

ग्राहक केंद्रित सस्ती फ्लेक्सी मूल्य निर्धारण

टिंग टिंग फोन की घंटी बजती है

मोहन : "नमस्कार, मैं मोहन बोल रहा हूँ"।

कॉलर : "सर, क्या आप अपनी किताबों की कीमत थोड़ी कम कर सकते हैं?"

मोहन : "कौन सी किताब बेटे?"

कॉलर : "किताब का नाम हैडरस्टैंडिंग स्ट्रैटेजिक मैनेजमेंट इन ए सिंपल मैनर"।

मोहन : "कितनी कीमत लिखी है?"

कॉलर : "सर, रुपये ५०० केवल । "

मोहन : "आप कितना भुगतान कर सकते हो ?"

कॉलर : "सर, क्या मैं चार सौ रुपए दे दूँ ? "

मोहन : "ठीक है। लेकिन मैं आपको पेपर बैक संस्करण दूंगा, जो पढ़ने में भी सुविधाजनक है।

कॉलर : "सर, क्या आप एक अन्य पुस्तक का मूल्य कम कर सकते हैं?"

मोहन : "कौन सी ?"

कॉलर : "एक शोध पुस्तक पोस्ट लिबरलाइजेशन डेवलपमेंट इन इंडिया- १९९१-२०१७ "।

मोहन : "तुमने कहाँ देखा? इसकी मुद्रित कीमत क्या है ? "

कॉलर : "सर, मैं एक रिसर्च स्कॉलर हूँ, जो पीएच.डी. सामरिक प्रबंधन में। मैंने इस पुस्तक को पुस्तकालय में देखा है"।

मोहन : "आप मोबाइल से बोल रहे हैं। है ना ? क्या यह आपका मोबाइल है? कौन सा पैकेज है? क्या यह २ जीबी प्रतिदिन वाला है ?"

कॉलर : "हाँ"

मोहन : "आप पुस्तक की १००० रुपये वाली हार्ड बाउंड लाइब्रेरी कॉपी क्यों चाहते हैं? आप ई-बुक क्यों नहीं लेते हैं मात्र दो सौ रुपये की है?"

कॉलर : "ओके सर, क्या मुझे आपकी केस बुक भी मिल सकती है?"
मोहन : "आप ऐसा क्यों चाहते हैं? क्या आप ६५० पृष्ठों वाली उस मोटी, कठिन हार्ड बाउंड लाइब्रेरी कॉपी के सभी केसेस को पढ़ना चाहते हैं?"

कॉलर : "क्या मेरे पास विकल्प हैं?"
मोहन : "आप केस बुक का ई-संस्करण खरीद सकते हैं, यह मात्र दो सौ रुपये में ही उपलब्ध है। यदि आप चाहें तो उसमें चुने हुए केसेस की कोई १५० पृष्ठों की पुस्तक लगभग २०० रुपये स्वयं बना सकते हैं। लेकिन उसके पहले क्या मैं आपसे पूछ सकता हूँ कि आपको केस बुक का उपयोग क्यों करना चाहिए?"

कॉलर : "क्योंकि प्रबंधन अध्ययन केस विधि के माध्यम से होते हैं"
मोहन : "इसमें और भी बहुत कुछ है। आप पहले प्रबंधन शिक्षा के लिए केस विधि की महत्ता समझने के लिए इस विषय से सम्बंधित १०० की २६० पृष्ठों वाली की ई-पुस्तक क्यों नहीं पढ़ लेते हैं"।

कॉलर : "ठीक है सर, लेकिन अगर मैं केसेस को समझने में सक्षम नहीं हुआ तो क्या होगा?"

मोहन : "अच्छा। उस मामले में आप पहले "द टेल्स ऑफ ग्रैंडफादर" के रूप में शीर्षक वाली एक छोटी केस बुक पढ़ें। अगर आपको वह ठीक लगे, तभी आप केसेस की पूरी पुस्तक खरीदें।

यदि आप उपरोक्त सभी पुस्तकें खरीदते हैं, तो मैं आपको केसेस के विश्लेषण की एक प्रति- निःशुल्क दे दूंगा, यदि आप किन्हीं दो केसेस का विश्लेषण मुझे भेजें"।

कॉलर : "ओ.के. सर, मैं इसे कैसे खरीदूँ?"

मोहन : "बस ekhaikk.in पर जाएँ और HOW TO BUY PRINTED / E-Books" पर क्लिक करें

प्रो। मोहन ने फोन रख दिया, उनके पोते ने पूछा "नाना, आप कोई भी ग्राहक को उस मूल्य पर किताब कैसे दे सकता है जो ग्राहक चाहता हो?"

प्रो। मोहन ने जवाब दिया, "मैं योग्य मामलों में पुस्तक का मूल्य दस रुपये तक काम कर सकता हूँ। यह निर्भर करता है कि कोई पुस्तक क्यों लिखता है?"

"लेकिन, कैसे नाना?" जिज्ञासु पोते से पूछा।

"अपने प्रबंधन के प्रोफेसर से पूछो", नाना ने मुस्कुराते हुए कहा।

यद्यपि डॉ। मोहन के प्रयासों ने पुस्तकों कि लागत कम कर दी थी और पुस्तकों को उन सभी के लिए सुलभ बना दिया था जो सामरिक/रणनीति प्रबंधन विषय पढ़ना चाहते थे। परन्तु इन सबके के बावजूद उनको को यह नहीं पता था कि किताबें लिखने के उद्देश्य को हासिल करने के मार्ग पर आने वाली बाधाएं अभी पूर्णतः समाप्त नहीं हुई है।

भारतीय परिपेक्ष्य में दौड़ के अंतिम चरण का एक अद्वितीय और अलग अनुभव होने वाला था।

प्रश्न:

- प्र. 1 प्रशिक्षक के रूप में आप बता सकते हैं कि पुस्तकों के व्यवसाय में इस तरह के मूल्य निर्धारण कैसे किए जा सकते हैं?
- प्र. 2 क्या शोधपत्र smgi.in/mrp.pdf इसमें मदद कर सकता है?
- प्र.3 क्या अन्य उत्पादों और सेवाओं के लिए यह दृष्टिकोण अपनाया जा सकता है?