Atitit 如何定价 25中方法

**[同时在沙漠里的我和马云要渴死了，从你这里买两瓶水，你会怎么定价？](https://www.zhihu.com/question/293366890/answer/495017680" \t "https://www.zhihu.com/_blank)**

[IMG_256](https://www.zhihu.com/people/kuan-shu-9-8)

**[国际MBA快讯](https://www.zhihu.com/people/kuan-shu-9-8" \t "https://www.zhihu.com/_blank)**

用MBA思维透视世界、读懂中国 尚德机构旗下公众号:国际mba快讯

166,573 人赞同了该回答

一、苹果库克的做法：**对比效应**

1、先用四分之一瓶水里掺上泥沙、污物，变成半瓶浑浊的水，标价1000公开出售。

2、当马云和另外一人犹豫的时候，开发布会发布三款水： 除沙水20万四分之一瓶、纯净水2000万半瓶、矿物质水20亿一瓶，并宣布下架小半瓶的污水。

3、等马云买走一整瓶之后，剩下的私底下以1000的价格处理给另一个人。

二、肯德基的做法:**价格歧视**

1、先定一个天价，然后做一张优惠券埋在附近沙地。规定：挖到纸条的人享受2000一瓶的优惠价，否则原价。

2、没钱的人会拼了命去找，马云没必要以命相搏，只能原价购买。

三、奶茶店的做法:**边际成本**

1、把水分成为多份，准备普通、大、大plus、超级大、超超大、超超超大几种规格杯子。

2、杯子内部容量一点点增加、外部体积大幅增加、价格直线飙升。

3、穷人来了卖普通杯、马云来了卖超超超大杯。

四、共享单车的做法:**以小博大**

首先，把水分为每天最低生存量份数，水免费，瓶子使用按次收费，但需要用全部身家做押金。然后用马云的押金去做稳定收益的投资。

五、滴滴打车的做法:**借花献佛**

1、把水分成多份，水瓶定天价提供贷款卖给穷人。

2、穷人通过给马云送水，向马云收取高额服务费挣回来，卖水者再从每次服务费里抽成。

六、理财产品做法:**募集期到账日**

推出一款期限1天的理财产品，年化收益预期3%，十倍于活期利率，一次买500亿(不含)以上可获得小礼品——两瓶水。

实际上理财合同规定，购买后募集期半年、回账需要半年。因此，有一年时间用这笔钱去做信托。

七、健身房的做法:**会员优惠**

水不单卖，推出终身送水卡(饮用水、生活用水全包)。只有办卡才能够买水，而且原价88888一瓶的水，办卡成为会员之后一瓶只要2000……没钱就打个欠条，反正这辈子不能不喝水、不用水的对吧。

八、谈判老手的做法:**扮菩萨**

1、直接开价500亿。

2、无论马云是哭是闹、是调侃还是嘲讽、是据理力争还是苦苦哀求，始终以菩萨面目相对，一切都说成为马云好:

水价高是保证质量、万里送水是情义千金、做生意是要交朋友……唯独死咬价格不动摇。

3、让马云一步步抬高报价直到满意为止。

九、电影公司做法:**对赌协议**

在交易完成之前，以和马云买水谈判最终价格为标的签订对赌协议，承诺比如至少20亿，少了对赌方补给卖水公司，多的部分全归对赌方。现场直播谈判过程。

十、小罐茶的做法:**天花乱坠**

一瓶正常卖给没钱的人，另外一瓶水用水晶瓶装，充上氮气密封用镀金瓶盖盖住，同时赠品配送一个太阳能热水器以及一部广告片，与小罐茶放在一起天价卖给马云。

十一、上市公司做法:**融资变现**

与马云交易达成之前拖延时间，把“马云沙漠买水”的消息广而告之。然后把卖水公司估值到顶五百亿，包装上市。

十二、咪蒙的做法:**算命先生**

先发一篇文章《致贱人:你活该被渴死!》，文尾开卖课程《咪蒙教你一天走出沙漠》，定天价保证救命。随课附赠一瓶水并且承诺如果走不出沙漠可以退款。

十三、獐子岛的做法：**沉没成本**

分开谈好价格，先交钱再进货。然后发布公告：运输途中因为沙尘暴造成的损失，运输成本上涨300%。如果不补齐差价，前期投入就全部作废。

十四、地产商做法：**炒作刚需**

许诺一瓶水拉只能出2000那位入伙，无限夸大沙漠艰险与水的刚需，只喊价不出钱能喊多少是多少，炒作另一瓶水的价格卖给马云。

十五、创业者的做法：**海市蜃楼**

一瓶水以2000亏本卖给第二个人，但是在马云面前说成交价格是十万。用另一瓶水接近马云，指着沙漠里的海市蜃楼说前面还有几十万人缺水，卖水的项目收益可达几十倍，让马云投你。

十六、机场面馆的做法:**捆绑销售**

水不单卖，推出沙漠生存套餐(指南针、地图、沙地靴、帐篷、睡袋以及两瓶水)，定价20亿卖给马云。另外套餐不含水瓶，需要单买，单价一亿。

十七、朋友圈的做法:**幕后操盘**

举办才艺大赛，第一名奖品就是一瓶水，开发朋友圈投票，花钱可买礼物抵票数。操纵后台为只能出2000元那位刷票，让马云去买礼物。

十八、莆田系医院做法:**步步深入**

以正常的价格把水分成小份卖，但卖给马云的水暗中加盐，越喝越渴，越渴越提价。

十九、澳门赌场的做法:**赠码返水**

水分成多份，第一份正常出售，附赠若干筹码参与赌局，赠送筹码输光后用钱购买。每赢或输掉一定数量之后随机给予“返水”，真正的一小小份水，调起人的赌性。

二十、校园贷做法：**请君入瓮**

交易前先签合同，一瓶水定价5万可白条，但是合同悄悄规定其中99%作为买水手续费、水运输费、劳务费扣除，同时一个水瓶实际容量只有半瓶。等半瓶水喝光发现走不出沙漠，告之还欠49500，按小时为周期计40%的复利。两人需缴纳所有欠款或再写借条才能购买后半瓶。

二十一、音集协做法:**霸王中介**

以“为马云供水”为名立项进行分段(小瓶)招标，同时以保障水质为名成立“卖水协会”要求企业缴纳高额会费入会才能获得竞标资格。水天价卖给马云之后，从中扣除百分之五十的管理费。

二十二、苏宁国美做法:**渠道循环**

接上，每卖给马云一小瓶扣除管理费之后的资金，延迟数月支付供水企业的货款。延迟沉淀的资金投入沙漠综合供水项目，垄断沙漠中向旅客卖水的生意，进而继续招标、延迟货款、扩大投入形成循环。

二十三、美国总统特朗普的做法:**贫富通吃**

1、张口直接开价1000亿，马云说太贵了。特朗普于是开价1500亿，并拿着第二瓶水对穷人大声说: 是不是这个人害你单身还要“剁手”？今天看我替你收拾他。

2、马云一看，怂了，悄悄说:你看，我这暂时就一亿，其他的要不……

3、特朗普: 成交。然后转身第二瓶高价卖给只能出两千的人，说: 我这么照顾你，写个欠条不过分吧。

二十四、“双十一”做法:**定金膨胀**

开卖前，成本两千的水价格提到200亿，同时预售“双十一”节日定制款矿泉水，可参加定金膨胀活动:

1、先缴纳10%的定金，开卖后膨胀9倍可抵价格的90%。

2、凡当天买水，额外赠一瓶。

马云认为自己水够用了，答应赠品给另外一人帮他出沙漠。水到货后，发现节日款的水量只有普通款一半，赠品只有1/4，退货得知**定金不退(订金才退)**。

其余需原价购买。

二十五、学校门口黑心摊贩的做法：**长线钓鱼**

弄一个可以操纵的抽奖转盘，把水分成n份。500抽一次，2000那位转几次让他中，然后当个托。马云的话，陪他玩到底，要渴到不行的时候再就让他中个小奖。