

कोरोना काल में बढ़ी बीए की मांग, बाहर पढ़ने जाने से परहेज ग्राहक जोड़ने में 6सी फार्मूला कारगर: कुलपति

सचिन त्रिपाठी

लखनऊ। कोरोना संक्रमण का असर लखनऊ विश्वविद्यालय में स्नातक आवेदन की प्रक्रिया पर साफ देखा जा रहा है। हर साल अभ्यर्थियों की आखिरी पसंद माने जाने वाले बीए पाठ्यक्रम की पिछले साल के मुकाबले इस साल डिमांड बढ़ी है। अब तक सात हजार आवेदन हो चुके हैं जबकि अभी तक किसी बोर्ड का नतीजा घोषित नहीं हुआ है, इसलिए माना जा रहा है कि इसमें अभी काफी इजाफा होगा।

जबकि हर साल बीए छात्रों के लिए अंतिम विकल्प होता है। इसकी बीकॉम के बाद दूसरे नंबर पर बीएससी के बजाय बीए पाठ्यक्रम है। विशेषज्ञों के अनुसार इसकी सीधी वजह कोरोना संक्रमण का डर है। हर साल लखनऊ से दिल्ली जाकर बीए और बीए आनर्स की पढ़ाई करने वालों की अच्छी-खासी संख्या रहती थी। मगर



इस बार बीकॉम के बाद सर्वाधिक आवेदन बीए में

हर साल बीएससी का रहता है दूसरा नंबर

कोरोना के डर से इस बार अभिभावक अपने बच्चों को लखनऊ से बाहर नहीं भेजना चाह रहे हैं। यही वजह है कि इस साल लखनऊ में बीए के आवेदकों की संख्या बढ़ रही है। लखनऊ में आवेदन

की अंतिम तारीख तीन बार बढ़ाई जा चुकी है और चौथी बार बढ़ाने की तैयारी है। दूसरी ओर बीए पाठ्यक्रम में पंजीकरण का आंकड़ा पिछली बार की संख्या से आगे निकल चुका है। लखनऊ

बीए ऑनर्स के लिए दिल्ली जाने का रहा है ट्रेंड

लखनऊ के प्रवेश समन्वयक प्रो. अनिल मिश्रा के अनुसार लखनऊ के काफी विद्यार्थी बीए ऑनर्स की पढ़ाई करने के लिए हर साल दिल्ली का रुख करते हैं। इस साल अचानक बीए की डिमांड बढ़ने का कोई विशेष कारण नजर नहीं आता सिवाय कोविड-19 संक्रमण के भय के। अभिभावक अपने बच्चों को इस समय दिल्ली या किसी अन्य शहर में नहीं भेजना चाहते। यही वजह है कि लखनऊ में इस साल बीएससी से ज्यादा पंजीकरण बीए के लिए हुए हैं।

37 हजार से ज्यादा पंजीकरण

लखनऊ में दखिले के लिए अब तक कुल 37 हजार पंजीकरण हुए हैं। पिछले साल यह संख्या 45 हजार के करीब थी। लखनऊ में स्नातक स्तर पर करीब 3,500 सीटें हैं। दखिले की अंतिम तारीख 13 जून निर्धारित है। हालांकि अंतिम तारीख 30 जून तक बढ़ सकती है, लेकिन इसके लिए फिलहाल कोई आदेश जारी नहीं किया गया है।

पाठ्यक्रम	सीटें	पंजीकरण (लगभग)
बीकॉम	870	11000
बीए	1710	7000
बीएससी मैथ्स	470	5000
बीएससी बायो	280	2500
एलएलबी	120	3000
बीसीए	60	1200

लखनऊ में इस साल बीए पाठ्यक्रम के लिए पंजीकरण में काफी इजाफा देखने को मिल रहा है। कोविड-19 से इंफेक्शन की वजह से अभिभावक अपने बच्चों को दूसरे शहर भेजने से बच रहे हैं। लखनऊ में बीए के साथ ही ऑनर्स पाठ्यक्रम भी उपलब्ध है। इस वजह से लखनऊ में बीए के लिए पंजीकरण बढ़ रहे हैं। - प्रो. अनिल मिश्रा, प्रवेश समन्वयक लखनऊ

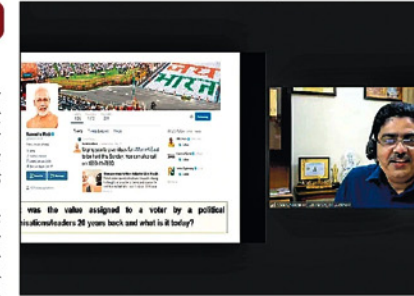
वेबिनार

लखनऊ | वरिष्ठ संवाददाता

ग्राहक को अगर हमेशा के लिए अपने साथ जोड़कर रखना है तो एक कस्टमर सिलेक्शनशिप मैनेजमेंट प्रोग्राम होना जरूरी है। यह कहना है लखनऊ विश्वविद्यालय के कुलपति प्रो. आलोक कुमार राय का।

वह रविवार को लखनऊ विश्वविद्यालय के व्यवसाय प्रशासन विभाग की ओर से 'मार्केटिंग में बदलते प्रतिमान' विषयक ई-सेमिनार में बोल रहे थे। कुलपति ने ग्राहक को हमेशा जोड़ने रखने के लिए 6सी फार्मूला दिया। प्रो. राय ने बताया कि यह उनका कॉपीराइट फार्मूला है। जोकि, पूरी दुनिया में लागू होता है।

ग्राहक के सभी ऑकलन से लेकर संतुष्टि तक : प्रो. आलोक कुमार राय ने बताया कि पहला सी (कस्टमर लाइफ टाइम वैल्यू एसेसमेंट) ग्राहक का ऑकलन करता है। दूसरा सी (कस्टमर सेगमेंटेशन एंड प्रोफाइलिंग) में ग्राहक का वर्गीकरण, तीसरा सी (कस्टमर



एलयू में रविवार को सेमिनार में कुलपति ने बिजनेस करने वालों को फार्मूला सुझाया।

कस्टमाइजेशन) में वर्गीकरण के आधार पर उत्पाद तैयार करने पर जोर देता है। चौथा सी (कम्प्यूटर एडेड कम्प्यूनिक्शन डिजाइन) में तकनीक के इस्तेमाल के लगातार सम्पर्क बनाए रखने, पांचवां सी (कम्प्यूटरीसी मैरिंग) जरूरत के हिसाब से कर्मचारियों की क्षमताओं में विकास और छठवां और अंतिम सी कस्टमर फीडबैक पर आधारित है। प्रो. राय ने बताया कि उनके मॉडल की मदद से

इसका मूल्यांकन किया जा सकता है। विभाग की डॉ. रितु नारायण की ओर से आयोजित ई-सेमिनार में यूएसए, यूरोप, ऑस्ट्रेलिया, अफ्रीका और एशिया के शिक्षाविदों, कॉर्पोरेट पेशेवरों, छात्रों और प्रबंधकों ने ऑनलाइन भागीदारी की। एक निजी कम्पनी के सीईओ राजीव जामखेडकर ने वर्तमान परिदृश्य में बने रहने के लिए नए उत्पादों पर लगातार

काम करने का सुझाव दिया। फिनलैंड के प्रो. पिया पोल्स ने कहा कि विपणन को आर्थिक मूल्यों पर ध्यान देने के बजाय पर्यावरणीय मूल्य, सौंदर्य मूल्य और मानवीय मूल्य पर विचार करने की आवश्यकता है। इससे बेहतर के अवसर पैदा होंगे।

23 जुलाई से सेमेस्टर की परीक्षाएं कराने की तैयारी हो रही

लखनऊ में एक जुलाई से सेमेस्टर कक्षाएं चलेंगी

लखनऊ | वरिष्ठ संवाददाता

लखनऊ विश्वविद्यालय में आगामी एक जुलाई से कक्षाएं शुरू होंगी। इस दौरान सेमेस्टर का बचा हुआ सिलेबस पढ़ाया जाएगा। करीब तीन सप्ताह तक, यानी 21 जुलाई तक छात्रों को पढ़ने का मौका मिलेगा। 23 जुलाई से सेमेस्टर परीक्षाएं प्रस्तावित हैं।

विश्वविद्यालय प्रशासन ने साफ किया है कि यह सभी निर्णय राज्य सरकार के कोविड-19 संक्रमण की रोकथाम के लिए, किए जाने वाले निर्णय के अधीन होंगे। प्रवक्ता डॉ. दुर्गा श्रीवास्तव ने बताया कि सेमेस्टर परीक्षाओं से पहले कक्षाओं का संचालन

महाविद्यालयों में संपन्न कराया जाएगा। एक घंटे के पेपर में होने 40 एमसीक्यू अभी तक दो घंटे की परीक्षा में 80 सवाल पूछे जाते थे। कोरोना संक्रमण को देखते हुए अब सिर्फ 40 सवाल होंगे और एक घंटे में छात्रों को जवाब देना होगा।

अन्य सवालों में वृत्ति की बाधता समाप्त करते हुए किन्हीं चार सवालों के जवाब देने का विकल्प दिया जाएगा। लखनऊ में स्नातक प्रथम और द्वितीय वर्ष की परीक्षा एमसीक्यू आधारित प्रणाली के तहत होती है। पहली पाली सुबह 8 बजे से 9 बजे तक, दूसरी सुबह 11 बजे से दोपहर 12 बजे तक, तथा तीसरी पाली दोपहर दो बजे से तीन बजे होगी।

AMRIT VICHAR Page 2

मार्केटिंग में ग्राहक संबंध और प्रबंधन का महत्व : राय

लखनऊ। मार्केटिंग में ग्राहक संबंध और प्रबंधन का विशेष महत्व होता है। इसके लिए एक वास्तुशिल्प रूपरेखा का होना बेहद जरूरी है। ये बातें लखनऊ विश्वविद्यालय में व्यवसाय विभाग की ओर से आयोजित 'मार्केटिंग में बदलते प्रतिमान' विषय पर अंतर्राष्ट्रीय ई-सेमिनार के दौरान कुलपति प्रो. आलोक राय ने कहीं। इस ई-सेमिनार से शिक्षाविदों, पेशेवरों, छात्रों और प्रबंधकों से यूएसए, यूरोप, ऑस्ट्रेलिया, अफ्रीका, एशिया व 15 से अधिक देशों सिंगापुर, ऑस्ट्रेलिया, केन्या, फिनलैंड, पाकिस्तान, कनाडा, अफगानिस्तान, यूके, भारत, नेपाल के प्रतिभागियों भाग लिया। बुकमायाशो के सीईओ सुधीर स्याल ने इस बात पर प्रकाश डाला कि किस तरह से पब्लिक रिलेशन स्ट्रैटेजी के जरिए ग्राहक अधिग्रहण की लागत को कम किया जा सकता है।

मौजूदा हालात में कुछ नया करने की जरूरत एल्यू की वेबसाइट पर होगा आवेदन

जास, लखनऊ : लखनऊ विश्वविद्यालय के व्यवसाय प्रशासन विभाग की ओर से शनिवार को मार्केटिंग में बदलते प्रतिमान विषय पर एक अंतरराष्ट्रीय ई-सेमिनार का आयोजन किया गया। सिंगापुर, ऑस्ट्रेलिया, केन्या, फिनलैंड, पाकिस्तान, कनाडा, अफगानिस्तान, ब्रिटेन, भारत, नेपाल सहित 15 से अधिक देशों के शिक्षाविदों, कॉर्पोरेट जगत प्रतिनिधियों, छात्रों और प्रबंधकों समेत 2500 से ज्यादा

वेबिनार



लोग शामिल हुए। बढ़ती संख्या के कारण आयोजन को यूट्यूब चैनल पर लाइव प्रसारित किया गया। वक्ताओं ने कहा कि मौजूदा स्थिति में नए विचारों,

तरीकों की जरूरत है।

प्रथम वक्ता के तौर पर लखनऊ विवि के कुलपति प्रो. आलोक कुमार राय ने ग्राहक संबंध प्रबंधन के महत्व पर जोर दिया। इसके लिए एक आर्किटेक्चरल हिराकी (रूपरेखा) का प्रस्ताव रखा। सेंगेट्टी वेंचर्स के सीईओ राजीव जामखेडकर ने वर्तमान परिदृश्य में जीवित रहने के लिए नए उत्पादों के साथ नया करने और आने की आवश्यकता पर चर्चा की। बुक माय शो

यूएई के सीईओ सुधीर स्याल ने बताया कि किस तरह से पब्लिक रिलेशन स्ट्रैटेजी के जरिए ग्राहक अधिग्रहण की लागत को कम किया जा सकता है। टीसीएस के संज्ञानात्मक व्यवसाय संचालन प्रमुख सय्यद रिजवी ने कहा कि उत्तरी अमेरिका ने वर्तमान परिदृश्य में डिजिटल तकनीकों का उपयोग करने के महत्व पर जोर दिया है। आयोजकों को विषय से जुड़े करीब एक हजार से अधिक सवाल मिले।

जास, लखनऊ : कोविड-19 के कारण उपजे हालात को देखते हुए बीएड प्रवेश परीक्षा के सभी आवेदकों को परीक्षा केंद्र बदलने की छूट दी जा रही है। अगर वे पहले चुने हुए परीक्षा केंद्र को बदलना चाहते हैं तो अपने रजिस्ट्रेशन नंबर का इस्तेमाल कर आवेदन फॉर्म में लॉगिन करें और फिर एग्जाम सेंटर में बदलाव कर सकते हैं। यूपी जेईई-बीएड एग्जाम राज्य समन्वयक प्रोफेसर अमिता बाजपेयी ने बताया कि अभ्यर्थियों को ध्यान देना होगा कि परीक्षा केंद्र के चयन को लेकर कुछ नियम हैं। अगर नए आवंटित

शहरों में से किसी को परीक्षा केंद्र के तौर पर नहीं चुना जाता है तो पहले वाले चुने गए शहर में ही परीक्षा केंद्र आवंटित किया जाएगा। लखनऊ विश्वविद्यालय परीक्षा केंद्र पर अंतिम फैसला लेगा। उन्होंने बताया कि आवेदक के पहले तीन च्वाइस में से परीक्षा केंद्र के तौर पर विचार किया जाएगा। अभ्यर्थी के लिए परीक्षा केंद्र का अंतिम चयन लखनऊ विवि द्वारा किया जाएगा। विवि के पास किसी भी केंद्र को बदलने का अधिकार है।

विस्तृत खबर
www.jagran.com पर पढ़ें।

DAINIK JAGRAN Page 4 & 5