

El Cashback

C55

Tras desarrollar algunos libros electrónicos¹ (smgi.in/cases/c84.pdf [1 página], smgi.in/cases/c91.pdf [4 páginas], smgi.in/cases/c92.pdf [3 páginas]), el doctor Narendra Mohan pensó en cómo dar a conocer sus trabajos². Con la ayuda de un experto en marketing, redactó y envió la siguiente carta a los directores de diversas escuelas de gestión del país³. Era un enfoque algo inusual, pero decidió seguir el consejo de su amigo⁴.

Su amigo, sin embargo, no estaba convencido de que el doctor Mohan debiera ampliar la oferta de Cashback, a un porcentaje creciente, para el 6.º libro (120 %), el 7.º (140 %), el 8.º (160 %), el 9.º (180 %) y el 10.º (200 %)⁵.

Estimado señor,

Es un placer informarle de que ya está disponible la versión electrónica de todos nuestros libros relacionados con Dirección Estratégica⁶.

Los libros son útiles tanto para el estudio autónomo como para impartir cursos de MBA y Programas de Desarrollo Directivo (MDP) sobre Dirección Estratégica⁷.

Las versiones electrónicas son libros de bajo coste que ofrecen las siguientes ventajas⁸:

- Son fáciles de leer, en cualquier lugar, en cualquier momento y en cualquier parte del mundo⁹.
- También pueden imprimirse cómodamente en tamaño A4¹⁰.
- Permiten la flexibilidad de imprimir solo el número necesario de páginas (ahorrando papel y tinta)¹¹.
- Permiten el aprendizaje ME (habilitado para móviles), que puede impartirse sin necesidad de texto impreso¹². El aprendizaje ME también permite ampliar los casos a medida que crece el interés de la clase, en lugar de entregar a los participantes casos voluminosos desde el principio¹³.
- También permiten personalizar cómodamente el material del curso o programa para adaptarlo a sus necesidades¹⁴.
- No requieren un gran espacio de almacenamiento para su existencias¹⁵.
- El tamaño de la fuente puede ajustarse para adaptarse a la vista del lector y de los participantes en clase¹⁶.
- Permiten extraer contenido de varios libros a la vez, si es necesario, durante la discusión en clase¹⁷.

1. Con motivo de la ceremonia de graduación de su instituto, ofrecemos el siguiente atractivo incentivo de Cashback, para ayudar a estudiantes, profesorado, antiguos alumnos y demás interesados a hacerse con la colección de nuestros libros. Tenga en cuenta que esta oferta de Cashback solo está disponible para la compra de libros distintos (no aplica a varias copias de uno o más libros)¹⁸.

20 % de Cashback sobre el precio de lista del 1.er libro electrónico¹⁹
40 % de Cashback sobre el precio de lista del 2.º libro electrónico²⁰
60 % de Cashback sobre el precio de lista del 3.er libro electrónico
80 % de Cashback sobre el precio de lista del 4.º libro electrónico²¹
100 % de Cashback sobre el precio de lista del 5.º libro electrónico

Cada cual puede elegir el libro o los libros de su preferencia para acogerse al Cashback²².

2. También ofrecemos Cashback para copias múltiples: un 20 % para las copias 1 a 10, y un 40 % para las siguientes²³.

3. Tenga en cuenta que el Cashback lo ofrecen los propios autores, por lo que deberán remitirse los siguientes datos, en un plazo de una semana desde la compra del libro o los libros, a²⁴ narendra2019@gmail.com:

Nombre del comprador / número y fecha del pedido / cuenta bancaria a la que debe hacerse el Cashback / código IFSC de la sucursal / ciudad²⁵.

4. El incentivo de Cashback está disponible únicamente del 1 de marzo de 2019 al 30 de abril de 2019.

Para conocer los libros²⁶: Haga clic aquí

Para hacer un pedido de los libros²⁷: Haga clic aquí

Le quedaría muy agradecido si tuviera a bien hacer circular este correo entre estudiantes, profesorado, antiguos alumnos y demás personas que puedan estar interesadas en los libros²⁸. Que la Dirección Estratégica guíe su carrera²⁹.

Saludos cordiales³⁰,

Prof. Narendra Mohan

Antiguo profesor y decano, IMP

Antiguo director y profesor, IMX

Correo electrónico: narendra2019@gmail.com

Móvil: (+91) 8884420055 Vodafone 9453023432 Idea 7991323262 Airtel 9415126367 / 9415016367 BSNL 9696561946 Jio

Preguntas

P1. ¿Cuál sería el coste efectivo por libro si un cliente decide comprar 5 libros distintos?

P2. ¿Está usted de acuerdo con la estrategia de promoción sugerida por el experto en marketing? ¿Debería el doctor Mohan ampliar la oferta de Cashback, a un porcentaje creciente, para el 6.º, 7.º, 8.º, 9.º y 10.º libro?

P3. ¿Alguna sugerencia para una oferta alternativa?

P4. ¿Qué otras condiciones serían necesarias, en su caso, para formular la oferta?

P5. ¿Cuánto ocupa este caso (número de páginas)?

P6. ¿Cuántas melodías se esconden en el caso (no son más de 36)?

Nota: todos los datos relevantes para tomar las decisiones están disponibles en el caso. ¿Se necesita alguna información adicional para elaborar una oferta práctica?