

## पारंपारिक मार्केटिंग व डिजिटल मार्केटिंग

डॉ. दीपक वसंत चव्हाण

कला व वाणिज्य महाविद्यालय , पुसेगाव , ता . खटाव , जि . सातारा

सारांश:

डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे काय या प्रश्नाचं उत्तर आपण या ब्लॉगमध्ये करणार आहोत. डिजिटल मार्केटिंगबद्दल सर्व माहिती जाणून घेण्यासाठी तुम्ही हा लेखपूर्ण वाचा. डिजिटल मार्केटिंग हा शब्द तुम्ही ऐकलाच असेल पण आता मागील काही वर्षांमध्ये डिजिटल मार्केटिंगची मागणी वाढल्यामुळे डिजिटल मार्केटिंगचा प्रसार खूप होत आहे. तर आपल्या मराठी लोकांना हे समजण्यासाठी हा लेख आपल्या मराठी भाषेतून मांडला आहे. डिजिटल मार्केटिंग हा एक मार्केटिंगचा प्रकार आहे. मार्केटिंग मुख्यतः दोन प्रकारात केली जाते, ट्रेडिशनल मार्केटिंग आणि आता डिजिटल मार्केटिंग. जेव्हा स्मार्टफोन, कॉम्प्युटर, टॅब्लेट आणि इंटरनेट सारख्या डिजिटल उपकरणांद्वारे जगभरातील लोकांना एखादे उत्पादन किंवा सेवेचा प्रचार केला जातो, तेव्हा या पद्धतीला डिजिटल मार्केटिंग म्हणतात. डिजिटल मार्केटिंग हे डिजिटल म्हणजे इंटरनेट आणि मार्केटिंग म्हणजे बाजार म्हणजे इंटरनेट मार्केट या दोन शब्दांनी बनलेले आहे. जी सेवा किंवा उत्पादन आम्ही डिजिटल तंत्रज्ञान जसे इंटरनेट आणि इतर माध्यमांना विकण्यासाठी वापरतो त्याला डिजिटल मार्केटिंग किंवा ऑनलाइन मार्केटिंग म्हणतात. भारतातील डिजिटल मार्केटिंगचे भविष्य: भारतामध्ये इंटरनेट वापर करण्याच्या संख्या वाढत चालली आहे. त्यामुळे भारतामध्ये डिजिटल मार्केटिंगचे भविष्य खूप मोठे असणार आहे. आता २०२१ मध्ये भारतात ६२४ मिलियन इंटरनेट वापरकर्ते आहेत आणि पुढच्या वर्षी ही संख्या ८२०.९९ मिलियन होण्याची शक्यता आहे, तर भविष्यात डिजिटल मार्केटिंगला खूप महत्व असेल. मित्रांनो तुम्ही या ब्लॉग मध्ये डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे काय हे बघितलं आहे. तर तुम्हाला हा लेखक सावाटला ते नक्की सांगा. आणि तुमचे काही प्रश्न असतील तर ते पण विचार करावा भारतातही डिजिटल मार्केटिंग वेगाने वाढत आहे .याचा मुख्य कारण म्हणजे भारतात इंटरनेट सेवा ही खूप स्वस्त झाली आहे. भारत जगातील .च्या संख्या प्रचंड वाढली आहेत्याचमुळे भारतात इंटरनेट वापरणाऱ्या क्रमांकाचा देश आहेदुसऱ्या, जिथे जगातील सर्वाधिक इंटरनेट वापरणारी लोकसंख्या आहेत.

पारंपारिक मार्केटिंग वर डिजिटल मार्केटिंगचे फायदा :

**लक्षीकृत जाहिरात मोहीम**

डिजिटल मार्केटिंग जाहिरातदारांना, वय, लिंग, स्वारस्य, विषय, कीवर्ड, वेबसाइट्स, शहर, पिनकोड वगैरे इत्यादी सहजा हिरात टारगेट करण्याची परवानगी देते. पारंपारिक माध्यमाच्या तुलनेत हे अत्यंत सरळ सोपे आहे जिथे श्रोत्यांना विविध पद्धती नुसार एंड टारगेट करणे कठीण आहे.

**रिअलटाइम ऑप्टिमायझेशन**

डिजिटल मार्केटिंगद्वारे आपण आपल्या जाहिरात मोहिमांना रिअलटाइममध्ये बदलू शकतो म्हणजे जर रणनीती कार्य करत नसेल तर आपण लगेच दुसऱ्या धोरणाकडे वळू शकतो, तर पारंपारिक मार्केटिंग मध्ये, एकदा आपण जाहिरात दिल्यानंतर आपण तिच्यात मध्ये बदल करू शकत नाही .

**परिणाम मोजणे शक्य**

डिजिटल मार्केटिंगचा परिणाम मोजणे शक्य आहे, आपल्याला सहजपणे कळू शकते की आपली जाहिरात किती लोकांपर्यंत पोहचली आहे, किती लोकांनी आपल्या जाहिरातींवर क्लिक केले आहे, किती लोकांनी जाहिरातीतून आपली सेवा किंवा वस्तु विकत घेतली आहे, लोक आपल्या वेबसाइट वर किती वेळ घालवत आहेत, ते किती व कोणकोणती वेबसाइटची पाने पाहत आहेत , ग्राहक आपल्याकडे वेबसाइटवर आल्यापासून त्या नेत्या सेवेच्या किंवा वस्तुच्या खरेदीसाठी किती वेळ घेतला हे पाहू शकतो, जे पारंपारिक माध्यमामध्ये मोजणे अशक्य आहे.

**ग्राहकांशी संवाद वाढवा**

डिजिटल मार्केटिंग ब्रँड्सना त्यांच्या ग्राहकांबरोबर सोशल मीडियाच्या माध्यमातून संवाद वाढविण्यास मदत करते. ब्रँड सद्यपरिस्थितीत ग्राहकांशी कनेक्ट राहू शकतात आणि त्यांच्या खरेदीच्या एकूण प्रवासा दरम्यान त्यांना ब्रँडच्या संवादात व्यस्त ठेवून खरेदीस मदत करू शकतात.

**वैयक्तिक संवाद:** डिजिटल मार्केटिंगचा सर्वात मोठा फायदा हा कि तुम्ही प्रत्येक ग्राहकाशी वेगळ्या पद्धतीने संवाद साधू शकता. या प्रकारे प्रत्येक ग्राहकाची गरज लक्षात घेऊन त्याला पाहिजे त्या मार्केटिंग संवादाने

तुम्ही सेवा किंवा वस्तु घेण्यास प्रवृत्त करू शकता. यामध्ये त्यांची गरज लक्षात घेऊन, त्यांना लागू होईल असा संवाद करून तुमच्या ब्रँडचे उद्दिष्ट मिळवू शकता.

### कमी खर्चिक

डिजिटल मार्केटिंग अत्यंत स्वस्त आहे. जितके ग्राहक तुमच्या जाहिरातींवर क्लिक करतील, तितकेच पैसे तुम्हाला द्यावे लागतात. तसेच कोणत्याही बजेट नुसार तुम्ही सुरवात करू शकता. ज्याने जाहिरातदारांना किंवा कंपन्यांना थोड्या थोड्या बजेटने जाहिराती देऊन त्यांचा काय परिणाम होतो याची सुविधा मिळते. तुम्ही कमीत कमी बजेटमध्ये जास्तीत जास्त ग्राहकांपर्यंत पोहचून तुमच्या एकूण मार्केटिंग खर्चात कपात करून आणू शकता.

### गुंतवणुकी पेक्षा जास्त फायदा

पारंपरिक मार्केटिंगच्या तुलनेत डिजिटल मार्केटिंग कमी गुंतवणुकीमध्ये जास्त फायदा मिळवू देते कारण आपल्या उद्योगास आवश्यक असणाऱ्या ठराविक लोकांनाच आपण जाहिरात दाखवतो ज्यामुळे त्यासाठी खर्च हि कमी लागतो. सोबतच डिजिटल मार्केटिंग मधून तुम्ही भेट देणारे ग्राहकांचा मागोवा ठेवू शकता, आणि ते कोणत्या माध्यमातून तुमचे ग्राहक बनले यावर देखील लक्ष देऊ शकता. डिजिटल मार्केटिंगचे वर्गीकरण ऑनलाइन मार्केटिंग आणि ऑफलाइन मार्केटिंग अंतर्गत केले जाऊ शकते.

### सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन

सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशनही सर्च इंजिनांचे ऑर्गेनिक/नॉन-

पेड सर्च परिणामांमध्ये सर्चरिजल्टमध्ये आपल्या वेबसाइटचे रँकिंग करण्याची प्रक्रिया आहे. वेबसाइटचे

रँकिंग ऑर्गेनिक सर्चमध्ये खालील घटकांवर अवलंबून असते

1. कन्टेन्ट स्ट्रॅटेजी मजकूर योजना / आराखडा
2. ऑनपेजऑप्टिमायझेशन
3. ऑफपेज ऑप्टिमायझेशन

**सर्च इंजिन मार्केटिंग:** सर्च इंजिन मार्केटिंग म्हणजे तुमच्या वेबसाइटची दृश्यता नैसर्गिक पद्धतीने किंवा पेड जाहिरातींच्या माध्यमाने वाढवणे थोडक्यात एसइओ नैसर्गिक पेड जाहिराती पेड सर्च खालील स्क्रिन शॉटमध्ये एस इ ओ सर्च रिजल्ट आणि पेड सर्च रिजल्ट या मधला फरक अधिक स्पष्ट होईल.

**डिजिटल मार्केटिंगची ऑफलाईन मार्केटिंग माध्यमे**

**टेलिव्हिजन मार्केटिंग**

सेट टॉप बॉक्सच्या वाढलेल्या संख्येमुळे आता टीव्ही सुद्धा डिजिटल झाला असून तुम्ही वेगवेगळ्या भागात एकाच वेळी वेगवेगळी जाहिरात आता दाखवू शकता. अशा जाहिरातींची टारगेटिंगनीट नसते आणि जाहिरातदारांना माहितीवर अवलंबून राहून जाहिरातीच्या वेळा ठरवाव्या लागतात. येणाऱ्या काळात लवकरच टीव्हीवर देखील वैयक्तिक टारगेटिंग होऊ शकेल. खूप जाहिरातदार आता डिजिटल व्हिडिओ ऍडकडे वळत असून तिथं ऍडची टारगेटिंग जास्त स्पेसिफिक करता येऊ शकते. आणि टीव्हीच्या ऍडच्या तुलनेत त्या स्वस्त देखील असतात. येत्या काळात अनेक जाहिरातदार व्हिडिओ ऍड्स, युट्युब, इन्स्टाग्राम आणि फेसबुकवर व्हिडिओ जाहिरात करण्यास सुरवात करतील अशी अपेक्षा आहे.

**एस एम एस मार्केटिंग**

एस एम एस म्हणजे शॉर्ट मेसेजिंग सर्विस, ज्याचा मेसेजच्या आदान प्रदानासाठी वापर होतो. एस एम एस मार्केटिंग हाडायरेक्ट मार्केटिंगचा प्रकार असून तुम्ही ग्राहकांना वारंवार वेगवेगळे मेसेज पाठवू शकता जसे कि ऑफर, कुपन कोड आदी पण सध्या एस एम एस मार्केटिंगचं प्रमाण कमी होईल अशी अपेक्षा आहे, कारण आता व्हाट्स अॅपने, व्हाट्सअॅप फॉर बिजनेसनावाची सर्व्हिस सुरु केली आहे, ज्यातून ब्रँड्स आता ग्राहकांना डायरेक्ट मेसेज करू शकतात.

**रेडिओ मार्केटिंग**

रेडिओ हा पूर्वी फार महत्वाचा मार्केटिंगचा पर्याय होता, कारण बाकी साधनांची उपलब्धता फार कमी होती, पण रेडिओ मध्ये सुद्धा तुम्ही ठराविक लोकांना केंद्रस्थानी ठेवून ऍड करू शकत नाही आणि ऍड किती लोकांपर्यंत पोहचली ते हि समजतना ही. रेडिओ हे लोकांना आपल्या ब्रँड बद्दल आठवण करून देण्यासाठी चांगले माध्यम आहे कारण सध्या ७६% लोक मोबाईलमध्ये रेडिओ ऐकतात.

## बिलबोर्ड मार्केटिंग

बिल बोर्ड मार्केटिंग हि इलेक्ट्रॉनिक फलकांच्या आधारे केली जाते जसे किटाइम्सचोक किंवा सुपर बाऊल जाहिराती. बिलबोर्ड मार्केटिंग हि पूर्वा पार चालत आलेली मार्केटिंगची पद्धत आहे, आपण इथे अचूक टारगेटिंग करू शकत नाही आणि आपली जाहिरात किती लोकांपर्यंत पोहचली हे हि आपल्याला समजत नाही. बिलबोर्ड मार्केटिंग अश्या ठिकाणी केली जाते जिथे खूप लोक येतात किंवा आपली जाहिरात पाहतात . डिजिटल मार्केटिंग हि बदल त्या काळाची गरज आहे. प्रत्येक व्यवसायात उच्च फायदा प्राप्त करण्यासाठी डिजिटल मार्केटिंगचा आराखडा असणे गरजेचे आहे. खूप बिसनेसेस डिजिटल मार्केटिंग एजन्सीला काम देतात, पण काम देण्या आधी तुमचा आरखडा तयार ठेवा म्हणजे कमीत कमी खर्चात ज्यास्तीत जास्त फायदा होईल.

## डिजिटल मार्केटिंगमध्ये करियर किती चांगले आहे :

जिओ ने आपली ४जी मोबाईल सेवा सुरू केल्यानंतर ऑनलाईन व्हिडीओ पाहणाऱ्या लोकांची संख्या एका वर्षात दुपटीने वाढली. २० कोटींहून अधिक भारतीय व्हाट्सअॅप वर सक्रिय आहेत. दोन वर्षांपूर्वी १जीबी ३जी मोबाईल डेटा चे मासिक शुल्क २०० ते ३०० रुपयांच्या दरम्यान होते. तोच आता दिवसाला १.५जीबी चा ४जी मोबाईल डेटा अवघ्या साडेपाच रुपयांत मिळत आहे. आज भारतात ४ जी मोबाईल सेवेचा व्याप ९० % पर्यंत पसरला आहे.भारतीय इंटरनेट व मोबाईल असोसीएशन च्या अंदाजानुसार येत्या वर्षात कंपन्यांकडून डिजिटल मार्केटिंगवर होणारा खर्च एकूण जाहिरात खर्चाच्या ३०% पर्यंत जाईल. ही खूपच आश्वासक बाब आहे.म्हणजेच डिजिटल मार्केटिंग मध्ये करियर करणे अगदी उत्तम आहे.

## डिजिटल मार्केटिंग का आवश्यक आहे :

ऑफलाईन मार्केटिंग पेक्षा ऑनलाईन मार्केटिंग स्वस्त आहे.डिजिटल मार्केटिंग तुम्हाला चांगले परिणाम देते. डिजिटल मार्केटिंग मध्ये, तुम्हाला तुमच्या सेवा आणि उत्पादनाचा प्रचार करण्याचे हजारो मार्ग मिळतात. डिजिटल मार्केटिंगमुळे तुमच्या कंपनीचे ब्रँडिंग मूल्य वाढते.हा एक मार्ग आहे ज्याद्वारे आपण डिजिटल मार्केटिंगमध्ये करियर किती चांगले आहे डिजिटल मार्केटिंग म्हणजे कायया प्रश्नाचं उत्तर आपण या ब्लॉग मध्येकरणार आहो, डिजिटल मार्केटिंग हा शब्द तुम्ही ऐकलाच असेल पण आता मागील काही वर्षांमध्ये डिजिटल मार्केटिंग ची मागणी वाढल्यामुळे डिजिटल मार्केटिंग चा प्रसार खूप हो हे

समजण्यासाठी हा लेख आपल्या मराठी भाषेतून मांडला आहे. डिजिटल मार्केटिंग हा एक मार्केटिंग चा प्रकार आहे., ट्रेडिशनल मार्केटिंग आणि आता डिजिटल मार्केटिंग.

ट्रेडिशनल मार्केटिंग: जेव्हा तुम्ही तुमच्या प्रॉडक्ट आणि सर्विसेस ची जाहिरात टेलिव्हिजन, न्यूजपेपर, रेडिओ, होर्डिंग किंवा बॅनर यांच्या माध्यमातून करता अशा मार्केटिंग ला ट्रेडिशनल मार्केटिंग म्हणतात. ट्रेडिशनल मार्केटिंग ही मार्केटिंगची जुनी पद्धत आहे, आणि ती खूप खर्चिक सुद्धा आहेआताच्या शतकात ट्रेडिशनल मार्केटिंग करून तुम्ही तुमच्या व्यवसायाचा जास्त विस्तार करू शकत नाही, आणि आपला भारत देश सुद्धा डिजिटली होत आहे. तर या २१व्या शतकात तुम्हाला तुमच्या कंपनी ची वाढ करण्यासाठी डिजिटल मार्केटिंग करणे खूप गरजेचे आहे .२०२१ च्या शतकात डिजिटल मार्केटिंग का महत्वाचे आहे हे तुम्हाला माहित असणे आवश्यक आहे. आतापर्यंत सर्व कंपन्या ट्रेडिशनल मार्केटिंग चा वापर करून अधिक विक्री किंवा अधिक ग्राहक मिळवत होते, परंतु २०२१ च्या शतकात हे शक्य नाही.कारण Covid 19 या विषाणू ने जगभरात बाहेर फिरायला भीतीचे वातावरण तयार केलेआहे

**ऑनलाईन प्रेझेंटेशन :** तुम्ही तुमचा व्यवसायघेऊन जाऊ शकता ते पण च्या माध्यमातू म्हणजे तुमच दुकान डिजिटल मार्केटिंग केला, तर तुमच्या व्यवसायाची ऑनलाईन प्रेझेंन्स वाढतो आणि तुमचा व्यवसाय अधिकाधिक लोकांना माहित होतो .तुमच्या व्यवसायाची ऑनलाईन उपस्थिती वाढते आणि लोकांना तुमचा व्यवसाय समजतो.

**लुक प्रोफेशनल :** इंग्लिश मध्ये एक म्हण आहे, म्हणजे पहिली छाप ती शेवटची छाप आहेत . असल्यास किंवा तुमच्या व्यवसायाची असल्यास, तुमचा व्यवसाय प्रोफेशनल दिसतो आणि तो ग्राहकांना तुमच्या व्यवसायाकडे आकर्षित करतो.

**लवचिकता :** डिजिटल मार्केटिंग मूळे तुम्ही तुमच्या व्यवसायाला लवचिकता प्रदान करू शकता.

**ट्रॅकिंग :** डिजिटल मार्केटिंग केल्यामुळे तुम्ही तुमचा व्यवसाय ट्रॅक करू शकता ट्रॅकवापर करून तुम्ही तुमचा व्यवसायाची किती आणि कशी वाढ होत आहे याची नोंद ठेवू शकता. तुम्ही तुमच्या ग्राहकांचे सर्व रेकॉर्ड करू शकता.

**बिज्ञनेस रन :**

तुमच्या कंपनी मध्ये शिफ्ट मध्ये काम असू शकते, परंतु तुमची ऑनलाईन उपस्थिती तुमच्या व्यवसाय ग्राहकाला आवश्यक असल्यास कोणीही तुमच्या वेबसाईटद्वारे तुमच्यापर्यंत कधीही संपर्क करू शकतो .आपला व्यवसाय पसरविण्याचा आणि त्याचे ब्रांड वॅल्यू वाढवण्याचा डिजिटल मार्केटींगहा एक आधुनिक मार्ग आहे, म्हणून आज प्रत्येक कंपनी आपल्या व्यवसायाच्या नावाने, वृत्तपत्र, मासिके, रेडिओ, कागद, पोस्टर आणि बॅनर या सारख्या साधनांचा वापर करीत असे आणि बऱ्याच कंपन्या घरोघरी जाऊन देखील आपल्या उत्पादनाबद्दल सांगत असत परंतु .आता प्रत्येकजण मार्केटींगसाठी इंटरनेट वापरतो., जिथे जगातील सर्वाधिक इंटरनेट वापरणारी लोकसंख्या आहेत

**संदर्भ -**

1. & marathispirit.com
2. & digitalvipuk.com
3. & en.wikipedia.org
4. & 360marathi.in
5. & warren Buffett : The life Lessons & Rules for success