

Кэшбэк (Возврат средств)

Предыстория: Разработав ряд электронных книг (smgi.in/cases/c84.pdf — 1 стр.; smgi.in/cases/c91.pdf — 4 стр.; smgi.in/cases/c92.pdf — 3 стр.), д-р Нарендра Мохан задумался о способах распространения своих трудов. С помощью эксперта по маркетингу он составил и направил следующее письмо директорам различных институтов и школ бизнеса страны. Письмо было довольно необычным, но он решил последовать совету своего друга. Однако сам друг не был уверен, стоит ли д-ру Мохану и далее расширять предложение кэшбэка по возрастающей ставке для 6-й (120%), 7-й (140%), 8-й (160%), 9-й (180%) и 10-й (200%) книг.

Текст информационного письма

Уважаемый(-ая) директор!

С большим удовольствием сообщаем Вам, что электронные версии всех наших книг по Стратегическому менеджменту теперь доступны для приобретения.

Книги предназначены как для самостоятельного изучения, так и для проведения занятий по программам MBA и программам развития руководителей (MDP) по стратегическому менеджменту.

Электронные версии — это доступные по цене издания, обладающие следующими преимуществами:

- Удобство чтения в любом месте, в любое время и в любой точке мира.
- Удобная печать на формате A4: гибкость позволяет распечатывать только необходимые страницы (экономия бумаги и тонера).
- Обеспечение мобильного обучения (ME Learning), которое может проводиться без использования печатных пособий. Мобильное обучение также позволяет расширять кейсы по мере роста интереса аудитории, вместо того чтобы сразу давать участникам объемные тексты.
- Удобная адаптация материалов курсов и программ под конкретные требования и задачи обучения.
- Отсутствие необходимости в больших складских помещениях для хранения. Размер шрифта легко настраивается для комфорта глаз читателей и участников занятий.
- Возможность оперативно привлекать материалы из нескольких книг непосредственно во время дискуссий на занятиях.

Условия специальных предложений:

1. По случаю торжественного вручения дипломов (выпускного) в Вашем институте мы предлагаем следующее привлекательное предложение с кэшбэком, чтобы помочь студентам, преподавателям, выпускникам и всем заинтересованным лицам приобрести комплект наших книг. Обратите внимание: данное предложение действительного только при покупке разных книг (не нескольких экземпляров одной и той же книги):

- **20% кэшбэка от каталожной цены за 1-ю электронную книгу**
- **40% кэшбэка от каталожной цены за 2-ю электронную книгу**
- **60% кэшбэка от каталожной цены за 3-ю электронную книгу**
- **80% кэшбэка от каталожной цены за 4-ю электронную книгу**
- **100% кэшбэка от каталожной цены за 5-ю электронную книгу**

Покупатель может выбрать любую книгу (книги) по своему усмотрению для получения кэшбэка.

2. Мы также предлагаем кэшбэк при покупке нескольких экземпляров: 20% при покупке 1–10 экземпляров и 40% на все последующие экземпляры.

3. Обратите внимание: кэшбэк выплачивается непосредственно авторами. Для его получения необходимо в течение недели после покупки книги (книг) выслать на адрес narendra2019@gmail.com следующие данные:

ФИО покупателя / № и дата заказа / Банковский счет для перечисления кэшбэка / БИК (IFSC код) отделения банка / Город

4. Акция с кэшбэком действует строго с 1 марта 2019 года по 30 апреля 2019 года.

- [Ознакомиться с книгами: \[Нажмите здесь\]](#)
- [Заказать книги: \[Нажмите здесь\]](#)

Буду весьма признателен, если Вы распространите это письмо среди студентов, преподавателей, выпускников и всех, кому могут быть интересны данные книги. Пусть Стратегический Менеджмент направляет их карьеру!

**С уважением,
проф. Нарендра Мохан**

Бывший профессор и декан IMP

Бывший директор и профессор IMX

Email: narendra2019@gmail.com

Тел. моб.: (+91) 8884420055 (Vodafone) | 9453023432 (Idea) | 7991323262 (Airtel) | 9415126367 / 9415016367 (BSNL) | 9696561946 (Jio)

Вопросы к кейсу (Вопросы для анализа)

B1. Какова будет фактическая (эффективная) стоимость одной книги, если покупатель приобретет комплект из 5 разных книг?

B2. Согласны ли вы с промо-стратегией, предложенной экспертом по маркетингу? Следует ли д-ру Мохану расширять предложение кэшбэка далее по возрастающей ставке для 6-й (120%), 7-й (140%), 8-й (160%), 9-й (180%) и 10-й (200%) книг?

B3. Какие альтернативные варианты специального предложения / акции вы можете предложить?

B4. Какие еще условия или ограничения необходимы (если таковые имеются) для проведения подобной акции?

B5. Каков объем (длина) данного кейса в количестве страниц?

B6. Сколько скрытых смыслов / «мелодий» подтекста содержится в кейсе (подсказка: их больше 36)?

Примечание: Все необходимые данные для принятия решений содержатся в тексте кейса. Требуется ли какая-либо дополнительная информация для разработки практического и коммерчески оправданного предложения?