



हर हितTM स्टोर

हरियाणा एग्रो इंडस्ट्रीज कॉरपोरेशन लिमिटेड व
इंडियन ऑयल कॉरपोरेशन लिमिटेड
फ्रैंचाइजी पत्रिका

हरियाणा एग्रो रिटेल आउटलेट विस्तार योजना

* हरियाणा राज्य सरकार की एक पहल *



हर
हितTM
स्टोर



हरहित रिटेल स्टोर का उद्देश्य



 **उद्यमिता** 
को बढ़ावा देना

उत्पादन क्षमताओं
में वृद्धि

रोजगार के नए
अवसर प्रदान
करना

प्रोमोशनल और ग्राहक
संबंधी लाभ योजनाएँ

सुक्ष्म, लघु एवं मध्यम उद्योगों,
स्टार्टअप, एफपीओ, व
स्वयं सहायता समूह
को मजबूती प्रदान
करना

सहकारी समितियों
को बाजार तक
पहुँचाना

 **BEST
QUALITY**
उचित मूल्य पर
सर्वोत्तम गुणवत्ता
वाले उत्पाद



हर हितTM

स्टोर

फ्रैंचाइजी का लाभ

युवा उद्यमियों को बढ़ावा देना

जीरो रॉयल्टी और जीरो फ्रैंचाइजी फीस

बिक्री पर औसत 8–10% मार्जिन का आश्वासन

स्टोर पर डोर-स्टेप डिलीवरी

तेजी से बिकने वाले उत्पादों की श्रेणी

सर्वोत्तम गुणवत्ता वाले उत्पादों की श्रेणी

आई.टी और स्टोर ब्रांडिंग का सहयोग

प्रशिक्षण और व्यवसाय कौशल विकास

ग्राहकों के लिए योजनाएँ व प्रचारक छूट

मार्केटिंग और ब्रांडिंग समर्थन

बाकी सब है पुराना,
अब हर हित का
है ज़माना



हरहित रितेल स्टोर फ्रैंचाइजी क्यों सबसे श्रेष्ठ है?

सिर्फ फायदे ही फायदे...

हरहित स्टोर फ्रैंचाइजी



- ✓ कम निवेश
- ✓ बिक्री पर औसत 8–10% मार्जिन का आश्वासन
- ✓ स्टोर पर डोर-स्टेप डिलीवरी
- ✓ कम इन्वेंट्री
- ✓ आईटी सहयोग एवं व्यापार विकास
- ✓ अधिक ऑफर और छूट
- ✓ प्रचार, प्रसार और मार्केटिंग सहायता
- ✓ उत्तम गुणवत्ता वाले उत्पाद
- ✓ व्यवसायिक प्रशिक्षण सहायता

अन्य फ्रैंचाइजी



अधिक फ्रैंचाइजी शुल्क व रॉयल्टी



अधिक निवेश



लाभ समय-समय पर बदलते रहते हैं



स्टोर के रखरखाव का झंझट, पैसे और समय की बर्बादी



ना बिकने वाले स्टॉक का जोखिम



महंगा आईटी समर्थन



अप्रभावी ऑफर, स्कीम व छूट



कोई स्थानीय प्रचार समर्थन नहीं



कम गुणवत्ता और बिक्री



निवेश का स्व-प्रबंधन



व्यावसायिक विशेषज्ञों का कोई समर्थन नहीं



जीवन भर रॉयल्टी का तनाव



विलंबित ब्रेक ईवन अवधि

प्रोजेक्ट विवरण

हरियाणा में 2000 हरहित स्टोर का लक्ष्य

हरियाणा एग्रो द्वारा 3000 या अधिक आबादी वाले गाँव में 200 वर्ग फुट का एक रिटेल आउटलेट अलॉट करने का प्रावधान है। हरियाणा एग्रो द्वारा नगर पालिका में प्रति वॉर्ड एक रिटेल आउटलेट अलॉट करने का प्रावधान है। नगरपालिका समिति/परिषद् में ऐसे वॉर्ड समूह जिनकी संव्ययी जनसंख्या 10,000 हो, वहां पर एक रिटेल आउटलेट अलॉट करने का प्रावधान है। हालांकि, हरियाणा एग्रो जनसंख्या घनत्व व उत्पाद मांग विश्लेषण के आधार पर रिटेल आउटलेट की संख्या बढ़ा सकता है।

एच.ए.आई.सी.एल – आई.ओ.सी.एल (HAICL-IOCL Project MOU)

हरियाणा एग्रो इंडस्ट्रीज कॉर्पोरेशन और इंडियन ऑयल कॉर्पोरेशन लिमिटेड के मध्य HAICL Retail Expansion Project के लिए आई.ओ.सी.एल के पेट्रोल पंप पर हर-हित रिटेल आउटलेट खोलने का समझौता हुआ है। जिसके तहत आई.ओ.सी.एल के पेट्रोल पम्पों पर हर-हित रिटेल आउटलेट खोलने का प्रावधान किया गया है। जिसके लिए इच्छुक पेट्रोल पंप धारक अपने जिले के फिल्ड ऑफिसर से या हरियाणा एग्रो के सहायक केन्द्र 95179 51711 पर सम्पर्क कर सकते हैं।

आवेदन प्रक्रिया

1. वेबसाइट पर जाएँ
 2. आई.ओ.सी.एल एप्लीकेशन फॉर्म डाउनलोड करें
 3. एप्लीकेशन फॉर्म भरें
 4. भरा हुआ फॉर्म haicpkl@gmail-com पर ईमेल करें
- अधिक जानकारी के लिए www-harhith-com पर जाएँ

वर्तमान व भविष्य में आने वाले इंडियन ऑयल कॉर्पोरेशन लिमिटेड के एग्रिमेंट के आधार पर रिटेल आउटलेट खोलने के लिये आवश्यकता।

- लीज नियमों के आधार पर
- फ्यूल रहित कमरा
- दैनिक औसत बिक्री



ऐसा क्या है हरहित में जो तुमको भा गया ?

इतनी कम पूंजी में स्टोर खुलवाना तो सिर्फ हरियाणा एग्रो की हरहित योजना से ही संभव हो सके। दूसरी कंपनियां तो लाखों रुपये सिर्फ फ्रैंचाइजी फीस के नाम पर ही वसूल लेती हैं। यहां पर फ्रैंचाइजी फीस कुछ भी नहीं।

1. फ्रैंचाइजी पार्टनर के लिए मार्जिन

हरियाणा एग्रो कुल मासिक बिक्री के प्रतिशत के रूप में फ्रैंचाइजी पार्टनर को न्यूनतम 8-10% मार्जिन की गारंटी दे सकता है। 15,000/- प्रति माह की कमाई करने के लिए फ्रैंचाइजी पार्टनर को एक माह में 1,50,000/- रुपये की बिक्री करनी होगी। 8-10% मार्जिन सांकेतिक है और उत्पाद मिश्रण की बिक्री पर निर्भर होगा जहां फ्रैंचाइजी के समग्र बिक्री मिश्रण में राष्ट्रीय ब्रांडों की हिस्सेदारी लगभग 40% होनी चाहिए। यदि राष्ट्रीय ब्रांडों का बिक्री मिश्रण 40% से अधिक है, तो फ्रैंचाइजी के लिए कुल मार्जिन 8-10% की सीमा में होगा। हरियाणा एग्रो फ्रैंचाइजी पार्टनर की बिक्री और मार्जिन बढ़ाने के लिए प्रचार योजनाएं और छूट भी चला सकता है।

म्हारी मेहनत म्हारा हक



अरे बेटा मोनू जरा ये तो बता,
यह दुकान खोलकर तन्ने के फायदा होए।

फायदा ही फायदा से ताई। तन्ने पता है क्या कि
दूसरे स्टोर में तो हर महीने मुनाफा बदल जाता है
लेकिन हरियाणा सरकार की हर हित योजना में
8-10% मुनाफा होणा ही होणा है। लै बण गई ना बात।



2. फ्रैंचाइजी पार्टनर को आईटी सपोर्ट

आई.टी आधारभूत सुविधा : हरियाणा एग्रो फ्रैंचाइजी पार्टनर को रिटेल आउटलेट के लिए आईटी की आधारभूत संरचना स्थापित करने में सहायता प्रदान करेगा। हरियाणा एग्रो संगत सॉफ्टवेयर के साथ डिस्प्ले/हैंडहेल्ड पी.ओ.एस मशीन प्रदान करने के लिए 5 वर्षों में 1,00,000/-रूपए प्रति आउटलेट निवेश करेगा।



फ्रैंचाइजी पार्टनर 5 वर्ष के लिए प्रति पी.ओ.एस मशीन 500/-रूपए प्रति माह भुगतान करेगा या एकमुश्त 30,000/- रूपए का भुगतान करेगा। पूर्ण भुगतान के बाद पी.ओ.एस मशीन का स्वामित्व फ्रैंचाइजी पार्टनर को हस्तांतरित कर दिया जाएगा।



सभी सामान की कंप्यूटर पर जानकारी

पी.ओ.एस मशीन से स्कैन करके बेचें सामान

ऑनलाइन पेमेंट/बिलिंग की सुविधा

पेमेंट, रेट और मुनाफे का ब्यौरा

सभी सामान की सप्लाई एक क्लिक पर

वेबसाइट और मोबाइल एप्लिकेशन के साथ आई.टी सपोर्ट

3. ब्रांडिंग, विज्ञापन एवं डिजिटल मार्केटिंग सपोर्ट

एचएआईसीएल इन-स्टोर विज्ञापन के लिए लीफलेट, डैंगलर्स, पोस्टर और शेल्फ टॉकर्स आदि सहित प्रचार सामग्री प्रदान करेगा।

एचएआईसीएल ब्रांड, उत्पाद और स्टोर प्रचार के लिए सोशल मीडिया, समाचार पत्रों आदि में विज्ञापन देगा।

हर हित स्टोर में मिले घर की जरूरत का हर सामान, वो भी बेहतरीन क्वालिटी और वाजिब दामों में। इतनी अच्छी गुणवत्ता तो बस हर हित स्टोर में ही मुमकिन है।



वो सब तो ठीक है लेकिन ग्राहक कैसे आएंगे



समय अनुकूल ऑफर्स

सर्वोत्तम मूल्य के साथ बेहतरीन गुणवत्ता

तेजी से बिकने वाले उत्पाद

हर स्तर पर प्रचार

मार्केटिंग सहयोग



स्कीम सपोर्ट : हरियाणा एग्रो सभी ग्राहकों के लिए रियायती दरों पर उत्तम गुणवत्ता वाले उत्पाद प्रदान करेगा।

हरियाणा एग्रो बिक्री बढ़ाने तथा ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए स्कीम व डिस्काउंट ऑफर भी पेश करेगा।



5. फ्रैंचाइजी पार्टनर को प्रशिक्षण



एक छोटी सी ट्रेनिंग से, मैं अब कंप्यूटर पर देख सकता हूँ कि कौनसा सामन बिक चुका है और कौनसा सामन मंगवाना है।

फ्रैंचाइजी पार्टनर को हरियाणा एग्रो रिटेल व्यापार नियमों, विनियमों, उत्पादों, प्रक्रिया के मानकों (एस.ओ.पी), बिक्री तकनीक और प्रमुख डिलिवरेबल्स के लिए प्रशिक्षित और प्रमाणित किया जाएगा, जो रिटेल आउटलेट को सफलतापूर्वक संचालित करने के लिए आवश्यक हैं। कौशल प्रशिक्षण में सम्मिलित हैं:-

रिटेल ज्ञान : भारत में रिटेल परिदृश्य का एक संक्षिप्त परिचय।

रिटेल बिक्री कौशल : उत्पाद मिश्रण के ऑफर्स, मूल्य संरचना, मार्जिन, कमाई संरचना, नकदी प्रबंधन, उत्पाद पिचिंग, ग्राहकों की आपत्तियों का निपटान, अप-सेलिंग, क्रॉस सेलिंग, दुकान की स्वच्छता आदि।

विजुअल मर्केंडाइजिंग : प्लेनोग्राम, शेल्फ मैनेजमेंट, फसाड डेकोर, रिटेल आउटलेट स्वच्छता।

डिमांड प्लानिंग एंड फोरकास्टिंग : स्टॉक मैनेजमेंट, ऑडरिंग एंड पुनः पूर्ति, एजिंग स्टॉक मैनेजमेंट, स्टॉक रीबैलेंसिंग।

360, संपर्क तथा सूचना : आईटी सिस्टम प्रबंधन, पी.ओ.एस प्रबंधन, दैनिक रिपोर्टिंग आदि।

व्यवहार कौशल प्रबंधन : व्यक्तिगत स्वच्छता, व्यक्तित्व विकास,

शिष्टाचार, नैतिकता, मूल्य और सत्यनिष्ठा।

ग्राहक सेवा : सी.आर.एम, वॉक-इन ग्राहक सेवा, सेन्टर ओपरेटिंग प्रक्रिया (एस.ओ.पी)।

नेतृत्व : टीम प्रबंधन, समस्या विश्लेषण और समाधान।

खाद्य, पेय पदार्थ, किराना और एफ.एम.सी.जी : उत्पाद विवरण और मूल्य निर्धारण।

समय प्रबंधन : रिटेल आउटलेट संचालन के समय पर प्रक्रिया के मानकों का (एस.ओ.पी) पालन।

रिटेल आउटलेट के संचालन को "व्यावहारिक रूप से सीखने" का पहलू भी शामिल है।

कक्षा में पी.ओ.एस लाइव प्रशिक्षण और अन्य व्यावहारिक रिटेल आउटलेट हैंडलिंग प्रशिक्षण दिया जाएगा। पी.ओ.एस मशीन की लाइव ट्रेनिंग और रिटेल आउटलेट सम्बंधित प्रशिक्षण प्रदान किया जायेगा।

व्यापार के तौर तरीके का मिलेगा प्रशिक्षण

भाई तू हरद्वि योजना से जुड़ जा, वो दुकान भी लगवाएंगे, व्यापार करना सिखाएंगे और सभी बड़ी कंपनियों से दुकान पर बैठे ही अच्छे रेट पर सामान भी दिलाएंगे।



Door Step Delivery : हर सामान आपके द्वार

यार मुझे तो हर दूसरे दिन दुकान का सामान लेने के लिए अलग अलग थोक व्यापारी के चक्कर काटने पड़ते हैं। दुकान छोड़कर जाओ, अपना पेट्रोल खर्चों और समय भी खराब होता है सो अलग।

अरे भाई, ये सब तो मुझे हरद्वि स्टोर में बैठे बैठे ही मिल जावे। हरद्वि योजना के फायदे तुझे नहीं पता क्या। मेरे स्टोर के दरवाजे पर ही हर सामान एक क्लिक पर ही पहुंच जाता है, ना पेट्रोल का खर्चा, न समय की बर्बादी और म्हारी दुकान चले ठाठम ठाक।

भाई, एक बात और बताऊं, इस योजना में तो जितने का भी सामान मंगावाओं दाम तन्ने थोक वाला ही मिलेंगे। दूसरे दुकानदारों की तरह एक साथ लाखों का सामान खरीदने का झंझट भी नहीं। मुझे थोक दामों पर सभी सामान मिलता है और मेरे सभी ग्राहक डेरों डिस्काउंट ऑफर्स का भी फायदा उठाते हैं।

6. लॉजिस्टिक सुविधा

फ्रैंचाइजी पार्टनर को लॉजिस्टिक सुविधा के अन्तर्गत मिलने वाले लाभ निम्नलिखित हैं:-

डोर स्टेप डिलीवरी : ऑर्डर किए गए स्टॉक की रिटेल आउटलेट पर डोर स्टेप डिलीवरी।

समय पर डिलीवरी : ग्राहकों की शत प्रतिशत मांग पूर्ति के लिए समय पर तथा कुशल डिलीवरी।

व्यापार मूल्यवर्धन : उत्पादों की डोर स्टेप डिलीवरी होगी, जिससे फ्रैंचाइजी पार्टनर का समय बचेगा, जो उसके व्यवसाय के लिए मूल्यवर्धक होगा।

लागत की बचत : मानव शक्ति, ईंधन, वाहन रख-रखाव और भंडारण लागत में बचत।

समय पर डिलीवरी : 48-72 घंटे के अंदर स्टॉक की डिलीवरी।

न्यूनतम निवेश : स्टॉक में कम निवेश सुनिश्चित करने के लिए नियमित व समय पर डिलीवरी।



7. इन्फ्रास्ट्रक्चर लाभ

स्व-स्वामित्व/पट्टे/किराया एग्रीमेंट पर उपलब्ध निर्मित दुकान

आंतरिक इन्फ्रास्ट्रक्चर सहायता :- एचएआईसीएल द्वारा आंतरिक ब्रांडिंग सहायता प्रदान की जाएगी। 200 वर्ग फुट के आउटलेट में एचएआईसीएल अनुमोदित वेंडर 12 वॉल रैक, 1 गंडोला, 1 ग्लो साइन-बोर्ड और 1 केश काउंटर प्रदान करेगा। उपरोक्त मदों की कीमत सभी करों सहित 75000/- रुपये से 1,00,000/- रुपये के बीच होगी। रेकी और परिवहन शुल्क की लागत अतिरिक्त और वास्तविक खर्चों के अनुसार होगी।

फ्रैंचाइजी पार्टनर हरियाणा एग्री द्वारा अनुमोदित ठेकेदार की सेवाएँ ले सकता है और उन्हें भुगतान कर सकता है।

* नियम और शर्तें लागू।

** फ्रैंचाइजी को इंटैरियर फिट-आउट कार्य होने से पहले पूरा सिविल कार्य सुनिश्चित करना होगा। सिविल वर्क में विट्रिफाइड टाइल्स फ्लोरिंग, आरसीसी रूफिंग, पेंट दीवारें और प्रवेश द्वार पर शटरिंग/चौड़ा दरवाजा होना चाहिए।



प्री-फैब्रिकेटेड दुकान :- एचएआईसीएल 4.50 - 5.00 लाख रूपए की लागत से 200 वर्ग फुट का प्री-फैब्रिकेटेड दुकान उपलब्ध कराएगा जिसमें दुकान की स्थापना का खर्च और जीएसटी शामिल है। ये दुकान संचालित करने के लिए पूर्णतः तैयार होगी। यह लागत फ्रैंचाइजी पार्टनर को वहन करनी पड़ेगी। परिवहन खर्च के अतिरिक्त रहेगा। हरियाणा एग्री 30 दिनों में तैयार प्री-फैब्रिकेटेड आउटलेट स्थापित करेगा। इस तरह की दुकान की स्टैंडर्ड लाइफ लगभग 7 वर्ष की होगी हालांकि फ्रैंचाइजी पार्टनर को इस आउटलेट का रख-रखाव करना होगा और क्षतिग्रस्त भागों की मरम्मत अपने खर्च पर करना होगा।

* नियम और शर्तें लागू।

*पांच साल या उससे अधिक समय की लीज की आवश्यकता होगी।

** कच्चे माल जैसे लोहा आदि की लागत में परिवर्तन के आधार पर कीमत भिन्न हो सकती है।

उत्पाद वर्गीकरण

| क्रमांक | उत्पाद श्रेणी | उत्पाद उप-श्रेणी | उत्पाद |
|---------|-------------------------|---------------------------|---|
| 1 | खाद्यान्न, तेल और मसाले | सूखे मेवे | बादाम, किशमिश, काजू |
| | | अनाज व अनाज से बने उत्पाद | दुबार चावल, स्पेशल पूसा बासमती चावल, परमल चावल सुपर फाईन परमल चावल, साबुदाना, पोहा, मुरमुरा, भेल मिश्रण |
| | | साबुत मसाले | साबुत जीरा, सौंफ, मेथी, इलायची, आजवाइन, साबुत मिर्च लौंग, साबुत धनिया, काली मिर्च, साबूत इमली, कसूरी मेथी |
| | | पाउडर मसाले | धनिया, हींग, मिर्च, जीरा, हल्दी, मिक्सड मसाला |
| | | दलहन | चना दाल, काबुली चना, काला चना, उड़द दाल, साबुत मसूर, मिश्रित दालें, उड़द छिलका |
| | | | मूंग छिलका, मूंग दाल, साबुत मूंग, राजमा, अरहर/तूर दाल, सोया चंक, बड़ी |
| | | आटा व आटा मिश्रण | बेसन, मैदा, सूजी, दलिया, गेहूं का आटा |
| | | खाद्य तेल | सरसों का तेल, सोयाबीन का तेल, सूरजमुखी का तेल, गाय का घी |
| | | नमक और चीनी | चीनी और नमक |



| | | | |
|---|---------------------------------|--------------------|--|
| 2 | स्नैक्स और प्रोसेस्ड फूड | पैकेज खाद्य पदार्थ | जैम, शहद, सॉस, अचार, रेडी टू ईट इत्यादि |
| | | स्नैक्स और चिप्स | विभिन्न प्रकार के नमकीन, स्नैक्स (चिप्स आदि) |
| | | नूडल और पास्ता | नूडल्स, मैक्रोनी, रेडी टू कुक, रेडी टू ईट |



| | | | |
|---|----------------------------|---------|---|
| 3 | बेकरी, केक और डेयरी | चॉकलेट | चॉकलेट, कैंडी, जैली इत्यादि |
| | | बिस्कुट | ग्लूकोज बिस्कुट, कुकीज, अनाज बिस्कुट, रस्क, नमकीन बिस्कुट आदि |



| | | | |
|---|--|------------|---|
| 4 | | पेय पदार्थ | कार्बोनेटेड पेय, शीतल फलों का रस, पैकेज वॉटर, पैकेज चाय, कॉफी पाउडर आदि |
|---|--|------------|---|



| | | | |
|---|------------------------------------|--------------|--|
| 5 | दैनिक उपयोग के घरेलू उत्पाद | पूजा सामग्री | अगरबत्ती, धूप व माचिस |
| | | लॉन्ड्री | डिटर्जेंट बार, डिटर्जेंट पाउडर, उजाला, स्टार्च आदि |
| | | फर्श क्लीनर | फर्श व टॉयलेट क्लीनर |
| | | बर्तन क्लीनर | बर्तन क्लीनर बार और स्क्रबर्स आदि |
| | | अन्य | एल्यूमीनियम फॉयल, झाड़ू आदि |



| | | | |
|---|----------------------------------|------------------|---|
| 6 | व्यक्तिगत उपयोग के उत्पाद | केश सज्जा | हेयर ऑइल, शैम्पू |
| | | मेन्स केयर | शेविंग ब्रश, शेविंग क्रीम, रेजर और ब्लेड |
| | | बॉडी केयर | नहाने का साबुन, हैंड वॉश, फेस वॉश, बॉडी वॉश |
| | | दंत सुरक्षा | टूथ पेस्ट, टूथ ब्रश |
| | | ओ.टी.सी / फार्मा | मेडिकेटेड क्रीम, विक्स और इंडू बाम आदि |



सुरक्षा जमा राशि : सुरक्षा जमा राशि का भुगतान फ्रैंचाइजी को आवंटन से पहले करना होगा।

फ्रैंचाइजी समझौते की अवधि : समझौते का पहला कार्यकाल 5 वर्ष के लिए होगा, जिसे प्रदर्शन मापदंडों के आधार पर बढ़ाया जाएगा।

फ्रैंचाइजी पार्टनर के कर्तव्य

प्रीपेड स्टॉक : स्टॉक ऑर्डर प्लेसमेंट प्रीपेड होंगे और फ्रैंचाइजी पार्टनर को उत्पाद डिलीवरी के लिए राशि हरियाणा एग्रो के बैंक खाते में जमा करवानी होगी। यदि आवश्यकता हो तो फ्रैंचाइजी पार्टनर दैनिक आधार पर भी ऑर्डर दे सकता है।

न्यूनतम स्टॉक ऑर्डर मूल्य : फ्रैंचाइजी पार्टनर निम्नलिखित तालिका के अनुसार स्टॉक को ऑर्डर कर सकता है:

- **स्टॉक का रखरखाव** : फ्रैंचाइजी पार्टनर को न्यूनतम 7 दिनों का स्टॉक बनाए रखना होगा और इस प्रकार से स्टॉक को बनाए रखने के लिए अग्रिम ऑर्डर देना होगा।
- फ्रैंचाइजी पार्टनर कंप्यूटर जनित इनवॉयस के बिना किसी भी उत्पाद को नहीं बेचेगा। फ्रैंचाइजी पार्टनर अधिकतम खुदरा मूल्य से अधिक या किसी अन्य कीमत पर कोई वस्तु नहीं बेचेगा, जो कि मूल्य हरियाणा एग्रो द्वारा निर्धारित नहीं है।
- फ्रैंचाइजी पार्टनर ग्राहकों को हरियाणा एग्रो द्वारा अनुमोदित सभी छूट, कैशबैक और प्रमोशनल ऑफर प्रदान करेगा।
- फ्रैंचाइजी पार्टनर को सलाह दी जाती है कि वह रिटेल आउटलेट का सामान्य बीमा लें।
- फ्रैंचाइजी पार्टनर को सलाह दी जाती है कि वह अपने आउटलेट का फायर एनओसी लें और बीआईएस (या आईएसआई) चिह्नित अग्निशामक यन्त्र (4.5 किग्रा या 6.5 किग्रा) को स्थापित करें।



रिटेल आउटलेट संचालन का समय

पेट्रोल पंप के समय अनुसार



ग्राहक सहायता केंद्र : प्रतिक्रिया व शिकायतों का निपटान

किसी उपभोक्ता की शिकायत का समाधान फ्रैंचाइजी पार्टनर और/या उसके कर्मचारी रिटेल आउटलेट में करेंगे। यदि रिटेल आउटलेट में उपभोक्ता की संतुष्टि तक शिकायत का समाधान किया गया है या नहीं हुआ है तो, वह "ग्राहक सहायता केंद्र 9517 9517 11" में ई-मेल harhithretail@gmail.com, haicpkl@gmail.com के माध्यम से शिकायत दर्ज करा सकता है।

ग्राहक शिकायत निवारण पता : "ग्राहक सहायता केंद्र . 9517 9517 11" से निम्नलिखित पते पर सम्पर्क किया जा सकता है : हरियाणा एग्रो इंडस्ट्रीज कॉर्पोरेशन लिमिटेड, बेज नं. 15-20, सैक्टर 4, पंचकूला - 134112, हरियाणा (भारत)। ई-मेल harhithretail@gmail.com, haicpkl@gmail.com

स्टोर फिक्सचर सैंपल (200 वर्ग फुट)

साइनेज 9 फुट X 3 फुट (संख्या - 1)



वॉल रैक 3 फुट X 7 फुट (संख्या - 10)



वॉल रैक 2 फुट X 7 फुट (संख्या - 2)



गंडोला 3 फुट X 5 फुट (संख्या - 1)



कैश काउंटर (संख्या - 1)



* वास्तविक उत्पाद उपरोक्त छवियों से भिन्न हो सकते हैं।



हरिहितTM

स्टोर



हरियाणा एग्रो इंडस्ट्रीज कॉरपोरेशन लिमिटेड

बेस नं. 15-20, सेक्टर 4, पंचकुला, हरियाणा 134112

ई-मेल : harhithretail@gmail.com, haicpkl@gmail.com | वेबसाइट : www.harhith.com

ग्राहक सहायता केंद्र : 9517 9517 11