

# 《商战自有正道》

## 图书基本信息

书名：《商战自有正道》

13位ISBN编号：9787543218659

10位ISBN编号：7543218658

出版时间：2010-12

出版社：周惠中 格致出版社，上海人民出版社 (2010-12出版)

作者：周惠中

页数：349

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《商战自有正道》

## 内容概要

《商战自有正道》提出了产能过剩即供应过度是导致价格战的根本原因，通过简单买卖游戏演示了价格战的产生原因及严重后果，分析了在各种竞争环境下企业所作决策的动机。针对产能过剩这个动因，作者提出了一系列避免价格战的行之有效的方法，如物以稀为贵原则、差异定位原则、差别定价原则等。同时还介绍了大量商业竞争的战略战术，并辅以中肯、客观的分析和评价，不仅启发了思维、开拓了视野，更具有广泛的借鉴意义。作为一本优秀的管理读物读者不仅能从书中得到许多可以指导、改善经营的原则，而且还能从中学会以正确的经济思维来分析、解决经济问题。通过阅读《商战自有正道》，读者可以有意识地遵循经济管理的原则和逻辑，从而避免决策的随意性，减少决策的失误。《商战自有正道》也可作为MBA、EMBA的教材。

# 《商战自有正道》

## 书籍目录

01 价格战在中国为什么硝烟不散降价能立竿见影击败对手吗.....行业总有产能过剩的那一天.....为何政府不该去评优，而必须对药物、食品等执行最低标准.....02 走出价格战怪圈价格战为何频发于民航业.....产能过剩，贱卖就能求生吗.....电脑性能突飞猛进，价格却直线下降，而汽车业刚好相反... ..03 音乐椅子的启示战场上兵多势强，商场上物以稀为贵.....钻石的珍贵只因De Beers把持了供应渠道.....eBay易趣的成功缘于物品一件而买家无数.....04 距离产生价值永和豆浆与麦当劳以及大饼油条店相安无事.....IBM将高速打印机改为低速以低价出售.....旧式的英国火车为何不设二等车厢.....05 认钱又认人民航打折，一年赚十年的钱.....中国的哈根达斯价格为全球之首.....右手套破了，可以只买右手套吗.....06 竞争和垄断交替中的角逐鸡蛋全放在一个篮里未必是坏主意.....录像带和DVD给制片商带来意想不到的财富.....苹果公司想独吞“苹果”，于是“苹果”出局.....07 什么驱动了瘫痪的卡车旧车卖不出价.....中小学生的作业负担为何永远减轻不了.....3M规定必须创新反而扼杀了创新... ..激励并非越强越好.....08 与狼共舞还是灭此朝食和平共处，商家之福.....“最优价格”不是顾客的福音.....商场、超市向供应商收取进场费，实际上阻碍了竞争.....

### 章节摘录

版权页：插图：吉隆坡丽嘉并没有随流而下。总经理詹姆斯·麦克布利奇别树一帜，在非价格方面展开了竞争攻势。他亲自去机场，用音乐和鲜花迎接下机的游客，并向他们展示宾馆的样板房，赠送优惠券。不少已在别处订房的游客当场被劝服而投奔丽嘉。麦克布利奇甚至将自己的手机号码公布在广告里，以便游客直接向他订房。由于房租没有杀到底线，所以丽嘉能继续提供一流的服务：每天供应大量的水果点心和饮料酒水，服务员为房客准备好浴水，技术员随叫随到为房客修理电脑及小电器。住满5天的房客还可以得到一只漂亮的刺绣枕套。吉隆坡丽嘉的战略成功地渡过了难关。丽嘉的入住率从1998年的50%上升到1999年的60%，并不低于那些削价的豪华宾馆。更重要的是，在极端萧条的市场上，丽嘉仍能获得可观的占总收益189 / 5的毛利润。吉隆坡丽嘉的经理的高明之处在于避开了针尖对麦芒的价格竞争，在服务质量上另辟蹊径。这个案例还令人信服地说明价格决策并不如一些企业所认为的那样可以轻而易举地逆转。降价容易涨价难，价格下来以后再想回上去，不给消费者以足够的好处是难以叫他们接受的。有时，降价会使消费者产生质量也降低的联想。造成这种印象的原因可能是心理的，也可能是实质性的。豪华宾馆大幅度降低房价时，必不可免地要削减成本。那意味着鲜花不见了，浴巾不够了，服务员叫而不应了。要是游客在一家高级宾馆发现缺这少那，而进进出出的房客一大半因为折扣而来，衣衫不整，举止不妥，他们便会倒胃口，不但不再回头，口碑也一定不妙。而形象的破坏给公司带来的损害在短时间内是弥补不了的。可见，降价决策的后果并不是马上可以逆转的。相反，吉隆坡丽嘉因为维持着较高的价格，仍然可以提供高质量的服务，保持了豪华宾馆的声誉和形象。

# 《商战自有正道》

## 编辑推荐

《商战自有正道》：在万般竞争手段背后。商业决策如飞去来器，发出以后，必然会返回影响自己。

# 《商战自有正道》

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)