

## कृषि उत्पादों की बढ़ती मांग: विपणन में बदलते दृष्टिकोण

कृषि कुंभ (जुलाई 2023),  
खण्ड 03 भाग 02, पृष्ठ संख्या 140-145



## कृषि उत्पादों की बढ़ती मांग: विपणन में बदलते दृष्टिकोण

हर्षित मिश्रा<sup>1</sup> एवं दिव्यांशी मिश्रा<sup>2</sup>

<sup>1</sup>शोध छात्र, <sup>2</sup>यंग प्रोफेशनल-II, कृषि अर्थशास्त्र विभाग,  
आचार्य नरेंद्र देव कृषि एवं प्रौद्योगिकी विश्वविद्यालय,  
कुमारगंज, अयोध्या, उत्तर प्रदेश, भारत।

Email Id: wehars@gmail.com

### प्रस्तावना:

भारत एक कृषि प्रधान देश है और इसकी आर्थिक विकास की मुख्य उच्चतमता हमेशा से ही कृषि और संबद्ध उद्योगों के विकास पर रही है। विशेष रूप से, कृषि उत्पादों की मांग में अंधाधुंध बढ़ोतरी दर्शाई गई है। यह बढ़ती मांग न केवल खाद्य सुरक्षा के मुद्दे को उजागर करती है, बल्कि भारतीय किसानों के लिए एक बड़ा व्यापार और आय स्रोत भी है। इसलिए, इस लम्बे और विस्तृत लेख में, हम कृषि उत्पादों की बढ़ती मांग के परिवर्तनशील दृष्टिकोण पर विचार करेंगे और उनके विपणन में हो रहे बदलावों को समझेंगे।

### परिचय:

- कृषि उत्पादों की मांग का महत्व: कृषि उत्पादों की मांग विभिन्न कारणों से महत्वपूर्ण होती है। पहला कारण है जनसंख्या की वृद्धि। विश्व की जनसंख्या में वृद्धि के साथ, खाद्य और पोषण की मांग भी बढ़ती है। दूसरा कारण है अर्थव्यवस्था के विकास से जुड़ा हुआ है। एक स्वस्थ और विकासशील अर्थव्यवस्था के लिए कृषि उत्पादों की आपूर्ति आवश्यक होती है। तीसरा कारण है आधारभूत जीविकों के लिए। कृषि उत्पादों की मांग, किसानों के लिए एक आय स्रोत के रूप में महत्वपूर्ण होती है और उन्हें आधारभूत आवश्यकताओं को पूरा करने का अवसर प्रदान करती है।
- कृषि उत्पादों के विभिन्न सेक्टर: कृषि उत्पादों का व्यापार विभिन्न सेक्टरों में होता है। पहला सेक्टर है पशुधन उत्पादों का व्यापार। यह शामिल होता है दूध, दही, मांस, अंडे, और अन्य पशुधन उत्पादों का

व्यापार। दूसरा सेक्टर है फसल उत्पादों का व्यापार। इसमें खाद्यान्न, अनाज, फल, सब्जियां, तेल, और फूल शामिल होते हैं। तीसरा सेक्टर है ताजगी के उत्पादों का व्यापार। इसमें मसाले, फल, सब्जियां, औषधीय पौधे आदि शामिल होते हैं। चौथा सेक्टर है ग्रामीण क्षेत्रों से उत्पन्न होने वाले उत्पादों का व्यापार, जैसे कि खाद्यान्न, फसल से उत्पन्न होने वाले उत्पाद, और वन्य उत्पादों का व्यापार।

- विपणन की आवश्यकता और महत्व: विपणन की आवश्यकता कृषि उत्पादों के संचय, प्रसंस्करण, और वितरण के लिए होती है। कृषि उत्पादों को खेती से उठाकर उन्नत और उपयोगी रूप में प्रसंस्कृत करने के लिए विपणन अभियांत्रिकी का उपयोग किया जाता है। विपणन की प्रक्रिया में उत्पादों को संचयित, पैक किया जाता है और उच्चतम गुणवत्ता में वितरित किया जाता है। यह मध्यस्थों, वितरकों, खुदरा दुकानदारों, होटलों, रेस्टोरेंटों, और अन्य आहार सेवा प्रदाताओं तक पहुंच प्रदान करने में मदद करता है।

विपणन का महत्व इसलिए है क्योंकि यह कृषि उत्पादों को विपणन नेटवर्क के माध्यम से ग्राहकों के पास पहुंचाता है। इससे किसानों को उत्पादों की बिक्री के लिए अधिक मूल्य प्राप्त करने का अवसर मिलता है और उन्हें आर्थिक रूप से मजबूत बनाने में मदद मिलती है। विपणन के माध्यम से, उत्पादों की गुणवत्ता बढ़ाई जा सकती है, जिससे उत्पादों की मान्यता और बढ़ती है और इससे कृषि उत्पादों के निर्माताओं को बाजार में प्रतिस्थापित होने के लिए अवसर मिलते हैं। इसके अलावा, विपणन उत्पादों के मूल्य की संचयनात्मक वृद्धि में मदद करता है और

उत्पादों के आपूर्ति और मांग के बीच संतुलन सुनिश्चित करता है।

संक्षेप में कहें तो, कृषि उत्पादों की मांग का महत्व जनसंख्या, अर्थव्यवस्था, और आधारभूत आवश्यकताओं से जुड़ा होता है। इन उत्पादों का विपणन विभिन्न सेक्टरों में होता है जो पशुधन, फसल उत्पाद, ताजगी के उत्पाद, और ग्रामीण क्षेत्रों से उत्पन्न होने वाले उत्पादों को शामिल करते हैं। विपणन की आवश्यकता उत्पादों के संचय, प्रसंस्करण, और वितरण के लिए होती है और इसका महत्व उत्पादों को ग्राहकों तक पहुंचाने, मूल्य प्राप्त करने, गुणवत्ता बढ़ाने, और उत्पादों की बिक्री के लिए अवसर प्रदान करने में होता है।

### कृषि उत्पादों की मांग के प्रमुख कारण:

कृषि उत्पादों की मांग के प्रमुख कारण निम्नलिखित हैं:

- **जनसंख्या वृद्धि और खाद्य सुरक्षा:** विश्वभर में जनसंख्या में वृद्धि देखी जा रही है, और यह लोगों के लिए खाद्य सुरक्षा के मुख्य संकेत है। अधिकांश देशों में अपनी आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए खाद्य उत्पादों के आयात की आवश्यकता होती है, लेकिन स्थायी और सतत खाद्य सुरक्षा के लिए अपनी कृषि उत्पादन क्षमता को बढ़ाना आवश्यक है।
- **आर्थिक विकास और वाणिज्यिकीकरण:** आर्थिक विकास और वाणिज्यिकीकरण के साथ लोगों की आय में वृद्धि होती है, जिससे उनकी खाद्य और पोषण के लिए मांग बढ़ती है। विकासशील देशों में उत्पादन का स्तर बढ़ता है और लोगों की आय बढ़ती है, जिसके परिणामस्वरूप उनकी पोषण की मांग बढ़ती है। इसके साथ ही, व्यापारिकरण और वाणिज्यिकीकरण के कारण खाद्य और नागरिकों की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए कृषि उत्पादों की मांग भी बढ़ती है।
- **शहरीकरण और बदलती आहार प्राथमिकताएं:** आधुनिकीकरण और शहरीकरण के साथ बदलते आहार प्राथमिकताएं भी मांग को प्रभावित करती हैं। शहरी क्षेत्रों में लोगों की खाद्य आदान-प्रदान की आवश्यकताएं बदल रही हैं और वे अधिक प्रकार के खाद्य पदार्थों की ओर दृष्टि बदल रहे हैं। इसके परिणामस्वरूप, खाद्य उत्पादों की विविधता और मांग

बढ़ रही है, क्योंकि लोग नए और पौष्टिक आहार की तलाश में हैं।

- **आनुवंशिक विकास और देशीय बाजारों के प्रवेश:** जब देशीय बाजारों में नए खेती तकनीक, तकनीकी उन्नति और आनुवंशिक विकास के लाभ शामिल होते हैं, तो वहां कृषि उत्पादों की मांग भी बढ़ जाती है। आनुवंशिक विकास के कारण उत्पादकों की क्षमता में वृद्धि होती है और इससे खाद्य उत्पादों के विभिन्न प्रकारों की मांग बढ़ती है। देशीय बाजारों में प्रवेश करने के साथ, अन्तरराष्ट्रीय बाजारों से आयात की आवश्यकता कम होती है और यह कृषि उत्पादन क्षेत्र को स्थायी रूप से मजबूत बनाने में मदद करता है।
- ये सभी कारण कृषि उत्पादों की मांग में वृद्धि का कारण बनते हैं। खाद्य सुरक्षा, आर्थिक विकास, शहरीकरण और आनुवंशिक विकास के साथ-साथ, संबंधित सरकारी नीतियों, विपणन माध्यमों के सुधारों, कृषि तकनीकों के उपयोग में वृद्धि आदि के लिए समय-समय पर उचित कदम उठाने भी महत्वपूर्ण होता है।

### विपणन में बदलते दृष्टिकोण:

विपणन में दृष्टिकोण बदलते हुए हमारी समाजशास्त्र, आर्थिक, तकनीकी और सामाजिक परिवर्तनों के साथ-साथ नवीनतम टेक्नोलॉजी के प्रयोग का प्रभाव देखने को मिलता है। विपणन क्षेत्र में वृद्धि के साथ, नये दृष्टिकोण और उपाय उभर रहे हैं जिनमें से कुछ मुख्य हैं:

- **डिजिटल प्रौद्योगिकी का उपयोग:** आधुनिक टेक्नोलॉजी के विकास ने विपणन क्षेत्र में बहुत सारे बदलाव लाए हैं। डिजिटल प्रौद्योगिकी ने उद्योग को सुविधाजनक बनाया है, जहां ई-कॉमर्स, ई-मार्केटप्लेस और ई-विपणन के माध्यम से उत्पादों और सेवाओं को आसानी से बिक्री और विपणित किया जा सकता है। व्यापारियों को अधिक संगठित रूप से अपने उत्पादों का प्रचार करने की अनुमति मिलती है, जिससे उन्हें अधिक ग्राहकों तक पहुंच मिलती है।

- **ई-कृषि और ऑनलाइन विपणन:** आधुनिक डिजिटल प्रौद्योगिकी के उपयोग से कृषि क्षेत्र में भी बदलाव देखा जा रहा है। ई-कृषि के माध्यम से किसानों को उचित मार्गदर्शन और संपर्क प्रदान किया जा सकता है, जिससे उन्हें उच्चतम मूल्य उत्पादों की विपणन संरचना विकसित करने में मदद मिलती है। इंटरनेट के माध्यम से विभिन्न विपणन प्लेटफॉर्म और ऐप्स पर किसान अपने उत्पादों को प्रदर्शित कर सकते हैं और सीधे ग्राहकों तक पहुंच सकते हैं।
- **कृषि स्टार्टअप का उभरना:** विपणन क्षेत्र में कृषि स्टार्टअप का उभरना हुआ महत्व है। ये उद्यमी किसानों के लिए नए और विशेष उत्पादों, सेवाओं और तकनीकों का प्रदान करके उनकी आय को बढ़ाने में मदद करते हैं। इन स्टार्टअप के माध्यम से किसानों को सुविधाजनक और लागत कारगर उपाय प्रदान किए जा सकते हैं जैसे कि सेल्फी क्रॉप इंस्पेक्शन, रोग पहचान, समय पर जल आपूर्ति का प्रबंधन आदि।
- **किसानों के लिए ग्रामीण बाजार सेन्टर:** किसानों के लिए ग्रामीण बाजार सेन्टर विपणन में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। इन सेंटर्स के माध्यम से किसान अपने उत्पादों को संग्रहीत कर सकते हैं और खुद के लिए एक विक्रेता नेटवर्क बना सकते हैं। इसके अलावा, ग्रामीण बाजार सेन्टर किसानों को विपणन सम्बन्धी जानकारी, बाजार की मूल्य जानकारी, उत्पादों की गुणवत्ता प्रमाणीकरण और बाजार विश्लेषण के लिए सहायता प्रदान करते हैं।
- **सामूहिक विपणन और किसान संगठनों की भूमिका:** किसान संगठनों और सामूहिक विपणन किसानों के लिए एक प्रमुख दृष्टिकोण हैं। संगठनों और समूहों के माध्यम से किसान अपने उत्पादों की बेहतर मार्केटिंग कर सकते हैं, जिससे उन्हें अधिक खरीदारों और बेहतर दाम मिलते हैं। इसके अलावा, संगठनों के माध्यम से किसान तक तकनीकी ज्ञान, प्रशिक्षण और संसाधनों की पहुंच भी मिलती है।
- **उच्च-मान कृषि उत्पादों के विपणन में ब्रांडिंग का महत्व:** उच्च-मान कृषि उत्पादों के विपणन में ब्रांडिंग का महत्वपूर्ण योगदान होता है। एक अच्छी ब्रांडिंग के माध्यम से उत्पादों को बेहतर पहचान, गुणवत्ता

और मूल्य प्राप्त होता है, जिससे उत्पादकों को अधिकांश मुनाफा प्राप्त होता है। इसके लिए उत्पादों की पैकेजिंग, टैगलाइन, लोगो, सर्टिफिकेशन और विपणन मार्गदर्शिका का महत्वपूर्ण योगदान होता है।

विपणन में इन दृष्टिकोणों के अपने नए और विशेषता उत्पादों और सेवाओं के बदलते साथ, व्यापारियों को आधुनिक तकनीकी और विपणन समाधानों का उपयोग करना आवश्यक है ताकि वे उत्पादों को सफलतापूर्वक विपणित कर सकें और अपने लक्ष्यों को प्राप्त कर सकें।

### बढ़ती मांग के संभावित प्रतिक्रियाएं:

बढ़ती मांग के संभावित प्रतिक्रियाएं कृषि सेक्टर में निम्नलिखित दोमेनों में देखी जा सकती हैं:

#### 1. कृषि उत्पादों की उच्चतम मूल्यक्रिया:

बढ़ती मांग के साथ, कृषि उत्पादों की उच्चतम मूल्यक्रिया बढ़ सकती है। यह निम्नलिखित प्रतिक्रियाएं शामिल कर सकती हैं:

- **उत्पादों के संगठनीय मूल्यक्रिया:** कृषि उत्पादों को अधिक मूल्यक्रिया जोड़कर उत्पादों की क्वालिटी बढ़ाई जा सकती है। उत्पादों को पैकेजिंग, ब्रांडिंग, और प्रोसेसिंग की सुविधाएं जोड़ी जा सकती हैं ताकि उत्पादों को अधिक मूल्य मिल सके। उदाहरण के लिए, खेती से पशुपालन तक की संयंत्र संरचनाएं विकसित की जा सकती हैं ताकि पशुओं का उत्पादन बढ़ाया जा सके और मानकों को पूरा किया जा सके।
- **उत्पादों की वैश्विक बाजार पहुंच:** एक बढ़ती मांग के साथ, कृषि उत्पादों की वैश्विक बाजार पहुंच बढ़ सकती है। कृषि निर्यात के लिए नए व्यापार मॉडल और निर्यात नेटवर्क का विकास हो सकता है। आवासीय विदेशी बाजारों में पहुंच बढ़ाने के लिए नए उत्पादों की खोज और उत्पादों के गुणवत्ता में सुधार की जा सकती है। विदेशी मार्केटों का अधिक प्रभावी उपयोग करके, कृषि उत्पादों को नए और

विशेष उपभोक्ता समूहों के लिए आकर्षक बनाया जा सकता है।

## 2. कृषि उत्पादों के नए विपणन आवेदन:

बढ़ती मांग के साथ, कृषि उत्पादों के लिए नए विपणन आवेदन विकसित किए जा सकते हैं। यह निम्नलिखित प्रतिक्रियाएं शामिल कर सकती हैं:

- **ऑनलाइन विपणन और ई-कॉमर्स:** ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्मों की बढ़ती प्रभाव वाली उपयोगिता के साथ, कृषि उत्पादक अपने उत्पादों को ऑनलाइन विक्रय के लिए प्रदर्शित कर सकते हैं। वेबसाइट और मोबाइल ऐप्स के माध्यम से उत्पादक और उपभोक्ताओं के बीच सीधा संपर्क स्थापित किया जा सकता है और आर्डर प्रक्रिया को सुगम और अधिक उपयोगी बनाया जा सकता है।
- **संगठनीय विपणन नेटवर्क:** कृषि उत्पादकों के लिए स्थानीय विपणन नेटवर्क का विकास किया जा सकता है जो उत्पादकों और उपभोक्ताओं के बीच सीधा संपर्क स्थापित करता है। इसके माध्यम से, उत्पादक अपने उत्पादों को सीधे स्थानीय बाजारों में प्रदर्शित कर सकते हैं और उपभोक्ताओं के साथ सीधे व्यापार कर सकते हैं।

## 3. विदेशी बाजारों में कृषि उत्पादों की निर्यात:

बढ़ती मांग के साथ, कृषि उत्पादों की विदेशी निर्यात बढ़ सकती है। इसके लिए निम्नलिखित प्रतिक्रियाएं शामिल हो सकती हैं:

- **नए निर्यात बाजारों का अन्वेषण:** नए विपणन अवसरों की तलाश में, कृषि उत्पादक विदेशी बाजारों में अनवरत प्रयास कर सकते हैं। व्यापारी और नगरीय नेटवर्कों के माध्यम से नए बाजारों में प्रवेश किया जा सकता है और संबंधित निर्यात प्रक्रियाओं को पूरा किया जा सकता है।
- **विदेशी व्यापार मेला और उद्योग नगरीय संगठनों के साथ सहयोग:** कृषि उत्पादक

विभिन्न विदेशी व्यापार मेलों और उद्योग नगरीय संगठनों के माध्यम से सहयोग कर सकते हैं। इन मेलों में विदेशी खरीदारों को अपने उत्पादों का प्रदर्शन करने का मौका मिलता है और उनके साथ नए व्यापार संबंध स्थापित किए जा सकते हैं। संगठनों के माध्यम से, उत्पादकों को निर्यात प्रक्रिया, पैकेजिंग, और शिपिंग के मामले में मदद मिल सकती है।

इन संभावित प्रतिक्रियाओं के माध्यम से, कृषि सेक्टर में बढ़ती मांग का सामर्थ्यपूर्ण उपयोग किया जा सकता है और उत्पादकों को नए और लाभकारी व्यापार मौके प्राप्त हो सकते हैं।

## नीतिगत प्रस्तावना:

### 1. किसानों के लिए विपणन नीतियाँ और योजनाएं:

- **कृषि बाजारों के विकास:** सरकार को कृषि बाजारों के विकास और सुधार के लिए नीतियों का अधिकारिक ढंग से अनुमोदन करना चाहिए। इसमें कृषि उत्पादों के लिए न्यायसंगत मूल्यों की निर्धारण, आपूर्ति और मांग के आधार पर समर्थन मूल्यों का निर्धारण, बाजार दरों का सम्बन्धित जनता को सुचारु रूप से पहुंचना, विभिन्न बाजार बोर्ड की स्थापना और उनकी संचालन एवं निर्देशन का समावेश हो सकता है।
- **बाजार विपणन संगठन:** किसानों के लिए बाजार विपणन संगठनों की प्रोत्साहना और सहायता करने की जरूरत होती है। इन संगठनों के माध्यम से किसान अपने उत्पादों को बेच सकते हैं और इसके लिए उचित मूल्य प्राप्त कर सकते हैं। सरकार को किसानों को ऐसे संगठनों का गठन करने के लिए वित्तीय सहायता, तकनीकी सहायता और प्रशिक्षण प्रदान करने की आवश्यकता होती है।
- **विपणन बंधुत्व कार्यक्रम:** किसानों को विपणन के क्षेत्र में नवीनतम तकनीकों, विपणन नीतियों, और विपणन संगठनों के बारे में जागरूक करने के लिए सरकारी बंधुत्व कार्यक्रम शुरू करने

चाहिए। इसके माध्यम से किसानों को प्रशिक्षण, समर्थन, और मार्गदर्शन प्रदान किया जा सकता है ताकि उन्हें विपणन के क्षेत्र में सफलता प्राप्त करने में मदद मिल सके।

## 2. कृषि विपणन में सरकारी सहायता और उद्यमी कार्यक्रम:

- **कृषि ऋण योजनाएं:** किसानों को कृषि उत्पादों की पैकिंग, उद्योगों के लिए सामग्री खरीद, और विपणन बंधुत्व कार्यक्रमों में भाग लेने के लिए सरकारी ऋण योजनाएं प्रदान की जा सकती हैं। इससे किसानों को विपणन के लिए आवश्यक संसाधनों की पहुंच मिल सकती है और वे अपने उत्पादों को अधिक मूल्यवान बनाने के लिए उचित तकनीकों का उपयोग कर सकते हैं।
- **सरकारी बाजार में उपस्थिति:** सरकार को स्थानीय स्तर पर कृषि उत्पादों के विपणन के लिए सरकारी बाजारों का गठन करना चाहिए। इन बाजारों में सरकारी निधि संस्थान, सरकारी खरीदारी, और सरकारी खुदरा विपणन अभियानों के माध्यम से किसानों को सहायता मिलेगी। इसके अलावा, सरकार को कृषि उत्पादों के निर्यात को बढ़ाने के लिए भी विभिन्न उद्यमी योजनाएं शुरू करनी चाहिए।

## 3. संबद्ध किसानों के लिए विपणन संबंधी प्रशिक्षण और सहायता:

- **कृषि उत्पादों की गुणवत्ता में सुधार:** सरकार को संबद्ध किसानों के लिए विपणन संबंधी प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित करने चाहिए जिसमें उत्पादों की गुणवत्ता में सुधार, पैकेजिंग, ब्रांडिंग, और मार्केटिंग के लिए तकनीकी सहायता दी जा सके। इसके लिए कृषि विभाग और संबद्ध संगठनों के साथ मिलकर किसानों को विपणन की नवीनतम चुनौतियों और अवसरों के बारे में जागरूक करना चाहिए।

- **तकनीकी सहायता और समर्थन:** कृषि विपणन में संबद्ध किसानों को तकनीकी सहायता और समर्थन प्रदान किया जाना चाहिए। इसमें उत्पादों की सुरक्षित परिवहन, लॉजिस्टिक्स, और भंडारण के लिए तकनीकी ज्ञान, सुविधाएं, और संसाधनों का प्रदान शामिल हो सकता है। सरकार को संबद्ध किसानों को तकनीकी गतिविधियों, नवीनतम उत्पाद और विपणन तकनीकों के बारे में जागरूक करने के लिए विभिन्न योजनाओं और कार्यक्रमों को आयोजित करने की आवश्यकता होती है।

- **विपणन जागरूकता और बाजार विवरण:** किसानों को विपणन जागरूकता को बढ़ाने के लिए सरकारी प्रोग्राम और योजनाएं आयोजित की जा सकती हैं। इसमें विपणन के नए तत्वों, बाजार विवरण, नीतियों, और अवसरों के बारे में जानकारी प्रदान करने के लिए कार्यशालाएं, संगोष्ठियाँ, और अभियान शामिल हो सकते हैं। यह संबद्ध किसानों को विपणन के प्रति जागरूक बनाए रखने में मदद करेगा और उन्हें अवसरों का पूरा लाभ उठाने के लिए सक्षम बनाएगा।

यह नीतिगत प्रस्तावना किसानों के लिए विपणन नीतियों और योजनाओं, कृषि विपणन में सरकारी सहायता और उद्यमी कार्यक्रमों, और संबद्ध किसानों के लिए विपणन संबंधी प्रशिक्षण और सहायता की विस्तृतता में समर्थन करता है। ये प्रस्तावनाएं किसानों को स्वावलंबी बनाने, उत्पादों के मूल्य को बढ़ाने, और उन्नत कृषि विपणन के लिए आवश्यक संसाधनों और ज्ञान की पहुंच प्रदान करने का उद्देश्य रखती हैं।

### कृषि उत्पादों की बढ़ती मांग का समीक्षात्मक अध्ययन:

वर्तमान में, कृषि उत्पादों की मांग में तेजी से वृद्धि देखी जा रही है। यह मांग कई कारणों से प्रभावित होती है, जैसे बढ़ती जनसंख्या, आर्थिक विकास, और खाद्य सुरक्षा की आवश्यकता। इस समीक्षात्मक अध्ययन का मुख्य उद्देश्य यह निर्धारित करना होगा कि कृषि उत्पादों की बढ़ती मांग को कैसे पूरा किया जा सकता है और इसके लिए कृषि उत्पादन और विपणन में कौन-कौन से बदलाव किए जा सकते हैं।



## 1. विपणन में बदलते दृष्टिकोण के प्रभाव:

विपणन एक महत्वपूर्ण पटल है जो कृषि उत्पादों को किसानों से उपभोगकर्ताओं तक पहुंचाता है। विपणन में होने वाले बदलते दृष्टिकोण ने उत्पादों के व्यापार में क्रांतिकारी परिवर्तन लाए हैं। पहले के दौर में, यह अधिकांश कृषि उत्पादों के लिए असंगठित और अव्यवस्थित था। लेकिन अब विपणन श्रृंखलाओं, खुदरा और ग्राहकों के विचारों में नई सोच के साथ संगठित हो रहा है।

आधुनिक प्रौद्योगिकी और संचार के विकास ने विपणन को व्यापार के नए तरीकों के साथ नई ऊर्चाईयों तक ले जाया है। आधुनिक विपणन उपकरणों, जैसे कंप्यूटर, इंटरनेट, मोबाइल ऐप्स, और ई-कॉमर्स, ने उत्पादों की खोज, मूल्यनिर्धारण, पटल संरचना, और विपणन अभियांत्रिकी में सुधार किए हैं। इसके परिणामस्वरूप, कृषि उत्पादों को अब आपूर्ति और मांग के अनुसार अनुकूलन करने की क्षमता हो गई है, जिससे उत्पादकों को बेहतर मूल्य प्राप्त करने में मदद मिलती है और उपभोगकर्ताओं को बेहतर विकल्प प्रदान करने में मदद मिलती है।

## 2. किसानों के लिए विपणन के लिए संभावित समाधान:

किसानों के लिए विपणन के लिए कई संभावित समाधान मौजूद हैं जो उन्हें अधिक मुनाफा कमाने और बाजार में स्थिरता बनाए रखने में मदद कर सकते हैं।

- **किसानों के समूहीकरण:** किसानों के समूहों का गठन और संगठन उन्हें बढ़ती मांग के लिए बेहतर नेगोशिएशन प्रदान कर सकता है। समूहीकृत किसानों को उत्पादकों की आवश्यकताओं के आधार पर उत्पादन करने और उत्पादों की बिक्री के लिए बाजार में आकर्षक मूल्य प्राप्त करने की क्षमता मिलती है।
- **कृषि तकनीक और उपयोग डिजिटलीकरण:** कृषि तकनीक और डिजिटल उपकरणों का उपयोग किसानों को विपणन के नए तरीकों से अवगत कराने और उन्हें विभिन्न बाजारों तक पहुंचाने में मदद कर सकता है। यह उपकरण

उत्पादकों को बाजार की मांग और मूल्यों के बारे में जानकारी प्रदान करने, समय-सारणी बनाने, और लॉजिस्टिक्स के प्रबंधन को सुगम बनाने में मदद कर सकते हैं।

- **कृषि सहायता केंद्र:** किसानों के लिए कृषि सहायता केंद्रों का स्थापना करना एक अच्छा समाधान हो सकता है। ये केंद्र किसानों को विपणन रणनीति, बाजार जानकारी, विपणन अनुबंधों का प्रबंधन, और विपणन सुविधाओं के बारे में जागरूक कर सकते हैं। वे उत्पादकों को मार्केटिंग, ब्रांडिंग, पैकेजिंग, और गुणवत्ता मानकों में सुधार करने के लिए गाइडेंस प्रदान कर सकते हैं।
- **सरकारी नीतियों का समर्थन:** सरकारों को किसानों के लिए विपणन संरचनाओं, गुणवत्ता मानकों, प्रबंधन प्रक्रियाओं, और बाजार पहुंच को बढ़ाने के लिए उचित नीतिगत समर्थन प्रदान करना चाहिए। सरकारी योजनाओं, ऋण योजनाओं, और प्रशिक्षण कार्यक्रमों के माध्यम से किसानों को विपणन क्षेत्र में ज्यादा जागरूक और सक्षम बनाने की आवश्यकता होती है।

ये समाधान किसानों को उत्पादन करने और विपणन करने के लिए उन्नत तकनीक, बेहतर मार्केटिंग रणनीति, और बाजार जानकारी की पहुंच प्रदान करके सहायता कर सकते हैं। इससे किसानों को अधिक मूल्य प्राप्त करने में मदद मिलेगी और कृषि उत्पादों की वृद्धि और खाद्य सुरक्षा को सुनिश्चित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाएगी।

### समाप्ति:

इस लेख के माध्यम से, हमने देखा है कि कृषि उत्पादों की मांग बढ़ती जा रही है और इसके साथ ही विपणन के दृष्टिकोण में भी बदलाव देखा जा रहा है। यह बदलते दृष्टिकोण न केवल किसानों के लिए नए व्यापार और आय के अवसरों को प्रदान करता है, बल्कि खाद्य सुरक्षा के मामले में भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। सरकारी नीतियों, किसान संगठनों, और नवाचारी तकनीक के उपयोग से, हम समृद्ध कृषि उत्पादों के विपणन को बढ़ावा दे सकते हैं और किसानों को आर्थिक और सामाजिक रूप से सशक्त बना सकते हैं।