

3

சந்தைப்படுத்தல்

இவ்வத்தியாயத்தில் பின்வரும் விடயங்கள் தொடர்பாகக் கலந்துரையாடப்படும்.

- 3.1 “சந்தைப்படுத்தல்” தொடர்பான அறிமுகம்
- 3.2 இலக்குச் சந்தை
- 3.3 சந்தைப்படுத்தல் கலவை



3.1 சந்தைப்படுத்தல் தொடர்பான அறிமுகம்

நுகர்வோன் என்னும் வகையில் வணிகமொன்றின் மூலம் உங்களது தேவைகள், விருப்பங்களைத் திருப்திகரமான முறையில் நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்குத் தேவையான தரமான பொருள்கள், சேவைகளை நியாயமான விலையில் பெற்றுக் கொள்வதையே நீங்கள் எதிர்பார்ப்பீர்கள். இந்த எதிர்பார்ப்புத் தேவையை நிறைவேற்றுவதற்காக வணிகங்கள் பல்வேறு கருமங்களில் ஈடுபடுகின்றன. அக்கருமங்களில் ஒரு கருமமாக சந்தைப்படுத்தலை இனங்காண முடியும். இதற்கமைய நுகர்வோனின் தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்குத் தேவையான பொருள்கள் சேவைகளை உருவாக்கி விநியோகிப்பதுடன் இணைந்த செயன்முறையொன்றே சந்தைப்படுத்தலாகும்.

உற்பத்திப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதிலிருந்து அவற்றை நுகர்வோரது கைகளுக்குக் கிடைக்கும் வரையில் மட்டுமன்றி விற்பனையின் பின்னர் சேவை வழங்கும் நடவடிக்கைகளும் சந்தைப்படுத்தலுக்குள் உள்ளடங்கும்.

இவைகளுக்கமைய சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக் கருவைப் பின்வருமாறு எளிமையாக விளக்க முடியும்.

மனித தேவைகள் , விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்காகப் பெறுமானங்களுடன் கூடிய உற்பத்திப் பொருளொன்றை உற்பத்தி செய்து வழங்கும் செயன்முறையே சந்தைப்படுத்தல் எனப்படும்.

சந்தைப்படுத்தலுக்குரிய நடவடிக்கைகள்

- ★ மனித தேவைகள் விருப்பங்களை மிகவும் சிறந்த முறையில் நிறைவு செய்யக் கூடியவாறு பொருள்கள் அல்லது சேவைகளை உருவாக்குதல்.
- ★ உருவாக்கப்பட்ட பொருள்கள் அல்லது சேவைகளை நுகர்வோனிடம் கவர்ச்சிகரமான முறையில் அறிமுகப்படுத்துதல்.
- ★ நியாயமான விலையொன்றைக் குறித்தல்.
- ★ மிகவும் எளிமையானதும் பொருத்தமானதுமான முறையில் பொருள்கள் அல்லது சேவைகளை நுகர்வோனுக்கு வழங்குதல்.
- ★ பொருள் அல்லது சேவை தொடர்பாக நுகர்வோனின் அங்கீகாரத்தைப் பெறுதலும் விற்பனையின் பின்னர் தேவையான வசதிகளை வழங்கலும்.



படம் 3.1

சந்தைப்படுத்தலானது வணிகங்களின் முக்கிய எண்ணக் கருவொன்றாகும். ஏனெனில் நுகர்வோரது தேவைகளையும் விருப்பங்களையும் நிறைவு செய்வதினூடாகவே வணிகங்கள் வெற்றியடைகின்றன. புதிய வாடிக்கையாளர்களை வணிகத்தின்பால் ஈர்த்துக் கொள்வது மட்டுமன்றி, தற்போதைய வாடிக்கையாளர்களை வணிகத்தோடு தக்க வைத்துக் கொள்வதற்குமாக வணிகங்களுக்குச் சந்தைப்படுத்தல் மிக முக்கியமானதாக இருக்கின்றது.

3.2 இலக்குச் சந்தை

சந்தைப்படுத்தலின்போது சந்தை மிக முக்கிய காரணியொன்றாகும். கொள்வனவாளர்களும் விற்பனையாளர்களும் சந்திக்கின்ற அல்லது தொடர்புபடும் எந்தவொரு முறையும் சந்தை என அழைக்கப்படும். சந்தையானது பௌதீக இடமொன்றாகவோ அல்லது வலையமைப்பினூடாகத் தொடர்புபடும் சந்தர்ப்பமொன்றாகவோ காணப்பட முடியும். சந்தையில் பல்வேறு தேவைகளுடன் கூடிய பெரும் எண்ணிக்கையிலான வாடிக்கையாளர்கள் காணப்படுகின்றனர். ஒரு விற்பனையாளரினால் சந்தையில் இருக்கின்ற அனைத்து வாடிக்கையாளர்களின் எல்லாத் தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்ய முடியாது. எனவே, வணிகமொன்று சந்தையில் உள்ள மொத்த நுகர்வோர்களிலிருந்து தன்னால் சிறந்த முறையில் திருப்தி செய்து கொள்ளக் கூடிய நுகர்வோர் குழுவைத் தெரிவு செய்து கொள்ள வேண்டும்.

வணிகத்திற்கு மிகவும் கவர்ச்சிகரமாகவும் இலாபத்தன்மையுடன் திருப்திப்படுத்தக் கூடிய நுகர்வோர்களை உள்ளடக்கிய சந்தைப் பாங்கே இலக்குச் சந்தை என அழைக்கப்படும். அதாவது வணிகத்தினால் இனங்காணப்பட்ட தேவைகளை நிறைவு செய்வதற்கு எதிர்பார்க்கப்படும் நுகர்வோர் பிரிவினரையே இது குறிக்கும்.

உதாரணம் :-

க.பொ.த (சா.த)ப் பரீட்சைக்காக மாணவர்களுக்கு மாதிரி வினாத்தாள்கள் அடங்கிய புத்தகமொன்று அச்சிடப்பட்டு விற்பனை செய்யப்படுதல்.

நீரிழிவு நோயாளிகளுக்காக விசேடத்துவம் கொண்ட உணவுகளை உற்பத்தி செய்து விற்பனை செய்தல்.

3.3 சந்தைப்படுத்தல் கலவை

சந்தைப்படுத்தல் கலவை என்பது இலக்குச் சந்தையினுள் சந்தைப்படுத்தல் நோக்கத்தினை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்காகப் பயன்படுத்தப்படுகின்ற மாறிகளின் தொகுதியைக் குறிக்கும். அதே போன்று நிறுவனத்தின் உரிமையாளர்களினால் அம் மாறிகளைக் கட்டுப்படுத்தக் கூடியதாகவிருக்கும். சந்தைப்படுத்தல் கலவையின் மாறிகள் நான்கு ஆகும். அம்மாறிகள் 4 P' S என அழைக்கப்படும். அவையாவன,

1. உற்பத்திப்பொருள் - Product
2. விலை - Price
3. இடம் - Place
4. மேம்படுத்தல் - Promotion



படம் 3.2

உற்பத்திப் பொருள்

மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களை நிறைவேற்றுவதற்காகச் சந்தைக்கு முன்வைக்கப்படும் எந்தவொன்றும் உற்பத்திப்பொருள் என அழைக்கப்படும். இங்கு உற்பத்திப் பொருளென்பது பொருள்கள், சேவைகள் என்பவையாகும்.

உங்களது தேவைகள், விருப்பங்களைப் பூர்த்தி செய்வதற்காக இவை பயன்படுத்தப்படும். பல்வேறுபட்டவைகள் எவை எனச் சற்று சிந்தித்துப் பாருங்கள். உணவுப் பொருள்கள், குடிபானங்கள், உடைகள், பாதணிகள், புத்தகங்கள், சஞ்சிகைகள், ஆசிரியரின் சேவை, வைத்தியசேவைகள், பாடல்கள் அடங்கிய இறுவட்டை திரைப்படம் நாட்டிய நிகழ்ச்சிப் போன்ற அனைத்தும் உற்பத்திப்பொருள் எனக் கருதப்படும்.

விலை

சந்தைப்படுத்தலில் யாதேனும் பொருளொன்றின் அல்லது சேவையொன்றின் சார்பாக நுகர்வோனால் விருப்பத்துடன் செலுத்துவதற்குரிய பெறுமானம் விலையெனக் கருதப்படுகின்றது. நுகர்வோன் உற்பத்திப்பொருளொன்றைக் கொள்வனவு செய்யும் பொழுது முக்கியமான காரணியாக இருப்பது விலையாகும். அதே போன்று சந்தைப்படுத்தல் கலவை மாறிகளுள் வணிகத்திற்கு வருமானத்தை ஈட்டித் தருகின்ற ஒரே மாறியாக இருப்பதும் இவ்விலையாகும்.

இடம்

மனிதத் தேவைகள், விருப்பங்களைத் திருப்திப்படுத்த வேண்டுமாயின் நுகர்வோருக்குத் தேவையான பல்வேறு உற்பத்திப் பொருள்கள் அவர்களிடம் சென்றடைதல் வேண்டும். உற்பத்திப்பொருள்களை நுகர்வோனுக்குப் பெற்றுக்கொடுத்தலும் அதனுடன் தொடர்புடைய கருமங்களும் “இடம்” என அழைக்கப்படும். உற்பத்திப் பொருள்களை நுகர்வோருக்குப் பெற்றுக் கொடுப்பதற்குப் பல்வேறு முறைகளைப் பயன்படுத்த முடியும். அவையாவன.

உதாரணம் :-

நேரடி விநியோகம்

உற்பத்தியாளரினால் நுகர்வோனுக்கு உற்பத்திப் பொருள்கள் நேரடியாக விநியோகிக்கப்படும்.

இடை நடுவர்கள் மூலம் விநியோகம்

உற்பத்தியாளன் தன் உற்பத்திப்பொருள்களை மொத்த வியாபாரிகள், சில்லறை வியாபாரிகள் போன்ற இடைநடுவர்கள் மூலம் நுகர்வோனுக்கு விற்பனை செய்தல்.

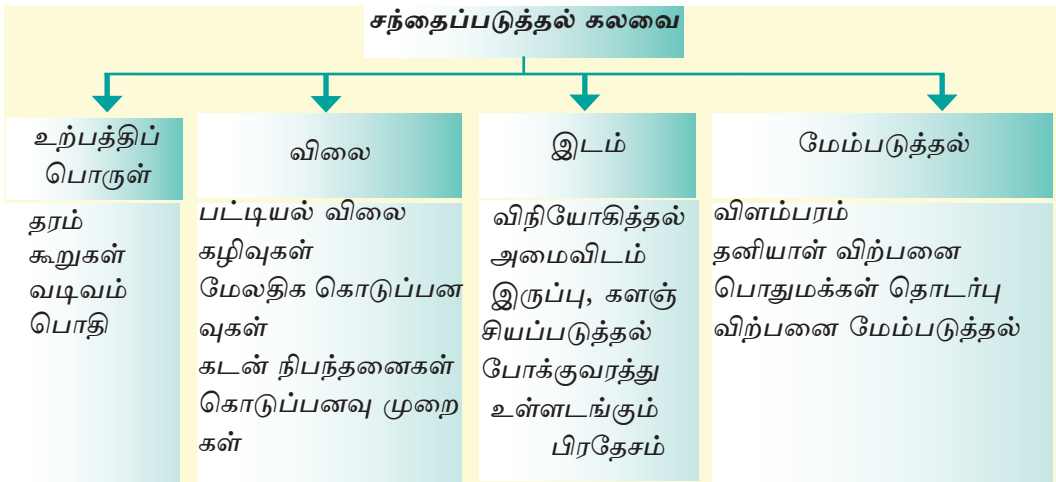
மேம்படுத்தல்

வணிகம் தனது விற்பனையை அதிகரிப்பதற்காகப் பல்வேறு உபாய முறைகளைப் பயன்படுத்துவதனை நீங்கள் அறிவீர்கள். தமது உற்பத்திப்பொருள் தொடர்பாக விளம்பர அறிவித்தல்களைப் பிரசுரித்தல், இலவசமாக மாதிரிகளை விநியோகித்தல், உற்பத்திப்பொருள்களை அறிமுகப்படுத்துவதற்காக செயலமர்வுகளை நடத்துதல், விளையாட்டுப் போட்டி, நாடகம், நடனம் போன்ற நிகழ்ச்சிகளுக்கான அனுசரணை வழங்குதல் என்பன இவற்றுள் சிலவாகும். இவ்வாறு வணிகமொன்று தனது விற்பனையை அதிகரித்துக் கொள்வதற்குப் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு உபாய முறைகள் 'மேம்படுத்தல்' என அழைக்கப்படும்.



படம் 3.3

மேலே விளக்கப்பட்ட சந்தைப்படுத்தல் கலவையின் மாறிகள் தொடர்பாகக் கவனஞ் செலுத்த வேண்டிய விடயங்கள் பற்றித் தனித்தனியாகக் குறிப்பிட்டுக் காட்ட முடியும். அதாவது ஒவ்வொரு சந்தைப்படுத்தல் மாறிகளும் கலவையின் உருப்படிகள் பலவற்றை உள்ளடக்கியதாகும். இவை பின்வரும் வரைபடத்தின் மூலம் காட்டப்படுகின்றன.



உரு 3.4 சந்தைப்படுத்தல் கலவையின் ஒவ்வொரு மாறிகளுக்குமான உருப்படிகள்



செயற்பாடு 01

1. பின்வரும் கூற்றுகளை நன்றாக வாசித்து அக்கூற்றுகள் சரியாயின் “✓” எனவும் பிழையாயின் பிழை “ X ” எனவும் அடையாளமிடுக.

இல	கூற்றுகள்	✓ / X
01.	மனிதத் தேவைகள் விருப்பங்களைத் திருப்திப்படுத்துவதன் மீது சந்தைப்படுத்தல் எண்ணக்கருவானது முக்கியத்துவப்படுத்துகிறது.	
02.	நுகர்வோனின் தேவைகள் விருப்பங்களை நிறைவேற்றுவதற்காக விற்பனையாளர்களினால் பல்வேறு உற்பத்திப்பொருள்கள் சந்தைக்கு முன்வைக்கப்படுகின்றன.	
03.	சந்தை என்பது கொள்வனவாளர்களும் விற்பனையாளர்களும் சந்திக்கின்ற குறித்த இடத்தைக் குறிக்கின்றது.	
04.	உற்பத்தியாளர்களினால் நேரடியாகப் பொருள்கள் நுகர்வோருக்கு விநியோகிக்கப்படும் சந்தர்ப்பங்களும் உண்டு.	
05.	பொருள்களை விநியோகிக்கும் செயன்முறையில் இடைத் தரகரொரு வராகவும் மொத்த வியாபாரி தொழிற்படுகின்றார்.	
06.	உற்பத்திப்பொருளொன்று நுகர்வோனுக்கு விநியோகிக்கப்பட்டதுடன் சந்தைப்படுத்தல் செயன்முறையானது நிறைவடைந்து விடுகின்றது.	
07.	விளம்பர அறிவித்தல்களைப் பிரசுரித்தலானது உற்பத்திப்பொருளின் விற்பனை மேம்படுத்தலுக்காகப் பயன்படுத்தப்படும் உபாய வழிமுறையொன்றாகும்.	
08.	உற்பத்திப்பொருளொன்றை மேம்படுத்தும் முறைகளைத் தீர்மானிக்கும் பொழுது அவ்வற்பத்திப்பொருளை நுகரும் நுகர்வோர் பிரிவு தொடர்பாகவும் கவனம் செலுத்தப்படல் வேண்டும்.	



செயற்பாடு 02

நீங்கள் தினந்தோறும் பயன்பாட்டிற்குட்படுத்தும் உற்பத்திப்பொருள்கள் 10 இனை பெயரிட்டு அவற்றின் விலை, கொள்வனவு செய்யும் இடம், அவ்வுற்பத்திப் பொருளை மேம்படுத்தும் பொருட்டு பயன்படுத்தப்பட்ட உத்திகள் என்பவற்றை அட்டவணையின் துணை கொண்டு எழுதிக் காட்டுங்கள்.

தொ. இல	உற்பத்திப் பொருள்	விலை ரூ.	கொள்வனவு செய்த இடம்	மேம்படுத்தல் உத்திகள்
1.	காபன் பேனை	15	சில்லறை வியாபார நிலையம்	தொலைக்காட்சி விளம்பரம்



செயற்பாடு 03

01. உங்கள் பிரதேசத்தில் காணப்படும் தேவைகளை நிறைவு செய்வதற்காக உற்பத்தி செய்ய வேண்டுமென நீங்கள் கருதும் உற்பத்திப்பொருளொன்றின் பெயரைக் குறிப்பிடவும்.
02. அவ்வுற்பத்திப்பொருளுக்கு விலை குறிக்கும் பொழுது கருத்திற் கொள்ளப்பட வேண்டிய விடயங்கள் எவை?
03. அவ்வுற்பத்திப்பொருளை நுகர்வோனுக்கு விநியோகிப்பதற்காகப் பயன்படுத்தக் கூடிய பல்வேறு வழிமுறைகள் எவை எனக் கூறுக.
04. உற்பத்திப்பொருளை மேம்படுத்துவதற்காக மிகவும் பொருத்தமான வகையில் தொலைக்காட்சிக்கு அல்லது பத்திரிகைக்கு ஒரு விளம்பர அறிவித்தலை உருவாக்குங்கள்.