

28. வாடிக்கையாளரை மையமாகக் கொண்ட மலிவு- ஃப்ளெக்ஸி விலை

டிரிங். டிரிங்.

மோகன்: "ஹலோ, மோகன் பேசுகிறேன்"

அழைப்பாளர்: "ஐயா, உங்கள் புத்தகங்களின் விலையைக் கொஞ்சம் குறைக்க முடியுமா?"

மோகன்: "எந்தப் புத்தகத்தைப் பற்றி கூறுகிறீர்கள்"

அழைப்பாளர்: "எளிய முறையில் வியூக நிர்வாகத்தைப் புரிந்து கொள்வதற்கான தலைப்புடைய புத்தகம்".

மோகன்: "என்ன விலை எழுதப்பட்டுள்ளது?"

அழைப்பவர்: "ஐயா, ரூ.500/-."

மோகன்: "எத்தனை கொடுக்கலாம்?"

அழைப்பாளர்: "சார், நான் ரூ.400 கொடுக்கலாமா?"

மோகன்: "சரி. ஆனால் நான் உங்களுக்கு *paper-back* தருகிறேன், இதுவாசிப்பதற்கும் வசதியானது.

அழைப்பாளர்: "ஐயா, வேறொரு புத்தகத்தின் விலையைக் குறைக்க முடியுமா?"

மோகன்: "இப்போது எது?"

அழைப்பாளர்: "இந்தியாவில் தாராள மயமாக்கலுக்குப் பின்வளர்ச்சி- 1991-2017" என்ற ஆராய்ச்சிப் புத்தகம்.

மோகன்: "எங்கே பார்த்தீர்கள்? அதன் அச்சிடப்பட்ட விலை என்ன?"

அழைப்பாளர்: "சார், நான் ஆராய்ச்சி மாணவன் ஆவேன். வியூக மேலாண்மையில் முனைவர் பட்டத்திற்காக ஆராய்ச்சி செய்கிறேன். இந்தப் புத்தகத்தை நூலகத்தில் பார்த்தேன்".

மோகன்: "நீங்கள் மொபைலில் இருந்து பேசுகிறீர்கள். இல்லையா? இது உங்கள் மொபைலா? உங்களிடம் என்ன தொகுப்பு உள்ளது? இது ஒரு நாளைக்கு 2ஜிபி-தானா?"

அழைப்பாளர்: "ஆம்"

மோகன்: "உங்களுக்கு எதற்கு 1000 ரூபாய் கடின நூலக நகல் வேண்டும்? நீங்கள் ஏன் மின் புத்தகத்தை வாங்கக்கூடாது. நான் அதனை 200 ரூபாய்க்குத் தருகிறேன்"

அழைப்பாளர்: "சரி சார், உங்கள் சம்பவ ஆய்வுகள் புத்தகத்தையும் நான் பெற முடியுமா?"

மோகன்: "உங்களுக்கு ஏன் அது வேண்டும்? அந்தக் பருமனான, கடினமான 650 பக்கங்கள் கொண்ட புத்தகத்திலிருந்து எல்லாச் சம்பவ ஆய்வுகளையும் படிக்க விரும்புகிறீர்களா?"

அழைப்பாளர்: "எனக்கு விருப்பங்கள் உள்ளனவா?"

மோகன்: "நீங்கள் கேஸ்புக்கின் மின்பதிப்பை வாங்கலாம், அது ரூ.200க்கு கிடைக்கிறது." தேர்ந்தெடுத்த சம்பவ ஆய்வுகளைத் தொகுத்து 100 பக்கங்கள் கொண்ட வசதியான புத்தகத்தை நீங்கள் ரூபாய் 150 மட்டும் செலுத்தித் தனிப்பயனாக்கலாம். ஆனால் அதற்கு முன் ஒரு கேள்வி, நீங்கள் ஏன் கேஸ் புக்கைப் பயன்படுத்த வேண்டும் என்று உங்களுக்குத் தெரியுமா?"

அழைப்பாளர்: "ஏனெனில் மேலாண்மை ஆய்வுகள் சம்பவ ஆய்வு முறை மூலம் செய்யப்படுகின்றன"

மோகன்: "இன்னும் இருக்கிறது. மேலாண்மைக் கல்விக்கான சம்பவ ஆய்வுகள் என்ற 260 பக்கங்கள் கொண்ட மின்புத்தகத்தை ரூ.100/-க்கு நீங்கள் ஏன் வாங்கக்கூடாது".

அழைப்பாளர்: "சரி சார், ஆனால் என்னால் சம்பவ ஆய்வுகளை புரிந்து கொள்ள முடியாவிட்டால் என்ன செய்வது?"

மோகன்: "சரி. அப்படியானால், நீங்கள் முதலில் "தாத்தாவின் கதைகள்" என்ற தலைப்பில் ஒரு சிறிய புத்தகத்தைப் படிப்பது நல்லது. நீங்கள் விரும்பினால், சம்பவ ஆய்வு முழுப் புத்தகத்தையும் வாங்கவும். மேலே உள்ள அனைத்துப் புத்தகங்களையும் நீங்கள் வாங்கி, ஏதேனும் இரண்டு வழக்குகளின் பகுப்பாய்வை அனுப்பினால், வழக்குகளின் பகுப்பாய்வின் நகலை இலவசமாக நான் உங்களுக்குத் தருகிறேன்.

அழைப்பாளர்: "சரி சார், அதை எப்படி வாங்குவது?"

மோகன்: "ekhaikk.in-ஐப் பார்வையிடவும் மற்றும் அச்சிடப்பட்ட / மின்புத்தகங்களை எப்படி வாங்குவது என்பதைக் கிளிக் செய்யவும்.

பேராசிரியர் மோகன், போனை வைத்த போது, அவரது பேரன், "நானா, அழைப்பவருக்கு அவர் கேட்கும் விலைக்கு எப்படிப் புத்தகம் கொடுக்கிறீர்கள்?" என்று கேட்டான்.

அதற்குப் பதிலளித்த பேராசிரியர் மோகன், "தகுதியான நபர்களுக்கு என்னால் ரூபாய் 10 வரை விலையைக் குறைத்துக் கொண்டே இருக்க முடியும். ஒருவர் ஏன் புத்தகத்தை எழுதுகிறார் என்பதைப் பொறுத்து இது சாத்தியமே".

"ஆனால், எப்படி நானா?" என்று வினவினான் பேரன்.

"உங்க மேனேஜ்மென்ட் ப்ரொஃபசரைக் கேளுங்க", என்றார் நானா சிரித்துக்கொண்டே...

புத்தகங்களை எழுதும் நோக்கத்தை அடைவதற்கான பணி இன்னும் முடிவடையவில்லை என்பதை டாக்டர் மோகன் உணர்ந்தார். இருப்பினும் அவரது

முயற்சியால் செலவைக் குறைத்துப் புத்தகங்களை விரும்பும் அனைவருக்கும் கொடுக்க முடிந்தது. ஆனால் பந்தயத்தின் கடைசிக் கட்டத்தை நிர்வகிப்பது இந்தியச் சூழலுக்குத் தனித்துவமான ஓர் அற்புதமான மற்றும் வித்தியாசமான அனுபவமாக இருக்கும் என்று நினைத்தார்.

கேள்விகள்:

- Q1. ஒரு பயிற்றுவிப்பாளராக, புத்தகங்களின் வணிகத்தில் அத்தகைய விலை நிர்ணயம் எவ்வாறு செய்யப்படலாம் என்பதை விளக்க முடியுமா?
- Q2. smgi.in/mrp.pdf ஆராய்ச்சிக் கட்டுரை அதற்கு உதவுமா?
- Q3. பிற தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளுக்கு இந்த அணுகுமுறையைப் பின்பற்ற முடியுமா?
- Q4. மீதமுள்ளவற்றின் கடைசிக் கட்டத்தை நிர்வகிப்பதில் வேறு ஏதேனும் அனுபவத்தை நீங்கள் கண்டிருக்கிறீர்களா? இதை விடப் பரந்த மாற்றங்களாக என்ன இருக்க முடியும்?