



ઘી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી

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

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

ફોન નં. ૨૨૯૧૧૧૧

E-mail : info@sgcci.in

ફેક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

Website : www.sgcci.in

રેફ નં.

તા : ૨૯/૫/૨૦૨૧


તંત્રીશ્રી, _____ સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,


(ડ. સેક્રેટરી)

ચેમ્બર દ્વારા 'ડાયરેક્ટ સેલીંગ - ફ્યુચર વે ઓફ ન્યુ બિઝનેસ' વિશે વેબિનાર યોજાયો

સુરત. ઘી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા શુક્રવાર, તા. ૨૯ મે, ૨૦૨૧ના રોજ 'ડાયરેક્ટ સેલીંગ - ફ્યુચર વે ઓફ ન્યુ બિઝનેસ' વિષય ઉપર વેબિનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં વક્તા તરીકે નવીન ઇલેક્ટ્રોનિક્સના મેનેજિંગ ડાયરેક્ટર અનિલ જેતવાનીએ ડાયરેક્ટ સેલીંગ કઈ રીતે કામ કરે છે અને ભારતીય અર્થતંત્ર ઉપર તેની શું અસર થાય છે તે દિશામાં માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

અનિલ જેતવાનીએ જણાવ્યું હતું કે, ડાયરેક્ટ સેલીંગ બે પ્રકારે થાય છે. જેમાં ટ્રેડિશનલ બિઝનેસ મોડલ અને ડાયરેક્ટ સેલીંગ બિઝનેસ મોડલનો સમાવેશ થાય છે. તેમણે ટ્રેડિશનલ બિઝનેસ મોડલ અને ડાયરેક્ટ સેલીંગ બિઝનેસ મોડલ વચ્ચેનો તફાવત સમજાવી કહ્યું હતું કે, ડાયરેક્ટ સેલીંગમાં સીટુસી એટલે કે કંપની ટુ કસ્ટમર મુજબ બિઝનેસ થાય છે. આ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં અમેરિકા, ચાઇના, કોરિયા, જર્મની, જાપાન, બ્રાઝિલ, મલેશિયા, મેક્સિકો અને ફ્રાંસ જેવા વિશ્વના ટોપ ટેન દેશોમાં ગ્લોબલ સેઝ જનરેટ થાય છે.

જો કે, ભારત પોપ્યુલેશનમાં સેકન્ડ લાઈસ્ટ કન્ટ્રી હોવા છતાં ડાયરેક્ટ સેલીંગ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં તે ૧૫માં ક્રમાંકે આવે છે. વિશ્વમાં ડાયરેક્ટ સેલીંગ બિઝનેસની સાથે ૧૨૦ મિલિયન લોકો જોડાયેલા છે. કોરોનાની વર્તમાન પરિસ્થિતિમાં મોટાભાગની ગૃહિણીઓ પરિવારને આર્થિક મદદરૂપ થવા માટે ઘરેથી જ કામ કરી રહી છે. આ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં સૌથી વધુ ૭૪ ટકા મહિલાઓ કામ કરે છે અને ૨૬ ટકા પુરુષો આ બિઝનેસની સાથે જોડાયેલા છે.

વધુમાં તેમણે જણાવ્યું હતું કે, આ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં કંપનીનું સિલેક્શન ખૂબ જ અગત્યનું હોય છે. કંપની કેટલા વર્ષથી સ્થપાયેલી છે?, તેની ફાઉન્ડર ફિલોસોફી કેવી છે?, કંપનીનું લેઆઉટ સ્ટ્રક્ચર અને કમિશન મોડ્યુલ કઈ રીતનું છે? વિગેરે બાબતો ધ્યાને લઈને કંપની સિલેક્ટ કરવી જોઈએ. તેમણે બિઝનેસ પ્લાન અને પ્રોડક્ટ વિશે વાત કરી હતી. તેમણે કહ્યું કે, આ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં ઇન્વેસ્ટમેન્ટ નહીં પણ લોકોને રિકર કરવાનું હોય છે. જેમાં સ્વાસ્થ્ય સંબંધિત વસ્તુઓ વધારે વેચાય છે. કન્ઝ્યુમેબલ પ્રોડક્ટ હોય તો લોકોને રૂપિયા સારા મળે છે.

તેમણે કંપની બિઝનેસના ચાર ફેસ અંગે પણ વાત કરી હતી. નેગેટીવ અને પોઝીટીવ તબક્કો પૂર્ણ થયા બાદ ત્રીજા તબક્કામાં જ્યારે સરકારના દિશાનિર્દેશ આવી જાય છે ત્યારે ટકી રહેલી કંપનીઓ ચોથા તબક્કામાં બિઝનેસ શ્રો કરે છે. વર્ષ ૨૦૧૬માં કેપીએમજી અને ફિક્કી દ્વારા સરકાર સમક્ષ રજૂ કરાયેલા રિપોર્ટ વિશે તેમણે ચર્ચા કરી હતી. આ રિપોર્ટમાં ડાયરેક્ટ સેલીંગ ઇન્ડસ્ટ્રી રોજગાર ઉભો કરવા માટે મહત્વનું યોગદાન આપશે તેમ જણાવવામાં આવ્યું હતું.

ચેમ્બરના પ્રેસિડેન્ટ ઇલેક્ટ આશિષ ગુજરાતીએ વેબિનારમાં સ્વાગત પ્રવચન કર્યું હતું. જ્યારે ગૃપ ચેરમેન દીપકકુમાર શેઠવાલાએ વેબિનારનું સંચાલન કર્યું હતું અને અંતે સર્વેનો આભાર માની વેબિનારનું સમાપન પણ કર્યું હતું.