

捆绑销售盈利之法

双击自动滚屏

发布者：信息中心 出版日期：2006-2-28 期数：515 阅读：128次

公司能否利用商品捆绑式销售来增加利润？“捆绑式销售”的意思是把很多的商品捆绑在一起卖。捆绑式销售并不能用来让个别的顾客多付一点钱，可是，如果不同的顾客对你的产品有不同的评价，捆绑式销售或许就能增加利润。

捆绑销售盈利之法

微软几乎垄断了个人电脑的操作系统，它把很多软件都捆绑在它的操作系统中。不过，微软并没有垄断这方面所有软件，因为其他公司生产了很多类似的替代品。那么捆绑式销售能扩大微软的垄断地位吗？

如果以抽象的方式来思考这个问题，假设某一家公司垄断了产品M，它就可以把M卖得非常贵。这家公司并没有垄断产品X，但它是否能让消费者在买M的时候非得买X不可，以此增加它的垄断利润？

答案是：不能！捆绑式销售对于扩大公司的垄断并没有帮助，为了说明这点，假设你认为产品M值100美元、产品X值20美元。可以随便开价（若干只要垄断就可以用任何价钱来卖M的话，公司就会把M的价格定为无限大）；显然，20美元是你愿意买X而出的最高价格。在这种情况下，如果厂商把这两样东西分开卖，它从你身上所能获得的最高金额就是120美元。如果公司把这两种商品捆绑在一起卖，也不能增加它们对你的价值。因此，如果公司对它们采取捆绑式销售，它从你身上所能得到的最高金额也只可能是120美元。因此，如果你在何种情况下都会买这两种商品，捆绑式销售就无助于公司提高利润。

但现在假定如果这两种东西分开卖，你只会买M，而不会买X。此时垄断公司是否能靠捆绑式销售来提高利润？也不行！垄断公司如果要让你买捆绑式销售的东西，唯一的办法就是把捆绑式销售价格维持在120美元或更低。但垄断公司把东西分开来卖，M卖100美元，X卖20美元，它还是可以让你买这两样产品。因此，捆绑式销售并不能让垄断公司做到任何连产品分开销售都做不到的事情。

虽然捆绑式销售无法让顾客个人付出更多钱，但却可以从一组对商品的评价各不相同的顾客身上多获得一点钱。

假设有两个顾客对产品X和Y的评价不太一样。产品X对艾比的价值为100美元，对比尔的价值为40美元。产品Y对艾比的价值为40美元，对比尔的价值为100美元。假定公司不能实施价格歧视，如果厂商只卖产品X，它可以把价格定为100美元并只卖给艾比一人，或是以40美元的价

格卖给艾比和比尔。因此，当公司把两种产品分开来卖时，它所获得的最高收入为200美元，即以100美元价格分别把两种产品卖给两位不同的顾客。现在的假设卖方把两种商品捆绑在一起卖，每份以140美元的价格出售。两个消费者都愿意花140美元买这种产品组合，所以这家公司就可以靠捆绑式销售获得280美元。

当有些顾客很中意X，而有些顾客很中意Y时，那么捆绑式销售就可以帮公司身上获得比较多的总收益。捆绑式销售并不能增加产品对特定顾客的价值，但却会使顾客愿意付出的价格趋于一致。

微软把一大堆软件捆绑在它们的操作系统中，我们也许可以说它不是为了扩大垄断，而是为了把每个人喜欢的东西都放进去。

(感谢中国财政经济出版社对本栏目的支持)

[\[文章推荐\] 独联体的“童奴”](#)

[\[文章推荐\] 前苏联——“性奴”的产地](#)

[\[文章推荐\] 前苏联秘密改革计划](#)

 打印本页 |  关闭窗口

昵称:

此新闻下共有评论 0 条

没有评论。

请注意!

- 遵守中华人民共和国有关法律、法规，尊重网上道德，承担一切因您的行为而直接或间接引起的法律责任。
- 民族宗教网拥有管理笔名和留言的一切权利。
- 您在民族宗教网留言板发表的言论，新华网有权在网站内转载或引用。
- 民族宗教网新闻留言板管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容。
- 如您对管理有意见请向留言板管理员反映。

[首页](#) | [中国民族](#) | [世界民族](#) | [宗教大观](#) | [名言名著](#) | [政府专页](#) | [信息库](#)

京备案号: [京ICP备05058461号](#)

中国民族报社版权所有 未经书面授权 任何人不得复制或建立镜像

COPYRIGHT@2003 中国民族报社信息中心 ALL RIGHTS RESERVED

中国民族报社 EMAIL-zgmzb@sina.com