

गुणक परिणाम

(The Multiplier Effect)

MBA विद्यार्थ्यांच्या एका वर्गात किंमत निर्धारण (pricing) विषयावरील एक केस चर्चा होत होती. चर्चेदरम्यान पर्यायी प्रमोशनल धोरणे असू शकतात का हा मुद्दा पुढे आला.

प्राध्यापक शानभाग यांनी एका शिक्षकाची कथा सांगितली. हा शिक्षक तळागाळातील अनुभवांवर आधारित भारतीय व्यवस्थापन साहित्याचा प्रसार करण्याचा प्रयत्न करत होता.

तो शिक्षक लहान केस स्टडीज विकसित करत होता ज्या **ME (Mobile Enabled) learning** द्वारे चर्चा करता येतील आणि ज्यासाठी मुद्रित केस मटेरियलची व्यवस्था करण्याची गरज भासत नव्हती.

यामुळे:

- वर्गातील रस वाढत जाईल तसा केस विस्तारता येत होता
- ई-बुक्समध्ये नवीन केस सहज समाविष्ट करता येत होते

त्या शिक्षकाचे नाव नरेंद्र मोहन होते.

त्यांनी Strategic Management सोप्या पद्धतीने समजण्यासाठी अनेक पुस्तके विकसित केली होती:

- Strategic Management समजण्यासाठी पुस्तक
- Management education साठी Case Method वर पुस्तक
- Strategic Management शिकवण्यासाठी Case Book
- Faculty साठी Case Analysis पुस्तक
- Working managers साठी पुस्तक
- Integrative Thinking Ability वाढवण्यासाठी पुस्तक

ही पुस्तके मुद्रित तसेच ई-बुक स्वरूपात ऑनलाइन उपलब्ध होती.

त्यांनी जाणीवपूर्वक पारंपरिक प्रकाशकांचा मार्ग निवडला नाही. कारण त्यांना वाटत होते की त्यामुळे शिक्षकांना अभ्यासक्रमानुसार सामग्री सानुकूल करण्याचे स्वातंत्र्य कॉपीराइट आणि इतर अडचणींमुळे मिळत नाही.

ते शिक्षक कोणतेही teaching किंवा training assignment स्वीकारत नसत आणि मानधनावर आधारित कार्यक्रमही स्वीकारत नसत.

तथापि, जेव्हा त्यांना एका व्यवस्थापन संस्थेत परिषदेसाठी आमंत्रित केले गेले (जिथे विषय त्यांच्या शेवटच्या पुस्तकाशी संबंधित होता), तेव्हा त्यांनी आपल्या कामावर अभिप्राय मिळवण्यासाठी ते आमंत्रण स्वीकारले.

परिषदेनंतर त्यांनी यजमान संस्थेला धन्यवाद पत्र पाठवले.

त्या पत्रातील मजकूर पाहून यजमान थोडे आश्चर्यचकित झाले (Exhibit 1 पहा).

हे खरे होते का?

की त्यात काही व्याकरण किंवा गणिताची चूक होती?

एक व्यक्ती ₹28000 किमतीची पुस्तके फक्त ₹7150 मध्ये कशी विकू शकतो?

प्रश्न:

प्र.१: पत्रात काही चूक आहे का? नसल्यास तुम्हालाही आश्चर्य वाटते का?

प्र.२: जर आश्चर्य वाटत नसेल तर ₹28000 किमतीची पुस्तके ₹7000 मध्ये कशी विकली जाऊ शकतात हे स्पष्ट करा.

प्र.३: शिक्षकाने मुद्रित पुस्तकांऐवजी ई-बुक्स पाठवण्याचा निर्णय का घेतला? त्याचे काही विशिष्ट फायदे आहेत का?

प्र.४: नरेंद्र मोहन Exhibit 2 मध्ये दाखवलेले पत्र पाठवू शकतात का?

Exhibit 1

प्रिय डॉ. वाडेकर,

आपल्या संस्थेला भेट देण्यासाठी कोणतेही मानधन स्वीकारण्यास मी अनुत्सुक होतो. पण डॉ. श्रीवत्सन यांनी माझ्या बॅगमध्ये ₹10000 असलेले एक पाकीट ठेवले होते.

ते परत करण्यासाठी मला वेळ मिळाला नाही. त्यामुळे त्या पैशाचे काय करावे याचा विचार केला आणि पुढीलप्रमाणे निर्णय घेतला.

प्राप्त रक्कम:

₹10000

खर्च:

- टॅक्सी: निवासस्थान ते IGI विमानतळ (19.02.19) – ₹800
- हॉटेल फूड बिल (20–21.02.19) – ₹600
- टॅक्सी: हॉटेल ते विमानतळ (21.02.19) – ₹900
- टॅक्सी: IGI विमानतळ ते निवासस्थान – ₹550

एकूण खर्च: ₹2850

शिल्लक:

₹7150

निर्णय:

Enhancing Integrative Thinking Ability (₹100 किंमत) या माझ्या ई-बुकची प्रत्येकी एक प्रत भारतातील 280+ MBA संस्थांच्या ग्रंथालयांना एका वर्षात पाठवण्याचा निर्णय घेतला.

या पुस्तकातील संदेश 80+ संस्थांपर्यंत पोहोचविण्यात मदत केल्याबद्दल धन्यवाद.

हा निर्णय घेताना एक मनोरंजक विचार माझ्या मनात आला, जो तुमच्याशी शेअर करावा असे वाटले.

आपल्या संस्थेचा माझ्या भेटीवरील एकूण खर्च:

- विमान भाडे – ₹16839
- हॉटेल खर्च (अंदाजे) – ₹7000
- मानधन – ₹10000

एकूण: ₹33839

माझ्याकडून खरेदी केलेल्या तिकिटांच्या रद्दीकरण शुल्क:

- बेंगळूरु-दिल्ली
- बेंगळूरु-अहमदाबाद-दिल्ली

₹20046

जर प्रत्यक्ष भेटीऐवजी Skype presentation घेतले असते तर टाळता आलेला खर्च:

₹53885

या रकमेने भारतातील सुमारे **2150+ MBA संस्थांना** (2018-19 मध्ये असलेल्या एकूण MBA संस्थांपैकी सुमारे 69%) या ई-बुकची एक प्रत देता आली असती.

विचित्र आहे ना?

सादर,
आपला विश्वासू,

मोहन

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

डॉ. वाडेकर यांचे उत्तर:

प्रिय प्रो. नरेंद्र मोहन,

मी आपल्याशी सहमत आहे.

सर, आम्ही ई-कॉपी आणि Skype उपाय निश्चितपणे अमलात आणू.

मार्गदर्शन आणि सहकार्याबद्दल धन्यवाद.

– वाडेकर

संचालकांचा संदेश:

आदरणीय सर,

आपण आमच्या संस्थेत उपस्थित राहिलात हे आमच्यासाठी आशीर्वादासारखे होते. आपण कार्यक्रमाला शोभा आणली आणि आमच्या शिक्षण प्रक्रियेला मोठे मूल्य दिले.

मी आपल्यासाठी फक्त प्राध्यापकांसाठी एक विशेष सत्र आयोजित करण्याचा प्रयत्न करेन.

सादर शुभेच्छा,

डॉ. ए. सिंह

संचालक