



ધી સંઘર્ણ ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી

(આઈ. ઓસ. ઓ. ૮૦૦૧:૨૦૧૫ પ્રમાણિત સંસ્થા),

"સમૃદ્ધિ", છઠો માળ, એસ.આઈ.ઇ.સી.સી. કેમ્પસ, ખજોદ ચાર રસ્તા પાસે, સરસાણા, સુરત - ૩૯૫ ૦૦૭
ફોન નં. ૨૨૮૧૧૧૧ ફોક્સ નં.૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in

Website : www.sgcci.in

રેફ નં.

તા: ૦૬/૦૨/૨૦૨૪

તંત્રીશ્રી, _____, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,

(ડૉ. સેંકેટ પટેલ)

ચેમ્બર દ્વારા 'બિઝનેસને બ્રાન્ડીંગ દ્વારા કેવી રીતે વધારી શકાય? તે અંગે ઉદ્યોગકારોને માર્ગદર્શન આપવાના હેતુથી કાર્યક્રમ યોજાયો

પ્રોડક્ટના બ્રાન્ડીંગ માટે એડવર્ટિંગમાં બાયર્સને આપણો શું બતાવી રહ્યા છે તે અંગે સેલ્ફ રેગ્યુલેશન હોવું જરૂરી છે અને તેનાથી લોકો પર શું અસર પડશે તેનું પણ ધ્યાન રાખવું જોઈએ : પ્રખ્યાત એક ગુરુ અભિનેતા અને દિગ્દર્શક ભરત દાભોળકર

એડવર્ટાઇઝિંગ થકી બ્રાન્ડિંગ કરવા કરતા કસ્ટમર થકી થતી બ્રાન્ડિંગ વધુ સારી હોય છે, આંત્રપ્રિન્યોર્સ બિઝનેસમાં શું ચાલે છે? તે નહીં પણ શું નથી ચાલતું? અને શું ચાલી શકે છે? તે અંગે જાણવું જોઈએ તથા સંશોધન કરવું જોઈએ : ડૉ. દીપા ભાજેકર

સુરત. ધી સંઘર્ણ ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા Entrepreneurs Forum Gateway for the next orbit અંતર્ગત તેનો પ્રથમ અધ્યાય ગુરુવાર, તા. ૮ ફેબ્રુઆરી ૨૦૨૪ના રોજ સાંજે ૫:૩૦ કલાકે પ્લેટિનમ હોલ, સરસાણા, સુરત ખાતે યોજાયો હતો. આ ફોરમની રચના આવતીકાલની Entrepreneurshipની સજ્જતા કેળવવાના ભાગ રૂપે પ્રતિમાસ એક વિશેષ પ્રકારના કાર્યક્રમ દ્વારા થશે. જેના ભાગ રૂપે 'આપના બિઝનેસને બ્રાન્ડિંગ દ્વારા કેવી રીતે વધારી શકાય?' એ વિષય પર પ્રથમ કાર્યક્રમ યોજાયો હતો. જેમાં વક્તાઓ તરીકે પ્રખ્યાત એક ગુરુ અભિનેતા, દિગ્દર્શક અને લેખક ભરત દાભોળકર અને ICT/UDCTની ભૂતપૂર્વ વિદ્યાર્થીની હાર્વર્ડ બિઝનેસ સ્કૂલ ડૉ. દીપા ભાજેકરને ઉદ્યોગ સાહસિકોને પ્રોડક્ટની બ્રાન્ડીંગ માટે તેમજ બિઝનેસની સફળતા માટે જરૂરી માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખ રમેશ વધાસિયાએ કાર્યક્રમમાં સર્વને આવકાર્ય હતા. તેમણે ઉદ્ઘોગ સાહસિકો સમક્ષ બ્રાન્ડ અને બ્રાન્ડિંગની વાત કરતા જણાવ્યું હતું કે, ‘તમારી બ્રાન્ડ એ છે કે જ્યારે તમે તેઓની સામે ન હોવ ત્યારે લોકો તમારા વિશે શું કહે છે. બ્રાન્ડ એ એક વચન છે અને સારી બ્રાન્ડ વચન પાળવામાં માને છે. એવું કહેવાય છે કે, જો લોકો તમને પસંદ કરે છે તો તેઓ તમારી વાત સાંભળશે, પરંતુ જો તેઓ તમારા પર વિશ્વાસ કરશે, તો તેઓ તમારી સાથે વેપાર કરશે.

ભારતમાં એક અનુમાન મુજબ, વર્ષ ૨૦૨૦ સુધીમાં અંદાજે ૨૩.૫૧ લાખ રજિસ્ટર્ડ ટ્રેડમાર્ક છે, જે ગત બે વર્ષમાં વાર્ષિક ધોરણે ૪.૫ લાખ નવા વધે છે. આ વાર્ષિક ટ્રેડમાર્ક અરજીઓમાં સૌથી વધુ મહારાષ્ટ્રમાંથી આવે છે, બીજા નંબરે હિલ્ડી છે અને ત્રીજા નંબરે ગુજરાતમાંથી અરજીઓ આવે છે. તેમણે વધુમાં જણાવ્યું હતું કે, ભારતની ટોપ ૫૦ બ્રાન્ડ્સનું સંયુક્ત બજાર મૂલ્ય આશરે રૂપિયા ૮.૩ લાખ કરોડ છે. તેમણે ઉદ્ઘોગ સાહસિકોને વિશ્વમાં પ્રય્યાત બને તેવી સુરતની વિવિધ પ્રોડક્ટને બ્રાન્ડ બનાવવા અનુરોધ કર્યો હતો.

એક ગુરુ અભિનેતા, દિગ્દર્શક અને લેખક ભરત દાભોળકરે જણાવ્યું હતું કે, બિઝનેસની સફળતા માટે પ્રોડક્ટમાં દમ હોવો જોઈએ. એક જ પ્રકારની પ્રોડક્ટનું ઘણા બધા ઉત્પાદકો ઉત્પાદન કરતા હોય છે પણ તમારી પ્રોડક્ટ યુનિક હોવી જોઈએ, આથી તેમણે ઉદ્ઘોગ સાહસિકોને ક્રિએટીવ બનવાની સલાહ આપી હતી. તેમણે જણાવ્યું હતું કે, બાયર્સના માઈન્ડમાં તમે શું નાંખો છો અને તેઓની સાથે કેવી રીતે કોમ્યુનિકેટ કરો છો તે સૌથી મહત્વનું છે.

બ્રાન્ડીંગ માટે એડવર્ટિઝિંગ એ કોમર્શિયલ આર્ટ છે. એડવર્ટિઝિંગ થકી જે પ્રોડક્ટ બાયર્સને વેચવાના છે એવા બાયર્સ ગૃહની માનસિકતા જોવી જરૂરી છે. તેમણે ઉદ્ઘોગ સાહસિકોને સેલ્સ અને માર્ક્ટિંગ વચ્ચેનો તફાવત પણ સમજાવ્યો હતો. વધુમાં તેમણે જણાવ્યું હતું કે, કોઈપણ પ્રોડક્ટની બ્રાન્ડીંગ માટે સારા આઈડિયા જરૂરી છે. પ્રોડક્ટની બ્રાન્ડીંગ માટે બાયર્સના માઈન્ડથી વિચારવું જોઈએ. તેમણે જુદી-જુદી પ્રોડક્ટના દાખલાઓ આપીને એકદમ સરળ દેખાતી પણ મિનીગફુલ એડવર્ટિઝિંગ કેવી રીતે કરી શકાય? તેની સમજણ આપી હતી.

ભરત દાભોળકરે વધુમાં જણાવ્યું હતું કે, પ્રોડક્ટના બ્રાન્ડીંગ માટે એડવર્ટિઝિંગમાં બાયર્સને આપણો શું બતાવી રહ્યા છે તે અંગે સેલ્ફ રેચ્યુલેશન હોવું જરૂરી છે અને તેનાથી લોકો પર શું અસર પડશે તેનું પણ ધ્યાન રાખવું જોઈએ. વધુમાં તેમણે પોતાની સેલ્ફ ઓટો રિલેસન વિશે પણ ઉદ્ઘોગ સાહસિકોને વાત કરી હતી.

ડૉ. દીપા ભાજેકરે ગુજરાતને ઉદ્ઘોગ સાહસિકોની ધરતી ગણવતાં કહું હતું કે, ગુજરાતીઓના લોહીમાં જ બિઝનેસ હોય છે. ગુજરાતની પ્રજા નોકરી કરવા કરતા પોતાના બિઝનેસ થકી હજારો લોકોને રોજગારી આપવાનું પસંદ કરે છે, એટલે જ ગુજરાત એ ઉદ્ઘોગ સાહસિકોની ધરતી છે. બિઝનેસમાં સફળ થવા માટે હિંમત, સાહસ, ધીરજ અને પરિશ્રમ સૌથી મહત્વના પરિબળો છે. જેમના વિના બિઝનેસમાં સફળતા મેળવવી અશક્ય છે.

તેમણે પોતાના સંબોધન દરમ્યાન બિઝનેસ અને જીવનની કેટલીક ઘટનાઓથી ઉદ્ઘોગ સાહસિકોને અવગત કર્યા હતા. તેમણે જણાવ્યું હતું કે, જરૂરી નથી કે માત્ર સારા ઈન્ફાસ્ટ્રક્ચર થકી તમે બિઝનેસમાં સફળતા મેળવી શકો છો. બિઝનેસમાં સફળ થવા માટે જરૂરી છે કે, દરેક ગ્રાહક સાથે સંબંધો સાચવીને રાખો. એડવર્ટાઇઝિંગ થકી બ્રાન્ડિંગ કરવા કરતા કસ્ટમર થકી થતી બ્રાન્ડિંગ વધુ સારી હોય છે, આંત્રપ્રિન્યોર્સ બિઝનેસમાં શું ચાલે છે? તે નહીં પણ શું નથી ચાલતું? શું ચાલી શકે છે? તે અંગે જાણવું જોઈએ અને તે અંગે સંશોધન કરવું જોઈએ.

ચેમ્બર ઓફ કોર્સર્સના ઉપ પ્રમુખ વિજય મેવાવાલાએ કાર્યક્રમમાં ઉપસ્થિત સર્વેનો આભાર માન્યો હતો. ચેમ્બરના માનદું મંત્રી નિધિલ મદ્રાસી, માનદું ખજાનચી કિરણ હુમ્મર, ઓલ એક્ઝીબીશન્સ ચેરમેન બિજલ જરીવાલા, ગૃહ ચેરમેન કમલેશ ગજેરા, પૂર્વ માનદું ખજાનચી તેમજ આંત્રપ્રિન્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ કમિટીના ચેરમેન શૈલેષ દેસાઈ, પૂર્વ પ્રમુખો તથા ઉદ્યોગપતિઓ મનહર સાસપરા અને અનિલ અગ્રવાલ તેમજ ઉદ્યોગ સાહસિકો અને વેપારીઓ હાજર રહ્યા હતા. મિશન ૮૪ના કો-ઓર્ડિનેટર સંજય પંજાબીએ કાર્યક્રમની રૂપરેખા આપી હતી.

ચેમ્બરના ગૃહ ચેરમેન મૃષાલ શુક્લએ કાર્યક્રમનું સંચાલન કર્યું હતું. ચેમ્બરની એસબીસી કમિટીના ચેરમેન ચિરાગ દેસાઈ અને પબ્લિક રિલેશન્સ કમિટીના સભ્ય રાજેશ મહેતાએ વક્તાઓના પરિચય આપ્યા હતા. બિઝનેસ તથા બ્રાન્ડિંગ સંબંધિત ઉદ્યોગ સાહસિકોના વિવિધ સવાલોના બંને વક્તાઓએ સંતોષકારક જવાબો આપ્યા હતા અને ત્યારબાદ કાર્યક્રમનું સમાપન થયું હતું.