

ఆంధ్రభూమి

AHMEDABAD	
27 APRIL 2018	PAGE – 05
CIRCULATION – 3,65,794	

ప్రోత్సహిస్తున్న తెలంగాణ, ఏపీ రాష్ట్రాలు

ఐడీఎస్ఎ వార్షిక సర్వే 2017

అమ్ముతూ ఈ-కామర్స్ వెబ్ సైట్స్ సమస్యని కలిగిస్తున్నాయని నివేదిక వెల్లడించింది. ఈపీజీ సమాఖ్య (ఈబీజీ) నిర్వహించిన వార్షిక కార్యక్రమంలో నివేదిక విడుదలైంది. ఐడీఎస్ఎ చైర్మన్, శ్రీ వివేక్ కటోచ్ ఈ అంశంపై ఇలా వ్యాఖ్యానించారు, '2016లో ప్రత్యక్ష అమ్మకాల మార్గదర్శకాల్ని నోటిఫై చేసి భారత ప్రభుత్వం వినియోగదారుల వ్యవహారాల శాఖ గొప్ప చర్య తీసుకుంది. పరిశ్రమ దాని అనుకూలమైన ప్రభావాల్ని అనుభవిస్తోంది. పరిశ్రమ టర్నోవర్ గణాంకాలు సుమారుగా రూ. 10,000 కోట్లు పెరిగి రెండంకెల అభివృద్ధిని చూపించింది.' మార్గదర్శక సూత్రాలు ముఖ్యంగా ప్రజల ఆత్మ విశ్వాసాన్ని పెంచాయి, ఫలితంగా పరిశ్రమతో ప్రత్యక్ష అమ్మకందార్లు పెద్ద సంఖ్యలో సంబంధాన్ని కలిగి ఉండటానికి దోహదపడింది; 2015-16లో 40 లక్షల ప్రత్యక్ష అమ్మకందార్లు ఉండగా 2016-17లో 51 లక్షల మంది కంటే ఎక్కువ ఉన్నారు. పాస్ట్ టైం/ఫుల్ టైం ఆదాయం సంపాదించే అవకాశంగా ప్రత్యక్ష అమ్మకాలతో సంబంధాన్ని కలిగి ఉండే ప్రజలు పెరుగుతున్నారు' అని ఆయన అన్నారు. నివేదిక వెల్లడించిన వివరాల ప్రకారం, ఇండియన్ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ పరిశ్రమ ఆర్థికాభివృద్ధి, స్వయం-ఉపాధి, మహిళా సాధికారత విషయంలో గొప్ప అవకాశాల్ని అందిస్తోంది. పరిశ్రమ మొత్తం అమ్మకాలు 2015-16లో ఐఎన్ఆర్ 83,085 మిలియన్స్ (ఐఎన్ఆర్ 8,308.5 కోట్లు) నుండి 2016-17లో ఐఎన్ఆర్ 1,03,242 మిలియన్స్ (ఐఎన్ఆర్ 10,324.2 కోట్లు)

కి పెరిగింది మరియు అమ్మకాల్లో 24.26% అభివృద్ధిని సమోదా చేసింది మరియు పరిశ్రమ గత నాలుగేళ్లలో (2013-14 నుండి 2016-17)లో సీఎజీఆర్ 8.42% గా సమోదా చేసింది. సవాళ్లతో పాటు, నివేదిక ఇటీవల పోకడలు అనగా సాంకేతికతని సమర్థవంతంగా వినియోగించడం, పంపిణీ-హితమైన మార్కెటింగ్ ప్రణాళికలు, కొత్త ఉత్పత్తులు పరిచయం చేయడం, సామాజిక మీడియాని ఉపయోగించడం వంటి పాటిని ప్రధానంగా తెలియచేసింది. ఫేస్ బుక్, వాట్సాప్ మొదలైన సామాజిక మీడియా ద్వారా డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ సంస్థలు తమ మార్కెటింగ్ ఉత్పత్తులకు ప్రాధాన్యతని ఇచ్చాయి. అతి తక్కువ ఖర్చుతో కస్టమర్ల సంఖ్యని పెంచుకోవడాన్ని చేరుకోవడంలో ఇది వారికి సహాయపడింది. భారతదేశంలో ప్రతీ ప్రాంతీయ మార్కెట్ ని ఐడీఎస్ఎ నివేదిక వేరుగా పరిక్షించడం వల్ల, భారతదేశపు మార్కెట్ గురించి మరింత పూర్తిగా అర్థం చేసుకోవడానికి దారితీసింది. భారతదేశంలో కార్యకలాపాలు చేస్తున్న ప్రముఖ భాగస్వాములు, వారి తోడ్పాటు, వారు అనుసరిస్తున్న ముఖ్యమైన వ్యూహాల్ని కూడా ఇది చర్చించింది. మొత్తంగా, నివేదిక మార్కెట్ ని ప్రోత్సహించేవి, సవాళ్లు, అవకాశాలు, భవిష్యత్తు ప్రణాళిక, పెట్టుబడి సంభాషణ, సాంకేతికతల వాడకం, క్రమబద్ధమైన పర్యావరణ వ్యవస్థ, వివిధ వ్యూహాలు కూడా నివేదికలో భాగంగా ఉన్నాయి. వరల్డ్ ఫెడరేషన్ ఆఫ్ డైరెక్ట్ సెల్లింగ్ అసోసియేషన్స్ (డబ్ల్యూఎఫ్ డీఎస్ఎ) గ్లోబల్ రెగ్యులేటరీ అఫైర్స్ కమిటీ చైర్మన్ శ్రీ పోంటస్ అండ్రీయాస్సన్ నివేదిక విడుదల కార్యక్రమంలో అన్నారు.