

# ग्राहक केंद्रीत परवडणारी लवचिक किंमत रचना

(Customer Centric Affordable Flexi Pricing)

ट्रिंग... ट्रिंग...

मोहन : “हॅलो, मोहन बोलतोय.”

कॉलर : “सर, तुमच्या पुस्तकांची किंमत थोडी कमी करू शकता का?”

मोहन : “कोणते पुस्तक हवे आहे?”

कॉलर : “Understanding Strategic Management in a Simple Manner हे पुस्तक.”

मोहन : “त्यावर छापलेली किंमत किती आहे?”

कॉलर : “सर, ५०० रुपये.”

मोहन : “तुम्ही किती देऊ शकता?”

कॉलर : “सर, मी ४०० रुपये देऊ शकतो का?”

मोहन : “ठीक आहे. पण मी तुम्हाला पेपरबॅक आवृत्ती देईन, जी वाचायलाही सोयीची आहे.”

कॉलर : “सर, आणखी एका पुस्तकाची किंमत कमी करू शकता का?”

मोहन : “आता कोणते?”

कॉलर : “Post Liberalisation Development in India – 1991–2017 हे संशोधन पुस्तक.”

मोहन : “तुम्ही ते कुठे पाहिले? त्याची छापील किंमत किती आहे?”

कॉलर : “सर, मी Strategic Management मध्ये Ph.D. करणारा संशोधक विद्यार्थी आहे. मी हे पुस्तक लायब्ररीमध्ये पाहिले.”

मोहन : “तुम्ही मोबाईलवरून बोलत आहात ना? तो तुमचाच मोबाईल आहे? कोणते पॅकेज आहे? दररोज २ GB डेटा मिळतो का?”

कॉलर : “हो.”

मोहन : “मग १००० रुपयांचे हार्डबाउंड लायब्ररी कॉपी का घ्यायची? तुम्ही E-book का घेत नाही? मी ते फक्त २०० रुपयांत देऊ शकतो.”

कॉलर : “ठीक आहे सर. तुमचे Case Book सुद्धा मिळेल का?”

मोहन : “तुम्हाला ते का हवे आहे? त्या जाडजूड, हार्डबाउंड ६५० पानांच्या पुस्तकातील सर्व केस वाचायचे आहेत का?”

कॉलर : “माझ्याकडे दुसरा पर्याय आहे का?”

मोहन : “तुम्ही Case Book ची E-version घेऊ शकता. ती २०० रुपयांत उपलब्ध आहे. त्यातील निवडक केस घेऊन तुम्ही सुमारे १०० पानांचे कस्टमाइज्ड पुस्तक फक्त १५० रुपयांत मिळवू शकता. पण त्याआधी मी विचारू का – Case Book का वापरावे हे तुम्हाला माहिती आहे का?”

कॉलर : “कारण मॅनेजमेंटचे शिक्षण Case Method द्वारे दिले जाते.”

मोहन : “त्यापेक्षा अधिक आहे. तुम्ही Management Education साठी Case Method वर आधारित २६० पानांचे E-book का घेत नाही? ते फक्त १०० रुपयांत आहे.”

कॉलर : “ठीक आहे सर, पण मला केस समजल्या नाहीत तर?”

मोहन : “तर आधी ‘Tales of Grandfather’ नावाचे लहान केस पुस्तक वाचा. ते आवडले तर पूर्ण Case Book घ्या. आणि जर तुम्ही वर नमूद केलेली सर्व पुस्तके घेतली, तर तुम्ही कोणत्याही दोन केसचे विश्लेषण पाठविल्यास मी तुम्हाला Analysis of Cases हे पुस्तक मोफत देईन.”

कॉलर : “ठीक आहे सर. मी ही पुस्तके कशी खरेदी करू?”

मोहन : “ekhaikk.in या वेबसाइटला भेट द्या आणि HOW TO BUY PRINTED / E-Books या पर्यायावर क्लिक करा.”

प्रा. मोहन यांनी फोन ठेवताच त्यांच्या नातवाने विचारले, “नाना, तुम्ही कॉलरने सांगितलेल्या कोणत्याही किमतीत पुस्तक कसे देता?”

प्रा. मोहन म्हणाले, “योग्य व्यक्तीसाठी मी किंमत १० रुपयांपर्यंतही कमी करू शकतो. हे सर्व पुस्तक लिहिण्यामागील उद्देशावर अवलंबून असते.”

“पण कसे नाना?” उत्सुक नातवाने विचारले.

नाना हसत म्हणाले, “तुझ्या मॅनेजमेंट प्राध्यापकांना विचार.”

डॉ. मोहन यांना हे जाणवले नाही की पुस्तके लिहिण्याचा उद्देश पूर्ण करण्यासाठी अजून काम बाकी आहे. जरी त्यांच्या प्रयत्नांमुळे खर्च कमी झाला आणि पुस्तके इच्छुकांपर्यंत पोहोचली, तरीही या प्रक्रियेचा शेवटचा टप्पा व्यवस्थापित करणे हा एक वेगळाच आणि भारतीय संदर्भात अनोखा अनुभव ठरणार होता.

## प्रश्न:

**प्र.१.** प्रशिक्षक म्हणून तुम्ही पुस्तक व्यवसायात अशी किंमत रचना कशी करता येईल हे स्पष्ट करू शकता का?

**प्र.२.** smgi.in/mrp.pdf हा पेपर यामध्ये मदत करू शकतो का?

**प्र.३.** ही पद्धत इतर उत्पादने आणि सेवांसाठी लागू करता येईल का?

**प्र.४.** व्यवसायाच्या शेवटच्या टप्प्याचे व्यवस्थापन करण्याचा तुम्हाला इतर कोणता अनुभव आला आहे का? त्याचे व्यापक परिणाम काय असू शकतात?