

## डिजिटल विपणन

डॉ. संतोष एकनाथ कर्डक

सहाय्यक प्राध्यापक, वाणिज्य विभाग, एस. व्ही. के. टी. कला, विज्ञान आणि वाणिज्य महाविद्यालय, देवळाली कॅम्प, नाशिक

सारांश: (Abstract): डिजिटल विपणन आजच्या व्यावसायिक वातावरणात एक महत्त्वाची भूमिका बजावत आहे. इंटरनेट आणि सोशल मीडियाच्या विस्तारासह, डिजिटल विपणनाने कंपन्या आणि ग्राहकांमधील संवादाचा एक नवीन मार्ग उघडला आहे. या अभ्यासाचा उद्देश डिजिटल विपणनच्या विविध पैलूंचा, त्याच्या प्रकारांचा आणि परिणामांचा अभ्यास करणे हा आहे. या शोधनिबंधामध्ये डिजिटल विपणनच्या प्रमुख घटकांचा अभ्यास केला आहे. यामध्ये सोशल मीडिया, ईमेल मार्केटिंग, कंटेंट मार्केटिंग, सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (SEO) आणि ऑनलाइन जाहिरातींचे महत्त्व. तसेच, यात डिजिटल विपणननाचे फायदे, आव्हाने आणि भवितव्य इत्यादींचे विश्लेषण केले आहे.

मुख्य संकल्पना (Keywords): डिजिटल मार्केटिंग, सोशल मीडिया, ईमेल मार्केटिंग, कंटेंट मार्केटिंग, सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (SEO), ऑनलाइन जाहिरात, ग्राहक वर्तन, डिजिटल रणनीती, व्यवसाय वाढ, मार्केटिंग तंत्र. उद्दिष्टे:

- डिजिटल विपणनच्या विविध प्रकारांचा अभ्यास करणे.
- डिजिटल विपणनाच्या घटकांची आणि तंत्रांची परिणामकारकता मूल्यांकन करणे.
- डिजिटल विपणनची गरज अभ्यासणे.
- डिजिटल विपणनाशी संबंधित प्रमुख आव्हाने आणि संधींचे मूल्यांकन करणे.
- डिजिटल मार्केटिंगचे भवितव्य जाणून घेणे.

प्रस्तावना:

डिजिटल विपणन म्हणजे इंटरनेट किंवा डिजिटल तंत्रज्ञानाचा वापर करून उत्पादनांची किंवा सेवांची जाहिरात करण्याची प्रक्रिया होय. हे एक नवीन तंत्रज्ञान आहे. जे पारंपरिक विपणनच्या पद्धतींना पूरक ठरते. डिजिटल विपणनामुळे व्यापारी आपले उत्पादन किंवा सेवा जागतिक स्तरावर प्रभावीपणे पोहोचवू शकतात. यासाठी वेगवेगळ्या डिजिटल माध्यमांचा वापर केला जातो. यामध्ये वेबसाइट्स, सोशल मीडिया, सर्च इंजिन्स, ईमेल, मोबाईल ॲप्स आणि इतर डिजिटल प्लॅटफॉर्मचा समावेश होतो.

अ. डिजिटल मार्केटिंगचे प्रकार:

- सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (SEO): सर्च इंजिन ऑप्टिमायझेशन (SEO) म्हणजे आपल्या वेबसाइटची सर्च इंजिनमध्ये रँकिंग सुधारण्यासाठी केले जाणारे काम होय. यामध्ये कीवर्ड

संशोधन, ऑन-पेज आणि ऑफ-पेज ऑप्टिमायझेशन आणि बॅकलिंक्स तयार करणे यांचा समावेश होतो. SEO मुळे आपली वेबसाइट सर्च इंजिनच्या पहिल्या पानावर येण्याची शक्यता वाढते. त्यामुळे अधिक ट्रॅफिक आणि संभाव्य ग्राहक मिळू शकतात.

२. सर्च इंजिन मार्केटिंग / विपणन (SEM):

सर्च इंजिन विपणन म्हणजे पेड अॅडव्हर्टायझिंगच्या माध्यमातून सर्च इंजिनवरून वेबसाइटवर ट्रॅफिक आणणे. यात Google AdWords किंवा Bing Ads सारख्या प्लॅटफॉर्मचा वापर केला जातो. SEM मुळे त्वरित ट्रॅफिक मिळवणे शक्य होते आणि यामुळे आपल्या वेबसाइटची दृश्यता वाढते.

३. सामाजिक माध्यमे विपणन (SMM):

सामाजिक माध्यमे या तंत्रांचा वापर करून उत्पादनांची किंवा सेवांची जाहिरात करणे म्हणजे सामाजिक माध्यमे विपणन होय. सामाजिक माध्यम ही उदा. फेसबुक, ट्विटर, इन्स्टाग्राम, लिंकडइन, यूट्यूब इत्यादींचा वापर करून ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्याचे काम केले जाते. SMM मुळे ग्राहकांशी थेट संवाद साधणे शक्य होते. त्यामुळे ब्रँडची जागरूकता आणि विश्वासार्हता वाढते.

४. कंटेंट / माहिती विपणन:

कंटेंट / माहिती विपणन म्हणजे उपयोगी आणि माहितीपूर्ण कंटेंट/माहिती तयार करून ते ग्राहकांपर्यंत पोहोचवणे. हे कंटेंट / माहिती ब्लॉग्स, व्हिडिओज, ई-बुकस, इन्फोग्राफिक्स इत्यादींच्या स्वरूपात असू शकते. कंटेंट/माहिती विपणनामुळे ब्रँडची ओळख निर्माण होते आणि ग्राहकांशी दीर्घकालीन नातं तयार होऊ शकतं.

५. ईमेल विपणन:

ईमेलद्वारे थेट ग्राहकांशी संवाद साधून उत्पादनांची किंवा सेवांची माहिती देणे म्हणजे ईमेल विपणन होय. हे तंत्रज्ञान प्रभावी आणि कमी खर्चिक आहे. ईमेल विपणनामुळे ब्रँडसना आपली उत्पादने किंवा सेवांचा प्रचार करण्यासाठी एक वैयक्तिकीकृत मार्ग मिळतो.

६. अफिलिएट/सहभागी विपणन:

तृतीय पक्षांच्या माध्यमातून उत्पादनांच्या विक्रीसाठी जाहिरात करणे आणि त्यातून मिळणाऱ्या कमिशनवर आधारित उत्पन्न मिळवणे हे अफिलिएट/सहभागी सहभागी विपणन आहे. यामध्ये भागीदारांना त्यांच्या प्रचारात्मक लिंकद्वारे होणाऱ्या विक्रीसाठी कमिशन दिले जाते.

७. पेड पर क्लिक (PPC):

पेड पर क्लिक (PPC) हे एक अॅडव्हर्टायझिंग मॉडेल आहे. त्यामध्ये जाहिरातदार जाहिरातीवर क्लिक केल्यावर पैसे देतात. हे त्वरित ग्राहक

मिळवण्यासाठी आणि विशिष्ट लक्षित ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी वापरले जाते.

ब) डिजिटल विपणनाची गरज:

डिजिटल विपणनाची गरज दिवसेंदिवस वाढत आहे. त्याचे कारण म्हणजे डिजिटल विपणनाच्या माध्यमातून उत्पादनांची आणि सेवांची जागतिक स्तरावर प्रभावीपणे जाहिरात करणे शक्य आहे. डिजिटल विपणनामुळे खालील गोष्टी साध्य होतात:

१. वेळोवेळी आणि लक्षित ग्राहकांपर्यंत पोहोचणे:

डिजिटल विपणनाच्या माध्यमातून आपण जगाच्या कोणत्याही कोपऱ्यातून ग्राहकांशी संवाद साधू शकतो. डिजिटल विपणन आपल्या उत्पादनाची योग्य लोकांपर्यंत योग्य वेळी पोहोचवण्याची क्षमता देते.

२. कमी खर्चात जास्त परिणाम:

पारंपरिक विपणन पद्धतींच्या तुलनेत डिजिटल विपणन अधिक प्रभावी आणि कमी खर्चिक आहे. त्यामुळे लहान आणि मध्यम उद्योगांसाठी हे अत्यंत फायदेशीर ठरते.

३. डेटा संचयन आणि विश्लेषण:

डिजिटल विपणनामुळे आपण आपल्या ग्राहकांच्या वागणुकीचा आणि आवडी-निवडींचा माहिती गोळा करू शकतो. त्यामुळे आपल्या विपणनाच्या प्रयत्नांमध्ये सुधारणा करण्यासाठी आवश्यक असलेली माहिती मिळवता येते.

४. उत्पादनांच्या कस्टमायझेशनची क्षमता:

डिजिटल विपणनामुळे ग्राहकांच्या आवडीनुसार उत्पादनांचा किंवा सेवांचा कस्टमायझेशन करणे शक्य होते. यामुळे ग्राहकांना त्यांचे वैयक्तिकीकृत अनुभव मिळतात व त्यामुळे ग्राहकांचे समाधान वाढते.

क) डिजिटल विपणनाची फायदे:

डिजिटल विपणनाचे अनेक फायदे आहेत. जे व्यवसायांसाठी अत्यंत महत्त्वाचे आहेत:

१. लक्षित जाहिरात:

डिजिटल विपणनामुळे आपली जाहिरात योग्य वेळी योग्य लोकांपर्यंत पोहोचते. यामुळे आपले विपणनाचे प्रयत्न अधिक परिणामकारक होतात.

२. मोजता येण्याजोगे परिणाम:

डिजिटल विपणनाच्या माध्यमातून मिळणारे परिणाम मोजता येतात. त्यामुळे आपल्या विपणन मोहिमांमधील सुधारणा आणि यशाचे मूल्यांकन करणे शक्य होते.

३. कमी खर्च:

पारंपरिक विपणनाच्या तुलनेत डिजिटल विपणन जास्त प्रभावी आणि कमी खर्चिक आहे. त्यामुळे आपण आपल्या विपणन अंदाज अधिक प्रभावीपणे वापरू शकतो.

४. रिअल-टाइम इंटरॅक्शन:

डिजिटल विपणनामुळे ग्राहकांशी थेट संवाद साधणे शक्य होते. हे तुम्हाला त्यांच्या गरजांनुसार उत्पादने आणि सेवा सादर करण्याची संधी देते

ड) डिजिटल विपणनाची आव्हाने:

डिजिटल विपणनाची काही आव्हाने देखील आहेत.

१. सतत बदलणारी तंत्रज्ञान:

डिजिटल विपणनाच्या तंत्रज्ञानात जलद बदल होत असतात. त्यामुळे या क्षेत्रात कार्यरत राहणे आव्हानात्मक ठरते. नव्या तंत्रज्ञानाच्या बदलांसोबत अद्ययावत राहणे आवश्यक असते.

२. सुरक्षा आणि गोपनीयता:

ग्राहकांच्या माहितीची गोपनीयता आणि सुरक्षा ही डिजिटल विपणनाची मोठी जबाबदारी आहे. माहिती चोरी, हॅकिंग आणि इतर सायबर धोके यामुळे व्यवसायांवर मोठा परिणाम होऊ शकतो.

३. जास्त स्पर्धा:

इंटरनेटवर अनेक ब्रँड्स उपलब्ध असल्यामुळे स्पर्धा खूप तीव्र आहे. यामुळे आपल्या ब्रँडला उठाव देणे कठीण होऊ शकते.

इ) डिजिटल विपणनाचे भवितव्य:

डिजिटल विपणनाचे भवितव्य अत्यंत आशादायक आहे. भविष्यातील डिजिटल विपणनाचे काही मुख्य घटक आहे.

१. कृत्रिम बुद्धिमत्ता (AI):

कृत्रिम बुद्धिमत्तेच्या वापरामुळे डिजिटल विपणन अधिक स्मार्ट होईल. कृत्रिम बुद्धिमत्ता आधारित साधनांमुळे वैयक्तिकीकृत अनुभव देणे, ग्राहकांची वागणूक ओळखणे आणि त्यानुसार मोहिमा तयार करणे सोपे होईल.

२. मशीन लर्निंग:

मशीन लर्निंगच्या मदतीने माहिती विश्लेषण अधिक प्रभावी होईल. यामुळे ग्राहकांच्या आवडीनुसार मोहिमा अधिक प्रभावीपणे सादर करता येतील.

३. आभासी वास्तविकता (VR) आणि ऑगमेंटेड रिअॅलिटी / वर्धित वास्तविकता (AR):

VR आणि AR च्या माध्यमातून ग्राहकांना त्यांच्या अनुभवांचे वास्तविक प्रदर्शन करता येईल. हे ग्राहकांना उत्पादनांच्या खरेदीच्या आधीच त्यांचा अनुभव घेण्याची संधी देईल.

७. निष्कर्ष:

डिजिटल विपणनाने आधुनिक व्यवसायाच्या क्षेत्रात क्रांती घडवून आणली आहे. यामुळे व्यवसायांना आपल्या उत्पादनांची जागतिक स्तरावर जाहिरात करण्यासाठी, ग्राहकांशी थेट संवाद साधण्यासाठी आणि विक्रीत वाढ करण्यासाठी अधिक संधी मिळाल्या आहेत. डिजिटल विपणनामुळे आपल्या ग्राहकांपर्यंत अधिक प्रभावीपणे पोहोचू शकतो आणि त्यांच्याशी दीर्घकालीन नाते निर्माण करू शकतो.

त्याच्या प्रभावी वापरामुळे आपल्या व्यवसायाच्या यशामध्ये मोठी भर पडू शकते.

संदर्भ:

१. Books:

1. Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). *'Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice'*. Pearson Education Limited.
2. Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *'Principles of Marketing'*. Pearson.

२. Journal Articles:

1. Kannan, P. K., & Li, H. (2017). *'Digital marketing: A framework, review and research agenda'*. International Journal of Research in Marketing, 34(1), 22-45.
2. Tiago, M. T. P. M. B., & Veríssimo, J. M. C. (2014). *'Digital marketing and social media: Why bother?'* Business Horizons, 57(6), 703-708.

३. Online Sources:

1. Patel, N. (2021). *'What is Digital Marketing?'* Retrieved from <https://neilpatel.com/what-is-digital-marketing/>
2. HubSpot. (2023). *'The Ultimate Guide to Digital Marketing'*. Retrieved from <https://www.hubspot.com/digital-marketing>

४. Reports:

1. Smart Insights. (2023). *'\*Global Digital Marketing Trends\**. Available at: <https://www.smartinsights.com/>