



ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી

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

"સંહતિ", છટ્ટો માળ, એસ.આઈ.ઈ.સી.સી. કેમ્પસ, ખજોદ ચાર રસ્તા પાસે, અલથાણ રોડ, સરસાણા, સુરત - ૩૯૫ ૦૦૭

ફોન નં. ૨૨૯૧૧૧૧

ફેક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in

Website : www.sgcci.in

Ref no. PN 2025-26/151

Dt. 23/09/2025

તંત્રીશ્રી, _____, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,


(સેક્રેટરી)

ભારતીય એક્ષ્પોર્ટ્સને ક્વોલિટી પ્રોડક્ટ હોવા છતાં પ્રોપર કોમ્યુનિકેશનના અભાવને કારણે વૈશ્વિક બાયર્સને કન્વર્ટ કરવામાં મુશ્કેલી પડે છે : શ્રી અમિત મુલાણી

સુરત: ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા તાજેતરમાં જ સમૃદ્ધિ, નાનપુરા, સુરત ખાતે એક્ષ્પોર્ટ-ઇમ્પોર્ટની તકો વિષે ઇન્ટરેક્ટીવ સેશન યોજાયું હતું, જેમાં અનુભવી નિકાસકાર, આંતરરાષ્ટ્રીય વેપાર નિષ્ણાત અને કોર્પોરેટ ટ્રેઇનર શ્રી અમિત મુલાણીએ એક્ષ્પોર્ટરોને વિસ્તૃત જાણકારી આપી હતી.

ચેમ્બર ઓફ કોમર્સના પ્રમુખ શ્રી નિખિલ મદ્રાસીએ જણાવ્યું હતું કે, સુરત સહિત દક્ષિણ ગુજરાતનો ઉદ્યોગ હવે વૈશ્વિક સ્તરે પોતાની છાપ છોડવા માટે સજ્જ છે. એક્ષ્પોર્ટ-ઇમ્પોર્ટ ક્ષેત્રમાં અપાર તકો ઉપલબ્ધ છે, પરંતુ યોગ્ય માર્ગદર્શન અને અસરકારક કોમ્યુનિકેશન સ્ટ્રેટેજી વિના તેનો પૂરતો લાભ લઈ શકાતો નથી. ચેમ્બર દ્વારા આવા ઇન્ટરેક્ટીવ સેશન્સનું આયોજન કરવાનો હેતુ ઉદ્યોગ સાહસિકો અને નિકાસકારોને આંતરરાષ્ટ્રીય બજારમાં સફળતાપૂર્વક પ્રવેશ કરવા જરૂરી જાણકારી તથા કુશળતા પ્રદાન કરવાનો છે. આ પહેલ ઉદ્યોગોને વધુ સ્પર્ધાત્મક બનાવશે અને સુરતને ગ્લોબલ ટ્રેડ હબ તરીકે સ્થિર કરવાની દિશામાં મદદરૂપ થશે.

અનુભવી નિકાસકાર, આંતરરાષ્ટ્રીય વેપાર નિષ્ણાત અને કોર્પોરેટ ટ્રેઇનર શ્રી અમિત મુલાણીએ જણાવ્યું હતું કે, આજના વૈશ્વિક યુગમાં ભારતીય પ્રોડક્ટ્સની માંગમાં કોઈ ઘટાડો નથી. ટેક્સ્ટાઇલથી લઈને જ્વેલરી અને નેચરલ સ્ટોન્સ સુધીના પ્રોડક્ટની ક્વોલિટી વિશ્વભરમાં વખણાય છે. છતાંય, ઘણા એક્ષ્પોર્ટર્સ હજુ પણ ઇન્કવાયરીને વાસ્તવિક ડીલમાં ફેરવવામાં સંઘર્ષ કરી રહ્યા છે. ક્વોલિટી પ્રોડક્ટ હોવા છતાં પ્રોપર કોમ્યુનિકેશનના અભાવને કારણે ભારતીય એક્ષ્પોર્ટર્સને વૈશ્વિક બાયર્સને કન્વર્ટ કરવામાં મુશ્કેલી પડે છે.

તેમણે જણાવ્યું હતું કે, લીન્કડીન, ઇન્ટરનેશનલ ટ્રેડ ફેર અને બીટુબી પોર્ટલ્સ જેવા પ્લેટફોર્મ પર બાયર્સ સરળતાથી મળી જાય છે, પરંતુ નબળું પિચિંગ, ખરાબ ફોલોઅપ અને બાયર્સની સાઈકોલોજી ન સમજવાને કારણે એક્ષ્પોર્ટર્સ ડીલને સફળ કરવામાં મોટા ભાગના એક્ષ્પોર્ટર્સ હારી જાય છે. ઘણા એક્ષ્પોર્ટર્સ એવું માને છે કે એક વાર બાયર મળી જાય એટલે કામ પૂરું થઈ ગયું, પરંતુ હકીકતમાં તો આ માત્ર શરૂઆત છે.

શ્રી અમિત મુલાણીએ કહ્યું હતું કે, ગ્લોબલ બાયર્સને વિશ્વાસ જોઈએ. જો તમારી પિચ અસ્પષ્ટ છે, કોમ્યુનિકેશનમાં સ્ટ્રક્ચર નથી અથવા પહેલા મેસેજ બાદ તમે ગાયબ થઈ જાઓ છો તો ડીલ પહેલેથી જ તમે ગુમાવી બેસો છો. સૌથી મુશ્કેલ ભાગ બાયર શોધવાનો નથી, પરંતુ વિશ્વાસ બાંધવાનો અને સતત પોતાની વેલ્યુ પ્રેઝન્ટ કરવાનો છે. નાના સ્તરના એક્ષ્પોર્ટર્સ પણ લાંબા ગાળાના આંતરરાષ્ટ્રીય સંબંધો બનાવી શકે છે. જો તેઓ પ્રોફેશનલ અભિગમ અપનાવે અને ફોલોઅપમાં શિસ્ત જાળવે.

તેમણે વધુમાં જણાવ્યું હતું કે, પ્રોડક્ટની ક્વોલિટી એક્ષ્પોર્ટ માટેની પહેલી બારી ખોલે છે, પરંતુ કોમ્યુનિકેશન, કન્સિસ્ટન્સી અને બાયરની સમજ એ બારી ખૂલી રાખે છે. ભારતની સાચી એક્ષ્પોર્ટ ક્ષમતા ત્યારે જ અનલોક થશે જ્યારે બિઝનેસ તેમની પ્રોડક્ટની તાકાત સાથે યોગ્ય વૈશ્વિક માઈન્ડસેટ જોડશે.