

डॉ. गिरजा शंकर गुप्ता

सहायक प्राध्यापक (वाणिज्य)

दुर्गा महाविद्यालय, रायपुर (छ.ग.)।

पर्यावरणीय सुरक्षा हेतु हरित विपणन एक कारगर उपाय

### प्रस्तावना

पूरी दुनिया आज पर्यावरण प्रदूषण के बारूदी गोदाम पर स्थित है। प्रत्येक व्यक्ति को पर्यावरण प्रदूषण से होने वाले नुकसान को लेकर बहुत बड़ी चिंता है। हर व्यक्ति की चिंता को देखते हुए हरियाली ने भी पर्यावरण की लेकर चिंता ही नहीं जताई बल्कि अपने पौधे को इस तरह से बनाना शुरू कर दिया कि आपके पर्यावरण की किसी भी तरह का नुकसान न हो। इसके साथ ही कई दिग्गजों ने पर्यावरण को इको फ्रेंडली बनाने की कोशिश की। इसके साथ ही पर्यावरण प्रदूषण के खतरों से लोगों को जागरूक करने का प्रयास किया गया। अपने मार्केटिंग में हरित वस्तुओं को जोड़ा जिससे लोगों का ध्यान इस ओर आकर्षित हो सके। इस तरह की मार्केटिंग को हरित मार्केटिंग, के रूप में शामिल किया गया। इस नया की मार्केटिंग से बहुत अच्छे नतीजे सामने आये। लोगों में पर्यावरण के प्रति जागरूकता बढ़ती है। लोगों ने ग्रीन मार्केटिंग में रुचि लेना शुरू कर दिया। जब यह ग्रीन मार्केटिंग बहुत ही लाभदायक साबित हो रहा है।

### हरित विपणन का इतिहास

इस मार्केटिंग का जन्म 1980 और 1990 के दशक के बीच उस समय हुआ जब ऑर्गनाइजेशन में बढ़ते पर्यावरण प्रदूषण की चिंता जताना शुरू कर दिया था। उसके बाद से लगातार जा रही पर्यावरण की स्थिति में गिरावट और उससे प्रभावित जलवायु परिवर्तन की खराब स्थिति को देखते हुए आज ग्रीन मार्केट व्यवसाय के सबसे लोकप्रिय उद्यम में से एक बन गया है। ग्रीन मार्केटिंग

अभियान के साथ विभिन्न उत्पादों के पर्यावरण को बचाने के लिए अपनी रुचि जगाएं और पर्यावरण सुरक्षा के लिए अपने प्रयास की भी बढ़ाता है। हरित विपणन के लिए विज्ञापन तक ही सीमित नहीं है बल्कि इसमें पर्यावरण के अनुकूल उत्पादों का उत्पादन स्थायी व्यावसायिक प्रणाली का उपयोग करना, पर्यावरण के अनुकूल उत्पादों का उपयोग करना और विपणन अभियान को शामिल करना सामिल है। जो पर्यावरण सुरक्षा को बढ़ावा देता है। उन सभी बदलावों के कारण ग्रीन मार्केटिंग उन्नत मार्केटिंग बन जाती है। इसके बावजूद ग्रीन कंपनी के लिए मार्केटिंग शानदार साबित हो सकती है और कंपनी के बीच के शेयर में भी एडवांटेज किया जा सकता है। इसका मह है कि आज के समय में अधिकांश लोग पर्यावरण को लेकर काफी समीक्षाएं कर चुके हैं और वे पर्यावरण को होने वाले नुकसान के प्रति चिंता व्यक्त कर रहे हैं। इसलिए ऐसे लोग इको फ्रेंडली प्रोडक्ट्स को खरीदना ज्यादा पसंद करते हैं। इको फ्रेंडली प्रोडक्ट्स को चेक करने के लिए कुछ और भुगतान करने के लिए भी तैयार हैं। ग्रीन मार्केटिंग फिल्मी भी आर्गेनाइजर मार्केटिंग के लिए सही है और इसके कई फायदे भी हैं।

## **हरित विपणन का महत्व**

### **1. सबसे बड़ी कंपनी की साख**

ग्रीनमार्केटिंग का सबसे पहला और सबसे महत्वपूर्ण लाभ यही है

कि कंपनी या आर्गन कंपनी की साख बढ़ती है। किसी भी संगठन

या कंपनी को लंबे समय तक अच्छे दिन की आवश्यकता होती है। एक कंपनी अपनी सकारात्मक दृष्टिकोण से न केवल बाजारों में अधिक से अधिक ग्राहकों को आकर्षित करती है, बल्कि अपनी बहुसंख्यक साख से बिजनेस मैड्रिड को भी अपने ओर आकर्षित करती है। यदि आप अपने संगठन या कंपनी की साख तेजी से बढ़ना पड़ते हैं से उसके लिए पीन मार्केटिंग से उच्चतर दुसरा कोई विकल्प नहीं हो सकता है।

## 2. नया अवसर है

ग्रीन मार्केटिंग किसी भी संगठन या कंपनी के लिए नए बाजार के द्वार खोलती है। ग्रीन उत्पादों के उत्पादन के लिए और बिक्री के लिए कंपनी अपने उत्पादों की उत्पादन प्रक्रिया में बदलाव करती है, उत्पादन में उपयोग की जाने वाली सामग्री को पर्यावरण के अनुकूल बनाने के लिए बदलाव करती है। इसके अलावा उसके स्रोत भी पर्यावरण के अनुकूल रहे। । जहां आपकी ग्रीन मार्केटिंग का उपयोग करके नए बाजार में प्रवेश करने का अवसर मिलता है।

## 3. लंबे समय तक लाभ मिलने की संभावना

इको फ्रेंडली ग्रीन मार्केटिंग सिस्टम को सूचीबद्ध करना शुरू-शुरू में बेशक महंगा पैड हो सकता है लेकिन यह लंबे समय तक लाभ कमाने वाली मार्केटिंग है। इस प्रमुख कारण यह है कि वर्तमान समय में अधिक से अधिक लोग पर्यावरण के अनुकूल उत्पादों को पसंद कर रहे हैं और आने वाले समय में इस तरह के लोगों की संख्या दिन दूनी रात चौगुनी बढ़ने की संभावना है।

## 4. ग्रीन मार्केटिंग कंपनी में निवेश जारी है

ग्रीन मार्केटिंग के कारण हर कंपनी को इस मार्केटिंग पर प्रतिबंध का खतरा नहीं उठाना पड़ सकता है। इसलिए इसका लाभ उठाने के लिए जाप अपनी कंपनी को ग्रीन मार्केटिंग के रास्ते पर जागे बढ़ा सकते हैं। क्योंकि इस रास्ते में जाके कंपनी के कर्मचारियों की संख्या काफी कम हो सकती है। इसलिए अगर आप अपनी कंपनी के लिए ग्रीन मार्केटिंग अपनाते हैं तो ये आपको हमेशा के लिए कंपनी में सबसे जागे बनाए रखने में मदद करेगा। इसका वास्तविक लाभ आपको निश्चित रूप से ही मिलेगा।

## 5. इनोवेशन के लिए और अधिक दिलचस्प बातें

जब आप ग्रीन मार्केटिंग के विकल्प का निर्णय लेते हैं, तो अपने उत्पादन की प्रक्रिया को नए सिरे से तैयार करने के लिए आपको लेबल की आवश्यकता होती है और आप अपने उत्पादों के कच्चे माल में पर्यावरण के अनुकूल सामग्री के

रूप में बदलाव करते हैं, तो आपको अपने उत्पादों के नवाचार की आवश्यकता होती है। यानि कुल अलग तैयारी करने का अवसर मिले। इसके साथ ही आप अपने बिजनेस को एको फ्रेंडली लाभ देते हैं, साथ ही आप उन्हें अन्य कई तरह के लाभ देते हैं, जो आपके बिजनेस के लिए सोने पर सुहागा साबित होगा।

## **6. अधिक मुनाफा की संभावना**

इको फ्रेंडली प्रोडक्ट्स की तैयार करने में ज्यादा लागत आती है। इसके लिए बिजनेसमैन को अपने उत्पादों के रेटिंग से अधिक रखने की आवश्यकता है। साथ ही इस बात का भी ध्यान रखें कि उनके उत्पादों की गुणवत्ता बहुत अच्छी है। इससे वे लोग चौड़ा ज्यादा पैसा देने में शामिल नहीं होंगे, जो पर्यावरण के अनुकूल सामग्री खरीदना चाहते हैं। शुरुआत में इको फ्रेंडली सिस्टम से निर्मित वस्तुओं की अपनी कीमत वसूलने में आते ही थोड़ा समय लगे लेकिन एक समय बाद आप अपने कंपनी के मालिकों की ख्याति को आगे निकल सकते हैं जिससे लोगों को पर्यावरण प्रदूषण का खतरा सता रहा है और उनको जली उत्पाद ही खरीदारों को पसंद आ रहे हैं और ऐसे लोगों की संख्या दिन-ब-दिन बढ़ती जा रही है।

## **7. पर्यावरण सुरक्षा का संभावित लाभ**

ग्रीन मार्केटिंग में आपकी सिर्फ पैसा ही फायदा नहीं मिलेगा बल्कि आम पर्यावरण की सुरक्षा का भी फायदा उठा सकते हैं। आज आप पर्यावरण की सुरक्षा करके मानव सेवा ही कर रहे है और साथ ही समाज के लिए भी काम रहे हैं। इसका लाभ आपको अकेले मिलने वाला नहीं बल्कि मानव जाति को स्वस्थ पर्यावरण का लाभ मिलेगा। आपका यह छोटा प्रयास बहुत बड़ा लाभ का कारण बन सकता है। यदि आपने अभी तक ग्रीन मा मार्केटिंग करके लाभ उठाना शुरू नहीं किया है तो देर न करें। यही आपके लिए सुनहरा मौका है।

## ग्रीन मार्केटिंग की रणनीति

1. जब आप अपना ग्रीन मार्केटिंग अभियान चलाएंगे तो लोगों को यह महसूस होगा कि आप उनके सहयोगी और उनके शुभचिंतक हैं और उनका फायदा उठा रहे हैं। लोगों से अभियान का हिस्सा बनें।
2. ग्रीन मार्केटिंग में समय लगता है। जब शुरू करें और जो लोग आपसे जुड़ें तो अपनी मार्केटिंग की प्रगति के बारे में लगातार जानकारी देते रहें। इससे लोग आपसे संपर्क में रहेंगे और आपकी जानकारी से प्रभावित भी होंगे। इससे आपको अपने बाजार में भी मिलवासियों और लोगों को यह सुविधा मिलेगी कि आपके द्वारा तैयार किए गए उत्पाद को पसंद किया जा सके।
3. रिसाइक्लिंग मार्केटिंग ग्रीन की लागत को प्रभावित करने की सबसे अच्छी कीमत में से एक है। कई बड़े-बड़े उद्योगपति इस रणनीति को अपनाते हैं और वे आज भी सफल हैं। बाकी इन कंपनियों के बीच में अच्छे प्रस्ताव भी नहीं हैं।
4. रिसाइकिल के लिए निवेशक अपने ग्राहकों से अपने उत्पादों को मंगाने के लिए तैयार करते हैं और उन्हें फिर से तैयार करके बेचते हैं या अपने बदले में नए उत्पाद बेचते हैं। इसी तरह के वाद्ययंत्रों के बीच कंपनी अधिक लोकप्रिय बन जाती है।
5. ग्रीन मार्केटिंग के लिए कंपनी ने अपनी कंपनी पर विशेष ध्यान दिया। आज के समय में जब ज्यादातर लोग ऑनलाइन सामान मांगते हैं। सहयोगियों को एको फ्रेंडली रेंटल का प्रयोग करना इसमें शामिल है। इस कार्बन डाइऑक्साइड वाली प्लास्टिक व प्लास्टिक से बनी प्लास्टिक का उपयोग कम हो सकता है और लोगों की नज़र में आपकी कंपनी पर्यावरण वाली कंपनी बन जाएगी। इससे लोग आपके प्रति अधिक आकर्षित होंगे।

## निष्कर्ष

ग्रीन मार्केटिंग करने वालों को अन्य बिजनेस करने वालों से अलग हटकर प्रयास करना होगा। उन्हें सपनों के बीच कुछ जोखिम भी उठाना पड़ेगा। उनके बीच हर तरह की जानकारी होगी। साथ ही अपनी साख बनाने के लिए पूरी तरह से सत्यनिष्ठ चरित्र वाली होगी और हर रणनीति के लिए स्थापना भी अपनी होगी।

ग्रीन मार्केटिंग मार्केटिंग से आपके उत्पादों की कीमत बहुत अधिक है। इसके लिए आप ऑनलाइन वेबसाइट से पूरी जानकारी प्राप्त कर सकते हैं। उन्हें यह बताने की कोशिश करें कि आप इस बिजनेस तरह से पैसा कमाने के लिए नहीं कर रहे हैं बल्कि आपको भी अपनी तरह की पर्यावरण संरक्षण की चिंता है।

आप अपने उत्पादों की कीमत तय करके समय-समय पर ग्राहकों को विश्वास दिलाएं और उन्हें बताएं कि आपका अतिरिक्त पैसा कौन सा ले रहा है। उनके पर्यावरण संरक्षण में कहां और किस तरह का खर्चा किया जा रहा है, वो सारी जानकारी अपने लक्ष्यों को दे देंगे तो आपके प्रति उनका विश्वास। आपके हरे उत्पादों की कीमत अन्य सामान्य उत्पादों से अधिक होगी तो आपको अपने सपनों को सारी बातें बता कर उनका विश्वास जीतना होगा। साथ ही आपको अपने उत्पादों के बारे में जानकारी होगी जो वास्तविक हो। इसमें जरा सी तारीफ पर आपकी कंपनी की साख खराब हो गई। साथ ही आपकी तरह के अन्य ग्रीन मार्केट से जुड़े सहयोगियों पर भी लोग शक करने लगे। कम्पनियों को ग्राहकों तक पहुंचने और उनके चित्रों के लिए समाज के बीच में एक्टिव डायनेमिक प्लॉक, प्लेयर्स का भी सहारा लेने की जिम्मेदारी मिली। माउथ पब्लिसिटी का सहारा लेना भी उत्तम रहेगा।