

<<比你的对手更赚钱>>

图书基本信息

书名：<<比你的对手更赚钱>>

13位ISBN编号：9787801976055

10位ISBN编号：7801976053

出版时间：2007-1

出版时间：企业管理出版社

作者：(美)斯坦梅茨

页数：271

字数：150000

译者：林海

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>

<<比你的对手更赚钱>>

前言

本书是我写作生涯中的第13本著作。

每次开始一本书的写作，我都希望能在前言部分给读者提供一份简洁的说明。

为了此书，我特意回顾了自己在1992年所做的前言：这个前言的想法来自于我之前的假期。

在科罗拉多的一个滑雪胜地，我偶然读到了一家小企业的广告文案。

这个文案的第一段骄傲地宣布：“我们并不是在管理一个企业，而是在享受一种生活方式。

”我相信这个企业的每一位管理人员都会因为这句话而倍感自豪，并认为没有必要将管理公司看得非常重要。

如果你生产的产品足够好的话，产品将会自行销售而不需要以专业手段经营其他的细节运作。

另外一个有趣的部分是，这则文案的最后对比了自己公司和竞争对手的价格，而这个公司的价格比对手的价格低。

这就对了，按其所言，他们拥有最棒的产品，同时价格又比对手低，由此（一定？

）可以赚得利润。

<<比你的对手更赚钱>>

内容概要

今天销售人员和企业主所面临的最大的挑战就是与低价格对手的竞争。你如何处理这一问题将可能会决定你的企业的繁荣和衰退。

很久以来，人们都试图通过降价，从而赢得大量订单来解决这一问题。这是一种古老的现在仍在使用的方法，但它同时也是一种会带来灾难的方法。即使这一方法有效，其他的竞争者也会跟进并对你实施同样的方法。这是一种恶性循环，除非你找到方法来打破它。

在这本书中，两位天才的作者将会告诉你一个方法，如何停止与对手的角逐，并以原价格销售来获得利润（而不是通过量）。他们指出，交易就是一场利润的角逐，而不是数量的竞争，用价格来竞争可能会达到目的，但是这将有可能使你跌到低谷。

Steinmetz和Brooks说，问题并不在于竞争，而在于商务人士对交易的错误看法，即认为顾客对产品或服务的选择是基于价格。事实上，人们之所以选择一种产品或服务有很多原因，价格只是其中之一。

这种销售指导将告诉你如何通过高价来获得竞争利润。书中谈到了经实践检验的基于价值而不是价格销售的策略，如何在第一时间正确定价，如何经受住降价的考验，以及如何将其融和在销售策略中来保证你的利润等内容。

<<比你的对手更赚钱>>

作者简介

劳伦斯·L·斯坦梅茨

丰产管理有限公司公司总裁。

曾写过12本书。

是高定价销售的专家，曾为许多财富500强公司做过咨询，并培训过20多万销售人员。

威廉·T·布鲁克斯 销售和 sales 管理界的权威人物，著名认证管理咨询师，著有《销售与说服的新科学》。

<<比你的对手更赚钱>>

书籍目录

序一

序二

对本书的赞誉

第一章 失败或者破产——你也会

第二章 但是竞争继续迫使你压低价格

第三章 确定你的竞争优势

第四章 将服务作为你的竞争优势

第五章 为什么你不应和价格购买者纠缠

第六章 购买者和客户真正需要的东西——提示：不是低价

第七章 除了低价，购买者还喜欢什么

第八章 竞争对手的交付问题将给你赚钱的机会

第九章 如果我降价就会获得更多的利润——而且我并不注意我的老板是否会破产

第十章 如何面对竞争对手降价

第十一章 销售中两个最主要的过错

第十二章 买方很会撒谎——如果你给他们机会

第十三章 如何在巨大的降价压力中保持原价

第十四章 定价偏低的信号

第十五章 定价偏高的信号

第十六章 潜在客房怎样诱使你降价

第十七章 面对客户的价格异议时怎样成交

第十八章 关于定价的一些通用原则

第十九章 关于高价销售的最后思考

附录 高价销售员随身指南

<<比你的对手更赚钱>>

章节摘录

插图：大多数企业都会在破产法庭上倒闭或者被清算或者被卖掉因为它们不赚钱。

但是我们为什么谈失败呢？

这本书不是谈成功吗——关于如何用高价卖掉产品以及如何为自己和老板赚钱，对吗？

好像没有必要谈失败吧。

但实际上，你首先要记住的一点是：使得你自己的价格提不上去的一个最根本的原因就是实际上你在和那些注定要走向破产的人和公司在竞争。

当公司在亏钱的时候，它们就开始降价。

在一种近乎绝望的求生过程中，它们开始大幅砍价，因为它们天真的相信损失可以通过销售量的增加弥补回来。

他们认为只要卖得更多，就可以起死回生。

但是这样做没有用。

你最近一次看到一个危在旦夕的公司将价钱又提回去了是什么时候？

大多数人都不清楚，美国实际上有多少企业是失败。

据估计，每年有800,000新的企业在美国诞生，但是，有史以来，这个国家仅仅有大约11,000,000家企业生存。

让我们把这个数字与另一个相关的统计联系在一起。

根据美国人口普查局调查，美国大概有293,000,000人口，意思是每大约27个人就有一个人做生意。

粗略算一下，大约有40%的人口是在外面工作，这意味着每11个在外工作的人就有一个人是做生意。

因此，如果每年有800,000新企业建立，和我们仅仅有11,000,000企业生存，失败的比率就更高。

否则，与做生意的人相比，我们拥有的生意更多。

也许我们应该说，幸运的是，800,000企业的一半在第一年就失败。

并且幸运的是，剩下来的企业有一半相继在次年倒闭。

也就是说，约3/4的企业在开始的头两年就倒闭。

你要记住，当你身心疲惫的回到家，你会对自己说：“他们简直要被他们干掉了，简直就相当于拿着锤子敲打我们的头。

那些家伙如何在这么低的价格销售产品呢？

如果他们能做到这一点，我们同样能做到。

”那好，亲爱的专业人士们，你只说对了一部分。

他们是能在这么低的价格销售产品——并且会破产。

你也会！

如果你参照竞争对手的价格销售——他们正在走向破产——你也会。

尤其是，你的一些竞争对手正在破产，通常来说，如果那些家伙们在降价，那么他们也许正在走向灭亡。

参与组建通用电气公司的欧文·杨曾经说过，“在现代商业中，我们并不怕那些狡猾的竞争对手；我们真正害怕的是那些不知道他们在做什么的诚实的家伙们。

”

<<比你的对手更赚钱>>

媒体关注与评论

“如果价格决定你企业的生或死，那这本书就是你唯一的救命索。

”——汤姆·雷利 CSP，《高附加值的销售和粉碎价格质疑》作者“作为行业最大的服务提供商，我们有着巨大的市场利益。

然而，我们的利润却十分微薄，就像书中所说的‘交易就是一场利润的角逐，而不是数量的竞争’。

”——约翰K·哈里斯 JK哈里斯有限公司CEO“本书对于新老销售人员和企业主而言都是需要学习再学习的、关于成功本质的书。

书中重点讨论了增加市场份额和提高组织利润的定价策略和技巧。

这是一本对于公司总裁和销售人员而言都十分重要的书。

”——比尔·斯盖尔 斯盖尔工业技术有限公司CEO“本书成功地向我们展示了利润销售的真相，以帮助我们获得最大的销售利润。

作者用逻辑性的、准确的语言向我们证实了一个简单的事实，作为营利性的公司我们渴望盈利……”

——乔·布莱科特 电力设备公司总裁“很久以来，我就发现控制竞争对手的行为是非常困难的，但是我们可以控制自己的行为。

本书将帮助销售人员剔除故有的坏习惯。

销售部应该根据书中的内容来重新规划自己的训练计划。

”——乔治C·吉辛 布鲁斯科一李察有限公司总裁

<<比你的对手更赚钱>>

编辑推荐

《比你的对手更赚钱:摆脱低价竞争的高利润销售法则(第2版)》：全球财富500强广为采用的销售法则50万销售人员接受过《比你的对手更赚钱:摆脱低价竞争的高利润销售法则(第2版)》作者培训《比你的对手更赚钱:摆脱低价竞争的高利润销售法则(第2版)》适合销售经理、销售人员、企业管理者和销售培训讲师

<<比你的对手更赚钱>>

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>