ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ಗಳ ಕ್ಷಿಪ್ರ ಬೆಳವಣಿಗೆ ನಡುವೆಯೂ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದೇಶದ ಜಿಡಿಪಿಗೆ ಶೇ.22 ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುವ ಹಾಗೂ ಅಸಂಘಟಿತವಾಗಿರುವ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರಾಟ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಭವಿಷ್ಯದ ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ಸಿದ್ಧಗೊಳಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಇಂಟರ್‌ನ್ಯಾಷನಲ್ ಅಡ್ವರ್ಟೈಸಿಂಗ್ ಅಸೋಸಿಯೇಶನ್(ಐಎಎ) ಆಯೋಜಿಸಿದ್ದ 'ಭವಿಷ್ಯದ ಹೊಸ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ವಾತಾವರಣಕ್ಕೆ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ತಂತ್ರಗಳು' ಎಂಬ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ನಡೆಯಿತು. ಈ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣದ ಆಯೋಜನೆಯ ಸಂಪೂರ್ಣ ಹೊಣೆಯನ್ನು 'ವಿಜಯವಾಣಿ' ವಹಿಸಿತ್ತು.

ರಿಟೇಲ್ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕೆ ಬುನಾದಿ

ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ ನಡೆದ ಐಎಎ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣವನ್ನು ವಿಆರ್‌ಎಲ್ ಸಮೂಹ ಸಂಸ್ಥೆ ಎಂಡಿ ಆನಂದ ಸಂಕೇಶ್ವರ, ಐಎಎನ ಶ್ರೀನಿವಾಸನ್ ಕೆ ಸ್ವಾಮಿ, ರಮೇಶ್ ನಾರಾಯಣ್, ವಿಷಯ ತಜ್ಞರಾದ ಶ್ರುತಿ ಕೆ. ಸ್ವಾಮಿ, ಬಿಜು ಕುರಿಯನ್, ರಮೇಶ್ ಜೂಡ್ ಥಾಮಸ್ ಉದ್ಘಾಟಿಸಿದರು.

ಐಎಎ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣ
ವಿಜಯವಾಣಿ ಆತಿಥ್ಯ

ದೇಶದ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಸ್ತಾರದಷ್ಟೇ ಸಂಕೀರ್ಣವಾಗಿದ್ದು, ಅಸಂಘಟಿತವಾಗಿರುವ ಈ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಭವಿಷ್ಯದ ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ಅಣಿಗೊಳಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ನಡೆದ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣದಲ್ಲಿ ಹತ್ತಾರು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಉದ್ಯಮ ಜಗತ್ತಿನ ಏರಿಳಿತಗಳನ್ನು ಕಂಡ ತಜ್ಞರು ಉದ್ಯಮ ಕುರಿತು ವಿಚಾರ ಮಂಡನೆ ಮಾಡಿದರು. ಲಕ್ಷುರಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಜಾಗತಿಕ ಹೆಸರುವಾಸಿಯಾದ ಫ್ರೆಂಚ್ ಸಂಸ್ಥೆ ಎಲ್‌ವಿಎಂಎಚ್‌ನ ಸಹ ಸಂಸ್ಥೆಯಾದ ಎಲ್. ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್ ಏಷ್ಯಾದ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿ ಸದಸ್ಯ ಬಿಜು ಕುರಿಯನ್, ಬೆಂಗಳೂರು ಮೂಲದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಪೀಠೋಪಕರಣ ಮಾರಾಟ ಸಂಸ್ಥೆ ಅರ್ಬನ್ ಲ್ಯಾಡರ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಾಗದ ಉಪಾಧ್ಯಕ್ಷ ವಿ. ವಿಶ್ವನಾಥ್, ನ್ಯೂಯಾರ್ಕ್ ಮೂಲದ ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಜಾಹೀರಾತು ಏಜೆನ್ಸಿ ಜೆ. ಡಬ್ಲ್ಯು ಥಾಮ್ಸನ್ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮುಖ್ಯ ಸೃಜನಶೀಲ ಅಧಿಕಾರಿ ಸೆಂಥಿಲ್ ಕುಮಾರ್, ರಿಟೇಲ್ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆ ಹನ್ಸಾ ರಿಟೇಲ್‌ಸ್ಕೇಪ್‌ನ ಮುಖ್ಯಸ್ಥೆ ಶ್ರುತಿ ಸ್ವಾಮಿ, ಬ್ರ್ಯಾಂಡಿಂಗ್ ಸಂಸ್ಥೆ ಈಕ್ವಿಟರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ ಅಡ್ವೈಸರಿಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಮತ್ತು ಮುಖ್ಯ ಜ್ಞಾನ ಅಧಿಕಾರಿ ರಮೇಶ್ ಜೂಡ್ ಥಾಮಸ್ ವಿಚಾರ ಮಂಡಿಸಿದರು.

ಬೆಂಗಳೂರೂ ಸೇರಿ ರಾಜ್ಯದ ಬಹಳಷ್ಟು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಿಂದ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರಾಟಗಾರರು, ಉದ್ಯಮಿಗಳು, ಜಾಹೀರಾತು ಕ್ಷೇತ್ರದ ಪ್ರಮುಖರು ಹಾಗೂ ಮಾಧ್ಯಮ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಭಾಗವಹಿಸಿದ್ದರು. ರಿಟೇಲ್ ಅಂಗಡಿಯಿಂದ ಚಿನ್ನದ ಅಂಗಡಿವರೆಗೆ, ಪುಸ್ತಕೋದ್ಯಮದಿಂದ ಸಾಫ್ಟ್‌ವೇರ್ ಉದ್ಯಮದವರೆಗಿನ ನಾಯಕರು ರಿಟೇಲ್ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಪ್ರಸಕ್ತ ಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗೂ ಭವಿಷ್ಯದ ಸಿದ್ಧತೆ ಕುರಿತು ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆದರು. ತಜ್ಞರನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸುವ ಮೂಲಕ ಭವಿಷ್ಯದ ಕುರಿತು ಹೊಂದಿದ್ದ ಅನೇಕ ಸಂಶಯಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರ ಪಡೆದರು. ಜಾಹೀರಾತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ರಿಟೇಲ್ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಭವಿಷ್ಯವನ್ನು ಗಟ್ಟಿಗೊಳಿಸಲು ಐಎಎ ಜತೆಗೆ ವಿಜಯವಾಣಿ ಕೈಗೊಂಡ ಉಪಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಪ್ರೇಕ್ಷಕರು ಹಾಗೂ ವಿಷಯ ತಜ್ಞರು ಅಪಾರ ಮೆಚ್ಚುಗೆ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದರು.

IAA Inspiring Excellence in Communications Worldwide

- » ದೇಶದ ಜಿಡಿಪಿಗೆ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕೊಡುಗೆ ಶೇ.22
- » ಕಿರಾಣಿ, ಗೂಡಂಗಡಿಗಳ ಕೊಡುಗೆಯೇ ಹೆಚ್ಚು
- » ವಾರ್ಷಿಕ ಶೇ. 8-9 ಬೆಳವಣಿಗೆ
- » ದೇಶದಲ್ಲಿವೆ 1.3 ಕೋಟಿ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರಾಟ ಘಟಕ
- » ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗೆಗಿನ ಆಸಕ್ತಿ ಹೆಚ್ಚಿಸಿದ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣ

ವಿಆರ್‌ಎಲ್ ಸಮೂಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕ ಆನಂದ ಸಂಕೇಶ್ವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯ

ಸವಾಲುಗಳಿಂದ ಅವಕಾಶ ಸೃಷ್ಟಿ...

ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಆಗಮಿಸಿದ ಗಣ್ಯರು ಹಾಗೂ ಸಭಿಕರಿಗೆ ವಿಆರ್ ಎಲ್ ಸಮೂಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕ ಆನಂದ ಸಂಕೇಶ್ವರ ಹೃದಯಪೂರ್ವಕ ಸ್ವಾಗತ ಕೋರಿದರು.

ಬಳಿಕ ಮಾತನಾಡಿದ ಅವರು, ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರಸಕ್ತ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗೂ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸಬಹುದಾದ ಸವಾಲುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲು ಈ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣ ಆಯೋಜಿಸಲಾಗಿದೆ. ಭಾರತ ಹಿಂದೆಂದಿಗಿಂತಲೂ ವಿಶ್ವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ತೆರೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ. ಇಂತಹ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ ಸವಾಲುಗಳೂ ಹೆಚ್ಚಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ, ಅವಕಾಶಗಳೂ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗುತ್ತವೆ. ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವಪೂರ್ಣವಾದ ಇಂತಹ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣವನ್ನು ಜಾಗತಿಕ ಸ್ಟಾರ್ಟ್‌ಅಪ್ ನಗರವಾದ ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ ಆಯೋಜಿಸಲು ಹೆಮ್ಮೆಯೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಸಹಕರಿಸುತ್ತಿರುವ ಐಎಎ ಭಾರತೀಯ ಶಾಖೆಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಹಾಗೂ ಎಲ್ಲ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳು. ರಾಜ್ಯದ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ, ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಹಾಗೂ ಜಾಹೀರಾತುದಾರರು ಸದೃಢವಾಗಲಿ ಎಂಬುದು ನಮ್ಮ ಆಶಯ ಎಂದು ಹೇಳಿದರು.

ಶ್ರೀನಿವಾಸನ್ ಕೆ. ಸ್ವಾಮಿ ಅಭಿಪ್ರಾಯ

ಅಸಂಘಟಿತ ಸಮೂಹ ಸಂರಕ್ಷಿಸುವ ಹೊಣೆ ನಮ್ಮದು

ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಉದ್ಘಾಟನೆ ನಂತರ ಪ್ರಾಸ್ತಾವಿಕವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿದ ಐಎಎ ಭಾರತೀಯ ಶಾಖೆಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷ ಹಾಗೂ ಏಷ್ಯಾ ಪೆಸಿಫಿಕ್‌ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ವಿಭಾಗದ ಉಪಾಧ್ಯಕ್ಷ ಶ್ರೀನಿವಾಸನ್ ಕೆ. ಸ್ವಾಮಿ, ಐಎಎ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಆರ್‌ಎಲ್ ಸಮೂಹ ಹಾಗೂ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ನಿರ್ದೇಶಕ ಆನಂದ ಸಂಕೇಶ್ವರ ಅವರ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಮುಕ್ತಕಂಠದಿಂದ ಶ್ಲಾಘಿಸಿದರು. ಉದ್ಯಮ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಬಾರಿ ಹೊಸ ಮೈಲುಗಲ್ಲನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತ ನಂ.1 ಆಗಿರುವುದಕ್ಕೆ ಅಭಿನಂದಿಸಿದರು.

ದೇಶದ ಒಟ್ಟು ರಿಟೇಲ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಬಹುಪಾಲು ಅಸಂಘಟಿತವಾಗಿದೆ. ಈ ಬೃಹತ್ ಗುಂಪನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸುವ ಹಾಗೂ ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಹೊಣೆ ನಮ್ಮ ಮೇಲಿದೆ. ನಮ್ಮದೇ ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಒಂದಾದರೂ ಉತ್ಪನ್ನವಿರುವಂತೆ ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ವಿಶೇಷ ಆಫರ್ ನಮ್ಮಲ್ಲಿರಬೇಕು. ಭೌತಿಕ ಮಳಿಗೆ ಜತೆಗೆ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲೂ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸಿದರೆ ಭವಿಷ್ಯದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಒಳಿತು ಎಂದರು.

ಐಎಎ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣದಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಂಡಿದ್ದ ಉದ್ಯಮಿಗಳು.

ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಿ

ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟ ಉತ್ತಮವಾಗಿದ್ದರೆ ಸಾಲದು. ಅವು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುವಂತಿರಬೇಕು. ಅವರ ಜೇಬಿಗೆ ಹೊರೆಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಹೇಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತೇವೆ ಎಂಬುದರ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮ ವೃದ್ಧಿಯಾಗುತ್ತದೆ. ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಉದ್ದಿಮೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಅನುಭವ ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಆಧುನಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಬಳಸಿ ಅತ್ಯಂತ ಮನೋಜ್ಞವಾಗಿ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಬಹುದು. ಮಳಿಗೆಯಲ್ಲಿರುವ ವಸ್ತುವನ್ನು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮೂಲಕವೇ ಅನುಭವಿಸುವಂತೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಹೊಸ ಬಿಜಿನೆಸ್ ಐಡಿಯಾಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟು ಹಾಕಲು ಈ ರೀತಿಯ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣ ಅನುಕೂಲವಾಗಲಿದೆ. ನಾನು ಈ ವಿಚಾರ ಸಂಕಿರಣದಲ್ಲಿ ಭಾಗಿಯಾಗಿದ್ದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಖುಷಿಯಾಗುತ್ತದೆ.

| ಶ್ರುತಿ ಸ್ವಾಮಿ ಮುಖ್ಯಸ್ಥೆ, ಹನ್ಸಾ ರಿಟೇಲ್ ಸ್ಕೇಪ್

ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್‌ಗಳೇ ಆಸ್ತಿ

ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್‌ಗಳೇ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಬಹುದೊಡ್ಡ ಆಸ್ತಿ. ಗ್ರಾಹಕರು ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್‌ಗಳಿಗೆ ಮಾರುಹೋಗಿರುವುದೇ ಇದಕ್ಕೆ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣ. ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಲಾಭ ಗಳಿಸಬೇಕಾದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಸ್ವರೂಪವನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ಇದೆ. ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಿಂದ ರಿಟೇಲ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು ಹಾಗೂ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳ ಕುರಿತು ಮುಕ್ತ ಚರ್ಚೆಗೆ ಅವಕಾಶ ಸಿಕ್ಕಂತಾಯಿತು. ವಿಜಯವಾಣಿ ಈ ರೀತಿಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಆಯೋಜಿಸುವ ಮೂಲಕ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಬಗೆಗಿನ ಆಸಕ್ತಿ ಹುಟ್ಟುಹಾಕುತ್ತಿದೆ.

| ರಮೇಶ್ ಜೂಡ್ ಥಾಮಸ್ ಅಧ್ಯಕ್ಷ, ಈಕ್ವಿಟರ್ ವ್ಯಾಲ್ಯೂ ಅಡ್ವೈಸರಿ

ಮಳಿಗೆಗಳ ಸ್ವರೂಪ ಬದಲಾಗಲಿ

ಆಧುನಿಕ ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಮಳಿಗೆಗಳ ಸ್ವರೂಪ ಬದಲಾಯಿಸಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರು ಹಿಂದಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜಾಗೃತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಮಳಿಗೆ ಬಾಡಿಗೆ, ಪರವಾನಗಿಗಳು, ಕಡಿಮೆ ಲಾಭ ಪ್ರಮಾಣಗಳಿಲ್ಲದರ ನಂತರವೂ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತಕ್ಕೇ ಮಹತ್ವ ನೀಡಬೇಕು. ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಸವಾಲುಗಳಿರುವುದರಿಂದ ಅನುಭವದ ಮೂಲಕವೇ ಬಗೆಹರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಿದೆ. ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಮಳಿಗೆ ಹಾಗೂ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲೂ ವ್ಯಾಪಾರ ನಡೆಸುವವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಸ್ಮಾರ್ಟ್ ಕೆಲಸಗಾರರು, ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಮಾತ್ರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಾರೆ. ರಿಟೇಲ್ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಉದ್ಯಮಿಗಳು, ಜಾಹೀರಾತುದಾರರನ್ನು ಒಂದೇ ವೇದಿಕೆಯಲ್ಲಿ ತಂದಿರುವುದು ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ. ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿಜಯವಾಣಿ ಹಾಗೂ ಐಎಎ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಕಾರ್ಯ ನಡೆಸಿವೆ.

| ಬಿಜು ಕುರಿಯನ್ ಆಡಳಿತ ಮಂಡಳಿ ಸದಸ್ಯ, ಎಲ್. ಕ್ಯಾಪಿಟಲ್ ಏಷ್ಯಾ

ನಂಬಿಕೆ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ

ಉತ್ತಮ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್, ಪ್ಯಾಕೇಜಿಂಗ್ ಹಾಗೂ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಅವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಸುಲಭವಾಗಿ ಲಭಿಸುತ್ತವೆ ಎಂಬುದರ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಉದ್ಯಮದ ಸಫಲತೆ ಸೂತ್ರ ಅಡಗಿದೆ. ಜಾಹೀರಾತು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಮಾನಸಿಕವಾಗಿ ಸಿದ್ಧಗೊಳಿಸಬೇಕು. ಜಾಹೀರಾತಿನಲ್ಲಿರುವ ವಿಷಯ ಸತ್ಯವಾಗಿರಬೇಕು. ಮಳಿಗೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕ ಆಗಮಿಸಿದಾಗ ಅವರ ನಂಬಿಕೆಗೆ ಯಾವುದೇ ಚ್ಯುತಿ ಬಾರದಂತೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ವಹಿಸಬೇಕು. ಮಳಿಗೆಗೆ ಆಗಮಿಸಿದ ನಂತರವೂ ಸಾವಿರಾರು ವಸ್ತುಗಳ ಪೈಕಿ ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಉತ್ತಮ ವಸ್ತುವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕ ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದನ್ನೂ ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕು.

| ವಿ. ವಿಶ್ವನಾಥ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಭಾಗದ ಉಪಾಧ್ಯಕ್ಷ, ಅರ್ಬನ್ ಲ್ಯಾಡರ್

ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಪ್ರಸ್ತುತಿ ವಿಧಾನ ಮುಖ್ಯ

ರಿಟೇಲ್ ಕ್ಷೇತ್ರ ಇಂದು ಸಾಕಷ್ಟು ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತಿದೆ. ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ಅನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಬೇಕಾದಲ್ಲಿ ಆ ಉತ್ಪನ್ನ ಕುರಿತು ಜನರಲ್ಲಿ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸುವುದು ಮುಖ್ಯ. ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುತ್ತೀರಿ ಎಂಬುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಸೃಜನಶೀಲ ಜಾಹೀರಾತು ರೂಪಿಸಿ ಆ ಮೂಲಕ ಉತ್ಪನ್ನವನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವುದಾದರೆ ಯಶಸ್ಸು ಕಾಣಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಎದುರಾಗುವ ಸಂಕಷ್ಟಗಳನ್ನು ತಜ್ಞರು ವಿವರಿಸುವ ಇಂತಹ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಅತ್ಯಂತ ಶ್ಲಾಘನೀಯ. ಉದ್ಯಮ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಗುಣವರ್ಧನೆಗೆ ಐಎಎ ಹಾಗೂ ವಿಜಯವಾಣಿ ಕೈಗೊಂಡ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಅಭಿನಂದನೆ.

| ಸೆಂಥಿಲ್ ಕುಮಾರ್ ಜೆಡಬ್ಲ್ಯೂಟಿ ಇಂಡಿಯಾ ಸಿಸಿಒ