

WELCOME

विपणन आणि विक्रयकला
(Marketing & Salesmanship)

ग्रामीण विपणन
(Rural Marketing)

प्रा.एस.एस.जाधव

**अर्थ :- ग्रामीण भागात किंवा खेड्यात चालणारी
विपणन प्रक्रिया म्हणजे 'ग्रामीण विपणन' होय.**

**Meaning:- when marketing activities
are carried out in the rural markets it is
known as "Rural Marketing"**

व्याख्या:- ग्रामीण क्षेत्रांतील ग्राहकांसाठी ग्रामीण
भागात वस्तू
व सेवा यांची वितरणसाखळी करणे तसेच
विक्रयवृद्धीचा
प्रयत्न करणे आणि तेथील लोकांच्या गरजा पूर्ण करणे
या
प्रक्रियेला "ग्रामीण विपणन असे म्हणतात.

भारतात सन २०११ च्या जनगणनेनुसार

२८ राज्ये , ७ केंद्रशासित , ६४० जिल्हे , ५७६८ तालुके
, ७७४२ गावे व ६००००० खेडी आहे.

१९०१ मध्ये ८९% खेड्यात व ११%शहरात तर

२०११ मध्ये ६९% खेड्यात व ३१%शहरात लोक राहत
होती.

ग्रामीण विपनानाची वैशिष्ट्ये

- * मोठी व विखुरलेली बाजारपेठ
- एकजिनसी नसलेली / बाजारपेठ
- शेतीवर अवलंबून असलेली आणि हंगामी स्वरूपाची मागणी
- ग्राहकांची मोठ्याप्रमाणावर विविधता
 - A .धार्मिक विविधता
 - B .भाषिक विविधता
 - C .पोशाख,खाण्यापिण्याच्या सवयी याविषयी विविधता
 - D. साक्षरतेबाबत विविधता
- लोकसंखेच्या घनतेबाबतची भिन्नता

ग्रामीण भागातील बाजारपेठ



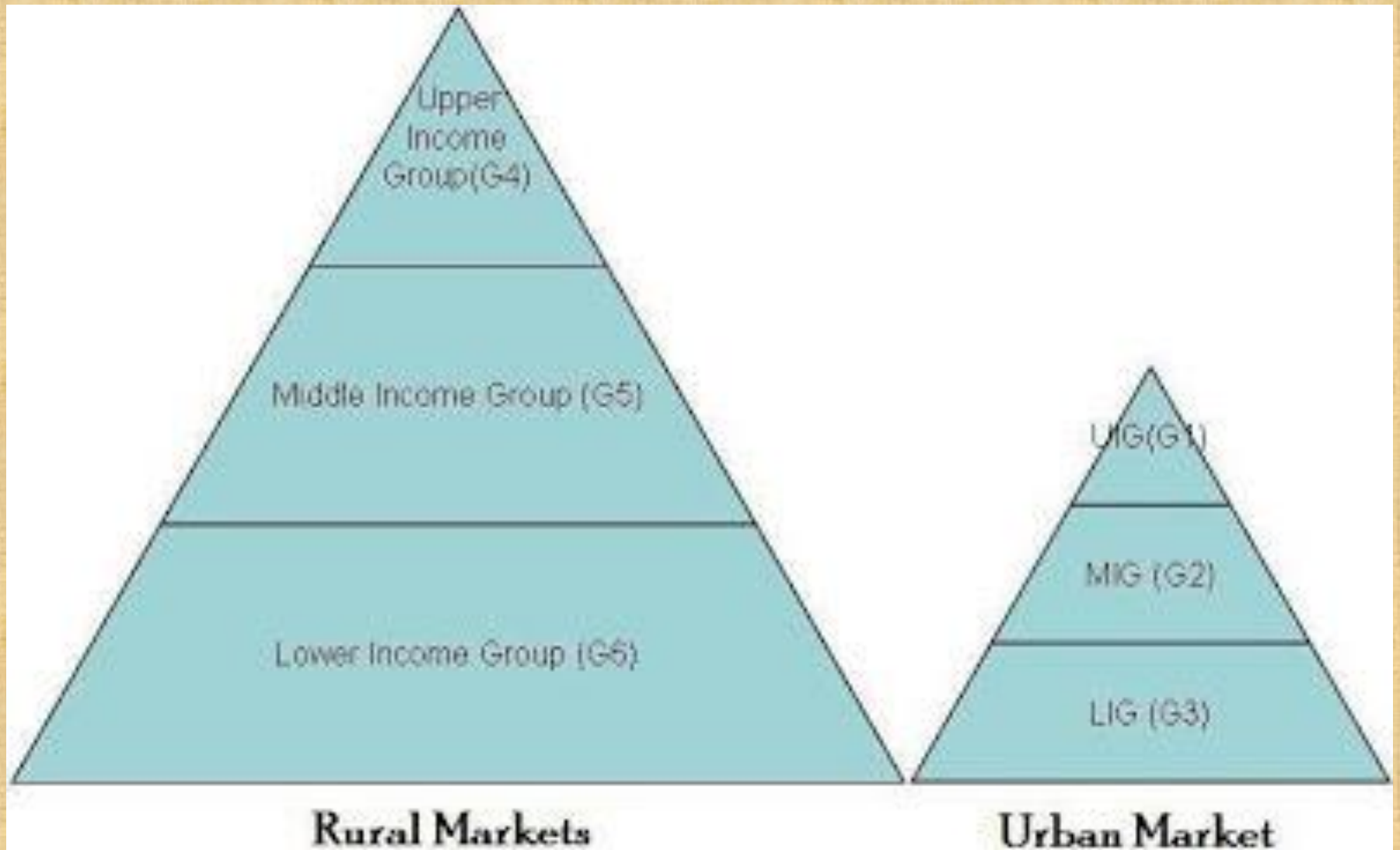
शेतातील माल ते ग्रामीण बाजारपेठ



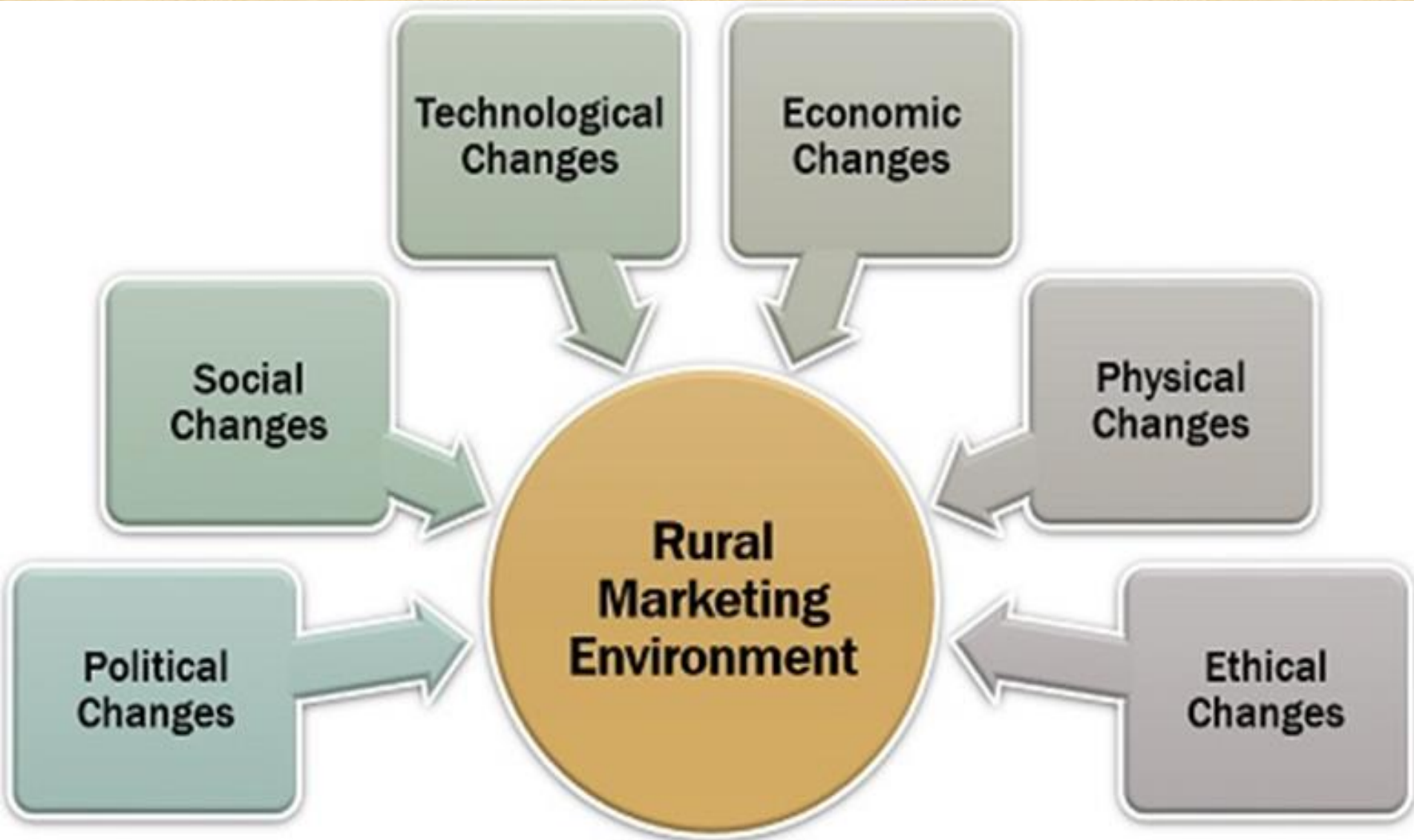
लहान लहान बाजारपेठा



ग्रामीण & शहरी बाजारपेठेतील फरक



ग्रामीण बाजारपेठेस बदलाचे घटक





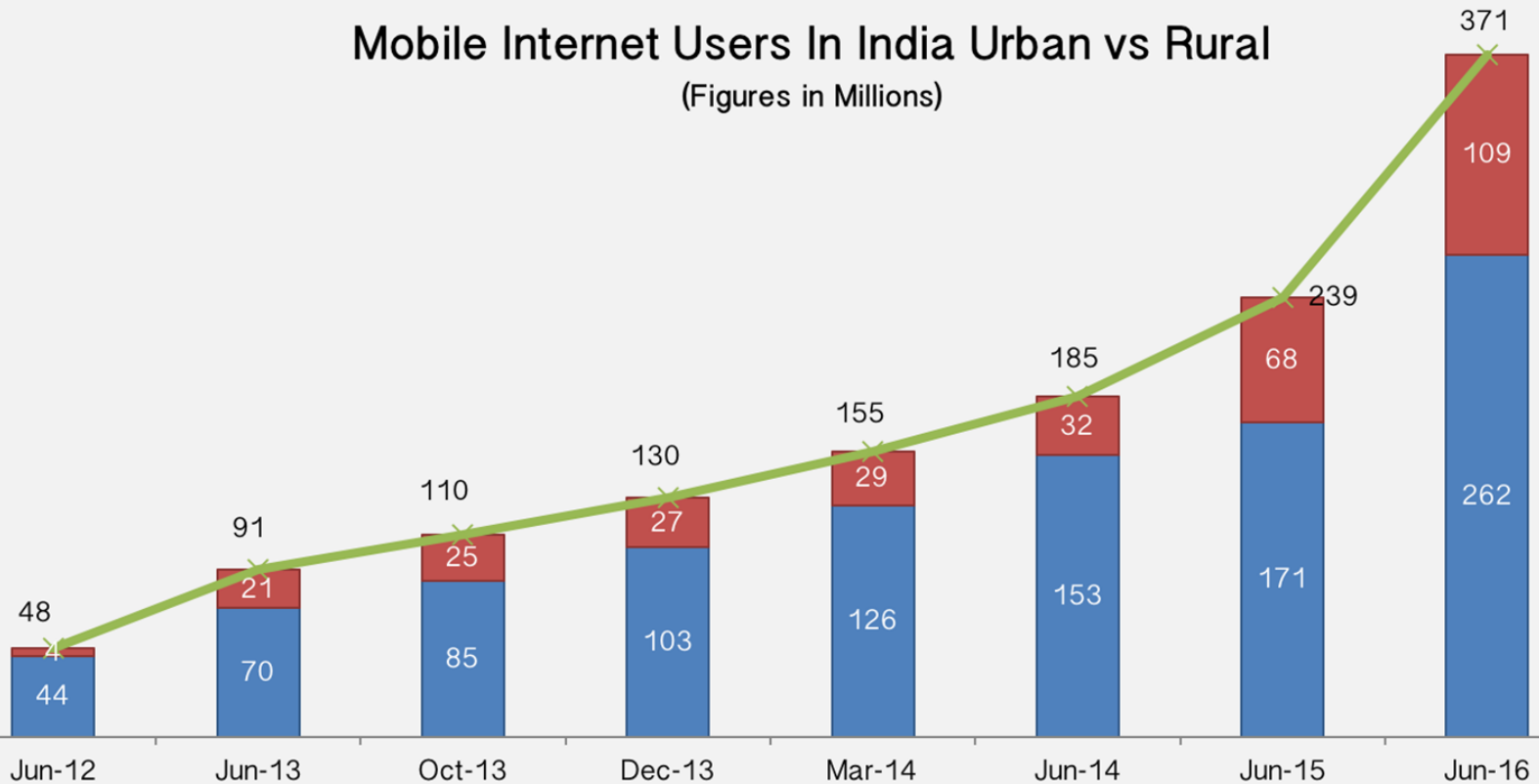
ग्रामीण विपणनाचे महत्व व विकास (Importance Of Rural Marketing)

१.हरितक्रांती व ग्रामीण विपणन

२.भारतातील शेतीक्षेत्रातील यांत्रिकीकरणाची
वाटचाल

दूरध्वनीचा ग्रामीण भागातील कमी वापर

Mobile Internet Users In India Urban vs Rural
(Figures in Millions)



Source: IAMAI, Feb, 2016

Rural Urban

DAZ@INFO

सध्याची परिस्थिती

(Present Scenario Of Rural Marketing)

- खेड्यातील वस्तूंची जावक होतानाची सध्यःस्थिती
- खेड्यातील बाजारपेठत शहरातील वस्तूंची आवक होताना सध्यःस्थिती

प्रत्यक्ष वितरणाबाबतच्या अडचणी सोडवण्यासाठी सुचना

- मध्यस्थ नेमून वस्तूचे वितरण करणे
- वाहतुकीच्या विविध साधनांचा एकत्रित उपयोग करून वाहतुकीची समस्या दूर करणे
- खेड्यातील आठवडे बाजारात वस्तू वितरण करणे
- सांघिक पद्धतीने वितरण

वितरण व्यवस्थापनातील सुधारणा

- सार्वजनिक वितरण व्यवस्थेतील किंमत निश्चिती
- खाजगी किरकोळ विक्रेत्यावर लक्ष केंद्रित करणे
- मोठ्या वितरकावरील ताण कमी करण्यासाठी जवळच दुसरी वितरण व्यवस्था करणे
- हिंदुस्थान लिव्हर या कंपनीचा अनुभव

ग्रामीण विपणनातील संधी

१. ग्रामीण लोकसंख्या
२. बाजारपेठेचा आकार
३. इंटरनेट व इ-विपणन
४. विपणन संधी
५. ग्रामीण विकासामुळे संधी
६. इ-नाम राष्ट्रीय कृषी बाजार
७. विविध मुलभूत सोई-सवलती
८. कृषी उत्पन्न थेट औद्योगिक वसाहती

Thank you

Presented By

Asst.Prof.Sukhdev Sudam Jadhav(Commerce)

Art's,Commerce & B.B.A College

Vadgaon – Maval 412106