



ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી

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

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

ફોન નં. ૨૨૮૧૧૧૧૧

ફેક્સ નં. ૦૨૬૧-૨૪૭૨૩૪૦

E-mail : info@sgcci.in

Website : www.sgcci.in

Ref no. PN 2025-26/214

Dt. 17/11/2025

તંત્રીશ્રી, _____, સુરત.

મે. સાહેબશ્રી,

જત નીચેની પ્રેસ નોટ આપના દૈનિકમાં પ્રસિદ્ધ કરી આભારી કરશોજ.

લિ.

આપનો વિશ્વાસુ,

(સેક્રેટરી)

ચેમ્બર દ્વારા ‘ફૂડપ્રિન્યોર્સ- કિયનથી માર્કેટ સુધી’ વિષય પર સેમિનાર યોજાયો

સારી પેકેજિંગ અને સર્વિસ સાથે કવોલિટી પ્રોડક્ટ આપીએ તો માર્કેટમાં કોઈ હરાવી નહીં શકે : ફૂડપ્રિન્યોર્સ

સુરત: ધી સઘર્ન ગુજરાત ચેમ્બર ઓફ કોમર્સ એન્ડ ઇન્ડસ્ટ્રી દ્વારા ગુરુવાર, તા. ૧૩ નવેમ્બર, ૨૦૨૫ના રોજ સાંજે ૫:૦૦ કલાકે ‘ફૂડપ્રિન્યોર્સ- કિયનથી માર્કેટ સુધી’ વિષય પર સેમિનાર યોજાયો હતો, જેમાં T.Con ફૂડ પ્રોડક્ટ્સના શ્રી હિમ્મત પટેલ, મહારાણા ફૂડ્સના શ્રી નિતેશ શાહ અને રાજા બેવરેજીસ પ્રા.લિ.ના શ્રી ચંદ્રેશ રાજાએ ઉદ્યોગ સાહસિકો માટે ફૂડ ઇન્ડસ્ટ્રીમાં રહેલી બિઝનેસની તકો, માર્કેટિંગ તથા બ્રાન્ડિંગ જેવા અગત્યના મુદ્દાઓ પર માર્ગદર્શન આપ્યું હતું.

શ્રી હિમ્મત પટેલે જણાવ્યું હતું કે, વિચાર્યા વગર ચોકલેટ બનાવવાની શરૂઆત કરી અને બિઝનેસમાં આગળ વધતા ગયા હતા. જ્યારે બિઝનેસ શરૂ કર્યો ત્યારે પ્રોડક્ટ વિશે, માર્કેટિંગ વિશે કે પેકેજિંગ વિશે કશી ખબર પડતી ન હતી. બસ કંઈક કરી છૂટવાની ભાવના સાથે બિઝનેસમાં કુદી પડ્યા. કમાવવાની ભાવના સાથે પ્રોડક્ટ બનાવશો તો કદાચ એમાં સફળતા નહીં પણ મળે, પરંતુ માર્કેટમાં પ્રોડક્ટને ઉભી કરવી છે અને એને બ્રાન્ડ બનાવવાની છે એવું વિચારીને બિઝનેસ કરશો તો ચોકકસપણે સફળતા મળશે. તેમણે કહ્યું હતું કે, પ્રોડક્ટ સાથે ખિલવાડ નહીં કરવી, સારી પ્રોડક્ટ બનાવવી અને ગ્રાહકોને સારી સર્વિસ અને કવોલિટી પ્રોડક્ટ આપવી. પેકેજિંગ, પ્રોડક્ટ અને સર્વિસ આ ત્રણેય સારી આપીએ તો માર્કેટમાં કોઈ હરાવી નહીં શકે.

શ્રી નિતેશ શાહે જણાવ્યું હતું કે, બિઝનેસ રૂપિયા કમાવવા માટે જ કરતા હોય છે પણ એમાં સૌથી વધારે મહત્વ પ્રોડક્ટની ક્વોલિટીને આપવો જોઈએ. ગુણવત્તાયુક્ત પ્રોડક્ટ માત્ર શરૂઆતના તબક્કે જ નહીં પણ તેમાં સાતત્યતા જળવાયેલી રહેવી જોઈએ. બિઝનેસમાં તમારી સાથે જે જોડાયેલા હોય જેમ કે વેપારીઓ, વેન્ડર, ગ્રાહકો અને સૌથી અગત્યના કર્મચારીઓ. આ બધાની સાથે ખૂબ જ સારો વ્યવહાર રાખવો જોઈએ. માર્કેટમાં દરેક પ્રોડક્ટમાં આજે ઘણી કોમ્પીટિશન છે, પણ કોમ્પીટિશનને બદલે કોલાબોરેશનમાં કામ કરીએ તો બિઝનેસમાં ચોક્કસપણે પ્રોથ મળે છે.

શ્રી ચંદ્રેશ રાજા પાણીના બિઝનેસ સાથે સંકળાયેલા છે. તેઓ જુદા જુદા નામે પાણીની બોટલ માર્કેટમાં વેચે છે. તેમણે ઉદ્યોગ સાહસિકોને તેમના અનુભવના આધારે ઉપયોગી જાણકારી આપી હતી. મોબાઇલનો બિઝનેસની સાથે સાથે તેઓએ પાણીનો બિઝનેસ કેવી રીતે સેટ કર્યો તેના વિષે વિસ્તૃત જાણકારી આપી હતી. તેમણે જણાવ્યું હતું કે, બિઝનેસ કરવા માટે આગ લાગવી જરૂરી છે. તેમણે ગ્રાહકોની જરૂરિયાતો અને સ્પર્ધાત્મક બજારમાં ટકી રહેવા માટેની વ્યૂહરચનાઓ જેવી મહત્વપૂર્ણ બાબતો પર વિગતવાર ચર્ચા કરી હતી.

સ્તુતિ ફૂડ (સ્તુતિ ખાખરા)ના શ્રી યોગેશભાઈએ જણાવ્યું હતું કે, જો તમે ગ્રાહકોને ક્વોલિટી પ્રોડક્ટ અને સમયસર સારી સર્વિસ આપો તો માર્કેટીંગ કરવાની પણ જરૂર પડતી નથી. તેમણે કહ્યું કે, શરૂઆતના પાંચ વર્ષ તેઓએ માર્કેટીંગ કર્યું હતું અને છેલ્લા દસ વર્ષથી તેઓની સ્તુતિની પ્રોડક્ટ કોઈ પણ માર્કેટીંગ કરતું નથી. ફોન પર જ ઓર્ડર આવી જાય છે અને એને આધારે પ્રોડક્ટ સપ્લાય થઈ જાય છે.

ચેમ્બરના ગૃપ ચેરમેન શ્રી કમલેશ ગજેરાએ સ્વાગત પ્રવચન કર્યું હતું. ચેમ્બરની આંત્રપ્રિન્ટ્યોરશિપ ડેવલપમેન્ટ કમિટીના ચેરમેન ડૉ. રાકેશ દોશીએ કાર્યક્રમનું સંચાલન કરી ઉપસ્થિત સર્વેનો આભાર માન્યો હતો.