



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

ફેક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in

Website : www.sgcci.in

રેફ નં.

તા: ૧૩/૪/૨૦૨૦

તંત્રીશ્રી, _____, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,

(ખાતાકીય વડા)

‘ફોમ રીએક્ટીવ પેરાલિસિસ ટુ બિઝનેસ લીપફોગ્સ : ૪ સ્ટ્રેટેજીસ ટુ ગ્રો ડ્યુરીંગ અ સ્લોડાઉન’ વિશે વેબીનાર યોજાયો

સુરત. ઘી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી અને ટાઈ સુરતના સંયુક્ત ઉપક્રમે આજે બપોરે ૩:૦૦ કલાકે ‘ફોમ રીએક્ટીવ પેરાલિસિસ ટુ બિઝનેસ લીપફોગ્સ : ૪ સ્ટ્રેટેજીસ ટુ ગ્રો ડ્યુરીંગ અ સ્લોડાઉન’ વિશે વિડિયો કોન્ફરન્સ (વેબીનાર)નું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં નિષ્ણાંત વક્તા તરીકે મેકીંગ બ્રેકથ્રુજ હેપ્પનના ફાઉન્ડર શ્રી પોરુસ મુન્શીએ બિઝનેસને ગ્રો કરવા માટે ઓપોર્ચુનિટી ડિઝેઇન સ્ટ્રેટેજી, અપસાઇડ ડાઉન સ્ટ્રેટેજી, ઇકો સિસ્ટમ સ્ટ્રેટેજી અને કસ્ટમર ટ્રાન્સફોર્મેશન સ્ટ્રેટેજી વિશે મહત્વનું માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

ચેમ્બરના માનદ્ મંત્રી શ્રી ઘીરેન થરનારીએ જણાવ્યું હતું કે, આવતીકાલે વડાપ્રધાન શ્રી નરેન્દ્રભાઈ મોદી લોકોને સંબોધવાના છે. તેઓ લોકડાઉન વધારવાની જાહેરાત કરશે કે બંધ કરવાની તે અંગે હાલ અસમજસ છે. લોકડાઉન બાદ આપણે બિઝનેસ અને ઇન્ડસ્ટ્રી શરૂ કરીશું ત્યારે ચોકકસપણે સ્લોડાઉન જોવા મળશે. આપણી પાસે ભુતકાળનો કોઈ અનુભવ નથી પણ એક વાત તો ચોકકસ છે કે ઉદ્યોગકારોને બિઝનેસને ગ્રો કરવા માટે સ્ટ્રેટેજી જરૂર બદલવી પડશે.

શ્રી પોરુસ મુન્શીએ જણાવ્યું હતું કે, તમારા બિઝનેસને ગ્રો કરવા માટે વિવિધ સ્ટ્રેટેજીને અપનાવવી પડશે. બિઝનેસ મુશ્કેલીમાં હોય છે ત્યારે જ નવી તકો ઉભી થતી હોય છે. એવા સમયે ઇકો સિસ્ટમ ઉભી કરવી પડે છે. ખાસ કરીને આપણા બિઝનેસ માટેના સપ્લાયર્સ અને વેન્ડર્સ માટે ઇકો સિસ્ટમ સ્ટ્રેટેજીનો ઉપયોગ કરવો પડે છે.

ટ્રાન્સફોર્મેશનલ કસ્ટમર સ્ટ્રેટેજીસ વિશે તેમણે જણાવ્યું કે, કસ્ટમરનો બિઝનેસ વધશે તો જ તમારો બિઝનેસ વધી શકે છે. એટલે કસ્ટમરનો બિઝનેસ કઈ રીતે વધી શકે એના માટે પણ પ્રયાસ કરવો જોઈએ. સાથે જ ખર્ચ ઘટાડવા તરફ પણ ધ્યાન આપવું જોઈએ. કસ્ટમરની રેવન્યુ કઈ રીતે વધારશો તે દિશામાં અત્યારથી પ્રયાસ શરૂ કરી દો. કસ્ટમરની હેલ્થ, એસેન્શલ્સ અને ઇકોનોમીમાં કઈ રીતે મદદ કરી શકશો. દરેક ઇન્ડસ્ટ્રીમાં મોટાભાગે એવું બનતું હોય છે કે આવું જ થવું જોઈએ પણ આ બાબતને બદલી નાંખવા પ્રયાસ કરો.

અપસાઇડ ડાઉન સ્ટ્રેટેજી વિશે તેમણે કહ્યું હતું કે, માર્કેટ જે બતાવતું હોય છે એના વિરૂદ્ધ જઈને કેટલાક ઉદ્યોગકારો કામ કરતા હોય છે અને તેઓ સફળ થતા હોય છે. આની સમજણ માટે તેમણે એલઆઈસી એજન્ટ શ્રી ભરત પારેખ, તનીશક જવેલર્સ, લીકર ડીલર અને ફર્નીચરવાળાનો દાખલો આપ્યો હતો. શ્રી ભરત પારેખનું ઉદાહરણ ટાંકીને સમજાવ્યું હતું કે શરૂઆતના છ મહિના સુધી તેમણે એકપણ પોલિસી વેચી ન હતી અને માત્ર સેવાનું કામ કર્યું હતું. જ્યાં કોઈનું નિધન થઈ જતું ત્યાં તેઓ પહોંચી જતા અને એલઆઈસી વિશે તપાસ કરી તેમની મદદ કરતા હતા. ત્યારબાદ પોલિસી માટે લોકો તેમને સામેથી જ શોધતા આવી જતા હતા. મને લાગે છે કે બિઝનેસમાં પણ આપણે આવા પ્રકારની સ્ટ્રેટેજીનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ. સેવા પ્રથમ અને પછી બિઝનેસ એવું નક્કી કરવું જોઈએ.

ઓપોર્ચુનિટી ક્રિએશન સ્ટ્રેટેજીસમાં ઓનગોઈંગ કન્વર્ઝિશન વિશે તેમણે જણાવ્યું હતું કે, આપણે બિઝનેસમાં એકજ સાઈડથી જોતા હોય છે પણ બિઝનેસને બધી જ બાજુએથી જોવાની જરૂર છે. કોરોના સામેની લડાઈમાં દેશને મદદ કરવાના આશય સાથે કાર બનાવતી માણ્ડિ અને મહિન્દ્રા કંપનીએ હેલ્થકેરને જોઈન કર્યું અને સસ્તા દરે વેન્ટીલેટર બનાવી રહ્યાં છે. વિશ્વના અન્ય દેશોમાં રૂપિયા દસ લાખમાં બનતું વેન્ટીલેટર ભારતમાં રૂપિયા એક લાખમાં બને છે. એવા સમયે કાર બનાવતી આ કંપનીઓ માત્ર રૂપિયા સાત હજારમાં વેન્ટીલેટર બનાવી રહી છે. આ કંપનીઓને ઓછો નફો થશે પણ દેશ માટે સેવાના ભાવ સાથે વેન્ટીલેટર બનાવતી હોવાથી લોકોનો તેઓ ચોક્કસ ભરોસો કેળવશે, જેનો બાદમાં તેઓને ફાયદો થવાનો જ છે. સાડી બનાવતી કંપનીઓ પણ અત્યારે માસ્ક બનાવી રહી છે.

ચેલેન્જ ધ સેક્ટર અને ક્રિએટ અ ન્યુ માર્કેટ પેરાડાઈમ વિશે તેમણે જણાવ્યું હતું કે, તમારા સ્પર્ધકો જે કરે છે તેવું તમે નહીં કરો. જો બધા ફર્નીચરવાળા પોલિશ્ડ કરીને ફર્નીચર રાખે છે તો તમે પોલિશ્ડ વગર ફર્નીચર રાખો અને એવું તમે શા માટે કરો છો તે પણ સ્પષ્ટપણે બતાવો. આપણી સમસ્યા બીજા કોઈની સમસ્યાનું નિવારણ બની જાય છે. એવી રીતે બીજા કોઈની સમસ્યા આપણી સમસ્યાનું નિવારણ બની જતું હોય છે. દરેક માટે તમારે સ્ટ્રેટેજી રાખવી પડશે જો આવું નહીં કરો તો તમે ફેઇલ થઈ જશો. તેમણે બન્ડલીંગ ઇકોસિસ્ટમ અને રીચ એન્ડ કન્વર્ટ સ્ટ્રેટેજીસ વિશે પણ સમજણ આપી હતી.

હાર્મોની મલ્ટીમિડિયાના શ્રી રાજેશ દેસાઈએ કુશળતાપૂર્વક વેબીનારનું સંચાલન કર્યું હતું. જ્યારે ચેમ્બરની સ્ટાર્ટઅપ પ્રમોશન કમિટીના ચેરમેન શ્રી સંજય પંજાબી અને ટાઈ- સુરતના શ્રી કશ્યપ પંડ્યાએ પ્રાસંગિક વિધી કરી હતી. વેબીનારમાં દેશભરમાંથી ૨૨૦થી વધુ લોકોએ ભાગ લીધો હતો અને તેઓનો ખૂબ જ સારો પ્રતિભાવ જોવા મળ્યો હતો. અંતે સીએ ગૌરવ સિંઘવીએ સર્વેનો આભાર માન્યો હતો અને ત્યારબાદ વેબીનારનું સમાપન થયું હતું.