



डिजिटल मार्केटिंगचे विश्लेषणात्मक अध्ययन

राजेंद्र आनंदराव मालेकर

श्री. शिवाजी कला, वाणिज्य व विज्ञान
महाविद्यालय राजुरा, जि. चंद्रपुर

Communicated :20.02.2022

Revision : 15.03.2022
Accepted :25.03.2022

Published: 01.04.2022

संदर्भ :

आजचे युग हे डिजिटल मार्केटिंगचे युग म्हणून ओळखले जाते कारण आज सर्व प्रकारच्या वस्तु ऑनलाईन वेगवेगळ्या माध्यमाच्या सहायाने खरेद विक्री करता येतात. मग त्या कोणत्याही प्रकारच्या वस्तु व सेवा असो त्याला सोयीस्कर अशा माध्यमाचा वापर करून आपल्या घरापर्यंत आणता येतात. तसेच वस्तु कशा पध्दतीच्या आहे कोणत्या उपयोगाच्या आहे. त्या वस्तु पासुन काय फायदे आहे. तीचा कसा वापर करावा या सर्व प्रकारची माहिती आज आपणास घरबसल्या मोबाईल किंवा संगणकावर घरी उपलब्ध होतात. हे शक्य झाले आहे फक्त या डिजिटल मार्केटिंगच्या माध्यमातूनच. या डिजिटल मार्केटिंगचा वापर विविध कामासाठी वेगवेगळ्या विभागात वेगवेगळ्या ठिकाणी करण्यात सोपे झाले आहे. त्यामुळे वेळ, पैसा व श्रमाची मोठ्या प्रमाणात बचत होते. या मार्केटिंगच्या माध्यमातून ग्राहकांना त्या वस्तुचा सकारात्मक व नकारात्मक प्रक्रीया जाणुन घेता येतात. आणि लोकांकडून श्रेत संपर्क ठेवून त्याचा योग्य प्रतिसात मिळविता येतो. आणि आपल्या वस्तुची लोकप्रियता मिळविता येते. अशा प्रकारे व्यवसाय करण्यास मदत होते.

बिजशब्द – ऑनलाईन, इंटरनेट, डिजिटल मार्केटिंग, इलेक्ट्रॉनिक मिडिया.

प्रस्तावना:

आजच्या परिस्थितीत इंटरनेट लोकांच्या जीवनातील अविभाज्य घटक बनला आहेत. कारण लोक आज सर्व प्रकारची खरेदी विक्री इंटरनेटच्या माध्यमातून होत आहेत. त्यामुळे कंपन्या आपली सेवा किंवा वस्तु लाखो लोकांपर्यंत पोचविण्यासाठी डिजिटल मार्केटिंगचा वापर करताना दिसून येते कारण ते आजच्या काळात डिजिटल मार्केटिंग करणे हे अत्यंत गरजेचे झाले आहे.

जर आपला व्यवसाय इंटरनेटवर नसेल तर आपला व्यवसाय मोठ्या प्रमाणावर चालनार नाही त्यामुळे आपला व्यवसाय हा एक प्रकारचा डिजिटल प्रकारचा असणे आवश्यक आहे. त्याकरीता आपण जो व्यवसाय करू त्या व्यासायाचे मार्केटिंग ही ऑनलाईन होणे गरजेचे आहे तसेच विविध स्पेशल मिडियाचा देखिल वापर करून आपला व्यवसाय करणे गरजेचे आहे. ऑफलाईन व्यवसायाचे स्वरूप हे खर्चिक होते परंतु ऑनलाईन व्यवसायाच्या माध्यमातून केलेला व्यवसाय हा ग्राहकांच्या हिताचे तर आहेतच परंतु वस्तूच्या उत्पादकाला सुध्दा त्यापासून मोठ्या प्रमाणात फायदे होतात. आज सर्व लोकांकडे मोबाईलच्या माध्यमातून इंटरनेट व्दारे व्यवसाय करणे वस्तूची खरेदी विक्री करणे सोपे झाले आहेत. जसे Online Shopping, Online Transaction Chatting, Job, Searching etc., बऱ्याच गोष्टी आपण करताना पाहतो त्यामुळे आजच्या युगात इंटरनेट च्या माध्यमातून केलेला व्यवसाय मोठ्याप्रमाणात पुढे जाताना दिसून येत आहे.

त्यासाठी डिजिटल मार्केटिंग चा वाटा खूप मोलाचा आहे.

जवळ-जवळ ७०% ते ८०% लोक आज वस्तुची खरेदी करण्यापूर्वी नेटवर सर्च करून त्या वस्तू बदल माहिती मिळवित असतात.

सोप्या भाषेत सांगायाचे तर, डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे डिजिटल तंत्रज्ञानाव्दारे ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्याचे एक साधन, ग्राहकांना आपल्या ब्रॅन्डकडे आकर्षित करण्याचे साधन आपल्या ब्रॅन्डचे नाव वाढवून जास्तीत-जास्त विक्री करण्याचे साधन, बनले आहेत. त्यासाठी आपल्या व्यवसायकाला आधुनिकमार्ग म्हणून डिजिटल मार्केटिंग होय. म्हणून आज प्रत्येक कंपनी आपली मार्केटिंग मोहिम राबविण्यासाठी टि.व्ही, वृत्तपत्र, मासिके, रेडिओ, कागद, पोस्टर आणि बॅनर यासारख्या साधनांचा वापर करून आपआपल्या उत्पादनाबद्दल सांगत असतात. परंतु आता काळानुसार मार्केटिंगचा मार्ग सुध्दा बदलला आहे. यात इंटरनेट जगातील सर्वात मोठ्या मार्केटिंगसाठी जागा बनली आहे. मग ती कंपनी मोठी असो वा छोटी प्रत्येकजण मार्केटिंगची इंटरनेट चा वापर करतो.

डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे इंटरनेटच्या साहाय्याने मार्केटिंग करणे होय डिजिटल मार्केटिंग मध्ये एखाद्याच्या वस्तूची किंवा सेवांची मार्केटिंग डिजिटल तंत्राचा वापर करून केल्या जाते “इलेक्ट्रॉनिक मिडिया आणि इंटरनेटच्या माध्यमातून केली जाणारी मार्केटिंग म्हणजे डिजिटल मार्केटिंग होय”.

“एखाद्या वस्तुला किंवा सेवेला इलेक्ट्रॉनिक मिडिया आणि इंटरनेटच्या माध्यमातून प्रवृत्त करणे म्हणजे डिजिटल मार्केटिंग होय”.

आपल्या मोबाईलवर येणाऱ्या जाहिराती किंवा सोशल मिडियावर येणाऱ्या जाहिराती या डिजिटल मार्केटिंगचाच एक भाग आहे.

‘डिजिटल विपणन ही अशी’ प्रक्रिया आहे तिचे उद्दिष्ट्ये डिजिटल विनिमय प्रक्रियांच्या माध्यमातून गरजा व आवश्यकतांची पूर्तता करणे होय”.

अशा प्रकारे भारतातही डिजिटल मार्केटिंग वेगाने वाढत आहे. याचे मुख्य कारण म्हणजे इंटरनेटच्या माध्यमातून होणारे डिजिटल मार्केटिंग होय.

डिजिटल मार्केटिंगची माध्यमे :-

आजच्या युगात काही माध्यमाचा वापर करून डिजिटल मार्केटिंग करण्याचा मोठ्या प्रमाणात प्रयत्न सुरू आहे त्यातील काही साधने पुढील प्रमाणे सांगता येईल.

१) टेलिव्हिजन मार्केटिंग (TV Marketing)

आज प्रत्येकांच्या घरात जट चा मोठ्या प्रमाणात वापर होत आहे त्यामुळे सर्वांना घराच्या घरी विविध वस्तुच्या जाहिराती त्यांना घरी देखिल पाहण्यास मिळतात दूरदर्शन च्या व इतर साधनामुळे प्रत्येक व्यक्ती आपल्याला हवी ती माहिती पाहून त्या वस्तूची माहिती काढून ती वस्तू खरेदी करू शकतात.

२) मोबाईल (Mobile Marketing)

सर्व लोकांकडे आज डिजिटल मोबाईल मूळे जगात काय सुरू आहे त्यांना सर्व माहिती मोबाईलवर ऍड च्या माध्यमातून, ल्वनज्जइम च्या माध्यमातून, प्जेजतंहतंड, फेसबुक च्या माध्यमातून विविध प्रकारची माहिती आपणास मिळतात. त्यामुळे आजच्या युगात प्रत्येक व्यक्तिला डिजिटल बनण्याची गरज आहे. कारण आता व्हाट्सअॅपने आपणास सर्व माहिती घरबसल्या मिळतात उदा. ठनेपदमे ऱॅजॅचकिंवा इतर माध्यमाच्या वापरापासून ग्राहकांना वारंवार मॅसेज पाढवून वस्तूवरील ऑफर बदल त्यांना माहिती या माध्यमातून देता येतात.

३) कॅनव्हा (Canv)

हे एक विनामुल्य डिझाईन टूल आहे. जे आपण स्लिक आणि प्रोफेशनल दिसणारे ग्राफिक्स खरोखरच पटकन बनवून देते आपण बनविलेल्या ग्राफिक्स सानुकूलित करण्यात मदत करण्यासाठी आपण इमेज, ऑयकॉन आणि आपल्या लोगो अपलोड करू शकतो. हे वापरण्यास अतिशय सोपे आहे आणि कोणीही ते पटकन उचलू शकतात. आम्ही आमच्या वेबसाईटसाठी आणि सोशल

मीडिया पोस्ट साठी इन्फोग्राफिक्स बनवण्यासाठी कॅनव्हा मोठ्या प्रमाणावर वापरला जातो.

४) रेडिओ मार्केटिंग (Radio Marketing)

रेडिओ हा पूर्वी फार महत्वाचा मार्केटिंगचा पर्याय होत. कारण बाकी साधनांची उपलब्धता फार कमी होती पण रेडिओ मध्ये सुध्दा जाहिरात करू शकतात. व ती लोकांपर्यंत पोहचली जाते त्यांना आढवण करून देण्यासाठी रेडिओ चांगले माध्यम आहे कारण सध्या ७६: लोक मोबाईलमध्ये रेडिओ ऐकतात त्यामुळे डिजिटल मार्केटिंगसाठी मदत होतात.

५) बिल बोर्ड मार्केटिंग (Bill Board Marketing)

बिल बोर्ड मार्केटिंग हे इलेक्ट्रॉनिक फलकांच्या आधारे केली जाते जसे टाईम्स चोर किंवा सुपर बादल जाहिराती. बिल बोर्ड मार्केटिंग ही पूर्वापार चालत आलेली मार्केटिंगची पध्दत आहे. आपण इथे अचूक सुरुवात करू शकत नाही आपली जाहिरात लोकांपर्यंत पोहचली हे आपल्याला समजत नाही. बिल बोर्ड मार्केटिंग अश्या ठिकाणी केली जात जिथे खूप लोक येतात.

डिजिटल मार्केटिंगचे फायदे :-

डिजिटल मार्केटिंगचे फायदे पुढील प्रमाणे सांगता येईल :-

१) लक्षीकृत जाहिरात मोहिम :-

डिजिटल मार्केटिंग जाहिरातदारांना वय, लिंग, स्वास्थ्य विषय, किवर्ड, वेबसाईट्स, शर परवानगी देते, पारंपारिक माध्यमाच्या तुलनेत हे अत्यंत सरळ सोपे आहे जिथे श्रोत्यांना विविध पध्दतीनुसार ऍड टार्गेट करणे कठीण आहे. ते डिजिटल मार्केटिंगच्या माध्यमातून सोपे होते.

२) परिणाम मोजणे शक्य :-

डिजिटल मार्केटिंगचा परिणाम मोजणे शक्य आहे. आपल्याला सहजपणे कडु शकते की आपण जाहिरात किती लोकांपर्यंत पोहचली आहे किती लोकांनी आपल्या जाहिरातीवर क्लिक केले आहे, किती लोकांनी जाहिरातीतून आपली सेवा किंवा वस्तू विकत घेतली आहे लोकांनी आपल्या वेबसाईटवर किती वेळ घालवत आहे. त्यांनी कोणकोणत्या वेबसाईट चा वापर केला आले कोणत्या वस्तू किती खरेदी केल्या आहेत पाहू शकतो. ते पारंपारिक माध्यमामध्ये मोजणे अशक्य आहे.

३) ग्राहकांचा संवाद वाढतो :-

डिजिटल मार्केटिंग ब्रॅण्डना त्यांच्या ग्राहकाबरोबर सोशल मिडीयांच्या माध्यमातून संवाद वाढविण्यास मदत करते, ब्रॅण्ड सहज परिस्थीत ग्राहकांशी कनेक्ट राहू शकतात आणि त्यांच्या खरेदीच्या एकूण प्रवासदरम्यान त्यांच्या ब्रॅण्डच्या संवादात वस्तू ठेवून खरेदीस मदत करू शकतात.

४) वैयक्तिक संवाद :-

डिजिटल मार्केटिंगचा सर्वात मोठा फायदा हा की तुम्ही प्रत्येक ग्राहकाशी वेगळ्या पध्दतीने सवादसाधू शकतात. त्यामुळे ग्राहकाची गरज जानून घेवू शकतो. त्यासोबत वस्तू घेण्यास त्या प्रवृत्त करू शकतात. आणि सवाद त्यांच्या सोबत साधू शकते.

५) कमी खर्चिक :-

डिजिटल मार्केटिंग अत्यंत स्वस्त आहे जितके ग्राहक तुम्हाच्या जाहिरातींवर क्लिक करतील तितकेच पैसे तुम्हास द्यावे लागतात. तसेच कोणत्याही बजेट नुसार तुम्ही सुरुवात करू शकता त्याने जाहिरातदारांना किंवा कंपन्यांना थोड्या थोड्या बजेट ने जाहिरात देऊन त्यांचा काय परिणाम होतो याची सुविधा मिळू शकतात.

डिजिटल मार्केटिंगचे तोटे :-

डिजिटल मार्केटिंगचे काही डाऊनसाईस आणि आव्हाना मध्ये आपणास जागरूक असले पाहिजे.

१) कौशल्य आणि प्रशिक्षण :-

यशस्विरित्या डिजिटल विपणन करण्यासाठी आपल्या त्याबद्दल योग्य ज्ञान आणि कौशल्याची गरज असते त्याचा खात्री करूनच त्याची खरेदी-विक्री केली पाहिजे. त्याकरिता आपणास सर्तक असणे आवश्यक आहे.

२) वेळखाऊपणा :-

ऑनलाईन जाहिरात मोहिमेचे अनुकरण करणे आणि विपणन सामुग्री तयार करणे यासारख्या कार्यात बराच वेळ लागू शकतो त्यामुळे आपला जास्तीत जास्त वेळ वाया जाऊ शकतात.

३) उच्च स्पर्धा :-

आपण डिजिटल विपणनासह जागतिक पेशकांपर्यंत पोहचू शकतो. तरीही आपण जागतिक स्पर्धांच्या विरुद्ध आहात प्रतिस्पर्धा विरुद्ध उभे राहणे आणि ऑनलाईन ग्राहकांना उद्देशून बचाव संदेशामध्ये लक्ष वेधने हे एक आव्हान असू शकते.

४) तक्रार आणि अभिप्राय :-

आपल्या मार्केटिंग बद्दल कोणत्याही त्रुटी ग्राहकांना ऑनलाईन दिसू शकतात त्यामुळे ग्राहकांना सेवा देतांना एक प्रकारचे आव्हानात्मक असू शकते. प्रभावी प्रतिसाद देण्यात अयशस्वी झाल्यामुळे आपली प्रतिष्ठ खराब होवू शकते.

५) गोपनीयतेचा अभाव :-

डिजिटल विपणात उद्देशने ग्राहक डेटा गोळा करणे आणि वापरणे यावर बरेच कायदेशीर विचार आहेत त्यामुळे व्यवसायात गोपनीयता आणि डेटा सरक्षणासंबंधी नियमाचे पालन करण्याची काळजी घ्यावी लागतात. कारण

डिजिटल मार्केटिंग मध्ये मोठ्या प्रमाणावर जबाबदारी देखील पार पाडावी लागतात.

निष्कर्ष :-

१) डिजिटल मार्केटिंग हि काळाची गरज आहे. प्रत्येक व्यवसायात उच्च फायदा प्राप्त करण्यासाठी डिजिटल मार्केटिंगचा आराखडा असणे गरजेचे आहे.

२) डिजिटल मार्केटिंगच्या माध्यमातून कमीत कमी खर्चात व कमी वेळेत जास्तीत-जास्त फायदा होईल.

३) सोशल मिडिया स्रोत, वेबसाईट द्वारे खरेदी-विक्री करताना त्या उत्पादनाबाबत अभिप्राय प्रदान करता येते.

४) ग्राहकांशी थेट संपर्क ठेवणे आणि त्यांना योग्य प्रतिसाद मिळालेला अभिप्राय व्यवस्थित करणे आता लोकप्रिय आहे.

५) वस्तू व सेवा बाबत परस्परसंवाद वापरून त्यांच्या सकारात्मक व नकारात्मक प्रतिक्रिया जाणून घेता येतात.

संदर्भ :

विक्रय आणि वितरण व्यवस्थापन :- डॉ. प्रकाश सोमलकर

वर्तमानपत्रे :- लोकमत, सकाळ

जाहिरात आणि विक्रय व्यवस्थापन :-

डॉ. सुधीर बोधनकर

डॉ. मेघा कालेटकर

<https://www.marketo.com>

<https://techyatri.com>

<https://www.quora.com>