

Prispsykologi PDF

Sally Khallash



Dette er kun et uddrag fra bogen. Den fulde bog kan downloades fra nedenstående link.



Forfatter: Sally Khallash
ISBN-10: 9788757439786
Sprog: Dansk
Filstørrelse: 2809 KB

BESKRIVELSE

Træt af endeløse diskussioner om hvad prisen skal være – hvor ingen i lokalet rigtig ved, hvad de taler om? Mangler du et systematisk overblik, der sætter dig i stand til at prissætte dit produkt eller din service – og vide med sikkerhed, at kunderne vil købe, allerede inden du rammer markedet? Så er der hjælp at hente i Prispsykologi, hvor du finder: En systematisk trin-for-trin proces til at prissætte et produkt eller en service – og teste prisen, inden varen rammer markedet. En forståelse for, hvordan du bruger betalingsformer, rabatter, abonnementer og loyalitetsklubber til at øge salget, profitten og kundetilfredsheden. Avancerede teknikker til at optimere salg og profit i produktporteføljer. Et framework til at styre prisforhandlinger, så kunden fokuserer på værdien i stedet for prisen. En forståelse for prissætning, der vil bringe dig foran dine kolleger – og konkurrenter. Denne bog giver dig en metodisk og systematisk proces til at sætte den optimale pris på ethvert produkt eller service. De seks trin er: Analyse: Find din vares drømmekunde, den situation deres behov opstår i og hvilke dybe benefits din vare kan give. Kategori: Vælg aktivt, hvilke konkurrenter dit produkt skal sammenlignes med i markedet. Positionering: Design, hvordan din kunde skal opfatte dit produkt i forhold til alternativerne i købsituationen. Prototype: Byg en simulation af den valgsituation, du stiller din kunde i, når købet skal foretages. Test: Stresstest dine prispunkter og valg, og justér din kategori og positionering, indtil dine kunders tænder løber i vand. Implementering: Optimér din prissætning i markedet på tværs af salgskanaler, tilbud og konkurrencesituationer. Metoden er baseret på en unik kombination af moderne beslutningsteori, adfærdøkonomi og eksperimentel psykologi, og hvert af de seks trin bygger oven på det forrige. Med Prispsykologi får du de rigtige redskaber til hele tiden at optimere dine priser OG få mere tilfredse kunder. Omtale”Bogens primære budskab er, hvordan man kan få kunderne til at betale mere for de samme varer, uden at de bliver utilfredse. Dette er ønskescenariet for de fleste virksomheder, og man når som læser at tænke, at det næsten må være for godt til at være sandt. Men efterhånden som bogen skrider frem, fremstår det som ganske realistisk. Teorien og værktøjerne bliver dokumenteret med cases og aktuelle situationer. Det er med til at fastholde interessen og nysgerrigheden gennem hele bogen. (...) Dette er ikke alene en bog, der giver virksomheder en værktøjskasse til prissætning. Den er i høj grad også interessant for forbrugeren, da man flere gange undervejs bliver gjort opmærksom på, hvor relativt let vi som forbrugere kan blive manipuleret. Man bliver med andre ord en del klogere på sig selv ved at læse denne bog.”5 stjerner- anmeldelse ved Daniel Oman Gru, Inside Business, 9. november 2017 Indhold Kapitel 1 Dine priser er langt vigtigere end dine udgifter Kapitel 2 Value vs. Cost-Pricing Kapitel 3 Værdi – Det Kognitive Perspektiv Kapitel 4 Forankring & Værdimanipulation Kapitel 5 Markedsanalyse – Benefits, Identiteter & Situationer Kapitel 6 Kategori & Perfekt Positionering Kapitel 7 Prototyping & Test Kapitel 8 Prisforhandlinger Kapitel 9 Prisstigninger Kapitel 10 Betalingsformer Kapitel 11 Prisarkitektur Kapitel 12 Produktporteføljer & Udvalg Kapitel 13 Rabatter, Discounts & Gratis Kapitel 14 Priskrige Kapitel 15 Afslutning Litteraturliste

HVAD SIGER GOOGLE OM DENNE BOG?

Find de bedste bogpriser og alle anmeldelser af Prispsykologi af Sally Khallash og Ulrik Lehrskov-Schmidt

Træt af endeløse diskussioner om hvad prisen skal være - hvor ingen i lokalet rigtig ved, hvad de taler om? Mangler du et systematisk overblik, der sætter dig i ...

Køb Prispsykologi. Træt af endeløse diskussioner om hvad prisen skal være - hvor ingen i lokalet rigtig ved, hvad de taler om? Mangler ...

PRISPSYKOLOGI

[Læs mere ...](#)