

બોમ્બે ડાઈગ રિટેલ વિસ્તરણ કરે છે

વર્ષ ૨૦૨૦ સુધીમાં પોતાનું રિટેલ ટર્નઓવર ૧૦૦૦ કરોડ સુધી પહોંચાડવાના હેતુ સાથે બોમ્બે ડાઈગ 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 કન્ઝ્યુમર ટચ પોઈન્ટ્સમાં પ્રદર્શિત કરશે, પ્રોડક્ટ પેકેજિંગથી લઈને અને સ્ટોર સાઈનેજ તેમજ વેબસાઈટ સુધીમાં તે જોવા મફશે. 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 આગફ વધશે જે હાલની સંખ્યા કરતા બમણી થશે અને તે મલ્ટી બ્રાન્ડ આઉટલેટ્સ હશે. બોમ્બે ડાઈગના એક્સલુઝિવ સ્ટોર્સ ફેન્થાઈઝીસ દ્વારા ચાલે છે તેમાં પ્રણ એ જ સમયમાં ૨૦૦માંથી વધારીને ૫૦૦ની સંખ્યા કરવામાં આવશે જેમાં તેના-૩૦ કંપનીની માલિકના આઉટલેટ્સને એક્સ્પરિયન્સ સેન્ટર્સ બનાવાશે. કંપનીએ ટેકનોલોજી, ટેલેન્ટ અને બ્રાન્ડ્સમાં રોકાણ શરૂ કર્યું છે અને એ સિવાય પ્રમોશનલ એક્ટિવિટીઝ અને એડવર્ટાઈઝમેન્ટ્સ પર ખર્ચ કરશે. બોમ્બે ડાઈગ હવે તેની પ્રોડક્ટ્સ માટે ઓનલાઈન માર્કેટ પ્લેસ પર પણ સારો પ્રતિસાદ મેફવે છે. જે પોર્ટલ આ મહિનાના અંત સુધીમાં લાઈવ થઈ જશે.