

Inhalt

Stimmen zum Buch	9
Vorwort	13
Teil I Ineffektive Pricing-Regeln	
Warum Pricing wichtig, aber selten effektiv ist	17
Teil II Die 10 Regeln der hocheffektiven Preisgestaltung	
Regel 1: Pricing zu einer CEO-Priorität machen	31
Regel 2: Eine Gewinnkultur verbreiten	53
Regel 3: Den Wert verstehen und verkaufen	75
Regel 4: Preise differenzieren	99
Regel 5: Gewinne durch Preiserhöhungen konsolidieren	125
Regel 6: Preiskriege vermeiden	151
Regel 7: Das Preisimage kultivieren	173
Regel 8: Technologien einsetzen, Algorithmen steuern	193
Regel 9: Festlegung der Preispolitik	215
Regel 10: Pricing-Mythen entzaubern	235
Teil III Wie man gewinnt	
Erfolg mit der Pricing-Transformation	271
Danksagungen	289
Der Autor	291
<i>Die Preismodell-Revolution</i> – Informationen zum vorherigen Buch von Danilo Zatta	293
Anmerkungen	297
Stichwortverzeichnis	307

