Maharashtra Shikshan Samiti's

MAHARASHTRA MAHAVIDYALA

Nilanga Dist. Latur - 413521

NAAC Re-Accreditated (III Cycle) - 'B+' Grade (CGPA -2.62)

स्वा.रा.ती.म. विद्यापीठाचा उत्कृष्ट महाविद्यालय पुरस्कार (ग्रामीण विभाग)

Record Book

B.A.,B.Com.,B.Sc., B.C.A.,B.Voc.(WPT/FPPS
M.S.(CS), M.Com.

Maharashtra Shikshan Samiti's

MAHARASHTRA MAHAVIDYALAYA, NILANGA

Tq.Nilanga, Dist. Latur

कृषी सेवा केंद्राचा अभ्यास

Certificate

Exam. Seat No.: CT 38446

Roll No. :

College Index No. 314

Class : B.com TY

Exam. Batch No.:

Division :

This is to certify that Mr./Miss. Waghamare Aishwarya Rohi[illegible]

has satisfactorily completed the practical course in the subject. Marketi[illegible]

as per the syllabus laid down by the board / University during the academic

year 20 23 / 2024

Dr. Naresh V. Pinamkar
Research Supervisor,
Department of Commerce
Maharashtra Mahavidyalaya, Nilanga
Dist. Latur (MS) 413521

28/3/24

Batch Incharge

बहिस्थ परीक्षक

Head of the Dep.

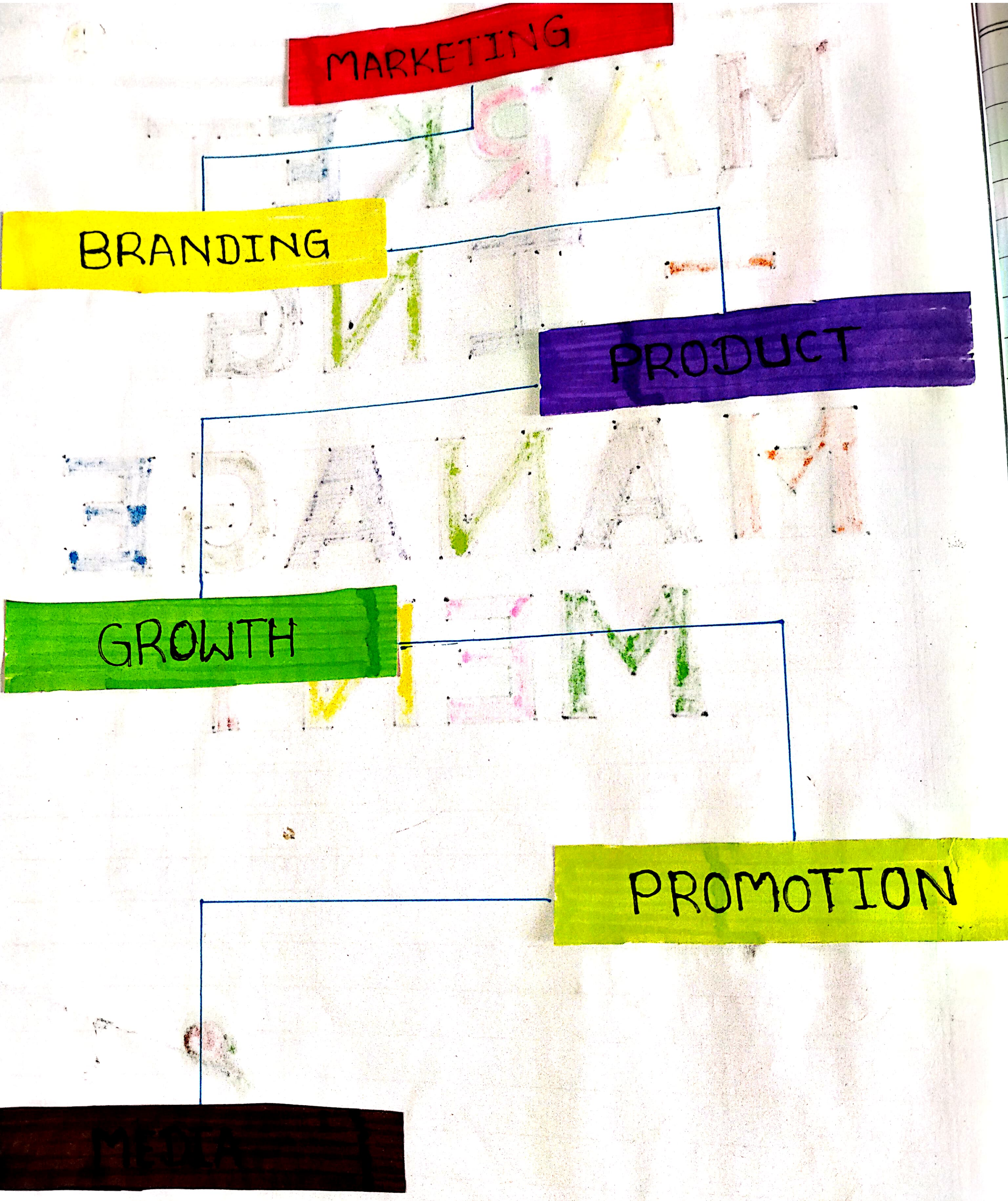
Date : / /20

Index

Sr.No.	Name of the Experiment	Page No.	Date	Remarks
*	Marketing Manage.	1		
1.	प्रस्तावना	2		
2.	व्याख्या	3		
3.	महत्त्व	4		
4.	कार्ये	5		
*	कृषी सेवा केंद्र			
1.	प्रस्तावना	7		
2.	मनोगत	8		
3.	महत्त्व	9		
4.	उद्दिष्ट्ये	10		
5.	कृषी सेवा केंद्र व्यवसा	11		
6.	-य कसा सुरु करावा	12		
6.	खत विलरणाच्या	13		
7.	फायदेशिर पायऱ्या	14		
8	खत वितरण व्यवसाया	15		
	-ची कल्पना	16		
9.	परवाना	17		
10.	परवाना पात्रता	18.		
11.	ऑनलाईन रजिस्ट्रेशन	19		
12.	भायसेंसचे प्रकार	20		
13.	कृषी केंद्र सुरु	21		
	करण्यासाठी योग्य			
	ठिकाण.			
14.	कृषी सेवा केंद्र सुरु	23		

Index

Sr.No.	Name of the Experiment	Page No.	Date	Remarks
	केळ्यापासून चिप्स			
	आवडी कृती.			
१५.	कृषी सेवा केंद्र भेट घेऊन			
	त्या बाबी माहिती करणे.			
१६.	कृषी सेवा केंद्र चालवण्या			
	आवश्यकता.			
१७.	कृषी सेवा केंद्र व्याव-			
	साय कायद्यांचे			
	अभ्यासासाठी महत्वाचा			
	विषय			
१८.	[illegible]			
१९.	कार्यप्रणाली			
i	युरिया			
ii	कोराजन®			
iii	बुरशीनाशक			
iv	बायोविटा टॉनिक			
v	19 : 19 : 19			
vi	तणनाशक			
vii	सुमो नेरी			
viii	TATA BAHAAR			
२०.	व्यवसायाच्या तपशील			
२१.	सुविधा			
२२.	नोंदवह			
२३.	निष्कर्ष			
२४.	समारोप			


MARKETING
BRANDING
PRODUCT
GROWTH
PROMOTION
MEDIA

★ प्रस्तावना

"व्यावसायिक ज्ञानाचा पाया भक्कम करा आणि स्वतःचा विकास घडवा."

सध्याच्या प्रगत तंत्रज्ञानाच्या युगात प्रत्येक उद्योगाची आर्थिक दृष्टिकोनातून उत्पादनाचे ध्येय पूर्ण करण्यासाठी एका मजबूत वितरण व्यवस्थेची गरज आहे. अगदी लक्ष देऊन योग्य वितरण व्यवस्थेचा वापर केला तर, उद्योगा-ची आर्थिक ध्येयं पूर्ण होऊ शकतील. फक्त थोडं वितरण व्यवस्थेबाबतीत सज्ञान होणं गरजेचं आहे. म्हणजेच हातात असणारा पैसा कसा आणि किती खर्च करायचा, आपले उत्पादन ग्राहकापर्यंत किती वेगवान पद्धतीने पोहोचवावे, या सर्व घटकांचा विपणन व्यवस्थेत समावेश होतो.

उद्योजकाला अवघड वाटणारी गोष्ट म्हणजे ग्राहकाला आकर्षित करणे, त्याला स्वतःची प्रॉडक्ट समजुन सांगणे, ग्राहकाला टिकवुन ठेवणे यासाठी त्यांनी कोणत्या मार्गांचा अवलंब करावा हा प्रत्येक उद्योज-काला पडलेला प्रश्न असतो. या सगळ्या प्रश्नांची उत्तर म्हणजे "विपणन व्यवस्थापन होय."