ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી

(આઇ. એસ. ઓ. ૯૦૦૧:૨૦૧૫ પ્રમાણિત સંસ્થા),

"સંહતિ", છઠ્ઠો માળ, એસ.આઇ.ઇ.સી.સી. કેમ્પસ, ખજોદ ચાર રસ્તા પાસે, સરસાણા, સુરત – ૩૯૫ ૦૦૭

ફોન નં. ૨૨૯૧૧૧૧ ફેકસ નં.૦૨૬૧–૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in Website : www.sgcci.in

રેફ નં. તા: ૨૪/૦૧/૨૦૨૩

તંત્રીશ્રી, _____, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.
આપનો વિશ્વાસુ,

(ડે. સેક્રેટરી)

ઉદ્યોગ સાહસિકોને ઇ–કોમર્સ એન્ડ ડિજીટલ માર્કેટીંગ થકી બિઝનેસ ડેવલપ કરવા હેતુ વિસ્તૃત જાણકારી અપાઇ

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ દ્વારા ઇ–નોલેજ સિરીઝના ભાગ રૂપે 'રોડમેપ ટુ સકસેસ ઇન ઇ–કોમર્સ એન્ડ ડિજીટલ માર્કેટીંગ' વિષે સેશન યોજાયું

સુરત. ધી સધર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા ઇ–નોલેજ સિરીઝના ભાગ રૂપે સોમવાર, તા. ૨૩ જાન્યુઆરી, ૨૦૨૩ ના રોજ સાંજે ૬:૦૦ કલાકે સમૃદ્ધિ, નાનપુરા, સુરત ખાતે 'રોડમેપ ટુ સકસેસ ઇન ઇ–કોમર્સ એન્ડ ડિજીટલ માર્કેટીંગ' વિષય ઉપર સેશનનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં નિષ્ણાત વકતાઓ તરીકે ઇ–કોમર્સ એક્ષપર્ટ સંદીપ કથિરીયા અને ડિજીટલ માર્કેટીંગ ટ્રેઇનર ફોરમ મારફતિયાએ ઉદ્યોગ સાહસિકોને ઇ–કોમર્સના પ્લેટફોર્મથી બિઝનેસને ડેવલપ કરવા માટેના વિવિધ પાસાઓ વિષે માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

એસજીસીસીઆઇ એજ્યુકેશન એન્ડ સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ સેન્ટરના ચેરમેન અમરિષ ભટ્ટએ ચેમ્બરની વિવિધ પ્રવૃત્તિઓ વિષે ઉદ્યોગ સાહસિકોને માહિતી આપી હતી. ચેમ્બર દ્વારા એસજીસીસીઆઇ એજ્યુકેશન એન્ડ સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ સેન્ટરના નેજા હેઠળ ઉદ્યોગ સાહસિકો, યુવાઓ તથા વિદ્યાર્થિઓને ઇન્ડસ્ટ્રીનું સંપૂર્ણ નોલેજ મળી શકે તે હેતુથી જે એકેડેમિક કોર્સિસ ચલાવવામાં આવી રહયાં છે તે અંગે પણ વિસ્તૃત જાણકારી આપી તેનો લાભ લેવા અનુરોધ કર્યો હતો.

વકતા સંદીપ કથિરીયાએ જણાવ્યું હતું કે, ભારતની કુલ વસતિના ૪૦ ટકા લોકો તથા યુએસમાં ૨૬ કરોડમાંથી ૮૪ ટકા લોકો ઇન્ટરનેટનો ઉપયોગ કરે છે. ઇન્ટરનેટ થકી ઇ–કોમર્સ અને ડિજીટલ માર્કેટીગનો બિઝનેસ ધમધમી રહયો છે. કેશ ઓન ડિલીવરી માટે ભારતમાં ઇન્ટરનેટનો ઉપયોગ શરૂ કરાયો હતો. જો કે, વર્ષ ૨૦૧૪ બાદ ભારતમાં ઇન્ટરનેટનો ઉપયોગ વધ્યો હતો અને ત્યારથી ઇ–કોમર્સનો ગ્રોથ થવાનો શરૂ થયો હતો. હાલ ભારતમાં કુલ ૧૦૨ બિલિયન ડોલરનો બિઝનેસ થઇ રહયો છે અને એમાં ૩૫ ટકા બિઝનેસ ફેશન ઇન્ડસ્ટ્રીનો છે. એકમાત્ર સુરતમાં ૫૫ હજારથી વધુ લોકો ઇ–કોમર્સ પ્લેટફોર્મ પર પોતાની પ્રોડકટનું વેચાણ કરી રહયાં છે.

વકતા ફોરમ મારફતિયાએ જણાવ્યું હતું કે, બિઝનેસના પ્રમોશન માટે ખાસ કરીને ઉદ્યોગ સાહસિકોને માર્કેટીગ, ટ્રેકીગ એન્ડ એનાલિસિસ તથા ચેઇઝીગ અને રિટાર્ગેટીગ કરતા શીખવું પડશે. ફિલ્ટર કરીને ટારગેટ બેઇઝ ડિજીટલ માર્કેટીગ કરવું પડે છે. માત્ર સોશિયલ મિડિયાના વિવિધ પ્લેટફોર્મ પર પોસ્ટ કરવાથી ડિજીટલ માર્કેટીગ નથી થતું. એના માટે હયુમન સાયકોલોજી, ટારગેટ ઓડિયન્સ અને બિઝનેસનું નોલેજ હોવું જોઇએ. ડિજીટલ માર્કેટીગ માટે કલર સાયન્સનું નોલેજ હોવું જોઇએ. એવી જ રીતે ટેગ લાઇન વિષે પણ જાણકારી હોવી જરૂરી છે.

વધુમાં તેમણે જણાવ્યું હતું કે, બિઝનેસમાં હવે ડીટુસી એટલે કે ડિરેકટ ટુ કન્ઝયુમરનો નવો કોન્સેપ્ટ આવ્યો છે. જેમાં ઉત્પાદકો ડિજીટલ માર્કેટીગના પ્લેટફોર્મથી પ્રોડકટને સીધી જ ગ્રાહકો સુધી પહોંચાડી શકે છે. આ ઉપરાંત પ્રોડકટ બેઇઝ અને સર્વિસ બેઇઝ પ્રમોશન માટે પણ ડિજીટલ માર્કેટીગ જરૂરી છે. ઉદ્યોગ સાહસિકોએ એક અથવા બે પ્લેટફોર્મથી બિઝનેસનું ડિજીટલ માર્કેટીગ શરૂ કરવું જોઇએ. તેમણે પાવર ઓફ ડિજીટલ માર્કેટીગ વિષે સમજણ આપી હતી.

આ સેશનમાં બંને વકતાઓએ એમેઝોન, ફ્લિપકાર્ડ, ડીટુસી વેબસાઇટ/ઓનલાઇન સેલ્સ, ફેસબુક અને ઇન્સ્ટાગ્રામે ઇ–કોમર્સ પ્લેટફોર્મ ઉપર જે લીડ જનરેટ કરી છે તેના વિવિધ ટિપ્સ પણ ઉદ્યોગ સાહસિકોને આપ્યા હતા. સેશનના આયોજન માટે ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના એસજીસીસીઆઇ એજ્યુકેશન એન્ડ સ્કીલ ડેવલપમેન્ટ સેન્ટરે મહત્વની ભૂમિકા અદા કરી હતી. બંને વકતાઓએ ઉદ્યોગ સાહસિકોના વિવિધ સવાલોના જવાબો આપ્યા હતા અને ત્યારબાદ સેશનનું સમાપન થયું હતું.