



# ધી સઘર્ન ગુજરાત યેમ્બર 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](mailto:info@sgcci.in)

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

રેફ નં.

તા: ૧/૮/૨૦૨૦


તંત્રીશ્રી, \_\_\_\_\_, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,

  
(ડે. સેક્રેટરી)

## યેમ્બર દ્વારા ‘એડવર્ટાઈઝિંગ અ વેસ્ટ ઓફ મની’ વિશે વેબીનાર યોજાયો

સુરત. ધી સઘર્ન ગુજરાત યેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઈન્ડસ્ટ્રી દ્વારા તા. ૩૧ જુલાઈ ૨૦૨૦ના રોજ સાંજે ૬:૦૦ કલાકે ‘એડવર્ટાઈઝિંગ અ વેસ્ટ ઓફ મની’ વિષય ઉપર ૯૫માં વેબીનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું હતું. જેમાં નિષ્ણાંત વક્તા તરીકે મુંબઈની સ્કેરફો કંપનીના ફાઉન્ડર શ્રી મનીષ ભટ્ટે એડવર્ટાઈઝમેન્ટ એ વેસ્ટ ઓફ મની નથી તેમ કહી કોઈપણ પ્રોડક્ટના વેચાણ માટે એડવર્ટાઈઝિંગની અગત્યતા વિશે મહત્વનું માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

યેમ્બરના કાર્યવાહક પ્રમુખ શ્રી દિનેશ નાવડિયાએ જણાવ્યું હતું કે, કેટલાક મિત્રો એમ માને છે કે એડવર્ટાઈઝિંગ એ પૈસાનો બગાડ છે. એક જમાનામાં એવું કહેવાતું હતું કે જેમનો માલ નહી વેચાતો હોય તે વ્યક્તિ કે સંસ્થા પોતાની એડવર્ટાઈઝમેન્ટ કરે, પરંતુ સમયના બદલાવની સાથે આ વિચારોમાં પણ બદલાવ આવ્યો છે. હવે જેટલી વધુ સારી અપીલિંગ જાહેરાત બને તેનો માલ વધુ વેચાય. આ વાતને વધુ સારી રીતે સમજાવવા માટે આ વેબીનારનું આયોજન કરવામાં આવ્યું છે.

શ્રી મનીષ ભટ્ટે જણાવ્યું હતું કે, ઇમોશનલ સેલ્સમાં લાગણીનો સમાવેશ કર્યો હોય તો તેને તે રીતે જ વેચવી પડે છે. બ્રાન્ડ અને કન્ઝ્યુમરનો સંબંધ માત્ર ટ્રાન્ઝેક્શન પૂરતો રહેશે તો બિઝનેસ કે કન્ઝ્યુમર સાથેનો સંબંધ લાંબો ચાલશે નહીં. ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે કંપનીઓએ પોતાની બ્રાન્ડને ગ્રાહકોના મગજમાં ઉતારવા તેમજ તેને જાળવી રાખવા માટે પ્રયાસ ચાલુ જ રાખવા પડશે. કોવિડ- ૧૯ના સમયમાં ઘણા લોકોએ ઓનલાઈન કપડા ખરીદવાની શરૂઆત કરી દીધી હતી. ભવિષ્યમાં પણ સમયના અભાવે તેઓ મોટા ભાગે ઓનલાઈન કપડા ખરીદવાનું પસંદ કરશે.

તેમણે વધુમાં જણાવ્યું હતું કે, ઇમોશનલ કનેક્શનમાં એડવર્ટાઇઝમેન્ટનો ખૂબ જ મોટો રોલ હોય છે. એડવર્ટાઇઝને આધારે જોયા ન હોય કે એમના વિશે કયારેય વિચાર્યું પણ ન હોય એવા ગ્રાહકો સુધી પહોંચી શકાય છે. એડવર્ટાઇઝમેન્ટ એ વેસ્ટ ઓફ મની નથી. આ એક યુનિક પદ્ધતિ છે, જેની મદદથી વેપારીઓ પોતાના દેશમાં જ નહીં પણ અન્ય દેશોમાં પણ પોતાની પ્રોડક્ટ વેચી શકે છે.

શ્રી ભટ્ટે વધુમાં કહ્યું હતું કે, દરેક બ્રાન્ડે કલર ઓકયુપાય કરીને રાખ્યો છે. નામમાં પણ ઘણા સ્કોપ હોય છે. પેકેજિંગમાં પણ ઘણા બદલાવ લાવીને બ્રાન્ડ ડિઝાઇન કરી શકાય છે. હાફ બેગ પ્રોજેક્ટ વિશે તેમણે કહ્યું હતું કે, આ પ્રોજેક્ટથી એન્વાયરમેન્ટને પણ લાભ થાય છે અને ગ્રાહકોને કંઈક નવું આપી શકાય છે. હાફ બેગ પ્રોજેક્ટ ગ્રાહકોને આકર્ષે પણ છે. એડવર્ટાઇઝમેન્ટ શરૂ કરવા માટેના વિવિધ ટીપ્સની માહિતી તેમણે આપી હતી.

આ વેબીનારનું સંચાલન હાર્મોની મલ્ટી મિડિયાના સી.એમ.ડી. શ્રી રાજેશ દેસાઈએ સુપેરે પાર પાડ્યું હતું. ચેમ્બરની સ્ટાર્ટઅપ પ્રમોશન કમિટીના ચેરમેન શ્રી સંજય પંજાબી, શ્રી નિખિલ મદ્રાસી અને શ્રી મનિષ કાપડીયાએ પ્રાસંગિક વિધીઓ કરી હતી. અંતે ચેમ્બરના ઇવેન્ટ્સ એન્ડ પ્રોગ્રામ્સ સેલના હેડ શ્રી મૃણાલ શુક્લએ સર્વેનો આભાર માની વેબીનારનું સમાપન કર્યું હતું.