

C84

Prix flexibles abordables centrés sur le client

Tring. Tring.

Mohan : « Bonjour, Mohan ici ».

Appelant : « Sonsenseur, pouvez-vous réduire un peu le prix de vos livres ? »

Mohan : « Quel livre chéri ? »

Appelant : « Livre intitulé Comprendre la gestion stratégique d'une manière simple ».

Mohan : « Combien coûte le prix écrit ? »

Appelant : « Sonsenseur, Rs. 500/- ».

Mohan : « Combien pouvez-vous payer ? »

Appelant : « Seieur, puis-je payer Rs. 400 ? »

Mohan : « OK. Mais je vous rendrai du papier, ce qui est également pratique pour la lecture ».

Appelant : « Sieur, pouvez-vous réduire le prix d'un autre livre ? »

Mohan : « Maintenant, lequel ? »

Appelant : "Un livre de recherche sur le développement post-libéralisation en Inde - 1991-2017".

Mohan : « Où l'avez-vous vu ? Quel est son prix imprimé ? »

Appelant : « Monsieur, je suis chercheur, poursuivant un doctorat en gestion stratégique. J'ai vu ce livre à la bibliothèque ».

Mohan : « Vous parlez depuis votre téléphone portable. N'est-ce pas ? Est-ce votre téléphone portable ? Quel forfait avez-vous ? Est-ce que c'est 2 Go/jour ? »

Appelant : « Oui » Mohan : « Pourquoi voulez-vous une copie de bibliothèque reliée de Rs. 1000 ? Pourquoi ne prenez-vous pas un livre électronique ? Je peux le donner pour Rs. 200/- seulement »

Appelant : « OK Monsieur, peut-être aussi avoir votre livre de cas ? »

Mohan : « Pourquoi veux-tu ça ? Voulez-vous lire tous les cas de ce gros livre de 650 pages à reliure ? » Appelant : « Ai-je des options ? »

Mohan : « Vous pouvez acheter la version électronique de The Case Book, elle est disponible pour Rs. 200. ». Sélectionnez les cas et vous pouvez avoir des livres pratiques de 100 pages personnalisés pour Rs. 150/- seulement. Mais avant cela, puis-je vous demander si vous savez pourquoi vous devriez utiliser le livre de cas ? »

Appelant : « Parce que les études de gestion se font par la méthode de cas »

Mohan : « Il y a plus à cela. Pourquoi n'achetez-vous pas le livre électronique de 260 pages pour la méthode de cas pour l'éducation en gestion pour Rs. 100/- seulement ».

Appelant : « OK Monsieur, mais que se passe-t-il si je ne suis pas capable de comprendre les cas ? »

Mohan : « Bien. Dans ce cas, vous feriez mieux de lire d'abord un court livre de cas intitulé "Contes de grand-père". Si vous l'aimez, allez acheter un livre complet de cas. Si vous achetez tous les livres ci-dessus, je vous donnerai une copie de l'analyse des cas - gratuitement, si vous envoyez l'analyse de deux cas quelconques ».

Appelant : « D'accord. Monsieur, comment puis-je l'acheter ? »

Mohan : « Il suffit de visiter ekhaikk.in et de cliquer sur COMMENT ACHETER DES IMPRIMÉS / E-Books »

Alors que le professeur Mohan a raccroché le téléphone, son petit-fils a demandé "Nana, comment donnez-vous un livre à l'appelant à n'importe quel prix qu'il demande ?"

Le professeur Mohan a répondu : « Je pourrais continuer à réduire le prix jusqu'à 10 roupies dans les cas méritants. Cela dépend de la raison pour laquelle on écrit le livre. »

« Mais, comment Nana ? » Demanda le petit-fils curieux.

« Demandez à votre professeur de gestion », a déclaré Nana en souriant.

Peu a fait le Dr. Mohan se rend compte que le travail n'est pas encore terminé pour atteindre l'objectif d'écrire les livres, bien que ses efforts aient réduit le coût et rendu les livres accessibles à tous ceux qui le voulaient. Mais gérer la dernière étape de la course allait être une expérience géniale et différente, unique au contexte indien.

Questions:

Q1. En tant qu'instructeur, pouvez-vous expliquer comment une telle tarification peut être faite dans le secteur des livres ?

Q2. Le document smgi.in/mrp.pdf peut-il y aider ?

Q3. L'approche peut-elle être adoptée pour d'autres produits et services ?

Q4. Avez-vous rencontré une autre expérience de la gestion de la dernière étape du reste ?
Quelles pourraient être les ramifications plus larges de la même chose ?