理人十万个怎么办》丛书选取职业经理人日常工作最常见的管理问题，借鉴最新管理理念与管理方法，以规范化、步骤化、人性化的方式进行工作的标准化与国际化提供了系统的操作指南，同时也为经理人提升职业化素质提供了简便易行的学习方案。

丛书内容涉及通用技能、领导发展、人力资源、营销、财务、生产、物流及综合管理等8大类别，首批推出100个选题，丛书作者不仅有跨国公司高级管理人员，还有国内著名高顿管理学院的知名教授。这套丛书具有以下特点：选题的实用性，丛书选题紧扣职业经理人日常工作管理工作，提供兼具规范化、职业化、实用性及操作性的答案。

丛书内容涵盖了经理人工作的方方面面，是一套经理人管理工作的万用百科全书。表述的规范化，本套丛书的编写体例，语言表述规范一致，便于读者学习、查阅、使用。

<<如何进行产品定价>>

编辑推荐

价格是现代企业营销战略中的重要工具，价格制定的好坏往往会影响到企业的经营状况。本书在现代营销理念框架下，为读者展示了现代企业产品定价的方法和技巧，并从产品定价的基础知识入手，逐一为读者介绍了产品定价目标、定价信息收集分析、产品成本及利润诸、定价方法和策略，以及价格变更策略等产品定价的主要内容。此外，书中还极具针对性地对典型行业的定价策略做了相应的剖析。全书语言流畅、内容丰富，并富含众多营销经理的实战经验总结，对企业制定产品价格决策有极强的参考和指导价值。

<<如何进行产品定价>>

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>