

ગ્રાહક કેન્દ્રિત સસ્તું ફ્લેક્સી કિંમત

ટ્રીંગ. ટ્રીંગ.

મોહન: "હેલો, મોહન અહીં".

કોલર: "સર, તમે તમારા પુસ્તકોની કિંમત થોડી ઘટાડી શકો છો?"

મોહન "કયું પુસ્તક પ્રિય?"

કોલર: "સાદી રીતે વ્યૂહાત્મક વ્યવસ્થાપનને સમજવાના શીર્ષક સાથે પુસ્તક".

મોહન: "કિંમત કેટલી લખી છે?"

કોલર: "સર, રૂ. 500/-" મોહન: "તમે કેટલા ચૂકવી શકો છો?"

કોલર: "સર, શું હું રૂ. 400 ચૂકવી શકું?"

પેપર બેક, જે વાંચવામાં પણ અનુકૂળ છે",

કોલર: "સર, તમે બીજા પુસ્તકની કિંમત ઘટાડી શકો છો?"

મોહન: "ઠીક છે. પણ હું તમને આપીશ

મોહન: "હવે કયો?"

કોલર: "ભારતમાં ઉદારીકરણ વિકાસ પછીનું સંશોધન પુસ્તક- 1991-2017".

મોહન: "તે ક્યાં જોયું? તેની છાપેલી કિંમત કેટલી છે?"

કોલર: "સર, હું એક સંશોધન વિદ્વાન છું, વ્યૂહાત્મક વ્યવસ્થાપનમાં પીએચડી કરી રહ્યો છું. મેં આ પુસ્તક જોયું પુસ્તકાલય".

મોહન: "તમે મોબાઇલથી બોલો છો. શું તે તમારો મોબાઇલ છે? તમારી પાસે કયું પેકેજ છે? તે 2 જીબી/દિવસ છે?"

કોલર: "હા"

મોહન: "તમને 1000 રૂપિયાની હાર્ડ હાઉન્ડ લાઇબ્રેરી કોપી શા શા માટે જોઈએ છે? તમે ઇ-બુક કેમ નથી લેતા. હું તેને માત્ર 200 રૂપિયામાં આપી શકું છું" કોલર: "ઓકે સર, શું હું તમારી કેસ બુક પણ મેળવી શકું?!"

મોહન: "તમે તે શા માટે ઇચ્છો છો? શું તમે તે ચરબીના, સખત બંધાયેલા 650 પૃષ્ઠોના તમામ કેસ વાંચવા માંગો છો?"

બુક?" કોલર: "શું મારી પાસે વિકલ્પો છે!"

મોહન "તમે કેસ બુકનું ઇ-વર્ઝન ખરીદી શકો છો, તે રૂ 200માં ઉપલબ્ધ છે." કેસો પસંદ કરો અને

તમે રૂ.માં 100 પાનાની અનુકૂળ પુસ્તકો કસ્ટમાઇઝ કરી શકો છો. 150/- માત્ર. પરંતુ તે પહેલા શું હું તમને પૂછી શકું છું કે તમારે કેસ બુકનો ઉપયોગ કેમ કરવો જોઈએ?" કોલર: "કારણ કે મેનેજમેન્ટ અભ્યાસ કેસ પદ્ધતિ દ્વારા થાય છે"

મોહન: "તેમાં વધુ છે. તમે કેસ મેથડ માટે 260 પાનાની ઇ-બુક કેમ ખરીદતા નથી

વિદ્યાર્થીઓના કેસ લખવાના બે રસપ્રદ પ્રયોગો પણ છે- લાભ અને સાવધાની. તેમાં કેસ રાઇટિંગ કેવી રીતે ફેકલ્ટી ડેવલપમેન્ટમાં મદદ કરે છે તેની ઘણી વાર્તાઓ પણ હતી. તે કેસ એનાલિસિસ અને

પ્રશિક્ષકોની માર્ગદર્શિકાનું સંશોધિત સંસ્કરણ હતું જે મેં 20 વર્ષ પહેલાં પ્રકાશિત કરેલી વ્યૂહાત્મક વ્યવસ્થાપન પરની મારી કેસ બુક (ભારતીય ફેક્ટરી સભ્ય તરફથી પ્રથમ) માટે લખી હતી.

પ્રશ્નો:

પ્રશ્ન 1. પ્રશિક્ષક તરીકે તમે સમજાવી શકો છો કે પુસ્તકોના વ્યવસાયમાં આવી કિંમત કેવી રીતે કરી શકાય?

પ્રશ્ન 2. શું પેપર smgi.in/mrp.pdf તેમાં મદદ કરી શકે છે?

પ્રશ્ન 3. શું અન્ય ઉત્પાદનો અને સેવાઓ માટે અભિગમ અપનાવી શકાય?

પ્રશ્ન 4. શું તમે બાકીના છેલ્લા તબક્કાના સંચાલનનો કોઈ અન્ય અનુભવ મેળવ્યો છે? શું વ્યાપક હોઈ શકે છે સમાન અસરો?