

विवेकानंद महाविद्यालय भद्रावती

“पतंजलीच्या उत्पादन संदर्भात ग्राहकांचे समाधान”

प्रकल्प

संशोधक

शिवानी कुळमेथे
अश्विनी मरस्कोले
रूपाली कुरेकार

रोहिनी बावणे
वैष्णवी मसराम
शाम रामटेके

दिक्षा पेटकर
अश्विनी मडावी
रोहित पथाडे

मार्गदर्शक

प्रा. डॉ. एस. वि. तेलंग सर,
विवेकानंद महाविद्यालय भद्रावती

प्रस्तुतप्रकल्प गांडिवाना विद्यापीठ गडचिरोलीच्या अंतर्गत बी. कॉम सेमिस्टर करिता
परीक्षेच्या अभ्यासक्रमानुसार पदवी प्रदानासाठी सदर करण्यात येत आहेत.



विवेकानंद महाविद्यालय भद्रावती

सत्र २०२१-२०२२

प्रमाणपत्र

प्रमाणित करण्यात येते की, विवेकानंद महाविद्यालय भद्रावती, बी कॉम सेमिस्टर ६ चे विद्यार्थी शिवानी कुळमेथे, रोहिनी बावणे, दिक्षा पेटकर, अशिवनी मरस्कोल्हे, वैष्णवी मसराम, अशिवनी मडावी, रूपाली कुरेकार, शाम रामटेके, रोहित पथाडे यांनी 'पंतजलीच्या उत्पादन संदर्भात ग्राहकांचे समाधान' या शिर्षका अंतर्गत प्राचार्य डॉ. एम. बी तेलंग सर, यांच्या मार्गदर्शनात प्रकल्प कार्य पूर्ण केले आहेत.

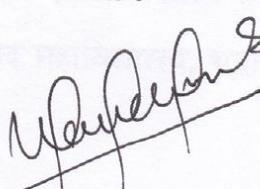
हा प्रकल्प गोडवाना विद्यापीठ गडचिरोली बी कॉम सेमिस्टर ६ च्या सत्र २०२१ ते २०२२ या परीक्षेची आंशिक पूर्तता म्हणून सादर करण्यात येत आहेत.

मी प्रमाणित करतो की उपोरोक्त विषयांन वरील हा लघुउद्योग प्रबंध (प्रकल्प कार्य) परीक्षेसाठी सादर करण्याच्या योग्यतेचा आहे.

स्थळ: भद्रावती

दिनक:

प्राचार्य


डॉ. एन. जी. उमाटे सर

विवेकानंद महाविद्यालय, भद्रावती

प्रमाणपत्र

प्रमाणित करण्यात येते की , विवेकानंद महाविद्यालय भद्रावती, बी कॉम सेमिस्टर ६ चे विद्यार्थी शिवानी कुळमेथे, रोहिनी बावणे, दिक्षा पेटकर, अश्विनी मरस्कोलहे, वैष्णवी मसराम, अश्विनी मडावी, रुपाली कुरेकार, शाम रामटेके, रोहित पथाडे यांनी 'पंतजलीच्या उत्पादन संदर्भात ग्राहकांचे समाधान' या शीर्षका अंतर्गत प्रा. डॉ. एस. बी. तेलंग सर यांच्या मार्गदर्शनात प्रकल्प कार्य पूर्ण केले आहेत

हा प्रकल्प गोडवाना विद्यापीठ गडचिरोली बी कॉम सेमिस्टर ६ च्या सत्र २०२१ ते २०२२ या परीक्षेची आंशिक पूर्तता म्हणून सादर करण्यात येत आहेत.

मी प्रमाणित करतो की उपोरोक्त विषयांन वरील हा लघुउद्योग प्रबंध (प्रकल्प कार्य) परीक्षेसाठी सादर करण्याच्या योग्यतेच आहे.

स्थळ: भद्रावती

दिनांक:

मार्गदर्शक

प्रा. डॉ. एस. बी. तेलंग सर
21/05/2022

विवेकानंद महाविद्यालय, भद्रावती

प्रतिज्ञापत्र

आम्ही विवेकानंद महाविद्यालय भद्रावती, बी. कॉम. सेमिस्टर ६ चे विद्यार्थी शिवानी कुळमेथे, रोहिनी बावणे, दिक्षा पेटकर, अश्विनी मरस्कोले, वैष्णवी मसराम, अश्विनी मडावी, रुपाली कुरेकार, शाम रामटेके, रोहित पथाडे या प्रतिज्ञापत्राद्वारे घोषित करतो की, गोंडवाना विद्यापीठ, गडचिरोलीद्वारे सत्र २०२१ ते २०२२ या शैक्षणिक सत्रात होणाऱ्या वाणिज्य पारंगत या अभ्यासक्रमाकरिता 'पंतजलीच्या उत्पादन संदर्भात ग्राहकांचे समाधान' या विषयावर लघुशोध प्रबंध सादर करीत आहोत.

हा लघुशोध प्रबंध (प्रकल्प कार्य) प्रा. डॉ. एस. बी. तेलंग सर यांच्या मार्गदर्शना खाली पूर्ण केला आहे. तरी आम्ही घोषित करतो की, प्रस्तुत प्रकल्प आमचा असून या आधी अन्य कोणत्याही विद्यापीठात हा प्रबंध सादर केला नाही.

स्थळ: भद्रावती

दिनांक:

संशोधनकर्ते

- | | |
|---------------------|---------------------|
| १) शिवानी कुळमेथे | : <u>Gulmether</u> |
| २) रोहिनी बावणे | : <u>Rohune</u> |
| ३) दिक्षा पेटकर | : <u>Dikshae</u> |
| ४) अश्विनी मरस्कोले | : <u>Ashwini</u> |
| ५) वैष्णवी मसराम | : <u>Vishram</u> |
| ६) अश्विनी मडावी | : _____ |
| ७) रुपाली कुरेकार | : <u>Rupalekar</u> |
| ८) शाम रामटेके | : <u>S. Ramteke</u> |
| ९) रोहित पथाडे | : <u>Rohit</u> |

ऋणनिर्देश

गोंडवाना विद्यापिठाच्या वाणिज्य पारंगत अभ्यासक्रमाच्या आंशिकतेचे एक भाग म्हणून प्रकल्प प्रयोजन आहे.

प्रकल्प पूर्ण झाल्याचा हर्ष असताना या प्रकल्पाच्या निर्मितीसाठी प्रत्यक्ष व अप्रत्यक्ष कळत - नकळत हातभार लावला आणि त्यांचे आमच्यावर असलेल्या ऋणांची जाणीव झाली इतरांच्या ऋणातून मुक्तक्षाची अदम्य ओळ मानवी मनाला लागलेली असते. मनुष्य काही तरी निमित्त असताना अनेकांच्या प्रत्यक्ष अप्रत्यक्ष पणे कार्यात सहभागी झालेले असतात आणि जेव्हा ते कार्य पूर्ण होते तेव्हा त्या सर्वांचा सहकार्याचा सुजनशील अविष्कार आपल्या दृष्टिस येतो. आमचे प्रकल्प मार्गदर्शक व अष्टपैलू व्यक्ती महत्वाचे वाणिज्य विभाग प्रमुख प्रा. आदरणीय प्राचार्य डॉ. एस. बी. तेलंग सर यांनी आम्हाला वेळो-वेळी आपुलकीची वागणूक देत अभ्यास पूर्ण मार्गदर्शन केल्याबद्दल आम्ही त्यांचे अत्यंत ऋणी आहोत. प्राचार्य डॉ. एन. जी. उमटे सर, विवेकानंद महाविद्यालय भद्रावती, यांनी प्रकल्प कार्यात आम्हाला वेळो-वेळी मनापासून सहकार्य केल्याबद्दल आम्ही त्यांचे ऋणी आहो.

आम्हाला वेळो-वेळी आवश्यक संदर्भ ग्रंथ उपलब्ध करून दिल्याबद्दल महाविद्यालयाच्या ग्रंथपालाचे सुद्धा आम्ही आभारी आहोत

ज्यांनी आम्हाला अतुलनीय त्याग, प्रेम, महत्व देऊन आमच्या आर्थिक समस्या दूर केल्या ते आमचे आई-वडील यांचे अंतःकरणपूर्वक आभार मानतो.

धन्यवाद!

सामग्री सारणी / निर्देशांक

प्रकरण
प्रकरण 1 : अभ्यासाचा परिचय
1.1 अभ्यासाचे संक्षिप्त विहंगावलोकन
1.2 अभ्याची उद्दिष्टे
1.3 संशोधन पद्धती
1.4 साहित्य पुनरावलोकन
प्रकरण 2 : कंपनी प्रोफाइल
2.1 भूतकाळ, वर्तमान आणि भविष्यातील ट्रैंड
2.2 इतिहास
2.3 ऑफर केलेली उत्पादने आणि सेवा
प्रकरण 3 : निष्कर्ष आणि विश्लेषण
3.1 सामान्य निष्कर्ष
3.2 प्रश्नावली प्रतिसादांवर आधारीत निष्कर्ष
प्रकरण 4 : निष्कर्ष आणि शिफारसी
4.1 निष्कर्ष
4.2 शिफारस
परिशिष्ट
संदर्भग्रंथ
नमुना प्रश्नावली

प्रकरण — १

अभ्यासाचा परिचय

PATANJALI®

PATANJALI PRODUCTS



पतंजली आयुर्वेद लिमिटेड ही भारतीय FMCG कंपनी आहे. उत्पादन युनिट्स आणि मुख्यालय हरिद्वारच्या औद्योगिक परिसरात आहे तर नोंदणीकृत कार्यालय दिल्ली येथे स्थित आहे. कंपनी खनिज आणि हर्बल उत्पादने तयार करते. तसेच नेपाळ मध्ये कंपनीचे उत्पादन युनिट्स नेपाळ ग्रामउद्योग या ट्रेडमार्क अंतर्गत आहे नेपाळच्या हिमालयातून बहुसंख्य औषधी वनस्पती भारतात आयात करते. CLSA आणि HSBC नुसार पतंजली भारतातील सर्वात वेगाने वाढणारी कंपनी आहे. सध्या कंपनीची किंमत ₹10,000 कोटी आहे आणि काहीनी 2022-23 या आर्थिक वर्षासाठी ₹20,000 कोटी कमाईचा अंदाज वर्तवला आहे. रामदेव बाबांनी CNN-NEWS18 ला दिलेल्या मुलाखतीत सांगितले आहे की पतंजली उत्पादनांचा नफा धर्मादाय कार्याला जातो.

1995 मध्ये, रामदेव हरिद्वारमध्ये थोडे ओळखले जाणारे योग शिक्षक होते, तेव्हा त्यांचे जवळचे सहकारी, आचार्य बाळकृष्ण आणि त्यांनी दिव्या फार्मसीची स्थापना केली - रामदेव यांच्या गुरुंच्या नेतृत्वाखाली, स्वामी शंकर देव यांचा आश्रम - आयुर्वेदिक आणि हर्बल औषधे बनवणे, औषधे इतके लोकप्रिय झाले की रामदेव आणि बाळकृष्ण यांनी प्रमाण वाढवण्याचा आणि इतरांमध्ये विविधता आणण्याचा प्रयत्न केला. उत्पादने पण दिव्या फार्मसी ट्रस्ट अंतर्गत नोंदणीकृत झाल्यामुळे ते कठीण झाले.

त्याच वेळी, रामदेव यांची लोकप्रियता वाढत असताना, भरीव निधी येऊ लागला - अनिवासी भारतीय सरवन आणि सुनीता पोद्दार, तसेच स्थानिक गोविंद अग्रवाल कडून मोठ्या प्रमाणात कर्ज-ज्यामुळे बँकेचे कर्ज मिळण्यास मदत झाली. 2006 मध्ये एक खाजगी कंपनी म्हणून पतंजली आयुर्वेदाचा जन्म झाला, ज्याने तेव्हापासून अनेक उत्पादन श्रेणी आणल्या आहेत - आरोग्यसेवा, केसांची काळजी, दंत काळजी, प्रसाधन, अन्न आणि बरेच काही.

"जेव्हा दिव्या फार्मसीची स्थापना करण्यात आली, तेव्हा आमच्याकडे नोंदणी फी भरण्यासाठी फारसे पैसे नव्हते" रामदेव यांनी गेल्या वर्षी बिझनेस टुडेला सांगितले. "पहिली तीन वर्षे, 1998 पर्यंत, आम्ही औषधांचे मोफत वाटप केले. कच्चा माल खरेदी करण्यापासून ते दळणे आणि मिसळण्यापर्यंत आम्ही केले सर्वकाही आम्ही स्वतः;"

आज, बाळकृष्ण हे भारतातील सर्वात श्रीमंत पुरुषांपैकी एक आहेत आणि पतंजली हे भारतीय जलद चलती ग्राहक वस्तू (FMCG) क्षेत्रातील प्रमुख खेळाडू आहे. रामदेव उत्पादनांना बाजारपेठ निर्माण करण्यासाठी योग आणि आयुर्वेदाचा प्रचार करत व्यस्त आहेत तर बाळकृष्ण उत्पादने तयार करत आहेत. त्यांची भागीदारी अभूतपूर्व आहे

प्रकरण - 2

कंपनी प्रोफाइल

आयुर्वेदाचा इतिहास

आयुर्वेद ही एक प्राचीन जीवन प्रणाली आहे. भारतात हजारो वर्षांपूर्वी आयुर्वेद सिद्धांत सृष्टीच्या सखोल आकलनातून विकसित झाला. थोर क्रष्णमुनी किंवा प्राचीन भारतातील द्रष्ट्यांनी सखोल चिंतन, आध्यात्मिक पद्धती आणि इतर माध्यमातून सृष्टी समजून घेतली. क्रष्णांनी मानवी शरीरझास्तातील सखोल सत्ये प्रकट करण्याचा प्रयत्न केला आणि त्यांनी जीवनाच्या मूलभूत गोष्टींचे निरीक्षण केले, त्यांना एका विस्तृत प्रणालीमध्ये व्यवस्थापित केले आणि भारतातील तात्त्विक आणि आध्यात्मिक ग्रंथ संकलित केले, ज्याला ज्ञानाचा वेद म्हणतात.

आयुर्वेदाची नोंद जगातील सर्वात जुनी अस्तित्वात असलेल्या वेदामध्ये झाली. आयुर्वेदाचे मूळ आणि संपूर्ण ज्ञान असलेले तीन सर्वात महत्वाचे वेद ग्रंथ, मानले जातात 1200 वर्षांहून अधिक जुने, आजही वापरात आहे. 1000 वर्षांहून अधिक काळ शिक्षकाकडून विद्यार्थ्यांकडे मौखिकरित्या या आयुर्वेदिक शिकवणी प्रथा होत्या. आयुर्वेदाचे ज्ञान भारताची प्राचीन भाषा संस्कृतमध्ये नोंद आहे जी आ आयुर्वेद आणि त्यातील खोली मागचे तत्त्वज्ञान प्रतिबिंबित करते.

पूर्व आणि पश्चिमेकडील आरोग्य सेवा पद्धतीवर आयुर्वेदाचा खूप प्रभाव पडला. 400AD पर्यंत आयुर्वेदिक कामे चिनी भाषेत अनुवादित झाली, 700AD पर्यंत चिनी विद्वान नालंदा विद्यापीठात भारतातील औषध अभ्यास करत होते. चीनी औषध, औषधी वनस्पती आणि बौद्ध तत्त्वज्ञानावरही आयुर्वेदिक ज्ञानाचा परिणाम झाला. शतकानुठातके भाष्यकारांनी त्यांच्या विशेषणासह आयुर्वेदाला अंतर्दृष्टी जोडली असले तरी ते मूलतः त्याच्या स्थापनेप्रमाणेच आहे.

आयुर्वेदाचे तत्त्वज्ञान संतुलन द्वारे वैशिष्ट्यीकृत वैचारिक प्रणालींची मालिका शिकवते आणि विकार, आरोग्य आणि रोग, रोग/आरोग्य यांच्यातील परस्परसंबंधामुळे परिणाम होतो स्वतः, व्यक्तिमत्त्व आणि मानसिक, भावनिक आणि आध्यात्मिक अस्तित्वात घडणारी प्रत्येक गोष्ट. निरोगी होण्यासाठी, उपचार, विचार, भावना आणि उद्देश यांच्यात सुसंवाद असणे आवश्यक आहे.

बाजारातील प्रमुख बँड

10. सूर्या हर्बल लिमिटेड

या यादीत १० व्या स्थानावर सूर्या हर्बल लिमिटेड या आयुर्वेदिक कंपनीने कब्जा केला आहे. वर्ष 1999 मध्ये समाविष्ट केले, कंपनी विविध उत्पादनांसाठी 400 पेक्षा जास्त उत्पादने ऑफर करते त्वचेची काळजी, मुलांची काळजी, केसांची काळजी, आहारातील पूरक, श्वसन, इ.



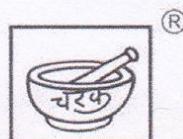
9. विको प्रयोगशाळा

विको लॅबोरेटरीज विको ग्रुपचा एक भाग आहे आणि भारतातील आयुर्वेदिक कंपन्या टॉप 10 च्या यादीत नवव्या स्थानावर आहे. कंपनी विविध उत्पादनांमध्ये गुंतलेली आहे. आयुर्वेदिक उत्पादने जसे की टूथ पेस्ट, स्किन क्रीम, शेक्हिंग क्रीम इ. कंपनीचे देशात ३ उत्पादन युनिट आहेत, जे प्रीमियर दर्जाचे उत्पादन करतात. आयुर्वेदिक उत्पादने. वज्रदंती पेस्ट, हळद स्किन क्रीम आणि नारायणी क्रीम हे काही कंपनीची लोकप्रिय उत्पादने आहेत.

VICCO
LABORATORIES

8. चरक फार्मा प्रा. लि.

चरकफार्मा प्रायक्हेट लिमिटेड सन 1947 मध्ये अस्तित्वात आली आणि सध्या यामध्ये आहे भारतातील आयुर्वेदिक उत्पादनांमध्ये आघाडीचे खेळाडू. कंपनी देशातील तीन उत्पादन युनिट्स चालवते आणि न्यूट्रास्युटिकलज्ली संबंधित आयुर्वेदिक उत्पादने देतात, वैयक्तिक काळजी, पुरुषांची आरोग्यसेवा, सामान्य आरोग्यसेवा इ.



Charak

Health forever ... Naturally

7. झंडू फार्मास्युटिकल्स वर्क्स लि

झंडू फार्मास्युटिकल्स वर्क्स लिमिटेडने टॉप 10 भारतातील आयुर्वेदिक कंपन्या यादीत सातवे स्थान पटकावले आहे. झंडू फार्मास्युटिकल वर्क्स लिमिटेड हा इमारी लिमिटेडचा एक भाग आहे जी एक अग्रगण्य ग्राहकोपयोगी वस्तू कंपनी. झंडू हे देशातील आयुर्वेदिक उत्पादनांमध्ये सर्वात विश्वसनीय नावांपैकी एक आहे कारण ते ऑफर करते प्रीमियर दर्जाची आयुर्वेदिक उत्पादने. झंडू मलम, झंडू पंचरिष्ट, नित्यमचूर्ण, झंडूकेसरीजीवन आणि च्यवनप्राश ही काही लोकप्रिय उत्पादने आहेत.

ZANDU

6. इमामी लिमिटेड

1974 मध्ये स्थापित, इमामी लिमिटेड एक आघाडीच्या FMCG एक आहे. ही कंपनी 250 हून अधिक आयुर्वेदिक उत्पादने तयार करते आणि जगातील 60 पेक्षा जास्त देशांमध्ये कार्यरत आहे. इमामी लिमिटेड ही ग्राहकोपयोगी वस्तूची एक मोठी कंपनी आहे, जी यावरून लक्षात येते गेल्या आर्थिक वर्षात त्याच्या विक्रीचा आकडा रु. 5,200 कोटी पार केला. बोरोप्लस, नवरत्न, फेर अँड हॅंडसम, केडा किंग आणि बासोके अर हे काही लोकप्रिय बॅड आहेत.



5. हमदर्द प्रयोगशाळा

1906 मध्ये स्थापित या यादीत पुढे हमदर्द लॅबोरेटरीज ही आघाडीची आयुर्वेदिक आणि युनानी कंपनी आहे. कंपनी अन्न आणि पेयेची विस्तृत श्रेणी तयार करते, ग्राहक आरोग्य उत्पादने आणि युनानी आरोग्य सेवा उत्पादने करते.



Trusted Name | Trusted Quality

4. बैद्यनाथ

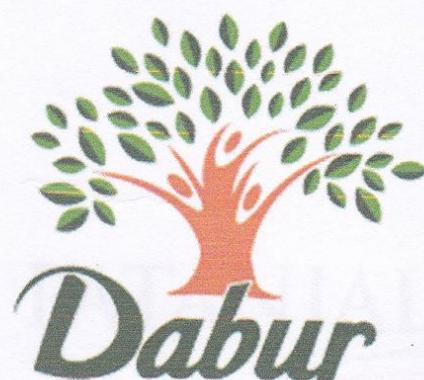
1918 मध्ये स्थापित, बैद्यनाथ भारतातील सर्वात जुन्या आयुर्वेदिक कंपन्यांपैकी एक आहे. कंपनी 700 पेक्षा जास्त फॉर्म्युलेशन बनवते, जे आयुर्वेदिक उत्पादने बनवण्यासाठी वापरले जाते

Baidyanath

ASLI AYURVED

3. डाबर

डाबर हे आयुर्वेदिक उत्पादनांमधील सर्वात विश्वसनीय नावांपैकी एक आहे आणि प्रीमियर दर्जाची आयुर्वेदिक उत्पादनासाठी ओळखले जाते. 1884 मध्ये स्थापित, डाबर 21 श्रेणीमध्ये 380 उत्पादने पेक्षा जास्त ऑफर देते. आरोग्य सेवा, होम केअर, वैयक्तिक काळजी, ग्राहक आरोग्य इ. यांसारख्या विविध श्रेणीमधील उत्पादनांची संपूर्ण श्रेणी डाबर देते. कंपनी देशातील सर्वात मोठ्या FMCG कंपन्यांपैकी एक आहे



2. हिमालय इंग कंपनी

हिमालय हे या विभागातील अग्रगण्य नाव आहे आणि शीर्ष 10 आयुर्वेदिकांच्या यादीत दुसऱ्या क्रमांकावर आहे. कंपनीने 1930 च्या दशकात आपले कार्य सुरु केले आणि सध्या ते जगातील 90 पेक्षा जास्त देशात कार्यरत आहे कंपनी आयुर्वेदिक उत्पादनांच्या विस्तृत श्रेणीचे उत्पादन करते ज्यामध्ये औषधी, वैयक्तिक काळजी उत्पादने, पौष्टिक उत्पादने, निरोगीपणा उत्पादने इ. विविध श्रेणीमधील उत्पादनांची संपूर्ण श्रेणी देते.



1. पतंजली आयुर्वेद लिमिटेड

पतंजली आयुर्वेद लिमिटेड ही भारतातील आघाडीची आयुर्वेदिक कंपनी आहे. 2006 मध्ये स्थापित, पतंजली आयुर्वेद लिमिटेड विविध प्रकारची उत्पादने करते. आयुर्वेदिक उत्पादने ज्यात घरगुती काळजी, किरणा, वैयक्तिक काळजी, आरोग्य सेवा, औषधी, पौष्टिक उत्पादने इ. समाविष्ट आहे.

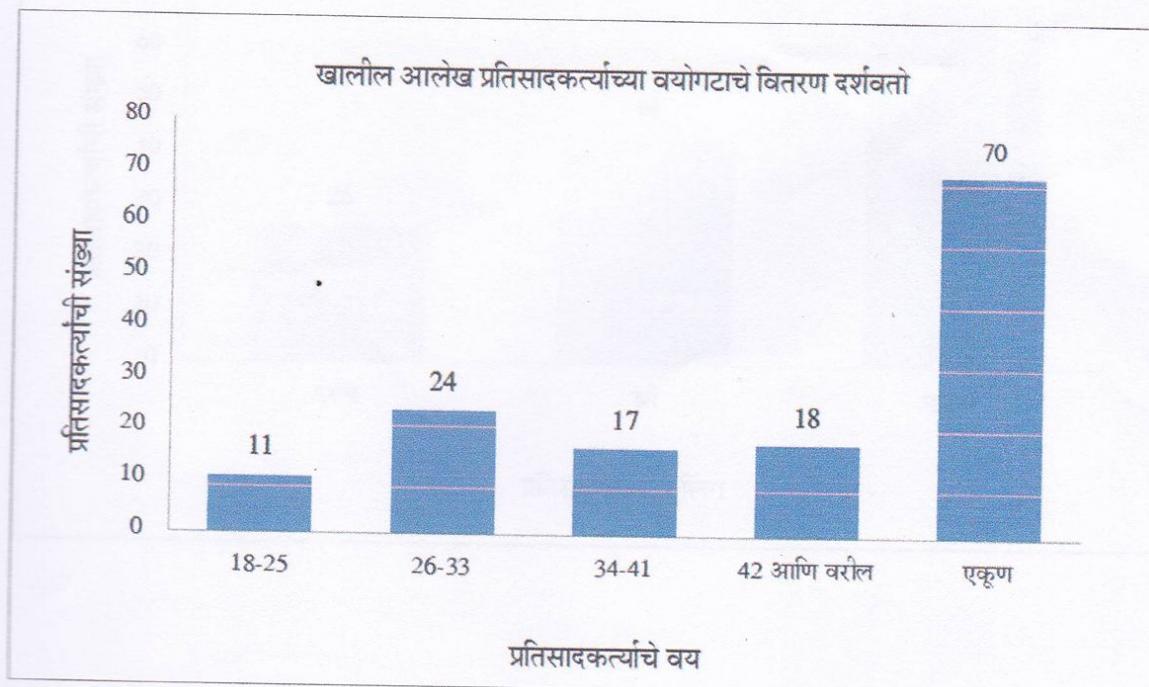
कंपनी झापाट्याने वाढून आघाडीची आयुर्वेदिक कंपनी बनली आहे. विस्तारासाठी रु. 1,000 कोटीचे कंपनीचे उत्तराखण्डमध्ये उत्पादन युनिट आहे. जे उच्च दर्जाची आयुर्वेदिक उत्पादने तयार करतात.



प्रश्नावलीच्या उत्तरांवर आधारित निष्कर्ष:

प्रतिसादकत्याच्या वयोगटाचे वितरण

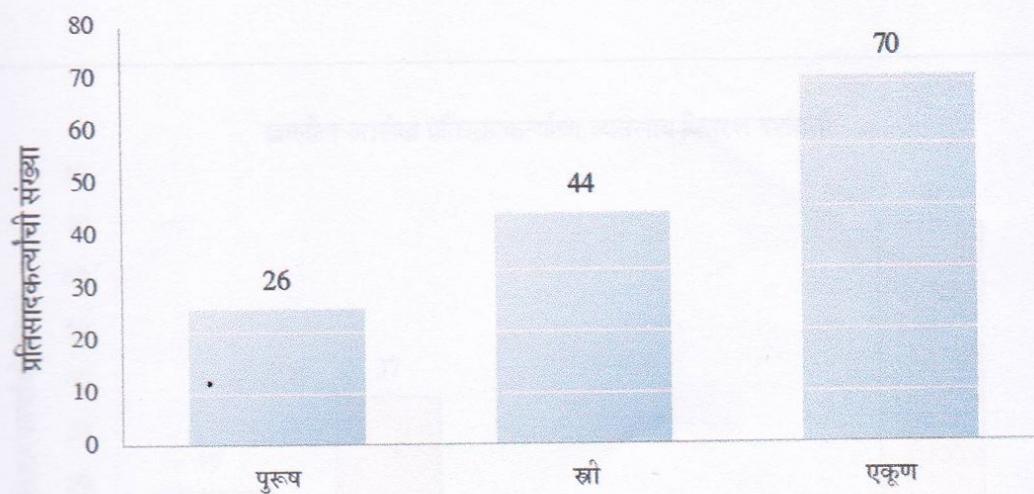
प्रतिसादकत्याचे वय	प्रतिसादकत्याची संख्या
18-25	11
26-33	24
34-41	17
42 आणि वरील	18
एकूण	70



प्रतिसादकत्याचे लिंग वितरण

प्रतिसादकत्याचे लिंग	प्रतिसादकत्याची संख्या
पुरुष	26
स्त्री	44
एकूण	70

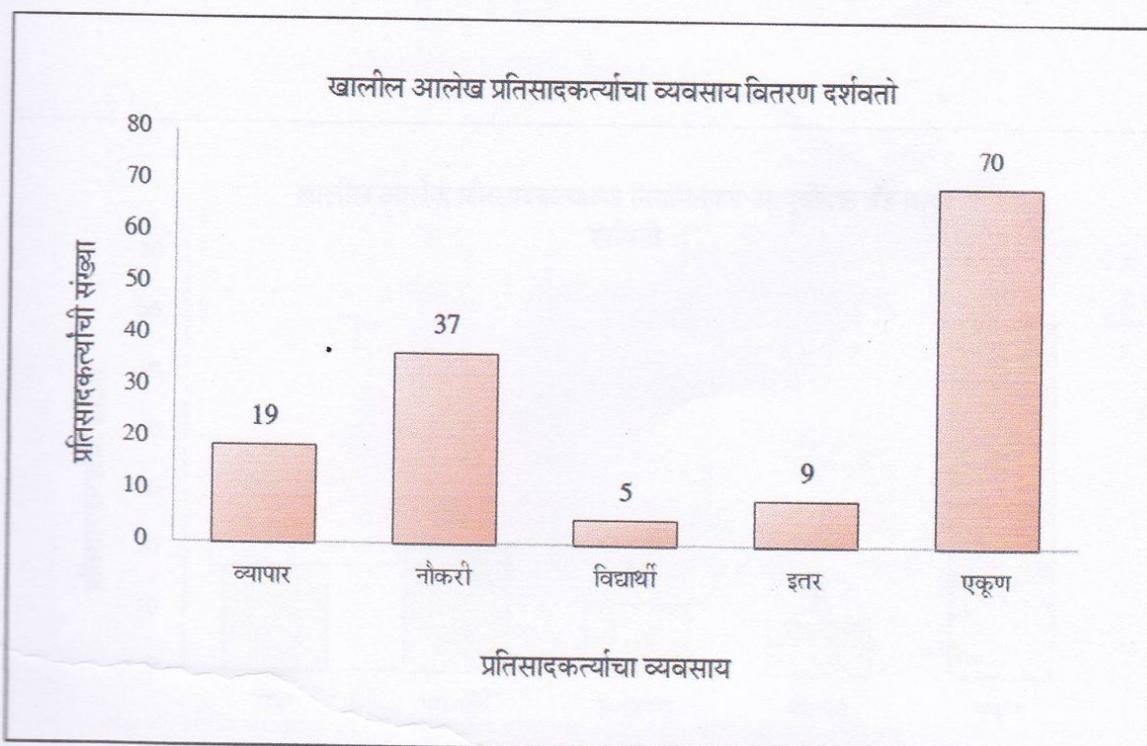
खालील आलेख प्रतिसादकत्याच्या लिंग वितरण दर्शवतो



प्रतिसादकत्याचे लिंग

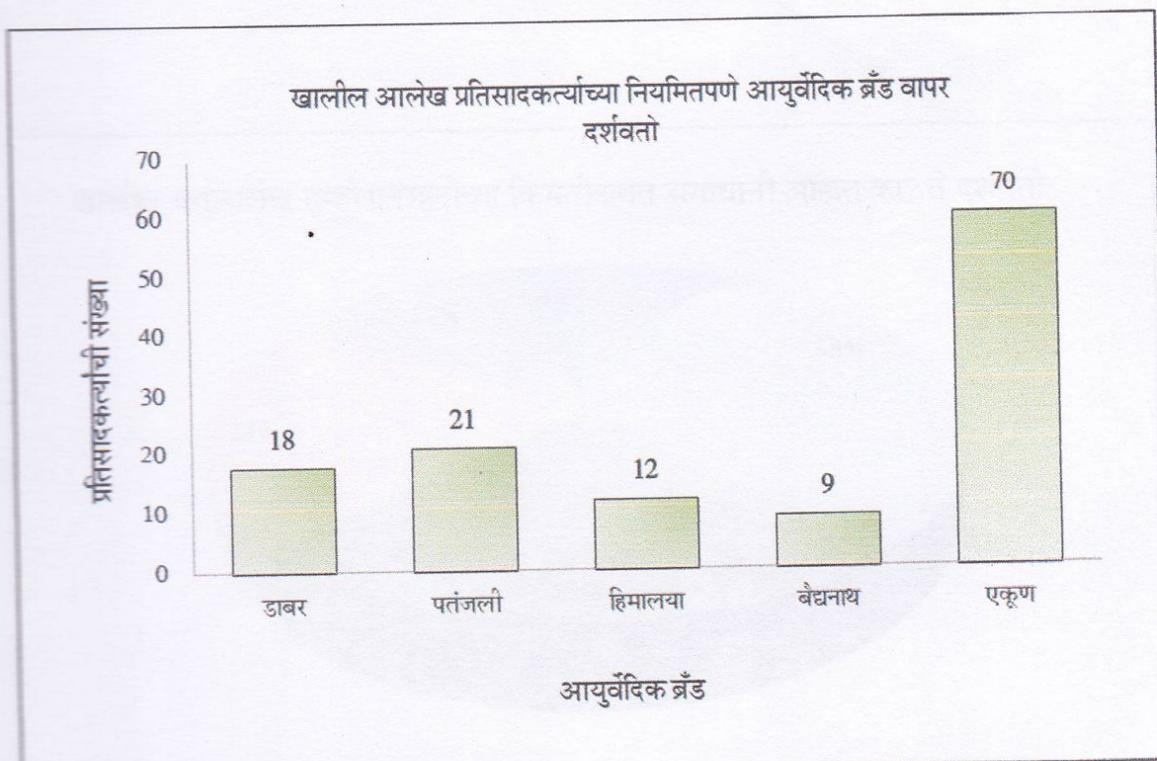
प्रतिसादकत्याचे व्यवसाय

प्रतिसादकत्याचा व्यवसाय	प्रतिसादकत्याची संख्या
व्यापार	19
नौकरी	37
विद्यार्थी	5
इतर	9
एकूण	70



1. तुम्ही कोणता आयुर्वेदिक ब्रॅंड वापरतात ?

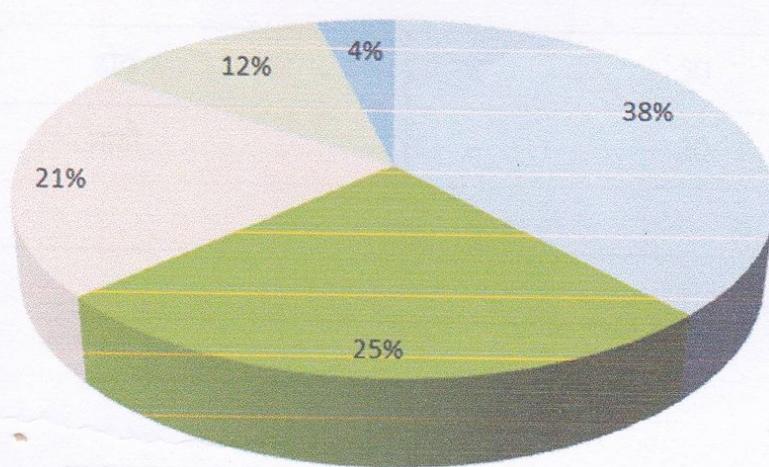
आयुर्वेदिक ब्रॅंड	प्रतिसादकत्याची संख्या
डाबर	18
पतंजली	21
हिमालया	12
बैद्धनाथ	9
एकूण	60



2. तुम्ही पतंजलीच्या किंमतीबाबत समाधानी आहात का ?

आयुर्वेदिक ब्रँड	प्रतिसादकत्याची संख्या	टक्केवारी
अतिशय समाधानी	26	38%
समाधानी	17	25%
तटस्थ	15	21%
असमाधानी	9	12%
अत्यंत असमाधानी	3	4%
एकूण	70	100%

खालील वर्तुळालेख तुम्ही पतंजलीच्या किंमतीबाबत समाधानी आहात का? ते दर्शवतो

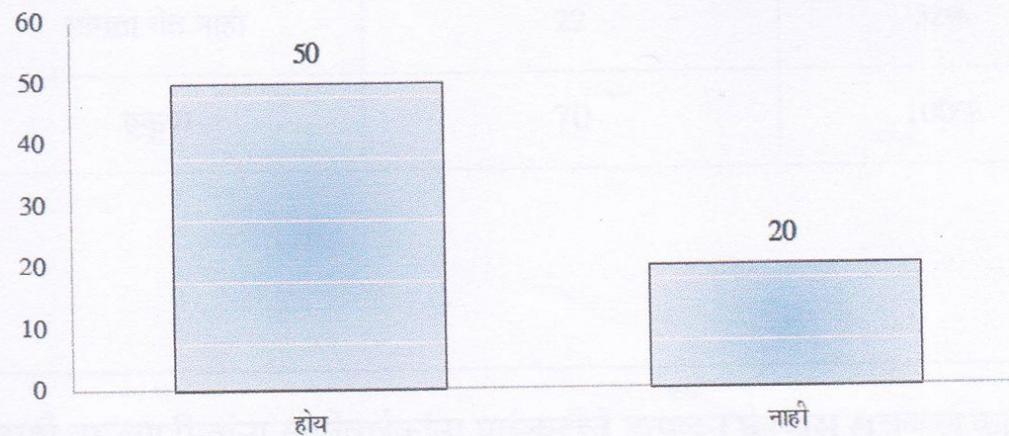


■ अतिशय समाधानी ■ समाधानी ■ तटस्थ ■ असमाधानी ■ अत्यंत असमाधानी

3. पतंजली उत्पादनाच्या गुणवत्तेबद्दल तुम्ही समाधानी आहात का ?

होय	50
नाही	20

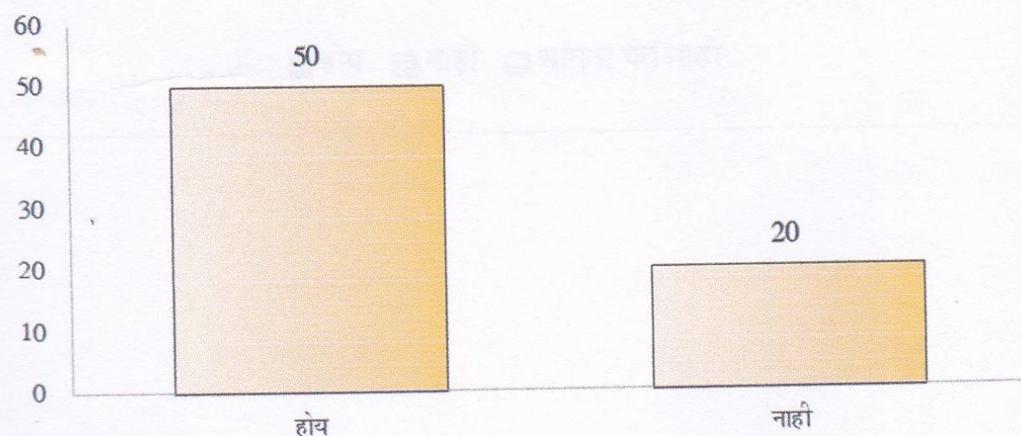
पतंजली उत्पादनाच्या गुणवत्तेबद्दल तुम्ही समाधानी आहात का ?



4. पतंजली उत्पादन वापरतांना तुम्हाला सुरक्षित वाटते का ?

होय	50
नाही	20

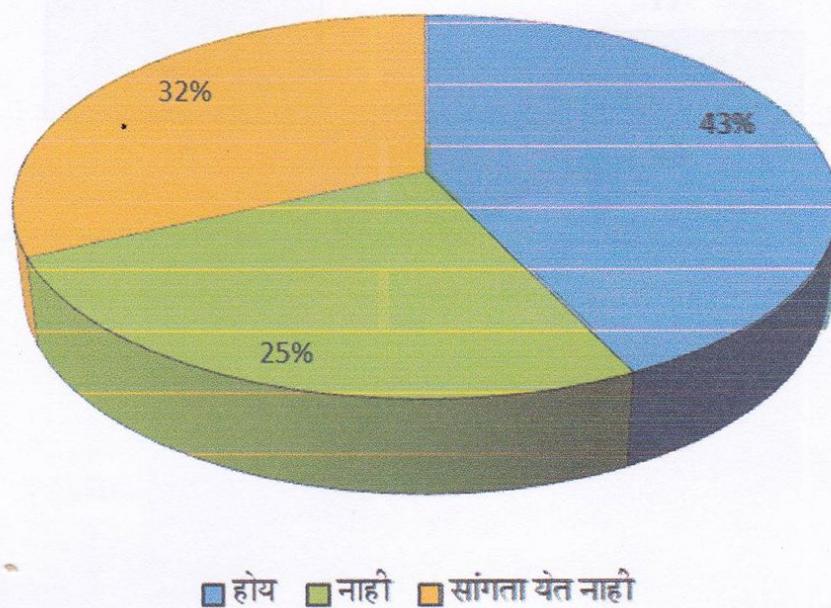
पतंजली उत्पादन वापरतांना तुम्हाला सुरक्षित वाटते का ?



5. तुम्ही तुमच्या मित्रांना /नातेवाईकांना पतंजलीचे उत्पादन घेण्यास सुचवाल का ?

प्रतिसाद	प्रतिसादकर्त्याची संख्या	टक्केवारी
होय	30	43%
नाही	18	25%
सांगता येत नाही	22	32%
एकूण	70	100%

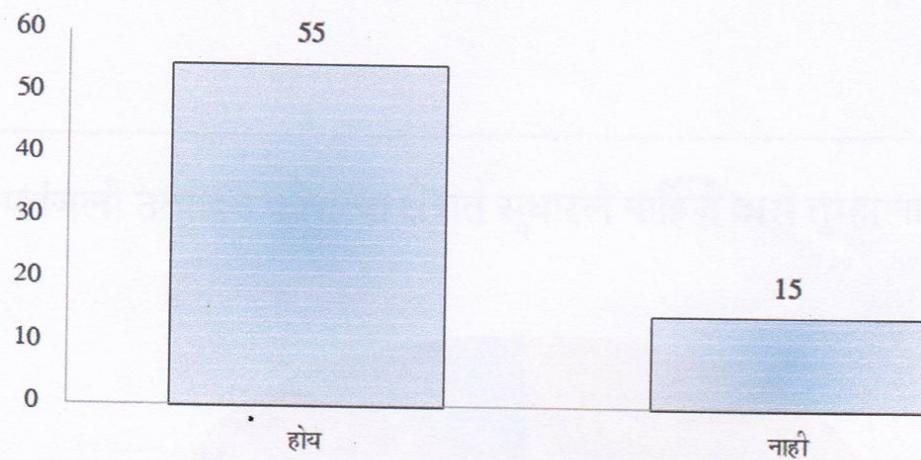
तुम्ही तुमच्या मित्रांना /नातेवाईकांना पतंजलीचे उत्पादन घेण्यास सुचवाल का ?



6. तुम्हाला तुमच्या निवासस्थानाच्या आसपास पतंजली उत्पादनांची सहज उपलब्धता वाटते का ?

होय	55
नाही	15

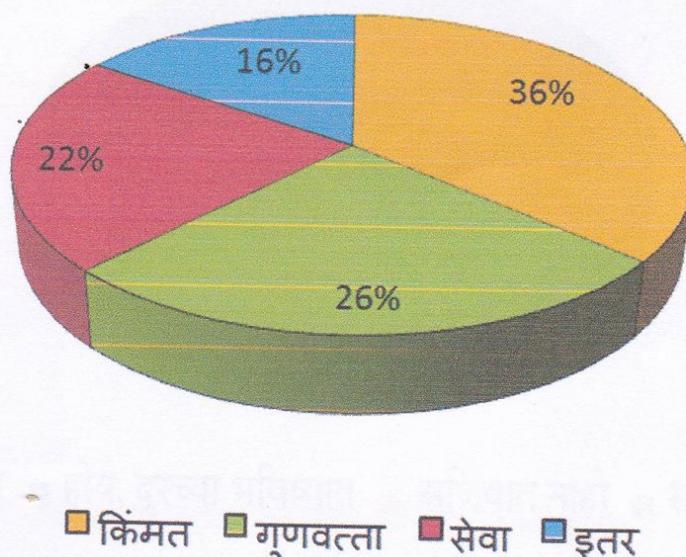
तुम्हाला तुमच्या निवासस्थानाच्या आसपास पतंजली उत्पादनांची सहज उपलब्धता वाटते का ?



7. पतंजली उत्पादन कोणत्या क्षेत्रात सुधारले पाहिजे असे तुम्हाला वाटत ?

प्रतिसाद	प्रतिसादकर्त्यांची संख्या	टक्केवारी
किंमत	25	36%
गुणवत्ता	18	26%
सेवा	15	22%
इतर	12	16%
एकूण	70	100%

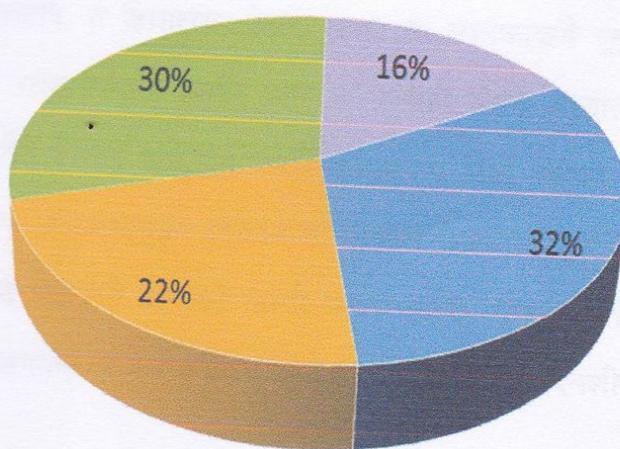
पतंजली उत्पादन कोणत्या क्षेत्रात सुधारले पाहिजे असे तुम्हाला वाटत ?



8. पतंजली या ब्रॅडवरील तुमची निष्ठा तुम्ही कधीही बदलू शकाल का ?

प्रतिसाद	प्रतिसादकर्त्याची संख्या	टक्केवारी
होय, लगेच	10	16%
होय, दुरच्या भविष्यात	24	32%
अजिबात नाही	15	22%
सांगता येत नाही	21	30%
एकूण	70	100%

पतंजली या ब्रॅडवरील तुमची निष्ठा तुम्ही कधीही बदलू शकाल का ?



■ होय, लगेच ■ होय, दुरच्या भविष्यात ■ अजिबात नाही ■ सांगता येत नाही

निष्कर्ष आणि शिफारसी

निष्कर्ष :

पतंजलीने आपल्या विविध प्रकारच्या उत्पादनांसह आणि विपणनाचे अपारंपरिक मार्गाने अनेक विक्रेत्यांना कठीण स्पर्धा दिली आहे. अभ्यासातील निष्कर्ष दर्शविते की असे अनेक महत्त्वपूर्ण घटक आहेत जे एकत्रितपणे उत्पादनाच्या खरेदीचा निर्णय घेतात. बँड बदलची ग्राहकांची धारणा मुख्यत्वे उत्पादनासाठी देय दिल्यानंतर वापरकर्त्याला प्राप्त होणाऱ्या समाधानकारक मूल्यावर आणि वापरकर्ता शोधत असलेले फायदे यावरून तयार केले जाते. वरील अभ्यासात, वापरकर्त्याचा मोठा भाग पतंजलीकडून समाधानी आहे. हे उत्पादनाच्या वाजवी किंमतीमुळे असू शकते. हे समस्या बरा करण्यासाठी उत्पादनाच्या क्षमतेमुळे असू शकते. समाधानामुळे ग्राहक टिकून राहतो. पतंजलीचा त्याच्या उत्पादनांमध्ये समाविष्ट असलेल्या अध्यात्मिक घटकाद्वारे बाजारपेठेत फायदेशीर स्थानाचे आनंद घेत आहे. तथापि, ते हिमालय, नेस्ले, डाबर या स्पर्धकांकडे दुर्लक्ष करू नये, पतंजलीने अधिकाधिक ग्राहक राखण्यासाठी आणि इतर कोणत्याही बँडने अध्यात्माद्वारे मार्केटिंगचे फायदे मिळवाण्यापूर्वी कंपनीने केलेले दावे पूर्ण करणे आवश्यक आहे. लक्षात घेण्यासारखा मुद्दा म्हणजे अनेक लोक चांगल्या अनुभवामुळे उत्पादनांशी संलग्न आहेत आणि सहज बाजारात उपलब्ध अनोख्या उत्पादनांमुळे पतंजली उत्पादने खरेदी करत आहेत. म्हणून, पतंजली (त्याच्या प्रतिस्पर्धी विपरीत) बँड-निष्ठ ग्राहकांना आकर्षित करत आहेत आणि किंमत-संवेदनशील ग्राहकांना नाही.

शिफारसी :

- यशस्वी उत्पादन करण्यासाठी पतंजलीच्या विपणन धोरणाने दीर्घकालीन ग्राहक आकर्षित केले पाहिजे.
- पतंजलीचे बहुतांश ग्राहक नियमितपणे बाजारमध्ये उत्पादने उपलब्ध नाहीत यासारख्या समस्याना तोंड देत आहेत. तेव्हा पतंजली आयुर्वेदाने त्यांची उत्पादकता वाढवावी आणि बाजारात उत्पादनांची कमतरता नाही होईल याची खात्री करावी.
- त्यांनी जाहिरातीच्या गोंगाटाच्या वरती उत्पादनाच्या प्रभावीतेवर पुन्हा लक्ष केंद्रित केले पाहिजे.

संदर्भग्रंथ आणि संदर्भ

- <https://www.patanjaliayurved.net/>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Patanjali_Ayurved
- <https://www.slideshare.net/trishalagautam/patanjali-research>
- <http://www.news.kenresearch.com/post/147442303438/company-profile-ofpatanjaliayurved-limited-new>
- <http://www.patanjaliresearchfoundation.com/cgi-sys/suspendedpage.cgi>
- https://www.researchgate.net/publication/305995560_The_Phenomenal_Success_of_Patanjali_in_FMCG_Sector-An_Analytical_Study
- <https://www.linkedin.com/pulse/6-reasons-why-patanjali-products-loved-consumersprashant-mishra/>
- <https://www.kbmanage.com/concept/marketing-management>
- <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1064751/FULLTEXT01.pdf>
- <https://www.investopedia.com/terms/s/sampling.asp>
- <https://research-methodology.net/sampling-in-primary-data-collection/conveniencesampling/>