

ഉപഭോക്തൃ കേന്ദ്രീകൃത താങ്ങാവുന്ന വില ഷോക്സി വിലനിർണ്ണയം

ടിംഗ്. ടിംഗ്.

മോഹൻ: "ഹലോ മോഹൻ ഇതാ".

വിളിച്ചയാൾ: "സർ, നിങ്ങളുടെ പുസ്തകങ്ങളുടെ വില അൽപ്പം കുറയ്ക്കാമോ?"

മോഹൻ: "ഏത് പുസ്തകമാണ് പ്രിയ?"

വിളിച്ചയാൾ: "അണ്ടർസ്റ്റാൻഡിംഗ് സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റ് ഇൻ എ സിമ്പിൾ മാനർ" എന്ന തലക്കെട്ടിലുള്ള പുസ്തകം.

മോഹൻ: "വില എത്രയാണ് എഴുതിയിരിക്കുന്നത്?"

വിളിച്ചയാൾ: "സർ, 500/- ആണ്.

മോഹൻ: "നിങ്ങൾക്ക് എത്ര നൽകാൻ കഴിയും?"

വിളിച്ചയാൾ: "സർ, എനിക്ക് ഒരു 400 രൂപ നൽകാമോ?"

മോഹൻ: "ശരി. എന്നാൽ ഞാൻ നിങ്ങൾക്ക് പേപ്പർ തിരികെ നൽകും, അത് വായനയ്ക്കും സൗകര്യപ്രദമാണ്.

വിളിച്ചയാൾ: "സർ, നിങ്ങൾക്ക് മറ്റൊരു പുസ്തകത്തിന്റെ വില കുറയ്ക്കാമോ?"

മോഹൻ: "ഇനി ഏതാണ്?"

കോളർ: "എ റിസർച്ച് ബുക്ക് പോസ്റ്റ് ലിബറലൈസേഷൻ

ഡെവലപ്മെന്റ് ഇൻ ഇന്ത്യ-1991-2017".

മോഹൻ: "നിങ്ങൾ അത് എവിടെയാണ് കണ്ടത്? അതിന്റെ അച്ചടിച്ച വില എന്താണ്?"

വിളിച്ചയാൾ: "സർ, ഞാൻ ഒരു ഗവേഷണ വിദ്യാർത്ഥിയാണ്, Ph.D.

സ്ട്രാറ്റജിക് മാനേജ്മെന്റിൽ. ഞാൻ ഈ പുസ്തകം ലൈബ്രറിയിൽ കണ്ടു.

മോഹൻ: "നിങ്ങൾ മൊബൈലിൽ നിന്നാണ് സംസാരിക്കുന്നത്. അല്ലെങ്കിൽ

ഇത് നിങ്ങളുടെ മൊബൈലാണോ? നിങ്ങൾക്ക് എന്ത് പാക്കേജാണ്

ഉള്ളത്? ഇത് പ്രതിദിനം 2 ജിബിയാണോ?"

വിളിച്ചയാൾ: "അതെ"

മോഹൻ: "എന്തുകൊണ്ടാണ് നിങ്ങൾക്ക് ആയിരം രൂപയുടെ ഹാർഡ്

ബുക്ക് ലൈബ്രറി കോപ്പി വേണ്ടത്? 1000? എന്തുകൊണ്ട് നിങ്ങൾ ഇ-

ബുക്ക് എടുക്കുന്നില്ല. എനിക്ക് അത് 200 രൂപയ്ക്ക് നൽകാം.

വിളിച്ചയാൾ: "ശരി സർ, എനിക്ക് നിങ്ങളുടെ കേസ് ബുക്കും കിട്ടുമോ?"

മോഹൻ: "എന്തുകൊണ്ടാണ് നിങ്ങൾക്ക് അത് വേണ്ടത്? 650 പേജുള്ള

ആ പുസ്തകത്തിൽ നിന്നുള്ള എല്ലാ കേസുകളും വായിക്കാൻ നിങ്ങൾ

ആഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടോ?"

വിളിച്ചയാൾ: "എനിക്ക് ഓപ്ഷനുകൾ ഉണ്ടോ?"

മോഹൻ: "നിങ്ങൾക്ക് കേസ് ബുക്കിന്റെ ഇ-പതിപ്പ് വാങ്ങാം, അത്

ഒരു 200 രൂപയ്ക്ക് ലഭ്യമാണ്". കേസുകൾ തിരഞ്ഞെടുക്കുക, നിങ്ങൾക്ക്

100 പേജുള്ള സൗകര്യപ്രദമായ പുസ്തകങ്ങൾ ഒരു രൂപയ്ക്ക്

ഇഷ്ടാനുസൃതമാക്കാം. 150/- മാത്രം. എന്നാൽ അതിനുമുമ്പ് ഞാൻ ചോദിക്കട്ടെ, നിങ്ങൾ എന്തിനാണ് കേസ് ബുക്ക് ഉപയോഗിക്കേണ്ടതെന്ന് നിങ്ങൾക്കറിയാമോ?

വിളിച്ചയാൾ: "കാരണം മാനേജ്മെന്റ് പഠനങ്ങൾ കേസ് രീതിയിലൂടെയാണ്"

മോഹൻ: "അതിൽ കൂടുതൽ കാര്യങ്ങളുണ്ട്. എന്തുകൊണ്ട് നിങ്ങൾ മാനേജ്മെന്റ് വിദ്യാഭ്യാസത്തിനായുള്ള കേസ് മെത്തേഡിനുള്ള 260 പേജുള്ള ഇ-ബുക്ക് ഒരു രൂപയ്ക്ക് വാങ്ങുന്നില്ല? 100/- മാത്രം."

വിളിച്ചയാൾ: "ശരി സർ, പക്ഷേ എനിക്ക് കേസുകൾ മനസിലാക്കാൻ കഴിയുന്നില്ലെങ്കിൽ എന്തുചെയ്യും?"

മോഹൻ: "ശരി. അങ്ങനെയാണെങ്കിൽ നിങ്ങൾ ആദ്യം "ടെയിൽസ് ഓഫ് ഗ്രാൻഡ്ഫാദർ" എന്ന പേരിൽ ഒരു ഹ്രസ്വ കേസ് പുസ്തകം വായിക്കുന്നതാണ് നല്ലത്. നിങ്ങൾക്ക് ഇത് ഇഷ്ടമാണെങ്കിൽ കേസുകളുടെ മുഴുവൻ പുസ്തകവും വാങ്ങാൻ പോകുക. നിങ്ങൾ മേൽപ്പറഞ്ഞ എല്ലാ പുസ്തകങ്ങളും വാങ്ങുകയാണെങ്കിൽ, ഏതെങ്കിലും രണ്ട് കേസുകളുടെ വിശകലനം അയച്ചാൽ, കേസുകളുടെ വിശകലനത്തിന്റെ ഒരു പകർപ്പ് ഞാൻ നിങ്ങൾക്ക് സൗജന്യമായി നൽകും".

വിളിച്ചയാൾ: "O.K. സാർ, ഞാൻ അത് എങ്ങനെ വാങ്ങും?"

മോഹൻ: "ekhaikk.in സന്ദർശിച്ച് പ്രിൻറഡ്/ഇ-ബുക്കുകൾ എങ്ങനെ വാങ്ങാം എന്നതിൽ ക്ലിക്ക് ചെയ്യുക"

പ്രൊഫ. മോഹൻ ഫോൺ താഴെ വെച്ചപ്പോൾ കൊച്ചുമകൻ ചോദിച്ചു: വിളിച്ചയാൾ ചോദിക്കുന്ന വിലയ്ക്ക് നിങ്ങൾ എങ്ങനെയാണ് പുസ്തകം നൽകുന്നത്?

പ്രൊഫ. മോഹൻ മറുപടി നൽകി: "ഒരു ലക്ഷം രൂപ വരെ വില കുറയ്ക്കുന്നത് എനിക്ക് തുടരാൻ കഴിയും. 10 അർഹമായ കേസുകളിൽ. അത് ഒരാൾ എന്തിനാണ് പുസ്തകം എഴുതുന്നത് എന്നതിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നു".

"പക്ഷേ, എങ്ങനെയുണ്ട് നാനാ", ജിജ്ഞാസയുള്ള കൊച്ചുമകൻ ചോദിച്ചു. "നിങ്ങളുടെ മാനേജ്മെന്റ് പ്രൊഫസറോട് ചോദിക്കൂ", നാനാ പുഞ്ചിരിച്ചുകൊണ്ട് പറഞ്ഞു.

തന്റെ ശ്രമങ്ങൾ ചെലവ് കുറയ്ക്കുകയും പുസ്തകങ്ങൾ ആഗ്രഹിക്കുന്നവർക്കെല്ലാം പ്രാപ്യമാക്കുകയും ചെയ്തെങ്കിലും പുസ്തകങ്ങൾ എഴുതുക എന്ന ലക്ഷ്യം കൈവരിക്കുന്നതിന് ജോലി ഇതുവരെ പൂർത്തിയായിട്ടില്ലെന്ന് ഡോ. മോഹൻ തിരിച്ചറിഞ്ഞില്ല. എന്നാൽ ഓട്ടത്തിന്റെ അവസാന പാദം കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നത് ഇന്ത്യൻ പശ്ചാത്തലത്തിൽ സവിശേഷവും ആകർഷകവും വ്യത്യസ്തവുമായ അനുഭവമായിരിക്കും. ചോദ്യങ്ങൾ:

Q1. പുസ്തകങ്ങളുടെ ബിസിനസ്സിൽ അത്തരം വിലനിർണ്ണയം എങ്ങനെ ചെയ്യാമെന്ന് ഇൻസ്ട്രക്ടർ എന്ന നിലയിൽ നിങ്ങൾക്ക് വിശദീകരിക്കാമോ?

Q2. പേപ്പർ smgi.in/mrp.pdf സഹായിക്കുമോ?

Q3. മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്കും സേവനങ്ങൾക്കും ഈ സമീപനം സ്വീകരിക്കാനാകുമോ?

Q4. ബാക്കിയുള്ളവരുടെ അവസാന പാദം കൈകാര്യം ചെയ്തതിൽ മറ്റേതെങ്കിലും അനുഭവം നിങ്ങൾക്ക് ലഭിച്ചിട്ടുണ്ടോ? അതിന്റെ വിശാലമായ പ്രത്യാഘാതങ്ങൾ എന്തായിരിക്കാം?