

कृषि कुंभ
हिंदी मासिक पत्रिका

खण्ड 05 भाग 03, (अगस्त, 2025)
पृष्ठ संख्या 39-40



कृषि उत्पादों की पैकेजिंग और ब्रांडिंग:
मूल्य वृद्धि और बाजार विस्तार की कुंजी

**अजय कुमार गुप्ता¹, सुहागनी पटेल², रितिका सैनी²,
सोम्या नंदनवार² एवं मानस्वी गौर²**

¹सहायक प्रोफेसर/वैज्ञानिक, ²बी.टेक. (एग्रीकल्चरल इंजीनियरिंग),
एआईसीआरपी ऑन पीएचईटी,
पोस्ट-हार्वेस्ट प्रोसेस एवं फूड इंजीनियरिंग विभाग, कृषि अभियांत्रिकी महाविद्यालय,
जवाहरलाल नेहरू कृषि विश्वविद्यालय (जेएनकेवीवी), जबलपुर, मध्य प्रदेश, भारत।

Email Id: – patelsuhagni@gmail.com

वर्तमान समय में कृषि उत्पादों को बाजार में सफलतापूर्वक पहुँचाने और उपभोक्ताओं के बीच विश्वसनीयता स्थापित करने के लिए पैकेजिंग और ब्रांडिंग की भूमिका अत्यंत महत्वपूर्ण हो गई है। ये दोनों घटक न केवल उत्पाद की गुणवत्ता और सुरक्षा सुनिश्चित करते हैं, बल्कि उत्पाद की पहचान, आकर्षण और मूल्य में भी वृद्धि करते हैं।

कृषि उत्पादों में पैकेजिंग का महत्व

- संरक्षण:** फल, सब्जियाँ, दुग्ध उत्पाद और मांस जैसे नाशवान कृषि उत्पादों को खराब होने, संक्रमण और टूट-फूट से बचाने के लिए उचित पैकेजिंग अनिवार्य है।
अच्छी पैकेजिंग उत्पाद की ताजगी और गुणवत्ता बनाए रखने में सहायक होती है।



- सुविधा और सुरक्षा:** पैकेजिंग उत्पादों को संभालने, संग्रह करने और परिवहन में सरल बनाती है। इसके अलावा, स्वच्छता बनाए रखकर उपभोक्ता की सुरक्षा सुनिश्चित करती है।

- पर्यावरणीय दृष्टिकोण:** आजकल बायोडिग्रेडेबल, पुनः प्रयोग योग्य और रिसायक्लेबल पैकेजिंग सामग्रियों का प्रयोग बढ़ रहा है। पर्यावरण के प्रति जागरूक उपभोक्ताओं के लिए यह एक महत्वपूर्ण आकर्षण का केंद्र बन चुका है।



कृषि उत्पादों की ब्रांडिंग का महत्व

ब्रांडिंग किसी भी सामान्य कृषि उत्पाद को एक विशिष्ट पहचान देने में सहायक होती है। यह उत्पाद का नाम, लोगो, डिजाइन और एक

मजबूत संदेश के माध्यम से बाजार में उसे दूसरों से अलग करती है।

1. उपभोक्ता का विश्वास प्राप्त करना: एक

मजबूत ब्रांड
उपभोक्ता को
गुणवत्ता,
स्थिरता और



स्रोत की गारंटी देता है। जैविक (ऑर्गेनिक) उत्पादों के मामले में यह और भी जरूरी हो जाता है।

2. मूल्य वृद्धि: ब्रांडेड उत्पादों को आमतौर पर अधिक कीमत पर बेचा जा सकता है क्योंकि उपभोक्ता उसमें गुणवत्ता और विश्वसनीयता देखते हैं।

3. बाजार में भिन्नता: प्रतिस्पर्धी बाजार में ब्रांडिंग उत्पाद को अलग पहचान दिलाने में मदद करती है। जैसे :

एक स्थानीय शहद उत्पादक अपने उत्पाद को "प्राकृतिक, पारंपरिक विधि से निर्मित" बता कर विशेष बाजार बना सकता है।



प्रभावी पैकेजिंग और ब्रांडिंग के उपाय

1. आकर्षक और जानकारीपूर्ण लेबल: उत्पाद पर ब्रांड का नाम, लोगो, पोषण संबंधित जानकारी, उत्पादन स्थान और प्रमाणपत्रों का उल्लेख होना चाहिए।



2. लक्ष्य बाजार के अनुसार अनुकूलन: शहरी, ग्रामीण या निर्यात बाजार के अनुसार पैकेजिंग और ब्रांडिंग की रणनीति बनाई जानी चाहिए।

3. तकनीकी नवाचारों का उपयोग: क्यूआर कोड या थिप्क टैग जैसी स्मार्ट पैकेजिंग तकनीक उपभोक्ता को अधिक जानकारी देती है।

4. ब्रांड संदेश में निरंतरता: वेबसाइट, सोशल मीडिया और उत्पाद पर एक समान ब्रांड छवि और संदेश बनाए रखना आवश्यक है।

चुनौतियाँ

- **लागत:** अच्छी गुणवत्ता वाली पैकेजिंग और प्रोफेशनल ब्रांडिंग महंगी हो सकती है, खासकर छोटे किसानों के लिए।
- **जागरूकता की कमी:** कई किसान मार्केटिंग और ब्रांडिंग की जानकारी या प्रशिक्षण से वंचित हैं।
- **लॉजिस्टिक समस्याएं:** विभिन्न स्थानों पर एक समान पैकेजिंग बनाए रखना चुनौतीपूर्ण हो सकता है।

निष्कर्ष

पैकेजिंग और ब्रांडिंग अब केवल विकल्प नहीं, बल्कि कृषि उत्पादों के बाजार में सफलता की अनिवार्य शर्त बन चुके हैं। ये न केवल उत्पाद की गुणवत्ता और पहचान को मजबूत करते हैं, बल्कि किसानों की आय बढ़ाने, ग्रामीण विकास और कृषि व्यवसाय के आधुनिकीकरण में भी सहायक हैं। यदि छोटे किसानों को सही मार्गदर्शन और संसाधन मिलें, तो ये उपाय उन्हें वैश्विक बाजार से भी जोड़ सकते हैं।