બોમ્બે ડાઈંગ રિટેલ વિસ્તરણ કરે છે

વર્ષ ૨૦૨૦ સુધીમાં પોતાનું રિટેલ ટર્નઓવર ૧૦૦૦ કરોડ સુધી પહોંચાડવાના હેતુ સાથે બોમ્બે ડાઈંગ રિટેલે આજે તેની વિસ્તરણ યોજના જાહેર કરી હતી. બેડ, બાથ અને કોઓર્ડિનેટ્સ સેગમેન્ટમાં લીડર એવી કંપની હવે યુથ સેગમેન્ટ પર વધુ ફોકસ કરવા જઈ રહી છે. કંપનીએ તેના નવા લૂકને પણ જાહેર કર્યો છે કે જે તેના કન્ઝયુમર ટચ પોઈન્ટ્સમાં પ્રદર્શિત કરશે, પ્રોડક્ટ 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 હાલની સંખ્યા કરતા બમણી થશે અને તે મલ્ટી બ્રાન્ડ આઉટલેટ્સ હશે. બોમ્બે ડાઈંગના એક્સ્લુઝિવ સ્ટોર્સ ફ્રેન્ચાઈઝીસ દ્વારા ચાલે છે તેમાં પણ એ જ સમયમાં ૨૦૦માંથી વધારીને ૫૦૦ની સંખ્યા કરવામાં આવશે જેમાં તેના ૩૦ કંપનીની માલિકના આઉટલેટ્સને એક્સિપરિયન્સ સેન્ટર્સ બનાવાશે– નાગેસ રાજાન્ના, ચીફ એક્ઝુકેટીવ ઓફિસર, બોમ્બે ડાઈંગ કંપનીએ ટેક્નોલોજી, ટેલેન્ટ અને બ્રાન્ડ્સમાં રોકાણ શરૂ કર્યું છે અને એ સિવાય પ્રમોશનલ એક્ટિવિટીઝ અને એડવર્ટાઈઝમેન્ટ્સ પર ખર્ચ કરશે. બોમ્બે ડાઈંગ હવે તેની પ્રોડક્ટ્સ માટે ઓનલાઈન માર્કેટ પ્લેસ પર પણ સારો પ્રતિસાદ મેળવે છે. જે પોર્ટલ આ મહિનાના અંત સુધીમાં લાઈવ થઈ જશે.