

Customer Centric Affordable Flexi Pricing

গ্রাহক-কেন্দ্রিক, সাশ্রয়ী ও পরিবর্তনশীল মূল্য নির্ধারণ

ট্রিং... ট্রিং...

মোহন: "নমস্কার, আমি মোহন বলছি।"

ফোনদাতা: "স্যার, আপনি কি আপনার বইগুলোর দাম একটু কমাতে পারবেন?"

মোহন: "কোন বইটির কথা বলছেন, ভাই?"

ফোনদাতা: "যে বইটির নাম হলো 'Understanding Strategic Management in a Simple Manner' - সহজভাবে কৌশলগত ম্যানেজমেন্ট বোঝা।"

মোহন: "বইয়ের কত দাম লেখা আছে?"

ফোনদাতা: "স্যার, ৫০০ টাকা।"

মোহন: "আপনি কত দাম দিতে পারবেন?"

ফোনদাতা: "স্যার, আমি কি ৪০০ টাকা দিতে পারি?"

মোহন: "ঠিক আছে। তবে আমি আপনাকে পেপারব্যাক সংস্করণটি দেব। কারণ এটা পড়তে আপনার বেশ সুবিধা হবে।"

ফোনদাতা: "স্যার, আপনি কি অন্য আরেকটি বইয়ের দাম কিছুটা কমাতে পারবেন?"

মোহন: "এটা আবার কোন বইটি?"

ফোনদাতা: "একটি গবেষণাধর্মী বই 'Post Liberalisation Development in India: 1991-2017' - 'ভারতে উদারীকরণের পরবর্তী উন্নয়নের সময়: ১৯৯১-২০১৭'।"

মোহন: "আপনি এই বইটা কোথায় দেখেছেন? এতে কত দাম লেখা আছে?"

ফোনদাতা: "স্যার, আমি একজন গবেষক; আমি 'কৌশলগত ব্যবস্থাপনা' (Strategic Management) বিষয়ে পিএইচডি করছি। আমি বইটি গ্রন্থাগারে দেখেছি।"

মোহন: "আপনি মোবাইল থেকে কথা বলছেন, তাই না? এটা কি আপনার নিজের মোবাইল? আপনার নেটের প্যাকেজটা কী? এটা কি দিনে ২ জিবি-র প্যাকেজ?"

ফোনদাতা: "হ্যাঁ।"

মোহন: “আপনি ১০০০ টাকা দামের শক্ত বাঁধাই করা লাইব্রেরি কপি কেন নিতে চাইছেন? আপনি ই-বুকটা নিচ্ছেন না কেন? আমি তো সেটা মাত্র ২০০ টাকাতেই দিতে পারি।”

ফোনদাতা: “ঠিক আছে স্যার, আপনার ‘কেস বুক’টাও কি পাওয়া যাবে?”

মোহন: “আপনি ওটা কেন চাইছেন? ওই বিশাল আকৃতির, শক্ত মলাটের ৬৫০ পৃষ্ঠার বইটা থেকে আপনি কি সবকিছু কেস পড়তে চান?”

ফোনদাতা: “আমার কি অন্য কোনো বিকল্প আছে?”

মোহন: “আপনি ‘কেস বুক’-এর ই-সংস্করণটি (E-version) কিনতে পারেন; এটি মাত্র ২০০ টাকায় পাওয়া যাচ্ছে। আপনি চাইলে নির্দিষ্ট কিছু কেস বেছে নিতে পারেন, আর তাহলে মাত্র ১৫০ টাকার বিনিময়ে আপনি নিজের পছন্দমতো সাজানো ১০০ পৃষ্ঠার একটি সুবিধাজনক বই পেয়ে যাবেন। তবে আপনি কি জানেন কেন আপনার ‘কেস বুক’ ব্যবহার করা উচিত?”

ফোনদাতা: “হ্যাঁ জানি। কারণ, ব্যবস্থাপনা বা ম্যানেজমেন্টের পড়াশোনা তো ‘কেস মেথড’ বা কেস-পদ্ধতির মাধ্যমেই হয়ে থাকে।”

মোহন: “ব্যাপারটা আসলে এর চেয়ে আরও গভীর। আপনি বরং ‘Case Method for Management Education’ বিষয়ক ২৬০ পৃষ্ঠার ই-বুকটি কিনে ফেলুন—যার দাম মাত্র ১০০ টাকা।”

ফোনদাতা: “ঠিক আছে স্যার, কিন্তু যদি আমি ‘কেস’গুলো (Cases) বুঝতে না পারি, তখন কী হবে?”

মোহন: “বেশ। সে ক্ষেত্রে আপনার জন্য ভালো হবে যদি আপনি প্রথমে ‘Tales of Grandfather’ শিরোনামের ছোট ছোট কেসের বইটি পড়ে নেন। বইটি যদি আপনার ভালো লাগে, তবেই আপনি কেস-এর পূর্ণাঙ্গ বইটি কেনার কথা ভাববেন। আপনি যদি ওপরের সবকিছু বই কেনেন, তবে আমি আপনাকে ‘Analysis of Cases’-এর একটি কপি বিনামূল্যে দেব, তবে শর্ত হলো, আপনাকে যে কোনো দুটি কেস-এর বিশ্লেষণ (Analysis) করে আমার কাছে পাঠাতে হবে।”

ফোনদাতা: “ঠিক আছে স্যার। আমি বইটি কীভাবে কিনব?”

মোহন: “খুবই সহজ; আপনি কেবল ekhaikk.in ওয়েবসাইটে যান এবং সেখানে ‘HOW TO BUY PRINTED / E-Books’ আইকনে ক্লিক করুন।”

অধ্যাপক মোহন যখন ফোনটি নামিয়ে রাখলেন, তখন তাঁর নাতি তাঁকে জিজ্ঞাসা করল, “দাদু, আপনি ফোনদাতাকে সে যে দামে চাইছে, সেই দামেই বইটা দিয়ে দিচ্ছেন কেন?”

ডঃ মোহন উত্তর দিলেন, “যাদের সত্যিই প্রয়োজন, এমন ক্ষেত্রে আমি বইয়ের দাম কমিয়ে ১০ টাকা পর্যন্তও নামিয়ে আনতে পারি। বিষয়টি নির্ভর করে, কেউ কেন বইটি লিখেছেন, তার ওপর।”

“কিন্তু, কীভাবে দাদু?” কৌতূহলী নাতি জানতে চাইল।

“এই প্রশ্ন তুমি তোমার ম্যানজমেন্ট বিষয়ের অধ্যাপককে করো,” অধ্যাপক মোহন হেসে বললেন।

ডঃ মোহন বিন্দুমাত্র আঁচ করতে পারেননি যে, বইগুলো ঠিক কোন উদ্দেশ্যে তিনি লিখেছেন। যদিও তাঁর প্রচেষ্টার ফলে বইগুলো তৈরির ব্যয় কমেছিল এবং যাঁরা চেয়েছিলেন, তাঁদের সবার কাছেই বইগুলো সহজলভ্য হয়ে উঠেছিল। তবে এই দৌড়ের শেষ ধাপটি সামলানো এক অসাধারণ অভিজ্ঞতা হতে যাচ্ছিল, যা একান্তভাবেই ভারতীয় প্রেক্ষাপটের জন্য অনন্য ছিল।

প্রশ্ন:

Q1. একজন প্রশিক্ষক হিসেবে, আপনি কি বুঝিয়ে বলতে পারেন যে বইয়ের ব্যবসায় কীভাবে এ ধরনের মূল্য ঠিক করা সম্ভব?

Q2. smgi.in/mrp.pdf গবেষণাপত্রটি কি এ ক্ষেত্রে সহায়ক হতে পারে?

Q3. এই পদ্ধতিটি কি অন্যান্য পণ্য ও পরিষেবার ক্ষেত্রেও প্রয়োগ করা সম্ভব?

Q4. কোনো প্রক্রিয়ার 'শেষ ধাপ' (last leg) ব্যবস্থাপনার ক্ষেত্রে আপনি কি অন্য কোনো অভিজ্ঞতার মুখোমুখি হয়েছেন? এর সুদূরপ্রসারী প্রভাব কী হতে পারে?