

## आइआइएम के प्रोफेसरों ने बताया त्योहारी बाजार का फंडा

### छात्रों को नवरात्र में बिजनेस स्ट्रेटजी पर दी जानकारी

#### रायपुर। नईदुनिया प्रतिनिधि

भारतीय प्रबंधन संस्थान, रायपुर (आइआइएम) में त्योहारी सीजन और व्यापार की संभावनाओं पर चर्चा की गई। छात्रों को बताया गया कि देश में त्योहारों और मौसम के अनुसार व्यापार होता है। त्योहार में तैयारी से लेकर बाजार और ग्राहकों की संभावनाओं की रणनीति तैयार की जाती है।

मौके पर बतौर विशेषज्ञ निदेशक भरत भास्कर और अन्य प्राध्यापक शामिल हुए। डॉ. भरत भास्कर ने छात्रों को बताया कि त्योहार के सीजन में चार महत्वपूर्ण बातें होती हैं। पहले ग्राहक

की मांग, उसका उत्पादन, वर्ग का निर्धारण और प्रचार। इन चारों के लिए अलग-अलग वर्गों का निर्धारण किया जाता है। पूर्व में सामग्री तैयार की जाती थी। उसे त्योहारों में बाजार में उतारा जाता था।

अब ग्राहकों की मांग का पूर्व में ही निर्धारण कर लिया जाता है। उसके अनुसार ही त्योहारों में उत्पाद को बाजार में उतारा जाता है। मैनेजमेंट गुरुओं ने बताया कि नवरात्र में दो तरह का बाजार होता है। इसमें पहला धर्म से जुड़ी सामग्री, वहीं दूसरा बाजार। धर्म से जुड़ी चीजों में इवेंट मैनेजमेंट, गरबा, गरबा के कपड़ों का व्यापार, मां दुर्गा की ज्वैलरी और अन्य। वहीं दूसरी ओर बाजार में ऑटोसेक्टर, कपड़ा व्यापार और सोना-चांदी शामिल हैं।

### इस तरह त्योहारों में बनाएं रणनीति

- तीन महीने पहले बाजार का सर्वे रिपोर्ट जुड़ा लें
- बाजार में ग्राहक की मांग के अनुसार उत्पाद तैयार करें
- ऑफर और अन्य चीजों के लिए रणनीति अपनाएं

### सोशल साइट्स और वेब में करें प्रचार

सोशल साइट्स और वेब प्रचार का सबसे सरल माध्यम है, इसमें अपने उत्पाद का वर्ग निर्धारण करके गूगल और फेसबुक को विज्ञापन दें। साथ ही अपनी शर्तों का उल्लेख करें। इसके अनुसार ही उनका विज्ञापन का भुगतान करें