

第二课 我们开始开会

02.02 第二部分

(公司销售部正在开会讨论销售问题)

王经理：明年的工作计划我们就讨论到这儿，下面讨论第二个议题“如何增加我们的销量”请大家谈谈自己的看法。

小赵：现在市场竞争很激烈，我认为可以考虑降价销售，用低价格来吸引消费者。

小陈：我不主张和对手打价格战。我们的价格已经很低了，如果再降，即使销量增长了，利润也不会增长。

小孙：我也反对打价格战，我们降价对手也会跟着降价，最后的结果是两败俱伤，对谁都没有好处。

小赵：你们说得都很有道理，可是现在我们的竞争对手已经降价了，我们没有选择。

小陈：现在消费者选择产品并不是完全根据价格。而是根据性价比，包括质量，设计和服务等，我们应该在这些方面多想想办法。

小孙：小陈说得很对，市场上最受欢迎的不是便宜的产品而是性价比高的产品。

小赵：我保留我的意见，如果不直接降价也可以考虑搞一些促销活动。

王经理：看来大家的看法不太一样，下次会议再讨论。没有其他问题的话，今天的会议就到这儿，散会。

