

【打動顧客心理之定價策略與顧客經營】

讓客戶 Say Yes 的定價策略



打動顧客心理之 定價策略與顧客經營 2022/8/24(三)

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
- 定價策略地圖工作坊

讓客戶**SAY YES**的 定價策略及顧客經營關鍵

- 目標市場“價值深化”
- 業務模式“精實簡捷”
- 營運費用“分級管控”
- 通路佈建“業務管理”
- 市場競爭“品牌指定”
- 廣告宣傳“口碑滲透”

顧客關係分級經營執行表

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

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
- 報價管理作業流程

03-5163333



新竹市光復路二段287號6樓



【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、紅利多數碼量販兩家公司總經理、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】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】111 年 8 月 24 日 / 星期三 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：8/12 (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/hsinchu1110824a>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext. 26 顏小姐 或 E-mail：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、需更正或删除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。