



# Wycena Oparta na Wartości: Sposoby na Zwiększenie Sprzedaży i Zysków

Indeks: 718289 Producent: McGraw-Hill Companies Kod producenta: Illustrated

Cena: **192.35 zł**

## Opis

### Value-Based Pricing: Drive Sales and Boost Your Bottom Line by Creating, Communicating and Capturing Customer Value

Producent: McGraw-Hill Companies

Odkryj tajniki wartościowej wyceny z tą pozycją, która pomoże Ci zwiększyć sprzedaż i zyski. Autorzy Harry Macdivitt i Mike Wilkinson przedstawiają praktyczne i zrozumiałe podejście do kreowania, komunikowania i przechwytywania wartości klienta. Dowiedz się, jak skutecznie wyceniać swoje produkty, zdobyć zaufanie klientów i efektywnie zarządzać cenami. Ta książka to niezbędne narzędzie dla przedsiębiorców i specjalistów marketingu, którzy chcą odnieść sukces na rynku.

Zanurz się w obszerną analizę technik wyceny opartych na wartości, które pomogą Ci lepiej zrozumieć oczekiwania klientów i usprawnić strategię sprzedaży. Odkryj kluczowe koncepcje związane z wartościową wyceną, różnicowanie produktów i budowanie trwałych relacji z nabywcami. Poznaj sprawdzone metody wyceny produktów oraz strategię skutecznego kreowania propozycji wartościowych.

Ten poradnik będzie pomocny dla wszystkich, którzy chcą maksymalizować zyski poprzez świadczenie wartościowych produktów i usług. Poznaj praktyczne wskazówki, studia przypadków i strategie biznesowe, które pomogą Ci wdrożyć wartościową wycenę i zwiększyć konkurencyjność swojej firmy. Przełomowe podejście do zarządzania cenami, oparte na wartości klienta, czeka na Ciebie w tej inspirującej książce.

- **temat:** Business & Economics/Marketing - Research, Business & Economics, Marketing - Research, Market research, pricing; price; book; how-to; value-based pricing; value pricing; b2b pricing; how to price complex products; business; discount; sales; pricing with confidence; the 1% solution; axia value solutions; pricing for profit; price implementation; value-based selling; Value; Value Pricing; Value Based Pricing; Value Proposition; Value Mapping; Differential advantage; differentiation; pricing metrics; the strategy and tactics of pricing; marketing; b2b marketing; mastering the complex sale; harry macdivitt; mike wilkinson; revenues; pricing strategy; what is value-based pricing; list price, Customer relations, Value, Pricing, BUSINESS & ECONOMICS / Marketing / Research, Business & Economics/Marketing - Research, NON-CLASSIFIABLE, Market research, Sales & marketing management, Sales & marketing management, Sales and marketing management, Customer relations., Pricing., Value.
- **wiązący:** hardcover
- **język:** english, english, english
- **waga przedmiotu:** 580 grams
- **strony:** 288
- **słowo kluczowe tematu:** BUSINESS ADMIN & MGMT - MARKETING & SALES, Business, Business/Economics, GENERAL, How-to/Do-it-yourself, Non-Fiction, United States, pricing; price; book; how-to; value-based pricing; value

pricing; b2b pricing; how to price complex products; business; discount; sales; pricing with confidence; the 1% solution; axia value solutions; pricing for profit; price implementation; value-based selling; Value; Value Pricing; Value Based Pricing; Value Proposition; Value Mapping; Differential advantage; differentiation; pricing metrics; the strategy and tactics of pricing; marketing; b2b marketing; mastering the complex sale; harry macdivitt; mike wilkinson; revenues; pricing strategy; what is value-based pricing; list price

- **marka:** McGraw-Hill Education
- **kod podmiotu:** KJMV7, BUS043060, BUS043060, NON000000, KJSM, KJMV7, KJMV7
- **grupa docelowa:** General/trade
- **format:** illustrated
- **Liczba przedmiotów:** 1
- **numer części:** Illustrated
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.49 kilograms
- **wydanie:** Illustrated
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 9780071761680, 0071761683, 9780071761680, 09780071761680
- **producent:** McGraw-Hill Companies
- **autor:** Macdivitt, Harry, Wilkinson, Mike
- **gatunek muzyczny:** Business & Economics, Marketing - Research, Market research
- **Data publikacji:** 2011-10-10T00:00:01Z
- **numer wydania:** 1
- **nazwa przedmiotu:** Value-Based Pricing: Drive Sales and Boost Your Bottom Line by Creating, Communicating and Capturing Customer Value
- **data premiery:** 2011-10-10T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2012-08-06T21:57:22.226Z

## Parametry

|                      |                                 |
|----------------------|---------------------------------|
| <b>Autorzy</b>       | Harry Macdivitt, Mike Wilkinson |
| <b>Wydawnictwo</b>   | McGraw-Hill Companies           |
| <b>Liczba stron</b>  | 288                             |
| <b>Język</b>         | polski                          |
| <b>Wydanie</b>       | ilustrowane                     |
| <b>Rodzaj oprawy</b> | twarda                          |