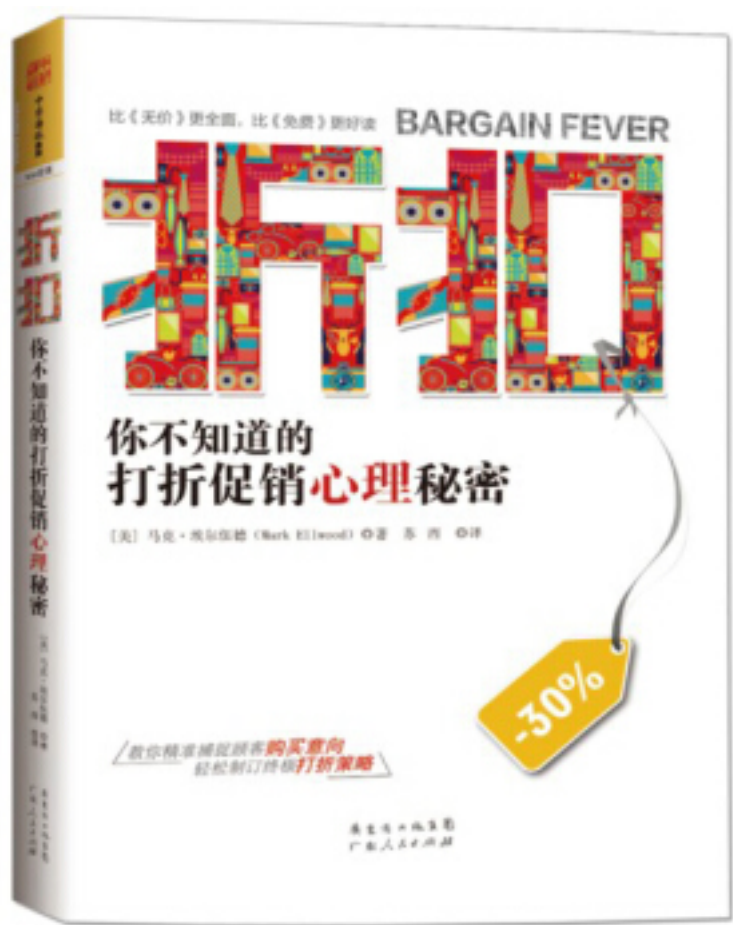


折扣：你不知道的打折促销心理秘密 [Bargain Fever: How to Shop in a Discounted World]



[折扣：你不知道的打折促销心理秘密 \[Bargain Fever: How to Shop in a Discounted World\]_下载链接1](#)

著者:[美] 马克·埃尔伍德（Mark Ellwood） 著，苏西 译

[折扣：你不知道的打折促销心理秘密 \[Bargain Fever: How to Shop in a Discounted World\]_下载链接1](#)

标签

评论

试过在图书馆找，没找到，收到的书旧旧的

东西很好，非常实用！强烈推荐！

非常经典的书，值得多多的翻阅

书的内容很不错 不过寄过来的时候书很明显是旧的 这种旧不是坏而是别人用过的那种旧 改进一下吧？

每次都用京东，不仅快，而且不用担心质量，快递小哥最给力～

还可以。案例较多。。正在学习。

一直信赖京东的正品 送货快 质量有保证!!!! 下次继续购买

书的包装完好，有淡淡的油墨香，是正品！

送来的时候包装完好的

好。○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

内容全面，而且包含了几个行业的具体讲述，4星级吧

书看了一点，感觉还挺吸引人，总会有自己需要的知识

爱情就是这样，先让人红了脸，再让人红了眼。

买来在看了！！！！！！！！

灰常好 很喜欢 大家一起买

还可以 还可以，还可以 还可以

真的好书啊，都是畅销书，我们建立了阅览室！！！！

不错 不错 赞赞赞赞赞

不错，很好的选 择

有些失望。。。。。。

到货速度略迟质量一样的好

给朋友买的，他说还不错。

很好 价格合理

内容一般，但是质量和快递给力

挺好 非常不错 都是道理说教

随时随地多大的发多点

很好的一本书

还好，看了一点点，觉得还不错。

内容不错！

印刷不错

还可以！

很好，

看介绍还可以，没开始看

稍微有点意思！

怎么这么脏！！！！全是灰！！！！

还可以

书都被弄的好脏，还没压皱了，勉强看着吧！

实用

好看

不错

忒好

京东物流太差，到手书都压的变形了，而且这本书不像正版，纸张太差！

你不知道的打折促销心理秘密，你不知道的打折促销心理秘密。

每个企业都有一个梦想，梦想自己的库存资金周转日期永远低于一天，梦想自己的仓库面积永远为零，梦想自己的产品永远不会有滞销或者脱销。但是无情的事实则告诉我们，即使是诸如mySAP SCM这些最先进的供应链管理系统，也只可能尽其所能的帮助企业减少其潜在的损失，而不可能完全战胜库存这个恶魔。市场和消费者永远都变幻莫测、难知其心思的。所以，从根源上来说，打折本来是一件再正常不过的商业行为——当某种商品开始积压的时候，为了尽快出清库存、回收资金，那么适当降低商品的价格以换取更多的销量显然是明智之举。只可惜人类大脑的进化历史太短，而文明的演化却又太快，因此我们原始的大脑在漫长的石器时代演化而来的第一本能让我们在面对打折信息的时候几乎毫无抵抗之力。“什么？降价了？立即付款！！！”“什么？打折了？买买买！！！”“什么？双十一？淘宝大法好！！！”于是精明的商家很快就发现了我们致命的弱点，并且想方设法的开始利用打折这种手段变着花样的挤出我们口袋里的最后一点银子。可企业自己也在这种吸毒一样的快感面前失去了抵抗能力，以至于绝大多数企业都忘记了打折促销的初衷——减少库存，提高利润。当促销带来的更多的是产品如潮水般倾泻的异样成就感时，哪个企业还会在意那实际上并没有多少提升、甚至有所下降的利润呢？甚至就连华尔街也不会戳破这点，于是企业和消费者一起欢呼着，用“打折”、“团购”这样的字眼儿填满我们的世界，齐心合力的散布折扣的瘟疫，时至今日，甚至已经没有哪个零售企业是不以折扣价来出售商品的了。

好吧还没看质量可以 正版

学习，不断地学习，学习

非常好的零售秘籍，已经看了很多了，大开眼界

可以可以可以可以可以可以可以可以可以可以可以可以可以可以可以可以

嗯嗯嗯嗯嗯嗯嗯嗯嗯嗯嗯好

很值得！不错！很多干货！

没有包装，封皮很脏，里面还好

网上购车，的确价格很便宜。与书中的内容也很相匹配哦！

对商品定价有一定参考价值 实用性比较强

内容不错，分析到位，，，

很好很系统的书，作者见解很到位很全面

这本书非常好看，值得学习

家里人说还可以

官方教材，必备的。还行吧。

还没看呢。买太多书，看不过来。

还可以的，整个内容比较有借鉴意义。

引人入胜的书
帕尔修斯为砍下美杜莎的头后返回时看见阿特拉斯，阿特拉斯说：“我累了，请你将美杜莎的首级正对着我，让我变成石头吧。”（美杜莎因触怒雅典娜，雅典娜使其头发变成蛇，成复仇女神象征

好东西就不用再怎么说明了吧。

挺好的，性价比不错！

这个我很喜欢！下次还要买

对做销售的有一定帮助！！！！

印刷挺好，不错，值得看看

这本书感觉会很鸡肋，不是特别好

haoshu !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

1. 数量折扣：制造商给经销商、零售商或大客户因购买数量大而给予的一种折扣。

2. 现金折扣：对于及时付清货款的购买者的一种价格折扣。

3. 功能折扣：是由制造商向履行了某种功能，如推销、储存和帐务记载的贸易渠道成员所提供的一种折扣。

4. 季节折扣：卖主向那些非当令商品或服务的买者的提供的一种折扣。

5. 网上订购折扣：给予在网上下单客户的折扣。 国贸规定 国际贸易

在国际贸易中，折扣通常在合同价格条款中用文字明确表示出来。例如：CIF伦敦每公吨200美元，折扣3%（US\$200perMetrictonCIFLondonincluding3%discount）。此例也可这样表示：CIF伦敦每公吨200美元，减3%折扣（US\$200permetrictonCIF伦敦Less3%discount）。此外，折扣也可以用绝对数来表示。例如：每公吨折扣6美元。

在实际业务中，也有用CIFD或CIFR来表示CIF价格中包含折扣。这里的D和R是Discount和Rebate的缩写。鉴于在贸易往来中加注的D或R含义不清，可能引起误解，故最好不要使用此缩写语。交易双方采取暗扣的做法时，则在合同价格中不予规定。有关折扣的问题，按交易双方暗中达成的协议处理。这种做法属于不公平竞争。公职人员或企业雇佣人员拿暗扣，应属贪污受贿行为。 法律特征

(1)折扣是商品购销中的让利，发生在购销双方当事人之间，是卖方给买方的价格优惠。

(2)给予或者接受折扣都必须明示并如实入帐，在入帐方式上，要求给予折扣的应冲减营业收入，收受折扣的应冲减成本。(3)折扣的两种形式：一是支付价款时对价款总额按一定比例即时予以扣除；二是在买方已支付价款总额后卖方再按一定比例予以退还部分价款。这两种形式实质都是价格优惠，并无本质区别。 规定举例

在国际贸易中，折扣通常在合同价格条款中用文字明确表示出来。例如：“CIF伦敦每公吨200美元，折扣3%”（US\$200perMetrictonCIFLondonincluding3%discount）。此例也可这样表示：“CIF伦敦每公吨200美元，减3%折扣”。

在实际业务中，也有用“CIFD”或“CIFR”来表示CIF价格中包含折扣。这里的“D”和“R”是“Discount”和“Rebate”的缩写。鉴于在贸易往来中加注的“D”或“R”含义不清，可能引起误解，故最好不要使用此缩写语。公职人员或企业雇佣人员拿“暗扣”，应属贪污受贿行为。

长度在5-200个字之间

填写您对此商品的使用心得，例如该商品或某功能为您带来的帮助，或使用过程中遇到的问题等。最多可输入200字

书籍正版，内容写的很好，值得购买

不错的选择

不错不错不错不错不错

挺好的.....

没有破损挺好

作者从自身出发开始分析折扣，逐步深入

学习学习学习学习学习学习学习学习

收获多 快递给力 包装好

尚未阅读，包装和送货速度满意，价格实惠

朋友介绍的，这本书内容不错，老外的分析还是不错的

看起来还不错，发货有点慢

无论是买家还是卖家，看看都是挺有用的

很是使用的

第一次买书，出乎意料的好，发货很快，书也很好。

挺好的吧、给领导买的、客服很好、

先放着，以后有空再慢慢看。

内容通俗易懂，分析的很到位，值的大家一读的好书

看着书名买的，但还没看

公司图书馆购买，质量很好，正版

不错，很快

商品除了有点脏之外，内容通俗易懂，学到不少东西，推荐

大致看了下 非常不错

闲来无事买来看看，京东快递很给力

不错不错，好书。。。。

先留着 后面需要的时候慢慢看

不错，很好的东西，值得购买！

还行的，如果带点图片就更生动了

折扣：你不知道的打折促销心理秘密

在众多的打折促销中，你是怎么看的

就这一点好 实惠啊 是大道理 但还是很贵

送货快，价格又便宜，还是京东购书方便

正版实惠秒的，还没开始喵

新颖，抓住内心～

多好的一本书，朋友们可以看看。

好书是一本心灵鸡汤好书是一本心灵鸡汤

价格合理，速度很快，京东不错

送货速度倒是快，书的内容一般

怎么只有8成新？

5折買到划算

顾客价值是满意度的驱动因素。满意度是顾客对其获得价值的满足程度的评价。要提高满意度就要找出客户最关注的价值利益点，再找出与该价值点对应的企业所提供的产品或服务的属性，通过改进产品或服务，增加客户的价值感知，实现满意度的提高。即产品服务属性->顾客价值->顾客满意度->顾客忠诚度

消费心理学是心理学的一个重要分支,它研究消费者在消费活动中的心理现象和行为规律。消费心理学是一门新兴学科,它的目的是研究人们在生活中消费过程中,在日常购买行为中的心理活动规律及个性心理特征.消费心理学是消费经济学的组成部分。研究消费心理，对于消费者，可提高消费效益；对于经营者，可提高经营效益。

消费心理是影响消费者实施消费行为的众多因素之一，而不是全部。

不是所有的消费心理都能转化为消费行为的；

也不是所有的消费行为都是由消费心理引发的。

产生什么欲望，是个人问题，可以用消费心理学的方法研究；如为什么或怎样产生对异性的需求；

满足欲望的6W（何时、何地、何手段等）2H（何代价等）如何选择，则是消费行为学问题，要用以文化人类学为基础的“消费行为学”来研究。如，是通过抢婚、还是上帝安排、还是父母之命、还是自由恋爱来满足对异性的需求；

“消费行为学”认为，影响消费者的消费行为的因素有：

文化因素（文化、亚文化、社会阶层）；

社会因素（相关群体、家庭、角色与地位）；

个人因素（年龄、生命周期段、职业、经济环境、生活方式、个性、自我概念）；

心理因素（动机、认知、学习、信念、态度）。

消费心理仅仅是影响消费者实施消费行为的一部分因素，而不是全部。

二者的分别，不是可有可无的；

差之毫厘，失之千里。营销史上的多数企业的胜败得失，促销活动方案或策划者本人的优劣判断，往往都是以二者的区别为起点的。端正促销目的：消费行为VS消费心理

应该是定价策略吧 以下是我在网上找的 比自己说的好 就引用了 还有案例

定价策略是指企业根据市场中不同变化因素对商品价格的影响程度采用不同的定价方法，制定出适合市场变化的商品价格，进而实现定价目标的企业营销战术。

送货很及时，书也很完好。美内容么 看了就知道

还好吧，看着还行

"[ZZ]写的的书都写得很好，最先是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。他的书我都买了，看了。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、冰心、叶圣陶、金庸，他们的书我觉得都写得很好。[SM]，很值得看，看了收益很大，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省运费。
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。买书就要来京东商城。价格还比别家便宜，还免邮费，真的不错，速度还真是快，特别是京东快递，快得不得，有一次我晚上很晚才下单，第二天一大早就送到了，把我从睡梦中吵醒了，哈哈！真是神速，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，儿童小说，励志激励、管理财经、文学名著，流行小说都看，只要作者的文笔不是太差，能从中学到东西，我总能让我从头到脚看完整本书。读书的好处有很多.我给你介绍以下几点:
1.可以使我们增长见识,不出门,便可知天下事. 2.可提高我们的阅读能力和写作水平.
3.可以使我们变的有修养. 4.可以使我们找到好工作.
5.可以使我们在竞争激烈的社会立于不败之地.
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。
让你的生活过得更充实，学习到不同的东西。感受世界的不同。
不需要有生存的压力，毕竟都是有父母的负担。
虽然现在读书的压力很大，但请务必相信你是幸福的。
在我们国家还有很多孩子连最基本的教育都没办法享受的。
所以，你现在不需要总结，随着年龄的成长，你会明白的，还是有时间多学习一下。
新年快乐！新学年成绩更上一层楼。
古代的那些文人墨客,都有一个相同的爱好-----读书.书是人类进步的阶梯.读书是每个人都做过的事情,有许多人爱书如宝,手不释卷,因为一本好书可以影响一个人的一生.那么,读书有哪些好处呢?1读书可以丰富我们的知识量.多读一些好书,能让我们了解许多科学知识.[NRJJ]"

此书对生意很有帮助!

还没来得及看

送货给力，早上订购，下午就到。

古人学问无遗力,少壮工夫老始成。 纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行。

内容挺好玩的。在书店里看过，然后下的单。就是配送比较慢。

很好很好很好很好很好很好

书不错，就是很轻很轻

你不知道的打折促销心理秘密/折扣购得 性价比很好的图书 送货也很迅捷！

不错的书,凑字凑字凑字

公司使用，一直用这几款

到货速度很快，封面很喜欢，瞄了几眼内容好像还不错！

现在打出一个网购页面满眼看到的是什么打折啊!团购啊!秒杀啊！铺天盖地！这本书里面讲了各种促销手段中所蕴含着的秘密，真希望那些销售人员别看到这本书啊，不然又让他们有更多的法子来鼓动我们这些消费者冲动购买了，我倒是希望作为消费者能够看看这本书，让你更加了解这些促销的背后，这样你就到时不会那么冲动购了。好书还是要给个好评。

市场的天平已经偏向了消费者，他们正通过各种各样的技术手段和战略分析变得无比强势，成为了买卖博弈中的主导力量。

对于我这个要时常变着法子来做促销活动的人来说，是一本好书。

[折扣：你不知道的打折促销心理秘密 \[Bargain Fever: How to Shop in a Discounted World\]_下载链接1](#)

书评

[折扣：你不知道的打折促销心理秘密 \[Bargain Fever: How to Shop in a Discounted World\]_下载链接1](#)