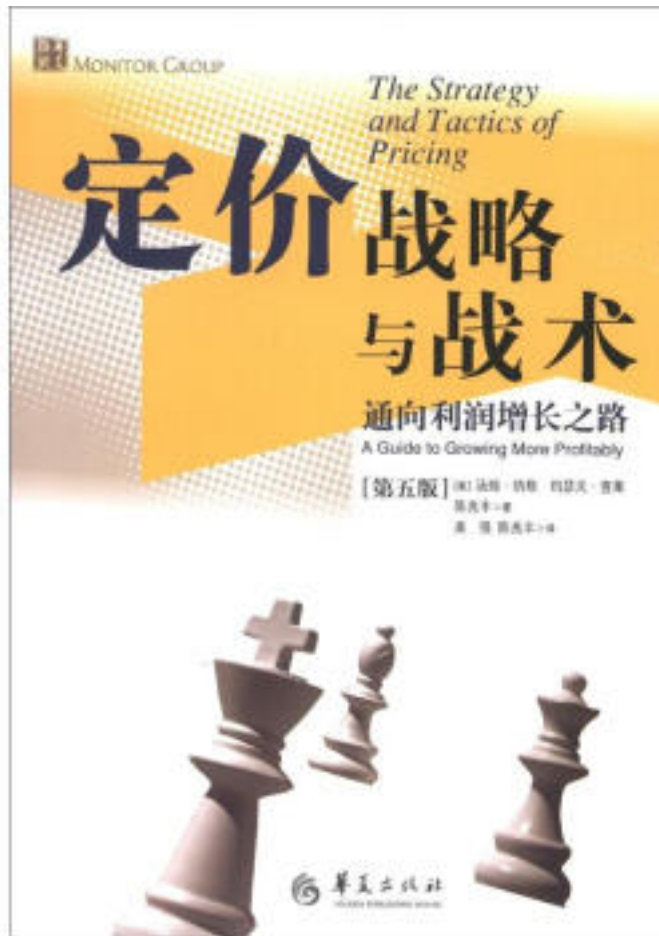


定价战略与战术：通向利润增长之路（第5版） [The Strategy and Tactics of Pricing:A Guide to Growing More Profitably]



[定价战略与战术：通向利润增长之路（第5版） \[The Strategy and Tactics of Pricing:A Guide to Growing More Profitably\] 下载链接1](#)

著者:[美] 汤姆·纳格博士，[美] 约瑟夫·查莱，陈兆丰 著，龚强 译

[定价战略与战术：通向利润增长之路（第5版） \[The Strategy and Tactics of Pricing:A Guide to Growing More Profitably\] 下载链接1](#)

标签

评论

买来学习的，高高兴兴看看

科特勒就是一只老骗子

此用户未填写评价内容

非常通俗易懂的读物，系统介绍了定价的过程

好好好好好好好好好好好好好好好好

这个书非常不错哦，大家可以赶紧买买买买买买买买买买买买！！

意外惊喜的一本书

快递非常给力，还没来得及看

定价中的技巧讲解，希望有用

虽然看了前几页，但有很多是这几年开店一直不知道怎么解决的问题

老师推荐的书。送货快，开心。

[cp]轻财聚人，律己服人，量宽得人，身先率人。--曾国藩 ???

帮同事买的，说是不错，很满意。

好书，还没看，。。。。。。。。。

很好，我所需要的

物流非常快，服务态度非常好。

书很经典，值得一读，速度很快

很多的文字是需要琢磨琢磨的，值得推荐使用！

还没来的及看，喜欢在京东上买书

继续学习定价战略

虽然是讲定价，其实是讲价值营销，应该是一本经典之作！书中的相当一部分理念与实际操作十分吻合，本书对营销人员具有指导意义。强烈推荐购买

还好，感觉有点跳跃，就是浅了点

内容符合经营管理需要，有实用性。

还没看，不过说是很好！期待期待期待啊啊啊

书还不错，应该是正版

书很好，应该的？，翻译太差

正在学习中，很有启发。

很早牛准备买了 这次终于下手 质量还不错 没有损坏

还没看，但包装质量不错。

内容很好，包装也不错。

逻辑清晰，方向明确

找了好久，在京东上找到了。

送货这次很慢，下次改善啦！

送货快，性价比高，购物首选京东

不错，内容刚好是我写论文要用的

业务的人士所需具备的意识、价值观与思维方式。.

早晨购买，下午就到货了，很值得看，朋友推荐的

感觉专业词汇太多

别人推荐买的~很不错

看著還不錯，值得推荐

定价战略与战术：通向利润增长之路（第5版）

内容不错，纸质很好，物流也很快。

内容极具学习及参考价值，感觉不错

书到手，简单浏览完毕，不错

双十一还是可以的，便宜不少。

看了几本书。都是从这本引用举例的

很好的一本书，对定价有指导作用，在工作中帮助很大

价格实惠，质量可靠，送货速度快。

写的真棒！

不是正品，

到货速度较快

不错不错

质量不错

好评！

书生气 实际操作弱 不是很有用

是啊……一直以来我们都在这个

版面纸张很好，手感不错，内容排版也很好。

好用

好用实惠，值得购买！！！！

很好很好很好很好很好很好

同事让帮忙带的，还可以吧

买了4本，才看了2本。这本还没看，不过活动买的，比淘宝便宜

很好，非常不错

好书，值的细细看

送人的，还不错

写得一般般，也许我自己没心思看吧

内容绕来绕去，读着读者就没啥继续读下去的欲望，有些失手！太理论，实际意义不大。

老板让买的，不错……

挺好的，内容不错，对我有帮助

非常专业，教材型书籍，完全可以进课堂了

挺好的，可以学着点用起来

好好好好好好

内容不错，通俗易懂的说

结核杆菌光开关光开关回家就

书籍不错，可以看下，，，

这应该是最近看过的最好的书了，里面的很多理论工作中立刻就用上了~

便宜实惠 送货上门方便呀!

还没看，不过最近很迷恋消费心理、价格策略之类的东西，相信这本也是不错的~

不错 有收获

比教科书更多些实例，但是仍偏重理论，实际指导意义不大。

质量很好，八点多就送货，京东小哥勤快啊

好

密密麻麻密密麻麻不错不错不错

写的比较深，书的质量不错

经典商业管理思维营销战略战术定价

很好很强大

刚看了一点，感觉给我打开了一扇大门

看了一半，内容很不错

很讽刺的是，刚刚买到这本书，得知monitor被德勤收购了

书还可以一看，用以参照

书的装订不错还没细看

还没开始看呢，如何评价？

老外的书写得会复杂点，很不错

真心不错

good

物流服务还不错 正在读

结构清晰，很有启发。

帮帮地， 感觉非常好~

入手了好多本还没来得及全看，大约翻阅了一下，字迹挺清晰的

好书就要分享啊。多读书，没错

教科书教材，适合系统学习

OKOKOKOKOKOKOKOKOKOK

领导指定购买的一本书，还不错

必须早说这本书在同类书中质量很好

好像有百分数高网址和我的手

挺好的，单位统一订购的，读书活动

收货时间过长特别失望

毫无疑问这是一本好书，京东送货也很快，我很满意!开卷有益，读书好处多，陶冶情

操，修身养性，还会再来的哦。一本书有一个故事，一个故事叙述一段人生，一段人生折射一个世界。“读万卷书，行万里路”说的正是这个道理。读诗使人高雅，读史使人明智。读每一本书都会有不同的收获。“悬梁刺股”、“萤窗映雪”，自古以来，勤奋读书，提升自我是每一个人的毕生追求。读书是一种最优雅的素质，能塑造人的精神，升华人的思想。

还行吧.....

我看了这本书籍很好，有不错的感想。认真学习了这本书，给我几个感受
①多向互动，形式多样.互动的课堂，一定的活动的课堂，生活的课堂。互动的条件：平等、自由、宽松、和谐。互动的类型师生互动、生生互动、小组互动、文本互动、习题互动、评价互动。互动的形式：问题质疑、成果展示、心得交流、小组讨论、合作学习、疑难解析、观点验证、问题综述。
②民主平等是指在学术面前人人平等，在知识面前人人平等。不因家庭背景、地区差异而歧视，不因成绩落后、学习困难遭冷落。民主的核心是遵照大多数人的意志而行事，教学民主的核心就是发展、提高多数人。可是总有人把眼睛盯在几个尖子学生身上，有意无意地忽视多数学生的存在。“抓两头带中间”就是典型的做法。但结果往往是抓“两头”变成抓“一头”，“带中间”变成“丢中间”。教学民主最好的体现是以能者为师，教学相长。信息时代的特征，能者未必一定是教师，未必一定是“好”学生。在特定领域，特定环节上，有兴趣占有知识高地的学生可以为同学“师”，甚至为教师“师”。在教学中发现不足，补充知识、改善教法、提高效益，亦可谓“教学相长”。
③我们的教师为了控制课堂，总担心秩序失控而严格纪律，导致紧张有余而轻松不足。轻松的氛围，使学生没有思想顾忌，没有思想负担，提问可以自由发言，讨论可以畅所欲言，回答不用担心受怕，辩论不用针锋相对。同学们的任何猜想、幻想、设想都受到尊重、都尽可能让他们自己做解释，在聆听中交流想法、沟通中达成共识。
④关系和谐，才能有轻松愉快；关系融洽，才能够民主平等。生生和谐、师生和谐、环境和谐、氛围和谐，都需要教师的大度、风度与气度。与同行斤斤计较，对学生寸步不让，艰难有和谐的课堂。和谐的关键在于善待“差生”，宽容“差生”。
⑤教学生抓重点.教学难免有意外，课堂难免有突变，应对教学意外、课堂突变的本领，就是我们通常说的驾驭课堂、驾驭学生的能力。对教师来说，让意外干扰教学、影响教学是无能，把意外变成生成，促进教学、改进教学是艺术。生成相对于教学预设而言，分有意生成、无意生成两种类型；问题生成、疑问生成、答案生成、灵感生成、思维生成、模式生成六种形式。生成的重点在问题生成、灵感生成。教学机智显亮点.随机应变的才智与机敏，最能赢得学生钦佩和行赞叹的亮点。教学机智的类型分为教师教的机智、学生学的机智，师生互动的机智，学生探究的机智。机智常常表现在应对质疑的解答，面对难题的措施，发现问题的敏锐，解决问题的灵活。
教育智慧求妙点.从知识到能力，从情感到智慧，教育逐步进入它的最佳境界。教育智慧表现为对教育本质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

"[SM]在书店看上了这本书一直想买可惜太贵又不打折，回家决定上京东看看，果然有折扣。毫不犹豫的买下了，京东速度果然非常快的，从配货到送货也很具体，快递非常好，很快收到书了。书的包装非常好，没有拆开过，非常新，可以说无论自己阅读家人阅读，收藏还是送人都特别有面子的说，特别精美；各种十分美好虽然看着书本看着相

对简单，但也不遑多让，塑封都很完整封面和封底的设计、绘图都十分好画让我觉得十分细腻具有收藏价值。书的封套非常精致推荐大家购买。

打开书本，书装帧精美，纸张很干净，文字排版看起来非常舒服非常的惊喜，让人看得欲罢不能，每每捧起这本书的时候

似乎能够感觉到作者毫无保留的把作品呈现在我面前。

作业深入浅出的写作手法能让本人犹如身临其境一般，好似一杯美式咖啡，看似快餐，其实值得回味

无论男女老少，第一印象最重要。”从你留给别人的第一印象中，就可以让别人看出你是什么样的人。所以多读书可以让你感觉你知书答礼，颇有风度。

多读书，可以让你多增加一些课外知识。培根先生说过：“知识就是力量。”不错，多读书，增长了课外知识，可以让你感到浑身充满了一股力量。这种力量可以激励着你不断地前进，不断地成长。从书中，你往往可以发现自己身上的不足之处，使你不断地改正错误，摆正自己前进的方向。所以，书也是我们的良师益友。

多读书，可以让你变聪明，变得有智慧去战胜对手。书让你变得更聪明，你就可以勇敢地面对困难。让你用自己的方法来解决这个问题。这样，你又向你自己的人生道路上迈出了一步。

多读书，也能使你的心情便得快乐。读书也是一种休闲，一种娱乐的方式。读书可以调节身体的血管流动，使你身心健康。所以在书的海洋里遨游也是一种无限快乐的事情。

用读书来为自己放松心情也是一种十分明智的。

读书能陶冶人的情操，给人知识和智慧。所以，我们应该多读书，为我们以后的人生道路打下好的、扎实的基础！读书养性，读书可以陶冶自己的性情，使自己温文尔雅，具有书卷气；读书破万卷，下笔如有神，多读书可以提高写作能力，写文章就才思敏捷；旧书不厌百回读，熟读深思子自知，读书可以提高理解能力，只要熟读深思，你就可以知道其中的道理了；读书可以使自己的知识得到积累，君子学以聚之。总之，爱好读书是好事。让我们都来读书吧。其实读书有很多好处,就等有心人去慢慢发现.

最大的好处是可以让你有属于自己的本领靠自己生存。

最后在好评一下京东客服服务态度好,送货相当快,包装仔细!这个也值得赞美下

希望京东这样保持下去,越做越好 [QY]"

[ZZ]写的的书都写得很好，[sm]还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。

书的内容直得一读[BJTJ]，阅读了一下，写得很好，[NRJJ]，内容也很丰富。[QY]，一本书多读几次，[SZ]。快递送货也很快。还送货上楼。非常好。

[SM]，超值。买书就来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费不错，速度还真是快而且都是正版书。[BJTJ]，买回来觉得还是非常值的。我喜欢看书，喜欢看各种各样的书，看的很杂，文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，总能让我从头到脚看完整本书。只不过很多时候是当成故事来看，看完了感叹一番也就丢下了。所在来这里买书是非常明智的。然而，目前社会上还有许多人被一些价值不大的东西所束缚，却自得其乐，还觉得很满足。经过几百年的探索和发展，人们对物质需求已不再迫切，但对于精神自由的需求却无端被抹杀了。总之，我认为现代人最缺乏的就是一种开阔进取，寻找最大自由的精神。

中国人讲“虚实相生，天人合一”的思想，“于空寂处见流行，于流行处见空寂”，从而获得对于“道”的体悟，“唯道集虚”。这在传统的艺术中得到了充分的体现，因此中国古代的绘画，提倡“留白”、“布白”，用空白来表现丰富多彩的想象空间和广博深广的人生意味，体现了包纳万物、吞吐一切的胸襟和情怀。让我得到了一种生活情趣和审美方式，伴着笔墨的清香，细细体味，那自由孤寂的灵魂，高尚清真的人格魅力，在寻求美的道路上指引着我，让我抛弃浮躁的世俗，向美学丛林的深处迈进。合上书，闭上眼，书的余香犹存，而我脑海里浮现的，是一个“皎皎明月，仙仙白云，鸿雁高翔，缀叶如雨”的冲淡清幽境界。愿我们身边多一些主教般光明的使者，有更多人能加入

到助人为乐、见义勇为的队伍中来。社会需要这样的人，世界需要这样的人，只有这样我们才能创造我们的生活，[NRJJ]希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。希望下次还呢继续购买这里的书籍，这里的书籍很好，非常的不错，。给我带来了不错的现实享受。很好的书籍很好的学习必备佳品，，，，希望宣传能给力的，能越做也好，下次还会在来的额，京东给了我不一样的生活，这本书籍给了我不一样的享受，体会到了购物的乐趣，让我深受体会啊。希望你能越做越好，成长有你有我大家一起来，很好的宝贝。

[ZZ]写的很好，感觉书还不错 还没有仔细看 东西写得比较详细

“我只要在搜索框内输入[SM]、[ZZ]，就会有好多书摆在我面前供我挑选，价格方面还可以打折，这样便捷与优惠的购书方式我怎么可能不选择呢！”经常在网上购物的弟弟幸福的告诉我。据调查统计，当前网上书店做得较好的网站有京东等。现在大街小巷很多人都会互相问候道：“今天你京东了吗？”，因为网络购书已经得到了众多书本爱好者的信任，也越来越流行。基于此，我打开网页，开始在京东狂挑书。一直想买这书，又觉得对它了解太少，买了这本书，非常好，喜欢作者的感慨，不光是看历史或者史诗书，这样的感觉是好，就是书中的字太小了点，不利于保护视力！等了我2个星期，快递送到了传达室也不来个电话，自己打京东客服查到的。书是正版。通读这本书，是需要细火慢烤地慢慢品味和幽寂沉思的。亲切、随意、简略，给人洁净而又深沉的感触，这样的书我久矣读不到了，今天读来实在是一件叫人高兴之事。作者审视历史，拷问灵魂，洋溢着哲思的火花。人生是一段段的旅程，也是需要承载物的。因为火车，发生过多少相聚和分离。当一声低鸣响起，多少记忆将载入历史的尘梦中啊。其实这本书一开始我也没看上，是朋友极力推荐加上书封那个有点像史努比的小人无辜又无奈的小眼神吸引了我，决定只是翻一下就好，不过那开篇的序言之幽默一下子便抓住了我的眼睛，一个词来形容——“太逗了”。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：

《爱情急救手册》是陆琪在研究上千个真实情感案例，分析情感问题数年后，首次集结成的最实用的爱情工具书。书中没有任何拖沓的心理和情绪教程，而是直接了当的提出问题解决问题，对爱情中不同阶段可能遇到的问题，单身的会遇到被称为剩男（剩女）的压力、会被家人安排相亲、也可能暗恋无终，恋爱的可能会遇到种种问题，而已婚的可能会遇到吵架、等问题，所有问题一一给出解决方案。陆琪以闺蜜和奶爸的语重心长告诉你各种情感秘籍，让你一看就懂，一做就成。是中国首部最接底气的爱情急救手册。《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在张小娴书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，[SM]，就是你面前这本最值得期待的新作。

销量极佳基础上的最新版+摩立特20年服务500家顶级客户大量“定价战略”实战案例依据国内咨询项目更新近80%针对性编写本地化内容=中国商界学界“定价圣经”的诞生

现代营销学之父菲利普·科特勒重磅推荐：“在开启定价新思路和新观点上，本书将力拔头筹！”

自1987年英文版首次出版至今，顶级商学院纷纷将该书指定为“定价战略”领域的教

材及参考书，更因摩立特集团在此领域服务众多商界客户的优良口碑，使本书作者汤姆·纳格被誉为“全球战略定价之父”。摩立特集团（Monitor Group）是由享有“竞争战略之父”美誉的哈佛商学院迈克尔·波特教授及其他五名哈佛商学院教授于1983年建立的国际战略咨询公司，目前在全球有25家分公司。其中在中国设有上海、北京和香港三家分公司。摩立特集团专注于帮助客户取得盈利性增长、建立可持续竞争优势和卓越的管理体系，项目涉及企业发展战略、产业集群发展战略、营销战略、创新管理、组织优化和领导力建设等方面

好

挺好的一本书，可以看看

亲爱的，别再离开我了，别再丢下我独自一人漂泊。一
上幼儿园时，我很顽皮，而你却很恬静。看着你有一对精巧的羊角辫，我就直接叫你辫子。每天，我总是揪着你的辫子，不厌其烦的玩着，旋转，折叠，弯曲。你非但没有生气，反而用黑宝石一般的水灵灵的大眼睛看着我。每当我的目光接触到那黑宝石的一刹那，心里有一种莫名的感觉，只觉得心灵透彻明亮，心里有一种轻松的感觉。于是，我爱上了你的眼睛。
直到三年级时，我才知道原来你叫诚信，不过我喜欢叫你辫子。每天早上，我总会在你家门口等你，然后一起欢快的踏上通往学校的路。有时，你会撒娇，让我给你背书包，只要我看到那黑宝石时，便欣然接受了。每天下午，有一起追打着踏上回家的小路。阳光明媚的日子里，为你摸鱼，捉蝴蝶；阴雨连绵的时光里，为你撑起雨伞，当下企图打湿你衣襟的雨滴。轻轻地，初恋来了。
那些日子，真好。一起数着天上的星星，寻找着最亮的一颗，计算着牛郎织女相遇的日子；一起拽着云，飘到最美丽的地方，看着鸟儿的家在哪儿；一起舔着棉花糖，看着彼此的脸，傻傻发笑。二
一天，我们正漫步在寻梦的路上，虚荣出现了。她不和你一样的朴素，反而是妖艳与妩媚。她的眼睛却是像红宝石，发着妖异的光芒，给我的心灵蒙上一层淡淡的光晕。
自打那天以后，我们总会遇到她，从你的眼光里，我第一次看出了忧虑和担忧。我并不知道你在为什么而忧愁。我与她的交流日益密切了，却常常冷落了。你脸上的阴云更浓了。那是你第一次非常慎重的和我谈话。你对我说，虚荣对我有害而无益，让我和他保持距离。我安慰你说：“身边多一个朋友，对我们没有多大的影响，我会一直守护你。”你的脸上，勉强挤出一丝笑容。
可是，每当遇到虚荣时，他总要用言语挑战你，说你的羊角辫还真有乡土风味，起初，我并不赞同，可是每当看到你在人群中格格不入时，心中便不受控制地生出了一种讨厌的感觉。于是我便渐渐的与你疏远了，和虚荣的交往越来越亲切了。
那天，你又劝我和虚荣保持距离。我有点怒了，根本就没有听见你的话。你有点激动地说：“时间会见证一切。”我随口扔下一句：“那就等着吧！”依稀记得，那是你第一次生气，也是第一次，我令你哭了。于是你离开了我。
虚荣一如既往的和我密切交往着，但是我身边的人却一个个离我而去。当我非常迷惑地问他们为什么时，他们回答说：“你变了，就连诚信都离你而去，我们为什么还要呆在你的身边。”三
众叛亲离的我去找了虚荣，可是她却把我拒之门外。“哼，哈哈，我连虚荣都没有了，哈哈……”在一番嘲弄之后，沮丧的我终于想起了你。我想去找你，可是，你会原谅我吗，你还会帮助我吗，你还会回到我的身边吗？在一番范文之后，我还敢去找你。忽然

，心里散出一道光，那是你黑宝石留在我心里的光，在冲破那层光晕之后，指引我，走向你身边。

路上，我又遇到了虚荣，我已经尝到了众叛亲离的滋味了，我没有上虚荣的当。一路上，名利，权势，享受都没有挡住我的步伐，我决定了，我一定要找到你，向你道歉。一路上，我无数遍地呼唤着你的名字，辫子，你听到了吗？你还会和我在一起吗？不，我不关心，我只关心我能不能找到你，向你道歉。

那天，我终于打听到你的消息。当我看到你时，你还在一个人孤苦地编织着梦的帘子，你脸上的愁容，丝毫未减。

“辫子。”鼓足勇气，我终于叫了你的名字，我看到你显示已一怔，终于，脸上露出笑容。

亲爱的，别再离开我了，我已经不会再受到虚荣的诱惑了；亲爱的，别再丢下我了，我一定会听从你的劝告；亲爱的，别在一个人漂泊，，什么名利，权势都不能阻挡我们在一起。辫子，伸出你的手，给我，让我们一起再数星星，摸摸鱼，拽拽云。……

经典版本 定价圣经必读

蛮有用，，，，，，，，，，

无聊可以看看！！！！

（美）汤姆·纳格博士，（美）约瑟夫·查莱，陈兆丰写的的书都写得很好，还是朋友推荐我看的，后来就非非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。定价战略与战术通向利润增长之路（第5版），很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读销量极佳基础上的最新版
摩立特20年服务500家顶级客户大量定价战略实战案例依据国内咨询项目更新近80%针对性编写本地化内容中国商界学界定价圣经的诞生现代营销学之父菲利普·科特勒重磅推荐在开启定价新思路和新观点上，本书将力拔头筹！自1987年英文版首次至今，顶级商学院纷纷将该书指定为定价战略领域的教材及参考书，更因摩立特集团在此领域服务众多商界客户的优良口碑，使本书作者汤姆·纳格被誉为全球战略定价之父。摩立特集团（）是由享有竞争战略之父美誉的哈佛商学院迈克尔·波特教授及其他五名哈佛商学院教授于1983年建立的国际战略咨询公司，目前在全球有25家分公司。其中在中国设有上海、北京和香港三家分公司。摩立特集团专注于帮助客户取得盈利性增长、建立可持续竞争优势和卓越的管理体系，项目涉及企业发展战略、产业集群发展战略、营销战略、创新管理、组织优化和领导力建设等方面。，阅读了一下，写得很好，定价战略与战术通向利润增长之路（第5版）旨在帮助大家理解决定一个定价战略成功的关键因素，并进而积极主动地制定实现这些因素的定价战略，然后通过有效实施定价战术而从中获利。，内容也很丰富。·近20年来，本书已当之无愧的成为——定价领域专业人员中最受重视最具影响力的参考书。——埃里克·米切尔（美国专业定价协会总裁）·定价战略不止是制定价格，更重要的是教你如何管理价值，进而创造价值、沟通价值、获取价值。本书是定价和营销管理领域最为实用的工作手册。——汤姆·纳格（全球战略定价之父、摩立特集团合伙人）·靠低价低成本竞争是中国多数企业的经营现状，但摩

立特与国内企业合作的定价管理项目成果有力的证明了本书所介绍的世界级定价管理最佳实践完全有能力帮助中国企业提升利润率和竞争力。——陈兆丰（本书共著者、摩立特集团合伙人），一本书多读几次，战略定价掌控利润驱动因素经济因素决定利润率，而经济因素会随着科技、监管、市场信息、消费者偏好或者相对成本的变化而不断改变。因此，在变化市场中取得盈利性增长的公经常需要打破成规，创造新的定价模式。举例来说，民营的快递公司以上门取件和货到付款等灵活服务方式改变了传统的邮递定价和服务范围。欧洲的瑞安航空公司大幅拆分原来人们认为是理所应当的

很喜欢！！我喜欢！！！！

本人买的书通常都是不错的！

还没看的书.....

曾经有个找我做心性咨询的男律师客人坦白对我说，他不希望女儿将来像我一样做作家，太苦了。他希望她学一门专业，像他一样，将来能保障生活。假如我有一个女儿，我会告诉她，好好寻找你的梦，实现你的梦，做你想做的事，做什么都可以，做好它，对你的选择负责。不少读者和媒体朋友经常对我说，素黑，很羡慕你拥有这么丰富的一生，活了人家几世的生命。我无法做到像你一样豁达，放得下那么多，拥有那么多。别羡慕我，我经历过的，我敢肯定，知道内情的话，一万人里没有一个愿意同样经历、坚持和承担。别只听我写或说什么，有机会，看我经历过什么，做过什么，那才是真实的我，而不是你想象中构想里那个神秘的我。我愿意把我经历，体验，走过的路和大家分享，和我爱的人分享。我的生命，就是分享。多年来，每个人的来信我都亲自处理，从来没有助手。我记录每个人包括朋友来信的日子，细心做好档案。十年前的读者再写信给我我也能认出。这不是寻常的工作，也确实没有必要，但我还是细心地做了，这是我对每个生命的尊重。我重视他们，即使他们有些并不尊重我，甚至中伤我。不喜欢我不重要，重要的是，你要喜欢你自已，好好爱自己。每个生命要面对的不过是自己，不是他人。人要活坏很容易，活好却很艰难。身边太多活坏的人，可能不是他们刻意选择的，但他们却承担不起生命中的业障。可以美丽，简单一点，把自己交给自然，交给天，也许是最后的解脱。或者，我一直想象人可以变好，一切可以变好，只是我宁愿美化一切的借口。最脆弱是我，最坚强也是我。我的一生已够了，把我最好的奉献，便能安息，静静离开这世界。我没能力只为自己的安好而活，最快乐、最痛苦时候，我愿意同时把爱默默输送，这样很好。我没有宗教，也不需要。我没资格做爱的权威，告诉别人什么是爱，但我很愿意分享我感受过，实践中，具体的，亦伤痛亦快乐的爱，所以我还没放弃写作，还在发展心性治疗。最纯粹美丽的爱是有可能的，请别轻易否定或放弃相信。我希望世上不只我一个人能活现它出来，哪怕到最后可能不过是我一个人天真多情，我愿意继续坚持。爱是最大的孤独，这点，我切身感受。一位多年来不断尝试各种宗教和身心灵治疗，希望从中找回自己的女客人告诉我：“我

现在明白了，寻找自己的路，照顾好身体，享受生命，对自己负责任，这是你教我的，对自己的生命完完全全地负责任，这才是真正的爱。我不再害怕了，谢谢你把我拉到岸边，踏踏实实地找到立足的重心，不再浮沉。我已活在现实里，我的心变得很强壮。”其实我没有改变她，我只是在她面前做回我自己，让她看到一个女人可以活得平静、强壮、丰盛和有爱的真正能量源泉在哪里而已。那绝对不是妄想恋人能给我照顾，家人给我力量，读者给我支持，甚至从任何物质可以获取的满足，而是对生命对自己对地球一份无条件的信任、问责和爱，无惧孤独，勇敢去爱，相信，实现梦。活在现实里，具体行动，实实在在，不再幼稚幻想，这是每个人应追求的生命状态，也是活着最强壮的力量。像我这个外表柔弱，资质一般，际遇平平，情感丰富，能力有限的女子，一样可以活得心安理得，坚强，平安，能分享爱。我，并不是奇迹，我只是尊重生命，尊重自己作为一个女人的生命，谦虚做好一个人而已，无暇浪费光阴，白走一趟。我不想等待，我只向前走。有人好奇我写爱，到底私下怎样爱。我写的跟我做的没分别，信不信由你。爱是复杂的，像人的本质，但也可以很纯粹。我，一直都是这样默默爱：他爱我，我加倍爱他。他体贴我，我无限感恩。

好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好好

定价是商品属性的最好体现

今天刚刚拿到书，这本（美）汤姆·纳格博士，（美）约瑟夫·查莱，陈兆丰写的定价战略与战术通向利润增长之路（第5版）很不错，销量极佳基础上的最新版摩立特20年服务500家顶级客户大量定价战略实战案例依据国内咨询项目更新近80%针对性编写本地化内容中国商界学界定价圣经的诞生现代营销学之父菲利普·科特勒重磅推荐在开启定价新思路和新观点上，本书将力拔头筹！自1987年英文版首次至今，顶级商学院纷纷将该书指定为定价战略领域的教材及参考书，更因摩立特集团在此领域服务众多商界客户的优良口碑，使本书作者汤姆·纳格被誉为全球战略定价之父。摩立特集团（）是由享有竞争战略之父美誉的哈佛商学院迈克尔·波特教授及其他五名哈佛商学院教授于1983年建立的国际战略咨询公司，目前在全球有25家分公司。其中在中国设有上海、北京和香港三家分公司。摩立特集团专注于帮助客户取得盈利性增长、建立可持续竞争优势和卓越的管理体系，项目涉及企业发展战略、产业集群发展战略、营销战略、创新管理、组织优化和领导力建设等方面。定价战略与战术通向利润增长之路（第5版）旨在帮助大家理解决定一个定价战略成功的关键因素，并进而积极主动地制定实现这些因素的定价战略，然后通过有效实施定价战术而从中获利。·近20年来，本书已当之无愧的成为——定价领域专业人员中最受重视最具影响力的参考书。——埃里克·米切尔（美国专业定价协会总裁）·定价战略不止是制定价格，更重要的是教你如何管理价值，进而创造价值、沟通价值、获取价值。本书是定价和营销管理领域最为实用的工作手册。——汤姆·纳格（全球战略定价之父、摩立特集团合伙人）·靠低价低成本竞争是中国多数企业的经营现状，但摩立特与国内企业合作的定价管理项目成果有力的证明了本书所介绍的世界级定价管理最佳实践完全有能力帮助中国企业提升利润率和竞争力。——陈兆丰（本书共著者、摩立特集团合伙人）战略定价掌控利润驱动因素经济因素决定利润率，而经济因素会随着科技、监管、市场信息、消费者偏好或者相对成本的变化而不断改变。因此，在变化市场中取得盈利性增长的公经常需要打破成规，创造新的定价模式。举例来说，民营的快递公司以上门取件和货到付款等灵活服务方式改

变了传统的邮递定价和服务范围。欧洲的瑞安航空公司大幅拆分原来人们认为是理所应当的空中客运服务项目，而对行李托运、座位选取、办理登机服务、提供饮料等采取分别计价的方式。这种创新型的定价模式使得瑞安航空的每架飞机每天能够比现有的竞争对手获得更高的上座率，并进而取得更多的收益。新兴网络媒体的制作者们为网络广告的定价设计了全新的度量方法——按点击次数收费。相对于传统媒体，这种

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。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。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定价者没有定好价格，而是由于在做出关于成本，客户和竞争战略方面的决策时，没有正确的充分考虑这些决策导致的财务影响。无法根据客户满意度来定价，如果你的产品满意度比竞争对手高10个百分点，是否意味着客户愿意付10%的溢价呢？答案是否定的。设计价格结构的两种技巧：价格计量单位与区隔。定价最难的问题，是设计一个能有效的细分市场并且最大化销售机会的价格结构。总经济价值=参考价值+正的差异化价值-负的差异化价值。参考价值是客户获取心目中一个产品的最佳竞争性替代品的成本。差异化价值是你的产品为客户提供的价值与参考产品价值之间的差异。估算经济价值是一个相对很复杂的过程。估算经济价值的三步骤：1. 了解客户的经济行为（） 2. 量化价值驱动因素（客户深度访谈是最佳信息来源） 3. 估计差异化价值。基于价值的市场细分。绝大部分市场细分与购买者支付更高或者更低价格的动机没有很好的相关性，即使是基于需求的市场细分也只是关注了那么客户认为重要的差异化特点，而忽略了对卖家运营成本影响最大的客户需求。另外，基于需求的市场细分并未估算通过满足重点客户需求带来的货币价值。

书不错，很好！值得学习。。。

这个一定要看，不看不行

书本包装完好，书的内容很丰富

物流好 质量好 价格好 满减活动太给力了！

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.

很好很好很好 很好很好

一眨眼，都出到第五版了啊。

不错！！！！！！！！1

书很好，货运业很快。

好书，值得一读，不错 谁买谁知道，

为写论文而买，书不错，值得推荐。

[定价战略与战术：通向利润增长之路（第5版） \[The Strategy and Tactics of Pricing:A Guide to Growing More Profitably\]_下载链接1](#)

书评

[定价战略与战术：通向利润增长之路（第5版） \[The Strategy and Tactics of Pricing:A Guide to Growing More Profitably\]_下载链接1](#)