



संपादकीय



Rajesh Gupta, MD, Indoma Industries

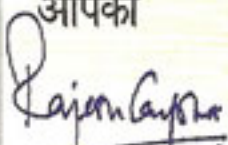
प्रिय मित्रों
सप्रैम नमस्कार

ऐसा बहुत कम देखा जाता है कि एक सफल सीजन के बाद दूसरा सीजन भी उतना ही सफल दिखाई दे। लेकिन संयोग से इस बार ऐसा ही हो रहा है। जाड़े का सीजन लम्बा खिंचने के बाद अब गर्मी का मौसम भी जल्दी ही शुरू हो गया है। पहली बार ऐसा हुआ है कि लोगों को होली से ही पंखें, कूलर और एसी की जरूरत आ पड़ी है। साफ शब्दों में कहें तो इस बार मौसम हर प्रकार से हमारे अनुकूल है। इस बार शुरू से ही गर्मी अच्छी पड़ने के कारण हमारे उत्पादों पम्प और कूलर की मांग तेजी से बढ़ गई है। अगर इस समय परिश्रम और योजना बद्ध तरीके से काम लिया जाय तो यह सभी को अभूतपूर्व लाभ पहुँचा सकता है। इण्डोमा इंडस्ट्रीज अपने सभी स्टॉकिस्टों और डीलरों को हर प्रकार से सहयोग देने को तैयार है।

हमारे उत्पाद अच्छे हैं, हमारी सर्विस अच्छी है और साथ ही हमारे व्यापार करने का ढंग पूरी तरह पारदर्शी है। हमारा उद्देश्य ग्राहक सन्तुष्टि के साथ ही आत्मसन्तुष्टि है। हम चाहते हैं कि अगर कोई ग्राहक हमारा सामान खरीदे तो वह दुबारा हँसता हुआ आए और दूसरे लोगों को भी उत्पादों की उच्च गुणवत्ता के बारे में बताए। इससे जहाँ एक तरफ हमारे उत्पादों को लोकप्रियता मिलती है वहीं साथ ही आप सभी की भी पहचान एक विश्वसनीय स्टॉकिस्ट एवं डीलर के रूप में होती है। आज आवश्यकता इस बात की है कि हमारे अनुपम उत्पादों को सही ढंग से ग्राहक तक पहुँचाया जाये क्योंकि कोई भी उत्पाद तब तक सफल नहीं हो सकता है जब तक उसे जनता का सहयोग न प्राप्त हो।

अंत में मैं इन्हीं शब्दों के साथ अपनी लेखनी को विराम देता हूँ कि कंपनी आपको हर प्रकार का सहयोग देने को तैयार है। इस बार इस सुनहरे अवसर का लाभ आप सभी उठाएं। विश्वकप क्रिकेट जितने पर टीम इंडिया को इण्डोमा परिवार की ओर से हार्दिक शुभकामनाएँ इसी के साथ

आपका


राजेश गुप्ता

" सफलता के सूत्र "

“ एक सफल व्यापारी के लिए जीवन में सफलता का रहस्य हर आने वाले अवसर के लिए तैयार रहना है। ”

नई गतिविधियाँ

कोलकाता में फाउंटेन एक्जीबिशन

पश्चिम बंगाल की राजधानी कोलकाता में 10 से 13 फरवरी तक फाउंटेन एक्जीबिशन का आयोजन किया गया। इसमें इण्डोमा इंडस्ट्रीज ने भी भाग लिया। कंपनी के फाउंटेन की व्यापक शृंखला को एक्जीबिशन में आए दर्शकों द्वारा काफी पसन्द किया गया।

एड कम्पेन शुरू

इण्डोमा इंडस्ट्रीज ने अपने डीलरों डिस्ट्रीब्यूटर्स को सपोर्ट करने के लिए इलेक्ट्रॉनिक मीडिया, प्रिंट मीडिया में व्यापक प्रचार-प्रसार अभियान छेड़ रखा है। इसके साथ ही कैनोपी लगाई जा रही हैं। अनेक प्रकार के व्यापारिक मेलों में कंपनी भाग ले रही है जगह-जगह सड़कों के किनारे बोर्ड लगाकर प्रचार किया जा रहा है, पैम्फलेट बाँटे जा रहे हैं।

चेतावनी विज्ञप्ति

इण्डोमा इंडस्ट्रीज प्रा.लि., रजिस्टर्ड ऑफिस 2/35 अन्सारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली 'लिटिलपम्प' ट्रेड मार्क की कई वर्षों से मालिक है और जो बाकायदा रजिस्टर्ड है। यह गत कई वर्षों से विभिन्न प्रकार के उत्पादों जैसे डेजर्ट कूलर, कूलर पम्प तथा दूसरे अन्य जल पम्प जैसे कम्प्रेसर, फाउन्टेन, मोटर आदि का निर्माण जो 7 & 11 श्रेणी में आते हैं करती हैं। 'लिटिलपम्प' ट्रेड मार्क इण्डोमा इंडस्ट्रीज के उत्पादों के सन्दर्भ में काफी ख्याति अर्जित कर चुका है। यह चेतावनी विज्ञप्ति इस सन्दर्भ में जारी की गयी है कि इस प्रकार के मिलते जुलते ट्रेड मार्क, लोगो आदि का प्रयोग किसी वस्तु या उत्पाद के लिए करना सिविल एवं क्रिमिनल कानून के अन्तर्गत दण्डनीय होगा। हम व्यापारी वर्ग तथा हमारा उत्पाद खरीदने वाली जनता से अनुरोध करते हैं की इस प्रकार की किसी अनियमिता या जालसाजी की सूचना (जानकारी) मिलने पर हमें सूचित करने का कष्ट करें। सूचना देने वाले को उचित पुरस्कार दिया जाएगा।

DEALER'S
HELPLINE NO.
9911136951



कोलकाता में 10 से 13 फरवरी तक फाउंटेन एक्जीबिशन आयोजित किया गया। इसमें इंडोमा इंडस्ट्रीज ने अपने फाउंटेन उत्पादों की व्यापक श्रृंखला के साथ भाग लिया। अपने आप में इस अनोखे एक्जीबिशन में भाग लेकर कंपनी इस बात से परिचित हुई कि आम जनता के बीच फाउंटेन की जबरदस्त मांग है। लोगों ने इस एक्जीबिशन में बड़े उत्साह से भाग लिया। कंपनी के फाउंटेन आम जनता द्वारा खूब पसन्द किए गए और लोगों ने इन्हें हाथों-हाथ लिया। कंपनी ने अपने कुछ उत्पादों का इस एक्जीबिशन में प्रदर्शन भी किया।



जिस प्रकार से आम जनता ने इस एक्जीबिशन में भाग लिया उससे एक बात पूरी तरह स्पष्ट है कि मार्केटिंग अच्छे ढंग से की जाए तो पूरे देश में इन उत्पादों का बहुत बड़ा बाजार है, और इसमें अपार संभावनाएं हैं। सामान्यतः देखा जाता है कि हमारे डीलर और डिस्ट्रीब्यूटर अन्य उत्पादों जैसे पम्प, कूलर आदि की बिक्री पर तो पर्याप्त ध्यान देते हैं लेकिन फाउंटेन की तरफ पर्याप्त ध्यान नहीं दे पाते हैं। अगर इसकी तरफ भी पूरा ध्यान दिया

जाय तो इसके बाजार में आगे बढ़ने के पर्याप्त अवसर हैं। ■



डीलर विचार

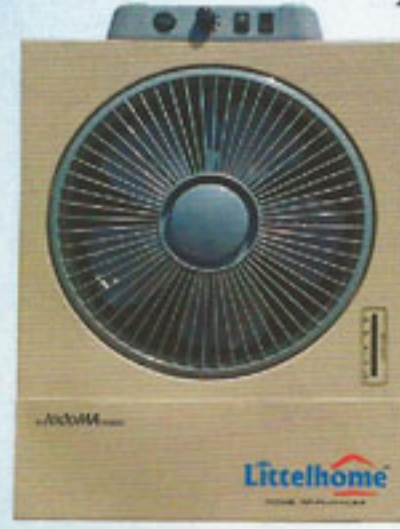
इंडोमा इंडस्ट्रीज द्वारा निर्मित मिनी कूलर और महाकूलर ने इस बार बाजार में तहलका मचा रखा है। अपने नए अवतार में मिनी कूलर तो घर-घर का चहेता बन गया है। इस साल इस कूलर में किए गए कुछ तकनीकी परिवर्तनों के बाद जहाँ यह पूरी तरह दोषमुक्त हो गया है वहीं स्विच प्लेट आदि बाहर लग जाने से सुरक्षित हो जाने के साथ-साथ और भी आकर्षक हो गया है। मिनी कूलर की ही भाँति महाकूलर में भी कई परिवर्तन किए गए हैं, जिससे इस सीजन में इस कूलर की भी भारी माँग है। हमारे इन लोकप्रिय कूलरों के बारे में आम उपभोक्ता के क्या विचार हैं, इसे जानने के लिए हमने अपने कुछ डीलरों डिस्ट्रीब्यूटरों से बातचीत की। आइए देखते हैं कि उनके इनके बारे में क्या विचार हैं:

- 1.दिनेश वाधवा, जानकी दास एण्ड संस: श्री दिनेश वाधवा के अनुसार दोनों ही कूलर बहुत अच्छे हैं। मिनी कूलर में इस साल मोटर बदल दी गई है, जिससे पिछले साल इसमें आने वाली कुछ समस्याएं दूर हो गई हैं। अपने-अपने नए रंग-रूप में यह कूलर इस साल बहुत ही आकर्षक है। ग्राहक तेजी से इसकी तरह आकर्षित हो रहे हैं। आशा है यह इस साल बिक्री के नए कीर्तिमान स्थापित करेगा।
- 2.पवन जैन, रवि ट्रेडर्स: श्री पवन जैन दोनों कूलरों से बहुत प्रभावित हैं। आपने पिछले सीजन में भी इनकी काफी अच्छी बिक्री की थी और इस साल भी अच्छा सीजन शुरू होने से काफी अच्छी बिक्री की उम्मीद है। आपके अनुसार कंपनी को दो बातों पर खास ध्यान देना चाहिए। पहला कि आजकल कूलर मार्केट में काफी प्रतिस्पर्धा बढ़ गई है इसलिए इन उत्पादों का राष्ट्रीय और क्षेत्रीय स्तर पर व्यापक प्रचार प्रसार किया जाय, दूसरा इनका दाम संभव हो सके तो थोड़ा कम किया जाय।
- 3.सतीष गोयल, मोनू इलेक्ट्रिक स्टोर: श्री सतीष गोयल ने पिछले साल काफी अच्छी बिक्री की थी। आपके अनुसार दोनों कूलर बहुत अच्छे हैं। आपके अनुसार अभी कूलर रिटेलरों को दिए जा रहे हैं। गर्मी का मौसम अभी शुरू हुआ है। धीरे-धीरे बाजार में इनकी माँग बढ़ेगी। आपको पिछले साल से कई गुना इस साल कूलरों की बिक्री की उम्मीद है।
- 4.जगदीश जी, जे.जे. इलेक्ट्रिकल्स: जगदीश जी मिनी कूलर से बहुत प्रभावित हैं। आपका मानना है कि ऐसा कूलर पूरे भारत में नहीं है। कम ऊर्जा की खपत ने इसे लोगों के बीच काफी लोकप्रिय बना दिया है। आपके अनुसार इस कूलर में थोड़ी सी वायब्रेशन की समस्या है, इसे दूर कर देने पर इसमें और निखार आ जाएगा।
- 5.सुरेन्द्रपाल सिंह, टिप्सी इलेक्ट्रिकल्स: इंडोमा इंडस्ट्रीज के मिनी कूलर और महाकूलर दोनों बहुत अच्छे हैं। अभी गर्मी शुरू ही हुई है। अभी लोगों ने यहाँ पंखा ही चलाना शुरू किया है। कूलर की माँग अभी नहीं शुरू हुई है।

इंडोमा इंडस्ट्रीज की गर्मियों के लिए प्रोडक्ट रेन्ज



Maha Cooler



Mini Cooler



Cooler Remote



Power Drain



MSP 200



MSP 300



MSP 350



MSP 600



MSP 650



MSP 800



MSP 1000



MSP 1500

लिटिलहोम मिनी/महाकूलर

लिटिलहोम मिनी/महाकूलर इण्डोमा इंडस्ट्रीज का सबसे नया उत्पाद है। इस सीजन में अपनी लांचिंग के साथ ही इसने कूलर उद्योग में तहलका मचाना शुरू कर दिया है। अति आधुनिक तकनीक से युक्त इस आकर्षक कूलर और आम कूलरों में क्या अन्तर है तथा इसे खरीदने से उपभोक्ता को क्या लाभ हो सकता है यह निम्न सारणी को देखने से स्वतः ही स्पष्ट हो जाता है

क्रम	लिटिलहोम मिनी/महाकूलर	अन्य कूलर	तुलनात्मक लाभ
1. ठंडक	यह आम कूलर से 70 प्रतिशत से ज्यादा ठंडक प्रदान करता है क्योंकि इसमें CFM पैड का इस्तेमाल किया गया है।	कम ठंडक, क्योंकि आम घास के पैड लगे रहते हैं।	उपभोक्ता को गर्मी से ज्यादा राहत मिलती है
2. पैड	CFM पैड लगा है, इसकी पानी की मोटी परत के अन्दर से होकर हवा गुजरती है।	घास के पैड, हर साल बदलने की झंझट रहती है।	भीषण गर्मी से पूरी तरह राहत मिलती है।
3. रख-रखाव है।	इसकी बॉडी पाउडर कोटेड होती है जिससे हर साल पेन्ट नहीं करना पड़ता, लिटिल पम्प लगा है इसलिए बार-बार पम्प रिपेयर की झंझट नहीं, CFM पैड लगे होने से हर साल बदलने से मुक्ति	हर साल पेन्ट करना पड़ता है, पम्प रिपेयर कराना पड़ता है साथ ही पैड बदलना पड़ता है।	शीतल महाकूलर पूरी तरह रख-रखाव से मुक्त खर्च की बचत है।
4. पम्प	लिटिल पम्प लगा है, जिसका नाम ही क्वालिटी की गारंटी है।	वर्टिकल पम्प या घटिया क्वालिटी के पम्प	पूरे सीजन भर ठंडी हवा की गारंटी है।
5. आकार	इसकी गहराई कम है जिससे कम जगह में यहाँ तक कि बालकनी में आसानी से फिट हो जाता है।	बड़ा आकार होने से जगह ज्यादा लेता है।	बालकनी में लगाया जा सकता है और ट्रॉली में रखकर कमरे में घुमाया जा सकता है।
6. सुन्दरता है।	सुन्दर, टिकाऊ, अन्दर-बाहर पाउडर कोटिंग होने से बेहद आकर्षक	आम पेन्ट देखने में भद्दा	लम्बे समय तक सुन्दर और आकर्षक बना रहता
7. टैंक क्षमता	मिनी कूलर मे 8 व महाकूलर मे 55 लीटर	30 से 35 लीटर	बार-बार पानी भरने से मुक्ति मिली रहती है।
8. इजी फिल & आइस चैम्बर	दोनों सुविधा है। पानी भरना आसान है।	बर्फ डालने की सुविधा नहीं	बर्फ की टुकड़ियां डालकर और ठंडक प्राप्त की
9. बिक्री का उद्देश्य	आपका भरोसा, सही उत्पाद सभी के पास पहुँचे	सिर्फ आपका पैसा	सभी डीलर व डिस्ट्रीब्यूटर कम्पनी का एक अहम हिस्सा बन जातें है।

मीडिया कम्पेनिंग

प्रचार और विज्ञापन किसी भी कंपनी की प्रगति में बहुत महत्वपूर्ण स्थान रखते हैं। इसी बात को ध्यान में रखकर इंडोमा इंडस्ट्रीज अपने उत्पादों का प्रचार-प्रसार के सभी माध्यमों द्वारा जमकर प्रचार करती रही है। इसमें इलेक्ट्रॉनिक मीडिया, प्रिंट मीडिया, प्रमुख स्थलों पर होर्डिंग, डीलर बोर्ड्स, स्टेपनी कवर्स, विभिन्न पी ओ पी के सामान शामिल है।

प्रिंट मीडिया: प्रिंट मीडिया हमारे उत्पादों के प्रचार का प्रमुख माध्यम है। प्रिंट मीडिया में कम्पनी जहाँ एक ओर अपने उत्पादों का प्रचार राष्ट्रीय स्तर के अखबारों में कर रही है वही साथ ही स्थानीय समाचार पत्रों को भी पूरा महत्व दिया जा रहा है। कंपनी अपने वितरकों को पूरा विश्वास दिलाना चाहती है कि हम राष्ट्रीय और देश के ज्यादातर स्थानीय पत्रों में अपने उत्पादों का विज्ञापन करेंगे जिससे हमारे सभी वितरक ज्यादा से ज्यादा लाभ के सकें।

इलेक्ट्रॉनिक मीडिया: इंडोमा इंडस्ट्रीज अपने वितरकों को सपोर्ट करने के लिए पिछले 8-9 साल से इलेक्ट्रॉनिक मीडिया में अपने प्रमुख उत्पाद लिटिलपम्प का प्रचार कर रही है। पहले हमारे प्रचार का मुख्य फोकस जंग लगे कूलर पम्प से लोगों को मुक्ति दिलाना था। अब पम्प के साथ-साथ कंपनी कूलर के निर्माण के क्षेत्र में भी उतरकर परम्परागत कूलरों के बाजार को बदलने का काम कर रही है। इसमें राष्ट्रीय और स्थानीय टीवी चैनलों में विज्ञान दिया जा रहा है।

कैनोपी और होर्डिंग्स: कंपनी अपने उत्पादों का प्रचार करने के लिए डायरेक्ट मार्केटिंग का भी सहारा ले रही है। इसके अन्तर्गत अनेक प्रकार के व्यापारिक मेलों में कंपनी भाग ले रही है। जगह-जगह सड़कों के किनारे बोर्ड लगाए जा रहे हैं। कैनोपी लगाई जा रही है। पैम्पलेट बाँटे जा रहे हैं। जिससे आम उपभोक्ता तक उत्पाद की जानकारी सीधे पहुँच सके और हमसे जुड़े वितरकों और दुकानदारों को लाभ मिल सकें।

Hindustan Times

आज तक
सबसे तेज़

NEWS



इंडोमा परिवार

शादी की सालगिरह एवं जन्मदिवस के शुभअवसर पर अपनी हार्दिक शुभकामनाएँ व्यक्त करता है।

HAPPY ANNIVERSARY

• 13th April	Mr.Krishan Kumar	M/s Pahadia Steel Industries
• 13th April	Mr.Vikas Arora	M/s National Store
• 16th April	Mr.Satyakam	M/s Arya Paints & Hardware
• 19th April	Mr.Arun	M/s Advance Electronics & Electrical
• 21st April	Mr.Kiran Mundra	M/s Shagoon Fibre Industries
• 25th April	Mr.S.Kumar	M/s Bhawani Traders
• 28th April	Mr.Deepak	M/s Deepak Elecrical & Hardware Store
• 30th April	Mr. Prateek	M/s Bagga Agencies



HAPPY BIRTHDAY

• 6th April	Mr.Hari	M/s Swadeshi Home Appliances
• 6th April	Mr.Vijay Jain	M/s A.Jaynco
• 10th April	Mr.Navneet	M/s Multi Deal Corporation
• 27th April	Mr.Inderjeet	M/s Narula Traders
• 27th April	Mr.Vipin Jain	M/s A.Jaynco
• 30th April	Mr.Rajender	M/s Gwalior Submersible Center



व्यापारिक ज्ञान से सम्बंधित जानकारी



राजस्थान में घटी वैट की दर:

राजस्थान सरकार ने कूलर पर वैट की दर घटाकर 5 प्रतिशत कर दी है। पहले ये 12.5 प्रतिशत थी। इससे पहले पंजाब सरकार भी वैट की दर घटाकर 5 प्रतिशत ही कर चुकी है। वैट की इस घटी हुई दर से विक्रेता और उपभोक्ता सभी को राहत मिलेगी। उल्लेखनीय है कि उत्पादों पर वैट लगाना राज्य सरकार के अधिकार क्षेत्र में आता है।

उत्तराखंड और हिमाचल प्रदेश में उत्पाद शुल्क में छूट:

उत्तराखंड एवं हिमाचल प्रदेश में उत्पाद शुल्क पर जो छूट कम्पनियों को केंद्र सरकार द्वारा 31 मार्च 2010 तक दी गई थी उसके संदर्भ में सरकार ने स्पष्टता जाहिर कर दी है कि जिन कम्पनियों ने अपना उत्पादन मार्च 2010 से पहले शुरू कर दिया है वह पूर्णतः अपना विस्तारिकरण कर सकती है। इसकी अधिक जानकारी के लिए Excise की website पर सर्कुलर न०. 939/29/2010-CX आप पढ़ सकते हैं।

प्रकाशक, मुद्रक एंव स्वामी: राजेश गुप्ता, मुद्रणालय का नाम: यूनिवर्सिटल ओफसेट, 134-135, पड़पड़गंज इंडस्ट्रीयल स्टेट, दिल्ली- 110092, प्रकाशित करने का स्थान: 2/35, अंसारी रोड, दरियागंज, नई दिल्ली-110002, संपादक: प्रकाश गुप्ता