

# 打破藩籬~ 贏得80%定價策略



## 定價策略常見的五項隱性失誤

1. 欠缺銷售「強者思維」
2. 沒有「動態調整」機制
3. 被「潛意識調價」綁架
4. 未設立「高標準績效」
5. 缺乏「高質量的決策流程」

## 定價策略五個關鍵思考

客戶數成長量能  
核心商品市佔率  
客戶忠誠穩定率  
新產品業務效能  
客戶服務滿意度

## 定價作業流程

每日業績趨勢分析  
每日價格落點分析  
每日異常價格管理  
每週市場價格收集  
每週價格調整會議  
每月庫存/銷量分析  
每月產銷協調會議

1

2

3

4

5

## 定價策略應有的重要指標與思維

詢價成交率  
品質兌現率  
偏見溝通率  
服務穩定率  
行銷成交率

## 定價策略的關鍵指標

客戶數成長量  
核心商品市佔率  
老客戶續訂率  
新客戶成交頻率  
客戶活動參與率  
業務銷售週轉率

[www.taitra.org.tw](http://www.taitra.org.tw)

### 【講師資訊】聶繼承老師

曾任職富士康集團大陸子公司數碼捷豹、紅利多數碼量販總經理、台灣神腦國際副總經理、聯強國際業務協理，業務及企業經營管理逾 35 年，實戰經驗豐富。曾帶領業務團隊從每月 \$ 50 萬→\$ 5 億，經銷商客戶數從 200 家→4,000 家，擅長業務團隊的塑造及管理。

【主辦單位】外貿協會新竹辦事處

【時間】114 年 8 月 14 日 / 星期四 9:30~16:30

【地點】新竹市光復路二段 287 號 6 樓 (科技財經大樓)

【費用】NT\$3000 元 (含學費、稅、講義、餐點)

★優惠活動：8/1 (五)以前報名並完成繳費，享早鳥優惠價 NTD 2,700;

2 人(含以上)可享團報 8 折優惠價 NTD 2,400/人。

【線上報名】<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1140814a>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext. 26 顏小姐 或 E-mail：[hsinchu@taitra.org.tw](mailto:hsinchu@taitra.org.tw)

備註：1. 本會保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素(如颱風、地震)，將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息為準。2. 本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NT\$300 之行政處理手續費。3. 若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4. 因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。