

- જશ્વાબંધ વેપારીની સેવાઓ :
- જશ્વાબંધ વેપારીની સેવાઓનું નીચે મુજબ વર્ગીકરણ થઈ શકે :
 - (અ) જશ્વાબંધ વેપારીની ઉત્પાદકને સેવાઓ
 - (બ) જશ્વાબંધ વેપારીની ધૂટક વેપારીને સેવાઓ
- (અ) જશ્વાબંધ વેપારીની ઉત્પાદકને સેવાઓ :

□ (અ) જશ્વાબંધ વેપારીની ઉત્પાદકને સેવાઓ :

1. મોટા જશ્વામાં વરદી (ઓર્ડર) :

➤ જશ્વાબંધ વેપારી અનેક છૂટક વેપારીઓ પાસેથી ઓર્ડર
મેળવી ઉત્પાદકને મોટા જશ્વામાં માલ પૂરો પાડવાનો ઓર્ડર
આપે છે. આથી ઉત્પાદકને માલના વેચાણ માટે
પ્રયાસો કરવા પડતા નથી.

2. બજરની માહિતી :

- જથ્થાબંધ વેપારી છુટક વેપારીઓ દ્વારા બજરના ગાઢ સંપર્કમાં હોય છે.
- છુટક વેપારીઓ પાસેથી ગ્રાહકોની વસ્તુની માંગ, અભિરુચિ, પસંદગી-નાપસંદગી, ફેશન વર્ગેરેની માહિતી મેળવીને જથ્થાબંધ વેપારી ઉત્પાદકને પહોંચાડે છે.

➤ આ માહિતીને આધારે ઉત્પાદક માલના સંદર્ભમાં યોગ્ય ફેરફારો કરી શકે છે.

3. માલના સંગ્રહમાંથી મુક્તિ :

➤ જશ્વાબંધ વેપારી ઉત્પાદક પાસેથી મોટા જશ્વામાં માલ ખરીદે છે અને પોતાના ગોદામમાં તેનો સંગ્રહ કરે છે.

➤ આ રીતે જશ્વાબંધ વેપારીને કારણે ઉત્પાદકે માલનો સંગ્રહ કરવો પડતો નથી.

4. વેચાણની ચિંતામાંથી મુક્તિ :

➤ જશ્વાબંધ વેપારી મોટા જશ્વામાં માલની ખરીદી કરી ઉત્પાદકને નાના જશ્વામાં વેચાણ કરવાની જવાબદારી અને ચિંતામાંથી મુક્ત કરે છે.

5. મૂડીની છૂટ :

➤ જશ્વાબંધ વેપારી ઉત્પાદક પાસેથી માલની ખરીદી કરતાં અગાઉથી નાણાંની ચુકવણી કરે છે. તેથી ઉત્પાદકને મૂડીની છૂટ રહે છે.

6. જોખમોમાંથી મુક્તિ :

- જશ્વાબંધ વેપારી ઉત્પાદક પાસેથી માલની ખરીદી કરી પોતાના ગોદામમાં માલનો સંગ્રહ કરે છે.
 - આથી ઉત્પાદકને માલમાં ઘટ, બગાડ, માલને નુકસાન વગેરે જોખમોનો સામનો કરવો પડતો નથી.
- (બ) જશ્વાબંધ વેપારીની છૃટક વેપારીને સેવાઓ :

1. જરૂરિયાત પ્રમાણે માલ :

➤ જશ્વાબંધ વેપારી છુટક વેપારીને જરૂરિયાત મુજબ પૂરતા જશ્વામાં માલ પૂરો પાડે છે. પરિણામે છુટક વેપારીએ માલનો સંગ્રહ કરવો પડતો નથી.

2. શાખ પર માલ :

➤ જશ્વાબંધ વેપારી છુટક વેપારીને શાખ પર માલ આપે છે. આથી છુટક વેપારી ઓછી મૂડીએ વેપાર કરી શકે છે.

3. જાહેરાત ખર્ચમાં ઘટાડો :

- જશ્નાબંધ વેપારી ઘણી વખત માલની જાહેરાત અને
વેચાણવૃક્ષિના પ્રયત્નો કરે છે.
- આથી તેનો લાભ છૂટક વેપારીને મળે છે તેમજ છૂટક
વેપારીના જાહેરાત ખર્ચમાં ઘટાડો થાય છે.

4. ફરિયાદોનો નિકાલ :

- છુટક વેપારી ગ્રાહકો તરફથી મળેલ ફરિયાદો, મુશ્કેલીઓ વગેરેની માહિતી જશ્વાબંધ વેપારી દ્વારા ઉત્પાદકને પહોંચાડે છે.
- પરિણામે ગ્રાહકોની ફરિયાદોનો ઝડપી નિકાલ આવી શકે છે.

5. જોખમોમાંથી મુક્તિ :

- જશ્વાબંધ વેપારી માલસંગ્રહની જવાબદારી ઊંઘે છે.

➤ તથી માલમાં ઘટ, બગાડ, નુકસાન, ભાવમાં ફેરફાર વર્ગે રે
જોખમો જશ્વાબંધ વેપારી ઉઠાવે છે. તથી છૂટક વેપારી તેમાંથી
મુક્ત થાય છે. છે.

6. માર્ગદર્શન :

➤ જશ્વાબંધ વેપારી પોતાના જ્ઞાન અને અનુભવનો લાભ છૂટક
વેપારીને આપે છે. એ. ટી., માલનો ભાવ, તેનો ઉપયોગ, વેચાણ
વર્ગે

(2) છૂટક વેપારનો અર્થી આપી છૂટક વેપારીની જશ્વાબંધ વેપારી અને ઉત્પાદકને સેવાઓ સમજાવો.

- છૂટક વેપારનો અર્થ :
 - જે વેપારી જશ્વાબંધ વેપારી પાસેથી છૂટક કે મોટા જશ્વામાં માલ ખરીદી ગ્રાહકોને જોઈતા પ્રમાણમાં માલ વેચે તેને છૂટક વેપાર કે છૂટક વેપારી કહે છે.
 - છૂટક વેપારી નાના જશ્વામાં માલની ખરીદી કરી ગ્રાહકોને ખૂબ જ નાના જશ્વામાં માલનું વેચાણ કરે છે.

ઉત્પાદક કે
જથ્થાબંધ વેપારી

છેવટનો ગ્રાહક

બંને વચ્ચે કડીકૃપ
છુટક વેપારી

- છૂટક વેપારીની જશ્વાબંધ વેપારી અને ઉત્પાદકને સેવાઓ :
- 1. બજાર અંગેની માહિતી :
- છૂટક વેપારી ગ્રાહકોના પ્રત્યક્ષ સંપર્કમાં હોય છે. આથી તે જશ્વાબંધ વેપારીને ગ્રાહકોની જરૂરિયાતો, અલિરુદ્ધિ, ફેશન, વસ્તુની માંગ, પસંદગી વગેરેની માહિતી આપે છે.
- જશ્વાબંધ વેપારી આ માહિતી ઉત્પાદકોને પહોંચાડે છે.

2. જાહેરાતમાં મદ્દરૂપ :

➤ છૂટક વેપારી પોતાની દુકાન પર ઉત્પાદક અને જશ્વાબંધ વેપારીનાં બોડ, ચોપાનિયાં, નમૂના વગેરે લગાવે છે. આ રીતે તેઓની જાહેરાતનું કાર્ય છૂટક વેપારી કરે છે.

3. શાખપાત્રતામાં વધારો :

➤ જે જશ્વાબંધ વેપારી કે ઉત્પાદક સારી ગુણવત્તાવાળો માલ વાજબી ભાવે પૂરો પાડતા હોય તેમનો માલ ખરીદી છૂટક વેપારી ગ્રાહકોને તેનું વેચાણ કરે છે.

➤ પરિણામે જથ્થાબંધ વેપારી અને ઉત્પાદકની
શાખપાત્રતામાં વધારો થાય છે.

(3) છૃટક વેપારના ફાયદા અને મર્યાદાઓ સમજવો.

➤ છૃટક વેપારના ફાયદા (લાભ) નીચે મુજબ છે:

1. પસંદગીની તક :

➤ છૃટક વેપારી ગ્રાહકોની જરૂરિયાત મુજબ અનેક ઉત્પાદકોની વિવિધ પ્રકારની વस્તુઓ રાખે છે. આથી ગ્રાહકોને તેમની પસંદગી અને રૂણિ મુજબની વસ્તુઓ મળી શકે છે.

2. ઘરબેઠા માલ પૂરો પાડે :

- છુટક વેપારી ગ્રાહકોને વસ્તુના વેચાણ સાથેની આનુષૃંગિક સેવાઓ અને વેચાણ પણીની સેવાઓ પૂરી પાડે છ. દલ. ત., વસ્તુ ગ્રાહકને ઘર પહોંચાડવી, સમારકામ કે સફાઈ કમ અંગેની સેવા.

3. ગ્રાહકોની ફરિયાદોનો નિકાલ :

➢ છૂટક વેપારી ગ્રાહકો પાસેથી માલ અંગેની મુશ્કેલીઓ,
ફરિયાદો મેળવી જશ્વાબંધ વેપારી કે ઉત્પાદકને
પહોંચાડે છે. પરિણામે તેનો ઝડપથી નિકાલ આવી શકે છે.

4. ગ્રાહકોને શાખ પર વેચાણ :

➢ છૂટક વેપારી ગ્રાહકો સાથેના પ્રત્યક્ષ સંપર્કમાં હોય છે.
તેથી તેમની આર્થિક પરિસ્થિતિથી જાણકાર હોય છે.

➤ તે ગ્રાહકોને તેમની જરૂરિયાત મુજબ શાખ પર માલનું
વેચાણ કરે છે. પરિણામે વેચાણમાં વધારો થાય છે.

5. વેચાણ પછીની સેવાઓ :

➤ છૃદ્રક વેપારી ગ્રાહકોને માલના વેચાણ પછીની સેવાઓ
પૂરી પાડે છે. દા. ટ., સમારકામ, નુકસાની માલ પરત
લેવી, માલ બદલી આપવો વગેરે.

6. ખરીદીના નિર્ણયમાં મદદરૂપ :

- છુટક વેપારી પોતાની દુકાનમાં ચીજવસ્તુઓની આકર્ષક અને કલાત્મક ગોઠવણી કરે છે.
- તે વસ્તુઓનું પ્રત્યક્ષ નિર્દર્શન કરી તેની ઉપયોગિતા, ગુણવત્તા, કિંમત વગેરેની જાણકારી આપે છે.
- પરિણામે ગ્રાહકોને ખરીદીનો નિર્ણય લેવામાં મદદરૂપ થાય છે.

7. માલના સંગ્રહમાંથી મુક્તિ :

- છૂટક વેપારી ગ્રાહકોને તેમની જરૂરિયાત મુજબનો માલ જ્યારે જોઈએ ત્યારે પૂરો પાડે છે.
- પરિણામે ગ્રાહકોને માલનો સંગ્રહ કરવાની જરૂર પડતી નથી.

8. ગ્રાહકોને માર્ગદર્શન :

- છૂટક વેપારી ગ્રાહકોને વસ્તુઓ બાબતમાં માર્ગદર્શન પૂરું પાડે છે, જેમ કે, ભવિષ્યમાં વસ્તુઓના ભાવ, વસ્તુનો પુરવઠો, વસ્તુના ઉપયોગની રીત વગેરે.

□ છુટક વેપારની મર્યાદાઓ (ગેરલાભ) નીચે મુજબ છે:

1. વધુ મૂડીરોકાળ :

➤ છુટક વેપારી ગ્રાહકોને પસંદગીની તક મળે તે માટે અનેક ઉત્પાદકોની વસ્તુઓ રાખે છે. પરિણામે તેણે વધુ પ્રમાણમાં મૂડીરોકાણ કરવું પડે છે.

2. નાશવંત વસ્તુઓ બગડી જવાનું જોખમ :

- છૃટક વેપારીને ત્યાં કેટલીક વાર નાશવંત વસ્તુઓ જેવી કે શાકભાજી, ફળ, દુધ, દુધની બનાવટી વગેરે વેચાયા વગર પડી રહે છે.
- આ વસ્તુઓ બગડી જાય તેવી શક્યતા રહે છે. પરિણામે તેનું નુકસાન છૃટક વેપારીએ લોગવવું પડે છે.

3. વસ્તુઓ અપ્રચલિત થવાનું જોખમ :

- કેટલીક વાર ગ્રાહકોની પસંદગી, અલિરુચિ, ફેશન કે ટેકનોલોજીમાં ફેરફાર થવાને કારણે વસ્તુઓ અપ્રચલિત થઈ જાય છે.
- આવી વસ્તુઓનો નિકાલ વસ્તુની પતર કિંમતે કે તેથી ઓછી કિંમતે કરવો પડે છે.

4. નુકસાન, ઘટ કે ભાવમાં વધઘટનું જોખમ :

➤ છૃટક વેપારીઓએ માલની ઘટ, નુકસાન કે વસ્તુના ભાવમાં વધારા-ઘટાડાનું જોખમ ઉઠાવવું પડે છે.

5. પૂર્વગ્રહ :

➤ છૃટક વેપારી કેટલીક વાર અમુક ઉત્પાદક કે તેઓની વસ્તુઓ અંગે પૂર્વગ્રહ ધરાવતા હોય છે.

➤ તેઓ આવા ઉત્પાદકોની વસ્તુઓનું વેચાણ કરતા નથી.

(4) ખાતાંવાળી દુકાન કોણે કહેવાય ? તેની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો.

- ખાતાંવાળી દુકાનનો અર્થ :
- એક જ મકાનમાં જુદી જુદી અનેક વस્તુઓનું વેચાણ કરતા જુદા જુદ્ધ ખાતાંવાળી એક જ માલિકી નીચેની દુકાનોની વ્યવસ્થાને ખાતાંવાળી દુકાનો કહે છે.
- આવી દુકાનોમાં દરેક વસ્તુના વેચાણ માટે અલગ વિભાગ કે ખાતું હોય છે.

- ખાતાંવાળી દુકાનોમાં મોટા પાયા પર છૂટક વેચાણ થતું હોય છે.
 - આવી દુકાનોમાંથી જીવનજરૂરિયાતની વસ્તુઓથી માંડીને
મોજશોખની વસ્તુઓ ગ્રાહકોને મળી શકે છે.
- ખાતાંવાળી દુકાનોની લાક્ષણિકતાઓ :
1. મોટા પાયા પર વેચાણ :
 - ખાતાંવાળી દુકાનોમાં વિવિધ પ્રકારની વસ્તુઓનું મોટા પાયા
પર છૂટક વેચાણ થતું હોય છે.

2. અલગ વસ્તુ માટે અલગ વિભાગ :

- આવી દુનોમાં દરેક પ્રકારની વસ્તુઓના વેચાણ માટે અલગ વિભાગ કે ખાતું હોય છે.

3. માલિકી અને સંચાલન :

- આવી દુકાનોની માલિકી અને સંચાલન એક જ વ્યક્તિને હસ્તક હોય છે.

4. શહેરી વિસ્તારોમાં :

➤ આવી દુકાનો શહેરના મધ્યવત્તી ભાગમાં કે વ્યાપારી
વિસ્તારમાં આવેલી હોય છે.

5. કર્મચારીઓને તાલીમ :

➤ આવી દુકાનોમાં કર્મચારીઓને ગ્રાહક સાથેના સહકારભર્યા
વર્તન અને વેચાણવૃદ્ધિ માટેની તાલીમ પૂરી પાડવામાં આવે
છે.



6. વધુ ખર્ચ :

- આવી દુકાનોમાં માર્ગખાકીય સેવાઓ સ્થાપવામાં અને તેની જગતવણી પાછળ વધુ પ્રમાણમાં ખર્ચ થાય છે.

7. ગ્રાહકોને સગવડ :

- આવી દુકાનોમાં ગ્રાહકોને માટે મનોરંજન, રેસ્ટોરન્ટ,
ટેલિફોન, વાઈ-ફાઈ જેવી સગવડો પૂરી પાડવામાં આવે છે.

8. માર્ગદર્શન :

➤ આવી દુકાનોમાં કર્મચારીઓ ગ્રાહકોને આવકાર આપે છે. તેમને ખરીદી માટે જરૂરી માહિતી પૂરી પાડે છે. તેમજ પેદાશનું નિર્દર્શન પણ કરવામાં આવે છે.

(5) સંકળાયેલી દુકાન કોણે કહેવાય ? તેની લાક્ષણિકતાઓ સમજાવો.

- સંકળાયેલી દુકાનનો અર્થ :
- એક જ માલિક દ્વારા વિવિધ સ્થળોએ કે શહેરોમાં એક જ પ્રકારની દુકાનો શરૂ કરવામાં આવે તેને સંકળાયેલી દુકાનો કહે છે.
- ઘાતાંવાળી દુકાનોની જેમ આ પણ મોટા પાયા પર છૂટક વેપાર કરતી દુકાનોની વ્યવસ્થા છે.

- આવી દુકાનોની સજાવટ એકસમાન હોય છે. તેમાં જીવન-જરૂરિયાતની એક જ વર્ગની મર્યાદિત ચીજવસ્તુઓનું વેચાણ થતું હોય છે.
- સંકાયેલી દુકાનોની લાક્ષણ્યિકતાઓ
 1. એક જ માલિક :
- સંકાયેલી દુકાનોની માલિકી એક જ વ્યક્તિની હોય છે.

2. સજવટ એક્સરખી :

- આવી દુકાનની બધી જ શાખાઓનો દેખાવ, સજવટ અને આંતરિક રચના એક્સરખી હોય છે.

3. કર્મચારીઓને તાલીમ :

- આવી દુકાનોમાં એકમની નીતિઓ, ગ્રાહકો પ્રત્યેનું વર્તન વગેરેમાં સમાનતા જોવા મળે છે. કર્મચારીઓને આ માટે તાલીમ પૂરી પાડવામાં આવે છે.

4. કેન્દ્રિત સંચાલન :

આવી દુકાનોની તમામ પ્રવૃત્તિઓનું સંચાલન કેન્દ્રિત રીતે
એટલે કે એક જ સ્થળેથી થતું હોય છે.

5. સમાન ઓળખ :

આવી દુકાનોની બાહ્ય સજાવટ તથા કર્મચારીઓનો ગણવેશ
વગેરે એક્સરખા હોય છે. તેથી દુકાનની સમાન ઓળખ
પ્રસ્થાપિત થાય છે.

6. ધાલખધનનું ઓછું જોખમ :

➤ આવી દુકાનોમાં તમામ વેચાણ રોકડેશી થતું હોય છે. તેથી ધાલખધનનું જોખમ રહેતું નથી.

7. વસ્તુની કિંમત અને ગુણવત્તા સરખી :

➤ આવી દુકાનોમાં વેચાતી વસ્તુની કિંમત અને ગુણવત્તા એકસરખી હોય છે.

(6) ટેલિમાર્કિટિંગ અને ઇન્ટરનેટ માર્કિટિંગ વિશે સમજવો.

- ટેલિમાર્કિટિંગ :
- ટેલિમાર્કિટિંગને બે ભાગમાં વહેંચી શકાય છે:

(1) ટેલિફોનિક માર્કિટિંગ :

- આ પદ્ધતિમાં સંભવિત ગ્રાહકોનો ટેલિફોન કે મોબાઇલ દ્વારા સંપર્ક સાધી, તેમને ઉત્પાદિત વસ્તુ અંગેની માહિતી આપવામાં આવે છે.

- ત્યારબાદ રસ ધરાવતા ગ્રાહકોને ટેલિફોન કે મોબાઇલ દ્વારા સમય મેળવી તેમની રૂબરૂ મુલાકાત લેવામાં આવે છે.
- રૂબરૂ મુલાકાતમાં ગ્રાહકને વસ્તુ અંગેની વિસ્તૃત વિગતો પૂરી પાડવામાં આવે છે.
- આ પ્રકારની વેચાણ કરવાની પદ્ધતિને ટેલિફોનિક માર્કેટિંગ કહે છે.

- આ પદ્ધતિ લોન, ધિરાણ, વીમાની સેવા, કેરિડ કાર્ડ,
કલબનું સભ્યપદ વગેરે સેવાઓ માટે ઉપયોગી છે.
- આ પદ્ધતિથી ગ્રાહકોનો સમય બચે છે અને આ પદ્ધતિમાં
મધ્યસ્થીઓ ન હોવાથી વાજબી ભાવે વસ્તુ કે સેવાઓ
મળી રહે છે.

(2) ટેલિવિઝન માર્કેટિંગ :

- આ પદ્ધતિમાં ટેલિવિઝન દ્વારા ગ્રાહકોને વિવિધ ચીજવસ્તુઓનું જીવંત નિર્દર્શન કરાવવામાં આવે છે.
- તેનાથી ગ્રાહકોને વસ્તુ કે સેવાની સંપૂર્ણ જણાકારી મળે છે અને તેઓ ખરીદી કરવા આકષ્ણીય છે.

- વસ્તુ કે સેવાની ખરીદી માટે ગ્રાહકને ફોન નંબર કે વેબ સાઇટનું નામ જણાવવામાં આવે છે. ગ્રાહક તે મુજબ સંપર્ક સાધી ખરીદી કરે છે.
- વસ્તુ ગ્રાહકના ઘેર પહોંચતી કરવામાં આવે છે.
- આ પદ્ધતિ ઘરવપરાશની, મોજશોખની અને સુખસગવડલરી વસ્તુઓના વેચાણ માટે ઉપયોગી છે.

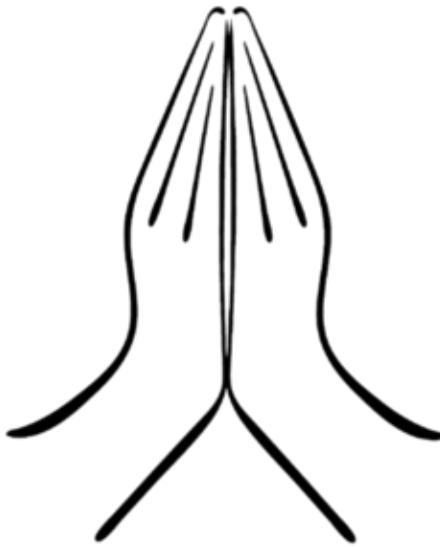
- આ પદ્ધતિમાં નાણાંની ચુકવણી કેરિટ કે ડેબિટ કાર્ડ દ્વારા અગાઉથી થઈ શકે છે અથવા જ્યારે વસ્તુ ગ્રાહકને ઘેર પહોંચે ત્યારે રોકડેથી ચુકવણી પણ થઈ શકે છે.
- આ પદ્ધતિમાં મધ્યસ્થીઓ ન હોવાથી ગ્રાહકોને વાજબી કિંમતે વસ્તુઓ મળી શકે છે, તેમજ તેમાં ગ્રાહકોનો સમય બચે છે.

□ ઇન્ટરનેટ માર્કેટિંગ :

- ઉત્પાદકો પોતાની વસ્તુઓની જાહેરાત ઇન્ટરનેટના વિવિધ માધ્યમો જેવાં કે ઈ-મેઇલ, પોર્ટલ, બ્રાઉઝર પર કરતા હોય છે.
- કેટલીક વાર ઉત્પાદકની પોતાની વેબ સાઇટ પણ હોય છે, જેમ કે સ્નેપાર્ટિલ, ફિલ્પકાર્ટ, એમેઝોન ડોટ કોમ વગેરે.
- ગ્રાહકો આવી જાહેરાતો જોઈને હરીક વસ્તુઓ સાથે સરખામણી કરી વસ્તુની પસંદગી કરે છે. તેઓ ઇન્ટરનેટ દ્વારા ઓર્ડર મૂકે છે.

- વસ્તુની કિંમતની ચુકવણી ઓનલાઇન કે કેશ ઓન ડિલિવરી દ્વારા કરતાં હોય છે.
- વર્તમાન સમયમાં ગ્રાહકો ઇન્ટરનેટ માધ્યમનો વ્યાપક પ્રમાણમાં ઉપયોગ કરે છે. આનું કારણ એ છે કે તેમાં મધ્યસ્થીઓ, શો-રૂમના ખર્ચી વગેરે થતા ન હોવાથી સ્થાનિક બજારની તુલનામાંસસ્તા દરે વસ્તુઓ મળી શકે છે.
- આ પ્રથમાં ગ્રાહકોને કેચાણ પણીની સેવાઓ પણ મળી શકે છે.

Thanks



For watching