

40.以客户为中心，价格实惠，灵活定价

叮咚。叮咚。

莫汉：“您好，我是莫汉。”

来电者：“先生，您能把书的价格稍微降低一点吗？”

莫汉：“哪本书呢？”

来电者：“书名是《简明战略管理》。”

莫汉：“标价是多少？”

来电者：“先生，500 卢比。”

莫汉：“您能付多少钱？”

来电者：“先生，我可以付 400 卢比吗？”

莫汉：“好的。但我会给您平装本，这样阅读起来也更方便。”

来电者：“先生，您能把另一本书的价格降低一点吗？”

莫汉：“哪一本？”

来电者：“一本研究著作，《印度自由化后的发展——1991-2017》。”

莫汉：“您在哪里看到的？”它的印刷价格是多少？

来电者：“先生，我是一名攻读战略管理博士学位的研究生。我在图书馆看到了这本书。”

莫汉：“您是用手机打的电话，对吗？是您的手机吗？您用的是什么套餐？是每天 2GB 流量吗？”

来电者：“是的。”

莫汉： “您为什么想要一本价值 1000 卢比的精装图书馆藏书？为什么不选择电子书呢？我只要 200 卢比就能卖给您。”

来电者： “好的，先生，我也可以买您的案例集吗？”

莫汉： “您为什么想要那本书？您想把那本厚厚的 650 页精装书里的所有案例都读完吗？”

来电者： “我还有其他选择吗？”

莫汉： “您可以购买案例集的电子版，售价为……” 200 个案例。选择案例，即可获得 100 页的定制便捷案例集，仅需 150 卢比。不过在此之前，请问您知道为什么要使用案例集吗？

来电者： “因为管理学就是通过案例教学法进行的。”

莫汉： “还有更多原因。为什么不购买这本 260 页的管理教育案例教学法电子书，仅需 100 卢比呢？”

来电者： “好的，先生，但是如果我看不懂案例怎么办？”

莫汉： “嗯，在这种情况下，您最好先阅读一本名为《祖父的故事》的简短案例集。如果您喜欢，再购买完整的案例集。”如果您购买以上所有书籍，我将免费赠送您一本《案例分析》（如果您能提供任意两个案例的分析报告）。

来电者： “好的，先生，我该如何购买？”

莫汉： “只需访问 ekhaikk.in，点击‘如何购买纸质/电子书’即可。”

莫汉教授挂断电话后，他的孙子问道：“爷爷，您怎么能以任何价格把书送给来电者呢？”

莫汉教授回答说：“对于值得帮助的人，我可以一直降价，甚至降到 10 卢比。”“这取决于你写这本书的目的是什么。”

“可是，奶奶，该怎么做呢？”好奇的孙子问道。

“去问问你的管理学教授吧。”奶奶笑着说。

莫汉博士当时并没有意识到，尽管他的努力降低了成本，让所有想读的人都能读到这些书，但要实现写书的目标，这项工作还没有完成。然而，如何完成最后阶段的定价将是一次令人惊叹且与众不同的经历，这在印度是独一无二的。

问题：

问题 1：作为老师，您能否解释一下如何在图书行业进行这样的定价？

问题 2：smgi.in/mrp.pdf 这份文件对此有帮助吗？

问题 3：这种方法可以应用于其他产品和服务吗？

问题 4：您是否遇到过其他类似的定价策略？这种策略可能有哪些更广泛的影响？