

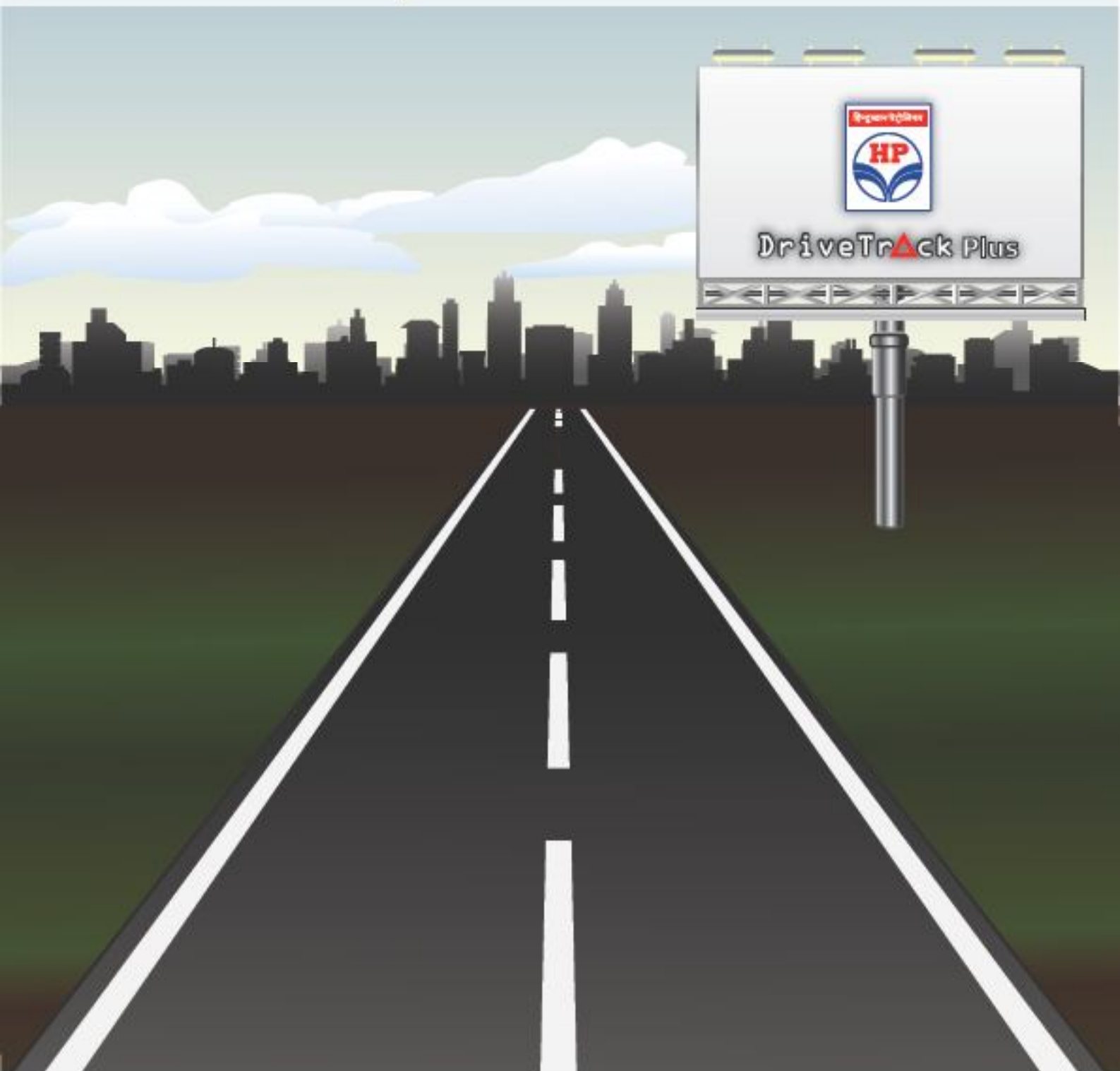
Issue 9-10 | January - June 2014



Fully LOADED



DriveTrack Plus



प्रिय ग्राहक,

हमें खुशी है कि आप ड्राइव ट्रैक प्लस के हमारे सम्मानित ग्राहक हैं। आप जैसे ग्राहकों के सहयोग से ही हम इसी तेजी से उन्नति कर रहे हैं।

अपने ग्राहकों के हित के लिए ड्राइव ट्रैक प्लस प्रोग्राम में निरंतर सुधार किए जा रहे हैं। हाल ही में यह प्रोग्राम पूर्णतः ऑनलाइन हो गया है। ऑनलाइन सुविधा का लाभ - संपूर्ण झूठा की तत्काल उपलब्धता है। सभी कार्यव्यवहार और सत्यापन कार्य ऑनलाइन होने से अधिक नियंत्रण और सुरक्षा सुनिश्चित होती है। टर्मिनलों में सारा कामकाज ऑनलाइन होता है। इन्हें आद्यतन पैरामीटर/लिमिटें दिखाने और प्रिंट करने का प्रावधान है। सभी वित्तीय और गैर वित्तीय कार्यव्यवहार संपूर्ण रूप से ऑनलाइन हैं और तेज है जिससे टर्मिनल में हर कार्यव्यवहार बहुत कम समय में पूरा हो जाता है। किरती भी कार्ड का बैलेंस रिफ बैकएंड में रहता है। सभी बैलेंस होस्ट में रखे जाते हैं। हर कार्ड में लिमिट और पैरामीटर होते हैं और टर्मिनल में कार्यव्यवहार के समय होस्ट द्वारा इनकी ऑनलाइन जाँच भी की जाती है। इससे पहले वे यूजर कार्ड पर हुआ करते थे। अतः अतिरिक्त सुरक्षा और नियंत्रण सुनिश्चित हुई है।

जैसा कि जागते ही हैं, कि आप ईंधन और उपहार वस्तुओं से अपने इगामी अंक (ड्राइवरटार) रिडीम कर सकते हैं। आप www.drivetrackplus.com पर ऑन इन करके या ग्राहक सेवा केन्द्र में फोन कर रिडेम्पशन किये है। आप ड्राइव ट्रैक प्लस टर्मिनलों में ईंधन के लिए अनुरोध कर भी रिडेम्पशन का अनुरोध कर सकते हैं। हमने ड्राइव ट्रैक प्लस कार्ड के जेनेरिक कार्ड और ओटीपी कार्ड नामक नए कार्ड पेश किए हैं। जेनेरिक कार्ड पसीट के मासिकों और एका प्रशासन करनेवाले ग्राहकों के लिए होगा जिन्हें वाहन विशिष्ट कार्ड की जरूरत न हो, जबकि ओटीपी कार्ड मासिक राह चालकों के लिए बनाया गया है। हमने एटएएल प्रमाण के साथ वेबसाइट को और अधिक सुरक्षित कर दिया है। अब आप www.drivetrackplus.com पर ऑन इन कर या अपने टर्मिनल में अपने यूजर कार्ड पर उपलब्ध रिपल टाइम लिमिट और पैरामीटर देख सकते हैं। एक बार, दैनिक, मासिक और अगलिमिटेड तीरतीएमएल रिडोड लिमिट के अलावा हमने 'वार्षिक' तीरतीएमएल रिडोड लिमिट भी पेश की है। यदि यह लिमिट टोट कर दी जाती है तो आप वर्न भर तीरतीएमएल एकाउंट से कार्ड द्वारा किए गए तीरतीएमएल रिडोड / बिक्री की देखरेख कर सकते हैं।

आप जागते ही होंगे कि एटएएमएल एलर्ट के साथ आपको अनेक एटएएमएल सेवाएं उपलब्ध हैं जो आपको सफल कार्यव्यवहार पूर्ण होने पर प्राप्त होती हैं। आप अपने किरती भी यूजर कार्ड में तीरतीएमएल बैलेंस, ड्राइवरटार बैलेंस या शेय तीरतीएमएल रिडोड/बिक्री लिमिट के लिए अनुरोध कर सकते हैं। आप अपने यूजर कार्ड को ब्लॉक करने के लिए तथा अपने किरती भी यूजर कार्ड में एक साथ तीरतीएमएल रिडोड/बिक्री लिमिट टोट करने के लिए भी अनुरोध कर सकते हैं। एक गई एटएएमएल सेवा शामिल की गई है जिसमें आप `CARDLIMIT <Limit type><card number>` टाइप कर अपने किरती भी यूजर कार्ड में उपलब्ध लिमिट का पता लगा सकते हैं। अलग प्रकार की लिमिट के लिए की गई हैं जैसे 'दैनिक बिक्री लिमिट के लिए 'डीएएल', मासिक बिक्री लिमिट के लिए 'एमएएल' और बिक्री कार्यव्यवहार लिमिट के लिए 'पीटीएल'। इसके अलावा, आपके एकाउंट में ड्राइवरटार अर्थात इगामी अंक जमा होने पर आपको एटएएमएल एलर्ट प्राप्त होगा।

आपके द्वारा अर्जित इगामी अंक (ड्राइवरटार) यदि 3 वर्षों में प्रयोग नहीं किए जाते है तो वे रिमाही आधार पर स्वतःपामर हो जाते हैं। स्वतःपामर होनेवाले ड्राइवरटार रिडेम्पशन होने पर अपडेट हो जाते हैं। ड्राइव टार स्वतःपामर के लिए नोटिफिकेशन सक्रिय कर दिए हैं। कृपया इसका हिसाब रखें और नियमित रूप से अपने ड्राइव टार रिडीम करें। नया एक्जिक्युशन फॉर्म ट्रेकर तैयार किया गया है जो एक्जिक्युशन की तारीख से लेकर डिजीवरी तक तमाम जानकारी हासिल करता है।

इगामी ढांचे को संशोधित किया गया है और अब इफएटी से तीरतीएमएल रिचार्ज पर अधिक बख दिया जा रहा है। सभी ग्राहकों को इफएटी के माध्यम से बैंक में भेज किया जा चुका है। हमारा आपसे अनुरोध है कि इस सुविधा का लाभ उठाएं। अधिक जानकारी के लिए कृपया पृष्ठ क्र. 20 का संदर्भ लें। जैसा कि आप जागते ही हैं कि कॉमको में खर्च होने पर आप अतिरिक्त अंक हासिल कर सकते हैं। कॉमको एचपीसीएल द्वारा बनाए जानेवाले रिटेल आउटलेट हैं।

हमारे 24 X 7 चलनेवाले कॉल सेंटर हैं जो आपकी समस्याओं का समाधान करते हैं और आपके अनुरोध पर कार्रवाई करते हैं। आपकी सुविधा और सुरक्षा के लिए यह कॉल सेंटर आइवीआरएल और सीटीआई जैसी गई सुविधाओं से सज्जित है।

पुस्तकी लोडोड का नया अंक पेश करते हुए हमें प्रसन्नता है। हमने इन्हें अधिक से अधिक जानकारी प्रदान करने का प्रयास किया है। आशा है आप परसंद करेंगे।
सादर,

वी के यादव

उप महाप्रबंधक

एआरबी, ऑपिस्टी कार्ड एंड ब्रांडिंग

Dear Customer,

We are happy to have you as our esteemed DriveTrack Plus customer. Because of patronage of customers like you, we have been growing rapidly.

DriveTrack Plus program is undergoing improvements regularly for the benefit of our customers. Recently the program has become full online. The benefit of online environment is realtime availability of all data. All transactions and validations are online ensuring enhanced control and security. Terminals work in full online environment. It has provision to show and print updated parameters/limits. All transactions, be it financial and non-financial, are completely online and much faster reducing time taken for each transaction on terminal. Cards now do not store any balances on them, but at the backend. All balances are maintained in host. Each card has limits and parameters and all these are also checked by host online at the time of transaction done on terminal. Previously, these used to be on user cards. Hence, added security and control have been ensured.

As you may be aware, you can redeem your reward points (Drivestars) for fuel and gift items. Redemption can be done by logging into www.drivetrackplus.com or by calling the customer care centre. Now, you can also place redemption request for fuel on DriveTrack Plus terminals. We have launched new variants of DriveTrack Plus cards called Generic Cards and OTC cards. Whereas Generic Cards will be for customers owning and operating fleet but do not require vehicle-specific cards, OTC card has been developed for owner cum drivers. We have made the website more secured with SSL certification. Now, you can see real time available limits and parameters on your user cards by logging into www.drivetrackplus.com as well as on terminal. In addition to one-time, daily, monthly and unlimited CCMS Reload limits, we have introduced 'Annual' CCMS Reload Limit. If this limit is set, it can take care of CCMS Reload/Sale done by the card from the CCMS account throughout the entire year.

You may be aware that we have various SMS services available for you, in addition to SMS alerts, which you receive on successful transactions. You can request for CCMS Balance, Drivestar Balance or remaining CCMS Reload/Sale limit in any of your user card. You can also request for unblocking your user card and to set one time CCMS Reload/Sale limit for any of your user card. A new SMS service has been incorporated, where you have to type `CARDLIMIT <Limit type><card number>` to know available limits on any of your user cards. The key-words for different limit types are 'DSL' for Daily Sale limit, 'MSL' for Monthly Sale Limit and 'PTL' for Sale Transaction Limit. Furthermore, you will receive SMS alert once your account is credited with Drivestars, that is when rewarding is done.

Reward Points (Drivestars) earned by you and not used over 3 years get expired on quarterly basis. Now, expiring Drivestars data gets updated as and when redemptions are made. Notifications have been enabled for Drivestars expiry. Please keep a track on this and redeem your Drivestars regularly. A new web-based application form tracker has been developed, which captures information right from date of application form till delivery.

The reward structure has been modified now with more emphasis on CCMS Recharge through EFT. All customers are already mapped in the bank for EFT. We would request you to avail the facility. For more details please refer page no.20. As you may be aware, you can earn additional reward points if you spend at COMCOs. COMCOs are retail outlets, managed and operated by HPCL.

We have a 24 X 7 call centre to resolve all your queries and handle your requests. The call centre has been well equipped with advanced facilities like IVRS and CTI for your convenience and security.

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.

Regards

V K Yadav
Deputy General Manager
ARB, Loyalty Cards and Branding

	Page
CUSTOMER PROFILE	
● माय होम कंस्ट्रक्शन्स प्रा.ति.(एमएचसीपीएल)	5
● My Home Constructions Pvt Ltd (MHCPL)	5
CUSTOMER SPEAKS	
● My Home Constructions Pvt Ltd (MHCPL)	6
CUSTOMER CONNECT	
● Transporters Meet At Kolkata	7
● Pump Locator with DT Plus facility	8
● सूरत में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक	9
● कादरी में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक.....	9
● मंदसौर में ट्राइवट्रैक प्लस कैम्प.....	9
● सुमेरपुर, राजस्थान में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक.....	10
● मथुरा में ट्रांसपोर्टर बैठक.....	10
● पटना में ग्राहक बैठक.....	11
● आगरा में ग्राहक बैठक.....	11
● गांधीघाट में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक.....	11
● चंद्रपुर में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक.....	12
● Insurance Cheque handing over at Shoolagiri	12
● दिग्गज ट्राइवर श्री नंदु खकल की पत्नी को बीमा दाना जारी	13
● भरतपुर में बीमा चेक सौंपा गया.....	13
● LPG and Black Oil transporter meets - Vijayawada and Visakh	14
● बॉम्बे गुद्दस ट्रांसपोर्टर्स एसोसिएशन की बैठक.....	15
● नागपुर में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक.....	15
● भातपारा में ट्रांसपोर्टर बैठक.....	16
● जबलपुर में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक.....	16
● गीना में ग्राहक बैठक.....	16
● DriveTrack Plus features	17
● DriveTrack Plus Gift Redemption Catalogue	23
SERVICE NETWORK	
● Highway Focus Dealer Meet on NH-5.....	29
● Dealer Meet at Kolkata	30
● इलाहाबाद में डीलर बैठक.....	30
● M. Rajaiah & Co, Bakonda, an outlet located on NH-7 in Andra Pradesh.....	31



Dr. Jupally Rameswar Rao
Chairman & Managing Director
My Home Group of Companies



माय होम ग्रुप ऑफ कंपनीज की स्थापना अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक डॉ.जुपल्ली रामेश्वर राव ने वर्ष 1981 में की थी। माय होम इंडस्ट्रीज लिमिटेड (एमएचआइएल) इस समूह की परौगशिव कंपनी है, जो प्रति वर्ष 4.3 मिलियन टन सीमेंट निर्माण करने की क्षमता रखता है। इसके नालगोंडा और विशाख निला में दो प्रचालन संयंत्र हैं। कंपनी ने कुछ वर्षों में स्थायी बहुत बरकरार रखी है और दक्षिण भारत के सीमेंट उद्योग का प्रमुख खिलाड़ी बन चुका है। एमएचआइएल सीमेंट, ब्रांड 'महा सीमेंट' के नाम से बेचा जाता है, यह ब्रांड दक्षिण भारत और पूर्वी भारत का जाना – माना सीमेंट है। वर्ष 2008 में आयरलैंड की बहुराष्ट्रीय कंपनी सीआरएच इस कंपनी की इक्विटी भागीदार बनी और इस प्रकार एमएचआइएल आन सीआरएच है और माय होम ग्रुप का संयुक्त उद्यम है।

माय होम समूह के अंतर्गत एक युनिट **माय होम कंस्ट्रक्शन्स प्रा.लि.(एमएचसीपीएल)** है, जिसके प्रमुख अध्यक्ष एवं प्रबंध निदेशक श्री जुपल्ली रंजित कुमार है। यह हैदराबाद में आवासीय एवं व्यापारिक परियोजनाओं में सर्वाधिक भरोसेमंद निर्माण कंपनी है। 1981 में आरंभ होने के बाद कुल 10 मिलियन वर्ग फीट का बिल्ट अप एरिया प्राप्त किया है। एमएचसीपीएल की कुछ प्रमुख परियोजनाएं हैं – माय होम टायकून, माय होम रेनबो, माय होम हब, माय होम जुवेल, माय होम मधुवन इत्यादि।

एमएचसीपीएल के पास करीब 700 ट्रकों का फ्लीट है जो आंध्र प्रदेश, तमिल नाडु, कर्नाटक, केरल और ओडिशा में यात्रा करते हैं। फ्लीट ट्रांसपोर्टर दक्षिण भारत के विभिन्न भागों में माय होम सीमेंट का परिवहन करता है। 650 वाहनों के नामांकन से एमएचसीपीएल ड्राइव ट्रैक प्लस प्रोग्राम से परिचित हुआ। माहक विनयवाड़ा क्षेत्र के अंतर्गत विभिन्न आउटलेटों से डिनल लेता है। एमएचसीपीएल का प्रबंधन एचपीसीएल के ड्राइव ट्रैक प्लस प्रोग्राम एवं इससे जुड़े लाभों से बेहद प्रसन्न है।

My Home Group of Companies is founded by Chairman & Managing Director Dr. Jupally Rameswar Rao in 1981. **My Home Industries Limited (MHIL)**, flagship company of this group has a cement manufacturing capacity of 4.2 million tonnes per annum. It has two operating plants in Nalgonda and Vizag Districts. The company has achieved sustained growth over the years to become one of the major players in cement industry in the South India. MHIL cement is marketed under the brand 'MAHA CEMENT' which is highly reputed and sought after brand in South India and East India. In 2008, a multinational conglomerate CRH from Ireland became an equity partner in the company and thus MHIL is today a joint venture of CRH and My Home Group.

My Home Constructions Pvt Ltd (MHCPL) is one of the units under My Home group and headed by Managing Director, Mr. Jupally Ranjith Kumar. This is one of Hyderabad's most trusted construction company in Residential as well as Commercial projects and achieved a total built-up area of 10 million sq.ft since inception in 1981. Some of the major projects of MHCPL are My Home Tycoon, My Home Rainbow, My Home Hub, My Home Jewel, My home Madhuban etc.

MHCPL has a fleet of nearly 700 trucks travelling mainly across Andhra Pradesh, Tamilnadu, Karnataka, Kerala and Odisha. The fleet transports My Home cement to various parts of South India. MHCPL was introduced to DriveTrack Plus program in Feb'2013 by enrolling 650 vehicles. The customer has been uplifting diesel from various outlets under Vijayawada Region. The management of MHCPL is extremely pleased with HPCL's DriveTrack Plus program and the benefits associated with it.



MY HOME CONSTRUCTIONS (P) Ltd.

Regd. & Corp Office: 8th floor, Block-3, My Home Hub, Madhapur, Hyderabad - 500 081.
Phone: +91-40-6692 9696, Fax: +91-40-6692 9797/98, Email: corp@myhomegroup.in.



Dt 10.05.2014

Drive Track Plus is a great initiative taken by Hindustan Petroleum Corporation Limited where the customer is benefitted with reward point structure. We, My Home Constructions Pvt Ltd enrolled for the program in 2013 and has reaped its benefits over the financial year 2013-2014. Initially we used to do the cash sale and when we knew about EFT and CCMS sale, we could almost get double the benefit.

We, My home constructions is grateful to the program as it is able to make a lot of benefit in the form of fuel redemption, which helps in cutting down the cost to company by a great extent. Quarterly programs like barsaatkisaugatetc... are an additional advantage to the customer where one can use the EFT to the fullest to get double the rewards.

Along with these benefits, the insurance for the driver and cleaner as well as the fleet owner are an attractive package for enrolling into this loyalty program. Over all We, My Home Constructions Pvt Ltd had a great advantage in using the loyalty program of HPCL, which is the best loyalty program among the three oil companies.

For My Home Constructions (P) Ltd

P. Kaushik

P. Kaushik Rao
Head - Logistics Division

TRANSPORTERS MEET AT KOLKATA



The objective was to have NH-5/6 based transporter meet of major customers for highlighting premium

highway outlets in states of West Bengal, Orissa, Andhra Pradesh, Jharkhand and Chattisgarh.

The meeting held at Kolkata on 11th February, 2014 was presided over by GM- East Zone and attended by Chief Manager-Highway Retailing & Loyalty Cards- East Zone; Sr. Regional Manager-Kolkata Retail Region; Sr Regional Manager- Bhubaneswar Retail Region; Sr Manager- NP, EZ as well as Marketing Officers from Kolkata/Bhubaneswar/Ranchi/ Raipur/ Vijayawada Regions and other HPCL officials from Kolkata Retail Region.

Sales Officer- Kolkata Central Sales Area invited the guests to dias. Welcome speech was given by Sr. Regional Manager-Kolkata, Shri S. N Ray to all the transporters and dignitaries on the dias. In his welcome speech, Sr. Regional Manager-Kolkata gave outlook of the meet and described the meet as in continuation of the mega transporter meet held in June 2013. He spoke on satisfaction derived out of positive feedback received from that meet.

Meeting was next addressed by Sr. Regional Manager, Bhubaneswar RO, where he spoke about synergy between focused outlets on NH-5 & on standardization of services to highway travelers. He requested the gathering to demand more services from HPCL Retail outlets.



Chief Manager - Highway Retailing & Loyalty Cards – East Zone, in his address, mentioned HPCL's effort in creating differentiation in services among competitors. HPCL believes in bringing a common platform in meeting the dealers and transporters together.

It was followed by Key note Speech by General Manager (East Zone), Shri D K Pattnaik to transporters, whom he referred as business associates. He referred to Hindustan Petroleum Corporation Ltd as a facilitator of bringing the demands of Transporters and offerings of Dealers under a common platform. He spoke of HPCL's intention of piloting highway

dealer networking with transporters in NH-5 and NH-8 for benefit of both the Dealers and Transporters. He also invited the audience to take the best benefits of the Loyalty Program offerings from HPCL which is less than none in the current scenario. He suggested that Customers who are procuring fuel from their respective suppliers should try to get value for money.



After the presentation by Sr. Marketing Officer – Kolkata Retail RO, transporters shared their experiences.

CAR CHASIS CARRIER - Shri Vivek Saha represented CAR CHASIS CARRIER. He advised the gathering that he is associated with HPCL for 8 years, but since last 1 year, the association has grown by many folds. They have started purchasing from 7 HPCL outlets across 7 regions.

GUJRAL ROADWAYS - Shri Gaganjeet Gujral, represented GUJRAL ROADWAYS and spoke of his association with HPCL in Viskahapatnam where his fleet is being fed by HPCL COMCO outlet

OSL LOGISTICS - Shri. Surojit, represented OSL Logistics, and spoke on their association with HPCL for last one year. He informed that at various parts of the country, HPCL has become primary fuel supplier for them.

PREMIER VIGILANCE SECURITIES - Shri Tirthamoy Bannerjee, represented PVS, who spoke about the money transfer vehicles handled by them being serviced in many cities across the country by HPCL

AGRON LOGISTICS - Shri Sitanath Dey and Shri Tapas Biswas, represented AGRON, who spoke about the financial benefits in form of reward points earned by the company for doing business with HPCL

Presentation was further taken ahead by slide show on various retail outlets of West Bengal/ Orissa/ Andhra Pradesh together by Sr. Marketing Officers of Kolkata, Bhubaneswar and Vijayawada and facilities at these outlets.

Dealers of M/s Arun Service Station, M/s Jagannath Service Station & M/s Auto Care presented on services provided to the customer

Area Sales Manager (SKS) – Kolkata (South) concluded the meeting with vote of thanks and assurance of continuous support and service.

Pump Locator for DriveTrack Plus outlets

There is a provision available in DriveTrack Plus website (www.drivetrackplus.com), called "Pump Locator". On clicking the link, the page redirects to DT Plus Retail Outlet (petrol pump) locator with map.



The outlet on any select route or stretch will be visible as shown below.

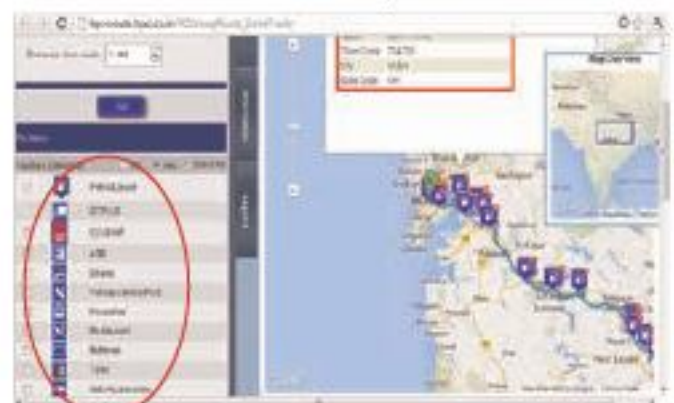


By clicking on any retail outlet icon (blue icon visible on the map), facilities available at retail outlet, rates and address etc. can be seen.

The application allows to search for HPCL retail outlets (petrol pumps) with DriveTrack Plus terminals on any particular route or on any highway or any stretch or district or state.



Based on requirement of facilities, filter can be applied as shown below. On the basis of filter applied, one can search retail outlet with facilities like ATM, restaurant etc.



सूरत में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक



26 अक्टूबर, 2013 को सूरत में आयोजित बैठक में 53 ट्रांसपोर्टर उपस्थित थे, जिनमें हजीरा/सूरत के प्रमुख ट्रांसपोर्टर सम्मिलित थे जैसे - एतवीएलएल (रिडि विनायक ऑजिस्टिक्ल लिमिटेड), आइडियल मूर्त, एक्साट ऑजिस्टिक्ल प्रा.सि., एम.आर. राज, पिरामल ऑजिस्टिक्ल प्रा.सि., वेंकटेश ऑजिस्टिक्ल, पी.आर.टी ऑजिस्टिक्ल प्रा. सि., कटारिया कंसल्टिंग कॉर्पोरेशन एवं अन्य। दक्षिण गुजरात ट्रांसपोर्ट एसोसिएशन के अध्यक्ष श्री राजेन्द्र भालजा भी बैठक में उपस्थित थे।



दर्शकों को संबोधित करते हुए अंचल प्रमुख- उपजं, श्री के. श्रीनिवात जी ने राष्ट्रीय राजमार्ग 8 पर ग्राहकों को पूर्णतया ईंधन समाधान का आश्वासन दिया। उपस्थित ट्रांसपोर्टर्स को आश्वासन दिया कि टीम द्वारा सभी एन-एल एचपीसीएल आउटलेट का मैपिंग किया गया है एवं चालक द्वारा पसूल आवश्यकता के साथ रिवाइड पॉइंट के लिए ड्राइव ट्रेक प्लस को सुविधाजनक बुगतान मोड के रूप में इस्तेमाल किया जा सकता है। उन्होंने उपस्थित ट्रांसपोर्टर्स को अवगत कराया कि हजीरा/सूरत ट्रांसपोर्टर्स को जल्द ही इसी प्रकार का समाधान राष्ट्रीय राजमार्ग -6 पर भी उपलब्ध कराया जाएगा, जिससे उन्हें अपने वाहन दोनों भागों पर चलाने में सुविधा मिल सके। डीलर एवं ट्रांसपोर्टर्स को सूचित किया गया कि इस बैठक का अधिकाधिक लाभ लें एवं टालमेल स्थापित करें और व्यापार संबंधों को मजबूत करें, जो व्यक्तिगत बैठकों के कारण और अधिक मजबूत बन सके एवं व्यापार प्रस्ताव को अंतिम रूप दिया जा सके। अंचल प्रमुख ने इस कार्यक्रम के सुधार के लिए एवं यदि कोई विशिष्ट आवश्यकताएं हैं तो उक्त संबंध में फ्रीट माजिनों से सुझाव मांगे।

ट्रांसपोर्टर्स के बीच से बोलते हुए, श्री राजेन्द्र भालजा, दक्षिण गुजरात ट्रांसपोर्ट एसोसिएशन के अध्यक्ष और श्री राज कुमार बैद, रिडि विनायक ऑजिस्टिक्ल लिमिटेड के निदेशक ने एचपीसीएल द्वारा की गई इस नेटवर्किंग बैठक, ट्रांसपोर्टर्स से संपर्क एवं उनकी ईंधन



आवश्यकताओं और अन्य सेवाओं के लिए सभी संभव मदद की पहल की सराहना की। उन्होंने इस प्रकार की बैठकों को अक्सर आयोजित करने की आवश्यकता पर बल दिया। अपने संबोधन में निदेशक एतवीएलएल ने विशेष रूप से ड्राइवर की व्यक्तिगत आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए आउटलेट पर बेहतर बुगियादी ढांचे और सुविधाओं के लिए जोर दिया। उन्होंने विशिष्ट राजमार्ग के समूचे मार्ग के लिए आखिरी तिर्रे तक समाधान देने के हमारे प्रयास की सराहना की।

दादरी में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक

दादरी में 28 दिसंबर 2013 को इग्लैंड कंटेनर डिपो, दादरी से प्रचालन करने वाले फ्रीट ओगर्स के लिए ट्रांसपोर्टर बैठक का आयोजन किया गया। कडकडाती टंड के बावजूद कई कंपनियों के ट्रांसपोर्टर और उनके प्रबंधक कंटेनर डिपो, दादरी में उपस्थित थे।



श्री अच्यंकर दादा, प्रबंधक - विपणन ने प्रस्तुतिकरण के माध्यम से दर्शकों को ड्राइवट्रेक प्लस प्रोग्राम के लाभ के बारे में जानकारी प्रदान की। इसके बाद प्रश्नोत्तर के सत्र में रिचार्जिंग की पद्धति, माजिनों के बीमा और इतका कार्य, एतएमएल एलर्ट, ऑफरटी पॉइंट की समाप्ति, रिडेमेशन का दावा करने की पद्धति इत्यादि संबंधी प्रश्न पूछे गए। बैठक में श्री वाचा



रिंह, सचिव आहरीडी ट्रांसपोर्टर वेल्फेअर एसोसिएशन, श्री ओमेश रिंह, ट्रेजरर आहरीडी ट्रांसपोर्टर वेल्फेअर एसोसिएशन, श्री डी के

डा. डिपो प्रबंधक पेप्पी बॉटलिंग प्लांट, दादरी उपस्थित थे। बैठक में एनएच 91 स्थित हाइवे आउटलेटों के कई एचपीसीएल डीलर और उनके प्रबंधक उपस्थित थे।

मंदसौर में ड्राइवट्रेक प्लस कैम्प

ग्राहकों से संपर्क करने के उद्देश्य से, मंदसौर, मध्य प्रदेश में 13 जनवरी 2014 को ड्राइवट्रेक प्लस कैम्प का आयोजन किया गया था। कैम्प के दौरान इंदौर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय के वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक और बिक्री अधिकारी उपस्थित थे। टीम ने मंदसौर और गीनुच क्षेत्र के कई ग्राहकों से विचारों का आदान प्रदान किया। मंदसौर और गीनुच जिला के डीलरों के साथ भी बैठक का आयोजन किया गया।

सुमेरपुर, राजस्थान में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक

सुमेरपुर, जिला - पाली में 12 मार्च 2014 को ट्रांसपोर्टर्स की बैठक का आयोजन किया गया। श्री राजेश मल्होत्रा, मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक ने बैठक की अध्यक्षता की और श्री भरत काटकार, वरिष्ठ बिक्री अधिकारी, पाली और श्री पारिजोष दलकोटी, वरिष्ठ विपणन अधिकारी ने बैठक का समन्वयन किया। बैठक में श्री सुदनेश कुमार, बिक्री अधिकारी - सिरोंही भी उपस्थित थे।



बैठक में सुमेरपुर मंडी की ऑनरिस्टिक आवश्यकताएं पूर्ण करनेवाले और पंजाब, भरतपुर और गुजरात की ओर जानेवाले बस ऑपरेटर और ट्रक चालक उपस्थित थे। श्री आर सी जैन, बस ऑपरेटर युनियन के अध्यक्ष, श्री जोष सिंह परमार, अध्यक्ष-ट्रक ऑपरेटर युनियन, सुमेरपुर और श्री श्रमण जयनाथ, सचिव ट्रक ऑपरेटर युनियन, सुमेरपुर भी बैठक में उपस्थित थे।

बैठक में एनएच -14 के कुछ डीलर भी उपस्थित थे। अपने उद्घाटन भाषण में वरिष्ठ बिक्री अधिकारी - पाली ने राजस्थान राज्य में एचपीटीएल के रिटेल नेटवर्क पर बल दिया और एचपीटीएल रिटेल आउटलेटों में वयु एंड वयु का ट्रांसपोर्टर्स को आश्रय दिया। मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक-जोधपुर रिटेल क्षेत्र ने बैठक को संबोधित किया और पेट्रो रिटेलिंग के अलावा एचपीटीएल के आउटगट्टीन कारोबार के बारे में अपने विचार व्यक्त किए। भारत के कोने कोने में एचपीटीएल के 12,500 रिटेल आउटलेटों के बारे में ट्रांसपोर्टर्स को अवगत कराया। उन्होंने बताया कि किरा प्रकार से ड्राइवट्रैक फ्लार लॉन्गट्टी कार्ड प्रोग्राम सभी ट्रांसपोर्टर्स और एचपीटीएल डीलरों के बीच महत्वपूर्ण कड़ी तालिब हो सकती है और एचपीटीएल डीलरों के वॉल्यूम को बढ़ा सकता है और इनाम और प्रोत्साहन के रूप में ट्रांसपोर्टर्स को मुनाफा दे सकता है।

वरिष्ठ विपणन अधिकारी-जोधपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय ने ड्राइवट्रैक फ्लार और डीलर ट्रांसपोर्ट नेटवर्क में इतकी भूमिका पर प्रस्तुति पेश की जिसमें निम्नलिखित मुद्दों पर चर्चा की गई :



1. ड्राइवट्रैक फ्लार कार्ड संरचना (कंट्रोल कार्ड और यूजर कार्ड)
2. ड्राइवट्रैक फ्लार



3. टोल्ड केश मैनेजमेंट सिस्टम और ट्रांसपोर्टर्स के लिए फंड मैनेजमेंट में इराका उपयोग
4. इएफटी: किरा प्रकार से ये अतिरिक्त इनाम से ट्रांसपोर्टर्स का मार्जिन बढ़ा सकते हैं
5. बीमा से जुड़े लाभ
6. रलैबवार इनाम संरचना: रजत/रवर्ण/प्लेटिनम और क्लब ग्राहकों के लिए
7. कार्ड नामांकन कार्यपद्धति और नामांकन के लिए आवश्यक दरतावेज
8. वाहन ट्रेकिंग
9. ट्रांसपोर्टर्स/डीलरों के बीच नेटवर्क के लिए कार्ड एक जरूरी हो सकता है

ट्रांसपोर्टर्स को इनाम संरचना पर डैड आउट और ड्राइव ट्रेक फ्लार रिटेल आउटलेट बुकलेट के वितरण के साथ बैठक समाप्त हुई।

मथुरा में ट्रांसपोर्टर बैठक

आगरा क्षेत्रीय कार्यालय के एचपी मथुरा कॉम्प्लेक्स में 24 फरवरी 2014 को ट्रांसपोर्टर बैठक का आयोजन किया गया। बैठक में 24 ट्रांसपोर्टर्स और 7 डीलरों ने भाग लिया। एनएच 2 के मथुरा और आगरा एक क्षेत्र के प्रतिनिधियों को शामिल किया गया। इस बैठक में एनएच2 के खंड स्थित डीलरों और ट्रांसपोर्टर्स की बहुआयामी जरूरतों के बीच रिगर्जी के निर्माण पर विशेष जोर दिया गया।



खुले तौर में ट्रांसपोर्टर्स की शंकाओं का तत्काल समाधान किया गया।

श्री सुनील मल्होत्रा, वरिष्ठ प्रबंधक - हाइवे रिटेलिंग; श्री ए के

रिंठ, वरिष्ठ इंस्टॉलेशन इंजीनियर, मथुरा इंस्टॉलेशन; श्री राजेश कुमार, कार्यकारी बिक्री अधिकारी, आगरा; श्री सुनील रंजन, वरिष्ठ विपणन अधिकारी, आगरा क्षेत्रीय कार्यालय; श्री उमेश सुखवाणी, वरिष्ठ बिक्री अधिकारी, मथुरा और श्री विनोद श्रीवास्तव, कॉम्प्लेक्स अधिकारी बैठक में उपस्थित थे।

पटना में ग्राहक बैठक

पटना में 14 मई 2014 को प्रमुख ग्राहकों के साथ बैठक का आयोजन किया गया। श्री एन बत्रा, उप महाप्रबंधक-उमअं, श्री सुनील मल्होत्रा, वरिष्ठ प्रबंधक-हाइवे रिटेलिंग एवं लापरल्टी कार्ड बैठक में उपस्थित थे। इसके अलावा श्री वी के पटेल, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक-पटना क्षेत्र और श्री एन के सिंह, वरिष्ठ प्रबंधक-बेगुलराज क्षेत्र उपस्थित थे।



आगरा में ग्राहक बैठक

होटल मरीगा, आगरा में 25 फरवरी 2014 को ग्राहक बैठक का आयोजन किया गया। तीन घंटे के कॉन्फ्लेव में कई प्रमुख ग्राहकों ने भाग लिया। इन ग्राहकों को डीलरों तथा अन्य प्रतिभागियों की उपस्थिति में सम्मानित किया गया।



श्री सुनील मल्होत्रा, वरिष्ठ प्रबंधक-हाइवे रिटेलिंग एवं लापरल्टी कार्ड, उमअं और श्री विजित पोद्दानी, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक-आगरा रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय ने

बैठक की अध्यक्षता की।

श्री सुमित रंजन, वरिष्ठ विपणन अधिकारी, आगरा रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय ने ड्राइव ट्रैक फ्लार प्रोग्राम की नई विशेषताओं से अवगत



कराया। श्री राजेश कुमार, कार्यकारी बिक्री अधिकारी, आगरा बिक्री क्षेत्र ने धन्यवाद ज्ञापित किया। इस बैठक में कुछ ग्राहकों की ऑनलाइन ड्राइवरटार रिडेमेशन की गई।

फ्लीट मालिकों ने ड्राइव ट्रैक फ्लार कॉन्फ्लेटी प्रोग्राम की मैत्रीपूर्ण विशेषताओं और इसमें नई विशेषताओं के नियमित रूप से अद्यतन की प्रशंसा की।

गांधीधम में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक

उत्तर पश्चिम अंचल द्वारा राजकोट रिटेल क्षेत्र में गांधीधम में 13 फरवरी 2014 को



ट्रांसपोर्टर्स बैठक का आयोजन किया गया। गांधीधम राजकोट रिटेल क्षेत्र और उत्तर पश्चिम अंचल का प्रमुख ट्रांसपोर्टर्स हब है। इस क्षेत्र के ट्रांसपोर्टर्स एनएच-15 के मार्ग से राजस्थान और पंजाब/उत्तर प्रदेश/मध्य प्रदेश जाते हैं या महाराष्ट्र और अन्य दक्षिणी राज्यों में प्रवेश के लिए गुजरात से एनएच-8ए से जाते हैं। उत्तर पश्चिम अंचल के अंचल प्रमुख, श्री के श्रीनिवास ने बैठक की अध्यक्षता की जिसमें सभी उच्च क्षेत्रीय कार्यालयों और अंचल टीम भी उपस्थित थे।

इस बैठक का उद्देश्य गांधीधम के सुगिदा उत्कृष्ट ट्रांसपोर्टर्स/ग्राहकों के साथ विचार विमर्श और उन्हें इस बात का भरोसा दिलाना कि क्षेत्र और अंचल में उनकी ईंधन की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए प्रतिबद्ध हैं। बैठक का प्रारंभ इस प्रकार था कि समूह सीमित था ताकि हर ट्रांसपोर्टर्स के साथ मेल मिलाप हो।

मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक-अहमदाबाद क्षेत्रीय कार्यालय; मुख्य-प्रबंधक गेटवर्क आयोजना, उमअं; मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक-जोधपुर क्षेत्रीय कार्यालय; वरिष्ठ



क्षेत्रीय प्रबंधक - बड़ौदा क्षेत्रीय कार्यालय, वरिष्ठ प्रबंधक- हाइवे रिटेलिंग उपअं, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक-उदयपुर

क्षेत्रीय कार्यालय और वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक-जयपुर रिटेल कार्यालय इस बैठक में उपस्थित थे। बैठक में संबंधित क्षेत्रीय कार्यालयों के विपणन अधिकारी, बिक्री अधिकारी भी उपस्थित थे। उक्त क्षेत्रों के प्रमुख डीलर भी एक दूसरे से मिलने और अपने ग्राहकों तकृत सेवाएं प्रदान करने का आश्वासन देने के लिए उपस्थित थे।

दर्शकों को संबोधित करते हुए अंचल प्रमुख-उपअं, श्री के. श्रीनिवास जी ने राष्ट्रीय राजमार्ग पर ग्राहकों को पूर्णतया ईंधन समाधान का आश्वासन दिया। उपस्थित ट्रांसपोर्टों को आश्वासन दिया कि टीम द्वारा सभी एन-फुट एचबीटीएल आउटलेट का मैपिंग किया गया है एवं चालक द्वारा फ्यूल आवश्यकता के साथ रिवाइड पॉइंट के लिए ड्राइव ट्रेक प्लस को सुविधाजनक पुनर्गणना मोड के रूप में इस्तेमाल किया जा सकता है। डीलर एवं ट्रांसपोर्टों को सूचित किया गया कि इस बैठक का अधिकाधिक लाभ लें एवं तालमेल स्थापित करें और व्यापार संबंधों को मजबूत करें जो व्यक्तिगत बैठकों के कारण और अधिक मजबूत बन सकें एवं व्यापार प्रस्ताव को अंतिम रूप दिया जा सके। अंचल प्रमुख ने इस कार्यक्रम के सुधार के लिए एवं यदि कोई विशिष्ट आवश्यकताएं हैं तो उक्त संबंध में पत्नीट माजिकों से सुझाव मांगे।

उपस्थित क्षेत्रीय प्रबंधकों ने अन्य अधिकारियों और डीलरों के साथ अपना परिचय दिया।

ग्राहकों की शंकाओं का समाधान किया गया और ग्राहकों द्वारा सुधार के लिए किए गए अनुरोध को गोट किया गया।

तत्र में अधिकारियों, डीलरों और ट्रांसपोर्टों के बीच अगौप्यकारिक बातचीत के लिए पर्याप्त समय था जिसमें बैठक की आरंभिक बाधाओं को दूर किया गया और बिजनेस कार्ड आदान प्रदान किए गए। ट्रांसपोर्टों को हमारी टीम के दौरे के समय अपना यात्रा मार्ग बताने का आग्रह किया ताकि आउटलेटों की मैपिंग उन्हें प्रदान की जा सके।

वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक हाइवे रिटेलिंग, उपअं द्वारा धन्यवाद ज्ञापन के बाद बैठक समाप्त हुई।

चंद्रपुर में ट्रांसपोर्टों की बैठक

चंद्रपुर में 24 जनवरी 2014 को ट्रांसपोर्ट बैठक का आयोजन



किया गया जिसमें लगभग 40 ट्रांसपोर्टों ने भाग लिया। इस अवसर पर सेल और गैर सेल उद्योग के वर्तमान परिप्रेक्ष्य और एचबीटीएल पर संक्षिप्त परिचय दिया गया।

इसके बाद ड्राइवट्रेक प्लस और इसकी गवीनगतन विकास पर प्रस्तुती दी गई।

कलब, फ्लेटिंग और अन्य प्रमुख और सेल्ट एरिया में सर्वाधिक व्यय के लिए डीलरों को सम्मानित किया गया।



Insurance Cheque handing over - Shoolagiri



Coimbatore Retail Region had handed over a cheque of Rs. 1 Lac to the beneficiary of Mr Ramanji, deceased driver of DriveTrack

Plus customer, M/s. Core logistics. The cheque was presented in a function held at HP Junction, Shoolagiri. It was given away by Shri Benny Thomas, Sr. Regional Manager, Coimbatore Retail Region in the presence of Mr. Rajesh, MD of Core Logistics. Major customers of Hosur area & dealers of the sales area were present during the event.

दिवंगत ड्राइवर की पत्नी को बीमा दावा जारी

वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक, औरंगाबाद रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय श्री राजेश हुपकर ने ड्राइव ट्रेक प्लस का बीमा दावा का एक लाख रुपये का चेक लाभार्थी श्रीमती यमुना गंदु खकल को प्रदान किया। इस अवसर



पर प्रबंधक-विपणन, औरंगाबाद रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय, श्री राजय कुंभारे, कार्यकारी वित्तीय अधिकारी, श्री विजय चोगमे और एचपीसीएल

रिटेल आउटलेट, भेतरा तटीश भाणिकचंद बोधरा के प्रबंधक श्री चंद्रशेखर चतुफले उपस्थित थे। एचपीसीएल श्री गंदु खकल का जमखेड

के घाट पर 16 मार्च 2014 की दुर्घटना में देहांत हो गया था। ड्राइवरों और क्लीगर्स के लिए दुर्घटना मृत्यु बीमा ड्राइव ट्रेक प्लस प्रोग्राम के प्रमुख लाभों में से एक है। यह चेक ग्राहक बैंक में दिया गया जितने अहमदनगर के 25 ग्राहकों ने भाग लिया।



भरतपुर में बीमा चेक सौंपा गया

अपरवाक सविता रदेशन, गागर, भरतपुर के ड्राइवर श्री हरि सिंह का राइक दुर्घटना में देहांत हो गया। एचपीसीएल की ड्राइवट्रेक प्लस बीमा दावा संवितरण योजना के अंतर्गत जयपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय ने दिवंगत ड्राइवर के परिवार को रु.1,00,000/- की रकम का भुगतान किया।

द्विपो प्रबंधक, भरतपुर ने इस रकम का डिमाण्ड ड्राफ्ट श्रीमती रवीणा, पत्नी एचपीसीएल श्री हरि सिंह को दिया। इस अवसर पर श्री गिजजर सिंह (एचपीसीएल श्री हरि सिंह के पिता) और एरिषा रोला मैनेजर, भरतपुर रोला एरिषा के कुछ क्लिगर्स तथा एचपीसीएल के कई अधिकारीगण भी उपस्थित थे।

इस प्रकार की गतिविधियां सामाजिक दायित्व के प्रति कॉर्पोरेशन की प्रतिबद्धता दर्शाती हैं।





**LIFE NEVER STOPS. NEITHER SHOULD YOUR VEHICLE.
WITH HIGH PERFORMANCE ENGINE OILS FROM HINDUSTAN PETROLEUM.**




LPG and Black Oil transporter meets – Vijayawada and Visakh

LPG Transporter meet at Vijayawada

A meeting was organized at Kondapally LPG Plant for all LPG transporters as well as distributor cum transporters on 20th January, 2014 by Vijayawada Retail Regional Office.

The meeting was addressed by Mr. M Vasanta Rao, Sr. Manager-Highway Retailing and Loyalty Cards; Mr. G.V.B. Sitaramaiah, Sr. Regional Manager, Vijayawada Retail Region and Mr. Rajendra Prasad, Sr. Regional Manager, Vijayawada LPG Region. The importance of DriveTrack Plus Loyalty Cards was explained to all the transporters.



Black Oil Transporter meet at Visakhpatnam

A meeting of all the transporters under Visakh Black Oil Terminal was organized and was attended by all transporters of Black Oil. The meeting was addressed by Mr. M Vasanta Rao, Sr. Manager, Highway Retailing and Loyalty Cards; Mr. Ch. Parameswar, Sr. Installation Manager and other officials. The benefit of Drive Track Plus Card explained to them in details.

INSTAFUEL CARD FOR CORPORATE CUSTOMERS



- Employee fuel solution
- Gifting

बॉम्बे गुड्स ट्रांसपोर्टर्स एसोसिएशन



बीजीटीए (बॉम्बे गुड्स ट्रांसपोर्टर्स एसोसिएशन) भारत के पश्चिमी क्षेत्र में गुड्स ट्रांसपोर्टर्स का प्रमुख संघ है। बीजीटीए वर्ष 1949 में स्थापित हुआ था।

बॉम्बे गुड्स ट्रांसपोर्टर्स संघ द्वारा वशी में 14 जून 2014 को ट्रांसपोर्टर्स मीट का आयोजन किया गया था। एचपीसीएल के मुंबई एवं वशी क्षेत्रीय कार्यालय के अधिकारियों ने इस बैठक में भाग लिया। इस बैठक में लगभग 130 ट्रांसपोर्टर्स ने भाग लिया।

पश्चिम अंचल के अन्य विपणन अधिकारियों के अलावा वशी और मुंबई रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय के अधिकारी भी उपस्थित थे।

ल्यूब्रिकेंट्स और ड्राइव ट्रेक फ्लर लॉयल्टी कार्ड प्रोग्राम की गवीनतम विशेषताओं पर दो प्रस्तुतियां प्रेष की गईं। सभी ट्रांसपोर्टर्स ने इसे बेहद पसंद किया।



Bombay Goods Transporters Association



BGTA (BOMBAY GOODS TRANSPORT ASSOCIATION) is a premier Association of Goods Transporters in Western Region of India. BGTA was established in the year 1949.

A transporter meet was organized by the Bombay Goods Transporters Association and was held on 14th June, 2014 at Vashi. HPCL's Mumbai and Vashi Regions' officials participated in the meet. The meet was attended by approx 130 transporters.

Officers from Vashi and Mumbai Retail Region were present along with other Marketing Officers of West Zone.

Two presentations, one on Lubricants and other on latest features of DriveTrack Plus Loyalty Card Program were given. These were well appreciated by the transporters.

नागपुर में ट्रांसपोर्टर्स की बैठक



नागपुर में 1 मार्च 2014 को ट्रांसपोर्टर्स बैठक का आयोजन किया गया, जिसमें 90 ट्रांसपोर्टर्स ने भाग लिया।

श्री देवाशित पट्टनायक, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक, नागपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय ने बैठक में सभी का स्वागत किया और

संगठन के बारे में संक्षिप्त परिचय दिया। श्री प्रवीण चौधरीया, वरिष्ठ विपणन अधिकारी, नागपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय ने ड्राइवट्रेक फ्लर और इसके गवीनतम विकास एवं ईगामी संरचना के बारे में प्रस्तुती की।

क्लब ग्राहक तथा ईएफटी से सीसीएमएए रिचार्ज करनेवाले ग्राहक और ड्राइव ट्रेक फ्लर कार्ड का प्रयोग करते हुए 10 कार्यस्थलों से अधिक कार्यस्थलों से ईंधन भरवाने ग्राहकों को सम्मानित किया गया।



भातपारा में ट्रांसपोर्टर बैठक



भातपारा, उत्तीराणद में 18 दिसंबर 2013 को ट्रांसपोर्टरों की बैठक का आयोजन किया गया। इस बैठक में श्री तुशांत गोयल, वरिष्ठ बिक्री अधिकारी और श्री नीतिश कुमार, वरिष्ठ विपणन अधिकारी उपस्थित थे। बैठक में लगभग 40 ट्रांसपोर्टरों

ने भाग लिया।

संक्षिप्त प्रस्तुती के बाद ड्राइवट्रैक प्लस कॉर्पोरेट प्रोग्राम के लाभ और विशेषताओं के बारे में जानकारी दी गई। ट्रांसपोर्टरों ने सीसीएमएए एकाउंट, ईगामी की रिचार्जिंग प्रक्रिया, ईगामी संरचना, बीमा दावा प्रक्रिया और कंट्रोल कार्ड इत्यादि संबंधी सवालों का जवाब दिया गया।



जबलपुर में ट्रांसपोर्टरों की बैठक



जबलपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय ने 7 फरवरी 2014 को जबलपुर में ट्रांसपोर्टर बैठक का आयोजन किया गया। बैठक में 50 से अधिक ट्रांसपोर्टरों ने भाग लिया। ड्राइवट्रैक प्लस कॉर्पोरेट कार्ड प्रोग्राम पर ट्रांसपोर्टरों को विस्तृत प्रस्तुतीकरण दिया गया और शंकाओं का समाधान भी किया। प्रतिभागियों ने बैठक की सराहना की।



गीवा में ग्राहक बैठक



वैभव फिलिंग एटेशन, गीवा, एनएच114, जिला-जोधपुर में 2 जून 2014 को ट्रांसपोर्टरों की बैठक का आयोजन किया गया था।

श्री नीलमणी दत्त, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक, जोधपुर रिटेल क्षेत्र ने बैठक की अध्यक्षता की। बैठक का समन्वयन श्री रासीश कुमार, वरिष्ठ बिक्री अधिकारी, जोधपुर क्षेत्र; श्री पारितोष दलकोटी, वरिष्ठ विपणन अधिकारी, जोधपुर रिटेल क्षेत्रीय तथा वैभव फिलिंग एटेशन के डीलर ने किया। बैठक में गुरुरागर खगन अंचल के खगन ग्राहक, बस ऑपरेटर, ट्रक चालक सहित लगभग 45 ग्राहकों ने भाग लिया।

अपने उद्घाटन भाषण में वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक, जोधपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय ने बैठक में उपस्थित सभी ग्राहकों का स्वागत किया और राजस्थान राज्य में एचपीसीएल के रिटेल नेटवर्क संबंधी जानकारी से अवगत कराया।

वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक, जोधपुर रिटेल क्षेत्र ने राजस्थान राज्य में रिफाइंगरी सह पेट्रोकेमिकल कॉम्प्लेक्स स्थापित करने की दिशा में किए जा रहे प्रयासों के अलावा इस राज्य में होनेवाले आर्थिक बदलाव संबंधी जानकारी से अवगत कराया और विभिन्न कारोबारों की जानकारी प्रस्तुत की।

उन्होंने ग्राहकों को भारत के कोने कोने में स्थित एचपीसीएल रिटेल आउटलेटों की कार्यशील स्थिति से अवगत कराया। उन्होंने यह भी बताया कि कित्त प्रकार से ड्राइव ट्रैक प्लस कार्ड ग्राहक और एचपीसीएल के बीच महत्वपूर्ण कड़ी का कार्य कर रहा है और कित्त प्रकार से ग्राहकों को लाभान्वित कर सकता है। वरिष्ठ विपणन अधिकारी, जोधपुर ने ड्राइव ट्रैक प्लस कार्ड प्रोग्राम और डीलर ग्राहक संबंधों में इसकी भूमिका की जानकारी दी।

वरिष्ठ बिक्री अधिकारी-जोधपुर ने ग्राहकों के प्रति अपना आभार प्रकट किया और ग्राहकों को रिटेल ऑटोमेशन तथा ग्राहक उत्कृष्टता के लिए क्यू एंड क्यू (कॉलिटी एवं कांटीटी) चुनिंदा करने के लिए इसके लाभ से अवगत कराया।



DRIVETRACK PLUS FEATURES

Cashless transactions

Control over spends through CCMS

Secured transactions for peace of mind

SMS Alerts for transactions

Insurance for select customers, drivers and cleaners

Get instant & complete MIS Report

Reload your card anytime, anywhere

Pump locator with map on website

4000 Card accepting petrol pumps

24 x 7 Call Centre with toll free no.

Earn reward points and redeem for fuel, gifts & lubes

Web-based tracking system

More Control.....

More Security.....

More Value.....

More Convenience.....

DRIVETRACK PLUS FEATURES



Fuel Bhi, Fayda Bhi
Discover savings while you fuel your fleet



Central Cash Management System (CCMS)
Manage funds in your loyalty account

More Control.....

Control on fuel spends for efficient fund management

1. **Effective funds utilization through "Central Cash Management System" (CCMS)** - CCMS acts as a central account for all transactions of the User Cards
2. **Multiple Modes of CCMS Recharge** - Customer can load money into his CCMS account by paying cash to the dealer or through Electronic Fund Transfer (RTGS/NEFT)
3. **Multiple Modes of User Card Reload** - The program offers customers facility of Remote Loading on card through CCMS. Customers can also reload user cards by paying cash to the dealer
4. **Efficient Fund Management** - Allocation of fund from CCMS Account to each card through setting card-wise limits so as to optimize expenses
5. **Balance Transfer** - Excess amount lying in User Card can be transferred to the customer's CCMS account using the 'Balance Transfer' function at the EDC terminal
6. **Monitoring of transactions any time** - Customers can monitor various transactions made by user cards on website
7. **Quality and Quantity Checks** by HPCL

Tracking of Vehicles

1. **Mileage Calculation** - The program has facility of recording of odometer for the customer to calculate mileage and distance covered
2. **Real time tracking of vehicle** - Web based real time vehicle tracking - The program provides customer facility to track his vehicle

More Security.....

Secured Transactions

1. **Online Transactions** - All transactions are online with immediate availability of information
2. **Safe transactions** - Safe and secured transactions, as all transactions and validations are online
3. **Control Card for the owner and User Cards for the end users** - Separate PINs for control cards and user cards for higher security
4. **PIN based validation** - Provides added security for each transaction
5. **Individual card limits** - Customer can allocate limits to his individual user cards
6. **System generated receipts of purchase** - Customers get receipts for each transaction
7. **Secured web-log in with separate user ID and password** - Only customer or his authorized representative will be able to log-in with his unique user ID and password
8. **Transactions without manual intervention** - Fully automated transactions



Manage funds smartly

- Allocate money to cards online
- Transfer unused balances from cards



Control over transactions

- Set card limits
- Monitor usage

DRIVETRACK PLUS FEATURES



Rewards

Earn Drivestars everytime your vehicle fuels



Accounting made easy

Ready to use online reports

24 X 7 online account management through secure web log-in

1. **Access to all card usage information**
2. **Limits management for each user card** - Customers can decide and allocate limits - daily, monthly, one-time and unlimited
3. **Web based MIS reports** on fuel purchases, reward points and balances

More Value.....

More Rewards

1. **Parameter wise dynamic Drivestars (reward points)** - Customer can earn Drivestars based on quarterly spends - More spend brings more reward points
2. **Additional Drivestars (reward points) for EFT (for fleet customers, corporate customers & customers with attached vehicles)** - CCMS Recharge through EFT may entail more reward points
3. **Lube purchase at HPCL outlets** - Purchasing HP lubes enable customer earn more than 10 times of regular reward points

More Redemption Options

1. **Redeem Drivestars for FREE FUEL** - Customers can redeem Drivestars for purchase of fuel or lubes. Redemption can be done on terminal or by logging into www.drivetrackplus.com or by calling on the customer care number
2. **Gift redemption option** - Customers can avail variety of choices like Mobiles, TVs, Laptops, Gift Vouchers and many more for redeeming Drivestars in addition to option of redemption for fuel

Insurance Benefits

1. **Insurance cover for accidental death as well as total and partial permanent disabilities** for select customers and driver / helper of vehicles enrolled and active in the program

Promotional Offers

1. **Frequent Promotional offers** - By participating in such events, customer will earn more and more reward points

More Convenience.....

1. **Secure mode of carrying cash for fuel spends** - Customers need not carry hard cash. The cash is lying safely in CCMS or on the chip card
2. **Outlet locator with map on website for locating petrol pump** - Customer can plan his refill before he travels
3. **User friendly web** - Our interactive and advanced website, www.drivetrackplus.com provides customers **control, convenience and various value added services**
4. **SMS alerts** for transactions
5. **SMS based limit set** - This unique feature allows customer to set daily limit for any user card by sending a simple SMS
6. **24 X 7 customer care support** for any query / feedback
7. **Our team of Marketing Officers** are always available for any help or support



Convenience

Easy to use and secure



Recharging made easy!

Recharge your CCMS account by cash or RTGS/NEFT

Earn More Reward Points For CCMS Recharge Through EFT*

CONVENIENCE OF ELECTRONIC FUND TRANSFER (EFT) FASTER, SAFER AND HASSLE-FREE

EFT (Electronic Fund Transfer) transaction is a seamless and hassle free transaction to recharge your CCMS account online without visiting any petrol pump. You can do it at your own convenience and time. Your CCMS account will get credited latest by the very next day, though time may vary for NEFT and RTGS transactions and will be as per banking procedures. You can load money on your user cards from your CCMS account afterwards by setting limits.

In order to use the facility, you can contact our concerned Marketing Officer. You already have a control card number available with you. This is the number printed on the third line of your control card. 'HPCL' followed by your 'Control Card Number' is your virtual bank account number, to recharge your DriveTrack Plus CCMS account

If you have online banking facility, you have to add 'HPCL DriveTrack' as a beneficiary using the following details.

The details that would be required by you for NEFT/RTGS are as follows;

Beneficiary Name	HPCL Drive Track
Beneficiary A/c No.	HPCL<Controlcardnumber> e.g. for a customer with controlcard number 0123456789 the account number will be mentioned as HPCL0123456789 (there should not be any space between characters or special character in the account number)
Beneficiary Bank Name	ICICI Bank
Beneficiary Branch Name	CMS Hub
IFSC Code	ICIC000104
Type of Account	Current
Branch Address	1ST Floor, Empire Complex, 414, S.B Marg, Lower Parel, MUMBAI 400013 City: MUMBAI District: GREATER BOMBAY State: MAHARASHTRA
Branch Code	0104
9 digit MICR Code	Not Required (not a mandatory field)
Beneficiary Address	8, Shoorji Vallabhdas Marg, Ballard Estate, Mumbai 400 001

Once your bank adds this account as a beneficiary, you will receive a confirmation from them. Then, you can start EFT from your account to your CCMS account. You can also advise your bank to do NEFT / RTGS. They will do the needful.

Please contact our Marketing Officer for details

* Applicable for Fleet, Customers with Attached Vehicles & Corporate Customers only



THE SMARTER WAY TO...
**ENJOY THE STOPOVER.
ENJOY THE JOURNEY.**



Download now :

* Available only for Android users
on Google Play Store

- MILEAGE RECORDER • SERVICE REMINDER • ENGINE OIL CHANGE REMINDER
- CAR CARE TIPS • LOCATE HP OUTLET • PROMOTIONAL OFFERS • USER DETAILS

**Redeem your
Reward Points
(Drivestars) for
attractive gifts**



DriveTrack Plus has gone from strength to strength through the addition of several customer friendly features since inception.

In our continuous endeavour to provide customer oriented services, we are pleased to introduce new gift rewards for our esteemed customer as a redemption option in addition to fuel. We trust you will enjoy the wide range of options for redeeming your Drivestars.

For the complete list of gifts available for redemption & to redeem, please log in to
www.drivetrackplus.com



GIFT REDEMPTION CATALOGUE



Swiss Military Utility Toiletry Bag
86325 Drivestars



Swiss Military Premium Universal
Travel Organizer Cum Wallet
90950 Drivestars



Swiss Military Genuine Leather
Wallet
95575 Drivestars



Swiss Military Multi-Functional
Dual Light Torch
95575 Drivestars



Bonetton Duffel Bag
131407 Drivestars



Swiss Military Laptop Sling Bag
139625 Drivestars



Prestige Multi Function Graber
141550 Drivestars



Eveready Wall mounted portable
LED Lamp
146180 Drivestars



Eveready Power Bank for
Smartphones
146250 Drivestars



Portico New York Double Bedsheet
with 2 Pillow Covers
149157 Drivestars



Swiss Military World Travel Alarm
Clock
154575 Drivestars



Black & Decker Coffee Maker
167912 Drivestars



Swiss Military Carbiner Sports
Watch
169575 Drivestars



Prestige Dry Masala Grinder
172050 Drivestars



Eveready Study Lamp
191180 Drivestars

GIFT REDEMPTION CATALOGUE



Portico New York Double Bedsheet
with 2 Pillow Covers
195407 Drivestars



Eveready Solar Rechargeable
Lantern+ AC Adaptor
210000 Drivestars



Black & Decker Citrus Juicer
226060 Drivestars



Black & Decker Car Vacuum Cleaner
228050 Drivestars



Fr5 24 pc Cutlery Set
231307 Drivestars



Swiss Military Travel Body Bag
232325 Drivestars



Eveready Wall mounted portable
LED Lamp
236160 Drivestars



Crompton Greaves Primo Plus
Electric Cooler 1.8 Litres
236410 Drivestars



Eveready Power Bank for Tablets
and Smartphones
238750 Drivestars



Crompton Greaves Juicer 300W
246650 Drivestars



Eveready Study Lamp
258750 Drivestars



Swiss Military Multi-utility Travel Bag
260075 Drivestars



Bombay Dyeing Orchid Double Quilt
275411 Drivestars



Black & Decker Mini Chopper
276550 Drivestars



Tommy Hilfiger Michigan Men's
Wallet
281007 Drivestars

GIFT REDEMPTION CATALOGUE



Benetton Premium Men's Watch
284907 Drivestars



Perico Cadence Comforter
289907 Drivestars



Crompton Greaves Coffee Maker
1.5 Litres 1000 Watts
292767 Drivestars



Crompton Greaves Primo Electric
Rice-Cooker
308410 Drivestars



Black & Decker Hand-Held Vacuum
Cleaner
325800 Drivestars



Crompton Greaves 3 Jars Mixer
Grinder 500W
326500 Drivestars



Philips 2 Jar Juicer Mixer Grinder
339550 Drivestars



VIP Snybags Italy DFT 52cms
339675 Drivestars



Black & Decker 2-Slice Toaster
357550 Drivestars



Cross Century II Medalist Chrome
GT Ballpoint Pen
359682 Drivestars



Pigeon Mixer Grinders Kichenmate
Mixer
378557 Drivestars



Pigeon 3 Burner - Neptune SS LPG
Stove
378557 Drivestars



Crompton Greaves 3 Jars Mixer
Grinder 600W
380050 Drivestars



Philips 3 Jar Juicer Mixer Grinder
384550 Drivestars



Philips Thunder 2.1 Multimedia
Channel Speaker
399600 Drivestars

GIFT REDEMPTION CATALOGUE



Pigeon Rapido Touch Induction Cooktop
402550 Drivestars



Black & Decker 500W Vertical Chopper
402550 Drivestars



Philips DVD Player
402910 Drivestars



Pigeon Elegance Cook Top 3 Burner
410417 Drivestars



Prestige Turbo Function Hand Blender
411550 Drivestars



Corolle 14 Pcs Dinner Set
414425 Drivestars



Portico Eldora Comforter
428657 Drivestars



Prestige Induction Cook-Top
429550 Drivestars



Philips Induction Cooktop
438550 Drivestars



Prestige Mixer Grinder Deluxe LS
443050 Drivestars



Black & Decker Chopper Blender
443050 Drivestars



Samsonite ALBI WHEEL DUFFLE 55CM
463650 Drivestars



Black & Decker Hammer Drill Kit
471100 Drivestars



VP Skybags Riviera Strolley 55cms
487875 Drivestars



Pigeon Elegance Cook Top
523050 Drivestars

GIFT REDEMPTION CATALOGUE



VP Skybags Velocity Dlx 55cm
~~₹40000~~ **₹18000** Drivestars



Casio G-Shock Mens Watch
~~₹6000~~ **₹2000** Drivestars



Western Digital 100 GB External
Hard Disk
~~₹6000~~ **₹2000** Drivestars



Bosch G38 4800 Hard Box
~~₹20000~~ **₹8000** Drivestars



Casio Ladies Sheen Watch SH162
~~₹6000~~ **₹2000** Drivestars



Swiss Military 27" Luggage Cabin
Bag
~~₹6000~~ **₹2000** Drivestars



Pigeon Elegance Cook Top
~~₹4000~~ **₹1000** Drivestars



Philips Indoor Table Grill
~~₹4000~~ **₹1000** Drivestars



Corelle 21 Pos Dinner Set
~~₹22500~~ **₹8250** Drivestars



Bosch G38 3000R Hard Box
~~₹45000~~ **₹15000** Drivestars



Casio Ladies Sheen Watch SH120
~~₹5500~~ **₹1800** Drivestars



Casio Ladies Sheen Watch SH118
~~₹5500~~ **₹1800** Drivestars



Citizen Ladies Analog Watch
~~₹3800~~ **₹1200** Drivestars



Nokia Lumia 810
~~₹26000~~ **₹9000** Drivestars



Casio G-Shock Analog-Digital
Watch G397
~~₹7000~~ **₹2000** Drivestars



Bosch SMI Car Washer
~~₹20000~~ **₹7000** Drivestars



Corelle 30 Pos Dinner Set
~~₹22500~~ **₹8250** Drivestars



Casio G-Shock Analog-Digital
Watch G445
~~₹3800~~ **₹1200** Drivestars



Arrow GB Vacuum Wash IRB
10000
~~₹52500~~ **₹18250** Drivestars



Flying Machine GB Voucher Worth
INR 10000
~~₹20000~~ **₹6000** Drivestars



Gant GB Voucher Worth INR 10000
~~₹20000~~ **₹6000** Drivestars



US Polo Association GB Voucher
Worth INR 10000
~~₹20000~~ **₹6000** Drivestars



IZOD GB Voucher Worth INR 10000
~~₹20000~~ **₹6000** Drivestars



Nokia 710
~~₹12000~~ **₹4000** Drivestars



Nokia 7
~~₹16000~~ **₹5000** Drivestars



Citizen Men's Chronograph Watch
~~₹20000~~ **₹7000** Drivestars



Philips 2.5-Channel Soundbar
~~₹24000~~ **₹8000** Drivestars



Tommy Hilfinger Louthwood Plus
Spinner
~~₹4000~~ **₹1000** Drivestars



Philips Home Theater Combo
~~₹40000~~ **₹13000** Drivestars



Boschpark Car Audio System
~~₹60000~~ **₹20000** Drivestars

GIFT REDEMPTION CATALOGUE



Nokia Lumia 928
₹10,000 Drivetrack



Bosch Aquatak Home & Car Washer
₹12,000 Drivetrack



Blaupunkt Vehicle Bass Pack - All In One
₹10,000 Drivetrack



Citizen Ladies Watch
₹10,000 Drivetrack



Casio Edifice Men's Watch E8000
₹10,000 Drivetrack



Casio Edifice Men's Watch E8003
₹10,000 Drivetrack



Black & Decker High Pressure Washer
₹10,000 Drivetrack



Polo & PC's Travel Luggage Set
₹10,000 Drivetrack



Bosch Aquatak Plus Home & Car Washer
₹10,000 Drivetrack



Casio Edifice Men's Watch E8001
₹10,000 Drivetrack



Micromax Canvas Duo
₹10,000 Drivetrack



Blaupunkt DSP Amplifier
₹10,000 Drivetrack



Blaupunkt Mono Block Amplifier
₹10,000 Drivetrack



Philips Air Fryer
₹10,000 Drivetrack



Samsung SMD OVERSIGHTER BLACK
₹10,000 Drivetrack



Nokia Lumia 920
₹10,000 Drivetrack



Samsung Syncro Checkin 76
₹10,000 Drivetrack



Nokia Lumia 1020
₹10,000 Drivetrack



Samsung Cosmo Lite Checkin 68
₹10,000 Drivetrack



Herman Kardon Home Theatre
₹10,000 Drivetrack



Blaupunkt Active Subwoofer System
₹10,000 Drivetrack



Samsung Galaxy S4 Mini
₹10,000 Drivetrack



Samsung SBL Cubelite Checkin 88
₹10,000 Drivetrack



Citizen Men's Watch
₹10,000 Drivetrack



Samsung SBL Cubelite Checkin 76
₹10,000 Drivetrack



Nokia Lumia 920
₹10,000 Drivetrack



JBL 5.1 Channel 5.2D Home Theatre System
₹10,000 Drivetrack



Samsung Galaxy S4
₹10,000 Drivetrack



Nokia Lumia 1020
₹10,000 Drivetrack



Samsung Galaxy Note II 16" Tablet
₹10,000 Drivetrack



Highway Focus Dealer Meet on NH-5



To enhance the effectiveness of our dealer network on highways, a pilot project was launched on NH-5 by identifying 25 focus dealers from SCZ and EZ across the highway from Tada in Andhra Pradesh to Kolkata in West Bengal. This meet was organized at Visakhapatnam on 5th January, 2014. This meet was attended by Mr. DK Pattanaik, GM-East Zone; Mr. SK Suri, DGM- South Central Zone; Mr. B K Behura, Chief Manager-Highway Retailing and Loyalty Cards-East Zone; Mr. N K Chary, Chief Regional Manager – Secunderabad Retail Region; Mr. S N Ray, Chief Regional Manager – Kolkata Retail Region; Mr. M Vasanta Rao, Sr. Manager-Highway Retailing and Loyalty Cards; Mr. G.V.B. Sitaramaiah, Sr. Regional Manager-Vijayawada Retail Region, all the MOs and SOs from all concerned regions apart from selected dealers with outlets on NH-5.



इंजन ऑइल जब हो दम-दार
ऑइल चेंज क्यों करें बार-बार

API CH-4
5L

पेश है
HP मिल्की टर्बो स्टार
15W-40

• इंजन की लंबी उम्र • ऑइल ड्रेन की लंबी अवधि

ENGINE OIL JAB HO DUM DAAR
OIL CHANGE KYUN KAREN BAR BAR

API CH-4
5L

LAUNCHING
HP MILKY TURBO STAR
15W-40

• Longer Engine Life • Longer Oil Drain Period



Dealer Meet at Kolkata



An exclusive dealer meet on Loyalty Programme was conducted on 17th June, 2014 at Kolkata Regional Office chaired by Chief Regional Manager-Kolkata Retail Region.

In his key note address, Chief Regional Manager-Kolkata Retail Region informed the group that special attention is being given to DriveTrack Plus loyalty cards programme.

During presentation on DriveTrack Plus programme, dealers were informed of the modified reward structure. Dealers were sensitized on requirement of outstanding customer service. New opportunities for business were discussed, where feedback of the dealers were also taken. Gift reward was well appreciated by Dealers.

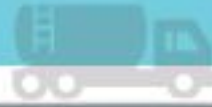
Such dealer meets are conducted with an objective to provide outstanding customer service at HPCL retail outlets.

इलाहाबाद में डीलर बैठक



इलाहाबाद में 5 मार्च 2014 को डीलर बैठक का आयोजन किया गया जिसमें आगरा, कन्नौज, मुगलसराय और पटना से 30 डीलरों ने भाग लिया। संबंधित विखी अधिकारी और विणग अधिकारी भी बैठक में उपस्थित थे। श्री विणग कुमार सिंह, उप प्रबंधक-विखी, इलाहाबाद ने बैठक में सभी का स्वागत किया, इसके बाद सभी डीलरों ने संक्षेप में अपना परिचय दिया। सुश्री निधि गुप्ता ने ड्राइवट्रैक प्लस पर प्रस्तुति दी और नए ड्राइवट्रैक प्लस टर्मिनल पर प्रत्यक्ष प्रशिक्षण भी दिया गया। खुले तौर पर डीलरों से कई प्रश्न पूछे जिसका संतोषजनक जवाब दिया गया। श्री अमरेश कुमार, कॉन्को अधिकारी इलाहाबाद ने धन्यवाद ज्ञापन किया। इस प्रकार की बैठकों के आयोजन एचपीसीएल रिटेल आउटलेट में आगेवाले ग्राहकों को उल्लेखनीय सेवा प्रदान करने के लिए माहौल तैयार करना है।





M. Rajaiah & Co, Balkonda, an outlet located on NH-7 in Andhra Pradesh

M. Rajaiah & Co, Balkonda is a high diesel selling outlet under South Central Zone and is located at Balkonda Village, Adilabad District, Andhra Pradesh on NH-7.

The outlet is operated by the dealer, Mr. Angarekula Narahari, who is fully involved in day-to-day activities. He regularly visits various transport hubs for maintaining relationship. He has volume contributions from South as well as North based customers, which is a true model of a Highway outlet.

Apart from all the regular facilities extended by all highway outlets, the outlet is equipped with the following additional customer centric amenities :

- Exclusive restaurant for South based customers (Tamil Nadu Dhabha)
- Exclusive restaurant for North based customers (Gwalior Dhabha)
- A full-fledged 'Provision Stores' to take care of all drivers/cleaner's basic requirements like rice, vegetables, stoves, utensils, general kirana items, mobile recharge etc.
- Volume based incentives throughout the year to the drivers and festival gifts to customers



M/s M Rajaiah & Co has one of the highest DriveTrack Plus volumes under the Zone. He is one of the focus highway dealers on NH-7 and encourages highway networking on this important National Highway.

दक्षिण मध्य अंचल के अंतर्गत यह डीलर की सर्वाधिक बिक्री करनेवाले आउटलेटों में से एक है और एनएच-7 पर बालकोंडा गांव, अदिलबाद जिला, आंध्र प्रदेश में स्थित है।

यह आउटलेट डीलर श्री अंगरेकुला नरहारी द्वारा प्रचालित किया जाता है, जो स्वयं इलाकी दैनिक गतिविधियों में शामिल रहते हैं। संबंधों को सुदृढ़ करने के लिए वे नियमित रूप से उत्तर और दक्षिण भारत में स्थित विभिन्न ह्रांसपोर्ट हब जाते हैं। इनके पास दक्षिण और उत्तर स्थित ग्राहकों से बॉल्यूम योगदान प्राप्त होता है जो विटी रिटेल आउटलेट का सही आधार है।



सभी हाइवे आउटलेटों द्वारा प्रदान की जानेवाली निम्नलिखित सुविधाओं के अलावा यह आउटलेट निम्नलिखित अतिरिक्त ग्राहक केन्द्रित सुविधाओं से सज्जित है :

- दक्षिण भारतीय ग्राहकों के लिए रेस्टॉरेंट (तमिल नाडु डबा)
- उत्तर भारतीय ग्राहकों के लिए रेस्टॉरेंट (गुजरात डबा)
- सभी क्राइमरों/क्लीनरों की मुझ आवश्यकताओं जैसे, भावल, सब्जी, रसोय, बर्तन, सामान्य किराने का सामान, मोबाइल रिचार्ज इत्यादि के लिए प्रोविसन स्टोर।
- क्राइमरों के लिए वर्ष भर बॉल्यूम आधारित प्रोमोशन और ग्राहकों को त्यौहार उपहार

वेस्टर्न एम राजैया एंड कंपनी के पास अंचल के अंतर्गत सर्वाधिक क्राइमरों का पैरा वॉल्यूम है। वे एनएच 7 पर हाइवे डीलरों पर अधिक ध्यान देते हैं और इस महत्वपूर्ण हाइवे पर हाइवे नेटवर्क को प्रोत्साहित करते हैं।

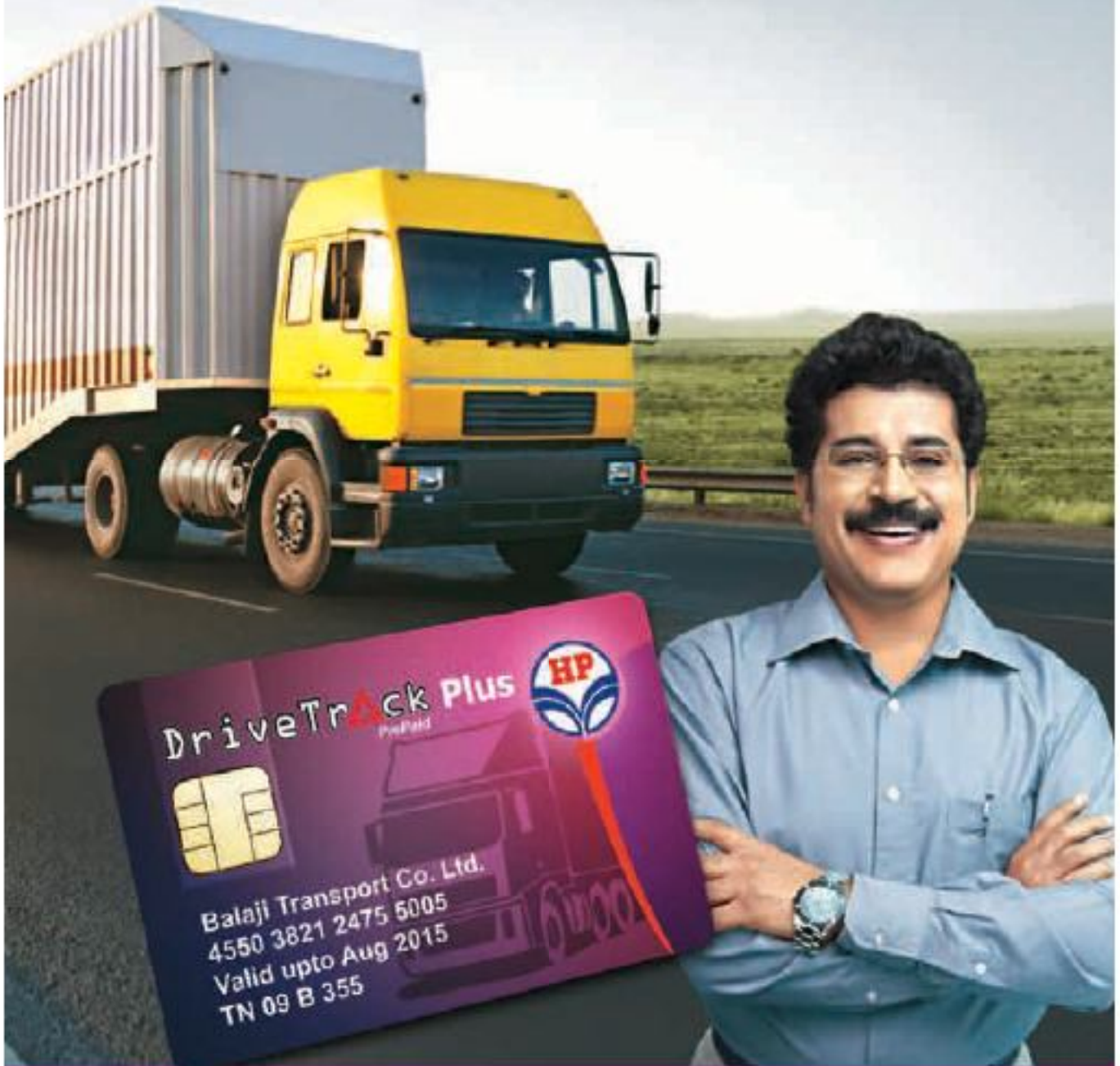




DriveTrack Plus | HPCL Fleet Card
PrePaid

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

CONTROL KA WAADA. INSURANCE KA FAAYDA.



FUEL MANAGEMENT • CASHLESS AND SECURED TRANSACTIONS
• REWARD POINTS • INSURANCE FOR DRIVERS AND HELPERS • SMS ALERTS