



Fully LOADED



DriveTrack Plus



DriveTrack Plus 
PrePaid



Balwant Transport Co. Ltd.
4550 3821 2475 5005
Valid upto Aug 2015
UP 09 B 355



प्रिय ग्राहक,

हमें खुशी है कि आप हमारे सम्माननीय ड्राइव ट्रेक प्लस ग्राहक हैं और आपके सतत समर्थन के लिए धन्यवाद।

ड्राइव ट्रेक प्लस एक सशक्त प्रीपेड कार्ड है जो हमारे ग्राहकों को संपूर्ण फ्लीट प्रबंधन हल प्रदान करता है। यह फ्लीट प्रचालकों को नियंत्रण, सुगमता, सुरक्षा और आकर्षक रिवाइड प्वाइंट्स का महत्वपूर्ण संयोग ऑफर करता है। यह उन्नयनकारी भुगतान उपकरण ईंधन खपत एवं प्रचालन लागत पर महत्वपूर्ण नियंत्रण के माध्यम से फ्लीट के कुशल प्रबंधन के लिए डिजाइन किया गया है। ड्राइव ट्रेक प्लस ईंधन के कॉर्पोरेट और बल्क खरीददारों के लिए ईंधन प्रबंधन और भेंट का हल भी ऑफर करता है। ड्राइव ट्रेक प्लस कार्ड पूरे देश में फैले प्रतिभागी एच पी सी एल पेट्रोल पंपों से ईंधन और लूब्रिकेंट को खरीदने के लिए प्रयोग किए जा सकते हैं।

यह कार्यक्रम अपने आदरणीय ग्राहकों को 'अधिक नियंत्रण, अधिक सुरक्षा, अधिक मूल्य और अधिक सुविधा' उपलब्ध कराने के अपने उद्देश्य के साथ अनेक उल्लेखनीय विशेषताएँ और लाभ प्रदान करता है जैसे केंद्रीय नकद प्रबंधन, पिन आधारित सुरक्षित संव्यवहार, अंतः संवेदी सुरक्षित वेब पोर्टल, पूर्ण ऑनलाइन संव्यवहार, वेब आधारित शेष स्थानांतरण, गतिशील पैरामीटराईज्ड रिवाइडिंग, आकर्षक प्रतिदान विकल्प, आउटलेट प्रतिबंध/चयन का विकल्प, मोबाईल वेबसाइट, एस एम एस अलर्ट और सेवाएं, 24 घंटे कॉल सेंटर, बीमा लाभ, एकाऊंट क्रेडिट करने के विभिन्न तरीके आदि।

हम ग्राहकों के नियंत्रण, सुविधा एवं लाभ के लिए अनेक ग्राहक केंद्रित विशेषताएँ शामिल कर रहे हैं। अब वेब पर पेट्रोल, डिजल और ब्रांडेड ईंधनों के आर एस पी (रिटेल बिक्री मूल्य) संबंधी सभी बिक्री संव्यवहार ग्राहक के विवरणों में उपलब्ध हैं। हमने आपके प्रयोग के लिए ड्राइव ट्रेक प्लस वेबसाइट में एक एप्लीकेशन भी बनाया है, जिसे माईलेज कैलकुलेटर कहा जाता है। कृपया इस सुविधा के प्रभावी प्रयोग के लिए अपने सभी बिक्री संव्यवहारों हेतु ओडोमीटर की रीडिंग देखें।

प्रमुख ग्राहकों की त्वरित सुविधा के लिए तत्काल कार्ड शुरू किए गए हैं। हमने क्षतिग्रस्त/गुम हो गए कार्डों को तुरंत बदलने के लिए आपातकालीन प्रतिस्थापन कार्डों को भी शुरू किया है। आपकी सुविधा के लिए ड्राइवस्टार्स वैल्यू कैलकुलेटर भी विकसित किए गए हैं, जिसके प्रयोग से आप अपने खर्च/ई एफ टी मूल्यों की निविष्टियों से सकल ड्राइवस्टार्स अर्जन जान सकते हैं। टर्मिनल के माध्यम से ईंधन प्रतिदान शुरू किया गया है। अब आप टर्मिनल पर ड्राइवस्टार्स भुना सकते हैं। यह एस एम एस और वेब पर ईंधन प्रतिदान के अलावा है। अपने संव्यवहार एस एम एस अलर्ट से अब आप संव्यवहार और वाहन दोनों का पता लगा सकते हैं। प्रतिदान की प्रक्रिया को तीव्र बनाने के उद्देश्य से हमने प्रक्रिया को सरल बनाया है। अब हमने प्रमुख ग्राहकों के लिए स्वचालित प्रतिदान का प्रावधान भी रखा है।

हमें फुली लोडेड का अद्यतन अंक प्रकाशित करने में बड़ी प्रसन्नता हो रही है। हमने इसे ज्ञानवर्धक बनाए रखने की कोशिश की है और हमें आशा है कि इसे पढ़कर आप आनंदित होंगे।

डी एन कृष्णमूर्ति

उप महाप्रबंधक

एआरबी एवं लॉयल्टी काइर्स



Dear Customer,

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

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 also offers fuel management and gifting solution to corporate and bulk buyers of fuel. DriveTrack Plus card can be used for purchase of fuel and lubricants at participating HPCL petrol pumps spread across the length and breadth of the country.

This program, with its motto to provide “More Control, More Security, More Value and More Convenience” to its esteemed customers, offers host of unparalleled features and benefits like Central Cash Management System, PIN based secured transactions, interactive secured web portal, full online transactions, web based balance transfer, dynamic parameterized rewarding, attractive redemption option, option of outlet restriction/selection, mobile website, SMS alerts and services, 24 hours call center, insurance benefits, multiple modes of crediting account etc.

We have been adding various customer centric features for control, convenience and benefit of customers.

RSPs (Retail Sales Prices) of Petrol, Diesel and Branded Fuels are now available in customer statements against all sale transactions on web. We have also made an application called ‘Mileage Calculator’ live in DriveTrack Plus website for your use. Please get odometer readings captured for all your sales transactions in order to effectively use this facility.

Tatkal Cards have been launched for immediate carding of premium customers. We have also introduced Emergency Replacement Cards for immediate replacement of damaged / lost cards. Drivestars Value Calculator has also been developed for your convenience, using which you can be able to know gross Drivestars earnable, by inputting your spends/EFT values. Fuel Redemption through terminal has been launched. Now, you can redeem Drivestars on terminal. This is in addition to fuel redemption through SMS and on web. From your transaction SMS alerts, you are now able to track the transaction as well as the vehicle. In order to make redemption process faster, we have simplified the process. We now also have a provision of auto redemption for premium customers.

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



	Page
DRIVETRACK PLUS CENTER	
DriveTrack Plus Center inaugurated at Autonagar, Hyderabad	5
जालंधर में ड्राइव ट्रैक प्लस केंद्र	14
CUSTOMER CONNECT	
CUSTOMER MEET AT HYDERABAD	4-5
LPG TRANSPORTER MEET AT MANGALORE	6
TRANSPORTER MEET AT KADAPA	6
CUSTOMER MEET AT RAJAMPET	6
CUSTOMER MEETS IN BELGAUM REGION	6
SIGNING OF MOU WITH M/S MY HOME CONSTRUCTIONS PVT LIMITED	7
TRANSPORTER MEET AT MANDAMARRI	7
पलवल में ट्रॉसपोर्टर बैठक	7
REDEMPTION CAMPS IN CHANDIGARH REGION	7
जोधपुर में ग्राहक सम्मेलन व बीमा चैक प्रदान	8
CUSTOMER CONNECT BY DEALER – M RAJAIH & CO.	8
झाँसी में ट्रॉसपोर्टर बैठक	8
CUSTOMER SPEAKS	
एन आई पी एल (निरूला इन्फ्रास्ट्रक्चर प्रा. लि.)	9
NIPL (NIRULA INFRASTRUCTURE PVT. LTD.)	9
SERVICE NETWORK	
DRIVETRACK PLUS DEALER MEET AT BANGALORE	10
TOP 20 DEALERS MEET OF SOUTH CENTRAL ZONE	10
NH-9 NETWORKING MEET AT VIJAYAWADA	10
DRIVETRACK PLUS TRAINING FOR NEW DEALERS	10
भोपाल में डीलरों और एफएसएम के लिए ड्राइव ट्रैक प्लस प्रशिक्षण	14
RETAIL OUTLET PROFILE	
M/S. B MARIDESWARA RAO, MANDAMARRI	11
GIFT REDEMPTION CATALOGUE	
LATEST CATALOGUE	12
CUSTOMER PROFILE	
CARAVAN ROADWAYS	15
कैरावैन रोडवेज़	15
A 2 Z WASTE MANAGEMENT CO. PVT. LTD.	15
ए 2 झेड वेस्ट मैनेजमेंट कंपनी प्रा. लि	15
MANAGALA LAND LOOSERS & EFFECTED TRANSPORT CO-OP SOCIETY, BAGA	15

Customer Meet at Hyderabad

South Central Zone has organized a Mega Customer Meet on 16th March, 2015 at Hyderabad.

Shri S Jeyakrishnan, ED-Retail graced the occasion along with HPCL's Loyalty Cards Team from its HQO. The meeting was attended by nearly 160 major customers, mainly from Secunderabad, Vijayawada, Kadapa and Belgaum regions



and major dealers of Secunderabad Region as well as HPCL officials of Zone and Regions.

The meeting started with welcome address by Shri Ch. Srinivas, Sr. Regional Manager – Secunderabad Retail Region, informing the participants about the importance and significance of this meet. Shri VK Yadav, DGM-Loyalty Cards & ARB, HQO talked about all India loyalty cards scenario and why this is growing with the support of customers.



Shri GSV Prasad, GM-Retail, South Central Zone spoke about the marketing network of South Central Zone and latest initiatives taken by HPCL for the benefit of customers like setting up of DriveTrack Plus Centers near transport hubs.

In the key note address, ED-Retail appreciated the initiative



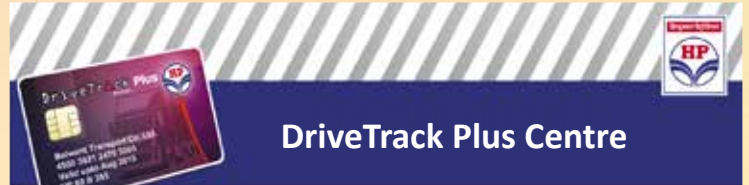
of South Central Zone for bringing all the major customers together for the meet. He informed participants that HPCL has always been on the fore-front in extending good customer service and benefits to customers. He urged them to utilize the services of HPCL's strong dealer network across all Highways and uplift their full requirement.



An impactful presentation was made by Shri V V Mandlekar, Chief Manager-Loyalty Cards, HQO on the features of DriveTrack Plus program, its latest variants, reward point structure and the competitive advantages. A presentation was also made by Shri M Vasanta Rao, Senior Manager-Highway Retailing and Loyalty Cards, South Central Zone on the strong dealer network of HPCL on major highways. HPCL outlet details and available facilities were shared with the group, separately for NH4/NH5/NH7/NH9/NH2 etc.



Existing and prospective top customers were facilitated by ED-Retail during the meeting. Mini Kiosks were made for instant redemption of DriveTrack Plus reward points, spot insurance and lubricant display. The program concluded with vote of thanks from Shri BLN Rao, Sr. Key Account Manager-Secunderabad Retail Region, followed by dinner.



DriveTrack Plus Center inaugurated at Autonagar, Hyderabad



The DriveTrack Plus center at Hyderabad was inaugurated by Shri GSV Prasad, GM-Retail, South Central Zone on 1st January, 2015. It is located on NH-9 close to Autonagar.

The inguaration was attended by many local customers, dealers and officials of our Secunderabad Retail Regional



Office. Addressing the gathering, GM-South Central Zone explained the services of DriveTrack Plus center, to all the participants. The function was also attended by local electronic and print media, who interacted with HPCL officials to know more about DriveTrack Plus center. This inaugural function

was widely covered in the local news channels as well as in new papers next day.

LPG Transporter Meet at Mangalore

A meet was conducted for all Mangalore based LPG transporters in the conference hall of Mangalore LPG Import Facility on 11th November, 2014 and attended by nearly 25 transporters. Shri M Vasanta Rao, Sr. Manager- Highway Retailing & Loyalty Cards, SCZ and Shri Mahesh Kumar Sr. Regional Manager, Mangalore Region addressed the transporters. The revised guidelines of LPG/POL Transporter's enrolment have been explained to the group.

Shri MG Naveen Kumar, Area Sales Manager, Mangalore made a presentation on the DriveTrack Plus program and explained various features including the current reward points in Kannada (local language) to all the transporters.



Transporter Meet at Kadapa

Kadapa Region has conducted a Transporters/Customer Meet at K S Shetty & Sons, Kadapa on 27th January, 2015. Shri. B. Ravinder, Manager-RE&MIS; Shri. M Rajender Kumar, Area Sales Manager, Kadapa Sales Area and Shri. G M Dinesh, Zonal Manager-Verifone attended the meet.



Initially, one to one discussions were made with the transporters and later, a presentation on DriveTrack Plus emphasizing the importance of fleet management process

comparing the reward points with competitors, was made. Many major transporters / customers as well as dealers attended the meet.

Area Sales Manager-Kadapa gave live training on DriveTrack Plus usage. Manager-RE and MIS explained about user-friendly DriveTrack Plus website for generating reports (day-wise, monthly etc), updation of the address, redemption of Drivestars thru web to the customers, who were present.



Customer Meet at Rajampet



Transporter/customer Meet was organised by Kadapa Regional office at Rajampet village during July'14, which is close to a cement belt. This meet was attended by nearly 40 transporters.

Manager-RE and MIS of Kadapa Region, Shri B Ravinder made a full presentation on the DriveTrack Plus program and explained various features including the current reward points. Zonal Manager of Verifone, Shri Dinesh M Rao also attended the meet and stressed upon the benefits of the Loyalty Card Program and shared the details of all field officials under Kadapa region.

Customer Meets by Belgaum Region

South Central Zone had taken an initiative of running a campaign called "Meet Our Customer" during 1st to 15th November 2014. Regional Managers, Sales Officers and MOs have met customers and revived the customer connect thru this drive.

Belgaum Region has conducted meets at some of the retail outlets.



M/s. Shetkari Petroleum is located on Belgaum-Kolhapur border on NH-4. With MEET OUR CUSTOMER DRIVE initiative, Shri S S Patil, Chief Regional Manager, Belgaum Retail Region, Shri Q Gaffar, Sales Officer, Belgaum and Shri Gaurav Malik, MO, Belgaum Region along with dealer visited customers. There were one to one interactions where specific needs and aspirations of individual customers towards dealer and HPCL were addressed.

M/S Vaishnavi Petroleum, is located on NH13 and is the highest selling retail outlet in trading area. Shri P T Rao, Sr. Sales Officer and Shri Gaurav Malik, MO-Belgaum RO and the dealer arranged for a transporter meet in the outlet. The opportunity was also taken to resolve queries on redemptions, outlet mapping other areas etc., for the benefit of customers.



Signing of MOU with M/s My Home Constructions Pvt. Ltd.



M/s My Home Constructions Pvt.Ltd. is the largest EFT customer in India under DriveTrack Plus program. This is

a fast growing conglomerate and is based in Hyderabad. They have presence in construction, cement, power, consultancy, education etc. We have enrolled this firm in Feb'2013 in the DriveTrack Plus loyalty card program.

To strengthen our business relationship with this corporate customer, HPCL has signed an MOU with them on 31st Mar'15. The MOU was signed by Shri P Kaushik Rao, Head-Road Logistics of MHCPL and Shri GSV Prasad, GM-Retail, South Central Zone of HPCL. The ceremony was also attended by Shri M Vasanta Rao, Sr. Manager-Highway Retailing and Loyalty Cards, South Central Zone and Mr. Dinesh M Rao, Zonal Business Manager-Verifone.



Transporter Meet at Mandamarri

A Transporter meet was organized in the Coal Mines transport hub of Mandamarri under Secunderbad Retail Region during October 2014. The meeting was attended by many customers



and dealers from Adilabad and Nizamabad along with Sales Officers, Shri Vinay Sandeep and Shri Islavath Sammaiah.

OTC cards were launched by Shri BLN Rao, Sr. Manager-Marketing (Key Accounts), Secunderabad Retail Region, who also made a presentation on DriveTrack Plus to all the participants. All single truck owners were very happy with the launch of OTC (Over The Counter) card and the insurance benefit associated with the card.



पलवल में ट्रांसपोर्टर्स बैठक

पलवल शहर में एचपी मै. मोती राम एंड संस एक पचास साल से भी पुराना पम्प है, जो की गुणवत्ता व माप के लिए शहर में वर्षों से ग्राहकों का पसंदीदा पम्प रहा है।

दिनांक 12 दिसम्बर 2014 को मे एचपी मोती राम एंड संस पर एक ट्रांसपोर्टर्स की बैठक का आयोजन किया गया, जिसमें मोती राम एंड संस पेट्रोल पम्प के ग्राहक व पलवल के सभी बड़े ट्रांसपोर्टर्स ने भाग लिया। बैठक में डीलर श्री रजत के साथ श्री जयदेव, श्री कमल कुमार, श्री महावीर सिंह, श्री राकेश सिंह, श्री मदन लाल, श्री राज पाल एवं अन्य ट्रांसपोर्टर्स मौजूद थे।

वरिष्ठ बिक्री अधिकारी, श्री आशीष वर्मा और वरिष्ठ मार्केटिंग अधिकारी, श्री प्रशांत वर्मा ने सभी ट्रांसपोर्टर्स से बातचीत की एवं उन्हें एचपी पेट्रोल पम्पो पर मिलने वाली



सुविधाओं के बारे में जानकारी दी। श्री आशीष वर्मा ने उनसे पम्प पर सुविधाओं के बारे में ग्राहकों की राय ली। श्री प्रशांत वर्मा ने ड्राइव ट्रेक प्लस कार्ड के बारे में जानकारी दी व इस कार्ड से मिलने वाली सुविधायों व फायदों के बारे में बताया।

सभी ट्रांसपोर्टर्स ने ड्राइवर, हेल्पर व ट्रांसपोर्ट मालिक को दिये जाने वाले इन्श्योरेंस सुवीधा की सराहना की।

Redemption Camps in Chandigarh Region



Handing over of DriveTrack Plus redemption token to ADKM Transport Union Pradhan, Shri Balak Ram Sharma by Sr. Manager-Marketing (Key Accounts) at Darlghat



Handing over Redemption Gifts to TARA BROTHERS by Sr. Manager-Marketing (Key Accounts) at ESS VEE Filling Station, Mohali



Handing over DriveTrack Plus fuel redemption token to a customer by Sr. Manager-Marketing (Key Accounts) at Sai Petroleum, Bagla, near Mandi



Handing over redemption gift to a fleet customer by Sr. Manager-Marketing (Key Accounts) at Sai Petroleum, Bagla, Near Mandi



Customer Connect by Dealer - M Rajaih & Co.

M/s M Rajaih & Co. is the highest Diesel selling outlet in South Central Zone and located at Balkonda Village, Adilabad District, Telengana State on NH-7.

A visit was made by the dealer, Shri Narahari during September 2014, along with Shri M Vasanta Rao, Sr. Manager-Highway Retailing & Loyalty Cards,



South Central Zone to meet customers and enhance customer connect. The team interacted with lot of existing customers and their queries on redemption etc. were resolved. Customers were pleased with the visit of this team and also with the service level at the outlet.

जोधपुर में ग्राहक सम्मेलन व बीमा चैक प्रदान

सतर्कता जागरूकता सप्ताह के अवसर पर तथा स्वच्छ भारत अभियान के महत्व पर प्रकाश डालने के लिए 28 अक्टूबर, 2014 को एनएच 14, जिला-पाली पर विमल विकास केंद्र, सादेराव में एक ग्राहक सम्मेलन आयोजित किया गया ।



सम्मेलन का उद्देश्य एचपीसीएल रिटेल ग्राहकों को स्वच्छता की आवश्यकता को जीवन शैली के रूप में स्वीकार करने और दैनिक प्रचालन या व्यापारिक व्यवहार के दौरान सतर्कता के महत्व को भी रेखांकित करना था । इस कार्यक्रम में स्वर्गीय झाइवर श्री जगन्नाथ की पत्नी (श्रीमती प्रेम देवी) को 1 लाख रूपए के बीमा का चेक देना भी शामिल था ।

सम्मेलन की अध्यक्षता श्री नीलमणि दत्त, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक, जोधपुर रिटेल क्षेत्र ने किया और श्री भारत काटकर, उप प्रबंधक-बिक्री तथा श्री परितोष दालाकोटी, वरिष्ठ विपणन अधिकारी-जोधपुर रिटेल क्षेत्र ने इसमें सहयोग दिया । पाली रिटेल बिक्री क्षेत्र के अंतर्गत एन.एच-14 के डीलरों एवं बहुत से अधिकारीगण भी इस सम्मेलन में उपस्थित थे । सम्मेलन में 40 से ज्यादा बस प्रचालक, ट्रैक्टर एवं ट्रैक्टर मालिकों



झाँसी में ट्रांसपोर्टर बैठक

झाँसी में उप महाप्रबंधक, उत्तर मध्य अंचल की अध्यक्षता में ट्रांसपोर्टर बैठक आयोजित की गई। बैठक में मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक, आगरा रिटेल क्षेत्र भी उपस्थित थे। आसपास के क्षेत्रों से 45 ट्रांसपोर्टर और कई अन्यो ने बैठक में भाग लिया। उप महाप्रबंधक, उमअं ने झाँसी में ओटीसी कार्ड (ओवर दी काउंटर) का विधिवत उद्घाटन किया ।



ने भाग लिया ।

अपने उद्घाटन संबोधन में श्री काटकर ने सम्मेलन में उपस्थित सभी ग्राहकों का स्वागत किया और राजस्थान राज्य में एचपीसीएल के रिटेल नेटवर्क शक्ति के बारे में बताया ।

सम्मेलन को श्री दत्त ने विस्तृत रूप से संबोधित किया, एचपीसीएल द्वारा चलाए जा रहे विभिन्न व्यापारिक गतिविधियों की रूपरेखा प्रस्तुत की एवं दैनिक जीवन में सतर्कता के महत्व पर प्रकाश डाला । उन्होंने व्यापार परिचालन के साथ साथ जीवन में स्वच्छता के अनुपालन पर भी बल दिया । उन्होंने भारत के हर नुककड़ एवं नाके पर एचपीसीएल के रिटेल आऊटलेटों की रणनीतिक उपस्थिति के बारे में भी ग्राहकों को बताया । उन्होंने यह भी जोर देकर बताया कि कैसे झाइव ट्रैक प्लस कार्ड ग्राहक एवं एचपीसीएल के एक महत्वपूर्ण लिंक के रूप में कार्य करता है और कैसे इससे ग्राहकों को लाभ होता है ।

उन्होंने लॉयल्टी कार्ड प्रोग्राम के बीमा लाभ से संबंधित बातों को भी ग्राहकों को बताया और श्रीमती प्रेम देवी को एक लाख रूपए का बीमा दावा चैक सौंपा, जिनके पति का एक सड़क दुर्घटना में मृत्यु हो गई थी और वे झाइव ट्रैक प्लस कार्ड धारक थे।

बाद में, झाइव ट्रैक प्लस लॉयल्टी कार्ड प्रोग्राम तथा डीलर-ग्राहक सहयोग में इसकी भूमिका के बारे में श्री दालाकोटी ने विस्तार से बताया, जिसमें निम्नलिखित विषयों पर चर्चा की गई :

1. झाइव ट्रैक प्लस कार्ड संरचना-कंट्रोल कार्डस एवं यूजर कार्डस
2. कार्ड कार्यविधि (नकद/सीसीएमएस निष्पादन)
3. केंद्रीय नकद प्रबंधन प्रणाली तथा निधि प्रबंधन में इसका उपयोग
4. ईएफटी - यह कैसे अतिरिक्त रिवाइड द्वारा ग्राहकों के मार्जिन में वृद्धि करता है
5. बीमा संबंधित लाभ
6. सिल्वर, गोल्ड, प्लैटिनम एवं क्लब ग्राहकों के लिए स्लैब-वाइज रिवाइड संरचना
7. पंजीकरण प्रक्रिया तथा पंजीकरण के लिए आवश्यक दस्तावेज
8. वाहन ट्रैकिंग

उपस्थित ग्राहकों ने भी झाइव ट्रैक प्लस कार्ड बीमा लाभ के माध्यम से दुर्घटना में मृत्यु होने पर मृतक परिवार की सेवा के लिए एचपीसीएल के प्रयास के प्रति कृतज्ञता व्यक्त किया, सम्मेलन को अग्रणी समाचार पत्रों द्वारा भी प्रकाशित किया गया ।



एनआईपीएल (नरुला इन्फ्रास्ट्रक्चर प्रा. लि.)

एनआईपीएल (नरुला इन्फ्रास्ट्रक्चर प्रा. लि.) हमारा एक मुख्य ग्राहक है एवं जेआईएस समूह का एक अंग है। 1948 में स्थापना के बाद उन्होंने डेयरी के एकमात्र व्यापार से शुरुआत करते हुए वर्तमान में आयरन फाउन्ड्री, संरचनात्मक निर्माण, उच्च शिक्षा, परिवहन, ऊर्जा, सूचना प्रौद्योगिकी तथा दूरसंचार आधारभूत संरचना जैसे विविध व्यापार क्षेत्र में अपना विस्तार किया है।

श्री शैलेन्द्र एनआईपीएल के महाप्रबंधक हैं, तथा वे लखनऊ में स्थित हैं। उन्हें दूरसंचार क्षेत्र में 8 वर्षों का अनुभव है तथा वे एनआईपीएल के साथ पिछले 3 वर्षों से जुड़े हैं।



NIPL (Narula Infrastructure Pvt. Ltd.)

NIPL (Narula Infrastructure Pvt. Ltd.) is one of our major customers and is a wing of "JIS Group", which was established in 1948, having diversified from a single business of Dairy to the field of Iron Foundry, Structural Fabrication, Higher Education, Transports, Energy, IT and Telecom Infrastructure.

Mr. Shailendra, GM-Operations of NIPL for Northern region is based at Lucknow. He has about 8 years experience in Telecom sector and his association with NIPL is since last three years.





DriveTrack Plus dealer meet at Bangalore

Recently an exclusive DriveTrack Plus dealer meet was organized by Bangalore Region. The meet was attended by 40 major dealers as well as HPCL's Sales Officers and COMCO officers. During the welcome address, Shri Rajiv Goel, Chief Regional Manager, Bangalore Retail Region explained to dealers the importance of DriveTrack Plus Loyalty Cards Program and the need to enhance customer service in this dynamic market scenario.



Shri M. Vasanta Rao, Senior Manager- Highway Retailing and Loyalty Cards, South Central Zone emphasized on the need to utilize the DriveTrack Plus program in enhancing their diesel volumes. Other topics covered were the importance of 24x7 card acceptability and the necessity of giving loyalty benefits to the existing customers.

Ms. Sonali Jain, Marketing Officer of Bangalore Region gave a detailed presentation on DriveTrack Plus program and explained the reward structure. The meet was well appreciated by dealers and dealers assured their fullest participation in Loyalty Card program for improved customer service.

Top 20 dealers meet of South Central Zone

HPCL's South Central Zone took the initiative of conducting a brain storming session of top 20 HSD dealers from the zone on 17th November, 2014. The meeting was chaired by Shri GSV Prasad, GM-Retail, South Central Zone along with zonal team and three Regional Managers.



Presentations were made by Sr. Manager - RE & MIS and Sr. Manager - Highway Retailing & Loyalty Cards, on the current scenario

and the expectations from dealers in addition to sharing the new features implemented in DriveTrack Plus program. Three separate presentations were made by dealers. GM-Retail addressed the dealers and motivated them to enhance customer service.

NH-9 Networking Meet at Vijayawada

For enhancing the highway networking on NH-9, which is one of the important national highways under SCZ, a meeting of focus dealers has been organised in the conference hall of Vijayawada Regional Office. Around 10 focus dealers of NH-9 along with DriveTrack Plus dealers of Vijayawada, Guntur and Machilipatnam sales areas attended the meet.

Shri M Vasanta Rao, Sr. Manager- Highway Retailing & Loyalty Cards, SCZ addressed the gathering and shared the dealer wise DriveTrack Plus performance of Vijayawada region stressing upon the importance of enhancing the EFT spends in the region. He also stressed upon with them the need of highway networking on NH 9 and shared the current year performance of NH 9 outlets.

Shri G Sitaramaiah, Sr. Regional Manager, Vijayawada Region emphasized the need to utilize DriveTrack Plus program by the dealers to get additional volumes thru solicitation of new customers. Shri BLN Rao, Sr. KAM, Secunderabad Region made a full presentation on the DriveTrack Plus program and explained various features including the current reward structure.



DriveTrack Plus training for new Dealers



As a part of new dealer development program, South Central Zone organized two weeks' training program for 25 dealers across all Karnataka Regions at Mangalore between 1st November to 15th November 2014.

Shri M Vasanta Rao, Sr. Manager - Highway Retailing & Loyalty Cards, South Central Zone gave a two hour presentation on Loyalty Cards Program to all these dealers and explained about various benefits associated with the program both for customers as well for dealers.



HPCL Retail Outlet - B Marideswara Rao, Mandamarri



M/s. B Marideswara Rao is a HPCL retail outlet commissioned at the year 1985 and is located at Mandamarri village of Adilabad District in the state of Telengana. Shri K. Ramesh Kumar is the proprietor this outlet. He is a full time working dealer and involves himself in all outlet activates. The dealer is also involved in all Corporation's initiatives like SOP,

ODMT, as well as DriveTrack Plus program. The dealer enjoys wide reputation in Adilabad District and is known for humbleness. He has helped in spreading awareness among customers on DriveTrack Plus cards.

This outlet is on SH-1, the biggest State highway in Telengana. The outlet has ample place for parking. The dealer had constructed training room for conducting various customer centric programs like Driving Training for Drivers etc.

The dealers takes extra efforts in business solicitation and enrolls customers regularly.

Social Activities:

1. Pure Mineral Mater - Dealer has constructed a WATER PLANT and gives pure mineral water to the customers for Rs 5/- for 20 litres, which is well appreciated by the local and highway customers .
2. Free Meal – He provides free meal (ANNADAANAM) to poor and needy people once in two months.
3. Dealer conducts social activities like eye camps etc.

























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

			
American Tourister Shade Spinner 497125 Drivestars	Arrow Gift Voucher Worth INR 1000 87650 Drivestars	Arrow Gift Voucher Worth INR 10000 852650 Drivestars	Black & Decker 2 Slice Toaster 357550 Drivestars
			
Black & Decker Citrus Juicer 176050 Drivestars	Black & Decker Citrus Juicer 226050 Drivestars	Black & Decker Coffee Maker 167912.5 Drivestars	Black & Decker Hammer Drill Kit 471100 Drivestars
			
Blaupunkt Vehicle Bass Pack - All Inclusive 1186000 Drivestars	Bosch Aquatak Home & Car Washer 1133410 Drivestars	Bosch Aquatak Plus Home & Car Washer 1299910 Drivestars	Bosch GSB 45GRE Hard Box 560500 Drivestars
			
Eveready Solar Rechargeable Lantern- AC Adaptor 210000 Drivestars	Eveready Study Lamp 191160 Drivestars	Eveready Study Lamp 258750 Drivestars	Eveready Wall mounted portable LED Lamp 146160 Drivestars
			
IZOD Gift Voucher Worth INR 10000 852650 Drivestars	JBL Home Cinema 2.1 Soundbar with Wireless Subwoofer 3184100 Drivestars	Maharaja WhiteLine 520 Mixer Grinder (3 Jars) 330910 Drivestars	Maharaja WhiteLine Smart Chef Happiness 600-Watt Food Processor 647910 Drivestars



MobiTron Aeon Surge Slim Duo 5000 mAh Power Bank
223410 Drivestars



MobiTron Dynabass Waterproof Bluetooth Speaker
205410 Drivestars



MobiTron Swing Portable Bluetooth Speaker
367410 Drivestars



Nokia Lumia 630 Dual Sim
1087410 Drivestars



Nokia Lumia 830
2806410 Drivestars



Black & Decker 2 Slice Toaster
243550 Drivestars



Philips Home Theater Combo
969010 Drivestars



Philips Induction Cooktop
438550 Drivestars



Pigeon 3 Burner - Neptune SS LPG Stove
378557.5 Drivestars



Pigeon Elegance Cook Top
606887.5 Drivestars



Pigeon Elegance Cook Top
523050 Drivestars



Black & Decker Hand-Held Vacuum Cleaner
325800 Drivestars



Samsonite ALBI WHEEL DUFFLE 55CM
463650 Drivestars



Samsonite B-Lite Spinner
945750 Drivestars



Samsonite Cosmoletta Checkin 68
2195250 Drivestars



Samsonite SBL Cubette Checkin 68
2787250 Drivestars



Samsonite SBL Cubette Checkin 76
3240500 Drivestars



Bosch GSB 500RE Hard Box
634500 Drivestars



Signorware Serving Tray Set of 3 pieces
38950 Drivestars



Signorware Spicy Magic
49400 Drivestars



Signorware Wonder Bowl Set of 4
71325 Drivestars



Swiss Military 20" Luggage Cabin Bag
634575 Drivestars



Swiss Military Carabiner Sports Watch
178825 Drivestars



Eveready Wall mounted portable LED Lamp
236160 Drivestars



Tupperware Executive Lunch Box
97575 Drivestars



US Polo Association Gift Voucher Worth INR 1000
87650 Drivestars



US Polo Association Gift Voucher Worth INR 10000
852650 Drivestars



Victorinox Barcelona Leather Mens Wallet
313950 Drivestars



Victorinox Chrono Classic Gents Watch
4160750 Drivestars

& many more...

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

www.drivetrackplus.com



भोपाल में डीलरों और एफएसएम के लिए ड्राइव ट्रैक प्लस प्रशिक्षण

भोपाल क्षेत्रीय कार्यालय ने 12 जनवरी 2015 को ड्राइवट्रैक प्लस डीलरों और एफएसएम के लिए भोपाल क्षेत्रीय कार्यालय में ड्राइव ट्रैक प्लस प्रशिक्षण कार्यक्रम का आयोजन किया। यह कार्यक्रम श्री अशोक पिंगले, प्रबंधक-विपणन; श्री निनान वर्गीस, एएसएम, सेहोर सेल्स एरिया और श्री सुमित गुप्ता, उप प्रबंधक-बिक्री, भोपाल द्वारा आयोजित किया गया।



ड्राइव ट्रैक प्लस की सभी विशेषताओं से विस्तारपूर्वक अवगत कराया गया और टर्मिनल प्रचालन का व्यावहारिक प्रशिक्षण भी प्रदान किया गया।

बेहतर ग्राहक सेवा के लिए डीलरों के बीच जागरूकता का निर्माण करने के लिए भारत भर में इस प्रकार के प्रशिक्षण कार्यक्रमों का अकसर आयोजन किया जाता है।



DriveTrack Plus Centre

जालंधर में ड्राइव ट्रैक प्लस केन्द्र



जालंधर रिटेल क्षेत्र ने ग्राहक सेवा के लिए 17.12. 2014 को एचपीसीएल रिटेल आउटलेट मेसर्स जालंधर पेट्रोल सर्विस स्टेशन में ड्राइवट्रैक प्लस केन्द्र शुरू किया। यह केन्द्र ट्रांसपोर्ट नगर, जालंधर में स्थित है।

यहां टर्मिनल कार्यव्यवहार के लिए ड्राइव ट्रैक प्लस टर्मिनल लगाया गया है। ये ग्राहकों के प्रश्नों का समाधान भी करेगा। यहां कार्ड संबंधी प्रचालन और रिडेम्शन प्रक्रिया के लिए एक कार्यकारी अधिकारी उपलब्ध रहेगा।

HP
ENGINE OIL
YOUR ENGINE'S ENGINEER

LARGEST RANGE OF HIGH-PERFORMANCE LUBRICANTS

- AUTOMOTIVE OILS
- GEAR OILS
- GREASES
- COOLANTS
- BRAKE FLUIDS
- INDUSTRIAL OILS
- SPECIALTIES



कैरावैन रोडवेज़

कैरावैन रोडवेज़ चंडीगढ़ क्षेत्र के अंतर्गत नामांकित प्रिमियम ग्राहक है, जिसके पास 200 से अधिक वाहनों का फ्लीट है और बड़े निगम कार्यालयों के लिए प्रमुख कंटेनर प्रचालक है। श्री सुभाष चंदर गुप्ता लुधियाना स्थित प्रधान कार्यालय में निदेशक हैं। वे कैरावैन रोडवेज़ के प्रेरक हैं और लुधियाना और संगरूर ट्रांसपोर्ट हब के ट्रांसपोर्ट व्यवसाय समुदाय में अपनी विशेष पहचान रखते हैं।

वे एचपीसीएल के साथ 2007 से जुड़े हुए हैं। ग्राहक हमारे "ड्राइव ट्रेक प्लस" लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम से खुश हैं और ईनामी कार्यक्रम से बहुत लाभान्वित हुए हैं। इन्होंने ड्राइवरों/क्लीनरों की बीमा सुविधा और भुगतान के इएफटी मोड पर ईनामी लाभ की भी सराहना की है।



Caravan Roadways

Caravan Roadways is a premium customer enrolled under Chandigarh Region with a fleet size of more than 200 vehicles and is a major container operator for large corporates. Shri Subash Chander Gupta is the Director based at its Head Office at Ludhiana. He is the driving force of Caravan Roadways and is well connected in the transport business circles in Ludhiana & Sangrur transport hubs.

His association with HPCL dates back to 2007. Customer is happy with the Loyalty Card Program, Drive Track Plus and has been hugely benefitted from the reward program. He has appreciated the Insurance Benefits to Drivers/Cleaners and reward benefits on EFT mode of payments.

ए2झेड वेस्ट मैनेजमेंट कंपनी प्रा.लि

ए 2 झेड वेस्ट मैनेजमेंट कंपनी प्राइवेट लिमिटेड चंडीगढ़ क्षेत्रीय कार्यालय के साथ नामांकित प्रिमियम ग्राहक है, जिसके पास 120 से अधिक वाहनों का फ्लीट है। कंपनी को लुधियाना महानगर पालिका निगम द्वारा लुधियाना शहर में सॉलिड वेस्ट मैनेजमेंट ट्रीटमेंट के लिए कॉन्ट्रैक्ट दिया गया है।

हाल ही में हमने लुधियाना में ग्राहक से नव वर्ष की शुभकामनाएं देने के लिए सद्भावना भेंट की और उनकी उपस्थिति में ईनामी अंक रीडिम किए।

ग्राहक "ड्राइव ट्रेक प्लस" प्रोग्राम से बेहद प्रसन्न है और लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम के नकद कार्यव्यवहार/ल्युब ऑयल खरीद पर अतिरिक्त छूट/भुगतान के इएफटी मोड जैसे लाभ से खुश है।



A2Z Waste Management Company Pvt. Ltd.

A2Z Waste Management Company Pvt Ltd is a premium customer enrolled in Chandigarh Region with fleet size of more than 120 vehicles and has been awarded contract for solid waste management treatment of Ludhiana city by Ludhiana Municipal Corporation.

The fleet will uplift wastage across Ludhiana city and carry the same to dumps for treatment. Recently, we have met the customer at Ludhiana on courtesy call to hand over new year complimentary and redeemed the reward points in his presence.

Customer expressed his satisfaction upon enrollment in our Loyalty Card Program with benefits in terms of cash handling, additional reward points on lube purchases, additional reward benefits thru EFT mode of payments.

Mangala Land Losers & Effected Transport Co-op Society, Baga

Mangala Land Losers & Effected Transport Co-op Society, Baga is a major transport union, operating for Jaypee Cements Plant at Bagga and was recently enrolled in DriveTrack Plus program under Shimla Region. The union has more than 1300 vehicles and mostly constitute single truck owners.

Customer is happy with Q&Q initiatives of HPCL and is a loyal customer of our retail outlet, M/s Yashwardhan HP Centre, Kharsi under Bilaspur District, Himachal Pradesh.

For the customer, loyalty reward benefits and insurance coverage to drivers/cleaners is of great help to drivers/helpers in the hilly region.

Customer has converted to EFT mode of payments for fuel upliftments and is getting the reward program benefits, which is being shared with union members.



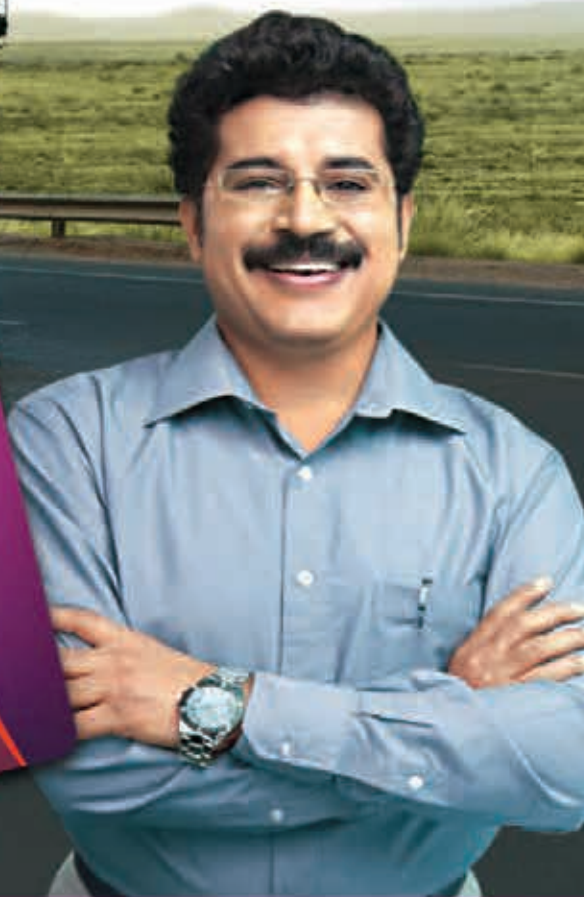
Shri Hans Raj Chauhan, Secretary, The Mangal Land Losers & Effected Transport Co-op Society Ltd, Baga being handed over new year complimentary during courtesy call by Shri Shridhar Pulei, Sr. Manager-Key Accounts, Chandigarh Region & Shri. Gopal Das, ASM, Shimla.



DriveTrack Plus | HPCL Fleet Card
PrePaid

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

कंट्रोल का वादा. इंश्योरन्स का फायदा.



इंधन प्रबंधन • नकद-रहित और सुरक्षित • रिवार्ड्स पॉइंट्स
ड्राइवर्स और हेल्पर्स के लिए इंश्योरन्स • SMS अलर्ट्स