

C93

Le Cashback

Après avoir développé quelques livres électroniques¹, smgi.in/cases/c84.pdf (1 page) smgi.in/cases/c91.pdf (4 pages) smgi.in/cases/c92.pdf (3 pages), Dr. Narendra Mohan a réfléchi à des moyens de diffuser ses œuvres². Avec l'aide d'un expert en marketing, il a rédigé et envoyé la lettre suivante aux directeurs de diverses écoles de gestion du pays³. C'était quelque peu inhabituel, mais il a pensé à suivre les conseils de ses amis⁴. Son ami n'était cependant pas convaincu que la Dr. Mohan devrait-il prolonger davantage l'offre de remise en argent à un rythme croissant pour les 6e (120 %), 7e (140 %), 8e (160 %), 9e (180 %) et 10e (200 %) livres⁵ ?

.....

Cher Monsieur,

C'est un grand plaisir de vous informer que la version électronique de tous nos livres relatifs à la gestion stratégique est maintenant disponible⁶.

Les livres sont utiles pour l'auto-apprentissage ainsi que pour la réalisation de cours de MBA et de programmes de développement de la gestion sur la gestion stratégique⁷.

Les versions électroniques sont des livres à faible coût qui présentent les avantages suivants⁸ :

- * Sont faciles à lire, n'importe où, n'importe quand, n'importe où, dans le monde entier⁹.
- * Peut également être facilement imprimé sur le format A4¹⁰. Permet la flexibilité d'imprimer uniquement le nombre de pages nécessaire (sauf le papier et l'encre)¹¹.
- * Permet l'apprentissage ME (Mobile Enabled), qui peut être dispensé sans utiliser de texte imprimé¹². ME Learning permet également d'élargir les cas à mesure que l'intérêt de la classe augmente, au lieu de donner des cas volumineux aux participants tout de suite pour qu'ils lisent¹³.
- * Ils permettent également une personnalisation pratique du matériel de cours et du programme en fonction des exigences du cours/programme¹⁴.
- * Ne nécessite pas un énorme espace de stockage pour le stockage¹⁵. Les tailles de police peuvent être ajustées pour convenir aux yeux du lecteur et des participants à la classe¹⁶.
- * Permet de tirer des entrées à partir de plusieurs livres si nécessaire pendant la discussion en classe¹⁷.

1. À l'occasion propice de la convocation de votre institut, nous offrons l'incitation Cashback attrayante suivante pour aider les étudiants, les professeurs, les anciens élèves et d'autres à avoir un ensemble de nos livres. Veuillez noter que cette offre de remise en argent n'est disponible que pour l'achat de différents livres (pas de copies d'un ou plusieurs livres)¹⁸.

20 % de remise en argent sur le prix catalogue du 1er livre électronique¹⁹

40 % de remise en argent sur le prix catalogue du 2e E-book²⁰

60 % de remise en argent sur le prix catalogue du 3e E-book²¹

80 % de remise en argent sur le prix catalogue du 4e E-book²²

100 % de remise en argent sur le prix catalogue du 5e E-book²³

On peut sélectionner n'importe quel(s) livre(s) de son choix pour bénéficier de Cashback²⁴.

2. Nous offrons également Cashback pour plusieurs copies @ de 20 % pour 1 à 10 copies et 40 % pour les copies suivantes²⁵.

3. Veuillez noter que le Cashback est offert par les auteurs, pour lesquels les détails suivants doivent être transmis dans la semaine suivant l'achat du ou des livres à 26 narendra2019@gmail.com

Nom de l'acheteur/ Numéro de commande et date/ Compte bancaire sur lequel le cashback doit être donné/ Code IFSC de la succursale/ Ville²⁷

4. L'incitation Cashback est disponible du 1er mars 2019 au 30 avril 2019 seulement²⁸.

Pour en savoir plus sur les livres²⁹ Cliquez ici

Pour commander les livres³⁰ Cliquez ici

Je vous serais reconnaissant de bien vouloir transmettre cet e-mail aux étudiants, aux professeurs, aux anciens élèves et à d'autres personnes qui pourraient être intéressées par les livres³¹. Laissez la gestion stratégique guider leur carrière³².

Cordialement³³,

Professeur Narendra Mohan

Ancien professeur et doyen, IMP

Ancien directeur et professeur, IMX

Courriel : narendra2019@gmail.com

Foule. (+91) 8884420055 Vodafone 9453023432 Idée

7991323262 Airtel 9415126367/ 9415016367 BSNL

9696561946 Jio

Q1. Quel serait le coût effectif par livre si un client achète 5 livres différents ? 34 Q2. Êtes-vous d'accord avec la stratégie de promotion suggérée par l'expert en marketing ? 35 Devrait Dr. Mohan étendre encore l'offre de remise en argent, à un rythme croissant aux 6e, 7e, 8e 9e et 10e livres ? 36

Q3. Des suggestions pour une offre alternative ?

Q4. Quelles sont les autres conditions nécessaires, le cas échéant, pour faire l'offre ?

Q5. Quelle est la longueur de ce cas (nombre de pages) ? 37

Q6. Combien de mélodies sont cachées dans le boîtier (ce n'est pas 36+) ?

Remarque : toutes les données pertinentes pour prendre des décisions sont disponibles dans le cas. Y a-t-il d'autres informations nécessaires pour élaborer une offre pratique ?