Chart 1
Broad Market Segmentation

യാണ് 'സൂപ്പർ ഓറിയന്റഡ് മാർക്കറ്റിംഗ്' എന്നു പറയുന്നത്. അതാണ് മിക്ക ബിസിനസുകളും പ്രയോഗിക്കുന്നത്.

ഇനി മറ്റൊരു തരം മാർക്കറ്റിംഗ് കൂടിയുണ്ട്. അതിനെയാണ് 'ബയർ ഓറിയന്റഡ് മാർക്കറ്റിംഗ്' എന്ന് വിളിക്കുന്നത്.

നിങ്ങളൊരു വിപണി മേധാവിത്വ മുള്ള അവസ്ഥയിലല്ലെങ്കിൽ വാങ്ങുന്ന വർക്ക് വിതരണക്കാരേക്കാൾ കൂടുതൽ മേധാവിത്വം ഉണ്ടാകും എന്ന വിശ്വാസ മാണ് ഇത്തരം മാർക്കറ്റിംഗിന്റെ അടിസ്ഥാനം.

മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റേഷൻ എങ്ങനെ?

വാങ്ങുന്നവർ ഒരിക്കലും സേവന ങ്ങളുടെയും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെയും നിർമാണ ചെലവുകളെ കുറിച്ച് നോക്കാ

ഉൽപ്പന്നത്തിന് അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തിന് എത്രത്തോളം പ്രശ്നങ്ങൾ മറികടക്കാൻ സാധിക്കുന്നുവോ അത്രത്തോളം മൂല്യം ഉയരും. അതനുസരിച്ച് ഉയർന്ന തുക നൽകാൻ വാങ്ങുന്നവർ തയാറാകും

നില്ല. പകരം ഈ സേവനം അല്ലെങ്കിൽ ഉൽപ്പന്നം ഉപഭോക്താക്കളുടെ എന്തൊക്കെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം കാണുമെന്നും അതിന്റെ ഫലപ്രാപ്തി എന്തെന്നുമായിരിക്കും ചിന്തിക്കുന്നത്.

ഉൽപ്പന്നത്തിന് അല്ലെങ്കിൽ സേവനത്തിന് എത്രത്തോളം പ്രശ്നങ്ങൾ മറികടക്കാൻ സാധിക്കുന്നുവോ അത്രത്തോളം മൂല്യം ഉയരും. അതനുസരിച്ച് ഉയർന്ന തുക നൽകാൻ വാങ്ങുന്നവർ തയാറാകുകയും ചെയ്യും. അങ്ങനെ നോക്കുമ്പോൾ മാർക്കറ്റിംഗിന്റെ കർത്തവ്യമെന്നു പറയുന്നത് മറ്റുള്ള ഉൽപ്പന്ന, സേവനങ്ങളേക്കാൾ ഉയർന്ന മൂല്യം വാങ്ങുന്നവരിൽ ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുക എന്നതാണ്.

എന്നാൽ മാർക്കറ്റിംഗ് ചെയ്യുന്നതിനു മുൻപ് വിപണിയിലുള്ള വിവിധ തരം ഉപഭോക്താക്കളെ കുറിച്ചും അവരുടെ പ്രശ്നങ്ങളെ കുറിച്ചും ആഴ്ന്ന മനസിലാക്കിയിരിക്കണം. അതായത് ശരിയായ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റേഷൻ ചെയ്തിരിക്കണം.

ഇത് കുറച്ചു കൂടി വ്യക്തമായി മനസിലാക്കുന്നതി നായി കൊഴിക്കോട് ബീച്ചിനു സമീപം റെസ്റ്റോറന്റ് തു ടങ്ങുന്ന ഒരു സംരംഭകന്റെ ഉദാഹരണം പരിശോധിക്കാം.

റെസ്റ്റോറന്റ് നടത്തുന്ന സംരംഭകൻ റെസ്റ്റോറന്റി ന്റെ ഇൻ-ഹൗസിംഗ് മാർക്കറ്റിന്റെ ശരിയായ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റേഷൻ നടത്താൻ തീരുമാനിച്ചു. അതാണ് ചാർട്ട് 2 ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നത്.

മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റേഷൻ നടത്തിയ ശേഷം അദ്ദേ ഹം തന്നെ അതിശയിച്ചു കാരണം അത്രയും വ്യത്യ സ്തമായ നിരവധി മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റുകളിലാണ് സേവനം ചെയ്യുന്നത്. ഓരോ മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റിനും പരിഹരിക്കാൻ വിവിധ പ്രശ്നങ്ങളും നേടാൻ ആഗ്രഹ ങ്ങളുമുണ്ടായിരുന്നു.

ഈ അറിവ് പ്രത്യേക ഓഫറുകളുമായി ഓരോ സെഗ്മെന്റിലേക്കും കടന്നു ചെല്ലാനും അതുവഴി വിൽ പ്പനയും ലാഭവും ഉയർത്താനും അയാളെ സഹായിച്ചു.

ചാർട്ട് 2 ൽ നിങ്ങൾക്ക് കാണാൻ സാധിക്കുന്ന തു പോലെ ശരിയായ മാർക്കറ്റിംഗിന് ഒഴിച്ചുകൂടാനാ കാത്ത ടൂളാണ് മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റേഷൻ. ഇത് സംരം ഭകരെ ബിസിനസിന്റെ വിൽപ്പനയും ലാഭവും കൂട്ടാൻ സഹായിക്കും. ■

ഇന്ത്യയിലും ജി.സി.സി രാജ്യങ്ങളിലുമായി സ്വന്തമായ ബിസിനസ് മോഡലുകൾ വളർത്തിയെടുക്കുന്നതിനുവേണ്ടി ദീർഘകാല അടിസ്ഥാനത്തിൽ സംരംഭകരുമായി ചേർന്ന് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ബിസിനസ് അക്സിലറേറ്ററാണ് ലേഖകൻ.

ജോൺ IIM (L) നിന്ന് PGDM എടുത്തതിനു ശേഷം ബിസിനസ് അക്സിലറേറ്ററായി പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ചു അതുപരം ഗ്രീൻസ്റ്റിറ് കൺസൾട്ടിംഗ് ഗ്രൂപ്പിന്റെ ചീഫ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസറാണ്. website: www.no-debtor-results.com, email: tonyphilip@gmail.com

With the development of Vizhinjam Container Terminal, there arise a Conducive environment for development of Port Led Industrialisation and Community Development. The port will open the doors to large Vistas of Industrial Development. The CII conference aims to channelize Hon'ble CM's vision in the identified areas through discussion of various stakeholders, port sector experts and industrial experts. The conference will play a key role in highlighting the role of port led development for faster and sustainable economic growth for Vizhinjam.

KEY HIGHLIGHTS

- More than **100 key decision makers & investors**
- **3 Technical** sessions and special **B2B & B2G sessions**
- An exclusive **CEOs' Forum** with **Senior Govt. Officials**
- Overseas delegation from **Netherlands**

KEY SESSIONS

- Port Led Industrialisation in Vizhinjam Context
- Maritime Board's Vision for Kerala & Scope of Costal Transport
- Project Sagarmala
- Port Led Area and Community Development
- Auxiliary facilities development for Vizhinjam Port
- Case Study on Port City Development

FOR FURTHER DETAILS, CONTACT

Mr Sajan S
Confederation of Indian Industry (CII)
Trivandrum Zonal Office
No.2 Golf Links Road, Kowdiar, Trivandrum - 695003
Phone : +91 471 2438923 / 24; Mob: +91 98476 52288
E-Mail : sajan.s@cii.in ; ciitvm@cii.in

Principal Sponsor: adani
Associate Sponsor
Co-Sponsor: IndianOil

For Registration, Log on to : **www.ciiportconference.in**