

L'effet multiplicateur

Dans une classe d'étudiants en MBA, un cas sur la question de la tarification était en cours de discussion. Au cours des discussions, un point s'est dégagé quant à savoir s'il pourrait y avoir des stratégies promotionnelles alternatives. L'instructeur, le professeur Shanbagh, a raconté le cas d'un enseignant qui essayait de propager la littérature indienne développée à partir d'expériences de base. L'enseignant développait de courtes études de cas qui pouvaient être discutées à l'aide de l'apprentissage ME (mobile activé) et sans les tracas d'organiser le matériel de cas imprimé pour les participants. Il a permis l'utilisation de cas extensibles à mesure que l'intérêt de la classe se développe au cours de la session. Cela a également permis la flexibilité en plus des nouveaux cas dans les livres électroniques.

L'enseignant Narendra Mohan avait développé un ensemble de livres pour comprendre la gestion stratégique de manière simple, une méthode de cas pour l'éducation à la gestion, un livre de cas pour la réalisation de cours et de programmes sur la gestion stratégique, des livres d'analyse de cas pour les membres du corps professoral, un livre pour les gestionnaires actifs et enfin un livre sur l'amélioration de la capacité de pensée intégrative.

Les livres étaient disponibles en format imprimé et E-book via la vente en ligne. Il ne voulait pas passer par des éditeurs établis, ce qui prive les instructeurs d'avoir la flexibilité de personnaliser le matériel de cours/programme, en raison du droit d'auteur et d'autres tracas.

Les enseignants n'avaient accepté aucune affectation d'enseignement/formation ou d'activités basées sur des honoraires. Cependant, lorsqu'il a été invité à s'adresser à une conférence dans un institut de gestion où le sujet était lié à son dernier livre, il a accepté l'invitation à obtenir des commentaires sur son travail. À son retour de la conférence, il a envoyé une lettre de remerciement à l'hôte.

L'hôte a été un peu surpris par le contenu de la lettre (voir pièce 1). Était-ce vrai ou y a-t-il eu une erreur grammaticale ou de calcul quelque part ? Comment une personne peut-elle vendre des livres d'une valeur de 28 000 roupies pour 2 000 roupies ? 7150 ?

Q1. Y a-t-il une erreur dans la lettre ? Si ce n'est pas le cas, êtes-vous également surpris ?

Q2. Si ce n'est pas le cas, expliquez comment les livres d'une valeur de 28 000 roupies sont vendus pour 7 000 roupies seulement ?

Q3. Pourquoi l'enseignant voulait-il envoyer des livres électroniques plutôt que des livres imprimés ? Y a-t-il des avantages spécifiques ?

Q4. Narendra Mohan peut-il envoyer une lettre indiquée à la pièce 2 ?

Pièce 1

Cher Dr. Wadekar

J'étais réticent à accepter tout paiement pour une visite à votre institut, mais j'ai trouvé que la Dr. Srivatsan avait gardé une enveloppe contenant Rs. 10000/- dans mon sac.

Je n'ai pas eu le temps de le retourner et je me suis demandé quoi en faire. J'y ai réfléchi et j'ai pris l'action suivante.

Paiement reçu **10000**

Moins

Taxi : Résidence à l'aéroport IGI 19.02.19 800

Facture de nourriture à l'hôtel Ahmedabad 20-21.02.19 600

Taxi : Hôtel à l'aéroport 21.02.19 900

Taxi : Aéroport IGI à la Résidence 21.02.19 5500

2850

Solde restant **7150**

Décision - Envoyez une copie de chacun de mes livres électroniques Enhancing Integrative Thinking Ability (prix Rs. 100/-), aux bibliothèques de plus de 280 établissements de MBA en Inde sur une période d'un an.

Merci d'avoir contribué à diffuser le message dans le livre à plus de 80 institutions.

Un point très intéressant m'a traversé l'esprit, en décidant de cette action, que j'ai pensé qu'il valait la peine de partager avec vous.

Tous des dépenses par votre institut lors de ma visite

Tarif d'avion 16839

Frais de séjour à l'hôtel (environ) 7000

Honoraires 10000

Total **33839**

Frais d'annuation des tickets achetés par moi

Bangalore- Delhi

Bangalore- Ahmedabad- Delhi

20046

Dépenses totales évitables Si la visite personnelle était remplacée 53885

Par présentation basée sur Skype (un point que j'ai fait lors de la session de réponse aux questions)

Avec ce montant, plus de 2150 établissements de MBA en Inde (environ 69 % de tous les établissements de MBA en Inde en 2018-19) auraient reçu une copie du livre électronique ci-dessus dans leur bibliothèque.

Étrange, n'est-ce pas ?

Cordialement,

Sincèrement vôtre,

Mohan

Mob. (+91) 9453023432/ 7991323262/ 9415126367/9696561946

Réponse du Dr. Wadekar

Cher professeur Narendra Mohan,

Je suis d'accord avec toi.

Monsieur, nous agirons positivement à ce sujet par eCopy n Skype solutions

Monsieur, merci beaucoup pour vos conseils et votre soutien.

Wadekar

Message reçu du directeur

Monsieur,

C'était en effet une bénédiction de vous avoir dans notre Institut. Vous avez honoré l'occasion et ajouté une grande valeur à notre apprentissage. J'essaierai d'organiser une session de votre part pour s'adresser uniquement à la faculté.

Cordialement,

Dr. A. Singh

Directeur