



International Journal of Research in Academic World



Received: 25/August/2023

IJRAW: 2023; 2(9):132-133

Accepted: 30/September/2023

परमपरागत विपणन बनाम ऑनलाइन विपणन

*¹डॉ० विनिता गौतम

*¹सहायक प्राध्यापक, वाणिज्य विभाग, लक्ष्मण प्रसाद वैद्य शास. कन्या महाविद्यालय, बेमेतरा, छत्तीसगढ़, भारत।

सारांश

आज के आधुनिक युग में अपने उत्पादन को अधिक से अधिक विक्रय करने एवं वितरण करने तथा ग्राहको को अपनी ओर आकर्षित करने अपनी उत्पादन एवं सेवाओं से ग्राहको को संतुष्ट करने एवं बाजार में अपनी उत्तम स्थिति बनाने के लिए अनेक तरीका है। उत्पाद (माल) का विपणन अपने व्यवसाय को अधिक से अधिक प्रचारित एवं प्रसारित करने का एक महत्वपूर्ण तरीका है। इंटरनेट विपणन अपने व्यवसाय एवं सेवाओं को ऑनलाईन (इंटरनेट) के माध्यम से ग्राहको के समक्ष प्रस्तुत करने की प्रक्रिया है। प्रारंभ में जब इंटरनेट नहीं था तब अपनी उत्पाद अर्थात् सामान को विक्रय करने के लिए दुकान या फिर फेरी लगाकर लोगो तक पहुंचाया जाता था। जिसके लिये ग्राहको को सामान के साथ दुकान किराया तथा क्रमचारियों की तनकर विज्ञापन का खर्च भी ग्राहको को चुकाना पड़ता था। आज के वर्तमान परिप्रेक्ष्य में इंटरनेट हमारे जीवन का एक महत्वपूर्ण हिस्सा बन गया है। इंटरनेट के प्रयोग से व्यापारिक क्षेत्रों में क्रांति आई है। जिससे उपभोक्ता घर बैठे अपनी जरूरत की वस्तुओं का क्रय कर सकता है।

मुख्य शब्द: विपणन महत्वपूर्ण, इंटरनेट उत्पाद आधुनिक, धारणा वितरित मापदण्ड गुणवत्ता प्रभावी क्रेता उपभोक्ता आदि।

प्रस्तावना

विपणन से तात्पर्य सामान उत्पाद को बेचना है इसके साथ ग्राहको की जरूरतों की पहचान करना अच्छी गुणवत्ता वाले उत्पाद विकसित करना उत्पाद को प्रभावी ढंग से वितरित करना उसका उचित मूल्य तय कर उसे बढ़ावा देना तथा विपणन के अन्तर्गत क्रेताओं की खोज कर अपने उत्पाद को बाजार में ग्राहको तक पहुंचाना विपणन प्रबंध की एक शाखा है। जिसमें किसी संस्था के कार्यों को नियोजित सुव्यवस्थित तथा नियंत्रित करना भी शामिल है विपणन का प्रबंध उपभोक्ताओं के महत्व को दर्शाती है और ग्राहकों को एक केंद्र मानकर उसके चारों ओर व्यापारिक क्रियाएँ संगठित एवं संचालित करना है। जब व्यापार विपणन के सिद्धांत के अनुसार चलता है तो विपणन प्रबंध एक महत्वपूर्ण हिस्सा बन जाता है। नियोजित नवनीकरण की आवश्यकता आधुनिक विपणन धारणा के लिए अत्यंत महत्वपूर्ण है। इंटरनेट द्वारा विपणन व्यवसाय का हिस्सा बन चुका है आज के आधुनिक युग में इंटरनेट के माध्यम से कराया जाता है।

*Corresponding Author: डॉ० हरिकृष्ण

विपणन प्रबंध का उद्देश्य

विपणन के प्रमुख उद्देश्य इस प्रकार है—
विपणन व्ययों में कमी लाना—किसी वस्तु की कीमत उत्पादन लागत से काफी अधिक होती है क्योंकि उत्पादन के पश्चात् वितरण एवं विक्रय के समस्त व्यय भी जोड़ दिये जाते हैं तथा बाजार में वस्तुओं की लागत कम से कम करना प्रमुख उद्देश्य होता है।

विपणन कार्यों का नियोजन करना: वस्तुओं की खोज कर उपभोक्ताओं के जरूरत के अनुकूल वस्तुओं का निर्माण करना उसका उचित मूल्य निर्धारण कर परिवहन एवं भण्डारण की व्यवस्था करना।

विपणन की उचित संगठन करना: बिना विपणन संगठन के विपणन का कार्य नहीं किया जा सकता विपणन के समस्त कार्यों में उचित संगठन के व्यवस्था का विकास करना।

विपणन का उचित नेतृत्व करना: विपणन कार्यों का निष्पादन उचित एवं योग्य व्यक्तियों के द्वारा किया जाना चाहिए।

विकास कार्यों का मूल्यांकन करना: कार्यों का मूल्यांकन करना आवश्यक होता है। विपणन के अन्तर्गत सभी कार्य किये जाते हैं। कोई भी कार्य निर्धारित मापदण्ड अनुसार हो रहा है। या नहीं हो रहा है। इसका मूल्यांकन विपणन के अन्तर्गत किया जाता है।

विपणन कार्यों में समन्वयन बनाना: विपणन के अन्तर्गत सभी कार्य प्रत्यक्ष एवं अप्रत्यक्ष रूप से एक दूसरे से संबंध होता है। इन सभी कार्यों के मध्य समन्वयन कराने कार्य विपणन द्वारा किया जाता है।

विपणन के प्रकार

विपणन दो प्रकार के होता है

1. बिजनेस टू बिजनेस (B2B)
2. मार्केटिंग और बिजनेस टु कन्जुमर (B2C)

ऑनलाईन विपणन के प्रकार

1. **सोशल मिडिया:** सोशल मिडिया ऑनलाईन विपणन का एक बेहतर प्रभावशाली तरीका है। इसमें सभी उम्र के लोग किसी न किसी माध्यम से जुड़े रहते सोशल मिडिया पर ज्यादा लोग एक्टिव रहते हैं अपने व्यापार को प्रमोट करने के लिए फेसबुक मार्केटिंग से जुड़ना एक अच्छा तरीका है।
2. **ऑनलाईन एडवर्टाईजिंग:** यह अनेक प्रकार का होता है। इसके माध्यम से अपने व्यापार को प्रमोट किया जा सकता है। इसे गुगल या अन्य सर्च इंजन में चलाया जा सकता है। इसके अलावा बिजनेस से संबंधित वेबसाईड पर भी एडवर्टाईजिंग कराया जा सकता है।
3. **ब्लॉगिंग के लिए टारगेटेड की वर्ड पर ब्लॉक पोस्ट लिखकर बिजनेस रेकिंग को बढ़ाया जा सकता है** इसके माध्यम से भी अच्छा मुनाफा कमाया जा सकता है।
4. **ई-मेल:** ई-मेल उत्पाद और बिक्री के लिए सबसे अच्छा तरीका है क्योंकि यह विज्ञापनदाताओं को उपभोक्ता के साथ कम्युनिकेट करने में सक्षम होता है।
5. **ऑनलाईन विपणन के लाभ:** ऑनलाईन विपणन से कम्पनी तेजी के साथ आगे बढ़ सकता है तथा एक विस्तृत श्रृंखला के माध्यम से उपभोक्ताओं तक पहुंचाया जा सकता है।
6. ऑनलाईन विपणन से यूनिक विजिटर की संख्या का पता लगाया जा सकता है।
7. ऑनलाईन विपणन से उत्पादन क्षमता में वृद्धि हो सकता है। तथा कम लागत से ही बाजार तक उत्पादन को पहुंचाया जा सकता है।
8. ऑनलाईन विपणन से बहतर नियंत्रण बना रहता है। जिससे ग्राहको तक सीधा सम्पर्क बनता है।
9. ऑनलाईन विपणन से सीधे अन्य प्रतिस्पर्धियों से सम्पर्क बना रहता है उनके उत्पाद की मूल्य का आसानी से पता लगाकर अपने उत्पादन की लागत भी तय किया जा सकता है।

निष्कर्ष

ऑनलाईन विपणन पारम्परिक विपणन के अन्य रूपों की तुलना में संगठनों को ग्राहको तक जोड़ने में मदद करता है। विपणन का एक क्रांतिकारी रूप है। विकास बिक्री डिजाईनर विज्ञापन को शामिल करके रचनात्मक एक तकनीकी दोनों सर्वे श्रेष्ठ उपकरणों को सामने लाता है। पारम्परिक विपणन अब ऑनलाईन दुनिया में स्थानांतरित हो गया है। कम्पनियों अब ऑनलाईन के माध्यम से दुनिया भर के ग्राहको तक पहुंच चुकी है। इसके सिर्फ ग्राहकों की संख्या में वृद्धि ही नहीं बल्कि कम्पनी को बाजार में अपनी स्थिति बनाने में सहायक सिद्ध हुआ है।

सन्दर्भ ग्रन्थ सुचि

1. इन्टरनेट
2. परीक्षा मंथन
3. डी चन्द्रबोस-मार्डन मार्केटिंग प्रिंसिपल एण्ड प्रेक्टिस
4. पील्लई आर. एस. एन. एण्ड बागवती मार्डन मार्केटिंग प्रिंसिपल एण्ड प्रेक्टिस
5. डॉ. विनिता गौतम
6. सहायक प्राध्यापक वाणिज्य
7. लक्ष्मण प्रसाद वैद्य शासकीय
8. कन्या महाविद्यालय जिला बेमेतरा (छ0ग0)