

Class - D. Com XII

Subject - EPS

Topic - Market Assessment

Lecture - 06

Prepared by. Dr CPSahu

Marwar College,

बाजार या विपणन मूल्यांकन :-

विपणन क्रिया प्रत्येक संगठन के विभिन्न ऐसे धरकों से प्रभावित होती है जिन्हें निर्धारित तथा अनिर्धारित धरक कहा जाता है। एक जिसका व्यवसाय पर प्रभाव पड़ता है।

विपणन वातावरण - विपणन के कार्य एक निश्चित वातावरण में सम्पादित किये जाते हैं। विपणन वातावरण के धनी धरक की विपणन प्रबंध को निर्धारित नहीं कर सकते। विपणन क्रिया प्रत्येक संगठन के विभिन्न ऐसे धरकों से प्रभावित होती है जिन्हें निर्धारित तथा अनिर्धारित धरक कहा जाता है। विपणन विभाग को इन धरकों के सीमा में रहकर ही कार्य करना चाहिए।
कौटल के अनुसार - "कंपनी का विपणन वातावरण उन सब धरकों और शक्तियों से होता है जिनका है विपणन प्रबंध की क्षमता को विकसित करने तथा वांछित उपभोक्ताओं को सफलतापूर्वक विपणन क्रियाओं को करने से होता है।"

क्रेवन्स के अनुसार - "विपणन वातावरण, जिसमें विपणन प्रबंध के बाह्य कार्यों को किया जाता है विशेषकर अनिर्धारित निर्णय लेने से संबंधित और बदलाव तथा सुधारात्मक प्रकृति पर दृष्टान देना है।"

इस प्रकार बाजार वातावरण से आशय उन बाह्य कार्यों एवं शक्तियों से होता है जिनका संबंध बाजार या विपणन प्रबंध की क्षमता को वांछित उपभोक्ताओं के साथ विकसित करने में होता है। -

बाजार मूल्यांकन :- बाजार का मूल्यांकन करने समय एक अधिजी को विचारित करने वाली पर दृष्टान देना चाहिए -

① माँग - माँग का अनुमान उत्पाद की पहचान हो जाने के बाद लगा लेना चाहिए। माँग का अनुमान लगाने समय

वाता के आकार व उस क्षेत्र का ध्यान देना चाहिए (2)
जिसमें रहते हैं वे कार्य बेवनी है।

(2) पूर्ण एवं परियोजना - वाता पूर्ण करने वाले समय
उद्यमी को पूर्ण लागतों अध्ययन भी करना चाहिए।
जब किसी उत्पाद की मांग किसी मौसम से संबंधित होती है
तो उसका उत्पादन भी आयोजित ही करना चाहिए।
मांग एवं पूर्ण के परिवर्तनों को ध्यान में देना चाहिए।
वस्तुओं की पूर्ण करने वालों की नीच परियोजना होती
है एक उद्यमी को वस्तु बनाने की क्षमता, पूर्ण करने की
क्षमता तथा वित्तीय स्थिति का डायन तथा व्यापारिकों की
जान लेना चाहिए।

(3) उत्पाद की लागत और कीमत - उत्पाद की पहचान में
उसकी लागत का भी महत्व होता है। लागत के आधार पर
ही किसी मूल्य निर्धारित होते हैं और उन्हें वाता मूल्य
से तुलना भी करना चाहिए।

(4) परियोजना का नवीनीकरण तथा परिवर्तन - वाता पूर्ण
कर के लिए नवीन परिवर्तन का भी अध्ययन करना चाहिए।
नकली की लागतों को समझ लेना चाहिए क्योंकि इसका
प्रभाव वस्तु की गुणवत्ता, लागत तथा किसी मूल्य पर
पड़ता है।

वाता पूर्ण करने पर प्रभाव डालने वाले घटक :-

- (1) धूम्रपान वाता (2) पूर्ण करने वाले (3) विपणन मध्यस्थ
- (4) परियोजना (5) परिशिष्ट उत्पाद (6) लागत उत्पाद (7) प्राप्ति
- का क्रय (8) श्रावक - (9) उपभोक्ता वाता (10) ऑनलाइन क्रय
- कार्य (11) पुनः विक्री कार्य (12) अंतर्राष्ट्रीय वाता (13) एकत्री
- कार्य (14) जनता - (15) वित्तीय जनता (16) प्रचालक जनता
- (17) सरकारी जनता (18) नागरिक संपर्क वाता (19) स्थानीय
- जनता

इसमें उपर्युक्त घटक पर सावधानी से
ध्यान देना चाहिए जिससे अधिक से अधिक उत्पाद
आधिकारिक आधिकारिक लोग प्राप्त किया जा सके।