



Fully LOADED



DriveTrack Plus

BHAROG ZYADA, MILEGA FAYDA.



MONSOON DELIGHT

July 1st to Sept 30th, 2015



**SO WHY WAIT WHEN THE REWARDS ARE WAITING FOR YOU?
FUEL UP AND GET A TANK FULL OF DRIVESTARS***

DriveTrack Plus | **HPCL Fleet Card**
PrePaid

Toll-free No.: 1800 103 9811 | Visit us: www.drivetrackplus.com

* Please refer page no. 14 for details

प्रिय ग्राहक,

हमारे ड्राइवट्रैक प्लस लॉयल्टी कार्ड प्रोग्राम के एक सम्माननीय ग्राहक के रूप में आपको पाकर हम गौरवान्वित महसूस करते हैं।

जैसा कि आप जानते ही होंगे, एचपीसीएल एक फॉर्च्यून 500 तथा फोर्ब्स 2000 कंपनी है जो 13300 रिटेल आउटलेटों के अखिल भारतीय नेटवर्क के जरिए अपने ग्राहकों को सर्वोत्तम श्रेणी के पेट्रोलियम उत्पाद एवं सेवाएं प्रदान करती है। हम हमारे डीलरों एवं फोर-कोर्ट सेल्समैन को निरंतर प्रशिक्षण प्रदान कर रहे हैं एवं हमारे सभी ग्राहकों को सुरक्षित वातावरण एवं अद्वितीय अनुभव प्रदान करने के लिए सुविधाओं में सुधार कर रहे हैं एवं मानक प्रक्रिया वपद्धतियों को अपना रहे हैं।

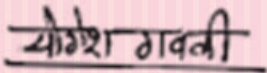
एचपीसीएल का ड्राइवट्रैक प्लस लॉयल्टी कार्ड प्रोग्राम ग्राहकों को रिटेल आउटलेटों से ईंधन भराने पर भुगतान-सह-लॉयल्टी समाधान प्रदान करता है। यह अभिनव ईंधन प्रबंधन साधन ग्राहकों को 5400 डीटी प्लस कार्ड स्वीकार करने वाले एचपीसीएल आउटलेटों के विशाल नेटवर्क के जरिए अधिक नियंत्रण, मूल्य एवं सुविधाओं के माध्यम से संपूर्ण समाधान प्रदान करता है। इसकी नवोन्मेषी विशेषताएं एवं लाभ, मजबूत प्रणाली से समर्थित उपयोक्ता अनुकूल वेब पोर्टल को ईंधन नियंत्रण एवं परिचालन व्यय पर बेहतर नियंत्रण के जरिए प्रभावी फ्लीट प्रबंधन के लिए डिजाइन किया गया है।

ड्राइवट्रैक प्लस कार्ड का उपयोग देश भर में फैले प्रतिभागी एचपीसीएल रिटेल आउटलेटों में ईंधन एवं ल्यूब्रिकेंट की खरीद के लिए किया जा सकता है। यह कार्यक्रम कॉर्पोरेट एवं भारी मात्रा में ईंधन के खरीददारों को उपहार समाधान भी प्रदान करता है।

इस कार्यक्रम को देश भर के फ्लीट तथा गैर-फ्लीट ग्राहकों से काफी अच्छा प्रतिसाद प्राप्त हुआ है, जिसके परिणामस्वरूप नए ग्राहकों के जुड़ने एवं बिक्री मात्रा में तीव्र वृद्धि हुई है। अतः हम वृद्धिगत विशेषताओं एवं ग्राहकों के लिए लाभ के जरिए इस कार्यक्रम में निरंतर सुधार करने के लिए प्रयासरत हैं।

हम आपकी निष्ठा के लिए आपका आभार व्यक्त करते हैं और आशा करते हैं कि आप ड्राइवट्रैक प्लस लॉयल्टी कार्ड प्रोग्राम द्वारा दी जाने वाली सुविधाओं का लाभ उठाते रहेंगे।

शुभकामनाओं सहित,



वाय. के. गवली
निदेशक – विपणन

Dear Customer,

We are proud to have you as one of our esteemed customers on our DriveTrackPlus Loyalty Card Program.

As you may be aware, HPCL is a Fortune 500 and Forbes 2000 company providing best in class petroleum products and services to its valued customers through its pan-India network of 13300 retail outlets. We are constantly training our dealers and fore-court salesmen, improving facilities and adopting standard operating practices at our retail network to provide safe environment and unique experience to all our customers.

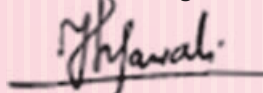
HPCL's DriveTrackPlus Loyalty Card Program offers payment-cum-loyalty solution to customers for their fuelling needs from retail outlets. This innovative fuel management tool provides complete solution through enhanced control, security, value and convenience to its customers through its vast network of 5400 DT Plus card accepting HPCL outlets. Its innovative features and benefits, its user-friendly web-portal backed by a robust system, are designed for efficient management of fleet through greater control over fuel consumption and operating costs.

DriveTrackPlus Card can be used for purchase of fuel and lubricants at participating HPCL retail outlets spread across the length and breadth of the country. The program also offers gifting solution to corporate and bulk buyers of fuel.

The program has received widespread acceptance from fleet as well as non-fleet customers across the country resulting in rapid growth in terms addition of new customers as well as sales volumes. We are therefore encouraged to do continuous improvement in the program through enhanced features and benefits to our customers.

We sincerely thank you for your patronage and hope that you will continue to enjoy benefits offered by our DriveTrackPlus Loyalty Card Program.

With warm regards,



Y K GAWALI
Director-Marketing

प्रिय ग्राहक,

अपने बहुमूल्य ड्राइव ट्रैक प्लस ग्राहक के रूप में आपको पाकर हमें खुशी हो रही है और आपके नियमित सहयोग के लिए आपको धन्यवाद देते हैं ।

हालही में हमने अपने ईडीसी टर्मिनल पर अनेक नई विशेषताओं को भी लागू किया है । अब आप टर्मिनल से रिडमशन का अनुरोध कर सकते हैं । ओटीसी कार्ड ग्राहक अपने यूजर कार्ड का उपयोग करके रिडमशन का अनुरोध कर सकता है । डीटी प्लस वेबसाइट पर बिना कुछ किए टर्मिनल पर यूजर कार्ड को खोला जा सकता है । कंट्रोल कार्ड पिन का उपयोग करके आप अपने किसी भी बंद यूजर कार्ड को खोल सकते हैं । आप अपने किसी भी यूजर कार्ड का उपयोग करके सीसीएमएस रिचार्ज कर सकते हैं । इसका अर्थ है कि आप बिना कंट्रोल कार्ड के सीसीएमएस रिचार्ज कर सकते हैं ।

हमने एक कार्ड लागू किया है जिसे एजेंट कार्ड कहते हैं, जो ट्रांसपोर्ट सेक्टर में एग्रीगेटर्स या एकुमुलेटर्स के लिए निर्देशित है । हम शीघ्र ही ड्राइवर्स के लिए एक कार्ड ला रहे हैं जो ड्राइवर्स द्वारा खरीदी करने पर अलग से रिवाइड प्वाइंट तथा बीमा लाभ प्रदान करेगा ।

हम ग्राहक रेफरल, कम सीसीएमएस बैलेंस के लिए एसएमएस एलर्ट, अतिरिक्त पते पर विवरण ई-मेल करनेके प्रावधान इत्यादि जैसे ग्राहक केंद्रित विशेषताओं को लागू कर रहे हैं । कृपया www.drivetrackplus.com में लॉग-इन करके या <https://www.drivetrackplus.com/web/GuestCustomer.aspx> में उपलब्ध लीड जनरेशन इंटरफेस का उपयोग करके इस पर उपलब्ध ग्राहक रेफरल एप्लिकेशन का उपयोग करके भावी ग्राहकों को हमारे लिए संदर्भित करें ।

अब टर्मिनल पर प्रत्येक सीसीएमएस निष्पादन के बाद चार्ज स्लिप पर अद्यतन सीसीएमएस बैलेंस प्रिंट हो जाएगा और वेब निष्पादन समरी पर अलग कॉलम में भी उपलब्ध होगा । इसी तरह से प्रत्येक कार्ड बैलेंस आधारित निष्पादनों के बाद चार्ज स्लिप पर अद्यतन कार्ड बैलेंस प्रिंट होता है और वेब निष्पादन समरी पर अलग कॉलम में भी उपलब्ध होता है ।

हमने अपने ग्राहकों के लिए एक अभियान शुरू किया है, जिसे मानसून डिलाइट के रूप में जाना जाता है, जो आपके बड़े हुए खरीदी और ईएफटी के माध्यम से सीसीएमएस रिचार्ज पर अतिरिक्त रिवाइड प्वाइंट देता है । कृपया, विस्तृत विवरण के लिए पृष्ठ 14-16 देखें ।

हमें पूरी तरह से लोडेड नवीनतम अंक प्रकाशित करते हुए खुशी हो रही है । हमने इसे सूचनाप्रद बनाए रखने का प्रयास किया है और हमें आशा है कि इसे पढ़ने में आपको आनंद आएगा ।

डी एन कृष्णमूर्ति

उप महाप्रबंधक
एआरबी एवं लॉयल्टी कार्ड्स

Dear Customer,

We are happy to have you as our esteemed DriveTrack Plus customer and thank you for your continuous patronage.

We have introduced various new features on our EDC terminal recently. Now, you will be able to place redemption requests from terminal. OTC Card Customers can place redemption requests on terminal using their user card. User card can be unblocked on terminal without the requirement to do anything on DT Plus website. Using the Control Card PIN, you can get any of your blocked user cards unblocked. You will also be able to do CCMS Recharge using any of your User Cards. It means, without control card, you will be able to do CCMS Recharge.

We have introduced a card called Agent Card, which is targeted to aggregators or accumulators in transport sector. We are shortly introducing a card for Drivers which has separate reward points on purchases made by the drivers and insurance benefits.

We have been introducing customer-centric features like Customer Referral, SMS alert for low CCMS Balance, provision of emailing statement to additional address etc. Please refer us prospective customers using the Customer Referral application available once you log in to www.drivetrackplus.com or using the Lead Generation interface available in <https://www.drivetrackplus.com/web/GuestCustomer.aspx>.

Now, after each CCMS transaction on terminal, updated CCMS balance is being printed on charge slip and is also available in a separate column on web transaction summary. Similarly, after each card balance based transaction, updated card balance is printed on charge slip and is also available in a separate column on web transaction summary.

We have introduced a campaign for our customers called Monsoon Delight, which will give you additional reward points on your increased purchase and also on CCMS Recharge through EFT. Please refer page no. 14-16 for details.

We are happy to publish the latest issue of Fully Loaded. We have tried to keep this informative and we hope that you will enjoy reading it.

D N Krishnamurthy
Deputy General Manager
ARB and Loyalty Cards

CONTENT

Page	Page	Page
DRIVER CARD LAUNCH	4	Customer Meet at Dankuni
Launches during new RMs' Training Program	4	Bulk LPG Transporter Meet at Kolkata
निदेशक विपणन एवं कार्यकारी निदेशक, रिटेल का	5	Driver Training Program at COMCO-Gobindpur
राष्ट्रीय राजमार्ग-८ आउटलेट, गुडगांव में दौरा	6	राष्ट्रीय राजमार्ग -२ पर रिटेल आउटलेट
Visit of Director - Marketing & ED-	6	ग्राहक बैठक
Retail to retail outlets on NH 8	7	निंबाला, एनएच६२, जोधपुर में चालक प्रशिक्षण
CUSTOMER CONNECT		Customer Meet at Belpahar
ऑल इंडिया मोटर ट्रांसपोर्ट कांग्रेस बैठक	8	SERVICE NETWORK
बीमा चैक सौंपने हेतु बैठक	9	HP Best Fuels, Khera Border,
Insurance Cheque Handing Over Meet	9	Rewari on NH8
बरमाना में चालक प्रशिक्षण कार्यक्रम	9	एनएच ८ पर एचपी सर्वश्रेष्ठ ईंधन, खेड़ा बाईर, रेवाड़ी
		12
		Auto Care Center, Hodal,
		Dist. Palwal on NH 2
		एनएच २ पर ऑटो केयर सेंटर, ह्येडल,
		जिला - पलवल
		CUSTOMER CONNECT
		NH 5 - Networking Drive :
		Focus Dealers' Visit to Vijayawada
		MONSOON DELIGHT CAMPAIGN
		Terms and Conditions
		14-15



डाइव ट्रेक प्लस एक शक्तिशाली प्रीपेड कार्ड है जो हमारे ग्राहकों को संपूर्ण फ्लीट प्रबंधन समाधान प्रदान करता है। यह फ्लीट आपरेटरों को नियंत्रण, सुविधा, सुरक्षा एवं आकर्षक रिवाइड प्वाइंट का अप्रतिम संयोजन प्रस्तुत करता है। इस अभिनव भुगतान डिवाइस को ईंधन खपत एवं परिचालन लागत पर प्रमुख नियंत्रण के माध्यम से दक्ष प्रबंधन हेतु डिजाइन किया गया है। डाइव ट्रेक प्लस कार्ड का उपयोग देश के कोने-कोने में फैले हुए सहभागी एचपीसीएल आउटलेटों से फ्यूल एवं लुब्रिकेंट्स खरीदने के लिए किया जा सकता है। डाइव ट्रेक प्लस फ्यूल प्रबंधन एवं कॉर्पोरेट तथा फ्यूल के थोक खरीददारों के लिए भेट समाधान भी प्रस्तुत करता है।

पुणे में आयोजित क्षेत्रीय प्रबंधकों के सम्मेलन के अवसर पर 10 अप्रैल, 2015 को सभी कार्यमूलक निदेशकों, का.नि. रिटेल एवं अन्य एसबीयू प्रमुखों की उपस्थिति में हमारी अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक द्वारा "डाइवर कार्ड" नामक डाइव ट्रेक प्लस के नए स्वरूप का उद्घाटन किया गया।

डाइवर कार्ड से हम अपने रिटेल आउटलेटों पर आने वाले अन्य डाइवरों के साथ अपने वर्तमान ग्राहकों के डाइवरों का भी ध्यान रखेंगे।

DriveTrack Plus is a powerful prepaid card that provides complete fleet management solution to our customers. It offers the **fleet operators an unbeatable combination of control, convenience, security and attractive reward points**. This innovative payment device is designed for efficient management of fleet through greater control over fuel consumption and operating costs. DriveTrack Plus card can be used for purchase of fuel and lubricants at participating HPCL retail outlets spread across the length and breadth of the country. DriveTrack Plus also offers fuel management and gifting solution to corporate and bulk buyers of fuel.

On the occasion of Regional Managers' Conference held at Pune, a new variant of DriveTrack Plus, called "**Driver Card**", was launched by our Chairman and Managing Director in the presence of all Functional Directors, ED Retail and other SBU Heads on 10th April, 2015.

With the Driver Card, we will be targeting the Drivers of our existing customers as well as other Drivers who come to our retail outlets, to make them loyal to us.





हालही में एचपीएमडीआई-निगडी में नए रिटेल क्षेत्रीय प्रबंधकों के लिए प्रशिक्षण कार्यक्रम के दौरान कार्यकारी निदेशक-रिटेल की उपस्थिति में निदेशक-विपणन द्वारा ड्राइव ट्रेक प्लस रेडी रेकनर डीवीडी का शुभारंभ किया गया।



Director-Marketing launched **DriveTrack Plus Ready Reckoner DVD** in presence of ED-Retail during the training program for new Retail Regional Managers, recently held at HPMDI-Nigdi,.

ड्राइव ट्रेक प्लस रेडी रेकनर डीवीडी में वर्तमान नीतियों, दिशानिर्देशों, प्रक्रियाओं, प्रस्तुतीकरणों तथा प्रशिक्षण सामग्रियों पर व्यापक सूचना उपलब्ध है। दिशानिर्देशों के प्रभावी कार्यान्वयन, प्रशिक्षण कार्यक्रमों तथा ग्राहकों के साथ परिचर्चा के लिए फोल्ड में सभी संबंधितों को डीवीडी वितरित किया जाएगा।

DriveTrack Plus

Ready Reckoner DVD contains comprehensive information on prevailing policies, guidelines, processes, presentations and training materials. The DVD would be distributed to all concerned in the field for effective implementation of guidelines, training programs and interaction with customers.

प्रशिक्षण कार्यक्रम के अगले दिन कार्यकारी निदेशक-रिटेल ने रिटेल पालिसियों के लिए रेडी रेकनर डीवीडी तथा डीलरों के लिए ड्राइव ट्रेक प्लस स्टार्ट-अप किट का उद्घाटन किया।

On the following day of the training program, ED-Retail launched **Retail Policies Ready Reckoner DVD** and **DriveTrack Plus Start-Up Kit for dealers**.

लॉयल्टी कार्ड प्रोग्राम के बारे में डीलरों के बीच जागरूकता लाने और सहभागिता बढ़ाने के लिए रिटेल एसबीयू ने डीलरों के लिए ड्राइव ट्रेक प्लस स्टार-अप किट को डिजाइन किया



In order to improve awareness and participation among dealers on loyalty card program, Retail SBU has designed **DriveTrack Plus Start-Up Kit** for dealers. It has items

है। इसमें अलग-अलग भाषाओं में टर्मिनल परिचालन दिशानिर्देश तथा डीलरों से संबंधित विभिन्न प्रगतिशील एवं शैक्षणिक संदेश जैसे विषय है और इन सभी को एक फोल्डर में शामिल किया गया है। इन मदों में सबसे महत्वपूर्ण **टर्मिनल परिचालन ट्यूटोरियल विडियो** है जिसे डीलरों एवं एफएसएम के बीच टर्मिनल परिचालन की जानकारी में सुधार लाने के लिए बनाया गया था।

like terminal operation guides in different languages and various promotional and educational messages relevant to the dealers, all included in a folder. Among the items, the most important is **Terminal Operation Tutorial Video**, which was made with the purpose of improving knowledge of terminal operation among dealers and FSMs.

एनएच-8 आउटलेटों का निदेशक - विपणन एवं कार्यकारी निदेशक - रिटेल का दौरा

१ अप्रैल, २०१५ को श्री वाय.के.गवली, निदेशक (विपणन), श्री एस.जयकृष्णन, का.नि.(रिटेल) श्री के श्रीनिवास, उप म.प्र.-रिटेल (उ.अं.), श्री टी.आर. सुंदररमन- उप म.प्र.(हाइवे रिटेलिंग), श्री संजय कौशिक, मुख्य प्रबंधक-हाइवे रिटेलिंग एवं लॉयल्टी कार्ड-उ.अं., श्री संदीप माहेश्वरी-सी.आर.एस., गुडगांव क्षेत्र का की टीम ने उत्तर अंचल तथा गुडगांव रिटेल क्षेत्र के अन्य अधिकारियों के साथ एन.एच.-8 पर विभिन्न रिटेल आउटलेटों का दौरा किया। वे डीलरों से मिले तथा सेवाओं में भविष्य में किए जाने वाले विस्तार एवं सुधार के बारे में विचार-विमर्श किया।

टीम ने एनएच-8 पर निम्नलिखित उच्च बिक्री वाले आउटलेटों का दौरा किया :

१. सैनिक फिलिंग स्टेशन, जिला गुडगांव
२. बंसल पेट्रो, बिनोला, जिला गुडगांव
३. राज फिलिंग स्टेशन, धारूहेरा, जिला रेवाड़ी
४. एचपी बेस्ट फ्यूल्स, जयसिंहपुरखेरा, जिला रेवाड़ी
५. पिंक सिटी मिडवे जयसिंहपुरखेरा, जिला रेवाड़ी

राज फिलिंग स्टेशन पर निदेशक-विपणन एवं का.नि.-रिटेल ने श्री रमेश (महालक्ष्मी ट्रांसपोर्ट), श्री विपिन (बालाजी ट्रांसपोर्ट) और श्री गुड्डू मिना (जगदम्बा ट्रांसपोर्ट) के प्रतिनिधित्व में 3 टायर-1 ग्राहक से मिले। ट्रांसपोर्टों ने एचपीसीएल के साथ अपने अनुभव के बारे में बताया। निदेशक (विपणन) से मिलकर ट्रांसपोर्ट बहुत खुश हुए। उनके साथ एक दौर की चर्चा के बाद निदेशक (विपणन) ने उनके एचपीसीएल के साथ लंबे समय के संबंधों के लिए प्रशंसा किया। एचपीसीएल आउटलेटों द्वारा दी गई सेवाओं के प्रति ग्राहकों से संतोष व्यक्त किया।



Team at Sainik Filling Station, Binola, NH-8, District - Gurgaon



Team at Sainik Filling Station, Binola, NH-8, District - Gurgaon



Team at Bansal Petro, Binola, NH-8, District Gurgaon



Felicitation of Balaji Transport by Director-Marketing



Felicitation of Mahaluxmi Transport by Director-Marketing



Team at Raj Filling Station, Dharuhera, NH-8, Dist. Rewari

VISIT OF DIRECTOR - MARKETING & ED-RETAIL TO RETAIL OUTLETS ON NH-8

On 1st April, 2015 a team comprising of Shri Y K Gawali, Director (Marketing); Shri S Jayakrishnan, ED (Retail); Shri K Srinivas, DGM-Retail (North Zone), Shri T R Sundararaman – DGM (Highway Retailing), Shri Sanjay Kaushik, Chief Manager-Highway Retailing & Loyalty Cards-North Zone; Shri Sandeep Maheshwari – Chief Regional Manager, Gurgaon Retail Region along with other officials from North Zone & Gurgaon Retail Region visited various retail outlets on NH-8. They met dealers & discussed plan for future expansion & improvement in services.

The team visited the following high selling outlets on NH-8:

1. Sainik Filling Station, Binola, Dist. Gurgaon
2. Bansal Petro, Binola, Dist. Gurgaon
3. Raj Filling Station, Dharuhera, Dist. Rewari
4. HP Best Fuels, Jaisinghpurkhera, Dist. Rewari
5. Pink City Midway , Jaisinghpurkhera, Dist. Rewari

At Raj Filling Station, Director-Marketing and ED-Retail met 3 Tier-1 customers, represented by Shri Ramesh (Mahaluxmi Transport), Shri Vipin (Balaji Transport) & Shri Guddu Meena (Jagdamba Transport). The transporters shared his experience with HPCL. They felt overwhelmed after meeting the Director-Marketing. After having a round of discussion with them, Director-Marketing felicitated them for having a long term relationship with HPCL. Customers expressed their satisfaction with the services offered by HPCL outlets.



Team at HP Best Fuels, Jaisinghpurkhera, NH-8



Team at HP Best Fuels, Jaisinghpurkhera, NH-8, Dist.



Team at HP Best Fuels, Jaisinghpurkhera, NH-8, Dist.





ऑल इंडिया मोटर ट्रांसपोर्ट कांग्रेस बैठक

ऑल इंडिया मोटर ट्रांसपोर्ट कांग्रेस, चंडीगढ़ ट्रांसपोर्ट असोसिएशन के सहयोग से 27 जून, 2015 को होटल जेडब्ल्यू मैरियट चंडीगढ़ में "रोड सेफ्टी-की इमपैरेटिव ऑफ प्रैजेन्ट टाइम" पहल पर नॉर्थ जोन कन्वेंशन बैठक का आयोजन किया गया।



बैठक में देश भर की प्रमुख परिवहन कंपनियों, जिनमें सड़क परिवहन उद्योग के हितधारकों के साथ-साथ तेल कंपनियों, टायर निर्माताओं, वित्त कंपनियों और ऑटोमोटिव उद्योग के लगभग 250 प्रतिनिधियों ने भाग लिया।

एचपीसीएल पहली बार इस विशाल आयोजन में तेल उद्योग से भाग लेने वाली अकेली कंपनी थी, जिसने भव्य समारोह में बड़े पैमाने पर भाग लिया।

बैठक में उप महाप्रबंधक - रिटेल (उअं); मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक - चंडीगढ़ प्रत्यक्ष बिक्री क्षेत्र; वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक-चंडीगढ़ रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय; चंडीगढ़ रिटेल और प्रत्यक्ष बिक्री क्षेत्र तथा उत्तरी अंचल के विपणन अधिकारी उपस्थित थे।



यह चंडीगढ़ प्रत्यक्ष बिक्री और रिटेल समूह द्वारा पहली संयुक्त पहल है और जिसमें वेन्चु में एचपी स्टाल लगाया गया और हमारे लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम "ड्राइव ट्रेक प्लस" के पैम्फलेट्स और ब्रोशर के साथ-साथ एचपील्यूब्स उत्पाद को प्रदर्शन के लिए रखा गया। स्टाल पर अधिकारियों ने बैठक में आये संभावित ग्राहकों को कार्ड कार्यक्रम पर पूछे गये प्रश्नों का जवाब दिया।

श्री के. श्रीनिवास उप-महाप्रबंधक, उअं ने सड़क सुरक्षा के महत्व पर और हितधारकों के बीच जागरूकता बढ़ाने के लिए तेल उद्योग के सदस्यों द्वारा उठाई गई पहल के बारे में सभा को संबोधित किया और एचपीसीएल को आमंत्रित करने के लिए एआयएमटीसी और सीटीए को धन्यवाद दिया।

इसके बाद श्री शुभेन्दु मोहंती- मुख्य प्रबंधक, चंडीगढ़ प्रत्यक्ष बिक्री क्षेत्रने एचपी ल्यूब्रिकैंट और बाजार नेतृत्व पर तथा सभी क्षेत्रों में ब्रांड उपस्थिति पर प्रस्तुतिकरण दिया। श्री प्रशांत वर्मा, वरिष्ठ विपणन अधिकारी, गुडगांव रिटेल क्षेत्र ने ड्राइव ट्रेक प्लस लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम पर प्रस्तुति दी और इसकी विशेषताएं तथा दर्शकों को इसके लाभ के बारे में बताया।



चंडीगढ़ ट्रांसपोर्ट एसोसिएशन और एआयएमटीसीके सदस्यों ने सड़क सुरक्षा सम्मेलन के अवसर पर एचपीसीएल द्वारा की गई पहल एवं इस बड़ी बैठक में भाग लेने के लिए सराहना कीया।



27 जून, 2015 को रोड सेफ्टी कन्वेंशन के अवसर पर श्री के. श्रीनिवास को पंजाब एवं हरियाणा राज्य के माननीय राज्यपाल एवं चंडीगढ़ के प्रशासक, श्री कप्तान सिंह सोलंकी द्वारा स्मृति चिन्ह प्रदत्त किया गया।

"रोड सेफ्टी-की इमपैरेटिव ऑफ प्रैजेन्ट टाइम" पर ऑल इंडिया मोटर ट्रांसपोर्ट कॉर्पोरेशन कन्वेंशन की 199 वीं बैठक के अवसर पर चंडीगढ़ ट्रांसपोर्ट एसोसिएशन द्वारा एक विशेष स्मारिका जारी की गई, जिसमें सामने के कवर पर एचपीसीएल के लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम, ड्राइव ट्रेक प्लस की मुख्य विशेषताएं दिखाई गई हैं। इसकी प्रति एआयएमटीसी के सभी सहयोगी सदस्यों को भेजी गई है।



Release of Special Souvenir of All India Motor Transport Congress by Hon Governor Punjab/Haryana & Chandigarh UT Administrator Shri. Kaptan Singh Solanki Featuring HPCL Loyalty Card Program in the front cover on 27th June 2015 at Hotel JW Marriot Chandigarh



बीमा चेक सौंपने के लिए बैठक

सेफ हैंड कार्गो प्रा. लि. के ड्राइवर स्वर्गीय श्री जय कुमार डे के परिवार को 1 लाख रूपय का बीमा चेक सौंपने के लिए कोलकाता क्षेत्रीय कार्यालय में एक बैठक आयोजित की गयी थी ।

श्री डी.के.पटनायक, म.प्र.-पूर्वी अंचल; श्री एस.एन.रे, सीआरएम-कोलकाता आर. ओ.; श्री के.इन्द्रसेना, वरिष्ठ प्रबंधक, हाइवे रिटेलिंग एण्ड लॉयल्टी कार्ड, पूर्वीअंचल; श्री आर. एस. पम्मी, वरिष्ठ प्रबंधक एमआईएस, पू. अं. तथा श्री पलाश बरुआ, वरिष्ठ विपणन अधिकारी - लायल्टी कार्ड्स, कोलकाता रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय बैठक में उपस्थित थे ।



श्री बरुआ ने बैठक के दौरान उपस्थित ग्राहकों के लिए डार्ड ट्रेक प्लस लॉयल्टी कार्ड पर संक्षिप्त प्रस्तुतीकरण दिया ।

श्री पटनायक ने श्री जय कुमार डे की विधवा पत्नी श्रीमती सुष्मिता डे मित्रा को बीमा का 1 लाख रूपय का चेक सौंपा। श्री डे मेसर्स सेफ हैंड कार्गो प्रा. लि. की गाड़ी चला रहे थे, जिसका पंजीकरण नं. डब्ल्यूबी. 15 ए6707 था और जो बेहरामपुर, पश्चिम बंगाल के समीप एनएच-34 पर 2 दिसम्बर, 2014 को दुर्घटना का शिकार हो गया था ।

अपने संबोधन में श्री पटनायक ने कहा कि एचपीसीएल ऐसी योजनाओं को लागू करके फ्लीट मालिकों, ड्राइवों तथा क्लिनरों सहित अपने स्टेक धारकों के कल्याण के लिए प्रतिबद्ध है ।

श्री के. इन्द्रसेना ने श्रोताओं को धन्यवाद दिया। उन्होंने ट्रांसपोर्टों को भी अपने संस्थान के अंदर संबंधों को अच्छा बनाने के लिए ऐसी सुविधाओं को लागू करने का सुझाव दिया ।

INSURANCE CHEQUE HANDING OVER MEET

A meeting was organized at Kolkata Regional Office to hand over Insurance cheque of Rs. 1 Lac to the family of Late Jay Kumar Deb, who was a driver of Safehand Cargo Pvt. Ltd.

Shri D K Pattanaik, GM-East Zone; Shri S N Ray, CRM-Kolkata RO; Shri K Indrasena, Sr. Mgr. - Highway Retailing & Loyalty Cards, East Zone; Shri R S Pammi, Sr. Manager-MIS, EZ and Shri Palash Baruah, Sr. Marketing Officer-Loyalty Cards, Kolkata Retail Regional Office attended the meet.



Shri Baruah took through a brief presentation on DT Plus loyalty cards for the customers present during the meeting.

Shri Pattanaik handed over the Insurance Cheque of Rs. 1 Lac to Mrs. Sushmita Dey Mitra, bereaved wife of Late Jay Kumar Dey, who was driving the ill-fated vehicle bearing registration no. WB 15 A 6706 of M/s. Safehand Cargo Pvt Ltd, that met with a road accident on 2nd December, 2014 on NH-34 near Behrampur, West Bengal.

In his address, Shri Pattanaik spoke of the various ways HPCL takes to take care of its stakeholders, including fleet owners, drivers and cleaners by bringing such schemes.

Shri K Indrasena gave the vote of thanks to the audience. He also advised the transporters to utilize such facility for betterment of relationships within their own organizations.

बरमाना में ड्राइवर प्रशिक्षण कार्यक्रम

बिलासपुर जिला ट्रक आपरेटर्स को. आप. सोसायटी के सहयोग से 29 जून, 2015 को बरमाना, बिलासपुर जिला, हिमाचल प्रदेश के यूनियन कार्यालय में ड्राइवरों के लिए ड्राइवर प्रशिक्षण कार्यक्रम का आयोजन किया था ।

यह कार्यक्रम विनय सर्विस स्टेशन, बरमाना, बिलासपुर जिला, हि.प्र. की सहायता से श्री गोपाल दास, एरिया बिक्री प्रबंधक, शिमला बिक्री एरिया द्वारा आयोजित किया गया था ।

ड्राइवर प्रशिक्षण कार्यक्रम : रोड सुरक्षा एवं फ्यूल बचत उपाय तथा ड्राइवरों की भूमिका पर पीसीआरए दिशा निर्देशों के अनुसार श्री श्रीधर पुलेई, वरिष्ठ प्रबंधक (विपणन), चंडीगढ़ रिटेल क्षेत्र ने सुरक्षित ड्राइविंग आदतों, ड्राइवरों के साथ फ्यूल बचत उपायों, रोड दुर्घटना के कारकों तथा सुरक्षित ड्राइविंग आदतों को सुनिश्चित करने में ड्राइवर की भूमिका तथा जिम्मेदारी पर एक सेशन लिया, जिसमें निम्नलिखितों को शामिल किया गया :

- बेहतर माइलेज के लिए आदर्श ड्राइविंग स्पीड के महत्पूर्ण पहलू
- इंजन का रखरखाव तथा समय-समय पर सर्विसिंग
- क्लच गियर का सही उपयोग
- स्वच्छ एयर फिल्टर
- सही टायर प्रेसर
- समय-समय पर ल्यूब आयल बदलना



ड्राइवरों में जागरूकता बढ़ाने के लिए फ्यूल बचत उपायों के बारे में बताया गया । कार्यक्रम में लगभग 60 ड्राइवरों ने भाग लिया और फीड बैक बहुत उत्साहजनक था ।



CUSTOMER MEET AT DANKUNI

On 29th April 2015, a customer meet was organized at DANKUNI on NH-2.

The meeting was attended by Shri K Indrasena, Sr. Manager, Highway Retailing & Loyalty Cards, East Zone and Mr. Palash Baruah, Sr. Marketing Officer-ARB & Loyalty Cards, Kolkata Retail Region.



Mr. Baruah gave a brief presentation on DriveTrack Plus loyalty card program for the customers. In the presentation, RTGS/EFT benefits, insurance benefits and CCMS functions were highlighted. Live CCMS transactions and Online Redemption were some of the topics, where special

attention was given. Transporters kept the presentation interactive. During the meeting, customers were provided with RTGS format, as most of them were not familiar with emails. Redemption of few transporters were also done.

Shri K Indrasena thanked the transporters for having attended the meet.

BULK LPG TRANSPORTER MEET

A meet of LPG transporters was organized in Kolkata on 6th April, 2015, which was attended by Shri S Sreenivasulu, DGM-LPG, East Zone; Shri S N Ray, Chief Regional Manager, Kolkata Retail Region; Shri Anjani Kumar, Sr. Manager. Distribution-(LPG), East Zone and Shri Palash Baruah, Sr. Marketing Officer-ARB & Loyalty Cards, Kolkata Retail RO and 25 Bulk LPG transporters.

The meeting started with welcome speech by Shri Kumar. It was followed by key note speech by Shri Sreenivasulu, where he brought to notice of the group about various steps, organization is taking to meet MOPNG initiatives such as DBTL, which has resulted in unprecedented growth in the region. He also informed about various infrastructure projects that are being planned to cater to the demand.

Detailed presentation on DriveTrack Plus Loyalty cards was presented by Shri Palash Baruah. In the presentation, RTGS/EFT benefits, insurance benefits and CCMS functions were discussed. Route map identification through Pump Locator on Google map, live CCMS transactions and online Redemption were some of the topics, where special attention was given.



Transporters kept the presentation interactive.

Shri Ray, in his address showed satisfaction for transporters' inquisitiveness to know more about developments brought by the Corporation for their benefit and also requested them to take full mileage out of them. He thanked the transporters for considering themselves part of the HP Family.



DRIVER TRAINING PROGRAMME AT COMCO-GOBINDPUR, NH-2, West Bengal

Driver Training Program, in line with PCRA guidelines, was conducted for 40 Drivers and Helpers at Auto Care Centre, Gobindapur on NH-2, about 90 kms away from Kolkata city. Main agenda of the meeting was creating customer awareness towards safe driving practices and saving fuel. Training was chaired by Chief Regional Manager, Kolkata Retail Regional Office in presence of Dy Mgr- Hooghly Sales Area, Sr. COMCO Officer and Sr. Marketing Officer-Kolkata Retail Region.

Chief Regional Manager, Kolkata RO, in his opening remarks, spoke on the need to drive safely in view of rising cases of road accidents. He requested drivers present to make safety a habit. He stressed on the need to have knowledge and



courage to face untoward incidents and help others. He requested all present to make use of medical facilities available to all drivers/helpers at COMCO-Gobindapur in form of Surakhsha/Khusi Clinic. He requested the drivers to give feedback of such training programme, so

that more and more drivers/helpers can be covered and such awareness drive can be made successful.

The COMCO Officer informed the gathering that they can make use of Surakhsha Clinic. He also requested all present to bring more of their friends to get trained and use facilities in the outlet.

Dy Sales Manager welcomed the gathering and requested all members to be vigilant, not only while driving but also on other occasions such as cooking near the vehicles, at parking lots where chances of untoward accident is not remote.

Sr. Marketing Officer spoke to the drivers on DriveTrack Plus card program. He also discussed about benefits, drivers/helpers get (in case they any kind of road mishap happens), in form of insurance schemes available for them and their families.

एनएच-2 के रिटेल आउटलेट पर ग्राहक बैठक

एनएच-2 आउटलेटों में ड्राइव ट्रैक प्लस लायल्टी कार्ड प्रोग्राम के बढ़ते हुए उपयोग के लिए रांची रिटेल क्षेत्र के धनबाद बिक्री एरिया के अंतर्गत फोकस आउटलेटों, आदित्य मल्टिकॉम प्रा.लि. तथा मुकुल सर्विस स्टेशन पर दो ग्राहक बैठकें आयोजित की गईं।

इन आउटलेटों पर 23 जून, 2015 को बैठकें की गईं। बैठक में



आदित्य मल्टिकॉम प्रा.लि. धनबाद में ग्राहक बैठक

श्री अश्विनी कुमार, उप प्रबंधक (बिक्री), धनबाद क्षेत्र तथा श्री दिनेश कुमार, विपणन अधिकारी - रांची रिटेल क्षेत्र उपस्थित थे। बैठक में 48 ट्रांसपोर्टों ने भाग लिया। बैठक के दौरान ड्राइव ट्रैक प्लस प्रोग्राम का संक्षिप्त विवरण दिया गया। इसके उपरांत ग्राहकों एवं डीलरों के लिए

प्रोग्राम की विशेषताओं और लाभों के बारे में चर्चा किया गया।

इसी तरह के अन्य लॉयल्टी कार्ड प्रोग्रामों से पहले से परिचित बहुत से ग्राहकों ने ड्राइव ट्रैक प्लस प्रोग्राम द्वारा प्रस्तावित लाभों की प्रशंसा किया, जैसे :

1. ईएफटी के माध्यम से तत्काल सीसीएमएस रिचार्ज
2. निष्पादनों पर एसमएस एलर्ट
3. आउटलेट चुनने का विकल्प
4. डीजल मूल्यों के साथ मासिक विवरण
5. संपर्क के लिए एकल प्वाइंट
6. ग्राहक सेवा से ड्राइव स्टार समाप्त होने का एलर्ट काल
7. निष्पादनों का स्वयं चालित बिक्री रसीद

स्वास्थ्य एवं स्थाई तथा अस्थाई विकलांगता के विरुद्ध ड्राइवर एवं हेल्पर के लिए बीमा कवरेज देने के लिए वाहन मालिकों ने प्रशंसा किया।



मुकुल सर्विस स्टेशन, धनबाद में ग्राहक बैठक

नीम्बला, एनएच 62, जोधपुर में ड्राइवर कार्यक्रम

पीसीआरए द्वारा निर्धारित फ्यूल खपत की मूल तकनीकों के बारे में पीओएल ड्राइवरों को प्रशिक्षण प्रदान करने के लिए एनएच 62 पर, सालावास डिपो के समीप एचपीसीएल के जंक्शन रिटेल आउटलेट पर 30 जून, 2015 को एक पीओएल ड्राइवर प्रशिक्षण कार्यक्रम आयोजित किया गया था।

प्रशिक्षण जोधपुर रिटेल क्षेत्र द्वारा आयोजित किया गया था और श्री परितोष दलाकोटी, वरिष्ठ विपणन अधिकारी, जोधपुर रिटेल क्षेत्र द्वारा प्रशिक्षण दिया गया। प्रशिक्षण कार्यक्रम के दौरान मोटर ट्रांसपोर्ट कंपनियों से कुल 14 ड्राइवरों ने भाग लिया।



निम्नलिखित मानक तकनीकों पर चर्चा किया गया :

1. तेल खपत के मुख्य कारक के रूप में गति सीमा
2. इंजन ओवरहालिंग / ट्यूनिंग
3. क्लच का अधिक उपयोग एवं इसके प्रभाव
4. उचित गियर का चयन
5. उचित टायर दबाव
6. एयर फिल्टर
7. लुब्रिकेंड्स तथा इंजन मैनुवल के अनुसार उनकी विशिष्टता

अंत में ड्राइवरों को पीसीआरए सुरक्षित ड्राइविंग तकनीक के हैंड आउट्स दिए गए।

CUSTOMER MEET AT BELPAHAR

Sambalpur Retail Region has conducted a meeting with major customers of the mining belt of Jharsuguda at Belpahar. The meeting was attended by major customers of Jharsuguda Mining Belt. The meeting was chaired by Shri A K Patro, Senior Regional Manager – Sambalpur Retail Region. Shri S S Chatterjee, Senior Sales Officer – Sambalpur Sales Area and Shri D K Majhi, Senior Marketing Officer participated in the meet along with the dealers of the area.



Shri Majhi welcomed the customers and discussed the features of DriveTrack Plus program. Point structure was discussed in depth. Gift Redemption through Drive Track Plus website was also discussed.

Shri Patro gave a brief overview of the Corporation. He also spoke to the customers on the benefits of RTGS/NEFT and urged them to convert to CCMS transaction.

The meeting was concluded with Vote of Thanks by Shri Chatterjee, followed by lunch.



HP Best Fuels, Khara Border, Rewari on NH8

Facilities



- Drive Track Plus Card acceptance
- Clean Toilets
- Parking
- E-receipts
- 24 X 7 operation & assistance

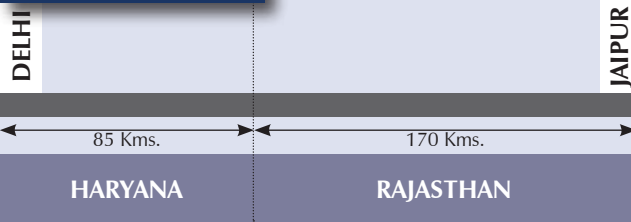


सुविधाएं



- ड्राइव ट्रैक प्लस कार्ड स्वीकार्यता
- स्वच्छ शौचालय
- पार्किंग
- ई-प्राप्ति
- 24 X 7 प्रचालन एवं सहायता

OUTLET LOCATION



Contact Person – Sh Ishwar Singh (Dealer) - 9896922554
संपर्क व्यक्ति – श्री ईश्वर सिंह (डीलर) - 9896922554

एचपी बेस्ट फ्यूल्स, खेरा बार्डर, एनएच 8, रेवाड़ी



Auto Care Center, Hodal, Distt Palwal on NH2

Facilities



- DriveTrack Plus Center
- DriveTrack Plus Card acceptance
- Clean Toilets
- Parking
- E-receipts
- 24 X 7 operation & assistance

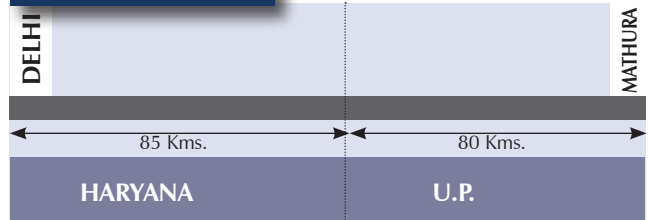


सुविधाएं



- ड्राइव ट्रैक प्लस सेंटर
- ड्राइव ट्रैक प्लस कार्ड स्वीकार्यता
- स्वच्छ शौचालय
- पार्किंग
- ई-प्राप्ति
- 24 X 7 प्रचालन एवं सहायता

OUTLET LOCATION



Contact Person – Sh Bir Singh (Station Incharge) - 9816743542
संपर्क व्यक्ति – श्री बीर सिंह (स्टेशन प्रभारी) - 9816743542



NH 5 - Networking Drive : Focus Dealers' Visit to Vijayawada

As part of the ongoing networking activities, Bhubaneswar Retail Region has taken an initiative for networking on NH-5 by visiting Autonagar, Vijayawada along with the following focus dealers:

1. Sai Service Station, Jaleshwar
2. Jagganath Service Station, Sergarh
3. Chandi Filling Station, Cuttack
4. Sirinivas Highway Service, Rambha
5. Pratima Filling Station, Berhampur

Senior Manager-Highway Retailing and Loyalty Cards, Shri Indrasena Kothandaraman; Senior Marketing officer-

Bhubaneswar RO, Shri Dinesh Majhi and Senior Sales Officer Bhubaneswar Sales Area, Shri Amit Banerji accompanied these focus dealers to Vijayawada.

A team from South Central Zone comprising of Senior Manager-Highway Retailing and Loyalty Cards, Shri M Vasanta Rao; Area Sales Manager – Vijayawada Sales Area, Shri B Vijaya Kumar and Marketing Officer- Vijayawada Retail Region, Shri Yashpal Chowki represented South Central Zone.

Senior Manager - Loyalty Cards, HQO, Shri A V N S K Lakshmanarao was present in the occasion to guide the participants in this endeavor.

The teams visited customers, who were fuelling on NH-5 in Odisha. Outlet locations and facilities were shared with these



customers. Customers were mapped to the outlets and along their route till Kolkata. A route map along with the contact details of all focus outlets was provided to the customers.

A meeting of the focus dealers of NH-5 under Vijayawada Retail Region along with the dealers of Bhubaneswar Retail Region

was conducted in the conference hall of Vijayawada Retail Regional Office. The Meeting was chaired by Senior Manager - Loyalty Cards, HQO, Shri A V N S K Lakshmanarao. 6 dealers from Odisha and 7 dealers of Vijayawada Retail RO attended the meet along with HPCL officers.

Shri Lakshmanarao gave thrust on increasing the dealers' involvement towards travelling customers and to ensure that they fill only in HPCL outlets for all their requirements along the route. The dealers introduced their outlets and important customers, who are travelling on the NH.

During the meeting, the dealer of Jagganath Service Station, Balasore, felicitated one of his very loyal customers of Vijayawada, Shri Eydu Kondal Rao, who was fuelling from his outlet since last 13 years,

by gifting him a 1.5 ton AC. The gift was handed over to the customer by Shri Lakshmanarao.



Dealers and customers appreciated efforts towards networking taken by HPCL.



**Terms and Conditions:**

1. This campaign is open to DriveTrack Plus Customers on purchase of fuels using DriveTrack Plus Card at select HPCL Retail Outlets. The mere participation in the campaign implies acceptance of terms and conditions of the campaign.
2. This campaign will commence at 00:00 hours on July 1, 2015 and closes at 23:59 hours on Sept 30, 2015 .
3. This campaign is open for participation to all active and inactive DriveTrack Plus Customers meeting qualifying criteria.
4. Active customers are those customers who have done min. DT Plus spends INR 15 Lakhs in Q1 (Apr'15 to Jun'15)
5. Inactive customers are those who have not transacted between April'14 to March'15.
6. Qualifying criteria for Active Customers :
 - a. Customers who spend more than 15% of their Q1 spends (April – June 2015) during the campaign months July 15 to Sept 15 will get 1.5 times the rewards they are currently getting.
 - b. Customers who spend more than 20% of their Q1 spends (April – June 2015) during the campaign months July 15 to Sept 15 will get 2 times the rewards they are currently getting.
 - c. Customers who have qualified for additional spends reward during campaign period will become eligible for additional EFT reward provided :
 - i) Customer does EFT greater than or equal to 50% of spends and get 1.50 times EFT reward
 - ii) Customer does EFT greater than or equal to 75% of spends and get 1.75 times EFT reward
 - iii) Customer does EFT equal to 100% of spends and get 2 times EFT reward
7. Qualifying criteria for Inactive Customers :
 - i) Tier-1 Customers who does minimum INR 10 Lakhs spends pm in any 2 months of campaign period, will get 1.5 times the rewards which otherwise they are eligible basis the current reward structure.
 - ii) Tier-2 Customers who does minimum INR 3 Lakhs spends pm in any 2 months of campaign period, will get 1.5 times the rewards which otherwise they are eligible basis the current reward structure.
 - iii) Inactive EFT customers who have spent min Rs 15L in Q1, does EFT during campaign period and get 1.5 times EFT reward
8. The reward points including additional reward points will be credited to the customers' card account by end of 2nd week of Oct'15 and the same will appear in the quarterly statement.
9. Cash in lieu of points will NOT be entertained.
10. HPCL shall not be liable for problems faced by the customer while using DriveTrack Plus Card on account of poor or bad or no network connection or due to any other reason, though reasonable attempts will be made to rectify the issue.
11. Fuels will also be available for purchase without participation in this campaign.
12. No correspondence will be entertained with regard to the campaign.
13. Disputes if any will be subject to Indian laws and shall be subject exclusively to the jurisdiction of the courts in Mumbai.
14. HPCL reserves the right to change, amend, extend and cancel the campaign or any part thereof without any prior notice or giving any reasons.
15. Participation in the campaign will be treated as void wherever such campaigns are prohibited under local laws.
16. The decisions of HPCL regarding this campaign are final, binding and non-contestable. No queries, clarifications and suggestions will be entertained on the modality of calculation of reward points which would be entirely at the discretion of HPCL.
17. For further campaign details please log on to www.drivetrackplus.com or call our 24X7 helpline no.1800 103 9811.



नियम और शर्तें

1. यह अभियान (कैम्पेन) उन ड्राइव ट्रेक प्लस ग्राहकों के लिए खुला है जो चुने हुए HPCL रीटेल आउटलेट्स से ड्राइव ट्रेक प्लस कार्ड का इस्तेमाल करके फ्युअल्स खरीदते हैं. इस अभियान में भाग लेना ही इस अभियान के नियमों और शर्तों की स्वीकृति की ओर इंगित करता है.
2. यह अभियान 1 जुलाई 2015 को 00.00 बजे आरंभ होगा तथा 30 सितंबर 2015 को 23.59 बजे समाप्त होगा.
3. यह अभियान योग्यता के मापदण्ड को पूरा करने वाले सभी सक्रिय और अक्रिय ड्राइव ट्रेक प्लस ग्राहकों के लिए खुला है.
4. सक्रिय ग्राहक वे ग्राहक हैं जिनके पहली तिमाही (अप्रैल 15 से जून 15 तक) में कम से कम DT प्लस खर्च रु. 15 लाख किए हों.
5. अक्रिय ग्राहक वे हैं जिन्होंने अप्रैल 14 से मार्च 15 के बीच कोई ट्रांजेक्शन न किया हो.
6. सक्रिय सदस्यों के लिए अर्हक मापदण्ड
 - अ. जो ग्राहक अभियान के महीनों-जुलाई से सितंबर 15 के दौरान तिमाही (अप्रैल-जून 2015) के अपने खर्च से 15% से ज्यादा खर्च करेंगे उन्हें इस समय मिल रहे रिवाइंड्स से 1.5 गुना मिलेगा.
 - ब. जो ग्राहक अभियान के महीनों-जुलाई से सितंबर 15 के दौरान तिमाही (अप्रैल-जून 2015) के अपने खर्च से 20% से ज्यादा खर्च करेंगे उन्हें इस समय मिल रहे रिवाइंड्स से 2 गुना मिलेगा.
 - स. जो ग्राहक अभियान अवधि के दौरान अतिरिक्त खर्च रिवाइंड के लिए योग्यता प्राप्त करेंगे वे अतिरिक्त EFT रिवाइंड के लिए पात्रता प्राप्त करेंगे, बशर्ते:
 - i) ग्राहक खर्च का 50% या इससे अधिक EFT करके 1.50 गुना EFT रिवाइंड प्राप्त करता है.
 - ii) ग्राहक खर्च का 75% या इससे अधिक EFT करके 1.75 गुना EFT रिवाइंड प्राप्त करता है.
 - iii) ग्राहक खर्च का 100% EFT करके 2 गुना EFT रिवाइंड प्राप्त करता है.
7. अक्रिय ग्राहकों के लिए योग्यता मापदण्ड:
 - i) टियर-1 अभियान अवधि के किन्हीं 2 महीनों में कम से कम रु. 10 लाख प्रति माह खर्च करने वाले ग्राहकों को 1.5 गुना रिवाइंड्स मिलेगा, बशर्ते वे मौजूदा रिवाइंड स्ट्रक्चर के आधार पर अन्यथा पात्र हों.
 - ii) टियर -2 अभियान अवधि के किन्हीं 2 महीनों में कम से कम रु. 3 लाख प्रति माह खर्च करने वाले ग्राहकों को 1.5 गुना रिवाइंड्स मिलेगा, बशर्ते वे मौजूदा रिवाइंड स्ट्रक्चर के आधार पर अन्यथा पात्र हों.
 - iii) अक्रिय EFT ग्राहक जिन्होंने पहली तिमाही में कम से कम रु. 15 लाख खर्च किए हों, जो अभियान अवधि के दौरान EFT करते हैं तथा 1.5 गुना EFT रिवाइंड पाते हैं.
8. रिवाइंड पॉइंट्स, जिसमें अतिरिक्त रिवाइंड पॉइंट्स भी शामिल हैं, ग्राहक के कार्ड अकाउन्ट में दूसरी तिमाही अक्टूबर 15 के अंत तक क्रेडिट किए जाएंगे तथा ये तिमाही स्टेटमेंट में दिखाए जाएंगे.
9. पॉइंट्स के बदले में नकद राशि नहीं दी जाएगी.
10. कमजोर या खराब नेटवर्क कनेक्शन या किसी अन्य कारणवश ड्राइवट्रेक प्लस कार्ड अकाउन्ट का इस्तेमाल करने में ग्राहक को होने वाली असुविधाओं के लिए HPCL जिम्मेदार नहीं होगा, हालांकि समस्या को सुलझाने के उचित प्रयास किए जाएंगे.
11. इस अभियान में प्रतिभागिता के बिना भी फ्युअल्स खरीदारी के लिए उपलब्ध होंगे.
12. अभियान के बारे में किसी पत्राचार पर ध्यान नहीं दिया जाएगा.
13. किसी प्रकार का विवाद भारतीय कानूनों के अधीन होगा तथा केवल मुंबई के न्यायालयों के क्षेत्राधिकार के अधीन होगा.
14. HPCL के पास बिना कोई पूर्व सूचना दिए या कोई कारण बताए इस अभियान या इसके किसी भाग को बदलने, संशोधित करने, आगे बढ़ाने और रद्द करने का अधिकार सुरक्षित है.
15. जहां ऐसे अभियानों में भाग लेना कानून के अंतर्गत निषिद्ध हो, वहां इस अभियान में भाग नहीं लिया जा सकता है.
16. अभियान के बारे में HPCL के निर्णय अंतिम, बाध्यकारी और अविवादित होंगे. रिवाइंड पॉइंट्स की गणना के तरीके के बारे में किन्हीं पूछताछों, स्पष्टीकरणों या सुझावों पर कोई ध्यान नहीं दिया जाएगा, ये पूर्णतः HPCL के विवेक के अधीन होंगे.
17. अभियान के बारे में किसी अन्य पूछताछ के लिए कृपया www.drivetrackplus.com पर लॉग ऑन करें या हमारी 24x7 कार्यरत हेल्पलाइन नं. 18001039811 पर कॉल करें.



भरोगे ज़्यादा, मिलेगा फ़ायदा.



मॉनसून
डीलाइट

1 जुलाई से 30 सितंबर, 2015



तो इंतज़ार कैसा जब रिवाँड्स कर रहे हैं आपका इंतज़ार?
ईंधन भराइए और भर-भरके ड्राइवस्टार्स* पाइए.

DriveTrack Plus | HPCL Fleet Card
PrePaid

टोल-फ़्री नं.: 1800 103 9811 | विज़िट करें: www.drivetrackplus.com

* नियम व शर्तोंके लिये पृ. 15 देखें