



# ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી

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

"સમૃદ્ધિ", છાંડો માળ, એસ.આઈ.ઈ.સી.સી. કેમ્પસ, ખજોદ ચાર રસ્તા પાસે, સરસાણા, સુરત - ૩૯૫ ૦૦૭

ફોન નં. ૨૨૯૧૧૧૧

ફેક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : [info@sgcci.in](mailto:info@sgcci.in)

Website : [www.sgcci.in](http://www.sgcci.in)

રેફ નં.

તા: ૧૨/૦૩/૨૦૨૩

તંત્રીશ્રી, \_\_\_\_\_, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

નીચેની પ્રેસ નોટ આપના ટૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજી.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,

(ડે. સેક્રેટરી)

## ચેમ્બર દ્વારા સરસાણા સ્થિત પ્લેટિનમ હોલમાં એસબીસી બિઝનેસ નેટવર્કિંગ કોન્કલેવ યોજાઈ

બિઝનેસ નેટવર્કિંગનો પ્રથમ નિયમ કનેક્ટ થવાનો છે અને ત્યારબાદ બંને તરફથી જોડાઈ રહેવા બેલેન્સીંગ એપ્રોચ રાખવો પડે છે : ગિરિશ લુથરા

નેટવર્ક એ નેટવર્થ છે, બિઝનેસ નેટવર્કિંગ માટે કોમ્યુનિકેશન સૌથી વધારે જરૂરી છે, ક્યારેક જીવનમાં જે બાબત રૂપિયાથી નહીં થાય એ પ્રેમથી અને નેટવર્કિંગથી થઈ જાય છે : નેટવર્કિંગ નિષ્ણાંતો

કોન્કલેવ દરમ્યાન એસબીસીના ૨૫ જેટલા સભ્યોએ સ્ટોલ લગાવીને પ્રોડક્ટ પ્રદર્શિત કરી, કોન્કલેવમાં ૪૦૦ થી વધુ સાહસિકોએ ભાગ લીધો

સુરત. ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા શનિવાર, તા. ૧૧ માર્ચ ૨૦૨૩ ના રોજ સવારે ૯:૦૦ થી સાંજે ૪:૦૦ કલાક સુધી સરસાણા સ્થિત સુરત ઇન્ટરનેશનલ એકઝીબીશન એન્ડ કન્વેન્શન

સેન્ટર ખાતે પ્લેટિનમ હોલમાં 'એસબીસી બિઝનેસ નેટવર્કિંગ કોન્કલેવ'નું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં કી-નોટ સ્પીકર તરીકે લુથરા ગૃપના ચેરમેન ગિરિશ લુથરાએ લાયઝન થ્રુ નેટવર્કિંગ વિષે તથા નિષ્ણાંત વક્તાઓ તરીકે વાપી-વલસાડના બીએનઆઈ (બિઝનેસ નેટવર્ક ઇન્ટરનેશનલ)ના એક્ઝીક્યુટીવ ડાયરેક્ટર આયુષ બંસલે પાવર ઓફ નેટવર્કિંગ વિષે, મર્જ ટેકનોલોજીસના ડાયરેક્ટર મનોજ અત્રીએ ટેકનોલોજી ઇન નેટવર્કિંગ ફોર આંત્રપ્રિન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ વિષે, સંગિની ગૃપના મેનેજિંગ ડાયરેક્ટર આદર્શ પટેલે રિલેશનશિપ ઇન નેટવર્કિંગ અને આરસીઆઈ ઇન્સ્ટીટ્યુટના ઓનર રવિ છાવછરીયાએ પ્રોફેશનલ એપ્રોચ ટુ નેટવર્કિંગ વિષે ઉદ્યોગ સાહસિકોને માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખ હિમાંશુ બોડાવાલાએ જણાવ્યું હતું કે, આજની દુનિયામાં એવું કહેવાય છે કે તમારું નેટવર્ક એ તમારી નેટવર્થ છે. નેટવર્કિંગના ઘણા ફાયદા છે. બિઝનેસમાં વ્યવસાયિકો વિચારોનું આદાન-પ્રદાન કરવા માટે એક પ્લેટફોર્મ પર આવે છે. આ પ્રવૃત્તિને કારણે તેઓનો એકબીજા પ્રત્યે આત્મવિશ્વાસ મજબુત થાય છે. સાથે જ એકબીજાના વ્યવસાયોને જાણવાની તક મળે છે અને પરસ્પર વ્યવહારના નવા રસ્તાઓ મળે છે. એસજીસીસીઆઈ બિઝનેસ કનેક્ટ એ ચેમ્બરના ૧૦૫૦૦ થી વધુ સભ્યોને વ્યવસાયિક રીતે જોડવાનું કામ કરે છે અને અંદરોઅંદર એકબીજાને બિઝનેસ અપાવવા માટે કામ કરે છે. છેલ્લાં બે વર્ષ દરમિયાન એસબીસીના ૧૫૦ જેટલા સભ્યોએ એકબીજાને આશરે રૂપિયા ૨૦ કરોડથી વધુનો બિઝનેસ અપાવ્યો હતો.

કી-નોટ સ્પીકર ગિરિશ લુથરાએ જણાવ્યું હતું કે, નેટવર્કિંગનો પ્રથમ નિયમ કનેક્ટ થવાનો છે. ઉદ્યોગ સાહસિકોએ સૌપ્રથમ પોતાને પોતાના બિઝનેસની સાથે કનેક્ટ કરવાનું છે. બિઝનેસમાં યોગ્ય વ્યક્તિને ઓળખવાની સમજ કેળવવાની હોય છે અને આ સમજ કેળવવા માટે એકબીજાની સાથે કનેક્ટ થવાનું હોય છે. તેમણે ગર્વમેન્ટ લાયઝનીંગ વિષે ચર્ચા કરી હતી. નેટવર્કિંગનો બીજો નિયમ એટલે ટુવે (બંને તરફથી) વિષે જાણકારી આપી હતી. નેટવર્કિંગ માટે બંને તરફથી જોડાવવા માટે બેલેન્સીંગ એપ્રોચ રાખવો પડે છે. પ્રોફેશન, ફેમિલી, સોસાયટી અને લર્નીંગ માટે બેલેન્સ બનાવી રાખવું પડે છે.

સુરતમાં પર્સનલી કામ કરવાનું શીખવા મળે છે, પરંતુ અત્યારનો સમય પોતાની સાથે આખી ટીમને કનેક્ટ કરવાનો છે. નોલેજને સતત અપગ્રેડ કરતા રહેવાનો છે. તેમણે કહ્યું કે, સ્કૂલ-કોલેજમાં કોઈ ખાસને મેળવવા માટે જે ઘગશથી કામ કરતા હતા તેને જીવનમાં કન્ટીન્યુ કરવાનું છે. બિઝનેસમાં ગ્રાહકોની સાથે સતત સંપર્કમાં રહેવું પડશે. બિઝનેસ નેટવર્કિંગમાં સમસ્યાઓ તો આવશે પણ યોગ્ય સ્ટ્રેટેજી અપનાવીને સમયસર એમાંથી બહાર નીકળવાનું રહેશે.

વક્તા આયુષ બંસલે જણાવ્યું હતું કે, નેટવર્કિંગ એ ઓફિસની અંદરનું જીવન નથી એના માટે તમારે ઓફિસની બહાર નીકળવું પડશે. દિવસમાં કોઈને મળો છો તો તમારી ઓળખાણનો નાનો ડ્રાફ્ટ બનાવીને એને વોટ્સએપ કરી દો, જેથી કરીને એને તમે યાદ રહી શકો. ડ્રાફ્ટમાં પોતાના બિઝનેસની માર્કેટિંગ કરવાની નથી. બિઝનેસ નેટવર્કિંગમાં ગ્રાહકો પાસેથી બિઝનેસ મેળવવા માટે ધીરજ રાખવી પડશે. તેમણે કહ્યું કે, ક્યારેક જીવનમાં જે બાબત રૂપિયાથી નહીં થાય એ પ્રેમથી અને નેટવર્કિંગથી થઈ જાય છે.

વક્તા મનોજ અત્રીએ જણાવ્યું હતું કે, નેટવર્કિંગની જુદી-જુદી વ્યાખ્યા છે. ફિઝીકલી વન ટુ વન નેટવર્કિંગની સાથે હવે કોમ્પ્યુટર નેટવર્કિંગ પણ જરૂરી બન્યું છે. ટેકનોલોજીને કારણે બિઝનેસ નેટવર્કિંગ હવે સોશિયલ મિડિયાના પ્લેટફોર્મથી પણ કરી શકાય છે. માર્કેટિંગ માટે ડેટાનો ઉપયોગ કરી શકાય છે. જો કે, ટેકનોલોજીની

સાથે ટ્રેડિશનલ બિઝનેસને પણ સાથે લઈને ચાલવું પડશે. નેટવર્ક ક્યારેય પણ એક દિવસમાં કે એક મુલાકાતથી નથી બનતું એના માટે ગ્રાહકોની સાથે સતત સંપર્ક જાળવી રાખવો પડે છે. બિઝનેસમાં ગ્રોસ અને નેટ મળે છે ત્યારે નેટવર્કને વધારવા માટે એટલે કે 'નેટ' મેળવવા માટે 'વર્ક' કરવું જ પડશે. નેટવર્કીંગ માટે કોમ્યુનિકેશન સૌથી વધારે જરૂરી છે.

વક્તા આદર્શ પટેલે જણાવ્યું હતું કે, બિઝનેસનું પ્લેટફોર્મ એક પ્રકારનો વિશ્વાસ કેળવી આપે છે પણ આગળ ગ્રોથ કરવા માટે વ્યક્તિગત પ્રયાસ કરવો પડે છે. બીટુબીમાં લોકોને લાંબાગાળા માટે સપ્લાયર્સ જોતા હોય છે. ટેકનોલોજી એ બિઝનેસમાં સમયસર અપડેટીંગ કરાવે છે. ક્યારેક ગ્રાહકોની ફરિયાદો કારણે પ્રોડક્ટમાં સુધારો કરવાની તક મળે છે અને તેઓની સાથે વધુ કનેક્ટ થવાનો આધાર મળે છે. ટેકનોલોજીથી લીડ જનરેટ થાય છે પણ બિઝનેસ નેટવર્કીંગ માટે ફેસ ટુ ફેસ કન્વર્ઝેશન તો પર્સનલી કરવા પડે છે.

વક્તા રવિ ઇવાવછરીયાએ જણાવ્યું હતું કે, બિઝનેસ નેટવર્કીંગમાં સરળ રહેવાની સાથે સાથે સમજદાર રહેવાની પણ જરૂર છે. નેટવર્કીંગ કોની સાથે કરવામાં આવી રહી છે તે બાબત પણ બિઝનેસના ગ્રોથ માટે ઘણી મહત્વની સાબિત થાય છે. આમ તો એજ્યુકેશન સર્વોપરી છે પણ નેટવર્કીંગ માટે સખત મહેનત કરવાની જરૂર હોય છે. બિઝનેસમાં ઉદ્યોગ સાહસિકો જ્યારે ૧૦૦ ટકા એફર્ટ્સ લગાવીને પોતાની જાત પર વિશ્વાસ રાખીને આગળ વધે તો એ ચોકકસ સફળ થાય છે. ઘણા નોકરિયાતોએ વિવિધ ઉદ્યોગોમાં સાહસ કર્યું છે. બિઝનેસ નેટવર્કીંગમાં આજની યુવા પેઢીને આવકારવી જોઈએ. યુવાઓ એ ટેકનોલોજી તથા અન્ય બાબતોમાં ઘણા સારા સાબિત થઈ રહ્યાં છે. નેટવર્કીંગ માત્ર બિઝનેસ આપવા કે લેવા માટે નહીં પણ ટીમમાં નવા લોકોનો સમાવેશ કરી આખી ટીમને વિકસિત કરવા માટે પણ કરવું જોઈએ.

ચેમ્બરના ઉપ પ્રમુખ રમેશ વઘાસિયાએ નેટવર્કીંગ વિષે માહિતી આપી હતી. તેમણે જણાવ્યું હતું કે, સંકોચ છોડીને પોતાની વાત રજૂ કરવી અને પ્રેઝન્ટેશન સારી રીતે આપવું એ સારા નેટવર્કની સ્ટાઇલ છે. ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ દ્વારા એસબીસી થકી નેટવર્કીંગ માટે જે પ્લેટફોર્મ પૂરું પાડવામાં આવે છે તે સમગ્ર દક્ષિણ ગુજરાતની ઇન્ડસ્ટ્રી માટે ગૌરવની વાત છે.

ચેમ્બરના માનદ્ મંત્રી ભાવેશ ટેલરે જણાવ્યું હતું કે, મારા માટે ખૂબ જ આનંદની વાત છે કે વર્ષ ૨૦૧૮માં મારી ફાઉન્ડર ચેરમેનશિપમાં એસબીસીની શરૂઆત થઈ હતી અને અત્યાર સુધીમાં રૂપિયા ૪૫ કરોડથી વધુનો બિઝનેસ સભ્યોએ અંદરોઅંદર એકબીજાને અપાવ્યો છે. કોન્કલેવ દરમ્યાન એસબીસી કમિટીના ૨૫ જેટલા સભ્યોએ સ્ટોલ લગાવીને તેઓની પ્રોડક્ટ પ્રદર્શિત કરી હતી. આ કોન્કલેવમાં ૪૦૦ થી વધુ સભ્યોએ ભાગ લીધો હતો. તેમણે એસબીસીના વિઝન વિષે જણાવ્યું હતું કે, **To become the most preferred Business enhancement platform for the members.**

ચેમ્બરના માનદ્ ખજાનચી ભાવેશ ગઢીયા ઉપસ્થિત રહ્યાં હતાં. એસબીસીના ચેરમેન એડવોકેટ પરેશ પારેખે એસબીસીઆઈ બિઝનેસ કનેક્ટ વિષે જાણકારી આપી હતી. તેમણે જણાવ્યું હતું કે, એસબીસીઆઈ બિઝનેસ કનેક્ટ એ ચેમ્બર ઓફ કોમર્સનું એવું ફોરમ છે કે જ્યાં તેના સભ્યો દર પંદર દિવસે મિટીંગ કરી પ્રમોટ અને સપોર્ટની ભાવનાથી એકબીજાના ઘંઘાના વિકાસમાં સહભાગી બને છે.

એસબીસીના એડવાઇઝર તપન જરીવાલાએ કાર્યક્રમની રૂપરેખા આપી હતી. કોન્કલેવના કો-ઓર્ડિનેટર સ્નેહા જરીવાલાએ કોન્કલેવમાં ઉપસ્થિત સર્વેનો આભાર માન્યો હતો. એસબીસી કમિટીના કો-ચેરમેન યોગેશ દરજી તથા સભ્યો હેમાલી શાહ, જૈમીન શેઠ, પિન્કી દેસાઈ અને ચાંદની દલાલે વક્તાઓનો પરિચય આપ્યો હતો. આઈડીએફસી બેંકના સુરતના બ્રાંચ મેનેજર ગૌરવ સ્વામીએ પ્રેઝન્ટેશન રજૂ કર્યું હતું.

એસબીસીના સભ્યો વિશાલ શાહ અને ડો. મનશાલી તિવારીએ કાર્યક્રમનું સંચાલન કર્યું હતું. આ કોન્કલેવના આયોજન માટે ચેમ્બરની એસજીસીસીઆઈ બિઝનેસ કનેક્ટ કમિટીએ મહત્વની ભૂમિકા ભજવી હતી. સવાલ-જવાબ સેશનમાં વક્તાઓએ બિઝનેસ નેટવર્કીંગ સંબંધિત વિવિધ સવાલોના જવાબો આપ્યા હતા અને ત્યારબાદ કોન્કલેવનું સમાપન થયું હતું.