

سی ۴۸

گاہک کی ضرورت سستی اور لچکدار قیمت

C84

Customer Centric Affordable Flexi Pricing

ٹرنگ... ٹرنگ...

موہن: ”ہیلو میں موہن بول رہا ہوں۔“

کالر: ”سر، کیا آپ اپنی کتابوں کی قیمت تھوڑی سی کم کر سکتے ہیں؟“

موہن: ”کون سی کتاب میرے پیارے؟“

کالر: ”Understanding Strategic Management in a Simple

Manner نامی کتاب۔“

موہن: ”اس پر کتنی قیمت لکھی ہوئی ہے؟“

کالر: ”سر، ۵۰۰ روپے۔“

موہن: ”آپ کتنے پیسے دے سکتے ہیں؟“

کالر: ”سر، میں ۴۰۰ روپے دے سکتا ہوں؟“

موہن: ”ٹھیک ہے۔ لیکن میں آپ کو اس کا پیپر بیک ایڈیشن دوں گا جو پڑھنے میں بھی آسان ہوتا ہے۔“

کالر: ”سر، کیا آپ ایک اور کتاب کی قیمت کم کر سکتے ہیں؟“

موہن: ”اب کون سی؟“

کالر: ”Post Liberalisation Development in india -1991-2017“

نامی تحقیقی کتاب۔

موہن: ”آپ نے یہ کتاب کہاں ملی؟ اس کی پرنٹ قیمت کتنی ہے؟“

کالر: ”سر، میں اسٹریٹجک مینجمنٹ میں پی۔ ایچ۔ ڈی کر رہا ہوں ایک ریسرچ اسکالر ہوں۔ میں نے یہ کتاب لائبریری میں دیکھی تھی۔“

موہن: ”آپ موبائل سے بات کر رہے ہیں، ہے نا؟ کیا یہ آپ کا اپنا موبائل ہے؟ آپ کے پاس کون سا پیکیج ہے؟ کیا روزانہ ۲ جی بی والا پیک ہے؟“

کالر: ”جی ہاں۔“

موہن: ”پھر آپ کو ایک ہزار روپے والی ہارڈ باؤنڈ لائبریری کاپی کیوں چاہیے؟ ای۔ بک کیوں نہیں لیتے؟ وہ میں صرف ۲۰۰ روپے میں دے سکتا ہوں۔“

کالر: ”ٹھیک ہے سر، کیا میں آپ کی Case Book بھی لے سکتا ہوں؟“

موہن: ”آپ کو اس کی ضرورت کیوں ہے؟ کیا آپ واقعی اس موٹی ہارڈ باؤنڈ ۶۵۰ صفحات والی کتاب کے تمام کیسز پڑھنا چاہتے ہیں؟“

کالر: ”کیا میرے پاس کوئی اور راستہ بھی ہے؟“

موہن: ”آپ اس کی ای۔ ورژن ۲۰۰ روپے میں خرید سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ آپ اپنی پسند کے کیسز منتخب کر کے صرف ۱۵۰ روپے میں ۱۰۰ صفحات کی حسب ضرورت اور آسان کتاب بھی حاصل کر سکتے ہیں۔ لیکن اس سے پہلے کیا میں پوچھ سکتا ہوں کہ آپ جانتے ہیں Case Book کیوں استعمال کی جاتی ہے؟“

کالر: ”کیونکہ مینجمنٹ کی تعلیم کیس میٹھڈ کے ذریعے دی جاتی ہے۔“

موہن: ”اس سے بھی آگے کی بات ہے۔ کیوں نہ آپ پہلے Case Method for

Management Education نامی ۲۶۰ صفحات کی ای۔ بک صرف ۱۰۰ روپے میں خریدیں؟“

کالر: ”ٹھیک ہے سر، لیکن اگر مجھے کیسز سمجھ نہ آئیں تو؟“

موہن: ”پھر بہتر ہوگا کہ آپ پہلے ”Tales of Grandfather“ نامی مختصر کیسز کی کتاب پڑھیں۔ اگر وہ پسند آئے تو بعد میں مکمل Book Case خرید لیجیے۔ اور اگر آپ یہ تمام کتابیں خرید لیتے ہیں تو میں آپ کو ”Analysis of Cases“ کی ایک کاپی مفت دوں گا بشرطیکہ آپ دو کیسز کا تجزیہ بھیج دیں۔“

کالر: ”ٹھیک ہے سر، میں یہ سب کیسے خریدوں؟“

موہن: بس ekhaikk.in پر جائیں اور HOW TO BUY PRINTED/E-BOOKS پر کلک کریں۔“

پروفیسر موہن نے فون رکھا ہی تھا کہ ان کے پوتے نے پوچھا ”نانا، آپ لوگوں کو ان کی مرضی کی قیمت پر کتابیں کیسے دے دیتے ہیں؟“

پروفیسر موہن مسکرا کر بولے ”ضرورت مند لوگوں کے لیے میں قیمت ۱۰ روپے تک بھی کم کر سکتا ہوں۔ یہ اس بات پر منحصر ہے کہ کوئی شخص کتاب کیوں لکھتا ہے۔“

”لیکن کیسے نانا؟“ باز جو پوتے نے پوچھا۔

”یہ سوال اپنے مینجمنٹ کے پروفیسر سے پوچھو“ نانا نے مسکراتے ہوئے کہا۔

ڈاکٹر موہن کو ابھی یہ احساس نہیں تھا کہ کتابیں لکھنے کا مقصد حاصل کرنے کے لیے ان کا کام ابھی مکمل نہیں ہوا۔ اگرچہ ان کی کوششوں نے کتابوں کی قیمت کم کر دی تھی اور انہیں ہر خواہش مند شخص تک پہنچا دیا تھا مگر اس دوڑ کے آخری مرحلے کو سنبھالنا ایک نہایت منفرد اور حیران کن تجربہ ثابت ہونے والا

تھا خاص طور پر ہندوستانی تناظر میں۔

سوالات:

سوال ۱۔ استاد ہونے کے ناطے کیا آپ وضاحت کر سکتے ہیں کہ کتابوں کے کاروبار میں اس طرح کی قیمت کیسے ممکن ہے؟

سوال ۲۔ کیا smgi.in/mrp.pdfpaper اس سلسلے میں مددگار ثابت ہو سکتا ہے؟

سوال ۳۔ کیا یہ طریقہ کار دیگر مصنوعات اور خدمات کے لیے بھی اختیار کیا جاسکتا ہے؟

سوال ۴۔ کیا آپ نے دوڑ کے آخری مرحلے کو سنبھالنے کا کوئی اور تجربہ دیکھا ہے؟ اس کے وسیع تر اثرات کیا ہو سکتے ہیں؟