Emergence of Multi Brand Dealerships in EV Industries

The article talks about how the global auto industry is shifting towards electric vehicles (EVs), leading to the rise of multi-brand EV dealerships, crucial role of dealerships for expanding EV presence, especially in underserved areas, offering customers a broader range of EV choices. The article also highlights the need to enhance customer experiences, personalized services, virtual showrooms, and online-offline integration are key. The article outlines how sustainable partnerships among manufacturers, vendors, and stakeholders are vital for supply chain optimization, improved charging infrastructure, and financing solutions.

ગ્રાહકોમાં વધતી જાગતિ અને ઇલેક્ટિક મોબિલિટીના કાયદાઓ સેક્ટરને વેગ આપશે ા સેક્ટરમાં ગ્રીન રિવોલ્યએશન ઇવે 42 લ્ટ બ્રાન્ડ ડ

સમગ્ર વિશ્વમાં ઑટોમોબાઇલ ઉદ્યોગ આં પરંપરાગત ઇન્ટરનલ કમ્બશન એન્જિન (આઇસીઇ)ના એક સ્થાયી વિકલ્પના રૂપમાં ઇલેક્ટ્રિક વાહનો (ઇવી)ની દિશામાં આગળ વધી રહ્યો છે. તેનાથી મોટી સંખ્યામાં મલ્ટી બ્રાન્ડ ઇવી ડીલરશિપ્સની જરૂરિયાત રહેશે. કારણ કે ભારતમાં, ઇવી માટે માંગ સતત વધી રહી છે. એટલે જ મલ્ટી



બ્રાન્ડ ઇવી ડીલરશિપ્સ માટે SIJHEIS સંભાવનાઓ અને મોટા અવસરો પણ ઉપસ્થિત છે. મલ્ટી બ્રાન્ડ ઇવી

ડીલરશિપ માર્કેટની હાજર ખાસ કરીને એ ક્ષેત્રમાં જ્યાં અલગ અલગ ડીલર્સની ઉપસ્થિત નથી, ત્યાં વધારવામાં મહત્વપૂર્ણ ભૂમિકા નિભાવે છે. વિવિધ બ્રાન્ડોને એકજૂટ કરીને, આ ડીલરશિપ્સે ઓછા વિકસિત ઇવી માર્કેટમાં ગ્રાહકો માટેની પહોંચને વધ્ સરળ બનાવી છે. તેઓ હવે ઇલેક્ટ્રિક વાહનોના વિકલ્પોની વ્યાપક રેન્જને એક્સ્પલોર કરી શકે છે. ડીલર્સ અને સેવા પ્રદાતાઓની વચ્ચે સહયોગાત્મક ભાગીદારી મલ્ટી બ્રાન્ડ ઇવી ડીલરશિપ્સમાં સામાન્ય થઇ ચૂકી છે. આ ભાગીદારીથી સંસાધનોને શેર કરવામાં, નિપુણતામાં સહયોગ અને સવ્યવસ્થિત સંચાલનની ક્ષમતા પ્રાપ્ત થાય છે અને આખરે સંયુક્ત

વધતો ફગાવો ઘરગથ્થુ બજેટ્સ પર દબાણ સર્જશે

સંયુક્ત અને સુવિધાજનક પ્રક્રિયા બનાવવા માટે વ્યક્તિગત સેવાઓ, વર્ચ્યુઅલ રિયલિટી શોરૂમ્સ અને નિરંતર ઑનલાઇન તથા ઑફ્લાઇન ચેનલના ઇન્ટિગ્રેશનની અનિવાર્યતા રહેશે. અંતે, વૃદ્ધિને વેગ આપવા માટે નિર્માતાઓ, વિક્રેતાઓ અને ઉદ્યોગના હિતધારકોની વચ્ચે સ્થાયી ભાગીદારીની મહત્વપૂર્ણ ભૂમિકા હશે. આ પ્રકારના સહયોગથી સપ્લાય ચેઇન ઓપ્ટિમાઇઝ થઇ શકે છે, ચાર્જિંગ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરમાં સુધારો થઇ શકે છે તેમજ નવીન ધિરાણ ઉકેલ પણ મળી શકે છે, જેનાથી સમગ્ર રીતે ગ્રાહકો અને ઉદ્યોગ એમ બંનેને ફાયદો થશે. આ ભાવિ ટેન્ડને અપનાવવામાં આવે તો ઇવી સેક્ટરમાં મલ્ટી બ્રાન્ડ રિટેલમાં ગ્રાહકોને ઇલેક્ટિક મોબિલિટી સાથે સંવાદ કરવાનો તેમજ તેને અપનાવવાની રીત નિર્ધારિત કરવાની ક્ષમતા છે. નવા નિયમો અનેક પડકારો ઉભા કરે છેઃ ઇવી ડીલરશિપ સામે અનેક પડકારો છે અને ઑટો ઇન્ડસ્ટ્રીનું ભવિષ્ય નિર્ધારિત કરવા માટે તેના પર ધ્યાન આપવાની જરૂરિયાત છે. આ પડકારોમાંથી એક છે સમાન રીતે બ્રાન્ડનું લોન્ચિંગ સુનિશ્ચિત કરવું, કારણ કે પ્રત્યેક ઉત્પાદકોની પોતાની વિશિષ્ટ જરૂરિયાતો અને અપેક્ષા હોય છે. સુમેળભર્યું ડીલરશીપ માટેનો માહોલ વિકસિત કરીને, તેને સંતુલિત રાખવું વધુ જટિલ હોય શકે છે. ડીલરશિંપ્સે અલગ અલગ બ્રાન્ડના ઇલેક્ટ્રિક વાહનો માટે ગુણવત્તાયુક્ત સેવા અને રિપેરિંગ પ્રદાન કરવા માટે નવીન ટેક્નોલોજી અપડેટ્સને અનુરૂપ તાલીમ પામેલા ટેકનિશિયનો તેમજ સંસાધનોમાં રોકાણ કરવું જોઇએ.

પણ એક મહત્વપૂર્ણ ઘટક બની ગયું છે. મલ્ટી બ્રાન્ડ ઇવી ડીલરશિપ્સ ચાર્જિંગ સ્ટેશનોમાં રોકાણ તેમજ એક વ્યાપક ચાર્જિંગ સિસ્ટમ સ્થાપિત કરવા માટે ચાર્જિંગ નેટવર્ક પ્રદાતાઓ સાથે સહયોગ કરી રહ્યાં છે. મૂળભૂત સુવિધાઓ પર આ ફોકસ ઇવીને અપનાવવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે. ગ્રાહકોની સતત બદલાતી અપેક્ષાઓને પૂરી કરવા માટે મલ્ટી બ્રાન્ડ ઇવી

ગ્રાહક ચાર્જિંગની મૂળભૂત સુવિધાઓની ઉપલબ્ધતા ડીલરશિપ્સ આધુનિકીકરણને અપનાવવાની સાથે સાથે મજબૂત ઑનલાઇન ઉપસ્થિતિ સ્થાપિત કરી રહ્યાં છે. ઑનલાઇન પ્લેટફોર્મ્સ ગ્રાહકો માટે બ્રાઉઝ કરવા અને ઇલેક્ટ્રિક વાહનોની તુલના કરવા, લોનનો વિકલ્પ શોધવાનું, ટેસ્ટ ડ્રાઇવનો સમય નક્કી કરવો અને દૂર બેઠા બેઠા ખરીદીને વધુ સરળ બનાવી રહ્યાં છે. (લેખક- ગ્રીવ્ઝ રિટેલ એન્ડ ડિસ્ટ્રીબ્યૂશનના ચીફ એક્ઝિક્યુટિવી ઑફિસર છે.)

R

ખર્ચ