



ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી

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

"સમૃદ્ધિ", ૪થો માળ, મક્કાઈ પુલ, નાનપુરા, સુરત - ૩૯૫ ૦૦૧

ફોન નં. ૨૨૯૧૧૧૧

ફેક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in

Website : www.sgcci.in

રેફ નં.

તા : ૪/૬/૨૦૨૧

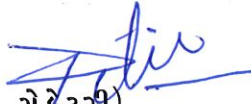
તંત્રીશ્રી, _____, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,


(ડે. સેક્રેટરી)

બિઝનેસમાં બીજી પેઢીને ઓનરશિપ આપતા પહેલાં તેને કર્મચારીની જેમ રાખીને ટ્રેઇન કરવા જોઈએ : નિષ્ણાંત

ચેમ્બર દ્વારા વોકલ ફોર લોકલની થીમ ઉપર સુરતની બ્રાન્ડને પ્રમોટ કરવાના હેતુથી 'સફળ ફેમિલી બિઝનેસના મૂળમાં તેના સ્થાપકની વિચારધારા અને મૂલ્યોનો ફાળો' વિશે વેબિનાર યોજાયો

સુરત. ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી દ્વારા વોકલ ફોર લોકલની થીમ ઉપર સુરતની બ્રાન્ડને પ્રમોટ કરવાના હેતુથી ગુરુવાર, તા. ૩ મે ૨૦૨૧ના રોજ 'સફળ ફેમિલી બિઝનેસના મૂળમાં તેના સ્થાપકની વિચારધારા અને મૂલ્યોનો ફાળો' વિષય ઉપર વેબિનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં નવીન ઇલેક્ટ્રોનિક્સના અનિલ જેતવાણી, આમરીવાલા ફૂટવેરના સુરેશ આમરીવાલા, ધીરજ સન્સના પ્રફુલ મોદી, એ.વી. સન્સના રાજુલ મોદી અને જલારામ ચિખડીના ધર્મેશ વારનામિયા દ્વારા બિઝનેસને સફળ બનાવવા માટેના મૂલ્યો વિશે માહિતી આપી હતી. જ્યારે રાજકોટની સૌરાષ્ટ્ર યુનિવર્સિટીના બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ વિભાગના પ્રોફેસર ડો. હિતેશ શુક્લએ ઉદ્યોગકારોને બીજી પેઢીને બિઝનેસ સોંપતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવાની મહત્વની બાબતો વિશે માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

અનિલ જેતવાણીએ જણાવ્યું હતું કે, પિતા ચંદ્રકાંત જેતવાણીએ ઓલપાડ ગામમાં રેડીયો રિપેર કરવાની નાની કેબિનથી આ બિઝનેસની શરૂઆત કરી હતી. પિતા દ્વારા તે સમયે તેમને મળેલા પાંચ પ્રિન્સીપલને આધારે આજે તેમનો બિઝનેસ વિસ્તર્યો છે. આ પાંચ પ્રિન્સીપલમાં એથીક્સ ઇન ફાયનાન્શિયલ ટ્રાન્જેક્શન, કસ્ટમર સેન્ટ્રીક એપ્રોચ, નેટવર્કિંગ પ્લેટફોર્મ, માસ ટાર્ગેટ અને લો ઓફ વેસ્ટેડ એફર્ટનો સમાવેશ થાય છે. ગ્રાહક પાસેથી વધારે રૂપિયા લેવા નહીં, પરિવારના સદસ્યની જેમ ગ્રાહકની સાથે વર્તન કરવું, વધુ લોકો સુધી પ્રોડક્ટને પહોંચાડવી,

વધારે લોકોને ટાર્ગેટ કરવા અને પ્રોડક્ટના વેચાણ માટે એક કે દસ વખત નહીં પણ સો વખત પણ પ્રયાસ કરવો પડતો હોય તો તે કરવો જોઈએ.

સુરેશ આમરીવાલાએ જણાવ્યું હતું કે, ફૂટવેરના બિઝનેસમાં આજે તેઓની ચોથી પેઢીનો સમાવેશ થયો છે. ઓનલાઇન બિઝનેસ જે રીતે આગળ વધી રહ્યો છે તેને જોઈને ચિંતા થતી હતી પણ વડીલોએ આપેલા 'શ્રી સવા'ના મંત્રને આધારે તેઓ બિઝનેસમાં આગળ વધી રહ્યા છે. પ્રોફીટ માર્જિન ભલે ઓછું હોય પણ 'શ્રી સવા'ના મંત્રને આજે પણ જાળવી રાખ્યો છે. છેલ્લા સાત – આઠ મહિનામાં લેઘર મેળવવામાં તકલીફ પડી છે પણ ગ્રાહકોને ગુણવત્તા આપવામાં કોઈ ક્યાસ રાખ્યો નહીં. આજે પણ ગ્રાહકો સાથેનો સંબંધ, વિશ્વાસ અને સેવા જાળવી રાખી છે.

પ્રફુલ મોદીએ જણાવ્યું હતું કે, શરૂઆતમાં ચાર આના અને આઠ આનાના પડીકા બાંધીને ધંધો શરૂ કર્યો હતો. વિદેશ ફરવા ગયા હતા ત્યાં એક સ્ટોરને જોઈને મોટો સ્ટોર શરૂ કરવાની પ્રેરણા મળી હતી. એ સ્ટોરમાં એક વ્યક્તિ બધું જ હેન્ડલ કરી લેતો હતો. આથી સુરત આવીને પહેલા કોમ્પ્યુટર લીધું અને મસાલા તેમજ વિવિધ પ્રોડક્ટની માહિતી તેનામાં નાંખી મોટો સ્ટોર શરૂ કર્યો હતો. ધંધામાં હમેશા ગ્રાહકને ખુશ રાખવાનો એપ્રોચ કરીએ છીએ. કોઈ વસ્તુ ગ્રાહકને બદલવી હોય તો તેને તુરંત જ બદલી આપવામાં આવે છે, જેથી ગ્રાહક સંતુષ્ટ રહે છે. બિઝનેસને ડેવલપ કરવા માટે નવી નવી ટેકનોલોજીનો મહત્તમ ઉપયોગ કરવામાં આવે છે.

રાજુલ મોદીએ જણાવ્યું હતું કે, વર્ષ ૧૯૫૫થી મરી – મસાલાના પડીકા બાંધી તે વેચવાના ધંધાની શરૂઆત કરી હતી પણ એના પહેલા પિતા રેશનીગની દુકાન ચલાવતા હતા અને ત્યારે પણ તેઓનો એક જ ધ્યેય હતો કે દરેક ગરીબ વ્યક્તિને તેના હકકનું અનાજ મળવું જોઈએ. ૮૦ વર્ષની ઉંમરે પણ પિતા તેઓને રિટેલના ધંધા માટે ટ્રેનીંગ લેવાનું કહેતા હતા. ટ્રેનીંગમાં ઘણું શીખવા મળ્યું હતું. તમારા વગર તમારી દુકાન કેવી રીતે ચાલશે? તે પ્રથમ શીખવા મળ્યું. એના માટે ટેકનોલોજીનો મહત્તમ ઉપયોગ કરવો જોઈએ. લાંબા ગાળા માટે ધંધામાં ટકી રહેવા સેલ્સ અને ગુણવત્તાને જાળવી રાખવાની, સ્ટોરમાં બેસીને પણ ગોડાઉનમાં સ્ટોકની ફિઝીકલ તપાસ અને બેંક પર નજર રાખવાની પિતાએ આપેલી સલાહ આજે કારગત નીવડી રહી છે.

ધર્મેશ વારનામિયાએ જણાવ્યું હતું કે, સખત મહેનત કરવાની અને જીવનમાં ક્યારેય હિંમત હારવાની નહીં એવી શીખ માતા-પિતા પાસેથી મળેલી હતી અને આ શીખના આધારે જ જીવનમાં આગળ વધ્યા છે. વર્ષ ૨૦૦૧માં પત્ની તથા સાળીએ એક લારીથી જલારામ ચીખડીની શરૂઆત કરી હતી. ત્યારબાદ કોઈ દિવસ પાછળ ફરીને જોયું નથી. જીવનમાં સફળતાથી કોઈ દિવસ અંજાઈ જવાનું નથી અને નિષ્ફળતાથી ગભરાવવાનું નથી. તેમણે કહ્યું કે, તેમના દ્વારા ફૂડ લાઇફ હોમની જેમ ફૂડમાં હાઇજેનિક ઉપર પૂરતું ધ્યાન આપવામાં આવે છે. ફૂડની ગુણવત્તા અને ટેસ્ટને જાળવી રાખ્યા છે. ધંધામાં ઇનોવેશન પણ કરતા હોય છે. ગ્રાહક ભગવાન છે કારણ કે ધંધો કેવી રીતે કરવાનો અને કઈ દિશામાં તેને લઈ જવાનો તે ગ્રાહક પાસેથી જ શીખવા મળે છે.

પ્રોફેસર ડો. હિતેશ શુક્લએ જણાવ્યું હતું કે, દુનિયામાં ઘણા ઓછા બિઝનેસ એવા છે કે જે મુળ સ્થાપકના મૂલ્યોને જાળવીને તેને આધારે બિઝનેસ કરી રહ્યાં છે. વિદેશની એક કંપનીમાં ૧૨૦૦ જણા માલિક છે અને આજે પણ 'કમ્ફર્ટ લાઇફ જીવવી પણ લક્ઝરીયસ લાઇફ જીવવી નહીં' એવા સ્થાપકના મૂલ્યોને જાળવી રાખવામાં આવ્યા છે. આથી કુટુંબના બાળકોને બિઝનેસના મૂલ્યો અત્યારથી શીખવાડવા જોઈએ એવી સલાહ તેમણે ઉદ્યોગકારોને આપી હતી. તેમણે કહ્યું હતું કે, જાપાનની અંદર ૧૭૦૦ વર્ષ જૂના બિઝનેસ હાઉસિસ કામ

કરી રહ્યા છે. બિઝનેસમાં પરિવારના સભ્યોને મહત્વ આપવું પડે છે. બિઝનેસ જ્યારે સ્થાપક પાસેથી બીજી પેઢી પાસે આવે છે ત્યારે મોટા દિકરાને ખુરશી ઉપર બેસાડ્યા બાદ પણ બિઝનેસમાં કોઈ નિર્ણય લેવા માટે પરિવારના સભ્યોને 'ઇન્વોલ્વ' કરવા પડે છે, નિર્ણય લીધા બાદ તેઓને 'ઇન્ફોર્મ' કરવાની ભૂલ ક્યારેય કરવી નહીં.

બીજી, ત્રીજી કે ચોથી પેઢી બાદ બિઝનેસ મોડલ્સ બદલવા પડે છે. આથી ઇન્ફોર્મલમાંથી ફોર્મલ બનવા માટે રૂલ્સ એન્ડ રેગ્યુલેશન્સ બનાવવા પડે છે અને જે બિઝનેસમાં મોડલ બદલાતા નથી તે બિઝનેસ લાંબો ચાલી શકશે નહીં. તેમણે ઉદ્યોગકારોને ફોર્મલ સ્ટ્રક્ચર, વેલ્યુ, વિઝન, ગોલ્સ, ઓનર્સ માઇન્ડસેટ અને બિઝનેસમાં ડાયવર્સિફિકેશન વિગેરે બાબતો અંગે વિસ્તૃત સમજણ આપી હતી. વધુમાં તેમણે કહ્યું કે, બિઝનેસમાં બીજી પેઢીને ઓનરશિપ આપતા પહેલાં તેને પોતાની જ કંપનીમાં એક કર્મચારીની જેમ રાખીને ટ્રેઇન કરવો જોઈએ.

ચેમ્બરના પ્રેસિડેન્ટ ઇલેક્ટ આશિષ ગુજરાતીએ વેબિનારમાં સ્વાગત પ્રવચન કર્યું હતું. ચેમ્બરના ગૃપ ચેરમેન દીપકકુમાર શેઠવાલાએ વેબિનારનું સમગ્ર સંચાલન કર્યું હતું. અંતે ચેમ્બરના ભૂતપૂર્વ પ્રમુખ દિલીપ ચશમાવાલાએ સર્વેનો આભાર માની વેબિનારનું સમાપન કર્યું હતું.