

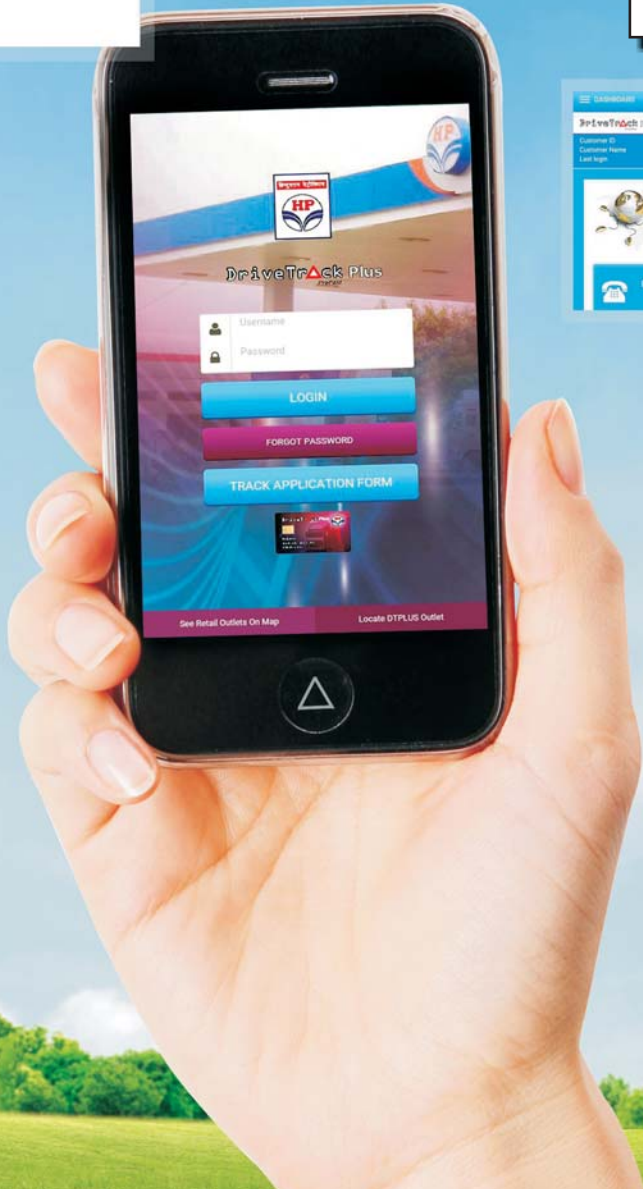
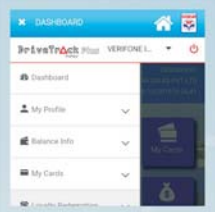


Fully LOADED



DriveTrack Plus

Drive Track Plus Mobile Application Launched



प्रिय ग्राहक,

हमें "फुल्ली लोडेड" मैगजीन के 15 वीं अंक को जारी करते हुए खुशी हो रही है। हमने मैगजीन को भारत भर में ड्राइव ट्रैक प्लस प्रोग्राम से संबंधित गतिविधियों की जानकारी के साथ सूचनापरक बनाया है। हमें आशा है कि आप इसे रुचि से पढ़ेंगे।

हमने हाल ही में ड्राइवर कार्ड का शुभारंभ किया है। इस पहल की शुरुआत का कारण है वाणिज्यिक वाहनों के ड्राइवरों को लॉयल्टी पॉइंट्स के रूप में कुछ प्रोत्साहन प्रदान करना। यह एक प्रकार का शुद्ध लॉयल्टी प्रोग्राम है, जिसमें कार्ड में किसी भी प्रकार के नकद व्यवहार की आवश्यकता नहीं है। ड्राइवर इस कार्ड का प्रयोग उनके द्वारा खरीदे गए ईंधन पर पॉइंट्स अर्जित करने के लिए कर सकते हैं। यह पॉइंट्स आपको दिए गए पॉइंट्स के अतिरिक्त दिए जा रहे पॉइंट्स हैं।

हम आपको सहर्ष सूचित करते हैं कि हमने हमारे नए रिवाइड संरचना में लॉयल्टी बोनस एवं यात्रा रिवाइड भी शामिल किया है। जो ग्राहक हमसे पिछले 1 वर्ष या उससे अधिक अवधि से जुड़े हैं, उन्हें अतिरिक्त रिवाइड पॉइंट्स प्राप्त होंगे। उसी प्रकार अखिल भारतीय स्तर पर हमारे आउटलेट्स से ईंधन खरीदने वाले ग्राहकों को भी अतिरिक्त रिवाइड पॉइंट्स प्राप्त होंगे।

आप जानते ही होंगे कि इलेक्ट्रॉनिक फंड ट्रांसफर से ड्राइव ट्रैक प्लस सीसीएमएस खाते में रीचार्ज करने पर अधिक रिवाइड पॉइंट्स प्राप्त होते हैं। आप अपना सीसीएमएस खाता इस प्रकार से रीचार्ज कर अधिक रिवाइड पॉइंट्स पा सकते हैं। आप अपना सासीएमएस खाता आईसीआईसीआई बैंक की शाखाओं में जाकर उनकी फंड अंतरण के आई श्योर भुगतान माध्यम से भी रीचार्ज करवा सकते हैं।

खाते में बैलेन्स की पूछताछ करना, खाता विवरण, व्यवहार संबंधी पूछताछ, उत्पाद की पूछताछ आदि की सेवाएं प्रदान करने के लिए हमने भारत भर में 35 ड्राइव ट्रैक प्लस केन्द्र स्थापित किया है। ये केन्द्र ट्रांसपोर्ट हब के समीप स्थित हैं ताकि यहां उपलब्ध सेवाओं का लाभ ट्रांसपोर्टर्स एवं ड्राइवरों द्वारा आसानी से उठाया जा सके। उनमें ऐसे 3 ड्राइव ट्रैक प्लस केन्द्र भी हैं, जो ग्राहक के सीसीएमएस खातों को रीचार्ज करने के लिए नकद भी स्वीकर करते हैं। ये कलंबोली, नमकल एवं ऑटो नगर – हैदराबाद में स्थित हैं। हम आपसे आग्रह करते हैं कि आपके नजदीक स्थित ऐसे केन्द्रों का लाभ अवश्य लें।

हम आपकी सतत निष्ठा के लिए आपके आभारी हैं। आप जैसे ग्राहकों के कारण ही, ड्राइव ट्रैक प्लस तेजी से विकास कर रहा है। विकास की गति बनाए रखते हुए, हम प्रोग्राम में निरंतर अभिनव विशिष्टताएँ जोड़ रहे हैं।

हमारे पास ड्राइव ट्रैक प्लस मोबाइल अनुप्रयोग (मोबाइल एप्लिकेशन) भी हैं, जिसके जरिए आप स्मार्ट फोन के माध्यम से सभी कार्य व्यवहार कर सकते हैं। यह अनुप्रयोग गूगल प्ले स्टोर, एपल स्टोर तथा विंडोज स्टोर में उपलब्ध है। यह मोबाइल अनुप्रयोग आपकी सुविधा हेतु विकसित किया गया है, जिसमें बैलेन्स की पूछताछ, व्यवहार पूछताछ, स्टेटमेंट डाउनलोड, रिडेंशन अनुरोध आदि जैसे अक्सर उपयोग किए जाने वाली विशिष्टताएँ शामिल हैं। हमारा आपसे अनुरोध है कि संबंधित स्टोर से मोबाइल अनुप्रयोग डाउनलोड कर उसका उपयोग शुरू करें।

कृपया न्यूजलेटर को पढ़ने के लिए कुछ समय निकालें और जानें कि देशभर में ड्राइव ट्रैक प्लस प्रोग्राम में क्या हो रहा है, तथा ड्राइव ट्रैक प्लस लॉयल्टी प्रोग्राम का सर्वोत्तम उपयोग करें।

हार्दिक शुभकामनाओं सहित।

एस. जयकृष्णन

एस जयकृष्णन
कार्यकारी निदेशक – रिटेल एसबीयू

Dear Customer,

We are pleased to release the 15th issue of "Fully Loaded" magazine. We have kept the magazine informative with various activities taking place across India related to Drive Track Plus program. We hope that you will find it interesting to read.

We have recently launched Driver Card. The purpose behind launching this innovative product was to provide some kind of incentive in the form of loyalty points and insurance benefit, to Drivers of Commercial Vehicles. It is a pure loyalty product without any money transactions facility in the card. The card can be used by Drivers just to earn point on the purchase they have made. The points are over and above the reward points given to you.

We are pleased to advise you that we have introduced loyalty bonus and travel rewards in our new reward structure. Customers, who are loyal to us since last 1 year or more, will get additional reward points. Similarly, customers who purchase from our retail outlets across India will also get additional reward points.

As you may be aware, recharging DriveTrack Plus CCMS account by Electronic Fund Transfer earns more reward points. In fact, you can earn more by using this option to recharge your CCMS account. You can also recharge your CCMS account by visiting ICICI Bank branches through their I Sure Pay mode of fund transfer.

For providing services like balance enquiry, account statement, transaction enquiry, product query etc., we have established 35 DriveTrack Plus Centers across India. These centers are located close to transport hubs, so that transporters and drivers can take the benefit of services available there. Among them are 3 DriveTrack Plus Centers, which accept cash for recharging customer's CCMS account. These are situated at Kalamboli, Namakkal and Auto Nagar - Hyderabad. We urge you to take the benefit of such centers located near your transport hubs.

We are thankful to you for your continuous patronage. Because of customers like you, DriveTrack Plus is growing rapidly. Keeping with the pace of growth, we are regularly introducing innovative features in the program.

We have DriveTrack Plus mobile application through which you can do all the transactions through a smart phone. The application is available in Google Play Store, Apple Store and Windows Store. The mobile application has been developed for your convenience, which has all frequently used features like balance enquiry, transaction enquiry, statement download, redemption request placement among others. We request you to download the mobile application for your phone from the respective store and start using.

Please take some time and go through the newsletter to know what is happening across the country and make best use of the loyalty program of DriveTrack Plus.

With Season's greetings!

S Jeykrishnan

S Jeykrishnan
Executive Director – Retail SBU

CONTENT

Topic	Page	Topic	Page
DriveTrack Plus Mobile Application	4-5	दिल्ली में रिडिशन बैठक	11
CUSTOMER SPEAKS		Driver Training Program conducted at Auto Care Center, Gobindpur	11
PNX Logistics Pvt. Ltd.	6	झाँसी में डीलर और ट्रांसपोर्टर्स बैठक	12
Rank Silicon and Industries Pvt. Ltd.	7	कानपुर में ट्रांसपोर्टर्स बैठक	12
CUSTOMER CONNECT		SERVICE NETWORK	
फरीदाबाद में ट्रांसपोर्टर्स सह नेटवर्किंग बैठक	8	NH-4 Networking Activity at Bangalore	12
Felicitation of top 10 customers of Visakh Retail Region	8	नलागढ़ में ट्रांसपोर्टर्स और डीलर बैठक	13
एचपीसीएल द्वारा 1 लाख का बीमा चेक ड्राइवर के परिवार को सौंपा गया	9	Exclusive DriveTrack Plus Dealer Meet at Warangal	13
शेरगढ़ फिलिंग स्टेशन, फाजिल्का में ग्राहक बैठक	9	New Dealer Training – Secunderabad and Vijayawada	14
Insurance Cheque Handing Over at Vijayawada	9	Dealer Meet at Kolkata	14
यमुना नगर में बीमा चेक की सुपुर्दगी	10	लखनऊ में नेटवर्किंग बैठक	14
Customer Visits by Belgaum Regional Office Team	10	Prathmesh Agency, Silvassa	15
जालंधर में रिडिशन बैठक	10		



प्रिय ग्राहक,

ड्राइव ट्रैक प्लस कार्यक्रम में अपने ग्राहकों के लाभ में सुधार हेतु विविध सुधार किए गए हैं। हाल ही में, हमने इस कार्यक्रम में नवीन प्रक्रियाओं के साथ एक बड़ी उपलब्धि प्राप्त की है। हाल ही में ग्राहकों के लिए कुछ मुख्य सुविधाएं, जैसे कि एंड्रॉयड, विंडोज एवं आईओएस (एप्पल) में ड्राइव ट्रैक मोबाइल एप्लीकेशन आदि के साथ-साथ ड्राइवर ग्राहकों के लिए नये उत्पाद का शुभारंभ किया गया है।

गत वर्ष के दौरान हमने अपने ग्राहकों को कार्ड का उपयुक्त वितरण सुनिश्चित करने के लिए नई पैकेजिंग प्रणाली को लागू किया है। हमने ब्लूडार्ट कूरियर द्वारा कार्डों को शीघ्र भेजने हेतु प्रबंध किया। हमने ग्राहकों के लिए ऑनलाइन ऐड-ऑन कार्ड अनुरोध प्लेसमेंट की सुविधा को विकसित किया है। ग्राहक अपने ड्राइवस्टार्स बैलेंस या सीसीएमएस बैलेंस से ऐड-ऑन कार्ड के लिए भुगतान कर सकते हैं।

हम पिछले साल ड्राइव ट्रैक प्लस वेबसाइट के माध्यम से सीसीएमएस अकाउंट से कार्ड एवं कार्ड से कार्ड बैलेंस अंतरण को लागू किया था। हाल ही में हमने ग्राहकों को लिए कार्ड से उनके सीसीएमएस अकाउंट में बैलेंस अंतरण की सुविधा लागू किया है। इसके अलावा ग्राहक अपने सुविधानुसार टर्मिनल के माध्यम से कार्ड से सीसीएमएस अकाउंट में बैलेंस ट्रान्सफर कर सकते हैं। अब ग्राहकों को इन सभी तीनों प्रकार के बैलेंस ट्रान्सफर हेतु एक्सेल अपलोड की सुविधा भी है।

हमारे द्वारा इस प्रणाली में एक प्रावधान विकसित किया गया है, जिसमें पंजीकृत मोबाइल नंबर के अलावा अतिरिक्त दिये गये मोबाइल नंबर पर ट्रांजेक्शनल एसएमएस अलर्ट भेजा जायेगा। उपयुक्त सुविधा के अतिरिक्त, हमने इस प्रणाली में व्यक्तिगत उपयोगकर्ता कार्ड को मोबाइल नंबर से जोड़ने का प्रावधान विकसित किया है। कॉर्पोरेट ग्राहकों की मांग के आधार पर उपयोगकर्ता कार्ड से लेन-देन संबंधी अलर्ट विकसित किया गया है। यह सुविधा मालिक/प्रबंधक के ड्राइव ट्रैक प्लस प्रणाली में पंजीकृत मोबाइल के अलावा ड्राइवर/उपयोगकर्ता भी इस ट्रांजेक्शनल अलर्ट से संबंधित जानकारी प्राप्त कर सकते हैं। हमने ग्राहकों के लिए दैनिक लेनदेन सारांश मेलर्स भी लागू कर दिया है। इन तीन सुविधाओं को विशेष रूप से टीयर-1 के ग्राहकों के लिए लागू कर दिया गया है।

हमने ग्राहकों से फीडबैक लेने हेतु ग्राहक के लॉगिन पेज में एक प्रावधान बनाया है। ग्राहक डीलरों, कॉल सेंटर, टर्मिनल, वेबसाइट, कार्ड इत्यादि से संबंधित अपनी प्रतिक्रिया दे सकते हैं। सी.आर.एम गतिविधि के हिस्से के रूप में हमने ग्राहक द्वारा www.drivetrackplus.com पर प्रथम लॉगइन पर, कस्टमर क्रमांक क्रिएशन करने पर, कार्ड जारी करने पर, कार्ड के डिलिवरी पर, प्रथम लेन-देन करने पर उन्हें एसएमएस अलर्ट प्राप्त संबंधित प्रणाली विकसित की है।

इसी क्रम में ग्राहकों एवं डीलरों को लिए अलग उपयोगकर्ता गाइड सहायता हेतु अब ड्राइव ट्रैक प्लस की वेबसाइट के पोस्ट लॉग-इन पेज में उपलब्ध की गई है। उपयोगकर्ता को वेबसाइट में किसी भी प्रकार की सहायता की आवश्यकता हो तो इस गाइड का संदर्भ लिया जा सकते हैं।

हमने गत दो वर्षों से गिफ्ट रिडेम्प्शन सुविधा लागू की है। अब, हमने वेब इंटरफेस को ग्राहक द्वारा उनके मौजूदा रिवाइर्ड पॉइन्ट के भीतर उपलब्ध गिफ्ट को रिडीम करने हेतु बदलाव कर दिया है। इसके अलावा अब ग्राहक को ड्राइवस्टार रिवाइडिंग एसएमएस अलर्ट में ड्राइवस्टार बैलेंस भी उपलब्ध होगा।

ग्राहकों को सीसीएमएस रिलोड एवं कार्ड सेल लिमिट्स का एक्सेल अपलोड सुविधा की आवश्यकता थी। ज्यादा संख्या में कार्ड धारण करने वाले ग्राहकों के लिए यह आवश्यक है। यह एक्सेल अपलोड सुविधा लागू की गयी है। एक्सेल अपलोड की सुविधा पैरेंट से चाईल्ड कस्टमर्स एवं चील्ड से पैरेंट कस्टमर्स बैलेंस ट्रान्सफर (सीसीएमएस/ड्राइवस्टार्स) के लिए भी लागू किया गया है।

अब ड्राइवस्टार बैलेंस, कार्ड लिमिट जानकारी एवं रिडेम्प्शन इत्यादि कार्यक्षमताओं की स्थिति की जॉब कॉल सेंटर मेनू में जोड़ा दी गई है। ग्राहकों के तात्कालिक एक्टिवेशन एवं रिडेम्प्शन के लिए नई पुश एसएमएस सेवा को विकसित किया गया है।

अब ग्राहक अपने पंजीकृत मोबाइल नंबर से सीसीएमएस से कार्ड एवं कार्ड से कार्ड बैलेंस ट्रान्सफर्स के लिए एसएमएस भेजने में सक्षम हो पायेंगे। इसी तरह कार्ड उपयोगकर्ता के लिए ब्लॉकिंग एवं अनब्लॉकिंग की एसएमएस सेवाएं विकसित की गई है। ग्राहक की आवश्यकता के आधार पर, चाईल्ड कस्टमर्स से/को पैरेंट कस्टमर्स को सीसीएमएस एवं ड्राइवस्टार्स डेबिट तथा क्रेडिट लेन-देन देखने के लिए एक अलग पेज विकसित किया गया है। हमने रोल्ड बैक ट्रांजेक्शन्स पर ग्राहकों के लिए भी एसएमएस चेतावनी विकल्प को विकसित की है।

हमें फुल्ली लोडेड के नवीनतम अंक को प्रकाशित करने में खुशी हो रही है। हमने आपको ज्ञानवर्धक जानकारी देने की पूरी कोशिश की है और हमें उम्मीद है कि आप इसे पढ़ कर आनंद का अनुभव करेंगे।

डी एन कृष्णमूर्ति
उप महाप्रबन्धक
एआरबी एवं लायल्टी कार्ड्स

Dear Customer,

DriveTrack Plus program has undergone various improvements for the benefit of our customers. Recently, we have taken a big leap with innovative processes in the program.

Few major developments like DriveTrack Plus Mobile Application in Android, Windows and IOS (Apple) as well as a new product variant for Drivers have been launched very recently.

During last one year, we have implemented new packaging methods to ensure proper delivery of cards to our customers. We have made delivery of cards faster with introduction of BlueDart courier. We have developed online add-on card request placement facility for customers. Here, customer can apply for add-on cards and pay from his Drivestars Balance or CCMS Balance.

We had implemented CCMS to Card and Card to Card Balance Transfer through DT Plus website last year. It provides convenience to customers for transferring balances from CCMS account to User Cards and any User card to other user card anytime during the day. Now, in addition to balance transfer through terminal, we have Online Card to CCMS Balance transfer, which customer can use at his convenience. And in addition, customers now have Excel Upload facility for all these three types of balance transfers.

We have developed a provision in the system, by which transactional SMS alerts will go to additional mobile nos. other than the regd. mobile no. Further to the above facility, we have also developed provision in the system to map mobile nos. to individual user cards. This has been developed on the basis of demand by segment of customers, mostly corporate, to provide transactional alert pertaining to the user card to the user. This will facilitate drivers/users to receive transactional alerts, in addition to the owner/manager, whose mobile no. is regd. in DT Plus system. We also have implemented daily transaction summary mailers for customers. These three facilities have been implemented exclusively for Tier-1 customers.

We have created a provision in Customer's login page to capture feedback of customers. Customer can give feedback on Dealers, Call Center, Terminals, Website, Cards etc. As part of CRM activity, we have developed SMS alerts for customer, which they will receive on Customer Creation, on Card Issuance, on Delivery of Cards, on first transaction and on first log-in to www.drivetrackplus.com.

In order to help customers and dealers in website operations, separate user guides for, Customers and Dealers are now available in post log-in page of DriveTrack Plus website. These guides can be referred whenever the user requires any help.

We had implemented Gift Redemption facility couple of years back. Now, we have changed the request placement web-interface for a customer to view the gifts available for him within his available reward points to redeem. Furthermore, Drivestar Rewarding SMS alerts will now have Drivestar balance available for customer.

There is a requirement among customers to have Excel Upload facility to update CCMS Reload and Card Sale Limits. This is majorly a requirement of customers having more no. of cards. This Excel upload facility has been implemented and will hopefully be convenient for customers to prepare card-wise parameter sheet offline and upload the same at his convenience. Excel upload facility has also been provided in Parent Customer login to transfer balance (CCMS / Drivestars) from Parent to Child Customers and vice versa.

Now, Call Center menu has the added functionalities like Drivestar Balance, Card Limit Enquiry and Redemption Status Checking etc. New Push SMS services have been developed for customers prompting for activation and redemption.

From now onwards, customer will be able to send sms from his registered mobile no. for CCMS to Card and Card to Card Balance Transfers. Similarly, SMS services have been developed for blocking and unblocking user card. Based on customer requirement, a separate page has been developed for Parent Customers to see CCMS and Drivestars debit and credit transactions from/to Child Customers. We have also developed SMS alert option for customers on rolled back transactions.

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.

DN Krishnamurthy
Deputy General Manager
ARB and Loyalty Cards

We have a **Website** (portal) of DriveTrack Plus loyalty card program for customers. We had developed a **Mobile Website** for DriveTrack Plus Customers couple of years back.

We are now pleased to advise you that **“DriveTrack Plus Mobile Application”** has been developed in Android, IOS and Windows platforms for our customers and is available in Google Play Store, Apple Store and Windows Store.

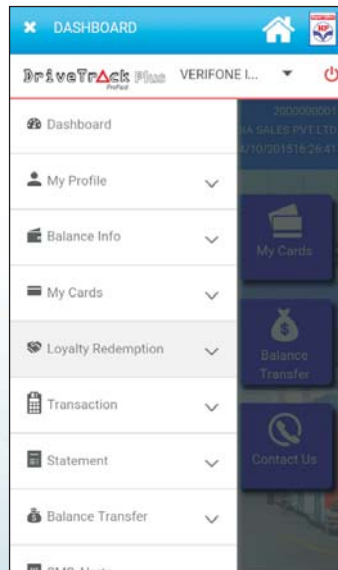
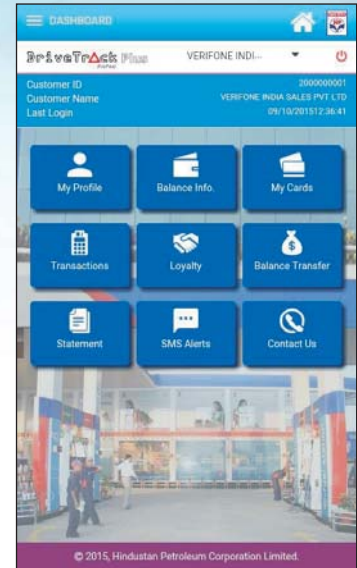
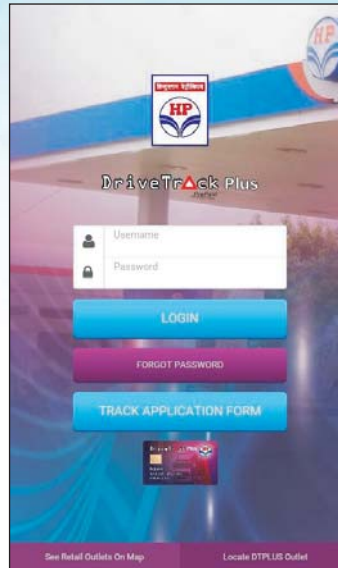
The Application has the following facilities:

Pre-login Page:

1. Secured login
2. Reset password
3. Track status of application form
4. Link to DT Plus pump locator
5. Locating nearest outlet

Post-login page:

1. Dashboard
2. Profile View
3. Updating mobile no. and email address
4. Balance Summary
5. Card-wise balances
6. Transaction summary for a period
7. Last 10 transactions affecting CCMS / Cards / Drivestars
8. Viewing Card Limits
9. Setting CCMS Reload Limit for all Cards
10. Setting CCMS Reload Limit for individual cards
11. Setting Card Sale Limits
12. Card PIN Unblocking
13. Fuel Redemption
14. Gift Redemption
15. Status Checking – Fuel Redemption
16. Status Checking – Gift Redemption
17. Requesting for monthly or quarterly statement
18. Download of monthly or quarterly statement
19. Online CCMS to Card Balance Transfer
20. Online Card to Card Balance Transfer
21. SMS Alert Activation
22. Link to HPCL website
23. Link to DT Plus website
24. Change password

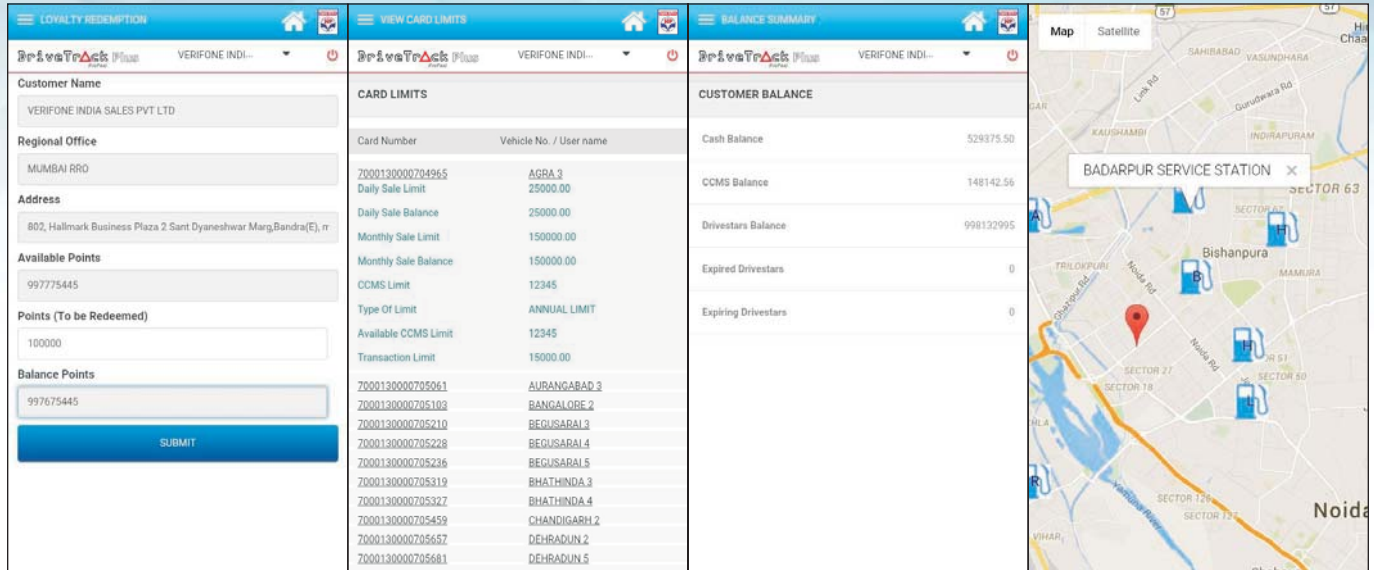


DriveTrack Plus Mobile Application



We request you to download the application on your phone and start using the application for your DriveTrack Plus related activities.

We hope that this initiative will be beneficial for you to manage your DriveTrack Plus account from your phone.



DriveTrack Plus Mobile Application is available on following platforms





पीएनएक्स लॉजिस्टिक्स लिमिटेड, बँगलोर

पीएनएक्स लॉजिस्टिक्स लिमिटेड मुंबई की एक लॉजिस्टिक्स कंपनी है जो कि भारत भर में अपनी लॉजिस्टिक्स सेवाएं प्रदान करती है। इस कंपनी का गारमेंट्स, उपभोक्ता वस्तुओं, कंप्यूटर उत्पादों, आपटरमार्केट ऑटो पुर्जों इत्यादि वस्तुओं सहित विभिन्न प्रकार के परिवहन में अनुभव है। यह फर्म 25 शाखाएं, 55 स्वयं के बेड़े एवं 500 निष्ठावान कर्मचारियों के साथ दक्षिण भारत से महाराष्ट्र तथा गुजरात के औद्योगिक बेल्ट के साथ जुड़ा हुआ है। ग्राहक द्वारा पिछले 3 वर्षों से ड्राईव ट्रैक प्लस कार्ड का उपयोग किया जा रहा है। पीएनएक्स लॉजिस्टिक्स लिमिटेड के प्रबंध निदेशक, श्री एच एन अनंत शेषा जी के अनुभव संलग्न पत्र में प्रदान किया गया है।

PNX Logistics Ltd, Bangalore

PNX Logistics Pvt. Ltd. is a Mumbai based integrated logistics company providing logistic services across India. It has experience in transportation of wide variety of commodities including garments, consumer goods for large retailers, computer products, aftermarket auto spares etc. This firm has 25 branches linking with all of south India to Maharashtra and Gujarat industrial belt, having 55 heavy vehicles and 500 dedicated staff. The customer has been using DriveTrack Plus cards for the last 3 years and their experience with this program is mentioned in the letter by Shri H N Anantha Sesha, MD of PNX Logistics Pvt. Ltd.



To,
HPCL

Bangalore

Our firm M/s. PNX Logistics Pvt.Ltd Company is professionally managed organization, which is managed by our Managing Director Mr.Anantha Shesha H N. We are specialized in transportation of Garments, Automobiles and General Cargo from last 8 years and we are operating vehicles all over South, West and North India and planning to spread throughout India having our base at Bangalore, Maharashtra and Delhi ECT.....

We have been a part of HPCL fleet card program 'Drive Track Plus' from the year 2012 onwards and has been uplifting HSD from M/s. A M Samyulla service station Tumkur Road – Bangalore. This retail outlet has been providing us excellent service and has a proven record for Quality and Quantity and Satisfied with his services.

We also wish to inform you that our firm has been immensely benefited from HPCL's DTP programme.

We are able to efficiently monitor the fuel expenses of all our vehicles through the 'Drive Track Plus' website, which is very upper friendly. Also, we are using the following facilities RTGS/EFT, CCMS Account, Quarterly Account Statements, Online Redemption, SMS alerts ect. The redemption of rewards points is so simple and convenient through this website.

Our Drivers and Cleaners are immensely pleased about the insurance, as HPCL will be taking care of the family in case of any eventuality through the available Insurance scheme.

We have very good experience in HPCL and at the retails outlet M/s. A M Samyulla service station Tumkur Road, Bangalore. We appreciate the efforts taken by the local officers by servicing us and giving able assistance and guidance time to time

Thanking you,

For PNX Logistics Pvt.Ltd.

Authorised Signatory

H.O.: Jindal Nagar, Next to Jindal Aluminium Ltd., Tumkur Road, Chikkabidarakallu, Bangalore-560 073. | Tel.: +91-80-2371 6074 / 2371 0072 / 2371 1116

R.O.: United Mansion # 02, Western Express Highway, Opp. Bahar Junction, Andheri (East), Mumbai-400 099. INDIA
Tel.: +91-22- 2822 3992, +91- 93713 52816 | E-mail: sales@pnxlogistics.com, cs@pnxlogistics.com

www.pnxlogistics.com



**रैंक सिलिकॉन एण्ड इंडस्ट्रीज प्राइवेट लिमिटेड,
हैदराबाद**



रैंक सिलिकॉन एण्ड इंडस्ट्रीज प्राइवेट लिमिटेड हैदराबाद के निर्माण कंपनियों व वैयक्तिक को रेडी-मिक्स कंक्रीट के प्रमुख आपूर्तिकर्ता है । वर्ष 2003 में स्थापित, रैंक सिलिकॉन हैदराबाद में कुल विनिर्माण संयंत्र और तैयार मिश्रण बैचिंग संयंत्र, दोनों के लिए पहला समूह है । डीएलएफ, राहेजा, इंदु इत्यादि उनके प्रमुख ग्राहकों में से हैं । यह ग्राहक हमारे साथ पिछले 2 वर्षों से जुड़ा हुआ है तथा हमारे ड्राईव ट्रैक प्लस कार्यक्रम के माध्यम से बेहद लाभान्वित है । उनके निर्देशक का पत्र संलग्न है ।

**Rank Silicon and Industries Pvt. Ltd.,
Hyderabad**



Rank Silicon and Industries Pvt. Ltd. is one of the major suppliers of ready-mix concrete to individuals and construction companies in Hyderabad. Established in the year 2003, Rank Silicon is the first group to have both aggregate manufacturing plant and read-mix batching plant in Hyderabad. Their major clients are DLF, Raheja, INDU etc. The customer is associated with us for the past 2 years and has been immensely benefited thru our DriveTrack Plus program. Testimonial of their Director is given herewith.



To
Sr Manager-Key Accounts
Hindustan Petroleum Corporation Ltd
Secunderabad .

17/07/2015

Dear Sir,

We are a professionally managed organization conducting business since 2002 in ready mix concrete and aggregates, supplier of Cranes having a turnover of Rs.120 crores. Our organization is currently having business expansion plans in Vizag, Mumbai and Bangalore which will take our turnover to Rs. 150 crores in this financial Year.

We are initially a BPCL customers taking fuel from them. However your loyalty reward structure and the customer service rendered by your dealers had made us to shift fully from BPCL to HPCL since one year.

We are also happy to state that the quality ,quantity is excellent .The website is user friendly and we are being rewarded on time by your organization .We are also given on latest updates on Loyalty reward program which is helping us to plan our finances to derive maximum benefit out of this program.

The program of Loyalty is best in Industry as per my experience as on date.

Thanking You

Yours faithfully,
For RANK SILICON AND INDUSTRIES PVT. LTD.,

N.Ramesh Babu
N.Ramesh Babu
Director

TE11 PTA:147 PW2 FT:187 NPTA:129 PC:35 TC:521040 /3886241153
Rank Silicon And Industries Private Limited

Flat No. 302, Jhansi Enclave, Bhagyanagar Colony, Opp. KPHB Colony, Kukatpally, Hyderabad - 500 072, A.P., INDIA.
Tel.: +91-40-23065012, 23062187, Fax: +91-40-23161983, E-mail: rank.accounts@gmail.com
www.rankgroup.net



फरीदाबाद में ट्रांसपोर्टर सह नेटवर्किंग की बैठक



15 जुलाई 2015 को एनएच-2 के ट्रांसपोर्टर सह नेटवर्किंग बैठक का आयोजन किया गया, जिसमें विभिन्न अंचलों एवं क्षेत्रीय कार्यालयों के डीलर शामिल थे। बीस अधिकारियों के

एक समूह ने इस बैठक में प्रतिभागिता की, जिनमें श्री के श्रीनिवास, अंचल प्रमुख, उत्तरी अंचल; श्री एस मिश्रा, मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक, आगरा क्षेत्रीय कार्यालय; श्री संदीप माहेश्वरी, मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक, गुडगांव क्षेत्रीय कार्यालय; श्री कपिल ध्रुव, मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक, दिल्ली क्षेत्रीय कार्यालय व श्री अंबरीश टंडन, वरिष्ठ प्रबंधक, हाईवे रिटेलिंग एण्ड लॉयल्टी कार्ड्स, उत्तर अंचल शामिल थे।

डीलरों द्वारा अधिकारियों का उत्साहपूर्वक स्वागत किया गया। श्री संदीप माहेश्वरी ने बदलते व्यापार जरूरतों के मद्देनजर नेटवर्किंग की आवश्यकता एवं संकल्पना पर



प्रकाश डाला। एक प्रस्तुतीकरण के जरिए प्रत्येक आउटलेट की छवि उजागर की गई, जिसमें संबंधित आउटलेट के चित्र, डीलरशिप का लोकेशन, आउटलेट पर उपलब्ध सुविधाएं, वर्तमान ग्राहक आधार एवं संभावित ग्राहक सूची को शामिल किया गया।

बैठक के अगले चरण में टियर-1 तथा टियर-2 के उन ट्रांसपोर्टरों ने



प्रतिभागिता की, जो एचपीसीएल के प्रति निष्ठावान हैं और अपनी ईंधन आवश्यकता एचपीसीएल डीलर नेटवर्क से पूरी करते हैं। श्री आशित जैन (बिक्री अधिकारी बाजार ल्यूब्स) ने एचपी ल्यूब्रिकेंट्स की यात्रा कराते हुए कहा कि एचपीसीएल एकमात्र कॉर्पोरेशन है जिसकी मुंबई में सबसे बड़ी बेस ऑयल रिफाइनरी है और हम वार्षिक आधार पर वृद्धि दर्ज करते हुए अपनी उपलब्धि दर्शा रहे हैं। श्री प्रशांत वर्मा, वरि. विपणन अधिकारी ने कार्ड

प्रोग्राम की जानकारी प्रदान करते हुए बताया कि किस प्रकार यह बाजार में उपलब्ध अन्य कार्डों से भिन्न है। हाल ही के मॉनसून धमाका के बारे में भी चर्चा की गई, जिसमें वर्तमान निष्ठावान ग्राहकों को सामान्य रिवाइड पॉइन्ट की तुलना में 1.5 गुना अधिक प्राप्त होगा। कॉर्पोरेशन द्वारा हाल ही में कार्ड प्रोग्राम के बारे में किए गए विकास की भी जानकारी प्रदान की गई। ट्रांसपोर्टरों ने उत्सुकता से सवाल किए, जिनका संतुष्टि भरा उत्तर दिया गया।

श्री के. श्रीनिवास ने सभी उपस्थितों को बधाई देते हुए कहा कि उनके प्रयासों से कॉर्पोरेशन के निष्पादन में सुधार हुआ है और अपेक्षित परिणाम प्राप्त हुए हैं। उन्होंने इस तथ्य पर जोर दिया कि बेहतर भविष्य के लिए लॉयल्टी कार्ड प्रोग्राम तथा झाइव ट्रैक प्लस महत्वपूर्ण भूमिका निभाएंगे। उन्होंने कहा कि सुधारित पॉइंट संरचना के साथ एचपीसीएल उद्योग में अग्रणी है।

इस अवसर पर श्री के श्रीनिवास ने कुछ टियर-1 एवं टियर-2 ग्राहकों का सम्मान किया, जो एचपीसीएल के साथ वर्षों से निष्ठावान रहे हैं तथा नई ऊंचाइयों को छूने में हमें सहयोग प्रदान कर रहे हैं। बैठक में विभिन्न क्षेत्रों से आए डीलरों को 35 बड़े ट्रांसपोर्टरों से मिलने का अवसर प्राप्त हुआ, जिससे व्यापार विवरण को साझा किया जा सका। डीलरों ने अपने रिटेल आउटलेटों पर उपलब्ध सुविधाओं की चर्चा की।

Felicitation of Top 10 customers of Visakh Retail Region



During the annual dealer meet of Visakh Retail Region on 30th April, 2015, top 10 DriveTrack Plus customers of the region were felicitated by Shri G S V Prasad,

General Manager-South Central Zone. Top customers like Bothra Shipping, Srivalli Shipping, Shravan Shipping, Gangaireddy Shipping, Baby Fisheries, Simhapuri Transport, Vizag Seaport have attended this meet.

All the customers appreciated efforts of HPCL dealers for providing excellent services and thanked HPCL for the benefits given to them thru DriveTrack



Plus program. Shri N K Chary, Chief Regional Manager, Visakh Retail Region was also present during the felicitation ceremony.



एचपीसीएल द्वारा 1 लाख का बीमा चेक ड्राइवर के परिवार को सौंपा गया

एचपीसीएल ने ड्राइव ट्रेक प्लस लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम द्वारा स्वर्गीय श्री मोहन सिंह के परिवार की सहायता की, जो जिला ऊना के बेसल में मेसर्स कन्हैया इंडस्ट्रीज में एक ट्रक चालक के रूप में कार्यरत थे और पंजाब में होशियारपुर के पास ड्राइविंग करते हुए एक सड़क दुर्घटना में उनकी मृत्यु हो गई थी।

चूंकि अधिकांश ट्रक ड्राइवरों का ट्रांसपोर्टर्स या उनके खुद के द्वारा बीमा नहीं कराया जाता, उनके पास कोई बीमा नहीं होता। ड्राइव ट्रेक प्लस चालकों एवं हेलपरों के लिए दुर्घटना से मृत्यु एवं पूर्ण विकलांगता के लिए बीमा कवरेज प्रदान करता है। स्वर्गीय श्री मोहन सिंह की पत्नी श्रीमती अंजना देवी ने लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम “ड्राइव ट्रेक प्लस” के अंतर्गत 1 लाख रुपए का दुर्घटना बीमा हेतु एचपीसीएल द्वारा इस तरह के उठाये गये कदमों के लिए कृतज्ञता व्यक्त की। यह राशि उसके लिए बड़ी राहत और उसके बेटे की शिक्षा को पूर्ण करने में मददगार साबित होगी।



24 जुलाई 2015 को मा चिंतपूर्णी एचपी सेंटर – घाल्लुवाल में हिन्दुस्तान पेट्रोलियम कॉर्पोरेशन लिमिटेड के अन्य अधिकारियों एवं डीलर कर्नल एम. सी. पटानिया (सेवानिवृत्त) के साथ श्री संजय कुमार पांडेय, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक—शिमला रिटेल क्षेत्र द्वारा यह चेक उनको प्रदान किया गया।

चेक सुपूर्दगी समारोह में भाग लेने वाले ट्रांसपोर्टर्स को संक्षिप्त जानकारी देते हुए श्री श्रीधर पुलै, वरिष्ठ प्रबंधक – की

एकाउंटस, चंडीगढ़ क्षेत्र ने ड्राइव ट्रेक प्लस लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम की सुविधाएँ और लाभों के बारे में जानकारी दी। श्री जनेश कलसी, उप प्रबंधक बिक्री, कांगड़ा बिक्री क्षेत्र ने एचपीसीएल द्वारा इस महान पहल में शामिल होने के लिए ट्रांसपोर्टर्स और ड्राइवरों से आग्रह किया।

इस घटना को स्थानीय प्रिंट मीडिया में भरपूर कवरेज दिया गया था।

शेरगढ़ फिलिंग स्टेशन, फाजिल्का में ग्राहक बैठक

13 जुलाई, 2015 को शेरगढ़ फिलिंग स्टेशन पर ग्राहक बैठक आयोजित की गई। इस बैठक में श्री कृष्ण लाल, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक, बठिंडा रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय; श्री सुखबीर सिंह धानी, प्रबंधक रिटेल इंजीनियरिंग, बठिंडा



रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय और श्री सचिन सिंगला – उप प्रबंधक, अबोहर बिक्री क्षेत्र उपस्थित थे। पंजाब के फाजिल्का में राजस्थान सीमा के पास शेरगढ़ में मेसर्स शेरगढ़ फिलिंग स्टेशन स्थित है। यह आउटलेट ग्राहकों के बीच बहुत अच्छी प्रतिष्ठा के साथ व्यापारिक क्षेत्र के लीडर के रूप में उभरा है। इस क्षेत्र में आउटलेट प्रदर्शन और उपलब्ध क्षमता को ध्यान में रखते हुए सभी प्रमुख ग्राहकों के साथ – साथ संभावित उद्योग के ग्राहकों को इस बैठक में आमंत्रित किया गया था। इस क्षेत्र के प्रतिष्ठित व्यक्तियों, पुलिस अधिकारियों एवं स्थानीय बैंक के अधिकारी भी उपस्थित थे।

बैठक के दौरान चर्चित बिंदुओं में ड्राइव ट्रेक प्लस लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम से प्राप्त होने वाले लाभ भी प्रमुख थे।

Insurance Cheque Handing Over at Vijayawada

M/s National transport is one of the major Tier-1 customers under Vijayawada Region. One of the truck belonging to this transporter met an accident on NH-5 in West Godavari district and unfortunately the driver, Mr. Bandau Anji Babu died in that accident.

As the vehicle was having an active DriveTrack Plus card, he was eligible for insurance benefit. The late driver's



wife, Mrs. Bandau Chandrakala was handed over an Insurance Cheque of Rs. 1,00,000/- at Vijayawada Retail Regional Office by Shri G V B Sitaramaiah, Sr. Regional Manager, Vijayawada Region. Shri M Vasanta Rao, Sr. Manager-Highway Retailing and Loyalty Cards of South Central Zone and Mr. Yashpal Chowki, Marketing Officer of Vijayawada Region were also present during the event.



यमुना नगर में बीमा चेक की सुपुर्दगी

8 जुलाई, 2015 को यमुना नगर में आयोजित एक कार्यक्रम में 1 लाख रुपये का चेक स्वर्गीय श्री आनंद कुमार (मेसर्स एचपी जय दुर्गा फिलिंग स्टेशन, यमुना नगर के मृतक टैंकर चालक) की पत्नी श्रीमती गीता देवी को सौंपा गया। यमुना नगर बिक्री क्षेत्र के वितरकों, ग्राहकों एवं मृतक टैंकर चालक के परिवार के सदस्यों के उपस्थिति में श्री संजय नागपाल, पानीपत रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय के वरिष्ठ क्षेत्रीय



प्रबंधक द्वारा चेक सौंपा गया। कार्यक्रम के दौरान, यमुना नगर बिक्री क्षेत्र के वरिष्ठ बिक्री अधिकारी श्री आयुष अग्रवाल, द्वारा ड्राइव ट्रेक

प्लस लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम में बीमा लाभ के बारे में डीलरो एवं ग्राहकों को अवगत कराया गया तथा सभी ग्राहकों के ड्राइवरों और हेल्परों के लाभ के लिए इस सुविधा का लाभ उठाने पर बल दिया गया।



इस कार्यक्रम के दौरान उपस्थित डीलरो और ग्राहकों ने ड्राइव ट्रेक प्लस कार्यक्रम के माध्यम से ट्रांसपोर्टर समूह को दिए जाने वाले लाभ की प्रशंसा की।

Customer Visits by Belgaum Regional Office team



Customer Visits by Belgaum Regional Office team, headed by Shri Nandan Gajbiye, Sr. Regional Manager, recently called on Tier-1

customers under their Region to enhance the business rela-

tionship. These customers were appreciative of DriveTrack Plus program and the benefits associated with it.



जलंधर में रिडमशन बैठक



28 सितम्बर, 2015 को श्री गुरु एच एवं जलंधर पेट्रोल सर्विस स्टेशन, ट्रांसपोर्ट नगर, जलंधर पर मिनी रिडमशन बैठक का आयोजन किया गया। इसका उद्देश्य विशेष रूप से जिन

ग्राहकों की रिवाइड की अवधि समाप्त हो रहा है, उनको लक्ष्य में रखा गया था। कार्यक्रम का उद्देश्य टीयर - 2 और टीयर - 3 ग्राहक, जो अपने पोईंट को रिडीम नहीं करते, उन्हें प्रोत्साहित एवं शामिल करना था।

इन ग्राहकों को एचपीसीएल के साथ सहयोग एवं तिमाही में प्राप्त किये गये रिवाइड्स के लिए प्रशंसा पत्र प्रदान कर सम्मानित किया गया। ग्राहकों को नवीनतम रिवाइड संरचना, लॉयल्टी बोनस, यात्रा

बोनस और कॉल सेंटर एवं ड्राइव ट्रेक प्लस टर्मिनल के माध्यम से रिडमशन हेतु अनुरोध से संबंधित जानकारी प्रदान की गई। विपणन अधिकारी, जलंधर क्षेत्र द्वारा ट्रांसपोर्ट ऑपरेटरों के कार्ड परिचालन से संबंधित प्रश्नों और दुविधाओं का समाधान किया गया।



एमपी ऑयल कैरियर, बिंद्रा ट्रांसपोर्ट, आर्य गोल्डन ट्रांसपोर्ट, खिंदा गोल्डन कैरियर इत्यादि जैसे ग्राहकों ने, जिन्होंने पहले कदापि अपने पोईंट्स को रिडीम नहीं किया था, वे इस तरह के पहल से अत्यंत प्रसन्न थे।



दिल्ली में रिडम्शन बैठक



4 सितम्बर 2015 को दिल्ली में रिडम्शन बैठक आयोजित की गई। इस बैठक का आयोजन दिल्ली दक्षिण बिक्री क्षेत्र के अजय आहूजा सर्विस स्टेशन पर

ओखला, सरिता विहार, बदरपुर बॉर्डर एवं नोएडा के कार्यालयों के ग्राहकों को शामिल करने के आशा से किया गया था। इस बैठक में एचपीसीएल के अधिकारी, दिल्ली दक्षिण बिक्री क्षेत्र के दो प्रमुख डीलर तथा प्रमुख ग्राहक उपस्थित थे।

ग्राहकों को ड्राईव ट्रैक प्लस प्रोग्राम लॉयल्टी बोनस, ट्रावेलिंग कस्टमर बोनस एवं बैंक में नकदी जमा सुविधा के बारे में संक्षिप्त जानकारी प्रदान की गई। मुख्य क्षेत्रीय प्रबंधक, दिल्ली रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय एवं वरिष्ठ प्रबंधक – हाईवे रिटेलिंग और लॉयल्टी कार्ड्स, उत्तरी अंचल द्वारा ग्राहकों को लॉयल्टी प्रमाणपत्र प्रदान किया गया

तथा एचपीसीएल के साथ लम्बे समय से जुड़े रहने हेतु धन्यवाद दिया गया।

हाल ही में कुछ नए नामांकित ग्राहकों को भी इस रिडम्शन बैठक में बुलाया गया था

ताकि उन्हें भी एचपीसीएल के साथ लम्बे समय से जुड़े रहने से मिलने वाले सुविधाओं के बारे में व्यावहारिक जानकारी प्राप्त हो सके। एक खुला सत्र रखा गया था, जिसमें एचपीसीएल के अधिकारियों द्वारा पुराने के साथ-साथ हाल ही में नामांकित ग्राहकों के मुद्दों, प्रतिक्रिया और सुधारों से संबंधित उनकी आकांक्षाओं के बारे में बातचीत की गई।

ग्राहकों के मुद्दों और अनुभवों के बारे में एचपीसीएल के अधिकारियों एवं वितरकों द्वारा सीधे बातचीत करने से वे खुश एवं संतुष्ट थे।



Driver Training Programme conducted at Auto Care Center, Gobindpur

Driver Training Program in line with PCRA guidelines was conducted for 40 Drivers and Helpers at Auto Care Centre, Gobindapur on NH-2 in June,



2015. Main agenda of the meeting was to create Customer awareness towards safe driving practices and saving fuel. Training was chaired by Shri S N Ray, Chief Regional Manager-Retail, Kolkata Retail Regional Office in presence of Dy. Manager - Hooghly Sales Area, Sr. COMCO Officer and Sr. Marketing Officer - Kolkata Retail Region.



Chief Regional Manager-Kolkata Region, in his opening remarks spoke about the need to drive safely in view of rising cases of road accidents. He requested drivers

to make safety a habit. He requested all present to make use of medical facilities available to drivers/helpers at Auto Care Center, Gobindapur in form of Surakhsha/Khushi Clinic.

COMCO Officer of Auto Care Centre, Gobindapur informed the gathering that they can make use of Surakhsha Clinic for various medications. He also requested them to bring more of their friends to get trained and use facilities available at the outlet.

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

Sr. Marketing Officer of Kolkata Region spoke to the drivers on DriveTrack Plus loyalty card program. He also discussed about benefits drivers/cleaners get in form of insurance schemes available for them, on regular use of DriveTrack Plus Loyalty Card.



झांसी में डीलर एवं ट्रांसपोर्ट्स बैठक

10 सितम्बर 2015 को होटल ओरछा रिसॉर्ट में डीलर एवं ट्रांसपोर्ट्स बैठक आयोजित की गई। वरिष्ठ प्रबंधक – हाईवे रिटेलिंग (उत्तर मध्य अंचल), वरिष्ठ क्षेत्रीय



प्रबंधक (कानपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय) वरिष्ठ अधिकारी – रिटेल अपग्रेडेशन (कानपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय) एवं वरिष्ठ बिक्री अधिकारी-झांसी बिक्री क्षेत्र ने बैठक में भाग लिया। वरिष्ठ बिक्री अधिकारी-झांसी बिक्री क्षेत्र ने स्वागत किया एवं तत्पश्चात वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक (कानपुर रिटेल क्षेत्रीय कार्यालय) द्वारा बैठक को संबोधित किया गया।



बैठक में उन्होंने अपने संबोधन में डीलरों को उनके द्वारा निष्पादन के लिए बधाई दी एवं उच्च निष्पादन करने वाले डीलरों को भेंट के रूप में स्मृति चिन्ह प्रदान

किया।

वरिष्ठ प्रबंधक – हाईवे रिटेलिंग (उत्तर मध्य अंचल) ने बैठक को संबोधित किया एवं डीलरों को ड्राइव ट्रैक प्लस कार्यक्रम पर प्रशिक्षण दिया।

बैठक के दौरान, ट्रांसपोर्ट्स ने एचपीसीएल अधिकारियों एवं डीलरों के साथ व्यक्तिगत रूप से बातचीत की।

कानपुर में ट्रांसपोर्ट्स बैठक



कानपुर में 18 सितम्बर 2015 को ट्रांसपोर्ट्स बैठक आयोजित की गई। इस बैठक में कानपुर बिक्री क्षेत्र के 23 ट्रांसपोर्ट्स एवं 8 डीलरों ने भाग लिया।

इस बैठक का उद्देश्य ड्राइव ट्रैक प्लस लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम के

नवीनतम और अभिनव सुविधाओं से अवगत कराना था।

अंत में प्रतिभागी डीलरों को उनकी क्षमताओं को बढ़ाने के लिए लॉयल्टी कार्यक्रम की जानकारी प्रदान की गई।



NH-4 Networking Activity at Bangalore



A meeting of dealers was organized in the conference hall of Bangalore Retail Regional Office on 11th and 12th August, 2015. All the participants were welcomed by Shri Subhankar Dutta, Sr. Regional Manager, Bangalore Retail Region. Mr. A V S K N L Rao, Sr. Manager-Loyalty Cards addressed the group and talked about the importance of loyalty card program in enhancing the volumes on this important highway. He urged the group to utilize the revised reward points and Monsoon Delight Campaign to solicit customers.

Mr. M Vasanta Rao, Sr. Manager-Highway Retailing & Loyalty Cards, South Central Zone introduced all the focus dealers to

the group, giving the details of facilities / services available at each focus outlet. Dealers were also explained on new reward structure and the benefits available to the customers during Monsoon Delight Campaign period.

During the concluding remarks, Mr. Sandeep Goyal, Chief Manager-Highway Retailing informed the group about the necessity of highway networking among all focus dealers. He discussed in detail about identification of focus outlets across all major highways and the role of these dealers in mapping the major customers' full requirement across all regions.





नालागढ़ में ट्रांसपोर्टर एवं डीलर की बैठक



16 जुलाई, 2015 को नालागढ़ में ट्रांसपोर्टर एवं डीलर की बैठक आयोजित की गई। यह बैठक श्री एस. के. पांडे, वरिष्ठ क्षेत्रीय प्रबंधक,

शिमला रिटेल क्षेत्र की अध्यक्षता में हुई। श्री श्रीधर पुलै, वरिष्ठ प्रबंधक – मार्केटिंग, चंडीगढ़ रिटेल क्षेत्र; श्री संजय कुमार, डिपो प्रबंधक – नालागढ़; श्री नितिन बेंदा, उप प्रबंधक – वित्त एवं श्री पी. एस. सोढा, बिक्री अधिकारी – मंडी बिक्री क्षेत्र बैठक में उपस्थित थे। बैठक में 10 डीलर एवं 12 प्रमुख ट्रांसपोर्टर भी उपस्थित थे। बैठक की शुरुआत श्री एस. के. पांडे के स्वागत भाषण से एवं श्री श्रीधर पुलै के प्रस्तुतिकरण से हुई। सभी डीलरों को कंपनी के लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम के साथ – साथ ओटीसी कार्ड योजना के बारे में विस्तारपूर्वक जानकारी प्रदान की गई।

वित्त वर्ष के दौरान यशवर्धन एचपी सेंटर, खरसी में ड्राईव ट्रेक प्लस लॉयल्टी कार्ड कार्यक्रम की सफलता की कहानी सभी डीलरों के लिए एक उदाहरण रूप साबित हुआ, जिसकी इस बैठक में भाग लेने वाले सभी डीलरों द्वारा प्रशंसा की गई।

श्री संजय कुमार, डिपो प्रबंधक – नालागढ़ डिपो के द्वारा अगला सत्र लिया गया। उन्होंने नालागढ़ डिपो एवं पाइपलाइन की विस्तार परियोजना से संबंधित एक संक्षिप्त प्रस्तुतिकरण किया।

श्री संजय कुमार पांडेय के अंतिम शब्दों के साथ इस कार्यक्रम की समाप्ती की गई।



Exclusive DriveTrack Plus Dealer Meet at Warangal



A new Region was created at Warangal in this financial year with 5 districts under Telengana State.

To familiarize all the dealers about DriveTrack Plus program and to create more awareness in the field about latest variants/benefits, an exclusive DriveTrack Plus Dealer Meet was conducted at Warangal on 15th September, 2015. All the dealers, who had DriveTrack Plus terminal at their retail outlets, were invited for the meeting.

The meeting started with welcome address by Shri P.K. Viswanadham, Chief Regional Manager-Warangal Region, who informed the group about the need to promote DriveTrack Plus program in the region. Shri A V N S K Lakshmanarao, Sr. Manager-Loyalty Cards, HQO advised the dealers to be competitive in the market thru utilization of DriveTrack Plus program and to gain new volumes.

Shri M Vasanta Rao, Sr. Manager – Highway Retailing and Loyalty Cards, South Central Zone explained how DriveTrack Plus

program can bring benefits. Thereafter Sri. B LN Rao, Sr. Manager-Marketing, Secunderabad Region gave a brief training on DriveTrack Plus



Program and advised the dealers to focus on existing customer conversion as well as solicitation of new customers. He also appraised to gathering about DriveTrack Plus Terminal operation and introduced the local Verifone team to all.

A brief presentation on Payback was also made by Mr. Murali, Manager of Payback, on reward points, dealers contribution, Earn & Burn and the importance of prompting at the island.

About 100 dealers were present from all the 5 districts of Warangal Retail Region along with the entire team of Warangal Retail Regional Office. The entire meeting had a positive impact on the dealers, which was evident from the vote-of thanks proposed by one of the high volume dealers, who informed them the definite need of Warangal Retail Region dealers to utilize DriveTrack Plus Program to improve their volumes.

New Dealer Training - Secunderabad and Vijayawada



DriveTrack Plus Program has been introduced to new dealers during the training programs conducted by

Secunderabad and Vijayawada Regions. Shri B L N Rao, Sr. Manager - Marketing of Secunderabad Retail Regional Office and Shri Yashpal Chowki, Marketing Officer of Vijayawada Retail Regional Office explained about the features and importance of DriveTrack Plus program for the benefit of dealers.

Dealer Meet in Kolkata



Kolkata Retail Region organized DriveTrack Plus Dealer Training Programme for two sales areas, Kolkata North and Howrah Sales Areas on 4th

September, 2015 at Kolkata Retail Region.

During pre-lunch session, Kolkata North Sales Area Dealer Meet was conducted with 13 participants and after lunch, Howrah Dealer Meet with 12 participants was conducted. Shri Saibal Guha, Sr. Manager RE & MIS chaired the meeting.

Meeting was targeted to appraise dealers of various developments in DriveTrack Plus loyalty card program and to understand field requirements.

Some of Topics which were discussed in detail were:

1. OTC Cards sourcing and facilitations to the customers at each outlet
2. Driver Card product features
3. Gift Card promotion during Puja Celebrations
4. New Reward Structure and comparison with industry
5. Insurance Benefit for Customers, Drivers & Helpers
6. Training of FSMs and dedicated manpower for terminal operation
7. Connectivity options available for terminals
8. EFT benefits



Dealers very actively participated in the meeting.

लखनऊ में नेटवर्किंग बैठक

19 जून 2015 को लखनऊ में चयनित एनएच-2 डीलरों का बैठक आयोजित की गई।

उत्तर मध्य अंचल के श्री सुनील मल्होत्रा, वरिष्ठ प्रबंधक – हाईवे रिटेलिंग एण्ड लॉयल्टी कार्ड्स के स्वागत भाषण से बैठक शुरू की गई।

प्रत्येक वितरकों ने अपना परिचय दिया। अंचल प्रमुख श्री सुबोध बत्रा, उत्तर मध्य अंचल ने सभी को संबोधित किया। उन्होंने अपने उद्घाटन भाषण में नेटवर्किंग की आवश्यकता पर जोर दिया, इसकी आवश्यकता एवं इसे किस प्रकार से प्रभावी किया जा सकता है, उन्होंने बताया। उन्होंने व्यक्तिगत रूप से डीलरों के साथ नेटवर्किंग से संबंधित विचार विमर्श किया। सभी डीलरों को एक मंच पर ऐसी पहल में शामिल होने के लिए उनसे पूर्ण सहयोग का आश्वासन दिया।

वरिष्ठ प्रबंधक – हाईवे रिटेलिंग एण्ड लॉयल्टी कार्ड्स, उत्तर मध्य अंचल द्वारा एनएच-2 पर एक प्रस्तुतिकरण दिया गया।

उनके धन्यवाद से बैठक की समाप्त की गई और ड्राईव ट्रैक प्लस ग्राहकों को प्रदान की जाने वाली सेवाएं, जो एक रचनात्मक कदम है, इसकी सभी डीलरों द्वारा सराहना की गई।





Prathmesh Agency, Silvassa

Prathmesh Agency is located in Silvassa, on Left Hand Side just after entering the Silvassa border from Naroli Check Post. Trucks travelling on NH-8 can enjoy the price benefits compared to nearby outlets in Maharashtra and Gujarat. Vehicles coming from Mumbai have to take right turn under Bhilad bridge to reach at the outlet. Similarly, vehicles coming from Vapi have to take left turn under Bhilad bridge.

This extra 5 KMs (both to and from included) travelling off the NH-8 for fuelling at this outlet can save a lot on fuel expenses, compared to fuelling at nearby outlets in Maharashtra and Gujarat.

The outlet offers DriveTrack Plus facility, along with all other basic amenities like drinking water, toilets, huge parking space, which is big enough for turning heavy trailers or trucks.

Facilities Available at the Outlet

- ❖ Drinking Water
- ❖ Toilets
- ❖ Parking Space
- ❖ DriveTrack Plus

एन एच - 8 पर

2.5 KM

NAROLI CHECK POST

H.P.C.L. PRATHMESH AGENCY

H.P.C.L. PRATHMESH AGENCY

मुंबई - अहमदाबाद राजमार्ग से
भिलाड जंक्शन से दाईं ओर राजमार्ग
से २.५ कि.मी. नरोली चेक पोस्ट के पास

MANGESH : 09879807510
RISHI : 09909452791
JAYESH : 09978142965
PUMP NO. : 0260 3296762



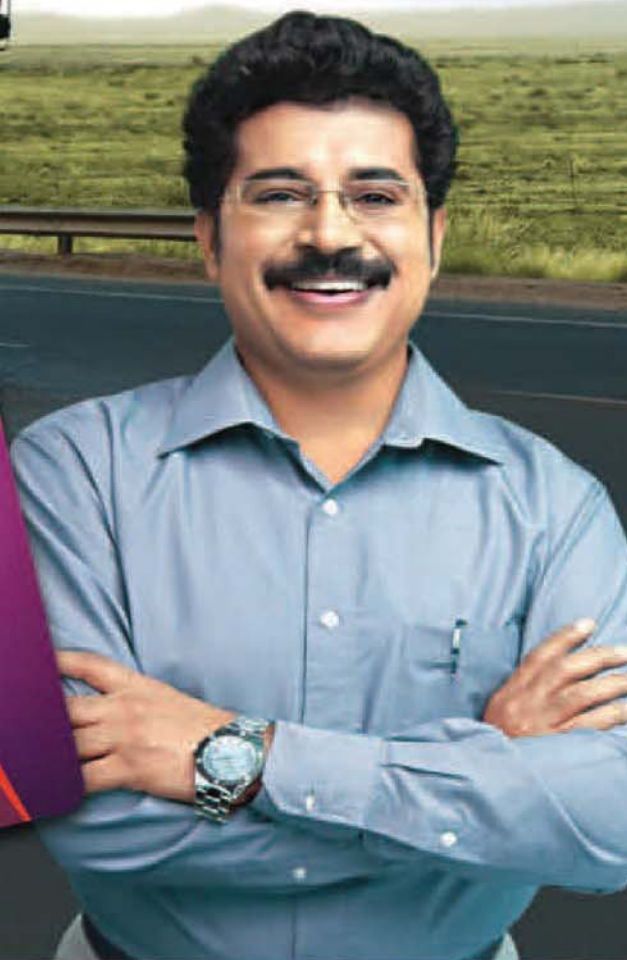


DriveTrack Plus
PrePaid

HPCL Fleet Card

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