

乘数效应

在一堂 MBA 课堂上，学生们正在讨论一个关于定价问题的案例。讨论中，有人提出可以采用其他促销策略。讲师沙恩巴格教授讲述了一个教师的案例，这位教师致力于推广源于基层经验的印度文学作品。他开发了一些简短的案例研究，这些案例可以通过移动学习（ME）进行讨论，无需为学生准备纸质案例材料。随着课堂上学生兴趣的加深，案例可以随时扩展。此外，电子书中也可以灵活地添加新的案例。

这位名叫纳伦德拉·莫汉的教师编写了一系列书籍，包括：一套简明易懂的战略管理入门书籍、一套用于管理教育的案例教学书籍、一套用于开展战略管理课程和项目的案例书籍、一套用于教师的案例分析书籍、一套用于管理者学习的书籍，以及一本关于提升综合思维能力的书籍。

这些书籍可以通过网络销售，提供纸质版和电子版两种格式。他不想通过正规出版社出版书籍，因为版权和其他方面的麻烦会限制教师灵活定制课程/项目材料。

这位教师一直没有接受任何教学/培训任务或酬金性质的活动。然而，当他受邀在一家管理学院参加一个与他上一本书主题相关的会议并发表演讲时，他接受了邀请，希望获得关于他作品的反馈。会议结束后，他给主办方写了一封感谢信。

主办方对信的内容感到有些惊讶（见附件 1）。信的内容是真的吗？还是存在语法或计算错误？一个人怎么可能把价值 28000 卢比的书只卖 7150 卢比？

问题 1：信里有什么错误吗？如果没有，你也感到惊讶吗？

问题 2：如果没有，请解释一下，为什么价值 28000 卢比的书只卖 7000 卢比？

问题 3：老师为什么想发送电子书而不是纸质书？电子书有什么具体优势吗？

问题 4：纳伦德拉·莫汉可以发送附件 2 所示的信件吗？

附件 1

尊敬的瓦德卡博士：

我原本不愿接受任何访问贵院的费用，但后来发现斯里瓦特桑博士在我的包里放了一个装有 10000 卢比的信封。

我当时没有时间归还，也不知道该如何处理。经过一番考虑，我采取了以下措施。

收到款项	10000
减去	
出租车费：住所至英迪拉·甘地国际机场 2019 年 2 月 19 日	800
艾哈迈达巴德酒店餐费 2019 年 2 月 20-21 日	600
出租车费：酒店至机场 2019 年 2 月 21 日	900
出租车费：英迪拉·甘地国际机场至住所 2019 年 2 月 21 日	550
	2850
剩下的余额	7150

决定——在一年内，向印度 280 多所 MBA 院校图书馆各寄送一本我的电子书《提升整合思维能力》（定价 100 卢比）。

感谢您协助将本书内容传播给 80 多所院校。

在决定采取这项行动时，我想到一个非常有趣的问题，觉得值得与您分享。

贵校为我此次访问支付的总费用

机票	16839
酒店住宿费（约）	7000
酬金	10000
总计	33839

我购买的机票的取消费用

班加罗尔 - 德里

班加罗尔 - 艾哈迈达巴德 - 德里

20046

如果以 Skype 演示代替亲自访问，可避免的总支出为 **53885**

（这是我在问答环节中提出的观点）

有了这笔费用，印度约 2150 多家 MBA 院校（约占 2018-19 年度印度所有 MBA 院校的 69%）的图书馆就能收到上述电子书。

很奇怪，不是吗？

此致，

真诚的，

莫汉

手机：(+91) 9453023432/ 7991323262/ 9415126367/9696561946

瓦德卡尔博士的回复

尊敬的纳伦德拉·莫汉教授：

我同意您的意见。

先生，我们将积极采取行动，通过电子副本和 Skype 解决方案解决这个问题。

先生，非常感谢您的指导和支持。

瓦德卡尔

收到主任的来信

尊敬的先生：

您能莅临我院，真是我们的荣幸。您的到来为此次活动增添了光彩，也极大地丰富了我们的学习。我将尽力安排您专门为教职工举办一场讲座。

此致，

辛格博士

主任