

बिग बाजार की कार्य प्रणाली एवं बाजार विस्तार

Dr. Preeti Anand Udaipure
Assistant Professor (Commerce)
Government Narmada College Hoshangabad M.P.
manyaudaipure@gmail.com

DECLARATION: I AS AN AUTHOR OF THIS PAPER / ARTICLE, HEREBY DECLARE THAT THE PAPER SUBMITTED BY ME FOR PUBLICATION IN THIS JOURNAL IS COMPLETELY MY OWN PREPARED PAPER.. I HAVE CHECKED MY PAPER THROUGH MY GUIDE/SUPERVISOR/EXPERT AND IF ANY ISSUE REGARDING COPYRIGHT/PATENT/ PLAGIARISM/ OTHER REAL AUTHOR ARISE, THE PUBLISHER WILL NOT BE LEGALLY RESPONSIBLE. . IF ANY OF SUCH MATTERS OCCUR PUBLISHER MAY REMOVE MY CONTENT FROM THE JOURNAL..

सार

यह अध्ययन बिग बाजार के विशेष संदर्भ में भारत में खुदरा क्षेत्र की संरचना और उद्यमशीलता कौशल और ज्ञान को प्रोत्साहित करने में इसकी क्षमता की जांच करता है। अध्ययन में पाया गया है कि भारत में विशाल असंगठित खुदरा क्षेत्र का प्रभुत्व है। अब, संगठित क्षेत्र भी धीरे-धीरे खुदरा क्षेत्र में अपनी हिस्सेदारी बढ़ा रहा है। बिग बाजार हमारे देश का सबसे बड़ा रिटेल ब्रांड है। यह देश भर के विभिन्न शहरों में हजारों युवाओं को रोजगार दे रहा है। यह उन करों का भी भुगतान करता है जिनकी असंगठित क्षेत्र में बहुत कमी है। बिग बाजार पर कई मैट्रिसेस लगाने के बाद अध्ययन में पाया गया कि यह विकास के चरण में है। यह एक ऐसे चरण में है जहां यह बढ़ रहा है और साथ ही अपने संचालन में विविधता ला रहा है। इसने बड़े पैमाने पर ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए कई आकर्षक योजनाएं शुरू की हैं। अध्ययन से यह भी पता चलता है कि वास्तव में बिग बाजार देश का सबसे बड़ा आउटलेट है, लेकिन इसकी कुछ सीमाएं भी हैं। भारत में खुदरा क्षेत्र की उद्यमिता के लिए ऑनलाइन स्टोरों को अत्यधिक बढ़ावा देना सबसे बड़ा खतरा है। क्योंकि, ऑनलाइन स्टोर से खरीदारी बढ़ाना ग्राहकों को रिटेल स्टोर पर जाने के बजाय आसान लगता है।

कीवर्ड्स:- बिग बाजार, रिटेल ब्रांड, आकर्षक योजनाएं, सारख्यांकिक विश्लेषण, रिटेल स्टोर, बाजार विस्तार, कौशल और ज्ञान,

1. प्रस्तावना

बिग बाजार एक भारतीय शॉपिंग मॉल है जो सर्वश, डिस्काउंट स्टोर और बुटीक के साथ एक सुपर मार्केट द्वारा प्रभाव डाले हुए है। किशोर बियानी ने फ्यूचर ग्रुप की छत्रछाया में खुदरा श्रृंखला की स्थापना की, जो भारत में खुदरा और स्टाइल निर्माताओं के प्रति अपने अटूट समर्पण के लिए प्रसिद्ध है। बिग बाजार भी एक श्रृंखला है जिसमें एक फूड बाजार, एक फैशन बाजार (बिग बाजार के रूप में जाना जाता है) और जोन ई शामिल हैं, जिनमें से सभी एक छत के नीचे रखे गए हैं, साथ ही एक खुदरा स्टोर की एक छोटी बहन भी शामिल है। उदाहरण, ब्रांड निर्माता, टाउनहाउस, सेंट्रल, ओजोन ।

बिग बाजार शायद भारत में सबसे अधिक समर्थक और सबसे महत्वपूर्ण हाइपरमार्केट विज्ञापन है, जिसमें देश में सौ और 200 या उससे अधिक शहरी समुदायों और गांवों के 250+ स्टोर हैं। विशिष्ट कंपनी फ्यूचर पार्टि के संस्थापक और सीईओ किशोर का उपयोग करके 2001 के भीतर विशाल बाजार जुड़ गया। भारतीय अभिनेता, सॉल्टी के साथ-साथ आमतौर पर भारतीय क्रिकेट संगठन के पूर्व कप्तान महेंद्र सिंह धोनी ने शीर्ष बाजार के ऊर्ध्वधर रूप का जोरदार सुझाव दिया है।

1.1 उद्योग प्रोफाइल

खुदरा बिक्री एक व्यापारी और उपभोक्ता के बीच चरित्र उपयोग के लिए एक व्यापार है। यह निर्माताओं, कंपनियों को खरीदने, सरकारों को खरीदने और अतिरिक्त थोक विक्रेताओं को खरीदने के बीच व्यापार को बाहर करता है। एक बचत निर्माता से माल प्रदान करता है और उसके बाद न्यूनतम लाभ के लिए ग्राहक को प्रदान करता है। खुदरा बिक्री में लगभग सभी खेल आयोजन शामिल होते हैं जो आमतौर पर प्राथमिक ग्राहकों के लिए स्कूल और घरेलू संस्थान के लिए पेश किए जाते हैं। पूर्ण आकार के पैमाने की बहुमुखी प्रतिभा की पहुंच का उपयोग करके इसे बनाएं और ग्राहकों को सामान्य रूप से छोटे पैमाने पर अनुदान दें। सहयोगी वे लोग/संस्थाएं हैं जिन्हें अंतिम ग्राहकों के लिए माल या उत्पाद या व्यवस्थापन प्राप्त करने के लिए प्रमाणित किया जाता है। संबद्धता एक परम आवश्यकता है और इसे मारा नहीं जा सकता। भारतीय खुदरा

उद्योग धीरे-धीरे गर्म हो रहा है, क्योंकि अधिक से अधिक लोग तुलनीय ग्राहकों के लिए भुगतान करते हैं। असली रिटेलर्स हैं पेंटालून रिटेल, शॉपर्स स्टॉप, रिलायंस आदि।

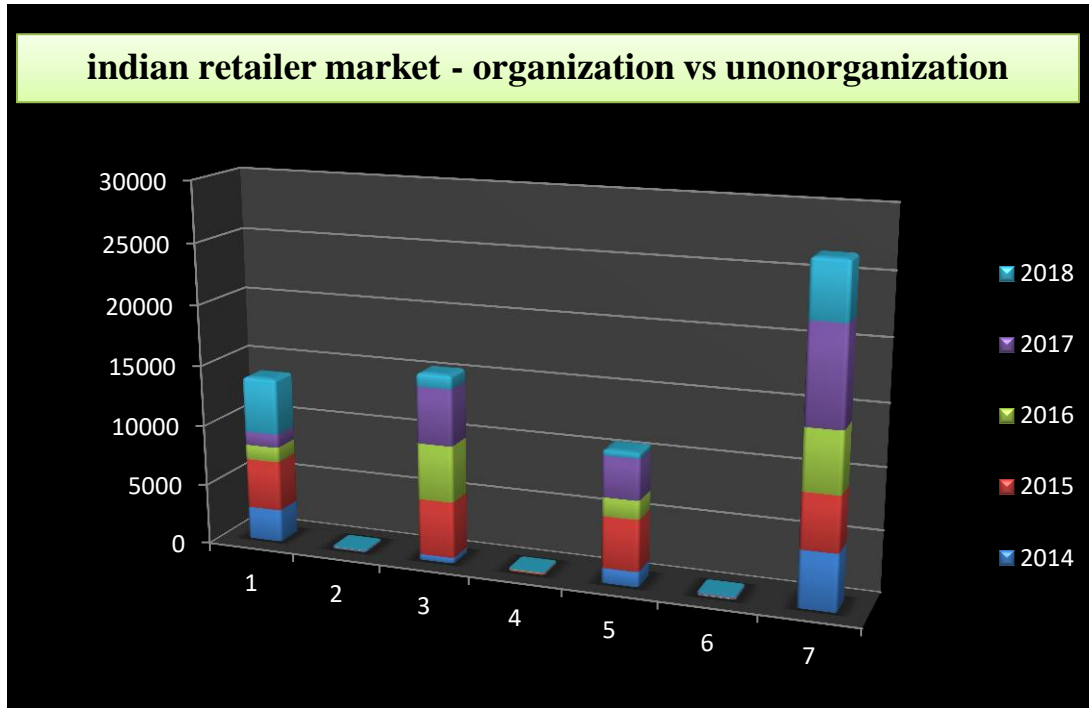


Figure: 1 भारतीय खुदरा बाजार - संगठन बनाम असंगठित

1.2 खुदरा क्षेत्र में सरकारी संशोधन

भारत सरकार ने मल्टी-ब्रांड रिटेल ट्रेडिंग (एमबीआरटी) में 51 फीसदी एफडीआई और सिंगल-ब्रांड रिटेल ट्रेडिंग (एसबीआरटी) में 100 फीसदी एफडीआई की अनुमति दी है। मौजूदा नीति के अनुसार, 51 प्रतिशत से अधिक निवेश करने वाले विदेशी खुदरा विक्रेता इस शर्त पर देश भर में आउटलेट खोल सकते हैं कि उनकी 30 प्रतिशत बिक्री छोटे से मध्यम आकार के घरेलू उद्यमों से होगी। इसके अलावा, वैश्विक श्रृंखलाओं को अब भारत में कोल्ड स्टोरेज और गोदामों की स्थापना में 100 मिलियन अमेरिकी डॉलर के प्रारंभिक अनिवार्य निवेश का केवल 50 प्रतिशत निवेश करने की आवश्यकता होगी। विदेशी श्रृंखलाओं को दस लाख से कम आबादी वाले शहरों

में स्टोर स्थापित करने के लिए हरी झंडी दे दी गई है। इससे पहले, सुपरमार्केट केवल 53 शहरों में अपना परिचालन शुरू कर सकते थे, जिनकी आबादी एक मिलियन से अधिक थी।

2. साहित्य की समीक्षा

(किन्से, 1982; ओनाह 2002) विकासशील देशों के आर्थिक विकास कार्यक्रमों में विनिर्माण और कृषि के पक्ष में खुदरा बिक्री की उपेक्षा की गई है

यी और जाफ (2007), विकासशील देशों में उद्यमिता विकास कार्यक्रम (ईडीपी) को माल के उत्पादन को बढ़ाने के लिए और अधिक प्रयास करने की आवश्यकता है। परंपरागत रूप से, खुदरा बिक्री को एक परजीवी गतिविधि के रूप में माना जाता है जो कि कुछ भी मूल्य का योगदान नहीं देता है।

(गिब्सन, एट अल।, 2003; जोन्स एट अल।, 2005) विकासशील देशों में उद्यमिता विकास पर खुदरा बिक्री की भूमिका को भी विपणन साहित्य में काफी हद तक अनदेखा किया गया है। साहित्य विकसित देशों में रोजगार के अवसरों के सृजन, कर के भुगतान और शॉपिंग मॉल में निवेश के माध्यम से आर्थिक विकास में खुदरा बिक्री के योगदान पर केंद्रित है।

(कलियप्पन एट अल।, 2007; पॉलिसी ब्रीफ, 2008 इस प्रकार यह स्पष्ट नहीं है कि खुदरा कंपनियां उद्यमिता विकास को सुविधाजनक बनाने के लिए कौन सी गतिविधियों की पेशकश करती हैं और किस हद तक गतिविधियों पर जोर दिया जाता है। खुदरा फर्मों में उद्यमिता विकास से संबंधित उपलब्ध शोध चर्चा तक सीमित है। स्थानीय आपूर्ति का विकास।

गैनन और हेंड्रिक्सन (1967) सरकार या कर्मचारियों में से एक के रूप में खुदरा वाणिज्यिक उद्यम के भीतर उपयोग किए गए प्रबंधकों के कैरियर पाठ्यक्रम और व्यवसाय की पूर्ति पर प्रत्यक्ष खोजपूर्ण जांच। इन खोजों से पता चलता है कि वे महिलाएं पेंटिंग के साथ लगातार ठीक हैं जबकि उच्च-अभिनय का काम अधिक है।

3. अध्ययन का उद्देश्य

1. भारत में खुदरा उद्यमिता के महत्व का अध्ययन करना।
2. बिग बाजार के प्रदर्शन का अध्ययन करना।
3. खुदरा उद्यमिता विकास में बिग बाजार की भूमिका का अध्ययन करना।
4. ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए बिग बाजार द्वारा अपनाई गई विभिन्न नीतियों का अध्ययन करना।

4. उद्योग और कंपनी का संक्षिप्त इतिहास

बिग बाजार फ्यूचर ग्रुप की शाखा है। फ्यूचर ग्रुप भारत का सबसे बड़ा रिटेलर और प्रमुख व्यापारिक घरानों में से एक है। फ्यूचर ग्रुप (FG) भारतीय उपभोक्ताओं की आत्मा को समझता है। कई खुदरा प्रारूपों के साथ भारत के खुदरा अग्रदूतों में से एक के रूप में, भविष्य समूह भारतीय खरीदारों, विक्रेताओं और व्यवसायों के एक विविध और भावुक समुदाय को जोड़ता है।



Figure: 2 भारत में नए लघु उद्योग

लगभग 300 मिलियन ग्राहक हर साल दुकानों में आते हैं और भारत भर के 30,000 से अधिक छोटे, मध्यम और बड़े उद्यमियों और निर्माताओं द्वारा आपूर्ति किए गए उत्पादों और सेवाओं का चयन करते हैं और यह संख्या बढ़ने के लिए तैयार है।

फ्यूचर ग्रुप समाज के हर वर्ग से सीधे 35,000 लोगों को रोजगार देता है। FG देश भर के उद्यमों से अपनी आपूर्ति का स्रोत बनाता है, नए रोजगार पैदा करता है, आजीविका को प्रभावित करता है, स्थानीय समुदायों को सशक्त बनाता है और आपसी विकास को बढ़ावा देता है।

5. बिग बाजार

बिग बाजार को भारत में संगठित बड़े विपणन की स्थापना का श्रेय दिया जाता है। इस अवधारणा की कल्पना एक विशिष्ट भारतीय हाइपरमार्केट के रूप में की गई थी, जो एक ऐसे प्रारूप के साथ है जो भारतीय बाजारों के रूप, अनुभव और माहौल को आराम, सुविधा और गुणवत्ता के साथ आधुनिक खरीदारी की पेशकश करता है। बिग बाजार, जिसने पहली बार अगस्त 2001 में अपने दरवाजे खोले, अब सभी जनसांख्यिकी के लिए भारत का सबसे प्रतिष्ठित आधुनिक खुदरा लक्ष्य बन गया है।

6. स्वोट विश्लेषण: बिग बाजार

❖ ताकत

- बिग बाजार ने उच्च ब्रांड इक्विटी का आनंद लिया।
- हर दिन कम कीमत, जो ग्राहकों को आकर्षित करती है।
- विशाल निवेश क्षमता।

❖ कमजोरियाँ

- सामान्य धारणा: कम कीमत = निम्न गुणवत्ता।

- ऑफर के दौरान भीड़भाड़।

❖ अवसर

- विशाल संभावित ग्रामीण बाजार का दोहन किया जाना है।
- सौंदर्य प्रसाधन उद्योग अभी तक पूरी तरह से कवर नहीं हुआ है।

❖ बाधाये

- अन्य मूल्य खुदरा श्रृंखलाओं जैसे रिलायंस, भारती आदि से प्रतिस्पर्धा।
- असंगठित खुदरा कारोबार भी बिग बाजार के कारोबार के लिए खतरा नजर आ रहा है।

एक बड़ी आबादी अभी भी दैनिक खरीदारी के लिए स्थानीय सुविधाजनक दुकानों पर जाना पसंद करती है।

7. बिग बाजार का भविष्य परिदृश्य

2017 के अंत तक, बिग बाजार का इरादा देश भर में 500 से अधिक सुपरमार्केट चेन बनाने का है। यह 2017 तक अपने वार्षिक राजस्व को 20,000 करोड़ तक बढ़ाने का भी इरादा रखता है। भविष्य के लिए बड़े शहरों की भी जांच की जा रही है।

8. उपसंहार

यह निष्कर्ष निकाला जा सकता है कि वास्तव में बिग बाजार प्रगति कर रहा है, यह अपने लक्ष्यों को स्पष्ट दृष्टि और मिशन के साथ धीरे-धीरे पूरा कर रहा है। इसने उच्च ब्रांड इक्विटी, अत्यधिक छूट वाले उत्पाद और एक ही छत के नीचे उपलब्ध उत्पादों की विविधता हासिल की है।

यह भौगोलिक रूप से और साथ ही उत्पाद की चौड़ाई के रूप में अपने व्यवसाय का विस्तार कर रहा है। बिग बाजार आपूर्ति श्रृंखला प्रबंधन और ग्राहक संबंध प्रबंधन में आगे बढ़ रहा है जो इसे ग्राहकों की जरूरतों को समय पर और अधिक संतुष्टि के साथ पूरा करने में मदद करता है। यह लोगों के मन में ब्रांड के प्रति वफादारी बनाने में भी काफी सफल रही है और इसमें कोई शक नहीं कि टारगेट सेगमेंटिंग में भी यह काफी सफल रही है।

9. संदर्भ

1. टी. सुरुलीपाल, के. बरनीधरन, जनवरी-मार्च-2013। बिग बाजार की प्रचार रणनीति: एक अंतर्दृष्टि। इंटरनेशनल जर्नल ऑफ रिटेलिंग एंड रूरल बिज़नेस पर्सपेक्टिव्स, वॉल्यूम 2,
2. पन्नीरसेल्वम एस., जून-2012। भारत में खाद्य खुदरा और खुदरा आपूर्ति श्रृंखला। आईटी, प्रबंधन और इंजीनियरिंग में इंटरनेशनल जर्नल ऑफ रिसर्च, 2 मुद्दे
3. वेंकट, जे. चेरुकुरी, एस.वी. सांबा, मई-2012। निजी लेबल या बिग बाजार के संदर्भ में ग्राहक वरीयताएँ। रिसर्च जर्नल ऑफ कॉमर्स एंड बिहेवियरल साइंस, खंड 1।
4. एस. जाफरी, नवंबर-दिसंबर-2010। भविष्य समूह। स्मार्ट मैनेजर, वॉल्यूम 9.
5. भाद्रप्पा हरलया ; पीएस ऐथल। "बैंकिंग के मॉडल और ऊंट विश्लेषण पर अध्ययन" प्रतिष्ठित अनुसंधान और इंजीनियरिंग जर्नल, खंड 4
6. भाद्रप्पा हरलया और ऐथल, पी.एस. "भारत में अनुसूचित वाणिज्यिक बैंकों पर लागत दक्षता का विश्लेषण"। इंटरनेशनल जर्नल ऑफ करंट रिसर्च, वॉल्यूम 13

7. भाद्रप्पा हरलय्या और पीएस ऐथल, "ए स्टडी ऑन स्ट्रक्चर एंड ग्रोथ ऑफ बैंकिंग इंडस्ट्री इन इंडिया", इंटरनेशनल जर्नल ऑफ रिसर्च इन इंजीनियरिंग, साइंस एंड मैनेजमेंट, वॉल्यूम 4,
8. भाद्रप्पा हरलय्या, रिटेल बैंकिंग ट्रेड्स इन इंडिया, इंटरनेशनल जर्नल ऑफ ऑल रिसर्च एजुकेशन एंड साइंटिफिक मेथड्स (IJARESM), और वॉल्यूम: 9.
9. भाद्रप्पा हरलय्या, पी.एस.एथल, एचएमटीएफपी और एफपीटीएफपी, विज्ञान, प्रौद्योगिकी और विकास जर्नल, खंड 10 द्वारा बैंकों की कुल उत्पादकता और लाभप्रदता मैट्रिक्स का विश्लेषण।
10. भाद्रप्पा हरलय्या, पी.एस.एथल, बैंकों का विश्लेषण कुल स्तर द्वारा कुल कारक उत्पादकता, शीआन वास्तुकला और प्रौद्योगिकी विश्वविद्यालय के जर्नल, खंड 13
11. भाद्रप्पा हरलय्या, पीएस ऐथल, "डिसग्रेगेट लेवल द्वारा बैंकों की कुल फैक्टर उत्पादकता का विश्लेषण", इंटरनेशनल जर्नल ऑफ क्रिएटिव रिसर्च थॉट्स (IJCRT), वॉल्यूम.9।
12. हरलय्या बी. बैंकिंग और वित्तीय क्षेत्रों में सीआरएम का महत्व गुणवत्ता नियंत्रण और प्रबंधन में उन्नत अनुसंधान जर्नल 2021, 6(1): 8-9.