

**వినియోగదారు కేంద్రీకృత సరసమైన ఫ్లెక్సి ధరలు**  
(Customer Centric Affordable Flexi Pricing)

ట్రింగ్. ట్రింగ్.

మోహన్: "నమస్కారం, నేను మోహన్."

కాల్ చేసిన వ్యక్తి: "సార్, మీ పుస్తకాల ధరను కొంచెం తగ్గించగలరా?"

మోహన్: "ఏ పుస్తకం బాబూ?"

కాల్ చేసిన వ్యక్తి: "'అండర్స్టాండింగ్ స్ట్రాటజిక్ మేనేజ్మెంట్ ఇన్ ఎ సింపుల్ మ్యానర్' అనే పేరు గల పుస్తకం."

మోహన్: "దానిపై ఎంత ధర రాసి ఉంది?"

కాల్ చేసిన వ్యక్తి: "సార్, రూ. 500/-."

మోహన్: "మీరు ఎంత చెల్లించగలరు?"

కాల్ చేసిన వ్యక్తి: "సార్, నేను 400 రూపాయలు చెల్లించనా?"

మోహన్: "సరే. కానీ నేను మీకు పేపర్ బ్యాక్ ఇస్తాను, అది చదవడానికి కూడా సౌకర్యవంతంగా ఉంటుంది."

కాల్ చేసిన వ్యక్తి: "సార్, మీరు మరో పుస్తకం ధర తగ్గించగలరా?"

మోహన్: "ఇప్పుడు ఏది?"

కాలర్: "భారతదేశంలో సరళీకరణానంతర అభివృద్ధి- 1991-2017 అనే పరిశోధన పుస్తకం".

మోహన్: "మీరు దాన్ని ఎక్కడ చూశారు? దాని మీద ఎంత ధర ముద్రించి ఉంది?"

ఫోన్ చేసిన వ్యక్తి: "సార్, నేను స్ట్రాటజిక్ మేనేజ్మెంట్ లో పీహెచ్ డీ చేస్తున్న పరిశోధక విద్యార్థిని. | నేను ఈ పుస్తకాన్ని లైబ్రరీలో చూశాను".

మోహన్: "మీరు మొబైల్ నుంచి మాట్లాడుతున్నారు కదా? ఇది మీ మొబైలేనా? మీ ప్యాకేజీ ఏమిటి? అది రోజుకు 2 జీబీనా?"

కాలర్: "అవును" మోహన్: "మీకు వెయ్యి రూపాయల హార్డ్ బైండింగ్ లైబ్రరీ కాపీ ఎందుకు కావాలి? ఈ-బుక్ ఎందుకు తీసుకోకూడదు? నేను దానిని కేవలం రెండు వందల రూపాయలకే ఇవ్వగలను"

కాలర్: "సరే సార్, మీ కేస్ బుక్ కూడా ఇవ్వగలరా?"

మోహన్: "మీకెందుకు అది కావాలి? ఆ లావుపాటి, గట్టి అట్ట ఉన్న 650 పేజీల పుస్తకంలోని కేసులన్నీ చదవాలనుకుంటున్నారా?" కాలర్: "నాకు వేరే మార్గాలు ఉన్నాయా?"

మోహన్: "మీరు 'ది కేస్ బుక్' ఇ-వెర్షన్ ను కొనుగోలు చేయవచ్చు, అది రూ. 200/- కే లభిస్తుంది." మీకు నచ్చిన కేసులను ఎంచుకుంటే, కేవలం రూ. 150/- కే మీ అభిరుచికి తగినట్లుగా 100 పేజీల సౌకర్యవంతమైన పుస్తకాలను మీరు పొందవచ్చు. అయితే, దానికి ముందు నేను ఒకటి అడగవచ్చా? మీరు 'కేస్ బుక్' ను ఎందుకు ఉపయోగించాలో మీకు తెలుసా?"

కాలర్: "ఎందుకంటే మేనేజ్మెంట్ అధ్యయనాలు కేస్ మెథడ్ ద్వారా జరుగుతాయి"

మోహన్: "ఇందులో ఇంకా చాలా ఉంది. కేవలం రూ. 100/- కే లభించే 'కేస్ మెథడ్ ఫర్ మేనేజ్మెంట్ ఎడ్యుకేషన్' 260 పేజీల ఈ-బుక్ ను మీరే ఎందుకు కొనకూడదు?"

కాలర్ : "సరే సార్, కానీ నాకు కేసులు అర్థం కాకపోతే ఏం చేయాలి?"

మోహన్: "సరే. అలాగైతే మీరు ముందుగా 'టేల్స్ ఆఫ్ గ్రాండ్ ఫాదర్' అనే పేరుతో ఉన్న ఒక చిన్న కేసెస్ పుస్తకాన్ని చదవడం మంచిది. అది మీకు నచ్చితే, కేసెస్ పూర్తి పుస్తకాన్ని కొనండి. మీరు పైన చెప్పిన పుస్తకాలన్నీ కొంటే, ఏవైనా రెండు కేసుల విశ్లేషణ పంపితే, నేను మీకు 'అనాలసిస్ ఆఫ్ కేసెస్' పుస్తకం కాపీని ఉచితంగా ఇస్తాను".

కాలర్ : "సరే సార్, నేను దీన్ని ఎలా కొనాలి?"

మోహన్ : " కేవలం ekhaikk.in ని సందర్శించి, 'ముద్రిత / ఇ-పుస్తకాలను ఎలా కొనాలి' అనే దానిపై క్లిక్ చేయండి"

ప్రొఫెసర్ మోహన్ ఫోన్ పెట్టేయగానే, అతని మనవడు "నానా, ఫోన్ చేసిన వ్యక్తి అడిగినంత ధరకు మీరు పుస్తకం ఎలా ఇస్తున్నారు?" అని అడిగాడు.

ప్రొఫెసర్ మోహన్ ఇలా బదులిచ్చారు, "అర్జునైన వారికి నేను ధరను రూ. 10 వరకు కూడా తగ్గించగలను. అది పుస్తకం ఎందుకు రాస్తున్నారనే దానిపై ఆధారపడి ఉంటుంది."

"కానీ, అదెలా నానా?" అని ఆసక్తిగా మనవడు అడిగాడు.

"మీ మేనేజ్ మెంట్ ప్రొఫెసర్ ని అడగండి," అని నానా నవ్వుతూ అన్నారు.

డాక్టర్ మోహన్ తన ప్రయత్నాల వల్ల ఖర్చు తగ్గి, పుస్తకాలు కావాలనుకున్న వారందరికీ అందుబాటులోకి వచ్చినప్పటికీ, పుస్తకాలు రాసే లక్ష్యాన్ని సాధించే పని ఇంకా పూర్తి కాలేదని ఆయన గ్రహించలేదు. కానీ ఆ పరుగులోని చివరి దశను నిర్వహించడం అనేది భారతీయ సందర్భానికి ప్రత్యేకమైన, అద్భుతమైన మరియు విభిన్నమైన అనుభవం కాబోతోంది.

ప్రశ్న 1. బోధకుడిగా, పుస్తకాల వ్యాపారంలో ఇలాంటి ధరల నిర్ణయం ఎలా చేయవచ్చో మీరు వివరించగలరా?

ప్రశ్న 2. smgi.in/mrp.pdf అనే పత్రం దీనికి సహాయపడగలదా?

ప్రశ్న 3. ఈ విధానాన్ని ఇతర ఉత్పత్తులు మరియు సేవల కోసం కూడా అనుసరించవచ్చా?

ప్రశ్న 4. మిగిలిన వాటి చివరి దశను నిర్వహించడంలో మీకు ఇంతకు ముందు ఏమైనా అనుభవం ఎదురైందా? దీని విస్తృత పరిణామాలు ఏమై ఉండవచ్చు?