



इस्पात संदेश

आई एस ओ 9001-2000 सम्मानित कंपनी कामधेनु इस्पात लिमिटेड की गृह पत्रिका, वर्ष-12, अंक-12, अप्रैल 2012

किसी भी तरह की व्यापारिक जानकारी हेतु टोल फ्री कामधेनु हेल्प लाइन - 1800 1800 545

कामधेनु पेंट ने बिक्री बढ़ाने पर किया मंथन



कामधेनु इस्पात लिमिटेड की पेंट इकाई कामधेनु पेंट ने मौजूदा वित्त वर्ष में बिक्री की नई ऊँचाइयां छूने के लिए पुख्ता रणनीति तैयार कर ली है। **Colour Dreamz** ब्रैंड तले उम्दा गुणवत्ता के पेंट बेचने वाली कामधेनु पेंट ने 7 से 9 अप्रैल तक मानेसर (गुडगांव), बेस्ट वेस्टर्न रिजॉर्ट कन्ट्री क्लब में सालाना बिक्री बैठक आयोजित की।

मानेसर बैठक में कंपनी के आला अधिकारियों ने अपनी टीम के साथ मिल-बैठकर मौजूदा वित्त वर्ष के दौरान बिक्री की रफ्तार में तेज बढ़ोतरी के लिए विस्तृत और कारगर रणनीति तैयार की। इस बैठक में कामधेनु पेंट्स के पिछले 4 साल के प्रदर्शन की समीक्षा भी की गई।

इस कार्यक्रम में कामधेनु इस्पात लिमिटेड के वरिष्ठ अधिकारी शामिल हुए जिनमें चेयरमैन श्री सतीश अग्रवाल, निदेशक श्री सुनील अग्रवाल, श्री सौरभ अग्रवाल, श्री सचिन अग्रवाल और श्री हरीश अग्रवाल, श्री राजकुमार श्रीवास्तव, श्री विनीत अग्रवाल और पेंट इकाई के मार्केटिंग एवं टेक्निकल

टीम के 250 से ज्यादा कर्मचारी शामिल हुए। इस बैठक में कामधेनु पेंट्स के सभी 31 डिपो के बिक्री कर्मचारी शामिल हुए।

इस मौके पर श्री सतीश अग्रवाल ने कहा कि वित्त वर्ष 2011-12 के दौरान कामधेनु पेंट के **Colour Dreamz** ब्रैंड के उत्पादों की कुल बिक्री पिछले वित्त वर्ष के मुकाबले 32% बढ़कर 155 करोड़ रुपये की हो गई। श्री अग्रवाल ने उच्च बिक्री दर हासिल करने के लिए कर्मचारियों के अथक प्रयास की खुले दिल से सराहना की।

श्री अग्रवाल ने कहा "कर्मचारियों की अथक मेहनत कंपनी को विकास के अगले चरण में ले आई है। हमने न केवल बेहतरीन प्रदर्शन किया बल्कि अपने ग्राहकों को उच्च गुणवत्ता के उत्पाद एवं सेवाएं मुहैया करा रहे हैं। कंपनी ने मौजूदा वित्त वर्ष के दौरान बिक्री में 40% का लक्ष्य रखा है।" उन्होंने यह भी कहा कि कामधेनु पेंट भविष्य में अपनी पूरी क्षमता के साथ तेज विकास दर

हासिल करने के लिए पूरी तरह तैयार है।

कामधेनु पेंट्स की विकास की संभावनाओं पर ध्यान केंद्रित करते हुए श्री सौरभ अग्रवाल ने कहा कि कंपनी ने उच्च गुणवत्ता वाले पेंट बनाने के लिए कंपनी ने अपने उत्पादन संयंत्र को तकनीकी तौर पर और बेहतर बनाया है। उन्होंने कहा, "हम समाज के सामान्य वर्ग से लेकर लग्जरी पसंद उच्च वर्ग तक के लिए बेहतरीन गुणवत्ता के उत्पाद मुहैया करा रहे हैं। हमारी टीम ने भविष्य के लक्ष्य को हासिल करने में सफल रहने के लिए एक कारगर कारोबारी रणनीति तैयार की है।"

बाकी पृष्ठ 3 पर ▶



अग्नि 5 का परीक्षण सफल

भारत ने 19 अप्रैल को अंतर-महाद्वीपीय बैलिस्टिक मिसाइल अग्नि-5 का सफल परीक्षण करके दुनिया को अपनी ताकत दिखा दी है। 5000 किलोमीटर दूरी तक मार करने वाली अग्नि-5 का परीक्षण बंगाल की खाड़ी से सटे ओडीशा तट के पास व्हीलर द्वीप से किया गया।

अग्नि-5 के सफल परीक्षण से भारत अब उन चुनिंदा देशों में शामिल हो गया है जिनके पास आईसीबीएम यानी इंटर कॉन्टिनेंटल बैलिस्टिक मिसाइल हैं। फिलहाल अमेरिका, रूस, फ्रांस, ब्रिटेन और चीन के पास आईसीबीएम हैं।

भारतीय मिसाइल बेड़े में यह पहला प्रक्षेपास्त्र है जो भारत को जरूरत पड़ने पर चीन के

उपग्रह तक मार कर सकेगा भारत



सभी हिस्सों तक मार करने की क्षमता देता है। परमाणु हथियार ले जाने में सक्षम इस प्रक्षेपास्त्र की जद में आधी दुनिया आती है। साथ ही जरूरत पड़ने पर इसकी क्षमता में और बढ़ोतरी भी की जा सकती है।

अग्नि-5 का प्रयोग छोटे सेटेलाइट लांच करने और दुश्मनों के सेटेलाइट नष्ट करने में किया जा सकता है। इसके लिए सेटेलाइट ऑन डिमांड और एंटी सेटेलाइट व्हीकल क्षमताओं का परीक्षण होगा। दो और परीक्षणों के बाद अग्नि-5 का उत्पादन शुरू होगा तथा 2014-15 तक इसे सेना में शामिल कर लिया जाएगा। इसका उपयोग इंडिपेंडेंट मल्टिपल टारगेट रीएंट्री व्हीकल यानी एक साथ कई लक्ष्यों पर मार के लिए में भी हो सकता है।



कर्ज हुआ सस्ता

भारतीय रिजर्व बैंक ने 17 अप्रैल को मौद्रिक नीति की वार्षिक बैठक में 3 साल बाद रेपो दरों में आधा फीसदी की कटौती करके बढ़ी राहत दी है। रेपो दर वो दर होती है जिससे व्यापारिक बैंक आरबीआई से उधार लेते हैं। रेपो दर घटने से बैंकों के लिए कर्ज की लागत घट जाती है।

आरबीआई के रेपो दरों में कटौती के बाद बैंकों ने ब्याज दरें घटानी शुरू कर दी है। आईसीआईसीआई बैंक, इलाहाबाद बैंक, ओबीसी, कोटक महिंद्रा बैंक, आईडीबीआई बैंक जैसे बैंकों ने बेस रेट में चौथाई फीसदी की कटौती कर दी है। बेस रेट वो दर होती है, जिससे कम पर बैंक कर्ज नहीं देते। वहीं भारतीय स्टेट बैंक ने वाहन कर्ज पौना प्रतिशत सस्ता कर दिया है।

हालांकि बैंकों के कर्ज दरें घटाने का फायदा नए ग्राहकों को ही मिलता दिख रहा है। बैंकों ने पुराने ग्राहकों को ब्याज दरों में कोई रियायत नहीं दी है। हालांकि कि अपनी विस्तार योजनाओं के लिए कर्ज जुटाने की इच्छुक कंपनियों को दरों में कटौती का फायदा जरूर मिलेगा।

यूपी में मेट्रो के बढ़ेंगे कदम

उत्तर प्रदेश में सत्ता बदलते ही कई सालों से लटकी परियोजनाओं पर तेजी से काम होना शुरू हो गया है। नई सरकार ने मेट्रो के दूसरे चरण के तहत दिल्ली के दिलशाद गार्डन से मेट्रो को अर्थला के बजाए गाजियाबाद के नए बस अड्डे तक चलाने का फैसला कर लिया है।

2015 से शुरू होने वाले मेट्रो के दिलशाद गार्डन-नया बस अड्डा रूट के लिए फंडिंग का इंतजाम भी कर लिया गया है। इस प्रोजेक्ट की लागत 1591 करोड़ रुपये होगी, जिसमें यूपी का हिस्सा 990 करोड़ रुपये होगा। यूपी के हिस्से की 50% रकम गाजियाबाद विकास प्राधिकरण देगा। बाकी रकम कई अन्य विभाग मिलकर जुटाएंगे।

वहीं दूसरी ओर मेट्रो के तीसरे चरण में यमुना विहार मेट्रो लाइन को मुकुंदपुर के बजाय उत्तर प्रदेश के शिवविहार तक लाने पर भी सैद्धांतिक सहमति बन गई है। इससे दिल्ली से सटे यूपी के इलाकों को जाम से मुक्ति मिल जाएगी।



कामधेनु पेंट्स ने ठेकेदारों को किया प्रोत्साहित



3 अप्रैल का दिन जम्मू-कश्मीर के ठेकेदारों के लिए बेहद खास साबित हुआ। बुनियादी ढांचा क्षेत्र में देश की दिग्गज कंपनी कामधेनु इस्पात लिमिटेड की पेंट इकाई कामधेनु पेंट्स ने जम्मू-कश्मीर के 200 से ज्यादा ठेकेदारों को इस दिन प्रोत्साहित किया।

Colour Dreamz ब्रैंड नाम से बेहतरीन गुणवत्ता के पेंट बनाने वाली कंपनी कामधेनु पेंट्स ने ठेकेदारों के प्रोत्साहन के लिए जम्मू के होटल रिट्ज मनोर में बाकायदा 'कॉन्ट्रैक्टर मीट' का आयोजन किया। इस कार्यक्रम में जम्मू-कश्मीर क्षेत्र के 200 से ज्यादा ठेकेदार शामिल हुए। कामधेनु पेंट्स की ओर से इस कार्यक्रम में श्री समीर कोहली (एएसएम जेएंडके), श्री प्रवीण सिंह और श्री हरमीत सिंह शामिल हुए।

पृष्ठ 1 का शेष ▶

कामधेनु इस्पात लिमिटेड के निदेशक श्री सचिन अग्रवाल ने भी 2 दिन चली इस सालाना बिक्री बैठक में अपने रणनीतिक विचारों को साझा किया। श्री सचिन अग्रवाल के मुताबिक, "ग्राहकों को अगर वाजिब कीमत पर उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद मुहैया कराए जाएं तो उसे हाथों-हाथ लेते हैं। यही वजह है कि कंपनी ने अपनी कीमतें बेहद प्रतिस्पर्धी रखी हैं। इससे डीलरों को कंपनी के दूसरे प्रतिस्पर्धियों से मुकाबला करने में आसानी होती है।"

इसके साथ ही श्री अग्रवाल ने बैठक में मौजूद कंपनी की सेल्स टीम से लक्ष्य से बेहतर प्रदर्शन करने के लिए कोशिश करने को कहा। श्री अग्रवाल के मुताबिक कंपनी को अब ऐसे क्षेत्रों में बिक्री बढ़ाने की कोशिश करनी चाहिए, जहाँ अभी तक पहुँच नहीं जा सका है। मौजूदा वित्त वर्ष में कंपनी का जोर मौजूदा क्षेत्रों में अपनी पकड़ मजबूत करने के साथ नए इलाकों तक पहुँच सुनिश्चित

इस मौके पर उपस्थित ठेकेदारों को संबोधित करते हुए श्री समीर कोहली, एएसएम जेएंडके ने कहा, "इतने बड़े पैमाने पर ठेकेदारों का इस कार्यक्रम में शामिल होना कामधेनु पेंट्स के लिए बेहद अहम है। इससे ठेकेदारों के साथ कंपनी के मजबूती रिश्तों का पता चलता है। कामधेनु पेंट्स के **Colour Dreamz** ब्रैंड के पेंट बेहद उम्दा गुणवत्ता के हैं। कंपनी हमेशा बेहतरीन गुणवत्ता के उत्पाद एवं सेवाएं देने में भरोसा करती है।"

इस कार्यक्रम में 2011-12 में बेहतरीन प्रदर्शन करने वाले ठेकेदारों को प्रोत्साहन स्वरूप कई तरह के पुरस्कार दिए गए। आठ ठेकेदारों, अभिमन्यु रावत, नसीम, अली मोहम्मद, शिव कुमार, मोहम्मद अली, मोहम्मद इकलाक, अब्दुल हुसैन और मोहम्मद रज्जाक को हीरो होंडा सीडी डीलक्स बाइक दी गई। अन्य कई ठेकेदारों को भी एलजी कलर टीवी, हीरो साइकिल, महाराजा व्हाइट लाइन जेएमजी, प्रेस्टीज प्रेसर कुकर, डिश टीवी, मोबाइल फोन जैसे उपहार दिए गए।

कामधेनु पेंट्स की ओर से मिले प्रोत्साहन और प्यार से इस कार्यक्रम में शामिल हुए ठेकेदार बेहद खुश नजर आए और भरोसा दिलाया कि वो **Colour Dreamz** ब्रैंड को राज्य में कामयाबी की बुलंदियों तक पहुँचाने में अपनी ओर से कोई कोर कसर नहीं छोड़ेंगे।

करना रहेगा।

कामधेनु पेंट्स की सालाना बैठक में बेहतरीन प्रदर्शन करने वाले कर्मचारियों को पुरस्कृत भी किया गया। **मेसर्स अनिल छाबरा** को "हाईएस्ट वैल्यू सेल डीलर" का पुरस्कार दिया गया, जिन्होंने देश भर में सबसे ज्यादा बिक्री की। वहीं **मेसर्स नंदा बिल्डर्स** को इस श्रेणी का दूसरा पुरस्कार मिला।



कामधेनु पेंट ने डीलरों, डिस्ट्रीब्यूटरों के साथ ठेकेदारों के बीच जागरुकता कार्यक्रम बढ़ाने का फैसला भी किया है। कंपनी दूर-दराज के इलाकों में भी इस तरह के कार्यक्रम आयोजित करेगी, जिससे कंपनी को अहम बाजार हिस्सेदारी हासिल करने में मदद मिले।



श्री जगजीत सिंह
मेसर्स पंजाब हार्डवेयर एण्ड पेन्ट स्टोर
1-फिरोज गांधी नगर, सिविल लाइन
रायबरेली, उत्तर प्रदेश
फोन: 09452278555

श्री नवल शर्मा
मेसर्स शर्मा हार्डवेयर,
नई कोर्ट के पास
पोस्ट-छाबरा, जिला-बारन,
राजस्थान, फोन: 9928239669

श्री नरेंद्र श्रीवास्तव,
मेसर्स सुन्दर लाल स्टील ट्रेड्स
पांढी रोड़, रायपुर।
फोन: 9826179499



हिमाचल प्रदेश में पकड़ और मजबूत करेगी कामधेनु इस्पात

देश में बुनियादी ढांचा क्षेत्र की अग्रणी कंपनी कामधेनु इस्पात लिमिटेड ने हिमाचल प्रदेश में अपना डीलर नेटवर्क और मजबूत करने का फैसला किया है। साथ ही कंपनी ने ग्राहकों को बेहतरीन गुणवत्ता के उत्पाद और सेवाएं मुहैया कराने का इरादा जताया है।

कंपनी ने राज्य में कारोबार बढ़ाने की रणनीति तय करने के लिए 2 दिन की हिमाचल प्रदेश डीलर्स मीट का आयोजन किया। इस बैठक में डीलरों का उत्साह बढ़ाने के साथ मौजूदा वित्त वर्ष में राज्य में कंपनी की बिक्री बढ़ाने के तौर तरीकों पर विस्तार से चर्चा की गई।

हिमाचल प्रदेश डीलर्स मीट में कामधेनु इस्पात लिमिटेड के निदेशक श्री सुनील अग्रवाल, श्री राकेश मिसरी, श्री विवेक माहेश्वरी, श्री अमित सोनी सहित कंपनी के कई अन्य वरिष्ठ अधिकारी शामिल हुए।

इनमें हिम एलॉयस प्राइवेट लिमिटेड के डायरेक्टर श्री ए के अग्रवाल और रैडिंट कास्टिंग प्राइवेट लिमिटेड के डायरेक्टर श्री एस के शर्मा भी मौजूद थे। ये दोनों कंपनियां लाइसेंस समझौते के तहत हिमाचल प्रदेश में कामधेनु टीएमटी की अधिकृत निर्माता हैं।

इस बैठक में 170 से ज्यादा डीलर मौजूद थे। साथ ही कामधेनु इस्पात लिमिटेड के अधिकृत डिस्ट्रीब्यूटर श्री मोहन अग्रवाल, श्री विक्रम जैन, श्री अजय पुरी, श्री अनुज गर्ग और श्री संजय गुप्ता भी उपस्थित थे।

हिमाचल प्रदेश में हुई डीलर्स मीट को संबोधित करते हुए कामधेनु इस्पात लिमिटेड के डायरेक्टर श्री सुनील अग्रवाल ने कहा, "हिमाचल प्रदेश में हमारे डीलरों के लिए बेहतरीन प्रदर्शन के अपार मौके हैं। दरअसल राज्य में अभी ऐसे कई क्षेत्र हैं, जहां ठीक से पहुँच नहीं बनाई जा सकी है। चूँकि कामधेनु वाजिब कीमत पर ग्राहकों को

बेहतरीन गुणवत्ता के उत्पाद मुहैया कराती है, इसलिए हमारे डीलर आसानी से बाजार में हमारे प्रतिस्पर्धियों से मुकाबला कर सकते हैं।"

बैठक में श्री अग्रवाल ने यह भी कहा, "हिमाचल प्रदेश में हमारा मजबूत और भरोसेमंद डीलर नेटवर्क है। कंपनी की दूरदराज के इलाकों तक पहुँच है, जिससे कंपनी अपने ग्राहकों को आसानी से अपने उत्पाद मुहैया करा पाते हैं।"

डीलरों से बातचीत में कामधेनु के वरिष्ठ अधिकारियों ने डीलरों को बाजार हिस्सेदारी बढ़ाने के लिए जरूरी सुविधाएं मुहैया कराने का भरोसा दिया। कंपनी ने बेहतरीन प्रदर्शन करने वाले कुछ डीलरों और डिस्ट्रीब्यूटरों को पुरस्कृत भी किया। बैठक में मौजूद डीलरों ने कामधेनु इस्पात को भरोसा दिलाया कि वो हिमाचल प्रदेश में कामधेनु का कारोबार बढ़ाने के लिए पूरी कोशिश करेंगे।

