

挑选好公司的 2 个鸡贼方法

目录

2018. 11. 26 挑选好公司的 2 个鸡贼方法.....	2
1、定价权的定义.....	2
2、定价权可以分为.....	2
【2.1 涨价型定价权】	2
【2.2 降价型定价权】	2
【3.1 师兄的品牌鸡贼指标 1】	3
【3.2 师兄的品牌鸡贼指标 2】	4
【3.3 师兄的规模优势鸡贼指标】	4
3.2 下游议价力的判断指标.....	4
3.3 上游议价能力的判断指标.....	5
【作业】	5



温馨提示：

Lip 师兄所有文章中给大家介绍的工具、举例的公司，都是个人想法，不构成任何具体的投资建议。

投资有风险，入市需谨慎！

文章只是为了和大家分享投资的逻辑与方法，在进行投资之前一定要进行独立思考！

2018.11.26 挑选好公司的 2 个鸡贼方法

今天说两个分析公司的鸡贼技巧。

先来复习下上周直播。

直播中，我们说了：

【1、定价权的定义。】

简单粗暴来说就是：任性，商品价格由我说了算。

比如白酒里的茅台，手机里的苹果等。

2、定价权可以分为：

【2.1 涨价型定价权】：我可以提价，可以把成本上涨转移给消费者。

忘掉的同学，

回忆下“肥鸭”和“冲鸭”在面对鸭子成本上涨时，采取的不同的做法，以及舒适程度的不同。

【2.2 降价型定价权】：我可以降价，降价之后竞争对手很难受，但我还能活的很好。

忘掉的同学，

回忆下“肥鸭”是如何靠降价把“冲鸭”逼得走投无路，最后卖身的。

那么，如何找到有定价权的公司呢？

答案是：**【有品牌优势的公司，往往有涨价型定价权。**

有规模优势的公司，经常有降价型定价权。】

那么，如何寻找品牌优，和规模优势呢？

这就是今天的内容。

——分割线——

【3.1 师兄的品牌鸡贼指标 1：】

如果同样的商品，你的毛利率比别人高不少，
那么有可能你有品牌优势。

在成本相同的前提下，毛利率高，表示售价就高。

这条很简单，很多人在课程里也学过，我们就不具体展开了。

我们来说说，两个新的概念。
上游议价力，和下游议价力。

以“肥鸭”为例，它的生意，是采购 鸭子，和各种佐料等，
加工之后卖给经销商和消费者。
(不知道肥鸭的，说明你没来听直播)

那么，鸭子等原材料就是肥鸭公司的上游，
经销商和消费者，就是公司的下游。

假如现在你的肥鸭的老板，
以下哪种情况，你会比较开心和舒服？
A. 可以以较低的价格从肉鸭养殖基地那里拿货，
而且可以先拿货后给钱，扣别人的账期。

B. 拿鸭子没有优惠，而且必须先交了钱，
排队过一阵子才能拿到货。

我相信没有自虐症的人都会选 A。
A 这种情况展现的就是对上游的强势议价权。

同理，对下游也是类似。

总结一句话：

我花的钱少，且扣着别人货款，才是强势。

---分割线---

【3.2 师兄的品牌鸡贼指标 2：】

如果一家公司，有下游议价力，那么可能有品牌优势。

说明下游在求着你给他货，

不惜出卖肉体 and 账期，给你好处，只求你给他货。

【3.3 师兄的规模优势鸡贼指标：】

如果一家公司，对上游议价力，那么可能有规模优势。

说明上游怕你不做它的生意，

不惜出卖肉体 and 账期，给你好处，求你进它的货。

3.2 下游议价力的判断指标是：

【预收款项 - 应收款项，

这个值越大，说明你账上扣着下游的钱越多，议价能力越强】

如果接近 0，那么说明对下游没有议价能力。

如果是负数，那么不仅没有议价能力，反而面对下游是弱势。

（应收款项包含了应收账款和应收票据）

3.3 上游议价能力的判断指标是：

**【应付款项 - 预付款项，
这个值越大，说明你账上扣着上游的钱越多，议价能力越强。】**

如果接近 0，那么说明对上游议价能力。
如果是负数，那么不仅没有议价能力，反而面对上游是弱势。

怎么样，是不是很简单，是不是很鸡贼。
这个方法不是万能或者百发百中，
但是作为一个“好股票”的探测器是很好用的。

当然，硬要找缺点的话，
这个方法只适合肥鸭这种传统有上下游采购经营的公司，
像金融、科技型公司都不适合。

——分割线——
如果你觉得有点绕，那么请记住：
1、欠钱的才是大爷；
2、小朋友才说正邪，大人只说利弊。
在商业世界里，能扣别人钱就是资本。

【作业】

我特意没写案例，
留了作业，
请找 2 家你感兴趣的公司，分析它的上游议价权，和下游议价权，
分别是强，还是弱，还是负呢？

（写在最后）
昨晚做梦，自己变成了一本杂志……

一本图文并茂，生动有趣的投资杂志。
(真是个奇葩的梦)

把看似高大上的投资知识，
以简单，有趣的方式，分享给小伙伴们，
豆粉们都读的很开心。

当然，封面要加一条：

Warning!

未成年人请勿翻阅！

