



ଚିତ୍ରଣୀ

୧୩

ବିତରଣର ମାଧ୍ୟମ

ତୁମେ କ'ଣ ଜାଣ ଯେ ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମ ହାତରେ ଥିବା ବ୍ୟବସାୟ ଅଧ୍ୟୟନର ପାଠ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ ନେସନାଲ ଇନ୍‌ଷ୍ଟିଚ୍ୟୁଟ ଅଫ୍ ଓପନ୍ ସ୍କୁଲିଙ୍ଗ୍‌ର ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରସ୍ତୁତ । ଏହା କିପରି ତୁମ ହାତକୁ ଆସିଲା ? ଏହା ତୁମ ଅଧ୍ୟୟନ କେନ୍ଦ୍ରରେ ମିଳୁଥିଲା ନା ତୁମେ ଏହାକୁ ବଜାରରୁ କିଣିଥିଲ ? ଯଦି ତୁମେ ଷ୍ଟି ସେଣ୍ଟରକୁ ଯାଇଥିଲ ତେବେ କ୍ଷଣିକ ପାଇଁ ଚିନ୍ତା କର ଏହା ତୁମ ଷ୍ଟି ସେଣ୍ଟରରେ ପହଞ୍ଚିଲା କିପରି ? ବାସ୍ତବରେ ଅଧ୍ୟୟନ ସାମଗ୍ରୀ ପ୍ରସ୍ତୁତ କଲାପରେ ଏନ୍.ଆଇ. ଓ, ଏସ ଏହାକୁ ତୁମ ଷ୍ଟି ସେଣ୍ଟରକୁ ପଠାଇଥିଲା ଓ ତାପରେ ତୁମେ ସେଠାରୁ ସଂଗ୍ରହ କରିଥିଲ । ଅନୁରୂପ ଭାବେ ବଜାରରୁ ମିଳୁଥିବା ଏହି ଅଧ୍ୟୟନ ସାମଗ୍ରୀକୁ ବହି ଦୋକାନୀ ସିଧାସଳଖ ଏନ୍.ଆଇ.ଓ.ଏସ ଠାରୁ କିଣିଛନ୍ତି । ତା ପରେ ଦୋକାନୀ ତୁମକୁ ବିକିଛନ୍ତି । ଏହିପରି ଭାବେ ଏନ୍ ଆଇ ଓ ଏସ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରକାଶିତ ଅଧ୍ୟୟନ ତୁମ ପାଖରେ ଷ୍ଟି ସେଣ୍ଟର ଦେଇ କିମ୍ବା ବହି ଦୋକାନ ମାଧ୍ୟମରେ ଦେଇ ପହଞ୍ଚିଛି । ଅନୁରୂପ ଉପାୟରେ ଆମେ ଆମ ଦୈନନ୍ଦିନ ଜୀବନରେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଅଧିକାଂଶ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବା ନିର୍ମାତାଙ୍କ ଠାରୁ ଆସି କେତେ ଲୋକଙ୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ଆମ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିଥାଏ । କିପରି ଆମେ ଦରକାର କରୁଥିବା ବସ୍ତୁ ଓ ସେବା ଆମ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚେ କିପରି ସେ ବିଷୟରେ ଆସ ଏହି ଅଧ୍ୟାୟରେ ପଢ଼ିବା ।



ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି ଅଧ୍ୟୟନ କରିସାରିଲା ପରେ ତୁମେ-

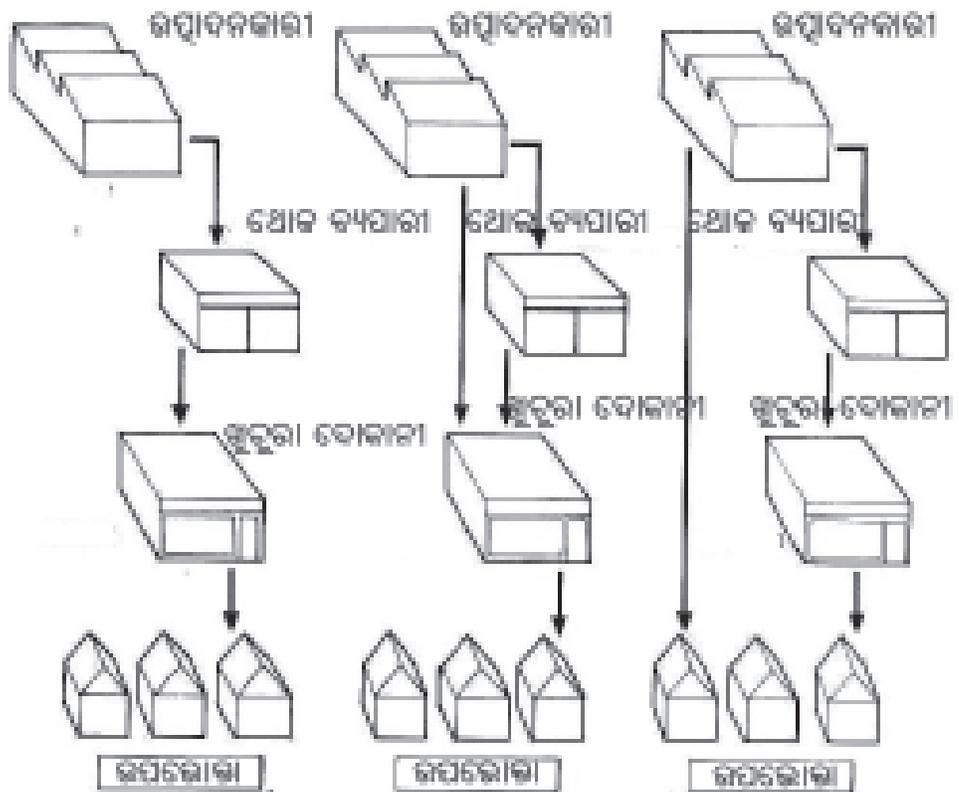
- ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମର ଅର୍ଥ ବୁଝାଇ ପାରିବ ।
- ବିଭିନ୍ନ ବିତରଣର ମାଧ୍ୟମ ଚିହ୍ନିପାରିବ ।
- ଥୋକ ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିପାରିବ ।
- ଥୋକ ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ କରିପାରିବ ।

୧୩. ୧ ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମର ଅର୍ଥ

ତୁମେ ଜାଣ ବାଣିଜ୍ୟର ମୁଖ୍ୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସୁଦୂର ସ୍ଥାନରେ ରହୁଥିବା ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ବସ୍ତୁ ଯୋଗାଇବା ବସ୍ତୁ ଓ ସେବା ଉତ୍ପାଦନକାରୀଠାରୁ ଉପଭୋକ୍ତା ପାଖକୁ ଗତିକଲା ବେଳେ ସେଗୁଡ଼ିକ ବିଭିନ୍ନ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କୁ ଦେଇ ପାଇପାରେ । ଅର୍ଥେ ଏକ ଉଦାହରଣ ଦେବା । ଶ୍ରୀନଗରର ଜଣେ ଚାଷୀ ପାଖରେ ସେଓ ବଗିଚା ଅଛି । ସେଓଗୁଡ଼ିକ ପାଟି ଯିବାପରେ ସେ ଏହାକୁ ଦିଲ୍ଲୀର ଜଣେ ଏବେଷ୍ଟକୁ ବିକ୍ରୀ କରେ । ଏଜେଣ୍ଟ ଶ୍ରୀନଗରର ଚାଷୀଠାରୁ ସେଓ ସଂଗ୍ରହ କରେ, ଖୋଳରେ ସଜାଡ଼ି ରଖେ, ରାଜ୍ୟ ଓ ନୂଆଦିଲ୍ଲୀର ସର୍ବଜିମିରେ



ଜଣେ ଥୋକ ବେପାରୀକୁ ବିକ୍ରୀ କରେ । ଥୋକ ବେପାରୀ ଏହାକୁ ଦିଲ୍ଲୀସାରା ବିଭିନ୍ନ ଖୁରୁରା ଫଳ ବେପାରୀକୁ ଅଳ୍ପ ଅଳ୍ପ ପରିମାଣରେ ବିକ୍ରୀ କରେ ବିତରଣ କରିଦିଏ । ଶେଷରେ ଆମେ ଆମ ଆବଶ୍ୟକତା ଅନୁସାରେ ସେହି ଫଳ ଦୋକାନୀଙ୍କ ଠାରୁ ସେଓ କିଣିଥାଉ । ଏହିପରି ଆମେ ପାଇବା ଶ୍ରୀମଗରର ଉତ୍ପାଦନ କାରୀଠାରୁ ଆସିଥିବା ଉତ୍ପାଦ ଏଜେଣ୍ଟ ଓ ଥୋକ ବ୍ୟପାରୀ ଓ ଖୁରୁରା ବ୍ୟପାରୀ ଆଦି ବହୁ ଲୋକଙ୍କ ହାତ ଦେଇ ଉପଭୋକ୍ତା ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିଛି । ମଝି ତିନି ଜଣଙ୍କୁ ମଧ୍ୟସ୍ଥି କୁହାଯାଏ । ଏହି ମଧ୍ୟସ୍ଥି ମାନେ ଗୋଟିଏ ପଟେ ବସ୍ତର ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଓ ଆରପଟେ ଉପଭୋକ୍ତା ମଧ୍ୟରେ ସଂଯୋଗ ସେତୁ । ସେମାନେ କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ ଭଣ୍ଡାର କରିବା ଆଦି ବିଭିନ୍ନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାନ୍ତି । ଏହି ମଧ୍ୟସ୍ଥିମାନେ ବସ୍ତୁଗୁଡ଼ିକର ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମ ଗଠନ କରିଥାନ୍ତି । ଏହିପରି ଭାବେ ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମ ହେଉଛି ରାଷ୍ଟ୍ରା ଯାହା ଦେଇ ବସ୍ତୁ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ଠାରୁ ଶେଷ ଉପଭୋକ୍ତା ଯାଏ ଗତି କରିଥାଏ ।



୧୩.୨ ମାଧ୍ୟମର ପ୍ରକାର

ସାଧାରଣତଃ ବସ୍ତୁ ଓ ସେବା ଉପଭୋକ୍ତା ହାତରେ ପହଞ୍ଚିବା ପୂର୍ବରୁ ଅନେକ ହାତ ଦେଇ ଅତିକ୍ରମ କରିଥାନ୍ତି । ମାତ୍ର କେତେକ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ କୌଣସି ମଧ୍ୟସ୍ଥିକୁ ସଂପୃକ୍ତ ନ କରି ସିଧାସଳଖ ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ବସ୍ତୁ ଓ ସେବା ବିକ୍ରୀ କରିଥାନ୍ତି । ଯାହାକୁ ସିଧା ମାଧ୍ୟମ କୁହାଯାଏ । ତେଣୁ ଦୁଇ ପ୍ରକାରର ମାଧ୍ୟମ ଅଛି । ଗୋଟିଏ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ମାଧ୍ୟମ ଓ ଅନ୍ୟଟି ପରୋକ୍ଷ ମାଧ୍ୟମ । ଉପରୋକ୍ତ ଚିତ୍ରରୁ ଜଣାପଡୁଛି ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ମାଧ୍ୟମ ଗୋଟିଏ ଅର୍ଥାତ୍ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଠାରୁ ଉପଭୋକ୍ତା ପାଖକୁ ଅନେକ ପ୍ରମାଣର ପରୋକ୍ଷ ମାଧ୍ୟମ ଅଛି । ଯଥା :-

- (୧) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଏଜେଣ୍ଟ → ଥୋକବେପାରୀ → ଖୁରୁରା ବେପାରୀ → ଉପଭୋକ୍ତା
- (୨) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଥୋକବ୍ୟାପାରୀ → ଖୁରୁରାବ୍ୟାପାରୀ → ଉପଭୋକ୍ତା
- (୩) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଏଜେଣ୍ଟ → ଉପଭୋକ୍ତା
- (୪) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଥୋକବ୍ୟାପାରୀ → ଉପଭୋକ୍ତା
- (୫) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଖୁରୁରାବେପାରୀ → ଉପଭୋକ୍ତା

କେତେକ ମାଧ୍ୟମ ଉପରେ ଆଲୋଚନା କରିବା

(୧) ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ମାଧ୍ୟମ :

ଏହି ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ସେମାନଙ୍କ ବସ୍ତୁ ଓ ସେବା ସିଧାସଳଖ ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ବିକ୍ରି କରିଥାନ୍ତି । ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଓ ଉପଭୋକ୍ତା ମଧ୍ୟରେ କୌଣସି ମଧ୍ୟସ୍ଥ ଉପସ୍ଥିତ ନ ଥାନ୍ତି । ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଦ୍ୱାରକୁ ଦ୍ୱାର ବିକ୍ରେତା ଓ ସେମାନଙ୍କ ନିଜସ୍ୱ ଖୁରୁରା ଦୋକାନ ମାଧ୍ୟମରେ ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ସିଧାସଳଖ ବିକ୍ରି କରିପାରନ୍ତି । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ବାଟା ଇଣ୍ଡିଆ ଲିମିଟେଡ, ଏଚ.ପି.ସିଏଲ., ଲବର୍ସ ସୁଜ ଲିମିଟେଡ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ବିକିବା ପାଇଁ ନିଜସ୍ୱ ଖୁରୁରା ଦୋକାନ ଖୋଲିଛନ୍ତି । କେତେକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସେବା ସଂଗଠନ ଯୋଗୁଁ ଉପଭୋକ୍ତା ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ସେବା ପାଇଥାନ୍ତି । ବ୍ୟାଙ୍କ, ପରାମର୍ଶ ଫାର୍ମ, ଟେଲିଫୋନ କଂପାନୀ, ଯାତ୍ରୀ ଓ ମାଲ ପରିବହନ ସେବା ଆଦି ସେବାର ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମର ଉଦାହରଣ ।

ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଉପଭୋକ୍ତା

(୨) ପରୋକ୍ଷ ମାଧ୍ୟମ

ଯଦି ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବିପୁଳ ମାତ୍ରାରେ ବସ୍ତୁ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥାନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ପକ୍ଷେ ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ବିକ୍ରି କରିବା ସମ୍ଭବ ହୋଇ ନଥାଏ । ତେଣୁ ସେମାନେ ମଧ୍ୟସ୍ଥିକ ଜରିଆରେ ବସ୍ତୁ ତିଆରି କରିଥାନ୍ତି । ଏହି ମଧ୍ୟସ୍ଥି ଥୋକ ବେପାରୀ ବା ଖୁରୁରା ବ୍ୟାପୀ ହୋଇପାରନ୍ତି । ବିତରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ବିଭିନ୍ନ ମଧ୍ୟସ୍ଥିକ ସଂପୃକ୍ତି ପରୋକ୍ଷ ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମ ଗଠନ କରିଥାଏ । କେତେକ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ପରୋକ୍ଷ ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମ ଉପରେ ଦୃଷ୍ଟିପାତ କରିବା ।

ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଖୁରୁରା ବେପାରୀ → ଉପଭୋକ୍ତା

ଏହା ସର୍ବଶ୍ରେଷ୍ଠ ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ବସ୍ତୁ ବିତରଣର ସମାନ ମାଧ୍ୟମ । ଖାଦ୍ୟଶସ୍ୟ ମସଲା, ବାସନ କୁସନ ଇତ୍ୟାଦି ଓ ଛୋଟ ଆକାରର ଦ୍ରବ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଥୋକ ବେପାରୀ ମାଧ୍ୟମରେ ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରୟ ଉପଯୁକ୍ତ ହୋଇପାରେ ।

ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଥୋକ ବେପାରୀ → ଖୁରୁରା ବେପାରୀ → ଉପଭୋକ୍ତା

ଏହି ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବା ଏକାଧିକ ଖୁରୁରା ବେପାରୀକୁ କିଣିଥାନ୍ତି ଯେଉଁମାନେ କି ସର୍ବଶ୍ରେଷ୍ଠ ଉପଭୋକ୍ତାକୁ କିଣନ୍ତି । ନିମ୍ନଲିଖିତ ପରିସ୍ଥିତିରେ ଏହି ମାଧ୍ୟମ ପ୍ରୟୋଗ ହୋଇଥାଏ ।

- ୧. ଯେତେବେଳେ ବସ୍ତୁ ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାରରେ ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ ଯଥା ପାଇଁରୁଟି, ବିସ୍କୁଟ, ପେଟିସ ଇତ୍ୟାଦି ।
- ୨. ଯେବେ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ବୃହତାକାର ହୋଇଥାନ୍ତି ଓ ବହୁ ପରିମାଣରେ କିଣନ୍ତି ମାତ୍ର ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ସିଧାସଳଖ ଅଳ୍ପ ପରିମାଣରେ ବିକିଥାନ୍ତି ।



ଚିତ୍ରଣୀ



ଟିପ୍ପଣୀ

ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟ ଷ୍ଟୋରସ୍ ଓ ସୁପର ବଜାର ଏହି ମାଧ୍ୟମରେ ଉଦାହରଣ ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୩.୧

- (୧) ଯେଉଁ ବାଟ ଦେଇ ବସ୍ତୁ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଠାରୁ ସର୍ବଶେଷ ଉପଭୋକ୍ତା ଯାଏ ଗଠି କରିଥାଏ ତାକୁ କହନ୍ତି ।
- (୨) ଜଣେ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ଥୋକ ବେପାରୀ ଓ ସର୍ବଶେଷ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ରୂପେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।
- (୩) ଯେଉଁଠି ମଧ୍ୟସ୍ଥି ଦେଇ ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରୟ ହୋଇଥାଏ ତାକୁ ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମ କହନ୍ତି ।
- (୪) ମଧ୍ୟସ୍ଥିଙ୍କ ସେବା ନ ନେଇ ଯେଉଁଠି ବସ୍ତୁ ସିଧାସଳଖ ଉପଭୋକ୍ତାକୁ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ ତାକୁ ମାଧ୍ୟମ କୁହାଯାଏ ।
- (୫) ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ମାଧ୍ୟମରେ ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରୟ କରିଥାନ୍ତି ।

୧୩.୩ ଥୋକ ବେପାରୀ ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ

ସାଧାରଣତଃ ଥୋକ ବେପାରୀ ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ମାଲି ବିକ୍ରି ହୋଇଥାଏ । ଏମାନେ ସେ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ମଧ୍ୟସ୍ଥ । ଆସ ସେମାନଙ୍କ ବିଷୟରେ ସର୍ବଶେଷ ଜାଣିବା ।

୧୩.୩.୧ ଥୋକ ବିକ୍ରେତା

ଥୋକ ବିକ୍ରେତା ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମରେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ମାଧ୍ୟମରୁ ଜଣେ । ଏମାନେ ଯଦି ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ଠାରୁ ବିପୁଳ ପରିମାଣରେ ମାଲ କିଣି ତାକୁ ଅଳ୍ପ ଅଳ୍ପ ପରିମାଣରେ ଖୁରୁରା ବେପାରୀକୁ ସିଧାସଳଖ ବିକ୍ରୟ କରିଥାନ୍ତି । ସେମାନେ ସାଧାରଣତଃ ସାମିତ ପ୍ରକାରର ବସ୍ତୁ ଓ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦ କରିଥାନ୍ତି । ଯଥା ଲୁହା ଓ ଇସ୍ପାତ, ବସ୍ତ୍ର କାଗଜ, ବିଜୁଳି ସାମଗ୍ରୀ ଇତ୍ୟାଦି ।

ଥୋକ ବେପାରୀଙ୍କ ବିଶେଷତ୍ୱ

- (୧) ଥୋକ ବେପାରୀ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବା ନିର୍ମାତାଙ୍କ ଠାରୁ ସିଧାସଳଖ ମାଲ କିଣନ୍ତି ।
- (୨) ଥୋକ ବେପାରୀ ବିପୁଳ ପରିମାଣରେ ମାଲ କିଣନ୍ତି ମାତ୍ର ଅପେକ୍ଷାକୃତ କମ ପରିମାଣରେ ବିକନ୍ତି ।
- (୩) ସେମାନେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଉତ୍ପାଦର ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ବିକ୍ରୀ କରନ୍ତି । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ କାଗଜ କାରବାର କରୁଥିବା ଥୋକ ବେପାରୀ ସମସ୍ତ ପ୍ରକାର କାଗଜ, କାର୍ଡ, କାର୍ଡବୋର୍ଡ ରଖିଥାନ୍ତି ।
- (୪) ସେମାନେ ମାଲ ବିତରଣ ପାଇଁ ଅନେକ ଗୁଡ଼ିଏ ଏଜେଣ୍ଟ ବା କର୍ମଚାରୀ ନିଯୁକ୍ତ କରନ୍ତି ।
- (୫) ଥୋକ ବିକ୍ରେତାକୁ ନିଜର ବ୍ୟବସାୟ ଲାଗି ଅଧିକମାତ୍ରାରେ ପୁଞ୍ଜି ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ ।
- (୬) ସେମାନେ ସାଧାରଣତଃ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କୁ ଧାର ସୁବିଧା ଦେଇଥାନ୍ତି ।

- (୭) ସେମାନେ ମଧ୍ୟ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବା ନିର୍ମାତାଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଯୋଗାଇଥାନ୍ତି ।
- (୮) ସହର ବା ନଗରରେ ସେମାନେ ବଜାରର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଇଲାକାରେ ଦେଖାଯାଆନ୍ତି ।

ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ତୁମେ ଲୁଗା ବ୍ୟବସାୟୀକୁ ଗୋଟିଏ ଅଞ୍ଚଳରେ ପୁସ୍ତକ ପ୍ରକାଶନ ଓ ବିକ୍ରେତାକୁ ଗୋଟିଏ ଅଞ୍ଚଳରେ ଓ କାଠ ବ୍ୟବସାୟୀକୁ ଗୋଟିଏ ଅଞ୍ଚଳରେ ପାଇବ ।

ଥୋକ ବେପାରୀଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ

ସାଧାରଣ ଜଣେ ଥୋକ ବେପାରୀ ନିମ୍ନଲିଖିତ କାର୍ଯ୍ୟ ସଂପାଦନ କରିଥାଏ ।



- (କ) **ମାଲ ସଂଗ୍ରହ-** ଜଣେ ଥୋକ ବେପାରୀ ନିର୍ମାଣ ବା ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଠାରୁ ବିପୁଳ ପରିମାଣର ମାଲ ସଂଗ୍ରହ କରେ ।
- (ଖ) **ମାଲ ମହଜୁଦ ରଖିବା-**
ଜଣେ ଥୋକ ବେପାରୀ ମାଲ ସଂଗ୍ରହ କରେ ଓ ସେଗୁଡ଼ିକ ନ ବିକାଯାଏ ଗୋଦାମରେ ସୁରକ୍ଷିତ ମହଜୁଦ କରି ରଖେ । ଫଳ, ପରିବା ଆଦି ନଷ୍ଟଯୋଗ୍ୟ ମାଲକୁ ଶୀତଳ ଭଣ୍ଡାରରେ ରଖାଯାଏ ।
- (ଗ) **ବିତରଣ-**
ଜଣେ ଥୋକ ବେପାରୀ ବିଭିନ୍ନ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କୁ ମାଲ ବିକିଥାଏ । ଏହି ଉପାୟରେ ସେ ବିତରଣ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।
- (ଘ) **ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା**
ନିର୍ମାତା ଓ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କୁ ଟଙ୍କା ଅଗ୍ରୀମ ଦେଇ ଥୋକ ବେପାରୀ ସେମାନଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ସମର୍ଥନ ଯୋଗାଇଥାଏ । ସେ ମଧ୍ୟ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କୁ ବାକିରେ ମାଲ ବିକିଥାଏ । ଏହିପରି ଭାବେ ଉଭୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଥୋକ ବେପାରୀ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତାକାରୀ ରୂପେ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।
- (ଙ) **ବିପଦ ଦାୟିତ୍ୱ ନେବା**
ଥୋକ ବେପାରୀ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ଠାରୁ ନିର୍ମିତ ଉତ୍ପାଦ କିଣି ସେଗୁଡ଼ିକୁ ବିକ୍ରି ନ ହେବାଯାଏ ଗୋଦାମରେ ରଖିତ ରଖେ । ଏହିପରି ସେ ଚାହିଦାରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ, ଦରଦାମ ବୃଦ୍ଧି ଜିନିଷ ନଷ୍ଟ ଆଦି ବିପଦ ଆଶଙ୍କାର ଦାୟିତ୍ୱ ମଧ୍ୟ ମୁଣ୍ଡ ଉପରକୁ ନେଇଥାଏ ।
- (ଚ) **ବର୍ଗୀକରଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା:** ସମସ୍ତ ସଂଗୃହୀତ ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ଗୁଣବତ୍ତା ସମାନ ହୋଇଥିବାରୁ ବିଭିନ୍ନ



ଚିତ୍ରଣୀ



ଟିପ୍ପଣୀ

ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ଏକାଧିକ ବର୍ଗୀକରଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିଥାନ୍ତି । ସେ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକୁ ସେମାନଙ୍କର ଗୁଣ ବତ୍ତା ଆକାର ଓ ଓଜନ ଅନୁଯାୟୀ ବର୍ଗୀକରଣ ବ୍ୟବସ୍ଥା କରିଥାନ୍ତି । କ୍ରୟ ବିକ୍ରୟର ସୁବିଧା ପାଇଁ ସେ ମଧ୍ୟ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ପ୍ୟାକେଜିଂ କରିଥାନ୍ତି । ସେମାନେ କ୍ରୟ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଦ୍ରବ୍ୟର ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାର ନାମ ଦେଇଥାନ୍ତି ।

(ଛ) ମୂଲ୍ୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ: ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ଅନ୍ତିମ ପର୍ଯ୍ୟାୟର ମୂଲ୍ୟ ପାଇକାରୀ ବିକ୍ରେତା ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ କରିଥାନ୍ତି । ସେମାନେ ଋହିତା ଅନୁଯାୟୀ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ଯୋଗାଣ କୁ ଶୃଙ୍ଖଳିତ କରି ଦରଦାମ୍ବର ସ୍ଥିରତା ବଜାୟ ରଖନ୍ତି । ସେମାନେ ବଜାର ବ୍ୟବସ୍ଥା, ଦ୍ରବ୍ୟର ଋହିତା ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ମାନଦଣ୍ଡର ରୁଚିକୁ ପ୍ରଭାବିତ କରି ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁଯାୟୀ ପଦକ୍ଷେପ ନେଇଥାନ୍ତି ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୩.୨

ଥୋକ ବେପାରୀ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟରୁ ଠିକ୍ ଭୁଲ ନିର୍ଣ୍ଣୟ କର :-

- (୧) ସେମାନେ ସାଧାରଣତଃ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କୁ ବକାକୀ ସୁବିଧା ଦେଇଥାନ୍ତି ।
- (୨) ସେମାନ ବିପୁଳ ପରିମାଣରେ ମାଲ ସଂଗ୍ରହ କରି ସେଗୁଡ଼ିକ ବିକ୍ରୀ ନ ହେବା ଯାଏ ନିରାପଦରେ ଦେଇଥାନ୍ତି ।
- (୩) ଥୋକ ବେପାରୀ ସେମାନଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟରେ ଖଟାଇବା ପାଇଁ ଅଳ୍ପ ପୁଞ୍ଜି ଦରକାର କରିଥାନ୍ତି ।
- (୪) ସେମାନେ ବିକ୍ରୟ କରିବା ପାଇଁ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ମାଲ ଅଳ୍ପ ପରିମାଣରେ ଖରିଦି କରିଥାନ୍ତି ।
- (୫) ସେମାନେ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ନିକଟବର୍ତ୍ତୀ ବଜାରରେ ବହୁଗୁଡ଼ିଏ ସ୍ଥାନ ନିରୁପଣ କରିଥାନ୍ତି ।
- (୬) ସେମାନେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଅଳ୍ପ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିଥାନ୍ତି ବିକ୍ରି ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ।

୧୩.୩.୨ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ

ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ସେହି ବ୍ୟବସାୟୀ ଯେଉଁମାନେ ଥୋକବେପାରୀଙ୍କ ଠାରୁ ଓ ବେଳେ ବେଳେ ସିଧାସଳଖ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ଠାରୁ ମାଲ କିଣିଥାନ୍ତି ଓ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ବିକ୍ରି କରିଥାନ୍ତି । ସେମାନେ ସାଧାରଣତଃ ଖୁରୁରା ଦୋକାନ ଚଳାଇଥାନ୍ତି । ସେମାନେ ଦୈନନ୍ଦିନ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ରଖିଥାନ୍ତି ।

ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ ବିଶେଷତ୍ୱ

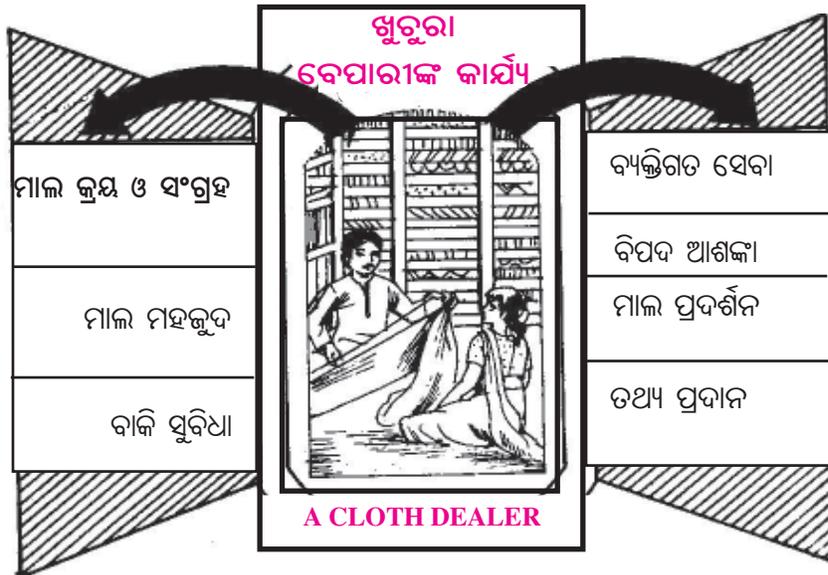
ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ବାକ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକ ହେଉଛି ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କର ବିଶେଷତ୍ୱ-

- (୧) ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କର ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ସହ ସଫଳ ଥାଏ । ସେମାନେ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ଜାଣିଥାନ୍ତି ଓ ତଦନୁସାରେ ନିଜ ଦୋକାନରେ ମାଲ ରଖିଥାନ୍ତି ।
- (୨) ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ପୁନଃ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ନୁହେଁ ବରଂ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଫଳ, ପନିପରିବା, କଲମ, ପେନସିଲ, କିଣିଥାଆ ।
- (୩) ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ଅଳ୍ପ ପରିମାଣର ମାଲ ଖରିଦି କରି ବିକ୍ରୀ କରିଥାନ୍ତି । ତେଣୁ ଗ୍ରାହକମାନେ ଭବିଷ୍ୟତ ପାଇଁ ଅଧିକ ମହଜୁଦ ନ ରଖି ସେମାନଙ୍କ ଚାହିଦା ପୂରଣ କରିପାରନ୍ତି ।
- (୪) ଥୋକ ବେପାରୀଙ୍କ ତୁଳନାରେ ବେପାରୀ ବ୍ୟବସାୟୀ ଆରମ୍ଭ ଓ ଚାଲୁ ରଖିବା ପାଇଁ କମ୍ ପୁଞ୍ଜି ଦରକାର କରିଥାନ୍ତି ।

- (୪) ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ସାଧାରଣତଃ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର କାରବାର କରିଥାନ୍ତି ଓ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ମାଲ କିଣିବା ପାଇଁ ବ୍ୟାପକ ପସନ୍ଦର ସୁଯୋଗ ଦେଇଥାନ୍ତି ।
- (୬) ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ସାଧାରଣତଃ ଧାର ସୁତ୍ରରେ ଜିନିଷ କିଣିଥାନ୍ତି କିନ୍ତୁ ବିକିଲା ବେଳେ ନଗଦ ଟଙ୍କାରେ ବିକ୍ରି କରିଥାନ୍ତି ।
- (୭) ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ସାଧାରଣତଃ ନିଜ ଦୋକାନରେ ବିଶେଷ ଧାନ ଦେଇଥାନ୍ତି ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକୁ ସଜାଇବାରେ ଏବଂ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିବାରେ । ଏହା ସେମାନେ କରିଥାନ୍ତି କେବଳ କ୍ରେତାମାନଙ୍କୁ ଆକୃଷ୍ଟ କରିବାରେ ।

ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ

ସମସ୍ତ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ରୁଚି ଓ ମନୋବୃତ୍ତିର ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହ କାରବାର କରିଥାନ୍ତି । ତେଣୁ ସେମାନେ ସେମାନଙ୍କ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସନ୍ତୁଷ୍ଟ କରିବାକୁ ଓ ସେମାନଙ୍କୁ ଅଧିକ କ୍ରୟ କରିବାକୁ ଅନୁପ୍ରେରିତ କରିବା ପାଇଁ ସକ୍ରିୟ ଓ ସକ୍ଷମ ହେବା ଉଚିତ । ମାଲ ବିତରଣରେ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ କି କି କାର୍ଯ୍ୟ କରନ୍ତି ଦେଖିବା-



- (୧) **ମାଲ କ୍ରୟ ଓ ସଂଗ୍ରହ :** ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ବିଭିନ୍ନ ଥୋକ ବେପାରୀ ଓ ନିର୍ମାତାଙ୍କ ଠାରୁ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ମାଲ କ୍ରୟ କରି ଏକାଠି କରନ୍ତି । ଯେଉଁ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଓ ପ୍ରକାରର ମାଲ ଗ୍ରାହକମାନେ ପସନ୍ଦ କରିଥାନ୍ତି ଓ ଯେଉଁ ପରିମାଣର ଚାହିଦା ଥାଏ ସେତିକି ମାଲ ପାଖରେ ରଖିଥାନ୍ତି ।
- (୨) **ମାଲ ମହଜୁଦ :** ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ତୁରନ୍ତ ମାଲ ଯୋଗାଣ ସୁନିଶ୍ଚିତ କରିବାକୁ ବେପାରୀ ଷ୍ଟୋରରେ ମାଲ ରଖନ୍ତି । ଯେତେବେଳେ ଯେତିକି ଦରକାର ସେତିକି ଷ୍ଟୋରରୁ କାଢି ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବିକାୟାଜପାରିବ । ଏହା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବିପୁଳ ପରିମାଣର ମାଲ ବିକିବା ଓ ମହଜୁଦ ରଖିବା ଚିନ୍ତାରୁ ମୁକ୍ତ ରଖେ ।
- (୩) **ବାକି ସୁବିଧା:** ଯଦି ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ଅଧିକାଂଶତଃ ନଗଦରେ ମାଲ ବିକିଥାନ୍ତି । ସେମାନେ ମଧ୍ୟ ନିୟମିତ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବାକିରେ ମାଲ ଦେଇଥାନ୍ତି । ଯେଉଁ ଗ୍ରାହକମାନେ ବହୁ ପରିମାଣରେ ମାଲ କିଣନ୍ତି ସେମାନଙ୍କୁ ମଧ୍ୟ ବାକି ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ ।



ଚିତ୍ରଣୀ



ଚିତ୍ରଣୀ

(୪) **ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସେବା:** ବିଭିନ୍ନ ଜିନିଷର ଗୁଣମାନ ବିଶେଷତ୍ୱ ଓ ଉପଯୋଗିତା ସମ୍ବନ୍ଧରେ ବିଶେଷଜ୍ଞ ପରାମର୍ଶ ଦେଇ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସେବା ଦେଇଥାନ୍ତି । ସେମାନେ ମଧ୍ୟ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ମାଗଣାରେ ଘରେ ମାଲ ପହଞ୍ଚାଇବାର ସେବା ଦେଇଥାନ୍ତି । ଏହି ପରି ସେମାନେ ମାଲ ଯେଉଁଠି ଦରକାର ସେଠି ଯୋଗାଇ ଦେଇ ସ୍ଥାନ ଉପଯୋଗିତା ସୃଷ୍ଟି କରିଥାନ୍ତି ।

(୫) **ବିପଦ ଆଶଙ୍କା :** ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ବିପଦ ଆଶଙ୍କା ସମ୍ଭାଳିଥାନ୍ତି ଯଥା :-

- (କ) ଅଗ୍ନିଦାହ ବା ଚୋରି ।
- (ଖ) ମାଲ ଯେ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିକା ନ ହୋଇ ସେ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସେ ଗୁଡ଼ିକର ଗୁଣମାନ ହ୍ରାସ ।
- (ଗ) ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ରୁଚି ଓ ଚାହିଦା ପରିବର୍ତ୍ତନ ।

(୬) **ମାଲ ପ୍ରଦର୍ଶନ:** ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ଅତ୍ୟନ୍ତ ବ୍ୟବସ୍ଥିତ ଓ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଢଙ୍ଗରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ମାଲ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରିଥାନ୍ତି । ଏହା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରିବାରେ ଓ ମାଲ ଡରିତ ଯୋଗାଣରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।

(୭) **ତଥ୍ୟ ପ୍ରଦାନ :** ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ଥୋକ ବେପାରୀଙ୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କୁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ବ୍ୟବହାର, ରୁଚି, ପସନ୍ଦ ଓ ଚାହିଦା ସଂପର୍କରେ ସମସ୍ତ ତଥ୍ୟ ଯୋଗାଇଥାନ୍ତି । ବିପଣନ ଗବେଷଣା ପାଇଁ ସେମାନେ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଉପଯୋଗୀ ତଥ୍ୟ ଉତ୍ସ ହୋଇଥାନ୍ତି ।

୧୩.୮ ଥୋକ ବେପାରୀ ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ

ତୁମେ ଥୋକ ବେପାରୀ ଏବଂ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ବିଷୟରେ ପଢ଼ିସାରିଅଛ । ତୁମେ ଲକ୍ଷ କରିଥିବ ସେମାନଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟ କଳାପରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ଭିନ୍ନତା ଅଛି । ଆସ ସେଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖିବା-

ଥୋକ ବେପାରୀ	ଖୁରୁରା ବେପାରୀ
(୧) ବିପୁଳ ପରିମାଣରେ ମାଲକିଣେ ।	୧. ଅଳ୍ପ ପରିମାଣରେ ମାଲ କିଣେ ।
(୨) ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ଠାରୁ ସିଧାସଳଖ ମାଲ କିଣେ ।	୨. ସାଧାରଣତଃ ଥୋକ ବେପାରୀଙ୍କ ଠାରୁ ମାଲ କିଣେ ।
(୩) ସୀମିତ ପ୍ରକାର ମାଲ କାରବାର କରେ ।	୩. ବ୍ୟାପକ ପ୍ରକାର ଉତ୍ପାଦ କାରବାର କରେ ।
(୪) ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ ଓ ଚାଲୁ ରଖିବା ପାଇଁ ଅଧିକ ପୁଞ୍ଜି ଦରକାର କରେ ।	୪. ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ ଓ ଚାଲୁ ରଖିବା ପାଇଁ କମ୍ ପୁଞ୍ଜି ଦରକାର କରେ ।
(୫) ପୁନଃ ବିକ୍ରୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ମାଲ ବିକେ ।	୫. ଉପଯୋଗ ପାଇଁ ମାଲ ବିକେ ।
(୬) ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ସହ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ସଂପର୍କ ନାହିଁ ।	୬. ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ସହ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ସଂପର୍କ ।
(୭) ଦୋକାନ ସାଜସଜ୍ଜା କରିବା ପାଇଁ କୌଣସି ବିଶେଷ ଦୃଷ୍ଟି ନ ଥାଏ ।	୭. ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରିବାକୁ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ଦୋକାନ ସାମସଜ୍ଜାରେ ଅଧିକ ଦୃଷ୍ଟି ଦିଅନ୍ତି ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୩.୩

(କ) ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟରୁ ବନ୍ଧନୀରେ ଥୋକ ବେପାରୀଙ୍କ ପାଇଁ “ଥୋକ” ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ ପାଇଁ “ଖୁରୁରା” ଲେଖ ।

- (୧) ଅଳ୍ପ ପରିମାଣରେ ମାଲ ବିକ୍ରୟ ()
- (୨) ଅଧିକ ପୁଞ୍ଜି ଦରକାର ()
- (୩) ପୁନଃ ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ମାଲ ବିକ୍ରୀ ()
- (୪) ସାମିତ ପ୍ରକାର ମାଲ କାରବାର ()
- (୫) ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ସହ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ସଂପର୍କ ()

(ଖ) ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରଶ୍ନର ଉତ୍ତର ଲେଖ :-

(୧) ଖୁରୁରା ବେପାରୀ କେଉଁ ପ୍ରକାରର ବିପଦ ଆଶଙ୍କା ସମ୍ମୁଖୀନ ଥାଆନ୍ତି ?
ଯେ କୌଣସି ଦୁଇଟି ବିପଦ ଆଶଙ୍କା ଲେଖ ।

(୨) ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ କାର୍ଯ୍ୟରୁ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ କିପରି ଉପକୃତ ହୋଇଥାନ୍ତି ?
ଯେ କୌଣସି ଦୁଇଟି କାର୍ଯ୍ୟରୁ ମିଳୁଥିବା ଫାଇଦା ଲେଖ ।

(୩) ମନେକର ତୁମ ଅଞ୍ଚଳରେ ଦୁଇ ବା ତିନିଜଣ ଦୋକାନୀ ସମାନ ପ୍ରକାରର ଜିନିଷ ବିକ୍ରୁଛନ୍ତି । ତୁମେ କେଉଁ ଦୋକାନୀଠାରୁ ତୁମ ପାଇଁ ଦରକାରୀ ଜିନିଷ କିଣିବାକୁ ପସନ୍ଦ କରିବ ।

(ଗ) ବହୁସମ୍ଭାବ୍ୟ ଉତ୍ତର ମୂଳକ ପ୍ରଶ୍ନ:

୧. ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ଯୋଗାଯୋଗର ମାଧ୍ୟମ:

- (କ) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ → ଗ୍ରାହକ
- (ଖ) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଗ୍ରାହକ
- (ଗ) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ଥୋକ ବେପାରୀ(ପାଇକାରୀ) → ଗ୍ରାହକ
- (ଘ) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ → ପ୍ରତିନିଧି → ଗ୍ରାହକ

୨. ଯେଉଁ ବେପାରରେ ବେପାରୀକୁ ବହୁଳ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରି କରାଯାଇଥାଏ ତାହାକୁ କ’ଣ କୁହାଯାଏ ?

- (କ) ବୈଦେଶିକ ବେପାର (ଖ) ପାଇକାରୀ ବେପାର
- (ଗ) ସ୍ୱଦେଶ ବେପାର (ଘ) ଖୁରୁରା ବେପାର

୩. ପାଇକାରୀ ବ୍ୟବସାୟୀ ଜଣେ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ମାଧ୍ୟମ ଅଟେ

- (କ) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଏବଂ ପାଇକାରୀ ବ୍ୟବସାୟୀ (ଖ) ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ଏବଂ ଗ୍ରାହକ
- (ଗ) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଏବଂ ଗ୍ରାହକ (ଘ) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ଏବଂ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ



ଚିତ୍ରଣୀ

(୭) ଥୋକ ବେପାରୀ ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ ମାଧ୍ୟମରେ ଯେ କୌଣସି ପାଠି ପାର୍ଯ୍ୟକ୍ୟ ଦର୍ଶାଅ ।
(୮) ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସ୍ଥାୟୀ ଦୋକାନ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ବର୍ଦ୍ଧନା କର ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀର ଉତ୍ତର

୧୩.୧ (୧) ବିତରଣ ମାଧ୍ୟମ (୨) ମଧ୍ୟସ୍ଥ (୩) ପରୋକ୍ଷ (୪) ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ
(୫) ଖୁରୁରା ଦୋକାନ

୧୩.୨ (୧) ଭୁଲ୍ (୨) ଠିକ୍ (୩) ଠିକ୍ (୪) ଭୁଲ୍ (୫) ଭୁଲ୍ (୬) ଭୁଲ୍

୧୩.୩

(କ) (୧) ଖୁରୁରା (୨) ଥୋକ (୩) ଥୋକ (୪) ଥୋକ (୫) ଖୁରୁରା

(ଖ) (୧) ନିମ୍ନରୁ ଯେକୌଣସି ଦୁଇଟି

(କ) ଘରପୋଡ଼ି କିମ୍ବା ମାଲ ଚୋରି

(ଖ) ମାଲ ଯେ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିକ୍ରି ନ ହୋଇଛି ସେ ଗୁଡ଼ିକର ଗୁଣମାନ ହ୍ରାସ ।

(ଗ) ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ଫେସନ ଓ ରୁଚି ପରିବର୍ତ୍ତନ ।

(୨) (କ) ମାଲ ଏକତ୍ରିକରଣ ଓ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରି ବପଶନରେ ସାହାଯ୍ୟ ।

(ଖ) ସେମାନେ ସେହି ବିପଦ ଆଶଙ୍କା ସମ୍ମଳିଥାନ୍ତି ଯାହାକି ଅନ୍ୟଥା ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ମୁଣ୍ଡାଇଥାନ୍ତେ ।

(ଗ) ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କ ରୁଚି, ପସନ୍ଦ ନାପସନ୍ଦ ସଂପର୍କରେ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କୁ ତଥ୍ୟ ଦିଅନ୍ତି ।

(୩) ସେହି ଦୋକାନରୁ ଯାହା :-

(କ) ଯୁକ୍ତି ଯୁକ୍ତ ଦାମ ନିଏ ।

(ଖ) ବିକ୍ରୟ ପରବର୍ତ୍ତୀ ସେବା ପ୍ରଦାନ କରେ

(ଗ) ଆମ ରୁଚି ଓ ପସନ୍ଦ ଅନୁସାରେ ବିବିଧ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଏ ।

(ଘ) ବାକି ଓ ଘରେ ମାଲ ପହଞ୍ଚାଇବା ଆଦି ସୁବିଧା ଦିଏ ।

୧୩.୪ ୧- ଘ

୨ - ଡ

୩ - ଗ

୪ - ଖ

ତୁମ ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ

- ତୁମ ଘର ପାଖରେ ଥିବା କୌଣସି ଗୋଟିଏ ଦୋକାନକୁ ଯାଅ, ଏବଂ ସେହି ଦୋକାନୀର କାର୍ଯ୍ୟରୁ ତୁମେ ଜାଣ ସିଏ ଗୋଟିଏ ଥୋକ ବେପାରୀ ନା ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ।



ଟିପ୍ପଣୀ



ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ

(Retail Trade)

ଦୈନନ୍ଦିନ ଜୀବନରେ ବ୍ୟବହାର ପାଇ ତୁମେ ଅନେକ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ଆବଶ୍ୟକ କର । ଏସବୁ ସାମଗ୍ରୀ ତୁମେ କେଉଁଠାରୁ ପାଆ । ସେ ସବୁ ତୁମ ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାରରେ ମିଳେ କି ? ଯଦି ନୁହେଁ ତେବେ ତୁମେ ନିକଟବର୍ତ୍ତୀ ସହରର ବଜାରରୁ ଏସବୁକୁ କିଣୁଥିବ । ସାଧାରଣତଃ ନିଜ ପସନ୍ଦର ଜିନିଷ କିଣିବା ପାଇ ତୁମେ ଦୋକାନକୁ ଦୋକାନ, ବଜାରକୁ ବଜାର ବୁଲିଯାଅ । ତୁମେ ଭାବିପାର ଏସବୁ ସାମଗ୍ରୀ ଗୋଟିଏ ଦୋକାନରେ କାହିକି ମିଳୁନାହିଁ ? ଏସବୁ ସାମଗ୍ରୀ ଆମ ଦ୍ଵାର ଦେଶରେ କାହିକି ମିଳୁନାହିଁ ? ହ ଏପରି କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦୋକାନ ଅଛି ଯେଉଁଠି ତୁମେ ସୁବିଧା ଅନୁସାରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ କିଣିପାରିବ । ତୁମ ପସନ୍ଦର ସାମଗ୍ରୀ ତୁମ ଘରେ ମଧ୍ୟ ପହଞ୍ଚାଯାଇ ପାରିବ । ତୁମକୁ ଦିଗ୍ଦଶନ ଦେବାକୁ କିମ୍ବା ସାମଗ୍ରୀ ହସ୍ତାନ୍ତରିତ କରିବାକୁ ସେଲସପରସନ ନଥିବା ଦୋକାନରୁ ମଧ୍ୟ ତୁମ ପସନ୍ଦର ସାମଗ୍ରୀ କିଣି ପାରିବ । ତୁମେ ବିସ୍ମୃତ ହେଉଛ କି ? ହେବା ଦରକାର ନାହିଁ । ଏହା କିପରି ଜାଣିବା ।



ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

ଏହି ଅଧ୍ୟାୟ ପଢ଼ିବା ପରେ ତୁମେ ବହୁତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ଅଥ କହିପାରିବ ।

- ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ବିଶେଷତ୍ଵ ବୁଝାଇ ପାରିବ ।
- ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ବିବିଧ ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ ତାଲିକା କରିପାରିବ ।
- ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରକାର ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ସୁବିଧା ଓ ଅସୁବିଧା ଜାଣିପାରିବେ ଓ
- ଅଣ ଭଣ୍ଡାର ଖୁରୁରା କାରବାରର ଅଥ ଓ ତାର ବିବିଧ ପ୍ରକାର ବର୍ଗୀକରଣ କରିପାରିବ ।

୧୪.୧ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ଅର୍ଥ

ଯେଉଁ ଛୋଟ ଦୋକାନୀମାନେ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ କରିଥାନ୍ତି ସେମାନଙ୍କୁ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ କୁହାଯାଏ । ବୁଲାଇ, ବିକାଳି, ଫେରିବାଲା ଓ ହରେକ୍‌ମାଲ ବ୍ୟବସାୟୀ ବା ଛୋଟ ଦୋକାନୀ ମାନେ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ଶ୍ରେଣୀ ଭୁକ୍ତ ଅଟନ୍ତି । ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ବ୍ୟବସାୟ ମଧ୍ୟସ୍ତ୍ରୀ କ୍ରମରେ ଶେଷ ପର୍ଯ୍ୟାୟ ଅଟେ । ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ପାଇକାରୀ ବ୍ୟବସାୟ ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ମଧ୍ୟରେ ଯୋଗସୂତ୍ର ସ୍ଥାପନ କରେ । ସେ ପାଇକାରୀ କି ଠାରୁ ସିଧାସଳଖ ବହୁ ପରିମାଣରେ କ୍ରୟ କରି ସେଥିରୁ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଅଳ୍ପ ପରିମାଣରେ ବିକ୍ରୟ କରେ । ସେ ପାଇକାରୀଙ୍କ ଅପେକ୍ଷା କମ୍ ମୂଲ୍ୟଧନ ଆବଶ୍ୟକ କରେ ଏବଂ ସାଧାରଣତଃ ନଗଦ ଟଙ୍କାଗେରେ ସେ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହ କାରବାର କରେ । ସେ କୌଣସି ପ୍ରକାରର ଦ୍ରବ୍ୟ ଗଚ୍ଛିତ ରଖେ । ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀର କାର୍ଯ୍ୟ କ୍ଷେତ୍ର ତାହା ଦୋକାନ ଆଖପାଖ ଅଞ୍ଚଳରେ ସୀମିତ ରହେ ।



ଟିପ୍ପଣୀ

୧୪.୨ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରକାର :-

ପୂର୍ବଭାଗରେ ତୁମେ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ ବିଷୟରେ ଜାଣି ସାରିଛ । ତୁମର ଧାରଣା ହୋଇଥିବା ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ହେଉଛନ୍ତି ଆଖପାଖ ଅଞ୍ଚଳରେ ବ୍ୟବସାୟ କରୁଥିବା ଛୋଟିଆ ଦୋକାନୀ । କିନ୍ତୁ ତୁମେ ଜାଣି ବିସ୍ମିତ ହେବ ଯେ ରାଷ୍ଟ୍ରାକତର ବୁଲା ବେପାରିଙ୍କ ଠାରୁ ନେଇ ସୁପର ବଜାର, ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରସ୍, ମଲଟି ପଲ ଦୋକାନ ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ସମସ୍ତେ ଆମ ଦେଶରେ ବ୍ୟବସାୟ କରୁଛନ୍ତି । ଆମେ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟକୁ ଦୁଇଟି ଶ୍ରେଣୀରେ ବିଭକ୍ତ କରି ପାରିବା -

(କ) କ୍ଷୁଦ୍ର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ (ଖ) ବୃହତ୍ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ

କ୍ଷୁଦ୍ର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ଏକ ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳରେ ସୀମିତ ପ୍ରକାର ଓ ସୀମିତ ପରିମାଣର ମାଲ ବିକ୍ରୀ ହୁଏ । ଏଥିରେ କମ ପୁଞ୍ଜି ଦରକାର ପଡ଼ିଥାଏ । ଓ ଏହା ସୀମିତ ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ମୋଲ ଯୋଗାଇଥାଏ । ଅପର ପକ୍ଷେ ବୃହତ୍ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟରେ ପୁଞ୍ଜି ଲଗାଣ ଅଧିକ ହୋଇଥାଏ । ଓ ଅଧିକ ପରିମାଣର ମାଲ କାରବାର ହୋଇଥାଏ । ସୁପର ବଜାର, ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରସ୍, ମଲଟିପଲ ଦୋକାନ ଆଦି ବୃହତ୍ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ଅନୁଷ୍ଠାନରେ ଉଦାହରଣ ।

କ୍ଷୁଦ୍ର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ :-

କ୍ଷୁଦ୍ର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟରେ ଅନେକ ପ୍ରକାରର ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ନିୟୋଜିତ ଥାନ୍ତି । ସେମାନଙ୍କୁ ନିମ୍ନମତେ ଶ୍ରେଣୀଭୁକ୍ତ କରିପାରିବା ।

- (୧) ବୁଲା ବିକାଳୀ
- (୨) ସ୍ଥାୟୀ ଦୋକାନୀ

୧. ବୁଲାବିକାଳୀ :-

ଏହା ଏପରି ଏକ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ବୁଲି ବୁଲି ସିଧାସଳଖ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରିଥାନ୍ତି । ସେମାନଙ୍କର ସ୍ଥାୟୀ ଦୋକାନ ନଥାଏ । ତୁମେ ସେମାନଙ୍କୁ ବଡ଼ସକାଳୁ ଖବରକାଗଜ ବାଣ୍ଟୁଥିବା, ବସ୍ ଓ ଟ୍ରେନରେ ବୁଟ୍, ବାଦାମ, ଗୁଡ଼ି, ଖେଳଣା, ଆଦି ବିକ୍ରୟ କରିବା ତୁମ ଅଞ୍ଚଳରେ ଛୋଟିଆ ଗାଡ଼ିରେ ଫଳ, ପନିପରିବା ବିକ୍ରୟ ସାଲକେଲରେ ଆଇସକ୍ରିମ ନମକିନ୍ ଆଦି ବିକ୍ରୟ, ଛୋଟିଆ ଗାଡ଼ିରେ ଚାଉଳ, ହାଣ୍ଡି, ଏପରିକି କାର୍ପେଟ ଆଦି ବିକ୍ରୟ ଦେଖିଥିବ । ତୁମ ଅଞ୍ଚଳରେ ରାଷ୍ଟ୍ରା କତରେ ତୁମେ ସେମାନଙ୍କୁ ଦେଖିପାରିବ । ସହର ବଜାରରେ ଆମେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ବୁଲା ବିକାଳୀ ଦେଖିବାକୁ ପାଇଥାଉ । କିଛି ବେପାରୀ ସେମାନଙ୍କ ଜିନିଷ ବିଭିନ୍ନ ବଜାର ସ୍ଥାନରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦିନଗୁଡ଼ିକରେ ବିକିଥାନ୍ତି । ଗାଁ ଗହଳିରେ ଏପରି ବଜାର ସ୍ଥାନକୁ ‘ହାଟ’ ଓ ସହରାଞ୍ଚଳରେ ସାପ୍ତାହିକ ବଜାର କୁହାଯାଏ । ଯେଉଁମାନେ ଘରକୁ ଘର ବୁଲି ଜିନିଷ ବିକ୍ରୟ, ସେମାନେ ମଧ୍ୟ ବୁଲା ବିକାଳୀ ଶ୍ରେଣୀ ଭୁକ୍ତ । ଅଧିକାଂଶ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଜିନିଷ ଗୁଡ଼ିକର ଦାମ ସ୍ଥିର ନଥାଏ ଓ ଅଧିକତଃ ମୂକଗଳ ଦ୍ଵାରା ଦର ଛିଡ଼ିଥାଏ । ଅଧିକତଃ ଅନେକ ପରିସ୍ଥିତିରେ ବିକା ଯାଉଥିବା ସମାଗ୍ରୀ ବ୍ରାଣ୍ଡ ଉପାଦ ହୋଇନଥାଏ ।

୨. ସ୍ଥାୟୀ ଦୋକାନୀ :-

ଏଠାରେ ଖୁରୁରା ବେପାରୀ ଦୋକାନ ନାମକ ସ୍ଥାୟୀ ସ୍ଥାନରେ ବସି ଜିନିଷ ଓ ସେବା ବିକ୍ରୟ କରିଥାନ୍ତି । ଏହି ଦୋକାନଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ବଜାର ସ୍ଥାନରେ ବା ବାଣିଜ୍ୟିକ ଅଞ୍ଚଳରେ ବା ଆବାସୀୟ ଅଞ୍ଚଳ ନିକଟରେ ଅବସ୍ଥିତ ହୋଇଥାଏ । ଏହି ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକରେ ସ୍ଵଭାବିକ ଭାବେ ସୀମିତ ପ୍ରକାରର



ଚିତ୍ରଣୀ

ସାମଗ୍ରୀର କାରବାର ହୋଇଥାଏ। ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକ ଦୋକାନରେ ଗଚ୍ଛିତ ଥିବା ସହ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୋଇଥାଏ। ସ୍ଥାୟୀ ଦୋକାନ କାରବାର କରୁଥିବା ସାମଗ୍ରୀର ପ୍ରକାର ଆଧାରରେ ଆମେ ଏହି ଧରଣର ଖୁଚୁରା ବେପାରକୁ ନିମ୍ନମତେ ଶ୍ରେଣୀଭୁକ୍ତ କରିପାରିବା -

- କ. ଜେନେରାଲ ଷ୍ଟୋର ବା ଭେରାଇଟି ଷ୍ଟୋର
- ଖ. ଏକକ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ଷ୍ଟୋର
- ଗ. ବିଶେଷ ଷ୍ଟୋର

ଏହି ସବୁ ଷ୍ଟୋର ବିଷୟରେ ସବିସ୍ତୃତ ଜାଣିବା।

(କ) ଜେନେରାଲ ଷ୍ଟୋର ବା ଭେରାଇଟି ଷ୍ଟୋର :-

ନାମରୁ ଯେପରି ଜଣାପଡୁଛି ଏହି ଷ୍ଟୋରଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣ ବ୍ୟବହାରୀ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ କାରବାର କରନ୍ତି। ଲୋକେ ସେମାନଙ୍କ ଦୈନିଦିନ ଜୀବନରେ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଦରକାର କରୁଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ଏମାନେ ବିକ୍ରୀ କରନ୍ତି। ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ ସାମଗ୍ରୀ ବିଳାସ ସାମଗ୍ରୀ ଇତ୍ୟାଦି ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ଜିନିଷପାଇବ। ସାଧାରଣତଃ ଏହି ଖୁଚୁରା ଦୋକାନୀ ନଗଦ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ବିକ୍ରୟ କରିଥାନ୍ତି। ମାତ୍ର ସେମାନଙ୍କ ନିୟମିତ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସେମାନେ ରିହାତି ଦିଅନ୍ତି। ଧାର ଦିଅନ୍ତି ଓ ମାଗଣାରେ ଘରେ ମାଳ ପହଞ୍ଚାଇ ଦେଇପାରନ୍ତି।



General Store

(ଖ) ଏକକ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ଷ୍ଟୋର :-

ଏହି ଷ୍ଟୋରଗୁଡ଼ିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଏକ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ଦରକାର କରନ୍ତି। ତୁମେ ଔଷଧ ଦୋକାନ, ବହି ଦୋକାନ, ଖେଳଣା ଦୋକାନ, ରେଡିଫେଡ ପୋଷାକ ଦୋକାନ ଆଦି ଦେଖୁଥିବ। ଏଗୁଡ଼ିକର ସବୁ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ଦୋକାନ। ସେମାନେ ଏକା ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରକାରର ବିଭିନ୍ନ ଆକାର, ଆକୃତି ବ୍ରାଣ୍ଡ ଡିଜାଇନ, ଷ୍ଟାଇଲ ଓ ଗୁଣମାନର ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୀ କରନ୍ତି।



Medical Store (Single Line Store)

(ଗ) ବିଶେଷ ଷ୍ଟୋର :-

ଏହି ଷ୍ଟୋରଗୁଡ଼ିକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ରାଣ୍ଡ ବା କମ୍ପାନୀର ଉତ୍ପାଦନ କାରବାର କରିବୁ। ଏଠାରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ରାଣ୍ଡ ବା ନିର୍ମାତାଙ୍କ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ମିଳିଥାଏ। ତୁମେ ଉତ୍ତମାଣ୍ଡ ସୁପର ହେଖୁଥିବ, ଯେଉଁଠି ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମାଣ୍ଡ କଂପାନୀ ତିଆରି ଜୋଡା ଠାରୁ ନେଇ ବସ୍ତ୍ର ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ।



Ladies Shoe Shop (Speciality)



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୪.୧

ସ୍ତମ୍ଭ ମିଳନ କର

‘କ’ ସ୍ତମ୍ଭ

- ୧. ସୁପର ବଜାର
- ୨. ବୁଲ୍ଲା ବିକଳୀ
- ୩. ବିଶେଷ ଷ୍ଟୋର
- ୪. ଭେରାଇଟି ଷ୍ଟୋର
- ୫. ଏକକ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ଦୋକାନ(ଡ) ଛୋଟ ଗାଡ଼ିରେ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ

‘ଖ’ ସ୍ତମ୍ଭ

- (କ) ଗୋଟିଏ ବ୍ରାଣ୍ଡର ସାମଗ୍ରୀର କାରବାର
- (ଖ) ଏକା ଉତ୍ପାଦ ପ୍ରକାରର ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ ।
- (ଗ) ସାଧାରଣ ବ୍ୟବହାରଯୋଗ୍ୟ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ।
- (ଘ) ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ

୧୪.୩ ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ଅର୍ଥ

ମନେକର ତୁମେ ନୂତନ ପୋଷାକ, ନୂତନ ଜୋତା, କିଛି ପ୍ରସାଧାନ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ଦୈନିଦିନ ଆବଶ୍ୟକୀୟ କିଛି ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବାକୁ ଚାହଁ । ତୁମେ ପୋଷାକ କିଣିବାକୁ ବଜାରରେ ଗୋଟିଏ ଦୋକାନକୁ ଯିବ, ପୁଣି ଜୋତା ପାଇ ଆଉ ଗୋଟିଏ ଦୋକାନକୁ ଯିବ । ସେହି ପରି ଆବଶ୍ୟକୀୟ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବା ପାଇ ତୁମେ ସାଧାରଣତଃ ଗୋଟିଏ ଦୋକାନରୁ ଆଉ ଗୋଟିଏ ଦୋକାନକୁ ଯାଇଥାଅ । ବେଳେବେଳେ ବଜାରରେ ଭିଡ଼ିଥାଏ । ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାରରେ ତୁମେ ସମ୍ମୁଖୀନ ହେଉଥିବା ସମସ୍ୟା ଭିତରୁ ଏସବୁ ଅନ୍ୟତମ ।

ଏହି ସବୁ ସମସ୍ୟାର ନିରାକରଣ ପାଇଁ ଆମ ଭିତରୁ କେହି କେହି ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାରରେ ଛୋଟ ଖୁରୁରା ଦୋକାନ ବ୍ୟତିରେକ ଅନ୍ୟ ଦୋକାନକୁ ଯିବା ପସନ୍ଦ କରିପାର । ଉଦାହରଣସ୍ୱରୂପ ନିଜ ପସନ୍ଦର ଜିନିଷ କିଣିବା ପାଇଁ ବିଭିନ୍ନ ଦୋକାନକୁ ଯିବାକୁ ଯଦି ଆମ ପାଖରେ ଯଥେଷ୍ଟ ସମୟ ନାହିଁ । ତେବେ ଆମେ ଏପରି ଏକ ଦୋକାନ ଖୋଜିବା ଯେଉଁଠି ଆମ ଆବଶ୍ୟକତାର ଅଧିକାଂଶ ଜିନିଷ ପାଇବା ଓ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରାରରୁ ବାଛି ପାରିବା କିମ୍ବା ଆମେ ଯଦି ଅତ୍ୟନ୍ତ ବ୍ୟସ୍ତ ତେବେ ଆମେ ଚାହିଁବା ଜିନିଷ ଆମ ଘରେ ଆମକୁ ମିଳୁ । ପୁନଶ୍ଚ ଆମେ ଯଦି ଜଣାଶୁଣା ବ୍ରାଣ୍ଡର ଉତ୍ପାଦ ଦରକାର କରୁଥାଉ । ତେବେ ଯଦି ଏପରି ଦୋକାନ ଥାଏ ଯେଉଁଠି ଆମେ ଯୁକ୍ତିଯୁକ୍ତ ଦାମରେ ଏହା ପାଇପାରିବା ଏହା ଆମ ପାଇଁ ସୁବିଧାଜନକ ହୋଇପାରେ ।

ତୁମ ସ୍ଥାନୀୟ ବଜାରରେ ଏପରି ଦୋକାନ ଅଛକି ଯେଉଁଠି ତୁମେ ଏ ସମସ୍ତ ସୁବିଧା ପାଇପାରିବ ?

ପ୍ରକୃତରେ ବଡ଼ ସହର ଓ ନଗରରେ କିଛି ଖୁରୁରା ଦୋକାନରେ ଏହିସବୁ ସୁବିଧା ମିଳିଥାଏ । ସେଠାରେ ଗୋଟିଏ ଛାତତଳେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ମିଳିଥାଏ । ଏହି ଦୋକାନଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ପେଣ୍ଟସ୍ତଳୀରେ ଅବସ୍ଥିତ ଥାଆନ୍ତି ଓ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଜିନିଷ ବିକ୍ରି କରନ୍ତି । କିଛି ଦୋକାନରେ ତୁମେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ପାଇବ ଓ ଆଉ କିଛି ଦୋକାନରେ ଜଣେ ନିମାତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ନିର୍ମିତ ଜୋତା, ସାତ ପରି ଗୋଟିଏ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ପାଇବ । ଏସବୁ ଦୋକାନ ବହୁ ସଂଖ୍ୟାରେ ଜିନିଷ କିଣନ୍ତି ଓ ଖୁରୁରା ବେପାରୀଙ୍କ ପରି ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବିକ୍ରି କରନ୍ତି । ବେଳେବେଳେ ବଡ଼ ନିର୍ମାତା ଦେଶର ବିଭିନ୍ନ ଭାଗରେ ସେମାନଙ୍କ ଦୋକାନ ଖୋଲି ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦନ ବିକ୍ରୟ କରନ୍ତି ।

ଏବେ ତୁମେ କହିପାରିବ କି “ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ”ର ଅର୍ଥ କ’ଣ ?



ଚିତ୍ରଣୀ

କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ ଓ ବିତରଣ



ଚିହ୍ନଟି

ବହୁଳ ପରିମାଣରେ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ଗୁଣ ସମୂହ:

ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ସାଧାରଣଗୁଣଗୁଡ଼ିକ ବହୁଳ ପରିମାଣରେଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟରେ ଦେଖିବାକୁ ମିଳେ-

- ୧. ଏହା ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ନିଜେ ବ୍ୟବହାର୍ଯ୍ୟ ଜିନିଷକୁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚାଇଥାଏ ।
- ୨. ଏହା ବହୁଳ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ ସିଧାସଳଖ ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ଠାରୁ କ୍ରୟ କରିଥାଏ । ଯଦ୍ୱାରା ମଧ୍ୟସ୍ଥି ମାନଙ୍କୁ କ୍ରୟ ପ୍ରଣାଳୀଠାରୁ ଦୂରରେ ରଖାଯାଇଥାଏ ।
- ୩. ଏହାଅଧିକ ସଂଖ୍ୟାରେ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ସେବାଯୋଗାଇଥାଏ ।
- ୪. ବହୁଳ ପରିମାଣର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନଙ୍କ ଦୋକାନ ସ୍ଥାନୀୟ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନଙ୍କ ଦୋକାନ ଠାରୁ ଅପେକ୍ଷା କୃତ ବଡ଼ ହୋଇଥାଏ ।
- ୫. ଏହା ଆରମ୍ଭ କରିବା ପାଇଁ ଅଧିକ ପରିମାଣର ପୁଞ୍ଜି ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ ।
- ୬. ଏହା ସାଧାରଣତଃଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ନଗଦ ଟଙ୍କାରେ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ କରିଥାଏ ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୪.୨

- ୧. ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ..... ସଂଖ୍ୟାରେ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟକୁ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ କୁହାଯାଏ ।
- ୨. ଯେତେବେଳେ ଦୋକାନୀ ତା ଦୋକାନ ମାଧ୍ୟମରେ ତେଜରାତି ବା ଅନ୍ୟଦରକାରୀ ସାମଗ୍ରୀ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବିକେ ସେ କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରେ ଲିପ୍ତ ।
- ୩. ଯେତେବେଳେ ବଡ଼ ଦୋକାନ ମାଧ୍ୟମରେ ଏକ ବା ବହୁ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ, ତାକୁ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ କୁହାଯାଏ ।
- ୪. ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟରେ ଦୋକାନଗୁଡ଼ିକରେ ଅବସ୍ଥିତ ହୋଇଥାନ୍ତି ଓ ସଂଖ୍ୟାରେ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରନ୍ତି ।
- ୫. ବଡ଼..... ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ବିକ୍ରୟ କରିବାକୁ ବୃହତ ଖୁରୁରା ଦୋକାନ ଖୋଲିପାରନ୍ତି ।

ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ପ୍ରକାର (୧୪.୩)

ଭାରତରେ ଆମେ ସାଧାରଣତଃ ନିମ୍ନପ୍ରକାର ବୃହତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ଦେଖିବାକୁ ପାଉ ।

- ୧. ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର
 - ୨. ବହୁବିଧ ଦୋକାନ
 - ୩. ସୁପର ବଜାର
- ପ୍ରତ୍ୟେକ ପ୍ରକାର ବିଷୟରେ ବିସ୍ତୃତ ଭାବେ ଜାଣିବ ।

୧୪.୪ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର

ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର ହେଉଛି ଏକ ପ୍ରକାର ବୃହତ ଖୁରୁରା ଦୋକାନ, ଯେଉଁଠି ଗୋଟିଏ ଘରେ



ଟିପ୍ପଣୀ

ବହୁବିଧ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ ହୋଇଥାଏ। ସମଗ୍ର ଦୋକାନଟି ଅନେକଗୁଡ଼ିକ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟରେ ବିଭାଜିତ ହୋଇଥାଏ। ପ୍ରତ୍ୟେକ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟରେ ବହି, ଅର୍ଦ୍ଧସ ଉପକରଣ, ବିଦ୍ୟୁତ୍ ସାମଗ୍ରୀ, ପୋଷାକ ଅଳଙ୍କାର ଆଦି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ମିଳିଥାଏ। ଏ ସମସ୍ତ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟ ଗୋଟିଏ ପରିଚାଳନା ଅନ୍ତର୍ଗତ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ରୂପେ ନିୟନ୍ତ୍ରିତ ହୋଇଥାଏ। ତୁମେ ଥରେ ଏପରି ଷ୍ଟୋରରେ ପ୍ରବେଶ କଲେ ଗୋଟିଏ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟରୁ ଅନ୍ୟକୁ ଘୁରିବୁଲି ସମସ୍ତ କିଣାକିଣି କରିପାରିବ। ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଗୋଟିଏ ଷ୍ଟୋରରେ ସେମାନଙ୍କ ସମସ୍ତ କିଣାକିଣି କରିବାକୁ ପ୍ରୋତ୍ସାହିତ କରିବା ପାଇଁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସୁବିଧା ନିମନ୍ତେ ରେଷ୍ଟୁରାଣ୍ଟ, ଟେଲିଫୋନ, ଶୌଚାଳୟ, ଏଟିଏମ୍ ଆଦି ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ।



Departmental Store

‘ଆମେରିକା ଓ ୟୁରୋପରେ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ଅତ୍ୟନ୍ତ ଲୋକପ୍ରିୟ । ଆମ ଦେଶରେ ତୁମେ ବଡ଼ ବଡ଼ ସହରରେ ଏପରି ଷ୍ଟୋର ପାଇପାରିବ । ଦିଲ୍ଲୀରେ ଏବେବି ଓ ସପରସଷ୍ଟପ, ଚେନ୍ନାଇରେ ସେନସର, ବାଙ୍ଗାଲୋରରେ କିଡ଼ମ୍ କେମ୍ପ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରର ଉଦାହରଣ ।

ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରର ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ :-

- ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ବିଷୟରେ ଧାରଣା ହେବା ପରେ ଏହାର ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ ବିଷୟରେ ଜାଣିବା।
- (୧) ସହର ବା ନଗରର ମୁଖ୍ୟ ବାଣିଜ୍ୟିକ ପେଣ୍ଡୁଲୁକାରେ ଏହା ସାଧାରଣତଃ ଅବସ୍ଥିତ ଥାଏ, ଯାଦୂରା ବିଭିନ୍ନ ଅଞ୍ଚଳରେ ଗ୍ରାହକ ସେମାନଙ୍କ ସୁବିଧା ମତେ ଆସି କିଣି ପାରିବେ।
- (୨) ଷ୍ଟୋରର ଆକାର ବୃହତକାର ଓ ଏହା ଅନେକଗୁଡ଼ିଏ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟ ବା କାଉଣ୍ଟରେ ବିଭକ୍ତ।
- (୩) ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଭାଗ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରିଥାଏ। ଯେମିତି ଗୋଟିଏ ବିଭାଗରେ ବିଦ୍ୟୁତ୍ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ ହେଉଥିବା ବେଳେ ଅନ୍ୟଟି ରେଡ଼ିଫେଡ଼ ପୋଷାକ ଓ ଆଉ ଗୋଟିଏ ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରେ।
- (୪) ସମସ୍ତ ବିଭାଗର ପରିଚାଳନା କେନ୍ଦ୍ରସ୍ତରରେ ହୋଇଥାଏ।
- (୫) ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ କିଣାକିଣି ଉପଭୋଗ କରିବାକୁ ଦିଏ। ଏହା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଗୋଟିଏ ଛାତତଳେ ସବୁକିଛି କିଣିବାରେ ସମ୍ମତ କରାଏ।
- (୬) ଷ୍ଟୋର ଭିତରେ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ରେଷ୍ଟୁରାଣ୍ଟ, ବିଶ୍ରାମଗୃହ, ଟେଲିଭିଜନ, ଏଟିଏମ୍ ଆଦି ସୁବିଧା ଯୋଗାଯାଇଥାଏ।
- (୭) ଏହା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ କ୍ରେଡିଟକାର୍ଡରେ ଜିନିଷ କିଣିବାକୁ ଅନୁମତି ଦିଏ।
- (୮) ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଏହି ଷ୍ଟୋରରୁ ମାଗଣାରେ ଘରେ ସମାଗ୍ରୀ ଯୋଗାଣ ସୁବିଧା ମଧ୍ୟ ଦିଆଯାଏ।

ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରର ସୁବିଧା :-

ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ନିମ୍ନଲିଖିତ ସୁବିଧା ଥାଏ।

- (୧) **କିଣାକିଣି ସୁବିଧା :-** ଯେହେତୁ ବହୁ ବହୁ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ଗୋଟିଏ ଛାତତଳେ ମିଳେ, ତେଣୁ ତୁମେ ଏ ବଜାରରୁ ସେ ବଜାର, ଏ ଦୋକାନରୁ ସେ ଦୋକାନ ଯିବା ଦରକାର ନାହିଁ। ଏହା



ଟିପ୍ପଣୀ

ତୁମର ସମୟ ଓ ଶ୍ରମ ବଂଚାଏ । ଆହୁରି ମଧ୍ୟ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏହି ଷ୍ଟୋରଗୁଡ଼ିକ ଶୈତାଳୟ, ରେଷ୍ଟୁରାଣ୍ଟ, ବିଶ୍ରାମଗୃହ, ଟେଲିଫୋନ ଓ ଏଟିଏମ୍ ସୁବିଧା ଦେଇଥାନ୍ତି ।

- (୨) **ଉତ୍ପାଦଗୁଡ଼ିକର ବ୍ୟାପକ ପସନ୍ଦ :-** ଏହି ଷ୍ଟୋରରେ ବିଭିନ୍ନ ନିର୍ମାତାଙ୍କର ବ୍ୟାପକ ପ୍ରକାରର ଉତ୍ପାଦ ମିଳିଥାଏ । ଏହିପରି ଭାବେ ଜଣେ ଗ୍ରାହକ ପାଖରେ ବ୍ୟାପକ ବଛାବଛିର ସୁବିଧା ଥାଏ, ଯେଉଁଥିରୁ ସେ ଦରକାର ମୁତାବକ୍ ସର୍ବୋତ୍କୃଷ୍ଟ ଜିନିଷ ବାଛିପାରିବ ।
- (୩) **ବୃହତ କ୍ଷୟ-ବିକ୍ଷୟର ଅର୍ଥତତ୍ତ୍ଵ :-** ଏକ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ବହୁ ପରିମାଣର ଜିନିଷ କିଣେ । ଏହା ଥୋକ ବେପରୀଙ୍କୁ ବାଦ ଦେଇ ନିମାତଙ୍କ ଠାରୁ ସିଧାସଳଖ ଜିନିଷ ପାଇଥାଏ । ଏହି ବାଟରେ ଏହା ନିର୍ମାତାଙ୍କଠାରୁ ରିହାତି ସୁବିଧା ପାଇଥାଏ । ପୁନଶ୍ଚ ବିକ୍ଷୟର ବୃହତ ଆକାର ହେତୁ ପରିଚାଳନା ବ୍ୟୟ ମଧ୍ୟ କମ୍ ହୋଇଥାଏ ।
- (୪) **ପାରସ୍ପରିକ ବିଜ୍ଞାପନ :-** ଏକ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ବୁଲିଲାବେଳେ ଗ୍ରାହକମାନେ ବିଭିନ୍ନ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ସାମଗ୍ରୀ ଦେଖି ଆକର୍ଷିତ ହୋଇଥାନ୍ତି । ତେଣୁ ସେମାନେ ପ୍ରଥମରୁ ମନରେ ଯାହା ଭାବି ଯାଇଥାନ୍ତି । ତା' ଠାରୁ ଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ । ଏହିପରି ଭାବେ ଗୋଟିଏ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟ ଅନ୍ୟ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟ ପାଇଁ ବିଜ୍ଞାପନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।
- (୫) **ଦକ୍ଷ ପରିଚାଳନା :-** ଏହି ଷ୍ଟୋରଗୁଡ଼ିକ ବୃହତାକାର ଭିତ୍ତିରେ ସଂଗଠିତ ହୋଇଥିବାରୁ ସେମାନେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସର୍ବୋତ୍କୃଷ୍ଟ ସେବା ଯୋଗାଇବା ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଦକ୍ଷ ଓ ସକ୍ଷମ କର୍ମଚାରୀ ନିଯୁକ୍ତ କରିଥାନ୍ତି ।

ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ସୀମା :-

- (୧) **ପ୍ରଚୁର ପୁଞ୍ଜି ଲଗାଣ :-** ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ବିବିଧ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ମହଜୁଦ୍ ରଖିବା ପାଇଁ ଅଧିକ ସ୍ଥାନ ଦରକାର କରୁଥିବାରୁ ଗୋଟିଏ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ଆରମ୍ଭ ଓ ଚଳାଇବା ପାଇଁ ପ୍ରଚୁର ପରିମାଣର ପୁଞ୍ଜି ଆବଶ୍ୟକ ହୋଇଥାଏ ।
- (୨) **ଆବାସୀୟ ଅଂଚଳଠାରୁ ଦୂରତ୍ଵ :-** ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ଆବାସୀକ ଅଞ୍ଚଳଠାରୁ ଦୂର ସ୍ଥାନରେ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ହୋଇଥାଏ । ତେଣୁ ଦୂର ଦୂରାନ୍ତ ଅଞ୍ଚଳରେ ଗ୍ରାହକମାନେ ଏହି ଷ୍ଟୋରରୁ ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବାରେ ଅସୁବିଧା ଭୋଗ କରନ୍ତି । ପୁଣି ଦୈନିଦିନ ବ୍ୟବହାୟ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇଁ ଗ୍ରାହକମାନେ ନିଜ ଆବାସୀୟ ଅଂଚଳରେ ଥିବା ଛୋଟ ଦୋକାନକୁ ଯିବା ପସନ୍ଦ କରିଥାନ୍ତି ।
- (୩) **କାର୍ଯ୍ୟକରିବାର ଉଚ୍ଚ ଦର :-** ସ୍ଥାନ ଦାମ ଦୋକାନ ଘରର ସାଜସଜ୍ଜା, ବହୁସଂଖ୍ୟାରେ କର୍ମଚାରୀ ନିଯୁକ୍ତି ଓ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ବିଭିନ୍ନ ସୁବିଧାର ବ୍ୟବସ୍ଥା ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରଗୁଡ଼ିକର କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା ବ୍ୟୟ ବୃଦ୍ଧି କରନ୍ତି ।
- (୪) **ଚଢ଼ା ଦାମ :-** ଉଚ୍ଚ କାର୍ଯ୍ୟକାରିତା ବ୍ୟୟ ଓ ଉତ୍ତମ ଗୁଣମାନର ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗୁଁ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଠାରୁ ଚଢ଼ା ଦାମ ନିଆଯାଇଥାଏ ।
- (୫) **ବ୍ୟକ୍ତଗତ ଦୃଷ୍ଟିର ଅଭାବ :-** ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରରେ ମାଲିକ ଓ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ସଂପର୍କ ଥାଏ । ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସହ କେବଳ କମ୍ପରାକ୍ସ ସଂପର୍କ ରହେ । ମାଲିକମାନେ ସେମାନଙ୍କର ଗ୍ରାହକଙ୍କ ରୁଚି, ପସନ୍ଦ-ନାପସନ୍ଦ ବିଷୟରେ କୌଣସି ତଥ୍ୟ ପାଆନ୍ତି ନାହିଁ ।



ଚିତ୍ରଣୀ



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ :- (୧୪.୩)

ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର ସମ୍ବନ୍ଧିତ ନିମ୍ନ ବକ୍ତବ୍ୟ ଠିକ୍ କି ଭୁଲ୍ ନିରୂପଣ କର ।

- (୧) ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର ଏକ ଖୁରୁରା ଦୋକାନ ଯେଉଁଠି ଏକ ଘରେ ବିଭିନ୍ନ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ କାଉଣ୍ଟରେ ବିଭିନ୍ନ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ ।
- (୨) ବିଦ୍ୟୁତ୍ ସାମଗ୍ରୀ, ପୋଷାକ ଆଦି ବିଭିନ୍ନ ବିଭାଗ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ସୁବିଧା ଦୃଷ୍ଟିରୁ ସ୍ୱତନ୍ତ୍ର ଭାବେ ପରିଚାଳିତ ହୁଅନ୍ତି ।
- (୩) ବିଭିନ୍ନ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟ ଜରିଆରେ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର ମାଲିକ ଓ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ସଂପର୍କ ରହେ ।
- (୪) ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ସାମଗ୍ରୀ ଉପଲବ୍ଧତା ବ୍ୟତୀତ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଅତିରିକ୍ତ ସେବା ଯୋଗାଇଥାନ୍ତି ।
- (୫) ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ ଏହି ଷୋରଗୁଡ଼ିକ ଆବାସୀୟ ଅଂଚଳରେ ପ୍ରତିଷ୍ଠିତ ହୋଇଥାନ୍ତି ।
- (୬) ଷୋର ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଓ ପରିଚାଳନା ତଥା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ଜନିତ ଉଚ୍ଚବ୍ୟୟ ଯୋଗୁଁ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଠାରୁ ଚଢ଼ା ଦାମ ନିଅନ୍ତି ।

୧୪.୫ ସୁପର ବଜାର

ସୁପର ବଜାର ଅନ୍ୟ ଏକ ପ୍ରକାର ବୃହତ ଖୁରୁରା ସଙ୍ଗଠନ, ଯେଉଁଠାରୁ ଆମେ ଗୋଟିଏ ପରିଦର୍ଶନରେ ସପ୍ଲାଇ ବା ମାସକ ପାଇ ଦରକାର ହେଉଥିବା ଅଧିକାଂଶ ଗୃହୋପକରଣ ସାମଗ୍ରୀ କିଣିପାରିବା । ଏହି ବୃହତ ଖୁରୁରା ବିକ୍ରୟ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ସବିସ୍ତୃତ ଜାଣିବା ।



A picture of Super Bazar

ସୁପରବଜାର ଅର୍ଥ :- ସୁପର ବଜାର ବୃହତାକାର ଉପଭୋକ୍ତା ସମ୍ପର୍କୀୟ ଭଣ୍ଡାର, ଯାହା ଗୋଟିଏ ଛାତତଳେ ଖାଦ୍ୟ ସାମଗ୍ରୀ, ପନିପରିବା, ଫଳ, ଡେଜରାଡି ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସ୍ଥାୟୀ ଉପଭୋକ୍ତା ସାମଗ୍ରୀ ପରି ବ୍ୟାପକ ପ୍ରକାରର ଉତ୍ପାଦ, ବିକ୍ରୟ କରିଥାଏ । ଏହା ବିତରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ମଧ୍ୟସ୍ଥିକୁ ବାଦଦେଇ ଏହାର ସଦସ୍ୟ ତଥା ସାଧାରଣ ଜନତାଙ୍କୁ ଯୁକ୍ତିଯୁକ୍ତ ଦାମରେ ଦୈନନ୍ଦିନ ବ୍ୟବହାରୀୟ ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରୟ କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଗଠିତ ହୋଇଥାଏ ।



ଚିତ୍ରଣୀ

ସୁପର ବଜାର ବିଶେଷତ୍ୱ :-

ସୁପରବଜାର ବିଶେଷତ୍ୱ ହେଲା-

- (୧) ଏହି ଉତ୍ସାରଗୁଡ଼ିକ ସମବାୟ ସମିତି ରୂପରେ ଗଠିତ ହୋଇଥାନ୍ତି ।
- (୨) ଏଗୁଡ଼ିକ କେନ୍ଦ୍ରିଭୂତ ଭାବେ ଅବସ୍ଥିତ ହୋଇଥାନ୍ତି ଓ ଆବାସୀୟ ଅଞ୍ଚଳରେ ଶାଖା ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିଥାନ୍ତି । କେତେକ ସୁପର ବଜାରର ନିଜସ୍ୱ ଭ୍ରାମ୍ୟମାଣ ଭ୍ୟାନ ଥାଏ ଯାହାକୁ ସମାଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ ପାଇ ଆବାସୀୟ ଅଞ୍ଚଳକୁ ନିଆଯାଏ ।
- (୩) ଏହା କେବଳ ଉତ୍ତମଗୁଣମାନର ଉତ୍ପାଦ କାରବାର କରିଥାଏ ।
- (୪) ଏହି ଉତ୍ସାରଗୁଡ଼ିକ ଅଧିକାଂଶତଃ ସ୍ୱସେବା ଭିତ୍ତିରେ ଚାଲିଥାନ୍ତି । ତୁମେ ଖୋଲା ଥାକରୁ ତୁମ ପସନ୍ଦର ଜିନିଷ ନେଇ ଏହାର ଦେୟ ଦେବା ପାଇ ନଗଦ କାଉଣ୍ଟରକୁ ନେଇପାରିବ । କେତେକ ସୁପର ବଜାରରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସାମଗ୍ରୀ ବତାବକ୍ଷିରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିବାକୁ ସେଲସମ୍ପାଦନ ନିଯୁକ୍ତ ହୋଇଥାନ୍ତି ।
- (୫) ଏହି ଉତ୍ସାରଗୁଡ଼ିକ ସମବାୟ ସମିତିର ନିର୍ବାଚିତ ସଦସ୍ୟଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ହୋଇଥାଏ ।
- (୬) ସୁପର ବଜାର ନିର୍ମାତା ବା ସରକାରୀ ସଂସ୍ଥାର ବିପୁଳ ପରିମାଣରେ ସାମଗ୍ରୀ କିଣି କମ ଲାଭରେ ସଦସ୍ୟ ଓ ସାଧାରଣ ଜନତାଙ୍କୁ ବିକ୍ରୟ କରନ୍ତି ।
- (୭) ସୁପର ବଜାରରେ ନଗଦ ଆଧାରରେ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ ହୁଏ ।
- (୮) ଏକ ସୁପର ବଜାର ପ୍ରତିଷ୍ଠା ଓ ପରିଚାଳନା ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ପାଣ୍ଠି ସଦସ୍ୟମାନେ ଯୋଗାଇ ଦିଅନ୍ତି ।

ସୁପର ବଜାରର ସୁବିଧା :-

ସୁପର ବଜାରର ସୁବିଧା ଦିଗର କରିବା ।

- (୧) **ବିବିଧ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ :** ସୁପର ବଜାର ଦୈନନ୍ଦିନ ବ୍ୟବହାରୀୟ ବ୍ୟାପକ ପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ କାରବାର କରନ୍ତି ।
- (୨) **ଗୁଣମାନଯୁକ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ :-** ଏହା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଗୁଣମାନର ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଇ ଦିଅନ୍ତି ।
- (୩) **ଶସ୍ତା ଦାମ :-** ବୃହତାକାର କ୍ରୟ ଅର୍ଥତନ୍ତ୍ର ଓ ମଧ୍ୟସ୍ଥିବାଦ ଯୋଗୁଁ ସୁପର ବଜାରରେ ସାମଗ୍ରୀ ଶସ୍ତାଦରରେ ମିଳେ ।
- (୪) **ଲଘୁ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ବ୍ୟୟ :-** ସୁପର ବଜାରରେ ସାଧାରଣତଃ ସେଲ୍ୟୁମ୍ପାନ ଓ ଦୋକାନ ସହାୟକଙ୍କ ସେବା ମିଳିଥାଏ । ଏହା ପରିଚାଳନା, କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ବ୍ୟୟଭାର ଲାଘବ କରେ ।
- (୫) **ସଦସ୍ୟଙ୍କୁ ଲାଭ :-** ସମିତିର ସଦସ୍ୟ ରିହାତି ଦରରେ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇଥାନ୍ତି । ଲାଭ ହେଲେ ସେମାନଙ୍କ ପୁଞ୍ଜିଲଗଣ ଅନୁସାରେ ଲାଭାଂଶ ପାଇଥାନ୍ତି ।
- (୬) **ବାକ୍ଷିବାର ସ୍ୱାଧୀନତା :** ଗ୍ରାହକ ଗୋଟିଏ ସ୍ଥାନରେ ବିଭିନ୍ନ ବ୍ରାଣ୍ଡର ଜିନିଷ ପାଇପାରନ୍ତି । ଏହା ତୁଳନା ଓ ବଛାବକ୍ଷିକୁ ସହଜ କରେ । ତୁମେ ତୁମ ପସନ୍ଦର ଜିନିଷ ବାକ୍ଷିବା ପାଇଁ ସମୟ ନେଇପାରେ ।
- (୭) **ରାଜ୍ୟ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ :** ଭାରତରେ ଅଧିକାଂଶ ସୁପର ବଜାର କେନ୍ଦ୍ର ଓ ରାଜ୍ୟ ସରକାରଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ନିୟନ୍ତ୍ରିତ । ଏହା ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ଓ ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକର କୁତ୍ରିମ ଅଭାବ ଦୂରୀଭୂତ କରେ ।



ଚିତ୍ରଣୀ

ସୁପର ବଜାରର ସୀମା :-

ସୁପର ବଜାରର ସୀମା ନିମ୍ନମତେ :

- (୧) ପ୍ରଚୁର ପୁଞ୍ଜି ଲଗାଣ :- ସୁପର ବଜାର ଆରମ୍ଭ ଓ ଚଳାଇ ରଖିବା ପାଇଁ ପ୍ରଚୁର ପରିମାଣର ପୁଞ୍ଜି ଦରକାର ହୋଇଥାଏ ।
- (୨) ଦକ୍ଷ ପରିଚାଳନା ଅଭାବ :- ଯଥେଷ୍ଟ ପାଣ୍ଠି ଅଭାବରେ ସୁପର ବଜାରରେ ପେଶାଦାର ପରିଚାଳନାର ଲାଭ ମିଳେ ନାହିଁ ।
- (୩) ବାକି ସୁବିଧା ନାହିଁ :- ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ କେବଳ ନଗଦ ବିନିମୟରେ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ । ସେମାନଙ୍କୁ ବାକି ସୁବିଧା ମିଳେ ନାହିଁ ।

୧୪.୬ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ଓ ସୁପରବଜାର ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ

ସୁପର ବଜାର କିପରି ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋରଠାରୁ ଭିନ୍ନ ଦେଖିବା ।

ଆଧାର	ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର	ସୁପର ବଜାର
୧. ମାଲିକାନା ଓ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ	ଏହି ଷ୍ଟୋରଗୁଡ଼ିକର ମାଲିକାନା ଓ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ବେସରକାରୀ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ହାତରେ ଥାଏ ।	ସୁପର ବଜାରଗୁଡ଼ିକର ମାଲିକାନା ଓ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ସମବାୟ ସମିତି ହାତରେ ଥାଏ ।
୨. ସୁବିଧା	ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ରେଷ୍ଟୁରାଣ୍ଟ, ଶୌଚାଳୟ, ଟେଲିଫୋନ୍ ଇତ୍ୟାଦି କିଛି ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ ।	ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଏପରି କୌଣସି ସୁବିଧା ମିଳେ ନାହିଁ ।
୩. ଜିନିଷଦାମ୍	ଜିନିଷଗୁଡ଼ିକର ଦାମ ସାଧାରଣତଃ ଠାରୁ ଅଧିକ ।	ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ଦର ତୁଳନାରେ ଶସ୍ତା ଦରରେ ଜିନିଷ ବିକ୍ରି କରାଯାଏ ।
୪. ବାକି ସୁବିଧା	ବେଳେବେଳେ ଜିନିଷ ବାକି ଆକାରରେ ବିକ୍ରି କରାଯାଇପାରେ ।	ଜିନିଷ କେବଳ ନଗଦ ଆକାରରେ ବିକ୍ରି କରାଯାଏ ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୪.୪

- (କ) ସୁପର ବଜାର ସମ୍ବନ୍ଧିତ ନିମ୍ନ ବାକ୍ୟ ଠିକ୍ କି ଭୁଲ୍ ଲେଖ ।
- (୧) ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ପରି ସୁପର ବଜାର କେବଳ ଗୋଟିଏ ପରିସରରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରିଥାନ୍ତି ।
- (୨) ଏଗୁଡ଼ିକ ସମବାୟ ସମିତି ରୂପେ ଗଠିତ ହୋଇଥାନ୍ତି । ଯେଉଁଠି ସଦସ୍ୟମାନେ ପୁଞ୍ଜି ଯୋଗାଇଥାନ୍ତି ।
- (୩) ସମବାୟ ସମିତିର ସଦସ୍ୟଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ ସାମଗ୍ରୀ ବାକି ଆକାରରେ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ ।
- (୪) ସୁପର ବଜାର ପେଶାଦାର ପରିଚାଳକ ନିଯୁକ୍ତ କରିପାରନ୍ତି ନାହିଁ । ଯାହାଫଳରେ ପରିଚାଳନା ଗତ ତୁଚ୍ଛି ଦେଖାଯାଏ ।
- (୫) ଶସ୍ତା ଦରରେ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଇବା ପାଇଁ ସୁପର ବଜାର ନିମ୍ନମାନର ସାମଗ୍ରୀ ଦେଇଥାନ୍ତି ।

ମଡୁ୍ୟଲ୍-୪

କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ ଓ ବିତରଣ



ଟିପ୍ପଣୀ

ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ

- (ଖ) ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟରେ କେଉଁ ପ୍ରକାର ବୃହତାକାର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ କଥା କୁହାଯାଇଛି ଦର୍ଶାଅ ।
- (ଢ) ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନରେ ଅବସ୍ଥିତ ବିଭିନ୍ନ ଦୋକାନ ଜରିଆରେ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ ।
- (ଘ) ଅନ୍ୟତ୍ର ବଜାର ଦରଠାରୁ ଉଚ୍ଚ ଦରରେ ସାଧାରଣତଃ ସାମଗ୍ରୀ ମିଳିଥାଏ ।
- (ଙ) ଦୋକାନଗୁଡ଼ିକ ଅଧିକାଂଶତଃ ଉପଭୋକ୍ତାଙ୍କୁ ଅନେକଗୁଡ଼ିଏ ଅନ୍ୟ ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ ।
- (ଚ) ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସମାନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ ।
- (ଛ) ବୃହତାକାର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ନିମ୍ନ ବାକ୍ୟରେ ବନ୍ଧନୀ ମଧ୍ୟରୁ ଉପଯୁକ୍ତ ଶବ୍ଦ ବାଛି ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର ।
- (ଝ) ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବିକ୍ରୟ ପାଇ ସାଧାରଣତଃ ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକ.....ଙ୍କ ଠାରୁ ବିପୁଳ ପରିମାଣରେ କିଣାଯାଏ । (ନିର୍ମାତା, ମଧ୍ୟସ୍ଥି)
- (ଞ) ଅଧିକାଂଶତଃ ଉପଭୋକ୍ତା ମାନଙ୍କୁ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ ।
- (ଟ) ଏହା..... ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରେ । (ସୀମିତ, ବହୁ)
- (ଠ) ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଆକାରରେ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ । (ବାକି, ନଗଦ)
- (ଡ) ବୃହତାକାର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ଆବଶ୍ୟକ ପୁଞ୍ଜି ନିବେଶ ପରିମାଣ ସ୍ଥାନୀୟ ଖୁରୁରା ଦୋକାନରେ ପୁଞ୍ଜିନିବେଶ ଠାରୁ..... । (ସମାନ, ଅଧିକ)

୧୪.୭ ବହୁବିଧ ଦୋକାନ

ପରବର୍ତ୍ତୀ ଭାଗରେ ଆମେ ଜାଣିଲେ ଯେ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋରରେ ଗୋଟିଏ ଦୋକାନ ଗୃହରେ ସମଗ୍ର ବ୍ୟବସାୟ ଚାଲେ ଓ ଗ୍ରାହକମାନେ ଆକର୍ଷିତ ହୋଇ ଆସନ୍ତି । ଏବେ ଆମେ ବହୁବିଧ ଦୋକାନ ବିଷୟରେ ପଢ଼ିବା ଯେଉଁଠାରେ ବଡ଼ ନିର୍ମାତାମାନେ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ପାଖରେ ଦୋକାନ ଖୋଲି ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ପ୍ରଲୁଚ୍ଛ କରନ୍ତି ।



A Picture of Multiple Shops



ଚିତ୍ରଣୀ

ତୁମେ କେବେ ଲକ୍ଷ୍ୟ କରିଛ ଏକା ନାମ, ଏକା ଡିଜାଇନ୍ ଓ ଏକା ବ୍ରାଣ୍ଡର ଏକା ପ୍ରକାରର ଉତ୍ପାଦ କାରବାର କରୁଥିବା କିଛି ଖୁରୁରା ଦୋକାନ ତୁମ ସହର/ନଗରରେ ଚାଲିଛନ୍ତି । ହଁ ତୁମେ କହିପାର ବାଟା ଦୋକାନ, ଏଚ.ଏମ୍.ଟି ଘଣ୍ଟା ଦୋକାନ, ପ୍ୟାକ ଡୋନଲଡ ରେଷ୍ଟୋରାଣ୍ଟ ଇତ୍ୟାଦି ଅଛି । ଏଗୁଡ଼ିକ ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନ । ସେମାନେ ସେମାନଙ୍କର ସମସ୍ତ ଦୋକାନରେ ଏକା ଦାମରେ ସମାନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରନ୍ତି । ଏହି ଦୋକାନଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ବଡ଼ ନିର୍ମାତା/ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ମାଲିକାନାରେ ପରିଚାଳିତ । ସେମାନେ ଗୋଟିଏ ସହରର ବିଭିନ୍ନ ଅଞ୍ଚଳରେ ବା ଦେଶର ବିଭିନ୍ନ ସହର ନଗରରେ ଅନେକ ଗୁଡ଼ିଏ ଶାଖା ଖୋଲିଥାନ୍ତି । ଏହିପରି ଏହି ଦୋକାନଗୁଡ଼ିକୁ ଶୃଙ୍ଖଳ ଭଣ୍ଡାର ମଧ୍ୟ କୁହାଯାଏ ।

ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବର ଦୋକାନର ବିଶେଷ ଗୁଣ:

ଏହି ପ୍ରକାରର ଖୁରୁରା ବିକ୍ରୟ ବିଷୟରେ ସମ୍ୟକ ଧାରଣା ପାଇବା ପାଇଁ ଏକାଧିକ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଦୋକାନର ବିଶେଷ ଗୁଣ ଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ଏବେ ପରିଚିତ ହେବା ।

- ୧. ଗୋଟିଏ ମାଲିକାନା ଏବଂ ପରିଚାଳନା ଅଧିନରେ ଏହି ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ବିଭିନ୍ନ ସ୍ଥାନରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସେବା ଯୋଗାଇଥାନ୍ତି ।
- ୨. ଏହି ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସହଜରେ ପରିଚିତ ହେବା ପାଇଁ ସମାନ ଜାଆଁରେ ସାଜ ସଜ୍ଜା କରାଯାଇଥାଏ ।
- ୩. ଜୋତା, ଚପଲ, ବସ୍ତ୍ର, ଘଣ୍ଟା ମୋଟରଗାଡ଼ି ଇତ୍ୟାଦି ନିତ୍ୟ ବ୍ୟବହାରିକ ସାମଗ୍ରୀ ଗୁଡ଼ିକ ଏକାଧିକ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକରେ ମିଳିଥାଏ ।
- ୪. ଏହି ସମସ୍ତଦୋକାନରେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦ୍ରବ୍ୟପାଇଁ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ମୂଲ୍ୟ ଧାର୍ଯ୍ୟ ହୋଇଥାଏ । ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକରେ ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଏହି ମୂଲ୍ୟ ସ୍ଥିର କରନ୍ତି । ଏହା ଦ୍ୱାରା ମଉଜ ରଲ ଏବଂ ଠକେଇ ଇତ୍ୟାଦିକୁ ଦୂର କରି ହୁଏ ।
- ୫. ସମସ୍ତ ଏକାଧିକ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ଏବଂ ନିୟନ୍ତ୍ରିତ ହୋଇଥାଏ ।
- ୬. ଏକାଧିକ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ କରୁଥିବା ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ନଗଦ କାରବାର କରିଥାନ୍ତି ।
- ୭. ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ଗୋଟିଏ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ସ୍ଥାନରେ ଉତ୍ପାଦିତ କିମ୍ବା କ୍ରୟ ହୋଇଥାଏ ଏବଂ ପରେ ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ଦ୍ୱାରା ବିଭିନ୍ନ ଶାଖା କେନ୍ଦ୍ରକୁ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଇଥାଏ ।

ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନର ସୁବିଧା :-

ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ କ୍ଲେଡା ଓ ବିକ୍ଲେଡାକୁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ସୁବିଧା ଯୋଗାନ୍ତି ।

- (୧) **ସୁବିଧା ପ୍ରଦର୍ଶନ :-** ସମସ୍ତ ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ ଅଧିକାଂଶତଃ ଏକା ପରି ତିଆରି ହୋଇଛନ୍ତି । ସେମାନଙ୍କ ଦୋକାନ ସାଜସଜ୍ଜା ଓ ପ୍ରଦର୍ଶନ ସମାନ ପରୀ ହୋଇଥାଏ । ଏହା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସହଜରେ ଦୋକାନ ଚିହ୍ନିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ ।
- (୨) **ମଧ୍ୟସ୍ଥି ନାହାନ୍ତି :-** ବହୁ ବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ ସାଧାରଣତଃ ବଡ଼ ନିର୍ମାତାଙ୍କ ମାଲିକାନାରେ ଥାଏ । ତେଣୁ ବିତରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ବ୍ୟବସ୍ଥା ନଥାଏ ।
- (୩) **ବୃହତାକାର ଅର୍ଥତନ୍ତ :-** ସମାଗ୍ରୀ ଗୁଡ଼ିକର ବିପୁଳ କ୍ରୟ ଓ ଉତ୍ପାଦରେ ସୁବିଧା ଏହି ଦୋକାନ ଭୋଗ କରନ୍ତି । ପୁଣି ସମାନ ବିଜ୍ଞାପନ ଯୋଗୁଁ ଏହି ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ବିଜ୍ଞାପନ ଖର୍ଚ୍ଚ ବଞ୍ଚାଇ ପାରନ୍ତି ।
- (୪) **କମ ଦାମ :-** କମ ପରିଚାଳନା ବ୍ୟୟ ଓ ବିତରଣ ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ ମଧ୍ୟସ୍ଥି ଲୋପ ଯୋଗୁଁ ଗ୍ରାହକମାନେ ସସ୍ତାଦରରେ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇ ପାରନ୍ତି ।



ଚିତ୍ରଣୀ

- (୫) ପୁରୁଣା ବାକି ନାହିଁ :- ସମସ୍ତ ବିକ୍ରୟ ନଗଦ ଆକାରରେ କରାଯାଏ ତେଣୁ ପୁରୁଣା ବାକି ଯନିତ କ୍ଷତିର ପ୍ରଶ୍ନ ଉଠେ ନାହିଁ।
 - (୬) ଯନ ଆଣ୍ଡା :- ସାମଗ୍ରୀ ଗୁଡ଼ିକର ଉତ୍ତମ ଗୁଣମାନ ଓ ସମାନ ଦର ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ଆସ୍ଥା ଜିତିବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ। ଗ୍ରାହକମାନେ ନିର୍ମୂତାଙ୍କ ଠାରୁ ସିଧାସଳଖ ଅସଲି ଓ ଗୁଣମାନର ସାମଗ୍ରୀ ପାଆନ୍ତି। ନକଲି ଜିନିଷ ଓ ଠକାମିର ସମ୍ଭାବନା ଆଦ୍ୟୋ ନଥାଏ।
 - (୭) ସୁବିଧା ସ୍ଥାନ :- ଏହି ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ମୁଖ୍ୟ ବଜାର ଓ ବାଣିଜ୍ୟିକ ପେଣ୍ଠସ୍ଥଳରେ ଖୋଲା ଯାଇଥାଏ। ତେଣୁ ଗ୍ରାହକମାନେ ସହଜରେ ଏହି ଦୋକାନରୁ ମନ ପସନ୍ଦର ଜିନିଷ କିଣି ପାରନ୍ତି।
- ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନର ସୀମା :-**
 ଉପରୋକ୍ତ ସୁବିଧା ସତ୍ତ୍ୱେ ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକର କିଛି ସୀମା ରହିଛି।
- (୧) ସୀମିତ ପସନ୍ଦ :- ଏହି ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ସୀମିତ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ କାରବାର କରନ୍ତି। ତେଣୁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ପସନ୍ଦ ଏହି ଦୋକାନରେ ମିଳୁଥିବା ବ୍ରାଣ୍ଡ ସାମଗ୍ରୀରେ ସୀମିତ ରହିବାକୁ ବାଧ୍ୟ।
 - (୨) ବାକି ସୁବିଧା ନାହିଁ :- ନଗଦ ଆକାରରେ ବିକ୍ରୟ ହେଉଥିବାରୁ ଏହି ଦୋକାନରୁ ଗ୍ରାହକମାନେ ବାକି ସୁବିଧା ପାନ୍ତି ନାହିଁ।
 - (୩) ମୂଲ୍ୟ ତାଲ ନାହିଁ :- ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡ଼ିକର ମୂଲ୍ୟ ମୁଖ୍ୟାଳୟ ଦ୍ୱାରା ସ୍ଥିରୀକୃତ ହୋଇଥାଏ। ସେଲସ୍‌ମ୍ୟାନଙ୍କର ଏହା ଉପରେ ନିୟନ୍ତ୍ରଣ ନଥାଏ। ତେଣୁ ଗ୍ରାହକମାନେ କିଣିବା ବେଳେ ମୂଲ୍ୟତାଲ କରିପାରନ୍ତି ନାହିଁ।
 - (୪) କମ ଉଦ୍ୟମ ଶିଳତା :- ଏହି ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ସାଖା ପରିଚାଳକଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ହୋଇଥାନ୍ତି ଓ ସେମାନେ ମୁଖ୍ୟାଳୟ ନିର୍ଦ୍ଦେଶାବଳି କଡ଼ାକଡ଼ି ପାଳନ କରିଥାନ୍ତି। ତେଣୁ ସେମାନେ ଉଦ୍ୟମ ସିଳତା ଦେଖାନ୍ତି ନାହିଁ ଓ ଗ୍ରାହକ ସତୁଷ୍ଟ କରିବାରେ ସେମାନଙ୍କର ଆଗ୍ରହ ନଥାଏ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ-୧୪.୫

- ବହୁବିଧ ସାଖା ଦୋକାନ ସମ୍ବନ୍ଧିତ ଉପଯୁକ୍ତ ଶବ୍ଦ ଲଗାଇ ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର ।
- (୧) ସମାନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ..... ଦରରେ ବିକ୍ରୁଥିବା ଓ ସାଧାରଣତଃ ନିର୍ମୂତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଖୋଲାଯାଇଥିବା ଦୋକାନକୁ ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ କୁହାଯାଏ।
 - (୨) ସହଜ ଚିହ୍ନଟ ପାଇଁ ସାମଗ୍ରୀ ନିର୍ମୂତାଙ୍କ ସମସ୍ତ ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନରେ ସମାନ ପ୍ରଦର୍ଶନ ଓ ଥାଏ।
 - (୩) ସମସ୍ତ ବିକ୍ରୟ ନଗଦ ଆକାରରେ ହେଉଥିବାରୁ ବିପଦ ଆଶଙ୍କା ନଥାଏ।
 - (୪) ନଥିବାରୁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଶସ୍ତା ଦରରେ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ।
 - (୫) ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ କେନ୍ଦ୍ରିୟ ସ୍ତରରେ ଦ୍ୱାରା ପରିଚାଳିତ ହେଉଥିବାରୁ ଶାଖା ପରିଚାଳକଙ୍କ ଠାରେ ଉଦ୍ୟମ ଶିଳତାର ଅଭାବ ପରିଲକ୍ଷିତ ହୁଏ।
 - (୬) ଗ୍ରାହକମାନେ ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନରୁ ଅଶଲି ଓ ଉତ୍ତମ ଗୁଣମାନର ଜିନିଷ ପାଇଥିବାରୁ ଏହା ପ୍ରତି ଲୋକଙ୍କ..... ବୃଦ୍ଧିପାଏ।
 - (୭) ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ ସେମାନଙ୍କ ଶାଖା ଜରିଆରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ..... ବିବିଧତାର



ଟିପ୍ପଣୀ

ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଡ଼ି ।

(୮) ଏହି ଦୋକାନଗୁଡ଼ିକ ମୁଖ୍ୟ ବଜାର ଓ ବ୍ୟସ୍ତ ପେଣ୍ଡୁଲିରେ ଖୋଲାଯାଇଥିବା ଯୋଗୁଁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସ୍ଥିତିର ଦେଇଥାଏ ।

ବହୁମୁଖୀ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ଓ ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନ ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ

ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ଏବଂ ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନପରି ଏହି ଦୁଇଟି ବହୁଳ ପରିମାଣର ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟ ସଂପ୍ଳା ବିଷୟରେ ଜାଣିଲ । ବର୍ତ୍ତମାନ ତୁମେ ଏହି ଦୁଇଟି ପ୍ରକାରର ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ ଦର୍ଶାଇ ତାହାକୁ ବିଷୟ ଶେଷରେ ଥିବା ଉତ୍ତର ଗୁଡ଼ିକ ସହିତ ତୁଳନା କରିପାରି ।

କ. ଅବସ୍ଥିତି: ଏହି ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ରଗୁଡ଼ିକ ସହରରେ କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ସ୍ଥଳରେ ଏବଂ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଅତି ନିକଟବର୍ତ୍ତୀ ସ୍ଥାନ ମାନଙ୍କରେ ଖୋଲାଯାଇଥାଏ ।

ଖ. ସାଜସଜ୍ଜା- ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ ନିର୍ଦ୍ଦାରଣ ଅନୁଯାୟୀ ଏହି ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ରର ସାଜସଜ୍ଜା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପ୍ରକାରର ହୋଇଥାଏ ।

ଗ. ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଦ୍ରବ୍ୟ: ଏହି ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ଗୋଟିଏ ଉତ୍ପାଦନ କାରୀ କିମ୍ବା ଏକାଧିକ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ମାନଙ୍କର ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଦ୍ରବ୍ୟ ରଖିଥାନ୍ତି ।

୧୪.୮ ମଲ

ମଲ ଗୁଡ଼ିକ ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟର ଅତ୍ୟାଧୁନିକ ରୂପ । ଏଗୁଡ଼ିକରେ ଗ୍ରାହକମାନେ ଯେ, କେବଳ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣି ପାରନ୍ତି ତାହା ନୁହେଁ, ଏଠାରେ ମଧ୍ୟ ମନୋରଞ୍ଜନର ବ୍ୟବସ୍ଥା ଥାଏ । ଲୋକମାନେ ଏଠାରେ ଅବସର ବିନୋଦନର ସୁବିଧା ପାଆନ୍ତି । ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସଭା ସମିତି ମଧ୍ୟ ଏଠାରେ କରାଯାଇଥାଏ । ଆଜିକାଲି ମଲଗୁଡ଼ିକରେ ବିବାହ ଉତ୍ସବ ଓ ଜନ୍ମଦିନ ଗୁଡ଼ିକ ପାଳନ କରାଯାଉଛି ।

ଏହିପରି ମଲ ଗୁଡ଼ିକରେ ଗୋଟିଏ ଛାତ ତଳେ ଅନେକ ପ୍ରକାରର ଜିନିଷ ପତ୍ର ଦ୍ରବ୍ୟ ଓ ସେବା ଉପଲବ୍ଧ ହୋଇଥାଏ । ମଲଗୁଡ଼ିକରେ ସାଧାରଣତଃ ଗୋଟିଏ ବିରାଟ କାନ୍ଥ ସ୍ଥାନରେ ଅନେକ ଗୁଡ଼ିଏ ଦୋକାନ ଥାଏ । ଯେଉଁ ଗୁଡ଼ିକରେ ଜିନିଷ କ୍ରୟ କଲାବେଳେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କର ଏକ ବିଶେଷ ଅନୁଭୂତି ହୋଇଥାଏ । ମଲଗୁଡ଼ିକରେ କୌଣସି ଦ୍ରବ୍ୟର ଅଭାବ ନଥାଏ । ବୃହତ ପରିସରରେ ବିଭିନ୍ନ କଳା, ସ୍ଥାପତ୍ୟ ଢାଞ୍ଚାରେ ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକ ସଜ୍ଜିତ କରାଯାଇଥାଏ । ଏବଂ ସେଗୁଡ଼ିକରେ ପୃଥ୍ବୀ ପ୍ରସିଦ୍ଧ କମ୍ପାନୀ ଗୁଡ଼ିକର ଦ୍ରବ୍ୟ ଗଚ୍ଛିତ ହୋଇଥାଏ ।



A Picture of a Mall

ବର୍ତ୍ତମାନ ସମୟରେ ଏଗୁଡ଼ିକର ଅନେକ ପ୍ରକାରର ଦ୍ରବ୍ୟକୁ ନୂଆଁ ନୂଆଁ କୌଶଳରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ । ଦ୍ରବ୍ୟ କ୍ରୟ ବ୍ୟତୀତ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ବିଭିନ୍ନ ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଇଥାଏ ।



ଚିହ୍ନଟୀ

୧୪.୯ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର

କାରଖାନରା ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ଗୁଡ଼ିକରେ ସେଠାରେ ଉତ୍ପାଦିତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକୁ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସିଧାସଳଖ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଇଥାଏ । ପ୍ରାୟତଃ ଏହି ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ରଗୁଡ଼ିକ କାରଖାନା ଏବଂ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଜିନିଷ କିଣିବା ସହିତ ସେଗୁଡ଼ିକ କିପରି ଉତ୍ପାଦନ ହୁଏ ତାହା ଦେଖିବାକୁ ସୁଯୋଗ ଦିଆଯାଇଥାଏ । ବର୍ତ୍ତମାନ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର କହିଲେ ବିଭିନ୍ନ କଂପାନୀର ସେହି ଦୋକାନ ଗୁଡ଼ିକୁ ବୁଝାଏ । ଯେଉଁଠାର ମଧ୍ୟସ୍ଥି ମାନଙ୍କ ଅନୁପସ୍ଥିତିରେ ଗ୍ରାହକ ସିଧା ସଳଖ ଉତ୍ପାଦନ ସ୍ତଳରୁ ସିଧାସଳଖ ଏବଂ କମ ଦାମରେ ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିବାର ସୁଯୋଗ ପାଇଥାଏ ।

୧୪.୧୦ ଅଣ ଭଣ୍ଡାର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ

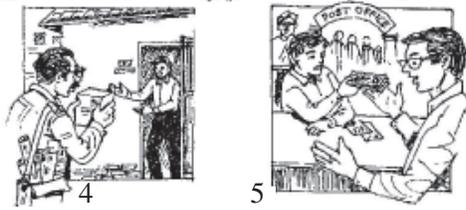
ତୁମେ ଜାଣିଲ କିପରି ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟ ଷ୍ଟୋର ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ ଓ ସୁପର ବଜାର ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କରନ୍ତି । ଏ ସମସ୍ତ ଖୁରୁରା କାରବାରରେ ତୁମ ଦରକାର ମତେ ଜିନିଷ କିଣିବାକୁ ତୁମକୁ ବଡ଼ରରେ ଦୋକାନକୁ ଯିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ସେମାନଙ୍କର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବ୍ୟବସାୟ ସମୟ ଥାଏ ଓ ଗ୍ରାହକ ରୂପେ କିଣିବା ପାଇଁ ସେହି ସମୟ ଭିତରେ ଆଣିବାକୁ ପଡ଼ିବ । ତୁମେ କଣ ଭାରୁଛ ତୁମ ପସନ୍ଦର ସମସ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ ଦିନ ଯାକ ଯେକୌଣସି ସମୟରେ କାହିକି ମିଳୁନାହିଁ ? ଦୋକାନୀ ଆଣି ସକାଳ ୯ଟା ବା ୧୦ଟାରେ ଦୋକାନ ଖୋଲିବା ଯାଏ କାହିକି ତୁମେ ଅପେକ୍ଷା କରିବ । ପୁଣି ତୁମେ ଚାହିଁବ ତୁମ ଘରେ ଆଣି ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଉ । ହଁ, ଏସବୁ ଆଜିକାଲି ସମ୍ଭବ । ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ ଅଗ୍ରଗତି ଓ ଯୋଗାଯୋଗ ସୁବିଧା ପାଇବାକୁ ଆଗ୍ରହି ତେବେ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ପଦ୍ଧତି ତୁମକୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିପାରେ ।

- (୧) ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟ ।
- (୨) ଦୂର ସଞ୍ଚାର ମାଧ୍ୟମରେ କିଣାକିଣି ।
- (୩) ଶ୍ଯୟଂ ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ର ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ରୟ ।
- (୪) ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ସପ୍ଲାଇ ।

ଡାକଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟ :-

ଯଦି ତୁମେ କିଛି ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବାକୁ ଚାହିଁ ତେବେ ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଦୋକାନକୁ ଯାଇ ବିକ୍ରେତାଠାରୁ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇବା ସବୁବେଳେ ଦରକାର ନାହିଁ । ନିମ୍ନ ଚିତ୍ରରେ କ’ଣ ଘଟୁଛି ଦେଖ





ଚିତ୍ରଣୀ

ଖବରକାଗଜରେ ଏକ ବିଜ୍ଞାପନ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାମଗ୍ରୀ ପ୍ରତି ବ୍ୟକ୍ତିର ଦୃଷ୍ଟି ଆକର୍ଷଣ କରିଥାଏ ସେ କୁପନ ପୂରଣ କରି ଏହାକୁ ବିକ୍ରେତା ନିକଟକୁ ପଠାଇଦିଏ । ବିକ୍ରେତା ଆଦେଶ ଗ୍ରହଣ କରି ମାଲ ବାନ୍ଧିଦିଏ ଓ ଏହାକୁ ଡାକଡର ଜରିଆରେ ପଠାଇଦିଏ । କ୍ରେତା ପୋଷ୍ଟମ୍ୟାନ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଟଙ୍କା ଦେଇ ମାଲଛଡାଏ । ବିକ୍ରେତା ପରେ ଏହି ଟଙ୍କା ଡାକଘରୁ ସଂଗ୍ରହ କରିନିଏ ।

ଏହା ଡାକ ଘର ଦ୍ଵାରା ବିକ୍ରୟର ଏକ ବ୍ୟବସ୍ଥା ଓ ଏହା ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟରେ ଜଣା । ଏହା ମଧ୍ୟ ଡାକ ମାଧ୍ୟମରେ କିଣାକିଣି ନାମରେ ପରିଚିତ । ଏହା ଡାକଘର ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦନ ଯୋଗୀ ବା ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଦ୍ଵାରା ପ୍ରତ୍ୟକ୍ଷ ମାଲ ବିକ୍ରୟର ଏକ ପଦ୍ଧତି ବିକ୍ରେତା ଖବର କାଗଜ, ପତ୍ରିକା, ଟେଲିଭିଜନ ପ୍ରଚାର ପତ୍ର, କ୍ୟାଚଲଗ୍ ଜରିଆରେ ବିଜ୍ଞାପନ କରି ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଉତ୍ପାଦ ସଂପର୍କରେ ବିସ୍ତୃତ ବିବରଣୀ ଥାଏ ଓ ଏହାକୁ କିଣିବା ପାଇଁ ଗ୍ରାହକ ମନରେ ଆଗ୍ରହ ସୃଷ୍ଟି କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟରେ ଆକର୍ଷଣୀୟ ଭଙ୍ଗରେ ପ୍ରସ୍ତୁତ ହୋଇଥାଏ । ବିଜ୍ଞାପନରେ ଅର୍ଡରଫର୍ମ ବା କୁପନ ଥାଇ ପରେ ଯାହାକୁ ଗ୍ରାହକ ପୂରଣ କରି ଡାକ ଆଦେଶ ସଂସ୍ଥା ଠିକଣାରେ ପଠାଇବାକୁ ପଡିବ । ଏହି ଆଦେଶ ପାଇବା ପରେ ବିକ୍ରେତା ଜିନିଷ ଭଲଭାବେ ବାନ୍ଧି ଡାକଘର ମାଧ୍ୟମରେ ଭି.ପି.ପି ଯୋଗେ ପଠାଇ ଦେବ ।

ଡାକଘର କ୍ରେତାଙ୍କ ସ୍ଥାନରେ ମାଲ ହସ୍ତାନ୍ତର କରି ତାଙ୍କ ଠାରୁ ଟଙ୍କା ଆଦାୟ କରନ୍ତି । ଏହାପରେ ତାହା ଏହି ଟଙ୍କା ବିକ୍ରେତାଙ୍କୁ ପଠାଇଦିଅନ୍ତି ।

ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟର ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ :-

ନିମ୍ନଲିଖିତ ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟର ବୈଶିଷ୍ଟ୍ୟ :-

- (୧) ସମସ୍ତ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଡାକବ୍ୟବସ୍ଥା ଜରିଆରେ କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ହୋଇଥାଏ ।
- (୨) କ୍ରେତା ଓ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ମୁହାଁମୁହିଁ ସାକ୍ଷାତ ବିନା କ୍ରୟ ଓ ବିକ୍ରୟ ସଂପନ୍ନ ହୁଏ ।
- (୩) ବିକ୍ରେତା ସାମଗ୍ରୀର ବିସ୍ତୃତ ବିବରଣୀ, ଦେୟ ପ୍ରଦାନର ବିଧି, ବିକ୍ରୟ ସଭାବଳୀ ଇତ୍ୟାଦି ଦେଇ ଖବରକାଗଜ, ପତ୍ରପତ୍ରିକା, ପତ୍ର, କ୍ୟାଚଲଗରେ ଉତ୍ପାଦର ବିଜ୍ଞାପନ କରନ୍ତି ।
- (୪) ବିକ୍ରେତା ଡାକଯୋଗେ କ୍ରେତାଙ୍କ କ୍ରୟ ଆଦେଶ ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତି ।
- (୫) ବିକ୍ରେତା ସାମଗ୍ରୀ ଭଲଭାବେ ବନ୍ଧାବନ୍ଧି କରି ଗ୍ରାହକଙ୍କ ନିକଟକୁ ଭି.ପି.ପି କରି ପଠାନ୍ତି ।
- (୬) ବିକ୍ରେତା ଡାକଘର ମାଧ୍ୟମରେ ଦେୟ ପ୍ରାପ୍ତ କରନ୍ତି ।



ଚିହ୍ନଟୀ

(୭) ଏହି ପ୍ରକ୍ରିୟାରେ କୌଣସି ମଧ୍ୟସ୍ଥି ସଂପୃକ୍ତ ନଥାନ୍ତି ।

ବଉଦାନ ଡାକ ମାଧ୍ୟମରେ ଜିନିଷ କିଣିବାର ଏହି ପଦ୍ଧତି ସଂପର୍କରେ ତୁମର କିଛି ଧାରଣା ହୋଇଥିବ । ତୁମେ କ'ଣ ଭାବୁଛ ଡାକ ଯୋଗେ ତୁମେ ସବୁ ପ୍ରକାରର ଜିନିଷ କିଣିପାରିବ ? ଦେଖିବା ଡାକ ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ କେଉଁ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ଉପଯୁକ୍ତ ।

ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ସାମଗ୍ରୀ :-

ଏ ପ୍ରକାରର ବ୍ୟବସାୟ ପାଇଁ ନିମ୍ନଲିଖିତ ଗୁଣ ଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ହିଁ ଉପଯୁକ୍ତ ।

- (କ) କମ୍ ଓଜନର ଓ କମ୍ ସ୍ଥାନ ଅଧିକାର କରୁଥିବା ସାମଗ୍ରୀ । ବଡ଼ ଆକାରର ସାମଗ୍ରୀର କାରବାର ଏଥିରେ ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ ।
- (ଖ) ସ୍ଥାୟୀ ଓ ଶୀଘ୍ର ନଷ୍ଟ ହେଉନଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ।
- (ଗ) ବଜାରରେ ଭଲ ଚାହିଦା ଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ।
- (ଘ) ଯେଉଁ ସାମଗ୍ରୀର ଯୋଗାଣ ବସ୍ତୁ ଏହାର ମୂଲ୍ୟଠାରୁ ଅପେକ୍ଷାକୃତ କମ୍ ।
- (ଙ) ଯେଉଁ ସାମଗ୍ରୀକୁ ସହଜରେ ହାତରେ ଧରି ହେବ ।

ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟର ସୁବିଧା :-

ଏହି ବ୍ୟବସ୍ଥା ନିମ୍ନଲିଖିତ ସୁବିଧା ଦେଇଥାଏ ।

- (୧) ଗ୍ରାହକମାନେ ନିଜଘରେ ବସି ସହଜରେ ସାମଗ୍ରୀ କିଣିପାରନ୍ତି । ଏହା ଗ୍ରାହକଙ୍କ ଶକ୍ତି ଓ ପରିଶ୍ରମ ବଞ୍ଚାଇ ଥାଏ ।
- (୨) ବ୍ୟବସାୟରେ ବିପୁଳ ପରିମାଣର ସାମଗ୍ରୀ ମହଜୁଦ କରିବା ଦରକାର ନଥିବାରୁ ଅଳ୍ପ ପୁଞ୍ଜିରେ ଏହି ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରାଯାଇପାରିବ ।
- (୩) ଏହା ସାଧାରଣତଃ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷଣ କରିଥାଏ ଯେ ସେମାନେ ଯଦି ଉତ୍ପାଦରେ ସନ୍ତୁଷ୍ଟ ନୁହେଁ । ତେବେ ସେମାନଙ୍କ ଟଙ୍କା ଫେରି ପାଇବେ । ଏହା ଗ୍ରାହକଙ୍କ ମନରେ ଭରସା ସୃଷ୍ଟି କରେ ।
- (୪) ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟ ନଗଦ ଭିତ୍ତିରେ ହୋଇଥାଏ । ପୁରୁଣା ବାକି ତୁଟିବା ଆଶଙ୍କା ଆଦୌ ନାହିଁ ।
- (୫) ଅନେକ ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ନେଇ ଏହା ବ୍ୟାପକ ବଜାରର ସେବା କରିଥାଏ ।

ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟର ସୀମା :-

ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟର ମୁଖ୍ୟ ସୀମା ହେଲା :-

- (୧) ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ସୁବିଧା ନଥାଏ ।
- (୨) ଏ ପ୍ରକାର ବ୍ୟବସାୟ ନିରକ୍ଷର, ଅଶିକ୍ଷିତଙ୍କ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ନୁହେଁ ।
- (୩) ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ସାମଗ୍ରୀ ଯାଞ୍ଚ କରିବାର କୌଣସି ବିକଳ ଗ୍ରାହକର ନଥାଏ ।
- (୪) ଗ୍ରାହକର ସ୍ଥାନ ଡାକ ସେବା ସହ ଯୁକ୍ତ ହୋଇଥିବା ଆବଶ୍ୟକ ।
- (୫) ଏହି ବ୍ୟବସ୍ଥାରେ ବ୍ୟାପକ ବିଜ୍ଞାପନ ହୋଇଥାଏ ।

ଦୂରସଂଘର ମାଧ୍ୟମରେ କିଣାକିଣି :- (Tele Shopping)

ଆଜିକାଲି ବ୍ୟବସାୟରେ ଟେଲିଫୋନ ଏକ ଅପରିହାର୍ଯ୍ୟ ଯୋଗାଯୋଗ ମାଧ୍ୟମ ହୋଇପଡ଼ୁଛି । ତୁମେ ନିଶ୍ଚୟ ଲକ୍ଷ କରିଥିବ ତୁମ ଅଞ୍ଚଳରେ ବ୍ୟବସାୟୀ ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବାର ଆଦେଶ ଦିଅନ୍ତି ଓ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ

ଘରକୁ ପଠାଇବାର ଆଦେଶ ମଧ୍ୟ ଗ୍ରହଣ କରନ୍ତି ଏହା ତୁମ ଅଞ୍ଚଳରେ ସ୍ଥାୟୀ ଦୋକାନ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଘଟିପାରେ। କିନ୍ତୁ କିଛି ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବଡ଼ ବ୍ୟବସାୟୀ ସଂସ୍ଥା ଅଛନ୍ତି, ଯେଉଁଠାରେ ସମସ୍ତ କାରବାର ଟେଲିଫୋନ ମାଧ୍ୟମରେ ହୋଇଥାଏ। ସେମାନେ ଟେଲିଫୋନରେ ସାମ୍ବାବ୍ୟ କ୍ଲେଡାକୁ ସମ୍ପର୍କ କରି ସେମାନଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ କିଣିବା ପାଇଁ ପ୍ରବର୍ତ୍ତାନ୍ତି। କିଛି କ୍ଷେତ୍ରରେ ସେମାନେ ନିଜ ଉତ୍ପାଦର ବିଜ୍ଞାପନ ଟେଲିଭିଜନ ବା ଅନ୍ୟ ମାଧ୍ୟମରେ କରାନ୍ତି। ସେମାନେ ଉତ୍ପାଦର ବିଶେଷତ୍ୱ ବୁଝାନ୍ତି ଓ ଏହାର ଜୀବନ୍ତ ପ୍ରଦର୍ଶନ ମଧ୍ୟ କରନ୍ତି। ଉତ୍ପାଦର ଦାମ ଓ କୋଡ଼ ନମ୍ବର (ଯଦି ଥାଏ) ତଥା ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ଟେଲିଫୋନ ପରଦା ଉପରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୁଏ। ଗ୍ରାହକରୂପେ ତୁମେ ସେହି ନମ୍ବରରେ ଟେଲିଫୋନ କରି ତୁମ ଆଦେଶ ଦେଇପାରିବ। ଦେୟ ପାଇବା କ୍ଷଣି ସେମାନେ ଇଚ୍ଛିତ ସ୍ଥାନରେ ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାଇଦିଅନ୍ତି। ଏହା ହେଉଛି ଟେଲି ସପ୍ଲାଇ। ଆମ ଦେଶରେ ଏସିଆନ ସ୍କାଏ ସପ ଓ ଟେଲିକ୍ରାଣ୍ଟସ୍ ଏହିପରି ଟେଲି ସପ୍ଲାଇ ବ୍ୟବସାୟ କରନ୍ତି। ଏହି ବ୍ୟବସାୟର ସୁବିଧା କ’ଣ ଦେଖିବା।



ମାତୃକା-୪

କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ ଓ ବିତରଣ



ଟିପ୍ପଣୀ

ଟେଲିସପ୍ଲାଇର ସୁବିଧା :-

- (୧) ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବା ପାଇଁ ଲିଖିତ ଆଦେଶ ଦାଖଲ କରିବାର ସମୟ, ଟଙ୍କା ଓ ଉଦ୍ୟମ ବଞ୍ଚିଥାଏ।
- (୨) ଯେଉଁ ଲୋକମାନେ ଅତିବ୍ୟସ୍ତ ଓ କିଣାକିଣି କରିବା ଲାଗି ଅଧିକ ସମୟ ନଥାଏ, ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା କିଣାକିଣି କରିବାର ଏକ ସୁବିଧାଜନକ ପଦ୍ଧତି।
- (୩) ଏହା ବିତରଣ ପଦ୍ଧତିରେ ମଧ୍ୟସ୍ଥିକ ଭୂମିକା ଲୋପ କରିଥାଏ।
- (୪) କ୍ଲେଡାମାନେ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ପାଖକୁ ନ ଯାଇ ମଧ୍ୟ ବିଭିନ୍ନ, ସର୍ଭିସ୍, ସର୍ଭିସ୍, ଦେୟ ପ୍ରଦାନ ବିଧି, ପ୍ୟାକେଜିଂ ଆଦି ବିଷୟରେ ବୁଝାବୁଝି କରିପାରିବେ।

ଟେଲି ସରଞ୍ଚାମ ସାମା :-

- (୧) ଯେହେତୁ ଆଦେଶ ମୌଖିକ ରୂପେ ଟେଲିଫୋନରେ ମିଳିଥାଏ ତେଣୁ କାରବାରର ଲିଖିତ ବିବରଣୀ ନଥାଏ। ତେଣୁ ବିଷୟର ସର୍ଭିସ୍ ଉପରେ ବିବାଦର ସମାଧାନ କଷ୍ଟସାଧ୍ୟ ହୋଇପାରେ।
- (୨) ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ଯାଞ୍ଚ କରିବାର ସୁବିଧା ନାହିଁ। ତେଣୁ ଠକାମୀ ଓ ଅସୁବିଧାର ବିପଦ ଅପରିହାର୍ଯ୍ୟ।
- (୩) ଗ୍ରାହକକୁ ଆକର୍ଷିତ କରିବାକୁ ବିକ୍ରେତା ଉତ୍ପାଦ ସଂପର୍କରେ ଭ୍ରମାତ୍ମକ ତଥ୍ୟ ଦେଇ ପାରନ୍ତି।
- (୪) କ୍ଲେଡାଙ୍କ ପାଇଁ ବାକି ସୁବିଧା ନାହିଁ।



ଚିତ୍ରଣୀ

ସ୍ଵୟଂକ୍ରିୟା ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ର ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ଷୟ :-

ସ୍ଵୟଂକ୍ରିୟା ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ର ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ଷୟସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରିର ଅନ୍ୟ ଏକ ବ୍ୟବସ୍ଥା । ଏହା ସାମଗ୍ରୀ କିଣିବାକୁ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଚବିଶ ଘଣ୍ଟିଆ ସୁବିଧା ଦେଇଥାଏ । ଏହି ମେସିନଗୁଡ଼ିକ ସାଧାରଣତଃ ସୁବିଧା ଜନକ ହୁଏ । ରେଳଷ୍ଟେସନ, ବସଷ୍ଟାଣ୍ଡ ନିକଟରେ ବସାଯାଇଥାଏ । ଏହି ମେସିନରେ ମୁଦ୍ରା ବା ଟୋକନ ଭର୍ତ୍ତି କରି ତୁମେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଜିନିଷ କିଣି ପାରିବ । ଏପ୍ରକାର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ବିଦେଶରେ ଅଧିକ ଲୋକପ୍ରିୟ ଯାହା ମାଧ୍ୟମରେ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଚକୋଲେଟ କ୍ଷୀର ଆଇସକ୍ରିମ, ସାବୁନ, ଖବର କାଗଜ ଆଦି ବିକ୍ଷୟ କରାଯାଏ । ଭାରତରେ ଏହି ବ୍ୟବସ୍ଥା ସେତେ ଲୋକପ୍ରିୟ ହୋଇପାରିବ ନାହିଁ ।



ସ୍ଵୟଂକ୍ରିୟ ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ରର ସୁବିଧା :-

- (୧) ଏହି ଯନ୍ତ୍ର ଚଳାଇବା ଅତି ସରଳ । ଜଣେ ଅଣିକ୍ଷିତ ବ୍ୟକ୍ତି ମଧ୍ୟ ଏହାକୁ ଚଳାଇପାରିବ ।
- (୨) କ୍ରେତା ସ୍ଥିର ମୂଲ୍ୟରେ ସମାନ ଓଜନ ବିଶିଷ୍ଟ ଓ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗୁଣମାନର ସାମଗ୍ରୀ ପାଆନ୍ତି ।
- (୩) ବିକ୍ରେତା ଦ୍ଵାରା ଠକାମୀ ଆଶଙ୍କା ରହେ ନାହିଁ ।
- (୪) ଏହା ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ସମୟ ଓ ଶ୍ରମ ବଞ୍ଚାଇବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।
- (୫) ଏଥିରେ କୌଣସି ବିଜ୍ଞାପନ ଦରକାର ହୁଏ ନାହିଁ ।

ସ୍ଵୟଂକ୍ରିୟ ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ରର ସୀମା :-

- (୧) ଯନ୍ତ୍ରରେ ପ୍ରାରମ୍ଭିକ ପୁଞ୍ଜିଲଗାଣ ଅତ୍ୟଧିକ ।
- (୨) ଯନ୍ତ୍ର ନିୟମିତ ମରାମତି ଓ ରକ୍ଷଣାବେକ୍ଷଣ ଦରକାର କରେ ।
- (୩) ଯନ୍ତ୍ରର ଭଣ୍ଡାର କ୍ଷମତା ସୀମିତ ଥିବାରୁ ଏଥିରେ ବାରମ୍ବାର ମାଲ ଲୋଡ କରିବା ଦରକାର ହୋଇଥାଏ ।
- (୪) ଏହି ଯନ୍ତ୍ରରେ ବ୍ୟବହାର ହୋଇଥିବା ମୁଦ୍ରା ବା ଟୋକନ ଗୁଡ଼ିକୁ ସମୟେ ସମୟେ ସଂଗ୍ରହ କରିନେବା ଦରକାର ହୋଇଥାଏ ।

ଇଣ୍ଟରନେଟ ସପ୍ଲାଇ :-

ଇଣ୍ଟରନେଟ ମାଧ୍ୟମରେ କିଣାକିଣି ବା ଇଣ୍ଟରନେଟ ସପ୍ଲାଇ ହେଉଛି ଇଣ୍ଟରନେଟ ଯୋଗେ ସାମଗ୍ରୀ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ଏକ ବ୍ୟବସ୍ଥା । ବିକ୍ରେତା ବା ନିର୍ମାତା ୱେବସାଇଟ୍ ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦର ପ୍ରୟୋଗ ବିଧି ସଂପର୍କରେ ସମସ୍ତ ତଥ୍ୟ ଦେଇଥାନ୍ତି । ଜଣେ ଗ୍ରାହକ ରୂପେ ତୁମେ ୱେବସାଇଟ୍ ପଡି ତୁମେ ଆବଶ୍ୟକ ଉତ୍ପାଦ ଦେଖିବାକୁ ପଡିବ । ଏହାପରେ ତୁମେ ମିଳୁଥିବା ସମାନ ଉତ୍ପାଦ ଗୁଡ଼ିକର ମୂଲ୍ୟର ତୁଳନା କରିପାରିବ ଓ ସାମଗ୍ରୀ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ବିକ୍ରେତାଙ୍କୁ ବିଶେଷ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେଇପାରିବ । କ୍ଲେଡିଟକାର୍ଡ ମାଧ୍ୟମରେ ଦେୟ କରିବାକୁ ପଡିବ ।



ତୁମ ଆଦେଶ ପାଇବା ପରେ ବା ବିକ୍ରେତା ଯୋଗାଣକାରୀ ତାକସେବା ବା କୋରିୟର ଯୋଗେ ତୁମ ସ୍ଥାନକୁ ସାମଗ୍ରୀ ସମ୍ବନ୍ଧରେ ବିକ୍ରେତାଙ୍କୁ ବିଶେଷ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେଇପାରିବ । କେଡିଟ୍ କାର୍ଡ ମାଧ୍ୟମରେ ଦେୟ

ବ୍ୟବସାୟ ଅଧ୍ୟୟନ

ଦେବାକୁ ପଡ଼ିବ ତୁମ ଆଦେଶ ପାଇବା ପରେ ବିକ୍ରେତା ବା ଯୋଗାଣକାରୀ ତାକ ସେବା ବା କୋରିୟର ଯୋଗେ ତୁମ ସ୍ଥାନକୁ ସାମଗ୍ରୀ ପଠାଇ ଦିଅନ୍ତି । ଏହିପରି ଭାବେ ତୁମେ ଘରେ ବସି ବିଶ୍ୱ ବଜାର ସହ ସମ୍ପର୍କ କରିପାରିବ । ଭଲ ଜିନିଷ ବାଛି ପାରିବ ଓ ଆବଶ୍ୟକୀୟ ଜିନିଷ କିଣି ପାରିବ । ଏଥିପାଇଁ ତୁମର ଇଂଚରନେଟ ସଂଯୋଗ ଥିବା କମ୍ପ୍ୟୁଟର ଆବଶ୍ୟକ । ତୁମେ ସାଇବର କେଫରୁ ମଧ୍ୟ ଆଦେଶ ଦେଇପାର ଏପ୍ରକାର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟକୁ ଅବଲୋକନ ସପିଙ୍ଗ ମଧ୍ୟ କୁହାଯାଏ । ଏହା ପୁସ୍ତକ ପତ୍ରପତ୍ରିକା, ସଫଟଓଫ୍ରେୟାର, ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ଓ ସୌନ୍ଦର୍ଯ୍ୟ ସହ ସାମଗ୍ରୀ ଆଦି ବିକ୍ରୟ ପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ।

ଇଣ୍ଟରନେଟ ସପିଙ୍ଗର ସୁବିଧା :-

- (୧) ଘରେ ବସି ଆନ୍ତର୍ଜାତିକ ବଜାରରୁ ସାମଗ୍ରୀ କିଣି ହେବ ।
- (୨) ଏହା ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସମୟ ଓ ଶ୍ରମ ବଞ୍ଚାଏ ।
- (୩) ଏହା ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ସର୍ବାଧିକ ଦୂରତ ବିଧି ।
- (୪) ବିକ୍ରେତାମାନେ ଏହାକୁ ମିତବ୍ୟୟୀ ପାଇଥାନ୍ତି ସେମାନଙ୍କ ଭଣ୍ଡାରରେ ପ୍ରଚୁର ପରିମାଣର ମାଲ ରଖିବା ଦରକାର ନଥାଏ ।
- (୫) ବୈଦେଶିକ ବାଣିଜ୍ୟରେ ଏହି ବ୍ୟବସ୍ଥା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଉପଯୋଗୀ ।

ଇଣ୍ଟରନେଟ ସପିଙ୍ଗର ସୀମା :-

- (୧) ଯେଉଁ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କର କମ୍ପ୍ୟୁଟର ପ୍ରୟୋଗ ଜ୍ଞାନ ନାହିଁ ସେମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା ଅନୁପଯୋଗୀ ।
- (୨) ଏହା ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକର ଶାରୀରିକ ଯାତ୍ରା ପାଇଁ ଅନୁମତି ଦେଇନଥାଏ ।
- (୩) ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କ୍ଲେଡିଟ୍ କାର୍ଡ ମାଧ୍ୟମରେ କରାଯାଏ ଯାହା ସାଧାରଣ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ନଥାଏ ।
- (୪) ବ୍ୟକ୍ତିଗତ କିଣାକିଣିରେ ମଜା ନଥାଏ ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୪.୬

- କ. ଭୁଲ କିମ୍ବା ଠିକ୍ ଦର୍ଶାଅ
- ୧. ପତ୍ର ଜରିଆରେ ବ୍ୟବସାୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ବିକ୍ରେତା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଦ୍ରବ୍ ସୂଚୀ,ପତ୍ର ପତ୍ରିକା, ଦୂରଦର୍ଶନ ଇତ୍ୟାଦି ମାଧ୍ୟମରେ ନିଜରୁବ୍ୟ ବିଷୟରେ ସୂଚନା ଦେଇଥାଏ ।
- ୨. ତାକସେବା ବିନା କେବଳ ଟେଲିଫୋନ୍ ଓ ଟେଲିଭିଜନ ଜରିଆରେ ପତ୍ର ମାଧ୍ୟମରେ ବ୍ୟବସାୟ ସଫଳ କୁହାଯାଇପାରେ ।
- ୩. ସୁନାଗହଣା, ଫଳ, ପନିପରିବା, ଖାଦ୍ୟ ଶଶ୍ୟ ଇତ୍ୟାଦି ଦ୍ରବ୍ୟକ ବିକ୍ରୟ କରିବା ପାଇଁ ସାଧାରଣତଃ ପତ୍ର ମାଧ୍ୟମରେ ଅର୍ଡର ରଖାଯାଏ ।
- ୪. ଦୂରଦର୍ଶନମାଧ୍ୟମରେ ବ୍ୟବସାୟିକ ଯେତେତ୍ରରେ ଟେଲିଫୋନ ଦ୍ୱାରା ବ୍ୟବସାୟିକ ଅର୍ଡର ଦିଆଯାଉଥିବାରୁ ଅନେକ ସମୟରୁ ଅପଚୟ ହୁଏ ନାହିଁ ।
- ୫. ଟେଲିସପିଂ ବ୍ୟବସାୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଖୁବ୍ ସହଜର ଦ୍ରବ୍ୟର ବିନମୟ ସହଜରେ ସମ୍ଭବ ହୋଇଥାଏ ।
- ୬. ଟେଲିସପିଂ ବ୍ୟବସାୟ କ୍ଷେତ୍ରରେ ଅନେକ ସମୟରେ ଗ୍ରାହକ ଠକାମି ଓ ଅସାଧୁ ଆଚରଣର ଶିକାର ହେବାର ସମ୍ଭାବନା ଥାଏ କାରଣ କିଣିବା ପୂର୍ବରୁ ଗ୍ରାହକ ନିଜେ ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକର ଠିକ୍ ଭାବରେ ତଦାରଖ କରିପାରିନଥାଏ ।



ଟିପ୍ପଣୀ



ଟିପ୍ପଣୀ

- ଖ. ଉପଯୁକ୍ତ ଶବ୍ଦ ଲଗାଇ ଶୂନ୍ୟସ୍ଥାନ ପୂରଣ କର ।
- (୧) ଦିନ କିମ୍ବା ରାତିରେ ଯେକୌଣସି ସମୟରେ ଜିନିଷ କିଣିବା ପାଇଁ ଏକ ସୁବିଧା ଜନକ ବିଧି ହେଉଛି..... ।
- (୨) ସ୍ୱୟଂକ୍ରିୟା ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ରରେ ପୁରାଇ ଲପସିତ ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣାଯାଇପାରିବ ।
- (୩) ମାଧ୍ୟମରେ ଉତ୍ପାଦ କ୍ରୟ ପାଇଁ କ୍ରେଡିଟ୍ କାର୍ଡ ପ୍ରାୟୋଗ କରାଯାଏ ।
- (୪) ବିଶ୍ୱର ଯେକୌଣସି ସ୍ଥାନରୁ ପୁସ୍ତକ ବା ପତ୍ରପତ୍ରିକା କିଣିବା ପାଇଁ..... ପସନ୍ଦ ଯୋଗ୍ୟ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ବ୍ୟବସ୍ଥା ହୋଇପାରେ ?
- (୫) ରେ ଉତ୍ପାଦର ବିଜ୍ଞାପନ ଦରକାର ହୋଇନଥାଏ ।
- (୬) ଅନଲାଇନ୍ ସପ୍ଲାଇରେ..... ର ସମୟ ଓ ଶ୍ରମର ସଞ୍ଚୟ ହୋଇଥାଏ ।
- (୭) ସ୍ୱୟଂକ୍ରିୟ ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ରର ସାମା ହେଉଛି ଯେ..... ଅତ୍ୟନ୍ତ ବ୍ୟୟ ସାପେକ୍ଷ ହୋଇଥାଏ ।
- (୮) ମାଧ୍ୟମରେ ସାମଗ୍ରୀ କ୍ରୟ ପାଇଁ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ଜ୍ଞାନ ଦରକାର ହୁଏ ।
- ଗ. ବହୁଭସମାବ୍ୟ ଉତ୍ତର ମୂଳକ ପ୍ରଶ୍ନ
୧. ଯେଉଁ ପ୍ରକାରର ବ୍ୟବସାୟ ସଂପୂର୍ଣ୍ଣରୂପେ ପ୍ରଚାର ଉପରେ ନିର୍ଭର କରେ ତାକୁ କ'ଣ କୁହାଯାଏ ?
- (କ) ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର (ଖ) ଡାକ ଜରିଆରେ ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ କାରବାର
- (ଗ) ସମବାୟ ଦୋକାନ (ଘ) ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନ
୨. କେଉଁ ବ୍ୟବସାୟରେ ଗୋଟିଏ ଛାତ ତଳେ ଏବଂ ସମାନ ପରିଚାଳନାରେ ଅନେକ ପ୍ରକାର ଦ୍ରବ୍ୟର କାରବାର ହୁଏ ?
- (କ) ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର (ଖ) ସମବାୟ ଦୋକାନ
- (ଗ) ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନ (ଘ) ଏସବୁ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ନୁହେଁ
୩. ଗୋଟିଏ କୋଠାଘରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରଦୋକାନ କାର୍ଯ୍ୟ କରିବା ସ୍ଥଳକୁ କ'ଣ କୁହାଯାଏ ?
- (କ) ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନ (ଖ) ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷୋର
- (ଗ) ସୁପର ବଜାର (ଘ) ପାଇକାରୀ ବଜାର
୪. କେଉଁଥିରେ ବିକ୍ରେତାର ଆବଶ୍ୟକତା ନାହିଁ ?
- (କ) ସ୍ୱୟଂ ଚାଳିତ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର (ଖ) ଇଣ୍ଟର ନେଟ୍ କିଣାବିକା
- (ଗ) ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର (ଘ) ମଲ
୫. ଟେଲିସପିଂ ଏ ଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ମାଧ୍ୟମରେ ହୋଇଥାଏ ?
- (କ) ଟେଲିଫୋନ୍ (ଖ) ଟେଲିଭିଜନ
- (ଗ) ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ପରିଦର୍ଶନ (ଘ) ଏଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ନୁହେଁ



ତୁମେ କ'ଣ ଶିଖୁଲ ?



ଟିପ୍ପଣୀ

- ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀମାନ ପାଇକାରୀ ବ୍ୟବସାୟୀ ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କ ଭିତରେ ମଧ୍ୟସ୍ଥିର ଭୂମିକା ନିର୍ବାହ କରନ୍ତି । ସେମାନେ ପାଇକାରୀ ବ୍ୟବସାୟୀମାନଙ୍କ ଠାରୁ ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣି ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ କରିଥାନ୍ତି ।
- ସେମାନେ ଅଳ୍ପ ପରିମାଣର ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିଥାନ୍ତି ।
- ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟୀ ମାନେ ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣି ଗଚ୍ଛିତ ରଖନ୍ତି । ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଉଧାରୀର ସୁବିଧା ଦିଅନ୍ତି । ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ଦିଅନ୍ତ ଏବଂ କ୍ଷତିର ଆଶଙ୍କା ନେଇ ବ୍ୟବସାୟ କରନ୍ତି । ଦ୍ରବ୍ୟ ଗୁଡ଼ିକୁ ଦୋକାନ କିମ୍ବ ସୋରୁମ୍‌ରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ କରନ୍ତି । ଏବଂ ଉତ୍ପାଦନ କାଳ ମାନଙ୍କୁ ବଜାର ସମ୍ପନ୍ନୀୟ ସୁବିଧା ଦିଅନ୍ତି ।
- ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ୨ ପ୍ରକାରର ଅଟେ: (କ) ଅଳ୍ପ ପରିମାଣର ର ଖୁରୁରାବ୍ୟବସାୟ (ଖ) ବହୁଳ ପରିମାଣର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ।
- ଅଳ୍ପ ପରିମାଣଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟରେ ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ଘରଘର ବୁଲି କିମ୍ବା ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗାରେ ସ୍ଥାୟୀଭାବରେ ଗୋଦାନ କରି ବ୍ୟବସାୟ କରିଥାନ୍ତି ।
- ବହୁଳ ପରିମାଣର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟରେ ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର, ବହୁମୁଖୀ ବିକ୍ରୟକେନ୍ଦ୍ର ଓ ସୁପର ବଜାର ମାଧ୍ୟମରେ ବହୁଳ ପରିମାଣରେ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ ହୋଇଥାଏ ।
- ବୃହତକାର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ଏପରି ଏକ ବାଣିଜ୍ୟିକ ପ୍ରକ୍ରିୟା ଯେଉଁଥିରେ ଏକ ପ୍ରକାରର ବା ବହୁପ୍ରକାରର ସାମଗ୍ରୀ ବହୁସଂଖ୍ୟକ ଗ୍ରାହକଙ୍କ ବଡ଼ ଦୋକାନରେ ଗୋଟିଏ ଛାତତଳେ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ କିମ୍ବା ଗ୍ରାହକଙ୍କ ସୁବିଧା ଅନୁସାରେ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ । ଭାରତରେ ମୁଖ୍ୟ ବୃହତକାର ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ହେଉଛି- ୧. ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର, ୨- ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ, ୩- ସୁପର ବଜାର ।
- ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟାଲ ଷ୍ଟୋର ହେଉଛି ଗୋଟିଏ ପରିସରରେ ଅନେକଗୁଡ଼ିଏ ଡିପାର୍ଟମେଣ୍ଟ ବା କାଉଣ୍ଟର ମାଧ୍ୟମରେ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ବସ୍ତୁ ବିକ୍ରୟ ବା ବୃହତକାର ଖୁରୁରା ଦୋକାନ । ସେଗୁଡ଼ିକ ବଡ଼ ସହର ଓ ନରରେ ବାଣିଜ୍ୟିକ ପେଣ୍ଡୁଲୀରେ ଅବସ୍ଥିତ ହୋଇଥାନ୍ତି । ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ବିକିବା ବ୍ୟତୀତ ଏହି ଷ୍ଟୋର ଗୁଡ଼ିକ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସୁବିଧା ପାଇଁ ରେଷୁରାଣ୍ଟ, ଟେଲିଫୋନ, ଏ.ଟି.ଏମ୍ ଆଦି ସୁବିଧା ମଧ୍ୟ ଯୋଗାଇଥାନ୍ତି ।
- ବହୁବିଧ ଶାଖା ଦୋକାନ ଏକକ ବ୍ରାଣ୍ଡ ନିମାତାଙ୍କ ଦୋକାନ ଯେଉଁଠାରେ ସମାନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀ ସବୁ ଦୋକାନରେ ସମାନ ଦରରେ ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ । ସମସ୍ତେ ଦୋକାନ ସହଜରେ ଚିହ୍ନି ଦେବାପାଇଁ ଏକ ପ୍ରକାରରେ ସାଜ ସଜା ହୋଇଥାଏ ଓ ମୁଖ୍ୟାଳୟ ଦ୍ଵାରା କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ସ୍ତରରେ ନିମନ୍ତ୍ରିତ ହୋଇଥାଏ ।
- ସୁପର ବଜାର ହେଉଛି ବୃହତକାର ଉପଭୋକ୍ତା ସମବାୟ ଭଣ୍ଡାର ଯେଉଁଠାରେ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଗୋଟିଏ ଛାତ ତଳେ ବ୍ୟାପକ ପ୍ରକାର ଦୈନନ୍ଦିନ ବ୍ୟବହାରୀୟ ଘରକରଣା ଜିନିଷ ଯୁକ୍ତିଯୁକ୍ତ ଦାମରେ



ଚିତ୍ରଣୀ

ବିକ୍ରୟ କରାଯାଏ । ସେମାନେ ନିର୍ମାଣ ଓ ସରକାରୀ ସଂସ୍ଥାର ବହୁପରିମାଣରେ ଜିନିଷ କିଣନ୍ତି ଓ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଗୁଣମାନର ସାମଗ୍ରୀ ଯୋଗାନ୍ତି ।

- ଅଣଦୋକାନ ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟର ବିଭିନ୍ନ ଚାପ ହେଲା (କ) ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟ (ଖ) ଟେଲିସପ୍ଲିଙ୍ଗ (ଗ) ସ୍ୱୟଂକ୍ରିୟ ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ର ମାଧ୍ୟମରେ ବିକ୍ରୀ (ଘ) ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ସପ୍ଲିଙ୍ଗ ।
- ଡାକ ଆଦେଶ ବ୍ୟବସାୟ ହେଉଛି ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ବା ବ୍ୟବସାୟୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ସିଧାସଳଖ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଡାକଯୋଗେ ବିକ୍ରୟର ଏକ ପଦ୍ଧତି । ବିକ୍ରେତା ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମରେ କ୍ଲେଡାଙ୍କ ନିକଟରେ ପହଞ୍ଚି ଓ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଡାକଯୋଗେ ମାଲ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଏ । କମ୍ ଓଜନ ବିଶିଷ୍ଟ, ଶୀଘ୍ର ପଚୁନଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ପାଇଁ ଟେଲିଫୋନ ବା ଟେଲିଭିଜନ ମାଧ୍ୟମରେ ସଂପର୍କ କରାଯାଏ । ଗ୍ରାହକ ଟେଲିଫୋନ କରି ଉତ୍ପାଦ କ୍ରୟର ଆଦେଶ ଦେଇଥାନ୍ତି । ଏ ପ୍ରକାର କିଣାକିଣିରେ କ୍ଲେଡାଙ୍କ ସମୟ ଓ ପରିଶ୍ରମ ବଞ୍ଚିଯାଏ । ଯେହେତୁ ଗ୍ରାହକ ଜିନିଷର ଯାଞ୍ଚ କରିପାରନ୍ତି ନାହିଁ । ତେଣୁ ଠକାମୀ ଓ ଅସାଧୁତାର ବିପଦ ଆଶଙ୍କା ଥାଏ ।
- ସ୍ୱୟଂକ୍ରିୟ ବିକ୍ରେତା ଯନ୍ତ୍ରଦ୍ୱାରା ଚବିଶ ଘଣ୍ଟିଆ ଜିନିଷ କିଣାଯାଇ ପାରେ ବିକ୍ରେତା ରେଳ ଷ୍ଟେସନ ବସ୍ଷାଣ୍ଡ, ସପ୍ଲିଙ୍ଗ ସେଣ୍ଟର ଆଦି ସୁବିଧାଜନକ ସ୍ଥାନରେ ଏହି ଯନ୍ତ୍ର ପ୍ରତିଷ୍ଠା କରିଥାନ୍ତି । ଗ୍ରାହକ ଯନ୍ତ୍ରରେ ମୁଦ୍ରା ବା ଟୋକେନ୍ ପୂରାଇ ଜିନିଷ କିଣିପାରନ୍ତି ।
- ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ସପ୍ଲିଙ୍ଗରେ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ଡେଭାଇସରୁ ଉତ୍ପାଦ ସଂପର୍କରେ ତଥ୍ୟ ସଂଗ୍ରହ ଓ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ଜରିଆରେ କ୍ରୟ ଆଦେଶ ଦେବା ସଂପୂର୍ଣ୍ଣ । ସାମଗ୍ରୀ ଡାକ ବା କୋରିୟର ଯୋଗେ ପଠାଯାଇ ପାରେ ଓ କ୍ଲେଡିଟ୍ କାର୍ଡ ଦ୍ୱାରା ଦେୟ ପ୍ରଦାନ କରାଯାଏ । ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ସପ୍ଲିଙ୍ଗରେ ପରେ ବସି ପୃଥିବୀର ଯେକୌଣସି ସ୍ଥାନରୁ ଜିନିଷ କିଣାଯାଇପାରେ ।



ପାଠାନ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

୧. ବହୁଳ ପରିମାଣରେ ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟର ସଂଜ୍ଞା ନିରୂପଣ କର ।
୨. ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ ପେନ୍ଥ ଓ ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନର ୨ଟି ଲେଖାଏଁ ଉଦାହରଣ ଦିଅ ।
୩. ସୁପର ବଜାର କହିଲେ କ'ଣ ବୁଝ ?
୪. ଡାକ ଜରିଆରେ ବ୍ୟବସାୟିକ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦ୍ୱାରା ବିକ୍ରୟ କରାଯାଉଥିବା ୪ଟି ଦ୍ରବ୍ୟର ଉଦାହରଣ ଦିଅ ।
୫. ବିକ୍ରେତା ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ମାନେ ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନରୁ ପାଉଥିବା ୪ଟି ସୁବିଧା ଉଲ୍ଲେଖ କର ।
୬. ବିକ୍ରେତା ଏବଂ ଗ୍ରାହକ ମାନେ ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନରୁ ପାଉଥିବା ଚାରିଟି ସୁବିଧା ବାଖ୍ୟା କର ।
୭. ସୁପର ବଜାର ଗୁଡ଼ିକ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ କେଉଁ ସୁବିଧା ଯୋଗାଇଥାଏ । ତାହାକୁ ୨୦ଟି ଶବ୍ଦ ମଧ୍ୟରେ ବୁଝାଅ ।
୮. ଡାକ ଜରିଆରେ ବ୍ୟବସାୟିକ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଦେଇ ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିବାର ପ୍ରଣାଳୀ ଉଲ୍ଲେଖ କର ।
୯. ଟେଲିସପ୍ଲିଙ୍ଗ ଦ୍ୱାରା ଦ୍ରବ୍ୟ କିଣିବା ସୁବିଧା ଜନକ ହୋଇଥିଲେ ମଧ୍ୟ କାହିଁକି ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କଦ୍ୱାରା ସବୁବେଳେ ବ୍ୟବହାର ହୋଇନଥାଏ ।
୧୦. ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ରର ୨ଟି ବିଶେଷ ଗୁଣଲେଖ
୧୧. ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ଏବଂ ଟେନ ଷ୍ଟୋର ପରି ବହୁଳ ପରିମାଣର ଖୁଚୁରା ବ୍ୟବସାୟ ସଂଗଠନ ମଧ୍ୟରେ ପାର୍ଥକ୍ୟ ଦର୍ଶାଅ ।



ବିଷୟ

- ୧୨. ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ବହୁଳ ପରିମାଣରେ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟର ସାଧାରଣ ଗୁଣ ଗୁଡ଼ିକ ଆଲୋଚନା କର ।
- ୧୩. ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ କିଣାବିକାର ସୁବିଧା ଏବଂ କାର୍ଯ୍ୟ ଦକ୍ଷତାର ପରିସର ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।
- ୧୪. ସ୍ଵୟଂଚାଳିତ ବିକ୍ରୟ ଯନ୍ତ୍ରଦ୍ଵାରା ପରିଚାଳିତ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ ଦ୍ଵାରା ବିକ୍ରେତା ଓ ଗ୍ରାହକମାନେ ଅନେକ ଲାଭ ପାଇଥାନ୍ତି । ତାହାକୁ ବର୍ଣ୍ଣନା କର ।
- ୧୫. ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ଖୁରୁରା ବ୍ୟବସାୟ କହିଲେ କଣ ବୁଝାଏ ?
- ୧୬. ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସ୍ଥାୟୀ ଖୁରୁରା ଦୋକାନ ବିଷୟରେ ବର୍ଣ୍ଣନାକର ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀର ଉତ୍ତର

- ୧୪.୧ (୧) ଗ (୨) ଡ (୩) କ (୪) ଖ (୫) ଘ
- ୧୪.୨ (୧) ଛୋଟ (୨) ଖୁରୁରା ହିସାବରେ (୩) ବହୁଳ ପରିମାଣ (୪) କେନ୍ଦ୍ରୀୟ ସ୍ତଳ ବହୁଳ (୫) ଉତ୍ପାଦନକାରୀ
- ୧୪.୩ (୧) ଠିକ୍ (୨) ଭୁଲ୍ (୩) ଭୁଲ୍ (୪) ଠିକ୍ (୫) ଭୁଲ୍ (୬) ଠିକ୍
- ୧୪.୪ କ.(୧) ଠିକ୍ (ଖ) ଠିକ୍ (ଗ) ଭୁଲ୍ (ଘ) ଠିକ୍ (ଙ) ଭୁଲ୍
 - ଖ. ୧. ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନ ୨. ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟକେନ୍ଦ୍ର
 - ୩. ସୁପର ବଜାର ୪. ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର ୫. ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନ
 - ଗ. ୧. ଉତ୍ପାଦନକାରୀ ୨. ଗୋଟିଏ ଛାତ ତଳେ ୩. ବିଶାଳକାୟ
 - ୪. ନଗଦ ଟଙ୍କା ୫. ଅପେକ୍ଷାକୃତ ଅଧିକ
- ୧୪.୫ କ. ସମାନ ଖ. ସାଜସଜ୍ଜା ଗ. ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କଠାରୁ ଅସୁଲ ହୋଇନଥିବା ଉଧାରୀ
 - ଘ. ମଧ୍ୟସ୍ଥି (ଙ) ମୁଖ୍ୟ କାର୍ଯ୍ୟାଳୟ (ଚ) ବିଶ୍ଵାସ
 - ଛ. ସମିତି (ଜ) ସୁବିଧା
- ୧୪.୬ କ.(୧) ଠିକ୍ (୨) ଭୁଲ୍ (୩) ଭୁଲ୍ (୪) ଠିକ୍ (୫) ଭୁଲ୍ (୬) ଠିକ୍
 - ଖ. ୧. ସ୍ଵୟଂଚାଳିତ ବକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର
 - ୨. ମୁଦ୍ରା/ଦୋକାନ ୩. ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବିକ୍ରୟ/ ଅନଲାଇନ୍ ବିକ୍ରୟ
 - ୪. ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବିକ୍ରୟ ୫. ସ୍ଵୟଚାଳିତ ବିକ୍ରୟ ଯନ୍ତ୍ର
 - ୬. ଗ୍ରାହକ ୭. ଯନ୍ତ୍ର ୮. ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବିକ୍ରୟ/ଅନଲାଇନ୍ ବିକ୍ରୟ

ତୁମ ପାଇଁ କାମ

ସମ୍ଭାବ ପତ୍ର ପଢ଼ି ସେଥିରେ ଥିବାବିଷୟ ଏବଂ ବିଜ୍ଞାପନ ଗୁଡ଼ିକ ଦ୍ଵାରା ନିମ୍ନଲିଖିତ କେନ୍ଦ୍ର ଗୁଡ଼ିକ ମାଧ୍ୟମରେ କେଉଁ ଦ୍ରବ୍ୟ ବିକ୍ରୟ ହୁଏ ନାହିଁ ନିରୂପଣ କର:

- ବିଭାଗୀୟ ବିକ୍ରୟ କେନ୍ଦ୍ର
- ବହୁମୁଖୀ ଦୋକାନ
- ଗୋଟିଏ ବ୍ୟବସାୟ ପ୍ରତିଷ୍ଠାନର ବହୁଦୋକାନ ମଧ୍ୟରୁ ଗୋଟିଏ
- ଡାକ ଜରିଆରେ ବ୍ୟବସାୟିକ କାରବାର



ବିଜ୍ଞାପନ

ତୁମେ ପରୀକ୍ଷାରେ ଉତ୍ତୀର୍ଣ୍ଣ ହେଲାପରେ, ମନେକର ତୁମେ ସ୍ଥାନୀୟ ଅଞ୍ଚଳରେ ଗୋଟିଏ ଛୋଟ ଭୋଜନାଳୟ ଖୋଲିବାକୁ ଇଚ୍ଛା କରୁଛ । ଏହା ଖୋଲିବା ପାଇଁ ତୁମ ପାଖରେ ଯଥେଷ୍ଟ ସ୍ଥାନ ଆବଶ୍ୟକ ପାଣ୍ଠି ଓ ଦକ୍ଷତା ଅଛି । କିନ୍ତୁ ତୁମ ଭୋଜନାଳୟ ବିଷୟ ଲୋକମାନେ କେମିତି ଜାଣିବେ ? ଲୋକମାନେ ତୁମ ଭୋଜନାଳୟ ବିଷୟରେ ନଜାଣିଲେ ସେମାନେ ତୁମ ଜେନାଳୟକୁ କେମିତି ଆସିବେ ? ଏଠି ଗୋଟିଏ ଭୋଜନାଳୟ ଅଛି ଏହା ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ପାଇଁ କ’ଣ କରିବାକୁ ପଡ଼ିବ ତୁମେ ସେ କଥା ଚିନ୍ତା କରିବାକୁ ସକ୍ଷମ କି ? ସାଧାରଣତଃ ଭୋଜନାଳୟର ଖାଦ୍ୟ ଓ ପରିଷ୍କାର ପରିଚ୍ଛନ୍ନତାର ମାନ ଯଦି ଉତ୍ତମ ହୋଇଥାଏ, ଏହା କିଛି ଲୋକଙ୍କୁ ଆକର୍ଷଣ କରିବ । କିନ୍ତୁ ଭୋଜନାଳୟର ଅବସ୍ଥିତି ସେଠାରେ ମିଳୁଥିବା ଖାଦ୍ୟର ମାନ ଓ ଖାଦ୍ୟର ବିବିଧତା ସଂପର୍କରେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ନିମନ୍ତେ ଆପଣ କିଛି ନିରବଚ୍ଛିନ୍ନ ପଦକ୍ଷେପ ନେବା ଆବଶ୍ୟକ । ତାହେଲେ ତୁମେ ନିୟମିତ ଭାବେ ଗ୍ରାହକ ପାଇପାରିବ । ପ୍ରତ୍ୟେକ ବ୍ୟବସାୟୀ, ତାଙ୍କ ଦ୍ଵାରା ଉତ୍ପନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ଯୋଗାଇ ଦିଆଯାଉଥିବା ସେବା ବିଷୟରେ ଲୋକମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରିବା କାର୍ଯ୍ୟକଳାପରେ ନିଜକୁ ନିଯୁକ୍ତ ରଖିଥାନ୍ତି । ଏହି କାର୍ଯ୍ୟକଳାପ ବିଷୟରେ ଆସ ଅଧିକ କିଛି ଜାଣିବା ।



ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ

ଏହି ଅଧ୍ୟାୟଟି ପାଠକରି ସାରିବା ପରେ ତୁମେ ନିମ୍ନଲିଖିତ କାମ କରିବାକୁ ସମର୍ଥ ହେବ ।

- ବିଜ୍ଞାପନର ଅର୍ଥ ବୁଝାଇବ ।
- ବିଜ୍ଞାପନର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ବର୍ଣ୍ଣନା କରିବ ।
- ବିଜ୍ଞାପନର ବିଭିନ୍ନ ମାଧ୍ୟମକୁ ଚିହ୍ନଟ କରିବା ଏବଂ
- ବିଜ୍ଞାପନର ପ୍ରତ୍ୟେକ ମାଧ୍ୟମର ଉପଯୋଗୀତା ନିରୂପଣ କରିବା ।

୧୫.୧ ବିଜ୍ଞାପନର ଅର୍ଥ

ସମ୍ବାଦପତ୍ରରେ ତୁମେ କେବଳ ତାଜା ଘଟଣା, ଖେଳ ଇତ୍ୟାଦି ଉପରେ ଖବର ପଢ଼ ନାହିଁ, ତା’ ସହିତ କେତେକ ଉପାଦିତ ସାମଗ୍ରୀ କିମ୍ବା ଶୀତତାପ ନିୟନ୍ତ୍ରଣକାରୀ ଯନ୍ତ୍ର, କେଶ ତେଲ, ପରିବହନକାରୀ, ଗୃହନିର୍ମାଣକାରୀ ଇତ୍ୟାଦିଙ୍କ ବିଷୟରେ ବିଭିନ୍ନ ତଥ୍ୟ ଓ ଖବର ମଧ୍ୟ ପଢ଼ିବାକୁ ପାଆ । ତୁମେ ଏ ସବୁ ତଥ୍ୟ ମଧ୍ୟ ବିଭିନ୍ନ ପତ୍ର-ପତ୍ରିକା, ରାଷ୍ଟ୍ରା କଡ଼ର ବିଜ୍ଞାପନ ପତା, ରେଡ଼ିଓ ଓ ଟେଲିଭିଜନ ଇତ୍ୟାଦିକୁ ଜାଣିବାକୁ ପାଇଥାଉ ଏହି ସବୁ ତଥ୍ୟ ତୁମକୁ ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ କିମ୍ବା ସେବାର ପ୍ରାପ୍ତିସ୍ଥାନ ମୂଲ୍ୟ ଓ ଗୁଣ ବିଷୟରେ ସଚେତନ କରେ । ତେଣୁ ତୁମେମାନେ ଯେତେବେଳେ ସେହି ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବାର ଆବଶ୍ୟକତା ଅନୁଭବ ତୁମେ ଯେତେବେଳେ ତାହା ପାଇବାକୁ, ତାର ଗୁଣ ପରଖିବାକୁ ଯାଆ ଓ ଯଦି ତାହା ତୁମ ଆବଶ୍ୟକତା ପୂରଣ କରୁଥାଏ, ତା’ ହେଲେ ତାକହା କିଣ । ଉଦାହରଣସ୍ଵରୂପ ତୁମେ ରେଡ଼ିଓ ଶୁଣିଲା

ବେଳେ ‘ବଜାଜ ଅଲମଷ୍ଟ କେଶ ଡେଲ’ର ନାଆଁ ଶୁଣିଲେ। ତା’ପରେ ଆପଣ କେଶଡେଲ କିଣିବାକୁ ଯାଇ ଦୋକାନୀକୁ କହିଲେ ସେହି କେଶ ଡେଲଟିକୁ ଦେଖାଇବା ପାଇଁ ତୁମକୁ ତାର ବାସ୍ତା ପସନ୍ଦ ହେଲା, ତାର ଦାମ୍ ମଧ୍ୟ ତୁମକୁ ଯଥାର୍ଥ ବୋଲି ମନେହେଲା ଏବଂ ତୁମେ ବ୍ୟବହାର ପାଇଁ ତୁମେ ତାହା କିଣି ଆଣିଲ। ପେରି ଅନେକ ପ୍ରକାରର ଉଦାହରଣ ମିଳିବ ଜଣେ ଗୃହ ନିର୍ମାତା (Builder) କିଣିରେ ଘର



ଚିତ୍ରଣୀ



Media used in Advertising

ବିକ୍ରି କରନ୍ତି ଜଣେ ଦୋକାନୀ ବିକ୍ରୀ ମୂଲ୍ୟରେ ରିହାତି ଦିଅନ୍ତି, ଜଣେ ନିର୍ମାତା ଦ୍ୱାରା ଏକ ନୂଆ ସାମଗ୍ରୀ ନିର୍ମିତ ହୋଇ ବଜାରକୁ ଆସେ ଏହିପରି ଅନେକ। ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ସଂପର୍କରେ ଏପରି ତଥ୍ୟ ଦେବାର ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରିବା। ଓ ତାହା କିଣିବାକୁ ତାଙ୍କୁ ପ୍ରରୋଚିତ କରିବା। ତେଣୁ ନିର୍ମାତା, ବ୍ୟବସାୟୀ କିମ୍ବା ସେବା ଯୋଗାଣକାରୀମାନେ ସର୍ବଦା ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଆକର୍ଷଣ କରି ତାଙ୍କର ବିକ୍ରୀ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ନିମନ୍ତେ ଏପରି ତଥ୍ୟ ପ୍ରଦାନ କରିଥାନ୍ତି। ଏହି ସମଗ୍ର କାର୍ଯ୍ୟକଳାପକୁ ବିଜ୍ଞାପନ କୁହାଯାଏ। ଏଥିରେ ସଂପୃକ୍ତ ନିର୍ମାତା, ବ୍ୟବସାୟୀ କିମ୍ବା ସେବା ଯୋଗାଣକାରୀଙ୍କୁ ପ୍ରାୟୋଜନ ବା ବିଜ୍ଞାପକ ଦାତା କୁହାଯାଏ। ଯୋଗାଯାଉଥିବା ବାର୍ତ୍ତା ବା ତଥ୍ୟକୁ ବିଜ୍ଞାପନ ଏବଂ ଖବରକାଗଜ, ପତ୍ର-ପତ୍ରିକା, ବିଜ୍ଞାପନପତ୍ର, ଦୂରଦର୍ଶନ ଇତ୍ୟାଦି ଯାା ଜରିଆରେ ତଥ୍ୟ ଯୋଗାଯାଏ ତାହାକୁ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମ କୁହାଯାଏ।

ବିଜ୍ଞାପନର ସଂଜ୍ଞା

ଯେକୌଣସି ଅବ୍ୟକ୍ତିଗତ (Non personal) ଉପସ୍ଥାପନାର ଦେୟମୁକ୍ତ ତାଆ ଏବଂ ପରିଚିତ ପ୍ରାୟୋଜକଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଚିନ୍ତାଧାରା ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବାର ବିକାଶ କରିବାକୁ American Marketing Association ବିଜ୍ଞାପନ ବୋଲି କୁହନ୍ତି। କୌଣସି ଜଣେ ବ୍ୟକ୍ତିଙ୍କ ପ୍ରତି ନିର୍ଦ୍ଦେଶିତ ହୋଇନଥିବାରୁ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଅବ୍ୟକ୍ତିଗତ () କୁହାଯାଏ। ଦ୍ୱିତୀୟତଃ, ପ୍ରାୟୋଜକ ଯଥା ନିର୍ମାତା କିମ୍ବା ଉତ୍ପାଦନକାରୀଙ୍କ ନାମ ଓ ଠିକଣା ବିଜ୍ଞାପନରେ ଉଲ୍ଲିଖିତ ଥିବାରୁ ସେ ଚିହ୍ନିତ ହୋଇଥାନ୍ତି ଏବଂ ସେ ମଧ୍ୟ ବିଜ୍ଞାପନର ସମସ୍ତ ଖର୍ଚ୍ଚ ବହନ କରନ୍ତି। ତୃତୀୟତଃ ପଦାର୍ଥ ବା ସେବାର ଗୁଣାତ୍ମକମାନ, ଡିଜାଇନ, ପ୍ୟାକିଙ୍ଗ ଓ ମୂଲ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଧାରଣ ଇତ୍ୟାଦି ସଂପର୍କୀୟ ସମସ୍ତ ଚିନ୍ତାଧାରା ବିକାଶ ଉତ୍ପାଦନକାରୀ କରିଥାନ୍ତି। ତେଣୁ ସାମଗ୍ରୀ ସେବା କିମ୍ବା ଚିନ୍ତାଧାରାର ସଂପର୍କୀୟ ପ୍ରାୟୋଜିତ ବାର୍ତ୍ତାର ଉପସ୍ଥାପନା ସହିତ ସଂପୃକ୍ତ ସମସ୍ତ କାର୍ଯ୍ୟ କଳାପକୁ ନେଇ ବିଜ୍ଞାପନ ଗଠିତ ବୋଲି ଆମେ କହିପାରିବା।

ବିଜ୍ଞାପନର ସ୍ୱରୂପ :-

ବିଜ୍ଞାପନର ଅର୍ଥ ଓ ସଂଜ୍ଞାକୁ ଜାଣିବା ପରେ ଆମେ ବିଜ୍ଞାପନର ନିମ୍ନଲିଖିତ ସ୍ୱରୂପ ନିରୂପଣ କରିପାରିବା।

(୧) ବାର୍ତ୍ତାର ଅବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଉପସ୍ଥାପନା (Non-Presentation of Message) – ବିଜ୍ଞାପନରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସହିତ ମୁହାଁ ମୁହାଁ କିମ୍ବା ସିଧାସଳଖ ଯୋଗାଯୋଗ ନ ଥାଏ ଏହା ସମ୍ଭାବ୍ୟ ସାଧାରଣ କ୍ଳେତାଗଣଙ୍କ ପାଇଁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ।



ଚିତ୍ରଣୀ

(୨) **ଖର୍ଚ୍ଚ କରି ଯୋଗାଯୋଗ ରକ୍ଷା କରିବା (Paid form of Communication)**- ବିଜ୍ଞାପନରେ ନିର୍ମାତା ଖବରକାଗଜ, ବିଜ୍ଞାପନପତ୍ର, ପତ୍ରିକା, ରେଡ଼ିଓ ଓ ଦୂରଦର୍ଶନ ଇତ୍ୟାଦି ବିଭିନ୍ନ ମାଧ୍ୟମରେ ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସହିତ ଯୋଗାଯୋଗ ସ୍ଥାପନ କରନ୍ତି । ଏହି ମାଧ୍ୟମରେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାମଗ୍ରୀ, ସେବା କିମ୍ବା ଏପରିକି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସ୍ଥାନ ଓ ସମୟ ବ୍ୟବହାର କରିବା ପାଇଁ ସେ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପରିମାଣର ଅର୍ଥ ପ୍ରଦାନ କରିଥାନ୍ତି ।

(୩) **ସାମଗ୍ରୀ, ସେବା ଓ ଚିନ୍ତାଧାରାର ବିକାଶ (Promotion of product, service or Idea)** - କୌଣସି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାମଗ୍ରୀ ସେବା କିମ୍ବା ଏପରିକି ଏକ ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଚିନ୍ତା ଧାରା ସଂପର୍କୀୟ ଖବରକୁ ନେଇ ବିଜ୍ଞାପନ ଗଠିତ ।

(୪) **ପ୍ରାୟୋଜକ ସର୍ବଦା ଚିହ୍ନିତ (Sponsor is always Identifie)** ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଉଥିବା ନିର୍ମାତା ବ୍ୟବସାୟୀ କିମ୍ବା ସେବା ଯୋଗାଣକାରୀଙ୍କର ପରିଚୟ ସର୍ବଦା ଚିହ୍ନିତ ଥାଏ ।

(୫) **କେତେକ ମାଧ୍ୟମ ଜରିଆରେ ପ୍ରକାଶ କରାଯାଏ** ଅଛି । କେବଳ ଗୋଟିଏ ମାଧ୍ୟମରେ ପ୍ରକାଶ ପାଇବ ବୋଲି କିଛି ନିୟମ ନାହିଁ । ସମସ୍ତ ପ୍ରକାର ମାଧ୍ୟମକୁ ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇପାରେ ।

୧୫.୨ ବିଜ୍ଞାପନର ଗୁରୁତ୍ୱ / ବିଶେଷତ୍ୱ

ଆପଣମାନେ ଜାଣିଛନ୍ତି ବିଜ୍ଞାପନର ମୁଖ୍ୟ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ହେଉଛି ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଖବର କିମ୍ବା ତଥ୍ୟଯୋଗାଇ ଦେବା ବେଳେ ଏହା ପ୍ରାୟୋଜକ କିମ୍ବା ବିଜ୍ଞାପନ ଦାତାଙ୍କର ଉପାର କରିଥାଏ । ବିଜ୍ଞାପନର ବିଭିନ୍ନ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ସଂପର୍କରେ ଆସ ଜାଣିବା ।

- ୧. **ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରିବା:** ଦୂରଦର୍ଶନରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ‘ଦାଣ୍ଡିଲୁଣ’ ସଂପର୍କୀୟ ବିଜ୍ଞାପନ କଥା ତୁମ ମନେ ଅଛିକି ? ଦାଣ୍ଡିଲୁଣରେ ଆୟୋଜିତ ଥିବାରୁ ଏହା ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ ବୋଲି ଏହି ବିଜ୍ଞାପନରେ କୁହାଯାଇଛି । ଦାଣ୍ଡିଲୁଣରେ ଆୟୋଜିତ ଥାଏ ଏବଂ ଆୟୋଜିତ ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ପାଇଁ ଉପଯୋଗୀ ବୋଲି ଏହି ବିଜ୍ଞାପନ ଶିକ୍ଷା ଦିଏ ।
- ୨. **ନୂତନ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇଁ ଋହିତା ସୃଷ୍ଟି କରିବା:** ‘ଜେଲ୍ ପେନ୍’ ନାମରେ ଏକ ନୂଆ ଧରଣର କଲମ ବଜାର କୁ ଆସିଛି ଓ ତାହାର ଦାମ୍ କମ୍ ଓ ସେଥିରେ ଭଲ ଲେଖୁଥିବ ବୋଲି ତୁମେ ସଂବାଦ ପତ୍ରରୁ ପଢ଼ିଲ । ସେହି କଲମଟିକୁ କିଣିବା ପାଇଁ ଏହା ତୁମକୁ ପ୍ରରୋଚିତ କରେ । ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଜାଣିବା ପରେ ତୁମପରି ଅନେକ ଛାତ୍ର/ଛାତ୍ରୀ ସେହି ପେନ୍ କିଣିପାରନ୍ତି । ଏହା ବଜାରକୁ ଆସିଥିବା ନୂଆ ସାମଗ୍ରୀର ଋହିତା ସୃଷ୍ଟିକରିବ ।
- ୩. **ପୁରାତନ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଧରି ରଖିବା:** ତୁମର ନିଶ୍ଚୟ ମନେଥିବ ‘ନିର୍ମା’ ଏକ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଲୋକପ୍ରିୟ ବିଶୋଧକ କିନ୍ତୁ ହିଲ ପାଉଡ଼ର ବଜାରକୁ ଆସିବା ପରେ ନିର୍ମାର ବିକ୍ରି ହ୍ରାସ ହୁଏ ପାଇଲା । ତା’ପରେ ନିର୍ମାର ଉଚ୍ଚ ସାମଗ୍ରୀର ମାନବୃଦ୍ଧି କଲେ ଓ ତା ବିଷୟରେ ବିଭିନ୍ନ ମାଧ୍ୟମରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଲେ । ଏହା ଜାଣିବା ପରେ ଆଗରୁ ନିର୍ମା ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ଲୋକମାନେ ଆଉନିର୍ମାକୁ ଛାଡ଼ି ହିଲ୍ ବ୍ୟବହାର ନକରି ସେଇ ନିର୍ମା ବ୍ୟବହାର କରିବା ଅବ୍ୟାହତ ରଖିଲେ । ଏହି ଉପାୟରେ ନିର୍ମା ତା’ର ପୁରୁଣା ଋହିତା ବଜାୟ ରଖିଲା । ଏହିପରି ବିଜ୍ଞାପନ କେବଳ ନୂଆ ପଦାର୍ଥର ଋହିତା ସୃଷ୍ଟି କରିବାରେ ନୁହେଁ, ପୁରୁଣା ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଧରି ରଖିବାରେ ମଧ୍ୟ ନିର୍ମାତାଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରେ ।
- ୪. **ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧିକରେ:** ଆମେ ଜାଣିଲେ ବିଜ୍ଞାପନ ନୂତନ ସାମଗ୍ରୀର ଋହିତା ସୃଷ୍ଟିକରେ ଓ ପୁରାତନ ସାମଗ୍ରୀର ଋହିତା ଅବ୍ୟାହତ ରଖେ । ତେଣୁ ଋହିତା ବଢ଼େ ଓ ସାମଗ୍ରୀର ଉତ୍ପାଦନ ମଧ୍ୟ ବୃଦ୍ଧି ପାଏ ।

୫. ବିକ୍ରେତାଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରେ: ଅଧିକାଂଶ ବିଜ୍ଞାପନରେ ସାମଗ୍ରୀର ମୁଖ୍ୟ ସ୍ୱରୂପ, ଏହାର ଗୁଣାତ୍ମକ ମାନ ଓ ବ୍ୟବହାର ସଂପର୍କରେ ବିଶଦଭାବେ ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇଥାଏ। ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଅତ୍ୟନ୍ତ ବୁଝାଇବା କିମ୍ବା ପ୍ରବର୍ତ୍ତାଇବାରେ ସମୟ ବ୍ୟୟ ନକରି ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକୁ ଶୀଘ୍ର ଶୀଘ୍ର ବିକ୍ରି କରିବାରେ ଏହା ବିକ୍ରେତା ମାନଙ୍କୁ ସାହାଯ୍ୟ କରିଥାଏ।



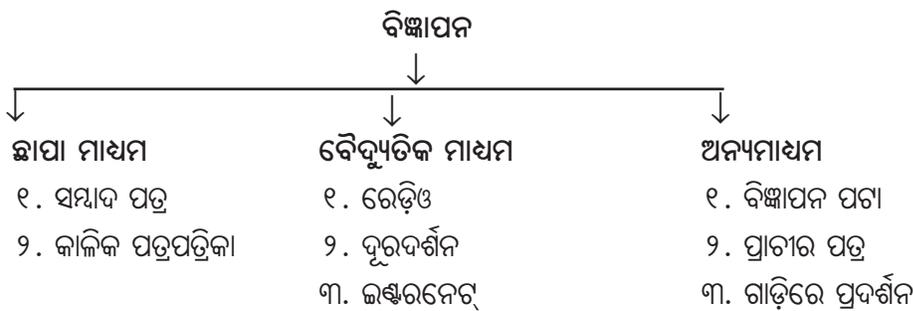
ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୫.୧

ନିମ୍ନଲିଖିତ ବାକ୍ୟଗୁଡ଼ିକ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ସତ୍ୟ ଓ କେଉଁଟି ମିଥ୍ୟା ତାହା ଲେଖ।

୧. ପ୍ରାୟୋଜକ ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ଭାବେ ବିଜ୍ଞାପନ କରିଥାରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ସହିତ ସଂପର୍କ ସ୍ଥାପନ କରନ୍ତି।
୨. ବିଜ୍ଞାପନର ଖର୍ଚ୍ଚ ପ୍ରାୟୋଜକ ବହନ କରନ୍ତି।
୩. ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ତାହାର ବ୍ୟବହାର ସଂପର୍କରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ସଚେତନ କରାଏ।
୪. ପୁରାତନ ଓ ନୂତନ ସମାଗୀ ବିକ୍ରି ବୃଦ୍ଧି କରିବାରେ ବିଜ୍ଞାପନ ସାହାଯ୍ୟ କରେ।
୫. ବିକ୍ରେତା ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବା ବିକ୍ରିକଲାବେଳେ ବିଜ୍ଞାପନ ତାକୁ କିଛି ସାହାଯ୍ୟ କରେ ନାହିଁ।

୧୫.୩ ବିଜ୍ଞାପନର ମାଧ୍ୟମ

ଆପଣ ଯେପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଜାଣିଲେ ଯେ ବିଜ୍ଞାପନ ଗୁଡ଼ିକ ବିଭିନ୍ନ ମାଧ୍ୟମ ଯଥା ସମ୍ବାଦପତ୍ର, ପତ୍ରିକା, ରେଡ଼ିଓ, ଦୂରଦର୍ଶନ ଇତ୍ୟାଦିରେ ପ୍ରକାଶିତ ହୁଏ। ନିମ୍ନ ନକ୍ସା କେତେକ ସାଧାରଣ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମରେ ସୂଚନା ଦିଏ।



ଏହି ସବୁ ମାଧ୍ୟମ ବିଷୟରେ ଆସ ବିଶେଷ ଭାବେ ଜାଣିବା।

କ) ଛାପା ମାଧ୍ୟମ

ବ୍ୟବସାୟୀମାନେ ବହୁଳ ଭାବେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମ ହେଉଛି ଛାପା ମାଧ୍ୟମ। ସମ୍ବାଦ ପତ୍ର, ପତ୍ର-ପତ୍ରିକା ଇତ୍ୟାଦି ଏହି ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମରେ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଏବଂ ଏହାକୁ ଛାପାକଳ ବିଜ୍ଞାପନ ମଧ୍ୟ କୁହାଯାଏ।

୧. ସମ୍ବାଦ ପତ୍ର

ତୁମେମାନେ ନିଶ୍ଚୟ ସମ୍ବାଦପତ୍ର ପଢ଼ିଥିବ। ଆମ ଦେଶରେ ସମ୍ବାଦ ପତ୍ର ଗୁଡ଼ିକ ଇଂରାଜୀ, ହିନ୍ଦୀ ଓ ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ସ୍ଥାନୀୟ ଭାଷାରେ ପ୍ରକାଶ ପାଏ। ଏହା ସମ୍ବାଦ, ମତମତ ଓ ସାମ୍ପ୍ରତିକ ଘଟଣାର ଉତ୍ତର। ସମ୍ବାଦପତ୍ର ମଧ୍ୟ ବିଜ୍ଞାପନର ଅତି ସାଧାରଣ ମାଧ୍ୟମ। ବିଜ୍ଞାପନଦାତା ତାଙ୍କ ତଥ୍ୟ ସମ୍ବାଦପତ୍ରରେ ଦିଅନ୍ତି ଓ ତାହା କୋଟିକୋଟି ଲୋକଙ୍କ କାଫରେ ପହଞ୍ଚେ।



ମଢୁ୍ୟଲ୍-୪

କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ ଓ ବିତରଣ



ଚିତ୍ରଣା

ସୁବିଧା

ସମ୍ବାଦପତ୍ରରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେବାର ନିମ୍ନଲିଖିତ ସୁବିଧାଗୁଡ଼ିକ ଅଛି:

- ୧. ସାଧାରଣତଃ ସମ୍ବାଦପତ୍ରଗୁଡ଼ିକର ବହୁଳ ପ୍ରସାର ଓ ଗୋଟିଏ ସମ୍ବାଦପତ୍ରର ଗୋଟିଏ ବିଜ୍ଞାପନ ଖୁବ୍ ଶୀଘ୍ର ବହୁତ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିପାରିବ ।
- ୨. ଏହାର ବହୁଳ ପ୍ରସାର ଦୃଷ୍ଟିରୁ ବିଜ୍ଞାପନ ଖୁବ୍‌ଶୀଘ୍ର ବହୁତ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିପାରିବ ।
- ୩. ସାଧାରଣତଃ ସମ୍ବାଦପତ୍ର ଗୁଡ଼ିକ ପ୍ରତିଦିନ ପ୍ରକାଶ ପାଆନ୍ତି । ତେଣୁ ଏକା ବିଜ୍ଞାପନ ବାରମ୍ବାର ଛପାଯାଇ ପାରିବ ଓ ତାହା ପାଠକଙ୍କୁ ସ୍ମରଣ କରାଇପାରିବ ।
- ୪. ଅତିକମ୍ ସମୟରେ ନୋଟିସ୍ ଦେଇ ବିଜ୍ଞାପନର ବିଷୟବସ୍ତୁ ସମ୍ବାଦପତ୍ରକୁ ଦିଆଯାଇପାରିବ । ବିଷୟ ବସ୍ତୁରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ମିନିଟର ପରିବର୍ତ୍ତନ ମଧ୍ୟ ସମ୍ଭବ । ଏହା ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଅତ୍ୟନ୍ତ ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳ କରିପାରେ ।
- ୫. ସମ୍ବାଦପତ୍ର ଗୁଡ଼ିକ ବିଭିନ୍ନ ଅଞ୍ଚଳରୁ ଓ ବିଭିନ୍ନ ଭାଷାରେ ପ୍ରକାଶିତ ହୁଏ । ତେଣୁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ବଜାର, ଅଞ୍ଚଳ ଓ ପାଠକମାନଙ୍କୁ ସ୍ଥାନୀୟ ବା ଆଞ୍ଚଳିକ ଭାଷାରେ ନିବେଦନ କରିବାକୁ ଏହା ବିଜ୍ଞାପନ ଦାତା ମାନଙ୍କୁ ଅଧିକ ବିକଳ୍ପ ଯୋଗାଏ ।



Newspaper

ପ୍ରତିବନ୍ଧକ

ସମ୍ବାଦପତ୍ରରେ ପ୍ରକାଶିତ ବିଜ୍ଞାପନର ମଧ୍ୟ କେତେକ ଅସୁବିଧା ଅଛି ତାହା ନିମ୍ନରେ ଉଲ୍ଲେଖ କରାଗଲା ।

- ୧. ସମ୍ବାଦପତ୍ରରେ ପହଞ୍ଚିବା ସଙ୍ଗେ ସଙ୍ଗେ ତାହା ପାଠ କରାଯାଏ ଏବଂ ତା'ପରେ ଘରର ଗୋଟେ କୋଣରେ ରଖିଦିଆଯାଏ । ୨୪ଘଣ୍ଟା ପରେ ଆଉଗୋଟେ ତାଜା ସମ୍ବାଦପତ୍ର ମିଳେ ଏବଂ ଏହା ସମ୍ବାଦ ପତ୍ରର ଜୀବନ କାଳକୁ ଛୋଟ କରିଦିଏ ।
- ୨. ଲୋକମାନେ ପୁଖ୍ୟତଃ ସମ୍ବାଦ ପାଇଁ ସମ୍ବାଦପତ୍ର ପଢ଼ନ୍ତି ଓ ବିଜ୍ଞାପନକୁ କେବେ କେମିତି ରଖିଥାନ୍ତି ।
- ୩. ନିରକ୍ଷର ଲୋକମାନେ ପଢ଼ିପାରନ୍ତି ନାହିଁ, ତେଣୁ ସମ୍ବାଦପତ୍ରର ବିଜ୍ଞାପନ ସେମାନଙ୍କର କୌଣସି କାମରେ ଆସେ ନାହିଁ ।

୨. କାଳିକ ପତ୍ରିକା (ପିରିଓଡ଼ିକାଲ୍ସ)



Periodicals (Magazines)



ଚିତ୍ରଣୀ

କାଳିକ ପତ୍ରିକା ଗୁଡ଼ିକ ନିୟମିତ ଭାବେ ପ୍ରକାଶିତ ହୁଅନ୍ତି, କିନ୍ତୁ ପ୍ରତିଦିନ ପ୍ରକାଶିତ ହୁଅନ୍ତି ନାହିଁ। ଏଗୁଡ଼ିକ ସାପ୍ତାହିକ, ପାଞ୍ଚିକ, ମାସିକ, ଦ୍ୱିମାସିକ, ତ୍ରିମାସିକ କିମ୍ବା ଏପରିକି ବାର୍ଷିକ ଭାବେ ପ୍ରକାଶ ପାଆନ୍ତି। ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ତୁମେ ଅନଲୁକର, ଇଣ୍ଡିଆ ଗୁଡ଼େ, ଫୁଣ୍ଟଲାଲନ, ଯୋଜନା, ସ୍ୱାଗତ, ଫେମିନା ଇତ୍ୟାଦି ନିୟମିତ ଇଂରାଜୀରେ ଏବଂ ଗୃହ ଶୋଭା ନନ୍ଦନ ଓ ଚମ୍ପକ ଇତ୍ୟାଦି ହିନ୍ଦୀରେ ପ୍ରକାଶିତ ପତ୍ରପତ୍ରିକା ଅଛି। ଏହି ସମସ୍ତ କାଳିକ ପତ୍ରିକାର ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ପାଠକ ଅଛନ୍ତି। ତେଣୁ ସେଗୁଡ଼ିକରେ ପ୍ରକାଶିତ ବିଜ୍ଞାପନ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚେ।

ସୁବିଧା

- ୧. ସମ୍ଭାବପତ୍ର ଗୁଡ଼ିକ ଅପେକ୍ଷା କାଳିକଗୁଡ଼ିକର ଜୀବନକାଳ ଅଧିକ, ଏଗୁଡ଼ିକ ଭବିଷ୍ୟତରେ ଦରକାରବେଳେ ଦେଖିବା, ଅବସର ସମୟରେ ପଢ଼ିବା କିମ୍ବା ଆଉଥରେ ପଢ଼ିବା ପାଇଁ ବହୁଦିନ ଧରି ସାଇତି ରଖାଯାଏ।
- ୨. କାଳିକ ପତ୍ରିକାଗୁଡ଼ିକର ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ପାଠକ ଥାଆନ୍ତି। ତେଣୁ ବିଜ୍ଞାପନ ଦାତାମାନେ ତାଙ୍କର ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଜାଣି ପାରନ୍ତି ଏବଂ ସେହି ଅନୁସାରେ କେବଳ ସେମାନଙ୍କ ପସନ୍ଦ ମୁତାବକ ବିଜ୍ଞାପନ ଦିଅନ୍ତି। ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ, ମହିଳା ମାନଙ୍କ ପତ୍ରିକା ଫେମିନାରେ ପୁରୁଷମାନେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ସାମଗ୍ରୀର ବିଜ୍ଞାପନ ଆଦୌ ଦିଆଯାଏ ନାହିଁ। ତେବେ ମହିଳା ମାନେ ବ୍ୟବହାର କରୁଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବାର ବିଜ୍ଞାପନ ଏହି ପତ୍ରିକାରେ ପ୍ରକାଶ ପାଇଥାଏ।

ପ୍ରତିବନ୍ଧକ

- ୧. ପତ୍ରିକାରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଲେ ମହଙ୍ଗାପଡ଼େ।
- ୨. ସମ୍ଭାବପତ୍ରରେ ପ୍ରକାଶ ପାଉଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ଗୁଡ଼ିକ ଯେତେ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚେ, କାଳିକ ପତ୍ରିକାରେ ପ୍ରକାଶ ପାଉଥିବା ବିଜ୍ଞାପନ ଗୁଡ଼ିକ ତା’ଠୁ ଅପେକ୍ଷାକୃତ କମ୍ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚେ।
- ୩. ଏଥିପାଇଁ ବିଜ୍ଞାନର ଲେଖା ଅପେକ୍ଷାକୃତ ଆଗତୁରା ଦେବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ। ତେଣୁ ଶେଷ ମୁହୂର୍ତ୍ତରେ ପରିବର୍ତ୍ତନ ସମ୍ଭବ ନୁହେଁ। ଏହା ପରିବର୍ତ୍ତନଶୀଳତାକୁ ହ୍ରାସ କରେ।

ଖ) ବୈଦ୍ୟୁତିକ ମାଧ୍ୟମ

ଆଧୁନିକ ବଜାର କ୍ଷେତ୍ରରେ ଏହା ଅତ୍ୟନ୍ତ ଲୋକପ୍ରିୟ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମ। ରେଡ଼ିଓ, ଦୂରଦର୍ଶନ ଓ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ଏହାର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ। ଆସ ଏ ବିଷୟରେ ବିଶେଷ ଭାବେ ଜାଣିବା।

୧. ରେଡ଼ିଓ ବିଜ୍ଞାପନ

ଆମେ ସମସ୍ତେ ରେଡ଼ିଓ କଥା ଜାଣିଛେ ଓ ଏଥିରେ ଦିଆଯାଉଥିବା ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀର ବିଜ୍ଞାପନ ଶୁଣିଛେ। ରେଡ଼ିଓରେ ପ୍ରସାରିତ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମଧ୍ୟରେ କ୍ଷୁଦ୍ର ବିରତିଥାଏ ଏବଂ ସେହି ବିରତି ସମୟରେ ବିଭିନ୍ନ ସାମଗ୍ରୀ ଓ ସେବାର ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସାର କାରାଯାଏ। ବିଜ୍ଞାପନ ତାତାଳ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରାୟୋଜିତ କେତେକ ଲୋକପ୍ରିୟ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ରେଡ଼ିଓରେ ପ୍ରସାରିତ ହୋଇଥାଏ।



Radio Advertising



ଚିତ୍ରଣୀ

ସୁବିଧା

- ୧. ଏହା ଅଧିକ ଫଳପ୍ରଦ କାରଣ ଲୋକମାନେ ନିୟମିତ ରେଡ଼ିଓ ଶୁଣନ୍ତି ।
- ୨. ଲେଖି ପଢ଼ି ଜାଣିନଥିବା ନିରକ୍ଷର ଲୋକମାନଙ୍କ ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ଏହା ଉପଯୋଗୀ ।
- ୩. ଏମିତି ସ୍ଥାନ ଅଛି ଯେଉଁଠି ସମ୍ବାଦପତ୍ର ପତ୍ରିକା ପଢ଼ିବା ସମ୍ଭବ ହୁଏ ନାହିଁ କିନ୍ତୁ ତୁମେ ରେଡ଼ିଓ ଶୁଣିପାରିବ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ରାସ୍ତାରେ ଚାଲିବା ବେଳେ କିମ୍ବା ଘରେ କାମ ଗଲାବେଳେ ତୁମେ ରେଡ଼ିଓ ଶୁଣିପାରିବ । କିନ୍ତୁ ସମ୍ବାଦପତ୍ର ପଢ଼ିପାରିବ ନାହିଁ । ସେହିପରି ଗାଡ଼ି ଚଳାଉଥିବା ବେଳେ ରେଡ଼ିଓ ଶୁଣିପାରିବ କିନ୍ତୁ ସମ୍ବାଦପତ୍ର ପଢ଼ିପାରିବ ନାହିଁ ।

ପ୍ରତିବନ୍ଧକ

- ୧. ଜଣେ ନିୟମିତ ଶ୍ରୋତା ଶୁଣିଥିବା କଥା ମନେରଖିପାରନ୍ତି । କିନ୍ତୁ ସାମୟିକ ଶ୍ରୋତାମାନେ ଯାହା ରେଡ଼ିଓରୁ ଶୁଣିଥାନ୍ତି ତାକୁ ଭୁଲିଯାଆନ୍ତି ।
- ୨. ବିଜ୍ଞାପନରେ ଯେଉଁ ବାର୍ତ୍ତା ଦିଆଯାଇଥାଏ, ତାହା ଠିକ୍ ଭାବରେ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିପାରେ । କାରଣ ସାଙ୍ଗେ ସାଙ୍ଗେ ତାକୁ ଆଉଥରେ ଶୁଣିବାର ସୁବିଧା ନଥାଏ । ଅନ୍ୟକିଛି ଗୋଳମାଳ ଯୋଗୁଁ ବାର୍ତ୍ତାଟି ଠିକ୍ ଭାବେ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚିପାରେ ନାହିଁ ।
- ୩. ରେଡ଼ିଓର ଦୃଶ୍ୟଗତ ପ୍ରଭାବ ନଥିବାରୁ ଏହା ଦୂରଦର୍ଶନଠାରୁ ଅପେକ୍ଷାକୃତ କମ୍ ଫଳପ୍ରଦ ।

୨. ଦୂରଦର୍ଶନ ବିଜ୍ଞାପନ

ସୂଚନା ଜ୍ଞାନ କୌଶଳ ଓ ବୈଦ୍ୟୁତିକ ମାଧ୍ୟମରେ ଦୃତ ଅଗ୍ରଗତି ଯୋଗୁଁ ଦୂରଦର୍ଶନ ମାଧ୍ୟମ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ସର୍ବୋଚ୍ଚ ଗହଣୀୟ ହେଉଥିବାରୁ ଦୂରଦର୍ଶନର ପ୍ରଭାବ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଫଳପ୍ରଦ ହୋଇଥାଏ । ଦୂରଦର୍ଶନ ବିଜ୍ଞାପନରେ ସାମଗ୍ରୀ ଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖାଇ ଦିଆଯାଇ ପାରିବ । ସେଗୁଡ଼ିକର ବ୍ୟବହାର ପ୍ରଦର୍ଶନ କରାଯାଇପାରିବ ଓ ସେଗୁଡ଼ିକର ଉପଯୋଗିତା ବର୍ଣ୍ଣନା କରାଯାଇପାରିବ । ରେଡ଼ିଓ ପରି କ୍ଷୁଦ୍ର ବରତି ସମୟରେ ଦୂରଦର୍ଶନରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଖାଇ ଦିଆଯାଇପାରିବ ଏବଂ ବିଜ୍ଞାପନ ଜଣକ ଦ୍ୱାରା ପ୍ରାୟୋଜିତ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ମଧ୍ୟ କରାଯାଇପାରିବ ।



Advertisement of Television

ସୁବିଧା

- ୧. ଏଥିରେ ଶୁଣିବା ଓ ଦେଖିବା ଉଭୟ ସୁବିଧା ଥିବାରୁ ଏହା ସବୁଠୁ ଅଧିକ ଫଳପ୍ରଦ ।
- ୨. ମନକୁଆଁ ସ୍ଲୋଗାନ, ଗୀତ ଓ ନୃତ୍ୟର ଦୃଶ୍ୟ ସହିତ ବିଖ୍ୟାତ ବ୍ୟକ୍ତିମାନେ ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକର ପ୍ରଦର୍ଶନକରୁଥିବାର ଦୂରଦର୍ଶନ ବିଜ୍ଞାପନର ଦୀର୍ଘସ୍ୱାୟୀ ପ୍ରଭାବ ଅଛି । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ଅମୀର ଖାଁଙ୍କ ବିଜ୍ଞାପନ ‘ଅଣ୍ଡାର ଅର୍ଡ କୋକା କୋଲା’କୁ କିଏ ଭୁଲିପାରିବ ନା ସଚିନ୍ ଡେୟୁଲକରଙ୍କ ପେପସି ବିଜ୍ଞାପନକୁ କିଏ ଭୁଲିପାରିବ ?
- ୩. ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ଦୂରଦର୍ଶନ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଓ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ଦ୍ୱାରା ବିଜ୍ଞାପନ ଦାତାଙ୍କ ପାଇଁ ମନପସନ୍ଦର ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଓ ବିଜ୍ଞାପନ ସମୟ ବାଛିବା ପାଇଁ ଅନେକ ପ୍ରକାର ବିକଳ୍ପ ରହିଛି ।
- ୪. ଆଞ୍ଚଳିକ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଗୁଡ଼ିକ ଖୋଲିଯାଇଥିବାରୁ ଯେକୌଣସି ଲୋକ ଏପରିକି ନିରକ୍ଷର ଲୋକମାନେ ମଧ୍ୟ ଏହା ଦେଖି ଓ ଶୁଣି ବୁଝିପାରୁଛନ୍ତି ।

ପ୍ରତିବନ୍ଧକ

- ୧. ଦୂରଦର୍ଶନ ବିଜ୍ଞାପନ ଗୁଡ଼ିକୁ ପ୍ରସ୍ତୁତ କରିବା ତଥା ତାକୁ ଦୂରଦର୍ଶନରେ ପ୍ରସାର କରିବା ସାଧାରଣତଃ ବ୍ୟୟବହୁଳ ।
- ୨. ପ୍ରତ୍ୟେକ ନିର୍ମାତା ତାଙ୍କ ସାମଗ୍ରୀର ବିଜ୍ଞାପନ ଦୂରଦର୍ଶନ ମାଧ୍ୟମରେ କରିବାକୁ ଉଦ୍ୟମ କରୁଥିବାରୁ ଦର୍ଶକମାନଙ୍କୁ ମଧ୍ୟରେ ଏହାର ପ୍ରଭାବ ହ୍ରାସ ପାଉଛି । ବ୍ୟବସାୟିକ ବିରତି ଆସିବା ମାତ୍ରେ ଏବେ ଲୋକେ ଋନେଲ ବଦଳାଇ ଦେଉଛନ୍ତି ।

୩. ଇଣ୍ଟରନେଟ୍

ତୁମେ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବିଷୟରେ ସଚେତନ ଅଛ କି ? ବସ୍ତୁତଃ ଏହା ଯୋଗାଯୋଗ ଓ ଜ୍ଞାନ ସଂଗ୍ରହର ସର୍ବାଧୁନିକ ପ୍ରଣାଳୀ । ତୁମର ଯଦି ଗୋଟିଏ କମ୍ପ୍ୟୁଟର ଥାଏ ଏବଂ ତାକୁ ଯଦି ତୁମେ ଚଳାଇ ଜାଣିଥାନ୍ତି ତେବେ ମୁହୂର୍ତ୍ତକ ଭିତରେ ସାରା ବିବର ସୂଚନା ପାଇପାରିବେ । ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ଜରିଆରେ ତୁମେ ଯେକୌଣସି ନିର୍ମାତା କିମ୍ବା ସେବା ଯୋଗାଣକାରୀଙ୍କ ଓ୍ଵେବସାଇଟ୍ ଠିକଣା ତୁମକୁ ଜଣା ନଥିବ ସେତେବେଳେ ତୁମେ ସର୍ଚ୍ଚ ଇଞ୍ଜିନ୍ କିମ୍ବା ପ୍ରୋଟୋକୋଲ ସାହାଯ୍ୟ ନେଇପାର । ପ୍ରାୟସବୁ ସର୍ଚ୍ଚଇଞ୍ଜିନ୍ କିମ୍ବା ପ୍ରୋଟୋକୋଲରେ ବିଭିନ୍ନ ନିର୍ମାତା ଓ ସେବା ଯୋଗାଣକାରୀମାନେ ସେମାନଙ୍କ ସାମଗ୍ରୀର ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଇଥାନ୍ତି ।



Advertisement on Internet

ସୁବିଧା

- ୧. ଘରେ ବିସି ସାରା ବିଶ୍ୱର ସୂଚନା ପାଇପାରିବ ।
- ୨. ବ୍ୟବହାରକାରୀ ତାଙ୍କ ନିଜର ସୁବିଧା ସମୟରେ ଓ ଆବଶ୍ୟକ ଅନୁସାରେ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଦେଖିପାରିବେ ।

ପ୍ରତିବନ୍ଧକ

- ୧. କମ୍ପ୍ୟୁଟର ବିନା ଏହାକୁ ଦେଖିହେବ ନାହିଁ ।
- ୨. ଏହା ସାଧାରଣ ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ସେତେବେଶୀ ଉପଯୁକ୍ତ ନୁହେଁ ।
- ୩. ନିରକ୍ଷର ବ୍ୟକ୍ତି ଓ ଯେଉଁମାନେ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବ୍ୟବହାର ନଜାଣିଛନ୍ତି ତାଙ୍କ ପାଇଁ ଏହା ଉପଯୁକ୍ତ ନୁହେଁ ।

ଗ. ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ମାଧ୍ୟମ

ରେଡ଼ିଓ ଓ ସମ୍ବାଦପତ୍ର କିମ୍ବା ପତ୍ରପତ୍ରିକା ବ୍ୟତିତ ପୂର୍ବରୁ ଆଲୋଚନା କରିଥିବା ସମସ୍ତ ବିଜ୍ଞାପନର ମାଧ୍ୟମକୁ ସାଧାରଣତଃ ଗ୍ରାହକମାନେ ନିଜଘରେ ବା କୌଣସି କୋଠରୀରେ ଥାଇ ବ୍ୟବହାର କରନ୍ତି । ସମସ୍ତ ମାଧ୍ୟମରେ ବିଜ୍ଞାପନଟି ପାଇବାକୁ ଗ୍ରାହକକୁ କିଛି ପଇସା ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ପଡ଼ିଥାଏ । ତେବେ ଆଉ ଅନ୍ୟ କେତେକ ମାଧ୍ୟମ ଅଛି ଯେଉଁଥି ପାଇଁ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଆଦୌ ପଇସା ଦେବାକୁ ପଡ଼ିନଥାଏ । ସେ ବାହାରେ ବୁଲୁଥିବା ବେଳେ ସେ ପରିବିଜ୍ଞାପନଗୁଡ଼ିକୁ ଦେଖିପାରେ । ବିଜ୍ଞାପନପତ୍ର, ପ୍ରାଚୀର ପତ୍ର ଗାଡ଼ିରେ ପ୍ରଦର୍ଶନ, ଉପହାର ପଦାର୍ଥ ଇତ୍ୟାଦି ଏହି ସବୁ ବିଜ୍ଞାପନ ଭିତରୁ କୋତୋଟି ।



ଚିତ୍ରଣୀ

ମଡୁ୍ୟଲ୍-୪

କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ ଓ ବିତରଣ



ଚିତ୍ରଣୀ

୧. ବିଜ୍ଞାପ ପଟା (ହୋର୍ଡିଂ)

ତୁମେ ରାସ୍ତାରେ ଯିବା ଆସିବା କଲାବେଳେ ଲୁହା ଫ୍ରେମରେ କିମ୍ବା ଛାତ ଉପରେ କିମ୍ବା କାନ୍ଥରେ ବିଜ୍ଞାପନକଟା ଲଗାଯାଇଥିବାର ଦେଖୁଥିବ । ସାଧାରଣତଃ ପଟା ଉପରେ ବିଜ୍ଞାପନର ଚିତ୍ର କରାଯାଇଥାଏ । କିମ୍ବା ବିଦ୍ୟୁତ ଆଲୋକ ଖଞ୍ଜା ଯାଇଥାଏ । ଯେପରି ଏଗୁଡ଼ିକ ଦିନ କିମ୍ବା ରାତିରେ ଦୃଶ୍ୟମାନ ହେବ । ବିଜ୍ଞାପନଦାତାମାନେ ବିଜ୍ଞାପନ ପଟା ଥୁଆଯାଇଥିବା ସ୍ଥାନର ମାଲିକମାନଙ୍କୁ କିଛି ଟଙ୍କା ଦିଅନ୍ତି ।



Advertisement on Hoardings

୨. ପୋଷ୍ଟର (ପ୍ରାଚୀରପତ୍ର)

ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଦୃଷ୍ଟିଆକର୍ଷଣ କରିବା ପାଇଁ ପ୍ରାଚୀରପତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ଛପାକଳରେ ଛପାଯାଇ କାନ୍ଥ, କୋଠାଘର ପୋଲ ଇତ୍ୟାଦି ଉପରେ ଲଗାଇ ଦିଆଯାଇଥାଏ । ଚଳଚ୍ଚିତ୍ର ଦୃଶ୍ୟ ଯାହା ପ୍ରେକ୍ଷାଳୟରେ ପ୍ରଦର୍ଶିତ ହୁଏ ସେ ସବୁ ଦୃଶ୍ୟର ପ୍ରାଚୀରପତ୍ର (ପୋଷ୍ଟର) ଆମ ଦେଶରେ ବହୁସଂଖ୍ୟାରେ ଦେଖିବାକୁ ମିଳେ ।



Advertisement on Posters

୩. ଗାଡ଼ିରେ ବିଜ୍ଞାପନ

ସାଧାରଣ ଲୋକମାନେ ଯାତ୍ରାକରୁଥିବା ବସ ଓ ରେଳ ଗାଡ଼ିରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଲାଗିଥିବା ଆପଣ ଦେଖୁଥିବେ । ବିଜ୍ଞାପନପଟା ଗୋଟିଏ ସ୍ଥାନରେ ସ୍ଥିରଥାଏ କିନ୍ତୁ ଏହା ଗାଡ଼ିଗୁଡ଼ିକ ବିଜ୍ଞାପନକୁ ଗତି ପ୍ରଦାନ କରିଥାନ୍ତି ଏବଂ ବହୁ ସଂଖ୍ୟକ ଲୋକଙ୍କ ପାଖରେ ପହଞ୍ଚାଇଥାନ୍ତି ।



Advertisement on Vehicles



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ ୧୫.୨

- କ. ନିମ୍ନଲିଖିତ ପ୍ରଶ୍ନଗୁଡ଼ିକୁ ଉପଯୁକ୍ତ ଭାବେ ମେଳ କର ।
- ୧. ଗୋଟିଏ ବସରେ ବିଲ୍‌ହାଇଟ ସିମେଣ୍ଟର ବିଜ୍ଞାପନ କ. ବୈଦ୍ୟୁତିକ ମାଧ୍ୟମ
- ୨. ଇଣ୍ଡିଆ ଟୁଡେରେ ଆଇସିଆଇସିଆଇ ବ୍ୟାଙ୍କର ବିଜ୍ଞାପନ ଖ. ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ମାଧ୍ୟମ
- ୩. ଦୂରଦର୍ଶନରେ ମ୍ୟାଗିନ୍‌ଟୁଡ଼ଲ୍‌ସର ବିଜ୍ଞାପନ ଗ. ଛାପା ମାଧ୍ୟମ
- ୪. ସଠିକ୍ ଉତ୍ତରଟି ବାଛି ।
- ୧. ନିମ୍ନଲିଖିତ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ବିଜ୍ଞାପନର ବିଶେଷ ଗୁଣ ନୁହେଁ ।
 - (କ) ବ୍ୟକ୍ତିଗତ ମେସେଜ ଉପସ୍ଥାପନା
 - (ଖ) ଦେୟଯୋଗାଯୋଗର
 - (ଗ) ଉଦ୍ୟୋଗୀସର୍ବଦା ଚିହ୍ନଟ
 - (ଘ) କିଛି ମିଡ଼ିଆ ମାଧ୍ୟମରେ ଯୋଗାଯୋଗ



ଚିତ୍ରଣୀ

୨. ନିମ୍ନ ଲିଖିତ ମଧ୍ୟରୁ କେଉଁଟି ଛାପା ମାଧ୍ୟମର ବିଜ୍ଞାପନରେ ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ନୁହେଁ ।

(କ) ସମ୍ବାଦପତ୍ର (ଖ) କାଳିକ ପତ୍ର (ପିରିଓଡିକାଲ୍)

(ଗ) ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ (ଘ) ପ୍ରାଚୀରପତ୍ର (ପୋଷ୍ଟର)

୩. ନିମ୍ନଲିଖିତ ମଧ୍ୟରୁ ବୈଦ୍ୟୁତିକ ମାଧ୍ୟମ ବିଜ୍ଞାପନରେ କେଉଁଟି ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ଅଟେ ।

(କ) ବିଜ୍ଞାପନ ପତ୍ର (ହୋର୍ଡିଙ୍ଗ୍) (ଖ) ଗାଡ଼ିରେ ବିଜ୍ଞାପନ

(ଗ) ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ (ଘ) ପ୍ରାଚୀରପତ୍ର (ପୋଷ୍ଟର)

୪. ଦୂରଦର୍ଶନରେ ବିଜ୍ଞାପନ ସର୍ବଦା ସହଜ ନୁହେଁ କାରଣ

(କ) ଦୃଶ୍ୟ ସହିତ ସାଉଣ୍ଡ ଇଫେକ୍ଟ୍ (ଖ) ଡାଇରେକ୍ଟ ଆପିଲ

(ଗ) ବ୍ୟୟ ବହୁଳ (ଘ) ସମସ୍ତଙ୍କ ପାଖରେ ଟି.ଭି. ନଥିବା ହେତୁ

୫. ଉପଯୁକ୍ତ ବେତାର ବିଜ୍ଞାପନ ରେ ନାହିଁ

(କ) ଭିଜୁଆଲ ଇଫେକ୍ଟ୍ ଦରକାର (ଖ) ରିମୋଟ୍ ଏରିଆ

(ଗ) ଅଣିଷିତ ଲୋକ (ଘ) ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ କାରଣ କିମ୍ବା ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗ୍ରାହକ

୧୫.୪ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମରେ ଉପଯୁକ୍ତତା

ବିଜ୍ଞାପନଦାତାମାନେ ସେମାନଙ୍କ ସାମ୍ରା ପାଇଁ କେଉଁ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମ ଉପଯୁକ୍ତ ହେବ ତାହା ସ୍ଥିର କରିଥାନ୍ତି । ଏଥିପାଇଁ ସେମାନେ ତାଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ବିଜ୍ଞାପିତ ହେବାକୁ ଥିବା ସାମଗ୍ରୀ ବା ସେବାର ସ୍ୱଭାବ, କାହାପାଇଁ ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସେହି ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ କେତେ ପାଣ୍ଡିର ବରାଦ ଅଛି ଏବଂ ପ୍ରତ୍ୟେକ ମାଧ୍ୟମରେ କେତେ ସମୟ ଓ ସ୍ଥାନ ଅଛି ଏସବୁକୁ ସେମାନେ ନିଶ୍ଚୟ ଧ୍ୟାନ ଦେବେ । ତେବେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମର ଉପଯୁକ୍ତତା ଆସ ନିମ୍ନରେ ଆଲୋଚନା କରିବା:

୧. ସମ୍ବାଦପତ୍ର (ନିୟୁଜ ପେପର): ସାଧାରଣଖାଉଟି ଦ୍ରବ୍ୟପାଇଁ ଏହି ମାଧ୍ୟମଗୁଡ଼ିକ ଉପଯୁକ୍ତ । ନୂତନ ସାମଗ୍ରୀ ବଜାରକୁ ଛଡ଼ାଯିବାବେଳେ ସମ୍ବାଦପତ୍ରର ବିଜ୍ଞାପନ ଅତ୍ୟନ୍ତ ଆବଶ୍ୟକ କାରଣ ଏକସ୍ଥାନ ନିୟମିତ ଭାବେ ଦେଇ ହେବ । ନିକାଶ ବିକ୍ରି ବିନିମୟ ପତ୍ର ଇତ୍ୟାଦି ସମ୍ପର୍କରେ ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ମଧ୍ୟ ସମ୍ବାଦପତ୍ର ଉପଯୁକ୍ତ ।

୨. କାଳିକ ପତ୍ରିକା (ପିରିଓଡିକାଲ୍): କାଳିକ ପତ୍ରପତ୍ରିକାର ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଆବଶ୍ୟକହେଉଥିବା ସାମଗ୍ରୀପାଇଁ ଏଗୁଡ଼ିକ ଉପଯୁକ୍ତ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ରିଡ଼ର ଡାଇଜେଷ୍ଟ ପରି ପତ୍ରିକାରେ ଯେକୌଣସି ବହିର ବିଜ୍ଞାପନ ଦିଆଯାଇପାରିବ କାରଣ ଏହାର ଉଦ୍ଦିଷ୍ଟ ଗ୍ରାହକ ହେଉଛନ୍ତି ପାଠକ । ସେହିପରି ଯେଉଁ ପତ୍ରିକାରେ ବିଶେଷ ଭାବେ ଡିଜାଇନ୍ ଓ ଡେକୋରେସନ୍ ଇତ୍ୟାଦି ସଂପର୍କରେ ଲୋକା ପ୍ରକାଶ ପାଏ ଇଣ୍ଟରିଅର ଡେକୋରେସନ୍ ଆରକିଟେକ୍ଚର ଓ ବିଲ୍ଡିଂମାନେ ସେହିପରି ପତ୍ରିକାରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦିଅନ୍ତି । ବହୁଳ ପ୍ରସାରିତ କାଳିକ ପତ୍ର ପତ୍ରିକା ଗୁଡ଼ିକରେ ଖାଉଟି ଦ୍ରବ୍ୟଗୁଡ଼ିକର ବିଜ୍ଞାପନ ଦିଆଯାଇପାରିବ ।

୩. ରେଡ଼ିଓ: ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ସାମଗ୍ରୀର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ରେଡ଼ିଓ ଉପଯୁକ୍ତ ମାଧ୍ୟମ । ତେବେ ରେଡ଼ିଓ ବିଜ୍ଞାପନ ନିମନ୍ତେ ବିଜ୍ଞାପନ ପ୍ରସାରଣ ସମୟଟା ଅତି ଗରୁଦ୍ୱାର୍ଷ, ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ ସାଧାରଣ କୃଷିକ୍ଷେତ୍ରରୁ ଫେରିଲା ପରେ କୃଷକମାନେ ରେଡ଼ିଓ ଶୁଣନ୍ତି । କୃଷିଜାତ ଦ୍ରବ୍ୟ ଉତ୍ପାଦନ କରୁଥିବା ଯେକୌଣସି ଫାର୍ମ ଏହି ସମୟରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେଇପାରନ୍ତି କିମ୍ବା ଏହି ସବୁ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପ୍ରୟୋଜିତ କରିପାରନ୍ତି ।



ଚିତ୍ରଣୀ

୪. **ଦୂରଦର୍ଶନ:** ଦୂରଦର୍ଶନରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେବାବେଳେ ତାଙ୍କ ସାମଗ୍ରୀପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ଚ୍ୟାନେଲ୍ ଓ କାର୍ଯ୍ୟକ୍ରମ ପସନ୍ଦ କରିବା ବିଜ୍ଞାପନ ଦାତାଙ୍କ ନିମନ୍ତେ ଗରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ । ଉଦାହରଣ ସ୍ୱରୂପ: କାର୍ତ୍ତୁନ୍ ନେଟୱାର୍କ ଚ୍ୟାନେଲରେ ପିଲାମାନଙ୍କ ବ୍ୟବହାର ଉପଯୋଗୀ ସାମଗ୍ରୀର ବିଜ୍ଞାପନ ଦିଆଯାଇ ପାରେ । ସେହିପରି କୌଣସି ସିନେମା କିମ୍ବା ଧାରାବାହିକ ଚଳିଥିବର ସମୟରେ ପାରିବାରିକ ବ୍ୟବହାରରେ ଆସୁଥିବା ସାମଗ୍ରୀଗୁଡ଼ିକର ବିଜ୍ଞାପନ ଦିଆଯାଇପାରିବ । ଗ୍ରାହକ ମାନଙ୍କୁ ଯେଉଁ ସାମଗ୍ରୀ ବିକ୍ରୟ କଲଣବେଳେ ଜୀବନ୍ତ ପ୍ରଦର୍ଶନ ଆବଶ୍ୟକ ଥାଏ ତାହାର ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ ଏହି ମାଧ୍ୟମ ଉପଯୁକ୍ତ ।



ତୁମେ କ'ଣ ଶିଖୁଲ ?

- ସମ୍ଭାବ୍ୟ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ କୌଣସି ସାମଗ୍ରୀ କିମ୍ବା ସେବା କିମ୍ବା ଚିନ୍ତାଧାରା ନିର୍ମାତା କିମ୍ବା ବ୍ୟବସାୟୀ କିମ୍ବା ସେବା ଯୋଗାଣକାରୀଙ୍କ ଦ୍ୱାରା ଉପସ୍ଥାପନ ଇତ୍ୟାଦି ସମସ୍ତ ପ୍ରକ୍ରିୟା ବିଜ୍ଞାପନର ଅନ୍ତର୍ଭୁକ୍ତ ।
- ବିଜ୍ଞାପନ ପାଇଁ କିଛି ଖର୍ଚ୍ଚ କରିବାକୁ ହୁଏ ଏବଂ ଏହି ଖର୍ଚ୍ଚକୁ ନିର୍ମାତା, ବ୍ୟବସାୟୀ କିମ୍ବା ସେବା ଯୋଗାଣକାରୀ ଯେ କି ପ୍ରୟୋଜକ ବା ବିଜ୍ଞାପନଦାତା ଭାବେ ଜଣାଶୁଣା ସେ ବହନ କରନ୍ତି ।
- ସାମଗ୍ରୀ କିମ୍ବା ସେବା କିମ୍ବା ଚିନ୍ତାଧାରା ସଂପର୍କୀୟ ଅନ୍ତର୍ନିହିତ ତଥ୍ୟକୁ ବିଜ୍ଞାପନ କୁହାଯାଏ ।
- ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଜ୍ଞାପନରେ ବିଜ୍ଞାପନଦାତାଙ୍କ ପରିଚୟ ଜଣାଇ ଦିଆଯାଇଥାଏ, ।
- ବିଜ୍ଞାପନର ମୌଳିକ ନୀତି ହେଉଛି ସାମଗ୍ରୀ/ସେବାର ବ୍ୟବହାର ସଂପର୍କରେ ଗ୍ରାହକମାନଙ୍କୁ ଜଣାଇବା ଏବଂ ତଦ୍ୱାରା ତାହା କିଣିବାକୁ ସେମାନଙ୍କୁ ପ୍ରରୋଚିତ କରିବା ।
- କୌଣସି ନୂତନ ସାମଗ୍ରୀ ପାଇଁ ରହିଦା ସୃଷ୍ଟି କରିବା ତଥା ପ୍ରଚଳିତ ସାମଗ୍ରୀର ରହିଦାକୁ ଅବ୍ୟାହତ ରଖିବା ଓ ବୃଦ୍ଧି କରିବା ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ମଧ୍ୟ ବିଜ୍ଞାପନ ପୁରଣ କରେ । ଅବଶେଷରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ବିଜ୍ଞାପନ ବିକ୍ରୀ ବୃଦ୍ଧିକରେ ।
- ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାରର ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମ ଅଛି, ଯଥା: ସମ୍ବାଦପତ୍ର ଓ କାଳିକ ପତ୍ରପତ୍ରିକା (ଛପା ମାଧ୍ୟମ), ରେଡ଼ିଓ, ଦୂରଦର୍ଶନ ଓ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ (ବୈଦ୍ୟୁତିକ ମାଧ୍ୟମ) ଏବଂ ବିଜ୍ଞାପନପତ୍ର ପ୍ରାଚୀର ପତ୍ର, ଗାଡ଼ିରେ ପଦର୍ଶନ ଓ ନିର୍ମାତାଙ୍କ ଉପହାର ପ୍ରଦାନ (ଅନ୍ୟାନ୍ୟ ମାଧ୍ୟମ) । ନିର୍ଦ୍ଦିଷ୍ଟ ସାମଗ୍ରୀପାଇଁ ପ୍ରତ୍ୟେକ ମାଧ୍ୟମର ନିଜସ୍ୱ ସୁବିଧା ଓ ଅସୁବିଧା ଓ ଉପଯୁକ୍ତତା ଅଛି ।



ପାଠ୍ୟାନ୍ତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀ

୧. ବିଜ୍ଞାପନର ଅର୍ଥ କ'ଣ ? ତାହାର ବିଶେଷ ଗୁଣ ଗୁଡ଼ିକ ବର୍ଣ୍ଣନାକର ।
୨. କେଉଁ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମରେ ଦେଖିବା-ଶୁଣିବା ଉଭୟ ପ୍ରଭାବ ଅଛି ?
୩. ଅନ୍ୟମାନେ କେଉଁ ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମକୁ ପସନ୍ଦ କରିବେ ?
୪. ବିଜ୍ଞାପନ କ'ଣ ? ବିଜ୍ଞାପନ କେଉଁ ଉଦ୍ଦେଶ୍ୟ ପୁରଣ କରେ ?
୫. ସମ୍ବାଦପତ୍ର ବିଜ୍ଞାପନର ସୁବିଧା ଓ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଗୁଡ଼ିକ କ'ଣ ?
୬. କାଳିକ ପତ୍ର ପତ୍ରିକାରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦିଆଯିବାରେ ସୁବିଧା ଓ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ କ'ଣ ବୁଝାଅ ?
୭. ରେଡ଼ିଓ ବିଜ୍ଞାପନ କ'ଣ ? ଏହାର ସୁବିଧା ଓ ପ୍ରତିବନ୍ଧକ ଗୁଡ଼ିକ ବର୍ଣ୍ଣନାକର ।
୮. ବିଜ୍ଞାପନର ସଂଜ୍ଞା ପ୍ରଦାନ କର । ଏହାର ସ୍ୱରୂପଗୁଡ଼ିକୁ ବର୍ଣ୍ଣନାକର ।
୯. ପତ୍ରପତ୍ରିକାରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦେବାପାଇଁ ଉପଯୁକ୍ତ ଯେକୌଣସି ୪ଟି ସାମଗ୍ରୀର ନାମ ଲେଖ ।

ବିଜ୍ଞାପନ

୧୦. ବିଜ୍ଞାପନ ମାଧ୍ୟମର ଅର୍ଥ କଣ? ବିଜ୍ଞାପନରେ ବ୍ୟବହୃତ ବିଭିନ୍ନ ପ୍ରକାର ବୈଦୁତିକ ମାଧ୍ୟମ ସଂପର୍କରେ ଲେଖ।
୧୧. ଆଦୌ ପଇସା ଖର୍ଚ୍ଚ ନକରି ଯେଉଁ ବିଭିନ୍ନ ମାଧ୍ୟମଗୁଡ଼ିକ ଜରିଆରେ ଆମେ ତଥ୍ୟ/ସୂଚନା ପାଇଥାଉ ସେଗୁଡ଼ିକ ବିଷୟରେ ବୁଝାଇ କୁହ।



ପାଠଗତ ପ୍ରଶ୍ନାବଳୀର ଉତ୍ତର

- ୧୫.୧ (କ) ମିଛ (ଖ) ସତ୍ୟ (ଗ) ସତ୍ୟ (ଘ) ସତ୍ୟ (ଙ) ମିଛ
- ୧୫.୨ କ. ୧(ଖ) ୨(ଗ) ୩.(କ)
ଖ. ୧(କ) ୨.(ଗ) ୩.(ଗ) ୪(ଗ) ୫. (କ)

ତୁମ ପାଇଁ କାର୍ଯ୍ୟ

- ସମ୍ବାଦ ପତ୍ର, ଦୂରଦର୍ଶନ, ରେଡ଼ିଓ ଓ କାଳିକ ପତ୍ରପତ୍ରିକା ମାଧ୍ୟମରେ ବିଜ୍ଞାପନ ଦିଆଯାଉଥିବା ସାମଗ୍ରୀ / ସେବାଗୁଡ଼ିକର ଏକ ତାଲିକା ପ୍ରସ୍ତୁତ କର।

ମଡ୍ୟୁଲ୍-୪

କ୍ରୟ, ବିକ୍ରୟ ଓ ବିତରଣ



ବିଷୟ