

Оглавление

Предисловие Игоря Манна	13
Предисловие автора	15

ГЛАВА 1

Деньги, ценности и цены

Деньги меняют всё	17
Не только деньги	18
Дело совсем не в деньгах	20
Отдать меньше, получить больше	21
Покупатель этого не скажет	24
Матрица потребностей и желаний	26
Ценность выше цены	29

ГЛАВА 2

Стратегия и тактика

Что такое стратегия?	31
Преимущества работы со стратегией	32
16 стратегий ценообразования	32
Как выбрать стратегию	41

ГЛАВА 3

Тактики ценообразования

Ценные перемены	47
25 видов цен	48
Простые правила	57
Поиск нужной цифры	60
Определение ценовой эластичности	63

Методы исследования цен	65
Ценовое позиционирование	70
Ценовое репозиционирование	72

ГЛАВА 4

Идеальная работа с ценами

Брать не ценой, а ценностью	73
Постоянно повышать цены	73
Менять восприятие цены	75
Не ставить низкие цены	77
Давать бонусы, не снижая цены	79
Оптимизировать издержки	80
Менять выгоду на выгоду	81
Оптимизировать продукт	83

ГЛАВА 5

Как обосновать цены

Зачем обосновывать цены?	87
Три простых правила	88
Три основных инструмента	89
УТП как обоснование цены	91
Выгоды как обоснование цены	97
Ценность как обоснование цены	101

ГЛАВА 6

Как повысить ценность продукта

Усиление реальных преимуществ	105
Усиление эмоциональных преимуществ	105
Повышение цены	108
Ценная история	109
Запуск слухов о продукте	111
Использование ностальгии	111

Создание искусственного дефицита	112
Добавление секретного ингредиента	113
Создание экспертного мнения	114
Изменение восприятия цены	114

ГЛАВА 7

Как правильно поднять цены

Проанализируйте свой прайс	121
Проанализируйте цены конкурентов	122
Совладайте с чувством страха	122
Поднимайте цены плавно	123
Планируйте повышение заранее	123
Обоснуйте цену	124

ГЛАВА 8

Как работать в условиях демпинга

Что такое демпинг?	125
Предпосылки для демпинга	126
Семь причин демпинга	126
Как избежать демпинга?	127
Как противостоять демпингу?	128

ГЛАВА 9

Как правильно делать скидки

Что такое скидка?	131
40 видов скидок	131
Как правильно давать скидки	142
Как не давать скидки	143
Как правильно давать скидки, если без них не обойтись?	145

Послесловие	151
-------------------	-----