

બોમ્બે ડાઈંગ રિટેલે તેની વિસ્તરણ યોજના જાહેર કરી

અમદાવાદ, તા. ૨૧

હાલની સંખ્યા કરતા બમણી થશે અને તે મલ્ટી બ્રાન્ડ આઉટલેટ્સ હશે. બોમ્બે ડાઈંગના એક્સ્ક્યુઝિવ સ્ટોર્સ

બોમ્બે ડાઈંગ ગ્રૂપના જ બોમ્બે ડાઈંગ રિટેલના સીઈઓ નાગેશ રાજનાએ આજે અત્રે પત્રકાર પરિષદને સંબોધતા વર્ષ ૨૦૨૦ સુધીમાં પોતાનું રિટેલ ટર્નઓવર ૧૦૦૦ કરોડ સુધી પહોંચાડવાના હેતુ સાથે બોમ્બે ડાઈંગ રિટેલે આજે તેની વિસ્તરણ યોજના જાહેર કરી હતી. બેડ, બાય અને કોઓર્ડિનેટ્સ સેગમેન્ટમાં લીડર એવી કંપની હવે યુથ સેગમેન્ટ પર વધુ ફોકસ કરવા જઈ સ્હી છે. કંપનીએ તેના નવા લૂકને પણ જાહેર કર્યો છે કે જે તેના કન્ઝ્યુમર ટચ પીઈન્ટસમાં પ્રદર્શિત કરશે, પ્રોજેક્ટ પેકેજિંગથી લઈને અને સ્ટોર સાઈનેજ તેમજ વેબસાઈટ સુધીમાં તે જોવા મળશે. પ્રોડક્ટ રેન્જમાં પણ મોટો ફેરફાર થશે જેની સાથે કંપની દરેક લાઈફસ્ટાઈલ સેગમેન્ટમાં પ્રોડક્ટ રજૂ કરશે. કંપનીએ આગામી ચાર વર્ષમાં તેના ગ્રાહકોને નવા લૂક સાથેની બ્રાન્ડ માટે રૂ. ૧૦૦ કરોડથી વધુનો સહયોગ આપ્યો છે. ગો ટુ માર્કેટ ભારતમાં ૨૦૨૦ સુધીમાં ૧૦૦૦૦ આઉટલેટ્સ દ્વારા તેના રિટેલની પહોંચ વધારવા માટે આગળ વધશે જે



ફેન્ચાઈઝીસ દ્વારા ચાલે છે તેમાં પણ એ જ સમયમાં ૨૦૦માંથી વધારીને ૫૦૦ની સંખ્યા કરવામાં આવશે જેમાં તેના ૩૦ કંપનીની માલિકના આઉટલેટ્સને એક્સ્પિરિયન્સ સેન્ટર્સ બનાવવાશે - નોગેસ રાજાના, ચીફ એક્ઝ્યુક્યુટિવ ઓફિસર, બોમ્બે ડાઈંગ. કંપનીએ ટેકનોલોજી, ટેલેન્ટ અને બ્રાન્ડસમાં રોકાણ શરૂ કર્યું છે અને એ સિવાય પ્રમોશનલ એક્ટિવિટીઝ અને એડવર્ટાઈઝમેન્ટસ પર ખર્ચ કરશે. બોમ્બે ડાઈંગ હવે તેની પ્રોડક્ટસ માટે ઓનલાઈન માર્કેટ પ્લેસ પર પણ સારો પ્રતિસાદ મેળવે છે. જે પોર્ટલ આ મહિનાના અંત સુધીમાં લાઈવ થઈ જશે.

નોટબંધી બાદ દેશના વેપાર-ઉદ્યોગો પર અસર પડવા અંગેના એક પ્રશ્નના જવાબમાં બોમ્બે ડાઈંગ રિટેલના સીઈઓ નાગેશ રાજનાએ જણાવ્યું હતું કે નોટબંધીથી ચોક્કસ અસર પડી છે પરંતુ ધીરે ધીરે રિકવર પણ થઈ રહ્યું છે.

પ્રથમ ૨૫ દિવસમાં મોટું નુકસાન થયું હતું. નવેમ્બરમાં સમગ્ર વેપાર ઉદ્યોગક્ષેત્ર પરેલાઈઝ થઈ ગયું હતું. નોટબંધીના લીધે લાંબાગાળે મોટો ફાયદો થવાનો છે.

બોમ્બે ડાઈંગના એક્સક્લુઝિવ સ્ટોર્સ ૨૦૦થી વધારીને ૫૦૦ કરવામાં આવશે : નાગેશ રાજના