

रिट्रेडिंग मास्टरी

अब होगा
रिट्रेडिंग बिज़नेस में
2 गुना मुनाफ़ा

ज़ीरो चिक-चिक, ज़ीरो शिकायत –
गारंटी के साथ

भारत मित्तल



BlueRoseONE.com
Stories Matter

New Delhi • London

BLUEROSE PUBLISHERS

India | U.K.

Copyright © Bharat Mittal 2026

All rights reserved by author. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of the author. Although every precaution has been taken to verify the accuracy of the information contained herein, the publisher assumes no responsibility for any errors or omissions. No liability is assumed for damages that may result from the use of information contained within.

BlueRose Publishers takes no responsibility for any damages, losses, or liabilities that may arise from the use or misuse of the information, products, or services provided in this publication.



For permissions requests or inquiries regarding this publication,
please contact:

BLUEROSE PUBLISHERS
www.BlueRoseONE.com
info@bluerosepublishers.com
+91 8882 898 898
+4407342408967

ISBN: 978-81-69822-92-3

Typesetting: Manisha Rawat

First Edition: October 2026

रिट्रेडिंग मास्टरी

अब होगा रिट्रेडिंग बिज़नेस में 2 गुना मुनाफ़ा
ज़ीरो चिक-चिक • ज़ीरो शिकायत • गारंटी के साथ
रिट्रेडिंग बिज़नेस में मुनाफ़ा दोगुना करने
और अपने शहर का नंबर 1 रिट्रेडर बनने का रोडमैप

#SmartBanoRetreadKaro

भारत मित्तल

रिट्रेड बिज़नेस ग्रोथ पार्टनर

प्रेरणास्रोत

यह पुस्तक मेरे पूज्य पापा स्वर्गीय श्री नरेंद्र कुमार मित्तल जी के आशीर्वाद, सीख और जीवन भर मिले मार्गदर्शन को सादर नमन है। पापा ने मुझे हमेशा सिखाया कि व्यापार केवल पैसा कमाने का साधन नहीं होता। व्यापार का असली मतलब है - भरोसा कमाना, किसी के काम आना और लोगों के साथ सम्मान से रिश्ता बनाना। उन्होंने मुझे यह भी सिखाया कि हमें केवल माल बेचने वाला नहीं बनना है, बल्कि रिट्रेडर्स के बिज़नेस और मुनाफे को बढ़ाने वाला इंसान बनना है। आज मैं रिट्रेडिंग बिज़नेस को नई सोच, नया सम्मान और नई दिशा देने की जो कोशिश कर रहा हूँ, उसके पीछे की सबसे बड़ी सोच मेरे पापा के दिए हुए संस्कारों में है।

उनकी एक-एक सीख आज भी मेरे हर फैसले में मेरे साथ चलती है। जब भी मैं किसी ग्राहक का भरोसा जीतने, किसी रिट्रेडर की मदद करने या इस इंडस्ट्री को आगे बढ़ाने की बात सोचता हूँ, तो मुझे लगता है कि मैं पापा की ही दिखाई हुई राह पर चल रहा हूँ। यह पुस्तक मेरे लिए केवल एक बिज़नेस बुक नहीं है। यह पापा की सीख, उनके आशीर्वाद और उनकी यादों को आगे बढ़ाने का एक छोटा सा प्रयास है। अगर इस पुस्तक से किसी एक रिट्रेडर का भरोसा बढ़े, किसी एक रिट्रेडर का मुनाफा बढ़े, किसी एक परिवार का बिज़नेस मजबूत हो, या रिट्रेडिंग को उसकी सही इज्जत और सम्मान मिले, तो मैं इसे अपने पापा के आशीर्वाद का फल मानूँगा।

मैं आज तक पापा से कभी खुलकर "I Love You Papa" नहीं कह पाया। इस पुस्तक के जरिए मैं अपनी वह बात उन तक पहुँचाना चाहता हूँ। पापा, यह पुस्तक आपकी सीख को मेरा प्रणाम है।

I Love You Papa

सादर नमन

भारत मित्तल

समर्पण

यह पुस्तक उन सभी रिट्रेडर्स को समर्पित है, जो दिन-रात मेहनत करके ट्रांसपोर्टों के खर्च को कम करने में मदद करते हैं। जो नए टायर की जरूरत को कम करके भाड़ा बढ़ने से होने वाली महंगाई के दबाव को घटाने में अपना योगदान देते हैं। जो घिसे हुए टायर को बेकार होने से बचाकर, मजबूत केसिंग को नया जीवन देते हैं और आने वाली पीढ़ियों के लिए साफ-सुथरे, प्रदूषण मुक्त भविष्य में अपना योगदान देते हैं।

यह पुस्तक उस पूरी रिट्रेडिंग इंडस्ट्री को समर्पित है, जिसे अब केवल सस्ता विकल्प नहीं, बल्कि नए टायर का सबसे समझदार और जरूरी विकल्प माना जाना चाहिए। यह पुस्तक उन सभी रिट्रेडर्स के लिए है, जो अब रेट वॉर, उधारी, शिकायत और रोज़ की चिक-चिक से बाहर निकलकर अपना मुनाफा दोगुना करना चाहते हैं। और अपने-अपने शहर के नंबर 1 भरोसेमंद रिट्रेडर बनना चाहते हैं।

भारत मित्तल

आभार

यह पुस्तक केवल मेरे विचारों से नहीं बनी है। यह रिट्रेडिंग इंडस्ट्री की जमीनी सच्चाई, रिट्रेडर्स के अनुभव, परिवार के प्यार, गुरुजनों के मार्गदर्शन और मेरी टीम के साथ का परिणाम है। सबसे पहले मैं राजस्थान के हर उस रिट्रेडर का दिल से आभार व्यक्त करता हूँ, जिसने मुझे रिट्रेडिंग की असली सच्चाई, जमीनी हकीकत, रोज़ की समस्याएँ और इस बिज़नेस की गहराई को समझने में मदद की।

मैं विदेश के अपने रिट्रेडिंग ग्राहकों और साथियों का भी आभारी हूँ, जिनसे मैंने सीखा कि रिट्रेडिंग को केवल काम नहीं, बल्कि एक पहचान और भरोसेमंद नाम की तरह कैसे बनाया जा सकता है। विशेष रूप से मैं हरप्रीत सिंह लोटे जी और रहीम अंकल का धन्यवाद करता हूँ, जिनके अनुभवों और भरोसे ने मेरी सोच को और मजबूत किया।

मैं अपनी माँ श्रीमती आशा मित्तल जी का दिल से आभार व्यक्त करता हूँ, जिनके आशीर्वाद, प्यार और संस्कारों ने मुझे हमेशा सही राह पर चलने की ताकत दी।

मैं अपने मार्गदर्शक और गुरु राहुल जैन सर और अक्षर यादव सर का दिल से धन्यवाद करता हूँ, जिन्होंने मुझे सोचने, सीखने और अपने काम को एक बड़े उद्देश्य की तरह देखने की दिशा दी।

मैं अपनी पत्नी वार्तिका मित्तल का आभारी हूँ, जिन्होंने हर परिस्थिति में मेरा साथ दिया, मुझे समझा और मेरे सपनों पर विश्वास किया।

मेरे दो अनमोल हीरे, मेरे बच्चे किआन मित्तल और शिवाय मित्तल, मेरी जिंदगी की सबसे बड़ी खुशी और मेरी मेहनत की सबसे बड़ी वजह हैं। उनके प्यार ने मुझे हर दिन और बेहतर बनने की प्रेरणा दी है।

मैं विशेष रूप से अजेश कुमार विश्वकर्मा जी का आभार व्यक्त करता हूँ, जो मेरे सेल्स के मजबूत स्तंभ बनकर हर कदम पर मेरे साथ खड़े रहे। उनकी मेहनत, भरोसे और साथ ने इस सफर को आगे बढ़ाने में बहुत बड़ा योगदान दिया है। मैं अपने पूरे स्टाफ का आभारी हूँ, जो हर समय मेरे साथ खड़ा रहा और इस सफर में पूरी मेहनत, भरोसे और समर्पण के साथ जुड़ा रहा। मैं अपने उन सभी दोस्तों का भी धन्यवाद करता हूँ, जिन्होंने हमेशा मुझे साथ, प्यार और हिम्मत दी।

मैं अपनी पाँचों बहनों का दिल से आभारी हूँ, जिन्होंने मुझे हमेशा प्रेरित किया और आगे बढ़ने का हौसला दिया।

अंत में, मैं उन सभी रिट्रेडर्स, ग्राहकों, ट्रांसपोर्टर्स और साथियों का आभार व्यक्त करता हूँ, जिन्होंने मुझे इस उद्देश्य तक पहुँचाया।

यह पुस्तक आप सभी के प्यार, भरोसे और सीख का परिणाम है।

भारत मित्तल

लेखक की ओर से

साल 2009 में जब मैंने बिज़नेस की कमान संभाली, तो सच कहूँ, मुझे खुद रिट्रेडिंग का काम पसंद नहीं था। मेरे मन में भी वही सवाल था, जो आज बहुत से लोगों के मन में होता है —

रिट्रेडिंग कौन कराता होगा?

क्या इसमें सच में भरोसा होता होगा?

क्या इसका कोई बड़ा भविष्य है?

मुझे इस काम से न ज्यादा उम्मीद थी, न ज्यादा जुड़ाव। लेकिन पापा की जिद थी। उन्होंने एक दिन मुझसे कहा — जाकर एक रिट्रेडर से मिलो, फिर इस काम को समझना। मैं एक रिट्रेडर से मिलने गया। बातों-बातों में मैंने उनसे पूछा, आप क्या करते हैं? उनका जवाब सुनकर मैं हैरान रह गया।

उन्होंने कहा — हम बच्चों के चेहरे पर खुशियाँ लाते हैं।

मैंने तुरंत पूछा — रिट्रेडिंग से बच्चों की खुशी का क्या संबंध?

उन्होंने मुझे बहुत सरल भाषा में समझाया।

उन्होंने कहा — नया टायर अगर 20,000 रुपये का आता है और रिट्रेड टायर 5,000 रुपये में तैयार हो जाता है, तो सीधे 15,000 रुपये की बचत होती है। यह बचत ट्रांसपोर्टर की जेब में रहती है। जब ट्रांसपोर्टर का खर्च कम होता है, तो माल भाड़ा बढ़ाने का दबाव कम होता है।

जब माल भाड़ा नहीं बढ़ता, तो रोजमर्रा की जरूरतों का सामान महंगा होने से बचता है। और जब महंगाई की मार कम पड़ती है, तो आम परिवारों और बच्चों के चेहरे पर मुस्कान बनी रहती है।

उस दिन मुझे पहली बार समझ आया — रिट्रेडिंग सिर्फ पुराने टायर पर नया रबर चढ़ाने का काम नहीं है। रिट्रेडिंग खर्च बचाने का काम है। रिट्रेडिंग भरोसा बचाने का काम है। रिट्रेडिंग ट्रांसपोर्टर का मुनाफा बचाने का काम है। और कहीं न कहीं, रिट्रेडिंग आम लोगों की जेब पर पड़ने वाला बोझ कम करने का काम भी है।

यहीं से मेरी सोच बदली। यहीं से मेरे अंदर इस बिज़नेस को देखने का नजरिया बदला। यहीं से मेरे मन में यह बात बैठ गई कि रिट्रेडिंग अंतिम विकल्प नहीं, आज की जरूरत है। लेकिन जैसे-जैसे मैंने इस इंडस्ट्री को करीब से देखा, एक और सच्चाई सामने आई। आज भी बहुत जगह रिट्रेडिंग को सिर्फ सस्ता समाधान माना जाता है।

ग्राहक रेट पर बात करता है। उधारी बढ़ती है। शिकायत आती है। रिट्रेडर रोज़ की चिक-चिक में फंस जाता है। और अच्छा काम करने के बाद भी उसे वह सम्मान और मुनाफा नहीं मिलता, जिसका वह हकदार है। इसी सोच को बदलने के लिए यह पुस्तक लिखी गई है। इस पुस्तक में आपको केवल ज्ञान नहीं मिलेगा। इसमें आपको रिट्रेडिंग बिज़नेस की असली समस्याएँ, कड़वी सच्चाई, आसान सिस्टम और ऐसे एक्शन स्टेप्स मिलेंगे, जिन्हें आप तुरंत अपने काम में लागू कर सकते हैं।

मेरा उद्देश्य साफ है — मैं रिट्रेडिंग को केवल सस्ता विकल्प नहीं रहने देना चाहता।

मैं चाहता हूँ कि रिट्रेडिंग को नए टायर का सबसे समझदार, जरूरी और भरोसेमंद विकल्प माना जाए।

#SmartBanoRetreadKaro

भारत मित्तल

रिट्रेड बिज़नेस ग्रोथ पार्टनर

रिट्रेडिंग मास्टरी का सफ़र

प्रॉफिट की पहली सीढ़ी

रिट्रेडिंग: नया टायर नहीं, नई सोच चाहिए 1

प्रॉफिट की दूसरी सीढ़ी

पुराना सिस्टम — पुरानी समस्याएं 9

प्रॉफिट की तीसरी सीढ़ी

रिट्रेडिंग की कड़वी सच्चाइयाँ 15

प्रॉफिट की चौथी सीढ़ी

रिट्रेडिंग बिज़नेस का आईना — वो सवाल, जिन्हें रिट्रेडर
नज़रअंदाज़ नहीं कर सकता 23

प्रॉफिट की पाँचवीं सीढ़ी

सही रिट्रेडिंग प्रक्रिया — भरोसे की असली शुरुआत 31

प्रॉफिट की छठी सीढ़ी

हर ग्राहक, हर रास्ता और हर टायर एक जैसा नहीं होता 61

प्रॉफिट की सातवीं सीढ़ी

रेट वॉर से बाहर निकलने का रास्ता 67

प्रॉफिट की आठवीं सीढ़ी

रिट्रेड प्रॉफिट इंजन™ 75

प्रॉफिट की नौवीं सीढ़ी

बिक्री से पहले — सोच बदलिए, समस्या सुलझाने वाले बनें 81

प्रॉफिट की दसवीं सीढ़ी

बिक्री के दौरान — सिर्फ रेट नहीं, पूरा भरोसे वाला ऑफर दीजिए 89

प्रॉफिट की ग्यारहवीं सीढ़ी

बिक्री के बाद — जहाँ से अगला ऑर्डर जन्म लेता है 97

प्रॉफिट की बारहवीं सीढ़ी

रिट्रेडिंग अभी भी सोने की खान क्यों है? 107

प्रॉफिट की तेरहवीं सीढ़ी

जीतने वाला रिट्रेडर कौन होगा? 113

प्रॉफिट की चौदहवीं सीढ़ी

सूर्या ग्रोथ ब्रिज™: सही रबर, सही सिस्टम और ज्यादा मुनाफे का पुल 119

प्रॉफिट की आखिरी सीढ़ी

अब फैसला आपका — रेट की भीड़ में रहना है या मार्केट लीडर बनना है125

प्रॉफिट की पहली सीढ़ी
रिट्रेडिंग: नया टायर नहीं, नई सोच चाहिए

पहला सच

रिट्रेडिंग आखिर है क्या?

रिट्रेडिंग का मतलब सिर्फ पुराने टायर पर नया रबर चढ़ाना नहीं है। रिट्रेडिंग का मतलब है — टायर की मजबूत केसिंग को दोबारा जीवन देना। जब किसी ट्रक या बस का टायर ऊपर से घिस जाता है, तो जरूरी नहीं कि वह टायर पूरा बेकार हो गया हो।

अगर उसकी केसिंग मजबूत है, तो सही जाँच, सही रबर, सही सिस्टम और सही प्रक्रिया से उसे फिर से सड़क पर चलने लायक बनाया जा सकता है। सही तरीके से की गई रिट्रेडिंग नए टायर की तरह अच्छा प्रदर्शन दे सकती है। रिट्रेडिंग केवल टायर बचाने का काम नहीं है। यह ट्रांसपोर्टर का खर्च कम करने, उसके रोजमर्रा के खर्चों का दबाव घटाने और उसके मुनाफे को सुरक्षित रखने का तरीका है।



ऊपर से घिसा हुआ,
अंदर से मजबूत।



गेम चेंजर बात

हर घिसा हुआ टायर बेकार नहीं होता। कई बार वही टायर दोबारा कमाई शुरू कर देता है।



एक्शन पॉइंट

आज से ग्राहक को यह समझाना शुरू कीजिए:

रिट्रेडिंग मजबूरी नहीं, आज की महंगाई में खर्च बचाने का सबसे समझदार तरीका है।

दूसरा सच

जब हवाई जहाज में रिट्रेडिंग हो सकती है,
तो ट्रक में क्यों नहीं?



हवाई जहाज में रिट्रेडिंग

ट्रक में भी सुरक्षित और भरोसेमंद

जब टायर घिसता है, तो पहला विचार अक्सर नया टायर खरीदने का आता है।

लेकिन हर घिसा हुआ टायर नया टायर मांगता हो, यह जरूरी नहीं है।

असली सवाल यह है —

क्या टायर की केसिंग अभी भी भरोसे लायक है?

अगर जवाब “हां” है, तो रिट्रेडिंग एक समझदार विकल्प बन सकती है।

रिट्रेडिंग कमजोर फैसला नहीं है। गलत रिट्रेडिंग कमजोर हो सकती है।

छोटा हिसाब

हर बार नया टायर = बड़ा खर्च
सही केसिंग = खर्च बचाने का मौका



दुनिया का बड़ा भरोसा

रिट्रेडिंग कोई छोटी या कमजोर सोच नहीं है।

हवाई जहाज जैसे सुरक्षा से जुड़े क्षेत्र में भी रिट्रेडेड टायरों का इस्तेमाल किया जाता है।

अमेरिका में सेवा में लगे हवाई जहाजों के लगभग 80% टायर रिट्रेडेड बताए जाते हैं। व्यावसायिक हवाई जहाज और सेना के हवाई जहाज भी रिट्रेडेड टायरों का उपयोग करते हैं।

सोचिए —

अगर आसमान में उड़ने वाले जहाजों में रिट्रेडेड टायरों पर भरोसा किया जा सकता है, तो सड़क पर चलने वाले ट्रक और बस के टायरों में सही रिट्रेडिंग को कमजोर क्यों माना जाए?

रिट्रेडिंग कमजोर फैसला नहीं है। गलत रिट्रेडिंग कमजोर हो सकती है।



एक्शन पॉइंट

ग्राहक से यह सवाल पूछिए:

अगर हवाई जहाज में रिट्रेडेड टायर भरोसे से चल सकता है,
तो मजबूत केसिंग वाला ट्रक टायर दोबारा क्यों नहीं चल सकता?

तीसरा सच

नया टायर खरीदकर मुनाफा घटाना है, या रिट्रेडिंग करके बढ़ाना है?

ट्रांसपोर्टर का धंधा आज चारों तरफ से दबाव में है।

डीजल महंगा।

टोल महंगा।

मेटेनैस महंगा।

ड्राइवर खर्च अलग।

और ऊपर से टायर का भारी खर्च।

ऐसे में अगर हर बार नया टायर ही खरीदना पड़े, तो कमाई आने से पहले ही मुनाफा घटने लगता है। यहीं रिट्रेडिंग खेल बदल देती है।

एक टायर की पूरी कहानी

- नया टायर —
खरीद कीमत
₹20,000–25,000
- नए टायर की चलने की दूरी
75,000–90,000 किलोमीटर
- रिट्रेडिंग लागत — 1 बार
₹5,000–7,000
- रिट्रेड टायर की चलने की दूरी — 1 बार
40,000–70,000 किलोमीटर
- एक केसिंग पर रिट्रेडिंग
लगभग 2 बार तक
- 1 टायर की कुल उम्र — नया + 2 रिट्रेड
1,55,000–2,30,000 किलोमीटर

बड़ा तथ्य



नीति आयोग रिपोर्ट 2026 से जुड़े एक अध्ययन के अनुसार, ट्रक श्रेणी में रिट्रेडिंग से एक टायर पर लगभग **₹25,000** तक की संभावित बचत हो सकती है। यानी 10 टायर वाली एक गाड़ी पर यह बचत लगभग **₹2.5 लाख** तक पहुंच सकती है।

10 टायर वाली गाड़ी का हिसाब

बिना रिट्रेड —
सिर्फ नए टायर



₹3–3.75 लाख
प्रति साल

रिट्रेड अपनाने पर



₹75,000–1.05
लाख प्रति साल

सालाना बचत



₹1.95–2.7 लाख

सिर्फ टायर खर्च में —
हर साल, हर गाड़ी पर।

एक्शन पॉइंट



ट्रांसपोर्टर से यह सवाल पूछिए:

क्या आप हर बार नया टायर खरीदकर अपना मुनाफा घटाना चाहते हैं,
या सही रिट्रेडिंग से अपना टायर खर्च घटाकर मुनाफा बढ़ाना चाहते हैं?

चौथा सच

टायर का खर्च बढ़ेगा, तो सामान भी महंगा होगा

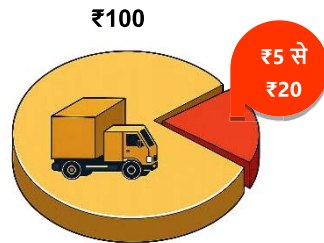
पहली नजर में लगता है कि रिट्रेडिंग का रिश्ता केवल ट्रक, टायर और ट्रांसपोर्टर से है। लेकिन सच इससे कहीं बड़ा है। जब टायर का खर्च बढ़ता है, तो ट्रांसपोर्टर पर दबाव बढ़ता है। जब ट्रांसपोर्टर पर दबाव बढ़ता है, तो माल भाड़ा बढ़ाने की नौबत आती है। और जब माल भाड़ा बढ़ता है, तो रोजमर्रा की जरूरतों का सामान महंगा होने लगता है। यानी टायर खर्च का असर आखिर में आम आदमी की जेब तक पहुंचता है।

असर की सीढ़ी

टायर खर्च बढ़ा  01	माल भाड़ा बढ़ा  02	सामान महंगा हुआ  03	आम आदमी पर बोझ बढ़ा  04
---	---	--	--

सोच बदलने वाला तथ्य

- कई सामानों की कीमत में भाड़े का हिस्सा लगभग 5% से 12% तक माना जाता है।
- सीमेंट, स्टील और अनाज जैसी भारी चीजों में यह हिस्सा कई बार 15% से 20% तक पहुंच सकता है।
- यानी हर ₹100 के सामान में लगभग ₹5 से ₹20 तक सिर्फ ट्रांसपोर्ट का खर्च हो सकता है।
- अगर ट्रांसपोर्टर का टायर खर्च काबू में रहे, तो माल भाड़े का दबाव भी कम हो सकता है।



एक्शन पॉइंट



ट्रांसपोर्टर को यह बात समझाइए:

रिट्रेडिंग सिर्फ एक टायर का फैसला नहीं है। यह आपके खर्च को कम करने, माल भाड़े का दबाव घटाने और आम आदमी तक सामान को ज्यादा महंगा होने से बचाने का तरीका है।

पांचवां सच

हर फेंका हुआ टायर पर्यावरण को नुकसान देता है

घिसे हुए टायर को फेंक देना आसान है लेकिन हर फेंका हुआ टायर पर्यावरण पर बोझ बनता है। रिट्रेडिंग इस नुकसान को कम करने का समझदार समाधान है।



जब मजबूत केसिंग को दोबारा इस्तेमाल किया जाता है, तो नए टायर की जरूरत कम होती है।



पुराने टायर की बर्बादी घटती है।



कचरा कम बनता है



तेल, ऊर्जा व संसाधनों की बचत होती है।



यानी रिट्रेडिंग केवल पैसा बचाने का तरीका नहीं है। यह आने वाली पीढ़ियों के लिए साफ-सुथरे भविष्य की नींव भी है।

अपनी वर्कशॉप में यह पोस्टर लगाइए

हम केवल टायर रिट्रेड नहीं करते।

**हम पैसा, पर्यावरण
और आने वाली पीढ़ियों
का भविष्य बचाते हैं।**



स्रोत बदलने वाला तथ्य



भारत में हर रोज़ लगभग 2,75,000 पुराने टायर फेंके जाते हैं। यानी हर साल करोड़ों टायर कचरे में चले जाते हैं।



कई टायरों का सही हिसाब, निगरानी और सुरक्षित निपटान भी नहीं हो पाता।

एक ट्रक टायर को रिट्रेड करने पर लगभग 15 गैलन तेल बच सकता है। नए टायर में जहां लगभग 22 गैलन तेल लगता है, वहीं रिट्रेडिंग में लगभग 7 गैलन तेल की जरूरत पड़ती है।



जब एक रिट्रेडर एक मजबूत केसिंग बचाता है, तो वह केवल टायर नहीं बचाता। वह कम तेल जलाता है, कम कचरा बनाता है और प्रदूषण घटाने में योगदान देता है।



एक्शन पॉइंट

ट्रांसपोर्टर को समझाइए:

रिट्रेडिंग करके आप केवल टायर खर्च नहीं बचा रहे,
बल्कि अपनी आने वाली पीढ़ियों के लिए बेहतर भविष्य बना रहे हैं।

प्रॉफिट की दूसरी सीढ़ी
पुराना सिस्टम — पुरानी समस्याएं

पहला सच

पहले रिट्रेडिंग का काम आसान था

एक समय था जब रिट्रेडिंग का काम आज जितना मुश्किल नहीं था।

तब	VS	अब
		
<ul style="list-style-type: none">• प्रतियोगिता कम थी।• ग्राहक लंबे समय तक जुड़ा रहता था।• मुनाफा ठीक मिल जाता था।• शिकायतें भी आज जितनी जल्दी नहीं आती थीं।• ट्रांसपोर्टर भी कई बार छोटी-मोटी बात समझकर चल जाता था।		<ul style="list-style-type: none">• आज ग्राहक पहले दाम पूछता है।• फिर तुलना करता है।• फिर जल्दी डिलीवरी चाहता है।• परिणाम में थोड़ी भी कमी आई, तो शिकायत शुरू हो जाती है।



लेकिन आज हालात बदल चुके हैं।

- भारत में लगभग **75%** ट्रक मालिकों के पास **5 या उससे कम** गाड़ियाँ हैं।
- यानी उनकी हर गाड़ी उनके लिए बहुत महत्वपूर्ण है।
- हर खर्च, हर खराबी और हर टायर का फैसला सीधे उनके मुनाफे को प्रभावित करता है।



पहले भरोसा रिश्तों से बनता था।
आज भरोसा नतीजों से बनता है।

पुराने समय का तरीका आज के बाजार में कमजोर पड़ चुका है।



ऐसे में अगर रिट्रेड में थोड़ी भी कमी महसूस हुई, तो

- वह केवल पुराने रिश्ते के भरोसे नहीं बैठेगा।
- वह दूसरे रिट्रेडर से बात करेगा। दामों की तुलना करेगा।
- दूसरों की राय लेगा
- जरूरत पड़ी तो रिट्रेडर बदलने में बिल्कुल देर नहीं लगाएगा
- क्योंकि अब उसके पास पहले से ज्यादा विकल्प हैं।

कड़वा सच

जो रिट्रेडर आज भी पुराने तरीके से काम कर रहा है, वह बदल चुके बाजार से पुराने हथियारों के साथ लड़ रहा है।

दूसरा सच

“सब एक जैसा हैं” — यही सोच मुनाफा खा जाती है

आज रिट्रेडिंग बाजार की सबसे बड़ी समस्या यह है कि ग्राहक को फर्क दिखाई नहीं देता।

- एक रिट्रेडर अच्छा माल लगाता है।
- दूसरा सस्ता माल लगाता है।
- तीसरा काम में शॉर्टकट लेता है।

लेकिन ग्राहक को बाहर से सब एक जैसा लगता है। फिर बात क्वालिटी पर नहीं, सिर्फ रेट पर आ जाती है।

ग्राहक कहता है —

**“सब वही तो है, फिर महंगा क्यों?”
यहीं से रेट वॉर शुरू होता है।**

अच्छा काम करने वाला रिट्रेडर भी मजबूर होकर रेट कम करने लगता है। मुनाफा घटता है। क्वालिटी पर दबाव आता है और बिजनेस में तनाव बढ़ने लगता है।

एक आसान उदाहरण देखिए-



ब्रांडेड बोतल का पानी महंगा बिकता है। नल का पानी लगभग मुफ्त मिलता है।



दोनों पानी हैं।

लेकिन जब फर्क भरोसे, पैकिंग और नाम से दिखाई देता है, तो ग्राहक ज्यादा पैसे देने को तैयार हो जाता है।

रिट्रेडिंग में भी यही है। अगर ग्राहक को आपके काम का फर्क नहीं दिखा, तो वह आपको भी सस्ते और शॉर्टकट वाले काम के बराबर समझेगा। फिर फैसला क्वालिटी से नहीं, सिर्फ रेट से होगा।

कड़वा सच

जिस काम का फर्क ग्राहक को दिखता नहीं, उस काम की कीमत ग्राहक कभी पूरी नहीं देता।

तीसरा सच

आज रिट्रेडर चारों तरफ से दबा हुआ है

आज रिट्रेडिंग कारोबार में रिट्रेडर हर तरफ से दबाव में है।



ऊपर से ग्राहक का दबाव है।

- ग्राहक कम रेट मांगता है।
- काम जल्दी चाहता है।
- टायर की लाइफ लंबी चाहता है
- और शिकायत आने पर पूरी जिम्मेदारी रिट्रेडर पर डाल देता है।



नीचे से खर्चों का दबाव है।

- माल महंगा हो रहा है।
- बिजली महंगी हो रही है।
- लेबर चार्ज महंगा हो रहा है।
- मशीन की मरम्मत अलग खर्च मांगती है।
- लेकिन माल आज खरीदना पड़ता है।
- लेबर आज देनी पड़ती है।
- बिजली का बिल आज भरना पड़ता है।



ऊपर से रेट वॉर अलग है।

- रेट बढ़ा नहीं सकते।
- रेट घटाने का दबाव लगातार बना रहता है।

ऐसे में मुनाफा बचाना दिन-ब-दिन मुश्किल होता जा रहा है। रिट्रेडर मेहनत पूरी करता है, लेकिन बाजार उसे उसकी मेहनत के हिसाब से कीमत नहीं देता।

कड़वा सच

आज रिट्रेडर सिर्फ टायर नहीं बना रहा, वह कम मुनाफे, बढ़ती उम्मीदों और रोज़ की चिक-चिक के बीच अपना कारोबार बचा रहा है।

प्रॉफिट की तीसरी सीढ़ी रिट्रेडिंग की कड़वी सच्चाइयाँ

पहली कड़वी सच्चाई

रिट्रेडिंग बदल गई, लेकिन ट्रांसपोर्टर की सोच नहीं बदली

आज रिट्रेडिंग इंडस्ट्री पहले जैसी नहीं रही। मशीनें बेहतर हुई हैं। माल बेहतर हुआ है। काम करने के तरीके बेहतर हुए हैं। कई रिट्रेडर अब क्वालिटी पर ज्यादा ध्यान दे रहे हैं। लेकिन ट्रांसपोर्टर की सोच आज भी पूरी तरह नहीं बदली।

आज भी उसके मन में सवाल हैं —

- ❓ क्या रिट्रेड टायर रास्ते में फेल तो नहीं हो जाएगा?
- ❓ क्या रिट्रेड टायर लंबा चलेगा?
- ❓ क्या यह नए टायर जितना भरोसेमंद है?

और डर भी हैं —

- ✗ हाईवे पर रबर पड़ा देखा है, वही रिट्रेड होगा।
- ✗ रिट्रेड नया टायर जितना सुरक्षित नहीं हो सकता।
- ✗ एक बार खराब हुआ, मतलब रिट्रेड ही गड़बड़ है।
इन्हीं सवालों और डर की वजह से ट्रांसपोर्टर कई बार मजबूत केसिंग होते हुए भी नया टायर खरीदना ज्यादा सुरक्षित समझता है।

एक खराब अनुभव कई अच्छे रिट्रेडरों की मेहनत पर भारी पड़ जाता है।

कड़वा सच



ट्रांसपोर्टर रिट्रेडिंग से इसलिए नहीं बचते कि इसमें **पैसा नहीं बचता**। वे इसलिए बचते हैं क्योंकि उन्हें रिट्रेडिंग **सुरक्षित और भरोसेमंद** काम नहीं लगती।

दूसरी कड़वी सच्चाई

ट्रांसपोर्टर को रिट्रेडिंग की असली बचत पता ही नहीं

बहुत से ट्रांसपोर्टर रिट्रेडिंग का उपयोग तो करते हैं, लेकिन उन्हें इसकी असली आर्थिक ताकत का अंदाजा नहीं होता।

- उन्हें यह नहीं पता कि एक टायर पर कितनी बचत हो रही है।
- उन्हें यह नहीं पता कि एक ट्रक पर साल भर में कितना पैसा बच सकता है।
- उन्हें यह भी नहीं पता कि पूरी फ्लीट में यह बचत लाखों रुपये तक पहुंच सकती है।
- यही वजह है कि कई बार नया टायर खरीदना उनकी आदत बन जाता है।
- वे कीमत देखते हैं, लेकिन बचत का पूरा हिसाब नहीं देखते।



जब बचत का सही चित्र दिखाई नहीं देता, तो रिट्रेडिंग एक समझदार निवेश नहीं, सिर्फ एक विकल्प लगने लगती है। और जो चीज़ केवल विकल्प लगती है, उसे लोग आसानी से नजरअंदाज कर देते हैं।

कड़वा सच



कई ट्रांसपोर्टर नया टायर इसलिए नहीं लगाते कि रिट्रेडिंग में फायदा नहीं है। वे नया टायर इसलिए लगाते हैं क्योंकि उन्हें कभी दिखाया ही नहीं गया कि रिट्रेडिंग से वास्तव में कितना पैसा बच सकता है।

तीसरी कड़वी सच्चाई

एक कमज़ोर केसिंग, सालों का भरोसा तोड़ देती है

- ♦ रिट्रेडिंग की सफलता सिर्फ अच्छे माल पर नहीं, अच्छी केसिंग पर भी निर्भर करती है।
- ♦ कई बार रिट्रेडर सिर्फ आँख से जाँच करता है। बाहर से टायर ठीक लगता है, लेकिन अंदर की खामी दिख नहीं पाती।
- ♦ टायर रिट्रेड हो जाता है। नया जैसा दिखने लगता है। ट्रांसपोर्टर खुश होकर गाड़ी चला देता है।
- ♦ लेकिन कुछ समय बाद अंदर की वही कमजोरी असर दिखाती है। टायर समय से पहले खराब हो जाता है।
- ♦ अब ट्रांसपोर्टर यह नहीं देखता कि गलती केसिंग में थी या काम में। उसे सिर्फ एक बात याद रहती है — **“रिट्रेड खराब निकला।”**
- ♦ यहीं से रिट्रेडिंग का गलत प्रचार शुरू हो जाता है।
- ♦ पहले एक ट्रांसपोर्टर का भरोसा टूटता है।
- ♦ फिर वह नया टायर लेने लौट जाता है।
- ♦ फिर अपना खराब अनुभव दूसरों को बताता है।
- ♦ एक संदेश कई और ट्रांसपोर्टरों तक पहुँच जाता है।



कड़वा सच



एक कमज़ोर केसिंग का नुकसान सिर्फ एक टायर तक नहीं रुकता, वह सालों की मेहनत और भरोसा, दोनों तोड़ देती है।

चौथी कड़वी सच्चाई

रिट्रेडिंग नया टायर बनाती है,
लेकिन ब्रांड बनकर भरोसा नहीं बेचती



VS



रिट्रेडिंग का काम मजबूत हो सकता है, लेकिन बाजार में उसकी छवि उतनी मजबूत नहीं बन पाई। नया टायर जब बाजार में आता है, तो वह सिर्फ टायर बनकर नहीं आता। उसके साथ नाम आता है। पैकिंग आती है। कंपनी की छवि आती है। भरोसे का एहसास आता है। इसलिए ट्रांसपोर्टर उसे सुरक्षित मान लेता है। दूसरी तरफ रिट्रेडिंग कई बार सिर्फ मरम्मत जैसा काम लगती है। ट्रांसपोर्टर को बाहर से नया जैसा टायर दिखता है, लेकिन उसके मन में पुराना डर बना रहता है।

उसे लगता है — नया टायर कंपनी का है, रिट्रेड टायर जोखिम का है। यही सोच रिट्रेडिंग की कीमत कम कर देती है। काम अच्छा होने के बाद भी, रिट्रेडिंग को कई बार नया टायर जितना भरोसा नहीं मिल पाता। और जब भरोसा कम होता है, तो ट्रांसपोर्टर ज्यादा पैसे देकर भी नया टायर चुन लेता है।

कड़वा सच



रिट्रेडिंग कई बार नया जैसा टायर देती है, लेकिन बाजार उसे नए टायर जैसा भरोसा नहीं देता।

पाँचवीं कड़वी सच्चाई

डिलीवरी के बाद सपोर्ट नहीं मिलता, इसलिए भरोसा अधूरा रह जाता है

रिट्रेडिंग में टायर देना काम का अंत नहीं होता,
लेकिन कई जगह उसे अंत मान लिया जाता है।

टायर तैयार हुआ।
डिलीवरी हुई।
भुगतान की बात हुई।
और रिश्ता वहीं कमजोर पड़ने लगता है।



ट्रांसपोर्टर जब टायर लेकर चला जाता है,
तो उसके बाद कई बार कोई पूछने वाला नहीं होता।

- ♦ टायर कैसा चल रहा है?
- ♦ कोई समस्या तो नहीं आई?
- ♦ माइलेज कैसा मिल रहा है?
- ♦ गाड़ी किस रूट पर चल रही है?

इन बातों पर ध्यान नहीं दिया जाता।

जब तक सब ठीक चलता है,
तब तक ट्रांसपोर्टर चुप रहता है।
लेकिन जैसे ही दिक्कत आती है,
वह अकेला महसूस करता है।



उसे लगता है कि नया टायर महंगा जरूर है,
लेकिन उसके पीछे कंपनी और भरोसा खड़ा है।

यही सोच धीरे-धीरे उसे रिट्रेडिंग से दूर कर देती है।

कड़वा सच



टायर बेचने के बाद अगर साथ नहीं दिखता, तो दिक्कत आने पर ट्रांसपोर्टर भरोसा भी बदल देता है।

छठी कड़वी सच्चाई

“हमारी व्वालिटी सबसे अच्छी है” —
लेकिन भरोसा दावे से नहीं बनता



आज बाजार में लगभग हर रिट्रेडर यही कहता है —
“हमारी क्वालिटी सबसे अच्छी है।”

लेकिन ट्रांसपोर्टर यह बात कई जगह सुन चुका होता है।
हर कोई अच्छा माल लगाने का दावा करता है।
हर कोई लंबी लाइफ देने की बात करता है।
हर कोई खुद को भरोसेमंद बताता है।

समस्या यह है कि दावा सब करते हैं,
लेकिन साबित बहुत कम लोग करते हैं।

जब ट्रांसपोर्टर को सिर्फ बातें सुनाई देती हैं
और कोई साफ सबूत नहीं दिखता,
तो वह दावों पर भरोसा करना छोड़ देता है।
फिर उसके लिए सुरक्षित फैसला वही बन जाता है —

महंगा नया टायर।

क्योंकि नया टायर उसे दावा नहीं,
ब्रांड का भरोसा लगता है।



कड़वा सच



जहाँ हर कोई अच्छा होने का दावा करता है, वहाँ ट्रांसपोर्टर बातों पर नहीं,
अपने **डर** पर फैसला लेता है।

प्रॉफिट की चौथी सीढ़ी
रिट्रेडिंग बिज़नेस का आईना — वो सवाल,
जिन्हें रिट्रेडर नज़रअंदाज़ नहीं कर सकता

पहला सवाल

क्या रिट्रेड सच में नए टायर जितना सुरक्षित है?

यह सवाल सिर्फ ट्रांसपोर्टर का नहीं, हर रिट्रेडर के आत्ममंथन का सवाल है। क्या हमने सच में ट्रांसपोर्टर की सोच बदली है? या बस यह मान लिया है कि वह अपने आप भरोसा कर लेगा?

ट्रांसपोर्टर के मन में डर साफ है —

- रास्ते में टायर फेल हुआ तो क्या होगा?
- गाड़ी खड़ी हुई तो नुकसान कौन भरेगा?
- ड्राइवर की सुरक्षा का जिम्मेदार कौन होगा?

इसी डर के कारण वह कई बार ज्यादा खर्च करके भी नया टायर चुन लेता है।



लेकिन सरकारी आँकड़े बताते हैं कि टायर की सुरक्षा में सही हवा का दबाव और सही रखरखाव बहुत जरूरी है।



सिर्फ **19%** लोग अपने टायर में सही हवा का दबाव रखते हैं।



यानी लगभग **81%** लोग गलत हवा के दबाव पर गाड़ी चलाते हैं।



सही हवा के दबाव से टायर की उम्र लगभग **4,700 मील** तक बढ़ सकती है।



ईंधन खर्च में भी बचत हो सकती है।

डर पलटने वाली बात



“नया टायर” खरीदना सुरक्षा खरीदना नहीं है।

सही ट्रेड + सही हवा का दबाव + सही केसिंग — यही असली सुरक्षा है।

ट्रांसपोर्टर आज “नया बनाम रिट्रेड” सोच रहा है।

लेकिन असली लड़ाई है —

जाँचा हुआ बनाम बिना जाँचा हुआ।



सवाल हर रिट्रेडर से

आप ट्रांसपोर्टर की सोच बदलने की शुरुआत कब से करोगे?



दूसरा सवाल

रिट्रेडिंग से मेरे बिज़नेस को फायदा कैसे होता है?

यह सवाल हर ट्रांसपोर्टर के मन में होता है। लेकिन क्या हमने उसे सच में फायदा समझाया है? या आज भी सिर्फ इतना कहते हैं — “रिट्रेड सस्ता पड़ेगा।” “प्रति किलोमीटर लागत कम आएगा।”

समस्या यह है कि “सस्ता” शब्द कई बार शक पैदा करता है। ट्रांसपोर्टर सोचता है — “इतना सस्ता क्यों? कहीं समझौता तो नहीं?” जब तक उसे पूरा हिसाब नहीं दिखेगा, तब तक वह रिट्रेडिंग को बड़ा फायदा नहीं मानेगा।

बचत का असली सफर



एक टायर पर बचत —

लगभग ₹15,000 से ₹18,000



10 टायर वाली एक गाड़ी पर एक चक्र में बचत

लगभग ₹1.5 लाख से ₹1.8 लाख



हर महीने बचत —

लगभग ₹16,000 से ₹22,500



साल भर में एक गाड़ी पर बचत —

लगभग ₹1.95 लाख से ₹2.7 लाख

**यानी 10 टायर वाली गाड़ी में सही रिट्रेडिंग अपनाने से साल भर में लगभग
इतना पैसा बच सकता है, जितना —**



लगभग 2,800
लीटर डीजल



या 10–11 नए
टायरों के बराबर
पैसा,



या ड्राइवर की
लगभग 3 महीने
की सैलरी,



या ट्रक की
EMI के 2–3
महीने।

सवाल हर रिट्रेडर से



आप ट्रांसपोर्टर को “सस्ता है” बता रहे हो, या उसकी गाड़ी का
पूरा बचत हिसाब दिखा रहे हो?



तीसरा सवाल

मुझे कैसे पता चले कि यह केसिंग रिट्रेड के लायक है?



- यह सवाल हर रिट्रेडर को खुद से पूछना चाहिए।
- क्या हमारे पास टायर केसिंग की जाँच का कोई पक्का सिस्टम है?
- या आज भी फैसला सिर्फ अनुभव, आँख के अंदाज़े और ग्राहक के दबाव से होता है?



- कई बार बाहर से टायर ठीक लगता है,
- लेकिन अंदर की कमजोरी आँख से नहीं दिखती।
- और कई बार सच इससे भी कड़वा होता है।



फिर भी थोड़े से मुनाफे,

ग्राहक की जिद

ऑर्डर बचाने के चक्कर में

हमें पता होता है कि केसिंग कमजोर है।

फिर भी थोड़े से मुनाफे, ग्राहक की जिद या ऑर्डर बचाने के चक्कर में हम उसे रिट्रेड कर देते हैं।

- उस समय पैसा मिल जाता है।
- काम भी हो जाता है।
- लेकिन अगर वही टायर रास्ते में फेल हो गया,
- तो ट्रांसपोर्टर यह नहीं देखता कि गलती केसिंग में थी या काम में।
- उसके मन में सिर्फ एक बात बैठ जाती है —
“रिट्रेड खराब निकला।”

**एक कमजोर केसिंग, एक फेल टायर,
और सालों का भरोसा खत्म।**

फिर वही ट्रांसपोर्टर दोबारा वापस नहीं आता, क्योंकि उसका भरोसा सिर्फ आपसे नहीं, रिट्रेडिंग से उठ चुका होता है।



सवाल हर रिट्रेडर से

क्या आप आज का छोटा मुनाफा देखना चाहते हो,
या जिंदगी भर का ग्राहक बचाना चाहते हो?



चौथा सवाल

अगर कुछ गड़बड़ हुई तो मेरे साथ कौन खड़ा होगा?

यह सवाल हर ट्रांसपोर्टर के मन में होता है। क्या हम डिलीवरी के बाद भी उसके साथ खड़े रहते हैं? या बिल बनते ही, पैसे मिलते ही रिश्ता कमजोर पड़ जाता है?

नया टायर बेचने वाली कंपनी वारंटी कार्ड देती है। वह सिर्फ कागज़ का टुकड़ा होता है। लेकिन असली भरोसा तब बनता है, जब कोई आदमी सातवें दिन फोन करके पूछता है — “भाईसाहब, टायर कैसा चल रहा है? सब ठीक है?”



ट्रांसपोर्टर महंगा नया टायर इसलिए भी चुनता है, क्योंकि उसे लगता है कि उसके पीछे कोई कंपनी खड़ी है। रिट्रेडर भी वही “कोई” बन सकता है... सिर्फ एक सही फोन कॉल से।

जब दिक्कत आती है और सपोर्ट नहीं मिलता, तो ट्रांसपोर्टर अकेला महसूस करता है। फिर वह मन की शांति के लिए महंगा नया टायर चुन लेता है।



कड़वा सच

रिट्रेड टायर देने के बाद अगर साथ नहीं दिखता,
तो दिक्कत आने पर ट्रांसपोर्टर भरोसा बदल देता है।



सवाल हर रिट्रेडर से

पिछले महीने जिन 10 ट्रांसपोर्टरों को आपने रिट्रेड दिया,
उनमें से कितनों को फोन करके पूछा — “सब ठीक है?”



पाँचवां सवाल

क्या हम भरोसा बना रहे हैं — या बस दोबारा ऑर्डर की उम्मीद कर रहे हैं?

यह सवाल हर रिट्रेडर को खुद से पूछना चाहिए—
क्या हम अपनी क्वालिटी सच में साबित करते हैं?

या सबकी तरह बस इतना कहकर छोड़ देते हैं
— “हमारी क्वालिटी सबसे बढ़िया है।”

नया टायर बेचने वाली कंपनी अपने टायर को
ब्रांड की तरह दिखाती है। वह अपनी खासियत
बताती है। विज्ञापन करती है। सोशल मीडिया
पर दिखती है। अपना भरोसा बार-बार ग्राहक
के दिमाग में बैठाती है। लेकिन हम क्या करते
हैं?



- क्या हमने कभी ट्रांसपोर्टर को अपनी प्रोसेस की वीडियो भेजी?
- क्या हमने उसे दिखाया कि हमारी जांच कैसे होती है?
- क्या हमने बताया कि हम दूसरे रिट्रेडर से अलग कैसे हैं?
- क्या हमने अपनी क्वालिटी को दिखाने लायक बनाया?

जब हर रिट्रेडर यही कहता है कि “मेरी क्वालिटी सबसे अच्छी है”, तो ट्रांसपोर्टर के मन में शक आना स्वाभाविक है क्योंकि उसे रिट्रेडिंग में क्वालिटी सुनाई देती है, लेकिन नए टायर में क्वालिटी दिखाई देती है और जो दिखता है, वही बिकता है।



कड़वा सच

क्वालिटी बताना काफी नहीं है। क्वालिटी दिखानी पड़ती है।

सवाल हर रिट्रेडर से



आपने आखिरी बार कब ट्रांसपोर्टर को अपनी प्रोसेस, अपनी क्वालिटी और अपनी खासियत दिखाकर बताया कि रिट्रेड आपसे ही क्यों करवाएं?



छठा सवाल

क्या आप ट्रांसपोर्टर की पहली पसंद हैं, या आखिरी विकल्प?

यह सवाल हर रिट्रेडर को खुद से पूछना चाहिए- क्या ट्रांसपोर्टर हमें भरोसे से चुनता है? या सिर्फ तब आता है, जब नया टायर महंगा लगने लगता है?

अगर ट्रांसपोर्टर सिर्फ बजट टाइट होने पर रिट्रेडिंग याद करता है, तो हमें सोचना पड़ेगा —

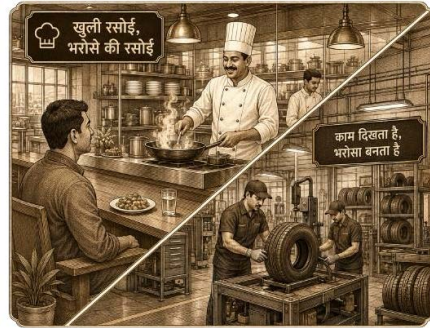
क्या हम उसकी पहली पसंद बने हैं? या सिर्फ आखिरी विकल्प?

नया टायर खरीदते समय वह भरोसा, ब्रांड और मन की शांति देखता है।

एक रेस्टोरेंट में जब रसोई खुली दिखती है, शेफ खाना बनाते दिखते हैं, साफ-सफाई दिखती है, तो ग्राहक का भरोसा बढ़ जाता है। खाना शायद वैसा ही हो, लेकिन मेहनत दिखने से उसकी कीमत बढ़ जाती है। रिट्रेडिंग में भी यही है। काम बदलने की जरूरत नहीं, पहले उसे दिखाने की आदत डालनी है।

सवाल यह नहीं कि काम कैसा है। सवाल यह है कि ट्रांसपोर्टर ने वह काम देखा है या नहीं।

अगर उसने आपकी मेहनत देखी ही नहीं, तो वह आपको पसंद से नहीं, मजबूरी से चुनेगा।



कड़वा सच

जो काम ग्राहक की पसंद नहीं बनता,
वह धीरे-धीरे सिर्फ मजबूरी बनकर रह जाता है।



सवाल हर रिट्रेडर से

क्या आपका ट्रांसपोर्टर आपको भरोसे से चुनता है,
या सिर्फ बजट कम होने पर याद करता है?



**प्रॉफिट की पाँचवीं सीढ़ी
सही रिट्रेडिंग प्रक्रिया — भरोसे की
असली शुरुआत**

प्रोसेस 1

जाँच — हर टायर रिट्रेड के लायक नहीं होता

बाहर से दिखने वाले संकेत

किनारे की जाँच



सही रिट्रैडिंग की शुरुआत मशीन से नहीं, सही जाँच से होती है। हर घिसा हुआ टायर रिट्रेड के लायक नहीं होता। कई बार ट्रांसपोर्टर टायर लेकर आता है और कहता है — “भाई, इसे रिट्रेड कर दो।” लेकिन रिट्रेडर को यह समझना जरूरी है कि हर टायर को रिट्रेड करना समझदारी नहीं है।

क्या देखें?

- किनारे का तार टूटा हुआ तो नहीं है?
- किनारे का तार मुड़ा हुआ तो नहीं है?
- किनारे का तार बाहर निकला हुआ तो नहीं है?
- किनारा ज्यादा घिसा या कटा हुआ तो नहीं है?
- रिम पर बैठने वाली जगह कमजोर तो नहीं दिख रही?
- किनारे के पास अंदर के तार दिख तो नहीं रहे?

क्या करें?



अगर किनारे का तार टूटा, मुड़ा, खराब या बाहर निकला हुआ है, तो ऐसी केसिंग को रिट्रेड में नहीं लेना चाहिए।

किनारा कमजोर हुआ तो टायर रिम पर सही नहीं बैठेगा और आगे चलकर बड़ा जोखिम बन सकता है।



बाहर से दिखने वाले संकेत

साइड की जाँच

साइड टायर की दीवार होती है। हर चक्कर में यह हिस्सा मुड़ता है और दबाव झेलता है।

क्या देखें?

- साइड पर बड़ा कट तो नहीं है?
- गहरी दरार तो नहीं है?
- उभार या लहर जैसी बनावट तो नहीं है?
- रबर फूला हुआ तो नहीं दिख रहा?
- कट अंदर के तारों तक तो नहीं पहुँचा?
- पूरे घेरे में दरारें तो नहीं हैं?
- रबर बहुत ज्यादा सूखा या पुराना तो नहीं दिख रहा?



नाप का ध्यान



अगर साइड पर 3 मिलीमीटर या उससे ज्यादा गड्ढा, दबाव या अंदर बैठा निशान दिखे, तो उसे बड़ा खतरे का संकेत मानें।

- अगर कट सिर्फ ऊपर की रबर तक है और तारों तक नहीं गया, तो आगे जाँच के बाद मरम्मत संभव हो सकती है।
- अगर कट अंदर के तारों तक पहुँच गया है, तो केसिंग को रोकना बेहतर है।



याद रखने वाली बात

किनारे और साइड की कमजोरी को अनदेखा करना, भविष्य की बड़ी शिकायत को बुलाना है।



क्या करें?

अगर हल्की सतही खरोंच है और अंदर तक नहीं गई, तो जाँच के बाद मरम्मत संभव हो सकती है।

लेकिन अगर कट तारों तक पहुँच गया है, उभार है, गहरी दरार है, लहर है या दीवार कमजोर दिखती है, तो केसिंग को रिट्रेड में नहीं लेना चाहिए।



बाहर से दिखने वाले संकेत

ऊपर के हिस्से की जाँच



ऊपर के हिस्से की जाँच

यही वह हिस्सा है, जहाँ पुराना रबर घिसा होता है और नया रबर लगाया जाएगा। अगर यह हिस्सा कमजोर है, तो नया रबर लगाने के बाद भी भरोसा मजबूत नहीं बनेगा।

नाप का ध्यान

- अगर ऊपर के हिस्से में छोटा कील वाला छेद है और वह सही मरम्मत वाली जगह पर है, तो लगभग 10 मिलीमीटर तक की चोट मरम्मत योग्य हो सकती है।
- अगर चोट स्टील बेल्ट / तारों तक पहुँच गई है या मरम्मत लायक सीमा से बड़ी है, तो केसिंग को रोकें।
- अगर खराबी घिसाई में पूरी तरह निकल सकती है, तो आगे जाँच करें।
- अगर खराबी घिसाई के बाद भी बचेगी, तो जोखिम मानें।

क्या देखें?

पुराना रबर अलग तो नहीं हो रहा?
ऊपर की परत अलग तो नहीं हो रही?
घिसाई के बाद भी खराबी बचने वाली तो नहीं है?
ऊपर बड़ा कट या गहरी चोट तो नहीं है?
टायर का आकार असामान्य तो नहीं लग रहा?
रबर ज्यादा सूखा या फटा हुआ तो नहीं है?
सतही कट अंदर के तारों तक तो नहीं पहुँच गया?

क्या करें?

अगर ऊपर की हल्की खराबी घिसाई में निकल सकती है, तो आगे जाँच करें।

लेकिन अगर ऊपर की परत अलग हो रही है, खराबी घिसाई के बाद भी बचेगी, या चोट अंदर तक जा रही है, तो केसिंग जोखिम बन सकती है।

बाहर से दिखने वाले संकेत

परतों की जाँच

क्या देखें?

- अंदर की परत अलग तो नहीं हो रही?
- केसिंग की परतें अलग होती हुई तो नहीं दिख रही?
- पूरे घेरे में दरारें तो नहीं हैं?
- ज्यादा पुरानापन तो नहीं दिख रहा?
- रबर की उम्र इतनी तो नहीं हो गई कि अंदर की परतों तक कमजोरी पहुँच गई हो?
- साइड पर उभार या लहरें तो नहीं हैं?



याद रखने वाली बात



ऊपर से दिखने वाली छोटी खराबी भी, अंदर की बड़ी कमजोरी का संकेत हो सकती है।



क्या करें?

- अगर परतों का अलग होना मरम्मत लायक सीमा से ज्यादा है, तो केसिंग को रिट्रेड में नहीं लेना चाहिए।
- अगर ऊपर की परत ऐसी अलग हो रही है जो घिसाई में भी नहीं निकलेगी, तो केसिंग को रोक दें।
- अगर पूरे घेरे में दरारें हैं,
- रबर बहुत पुराना है,
- उभार या लहरें हैं,
- या कट अंदर के तारों / स्टील बेल्ट तक पहुँच गया है,
- तो केसिंग को आगे नहीं बढ़ाना चाहिए।



अंदर से दिखने वाले संकेत

अंदर की परत की जाँच



टायर बाहर से ठीक दिखाई दे सकता है, लेकिन अंदर से कमजोर हो सकता है। इसीलिए बाहर की जाँच के बाद अंदर की जाँच बहुत जरूरी है।

अंदर की परत की जाँच

अंदर की परत हवा रोकने का काम करती है। अगर यह कमजोर है, तो टायर आगे चलकर भरोसेमंद नहीं रहेगा।

जाप का ध्यान

- अगर अंदर की परत में खुली जगह से तार दिखाई दे रहे हैं, तो केसिंग को रोकना चाहिए।
- अगर अंदर की चोट 10 मिलीमीटर से बड़ी है या तारों तक पहुँची है, तो उसे बहुत बड़ा खतरा मानें।
- अगर अंदर की जोड़ वाली जगह खुली है और तार दिख रहे हैं, तो ऐसी केसिंग को रिट्रेड में नहीं लेना चाहिए।

क्या देखें?

- अंदर की परत खुली हुई तो नहीं है?
- रबर ढीला तो नहीं है?
- कहीं से हवा निकलने का निशान तो नहीं है?
- अंदर की सतह बहुत सूखी, फटी या कमजोर तो नहीं है?
- अंदर से तार दिखाई तो नहीं दे रहे?
- अंदर की जोड़ वाली जगह खुली तो नहीं है?

क्या करें?

अगर अंदर की परत हल्की खराब है और सही जगह पर मरम्मत हो सकती है, तो अनुभवी व्यक्ति से फेसला लें। लेकिन अगर अंदर की परत खुल रही है, तार दिख रहे हैं, या हवा रोकने की क्षमता कमजोर लग रही है, तो ऐसी केसिंग को रिट्रेड में नहीं लेना चाहिए।

अंदर से दिखने वाले संकेत

अंदर के तार और परतों की जाँच

टायर की असली मजबूती अंदर के तारों और परतों से आती है।

क्या देखें?

- अंदर के तार कटे हुए तो नहीं हैं?
- तार ढीले तो नहीं पड़े हैं?
- परतें अलग तो नहीं हो रही हैं?
- अंदर कोई चोट या दबाव का निशान तो नहीं है?
- टायर अंदर से कहीं दबा हुआ तो नहीं दिखता?



नाप का ध्यान

- अगर तार कटे, टूटे या ढीले दिख रहे हैं, तो नाप लेने की जरूरत नहीं — केसिंग रोकें।
- अगर परतें अलग हो रही हैं और हाथ से दबाने पर खालीपन महसूस हो, तो केसिंग जोखिम वाली है।
- अगर अंदर चोट बीड के पास है, तो छोटी चोट भी खतरनाक हो सकती है।



याद रखने वाली बात

जो खराबी अंदर छिपी रह जाती है, वही सड़क पर सबसे बड़ा धोखा देती है।



क्या करें?

- अगर अंदर के तार कटे, टूटे या ढीले हैं, तो केसिंग कमजोर हो चुकी है।
- ऐसी केसिंग को सिर्फ बाहर से ठीक देखकर पास करना खतरनाक हो सकता है।



अंदर से दिखने वाले संकेत

कम हवा, ज्यादा लोड और पुरानी मरम्मत — छिपी हुई कमजोरी के संकेत

कई टायर बाहर से ठीक दिखते हैं, लेकिन पहले कम हवा या ज्यादा लोड में चलाए जा चुके होते हैं। ऐसे टायर अंदर से कमजोर हो सकते हैं।

गोल-गोल रगड़ के निशान
काला / जला हुआ निशान
अंदर की परत कमजोर
रबर चूरा जैसा



दबकर चला हुआ
दबाव का निशान
साइड अंदर से बैठी हुई
जोड़ पर तनाव के निशान

कम हवा में चलने के निशान

कम हवा में चलने से टायर की साइड ज्यादा दबती और मुड़ती है। इससे अंदर गर्मी बढ़ती है और परतें कमजोर होने लगती हैं।

व्या देखें?

- अंदर गोल-गोल रगड़ के निशान तो नहीं हैं?
- अंदर काला या जला हुआ निशान तो नहीं है?
- साइड की अंदरूनी परत कमजोर तो नहीं दिख रही?
- अंदर रबर चूरा जैसा तो नहीं दिख रहा?
- टायर दबकर चला हुआ तो नहीं लगता?

नाप का ध्यान

अगर अंदर रगड़ का निशान पूरे घेरे में लगातार दिखे, तो इसे बड़ा खतरे का संकेत मानें।

अगर अंदर की परत 2-3 जगहों से खुली दिखे, तो केसिंग को रोकना बेहतर है।

ज्यादा लोड के निशान

ज्यादा लोड में टायर अपनी क्षमता से ज्यादा दबाव झेलता है।

व्या देखें?

- अंदर दबाव के निशान तो नहीं हैं?
- साइड अंदर से बैठी हुई तो नहीं लगती?
- परतों में कमजोरी तो नहीं दिखती?
- ऊपर और साइड के जोड़ पर तनाव के निशान तो नहीं हैं?

व्या करें?

अगर कम हवा में चलने के साफ निशान हैं, तो केसिंग को बहुत सावधानी से देखें।

अगर अंदर की परत कमजोर, जली हुई या रगड़ी हुई दिखे, तो ऐसी केसिंग को रिट्रेड में नहीं लेना चाहिए।

अंदर से दिखने वाले संकेत

पुरानी मरम्मत की जाँच

पुरानी मरम्मत अगर सही नहीं है, तो वही नई शिकायत बन सकती है।



क्या देखें?

- पुराना पैच खुल तो नहीं रहा?
- पैच ढीला तो नहीं है?
- पैच के आसपास नई दरार तो नहीं है?
- पुरानी चोट फिर से फैल तो नहीं रही?



पैच खुल रहा है



पैच ढीला है



पैच के आसपास नई दरार है



पुरानी चोट फिर से फैल रही है

नाप का ध्यान



- अगर पुराने पैच के किनारे खुल रहे हैं, या उसके आसपास नई दरार फैल रही है, तो केसिंग को रोकें।



याद रखने वाली बात

कम हवा, ज्यादा लोड और खराब पुरानी मरम्मत केसिंग की छिपी हुई कमजोरी के सबसे बड़े संकेत हैं।



क्या करें?



अगर पुरानी मरम्मत मजबूत है, तो आगे जाँच की जा सकती है।



लेकिन अगर पैच खुल रहा है, ढीला है या उसके आसपास नई खराबी है, तो केसिंग रोकना बेहतर है।

मरम्मत या रिजेक्ट

सही फैसला यहीं से भरोसा बनाता है

हर खराबी का मतलब रिजेक्ट नहीं होता। लेकिन हर खराबी मरम्मत लायक भी नहीं होती। सही रिट्रेडर की पहचान यही है कि वह फर्क समझता है।

कौन-सी खराबी मरम्मत लायक हो सकती है?

क्या देखें?

- हल्का सतही कट है या नहीं
- छोटी कील की चोट है या नहीं
- चोट ऊपर वाले हिस्से में है या नहीं
- चोट सही मरम्मत वाली जगह पर है या नहीं
- पुरानी मरम्मत मजबूत है या नहीं
- खराबी घिसाई में पूरी तरह निकल सकती है या नहीं



फैसला
जाँच से करें

रोकें / रिजेक्ट करें

- अगर चोट अंदर के तारों तक पहुँच गई हो
- अगर साइड कमजोर हो
- अगर किनारा सही न हो
- अगर अंदर की परत मजबूत न हो
- अगर पुरानी मरम्मत खुली हो
- अगर खराबी घिसाई में पूरी तरह न निकले

नाप का ध्यान

अगर ऊपर वाले हिस्से में छोटी कील की चोट सही मरम्मत वाली जगह पर है, तो लगभग 10 मिलीमीटर तक की चोट मरम्मत योग्य हो सकती है।

लेकिन यह तभी सही है, जब चोट अंदर के तारों तक न पहुँची हो।



क्या करें?

अगर चोट छोटी है, सही जगह पर है, अंदर के तार सुरक्षित हैं, साइड कमजोर नहीं है, किनारा सही है, अंदर की परत मजबूत है और पुरानी मरम्मत खुली नहीं है, तो अनुभवी व्यक्ति की जाँच के बाद मरम्मत की जा सकती है।

मरम्मत या रिजेक्ट

कौन-सी खराबी तुरंत रोकनी चाहिए?



क्या देखें?

- किनारे का तार टूटा, मुड़ा या बाहर निकला है
- साइड पर बड़ा उभार है
- गहरी दरार है
- अंदर के तार कटे या ढीले हैं
- परतें अलग हो रही हैं
- पुराना रबर अलग हो रहा है
- अंदर की परत खुल रही है
- कम हवा में चलने से अंदर कमजोरी आई है
- ज्यादा लोड से अंदर नुकसान हुआ है
- पुरानी मरम्मत खराब या अधूरी है
- बड़ा कट अंदर के तारों तक पहुँच गया है

नाप का ध्यान

अगर साइड पर 3 मिलीमीटर या उससे ज्यादा गड्ढा, दबाव या अंदर बैठा निशान दिखे, तो उसे गंभीर खतरे का संकेत मानें।

अगर कट अंदर के तारों तक पहुँच गया है, तो नाप देखने की जरूरत नहीं — केसिंग रोक दें।

क्या करें?

ऐसी केसिंग को रिट्रेड में नहीं लेना चाहिए। आज का छोटा पैसा बचाने के लिए कल की बड़ी शिकायत नहीं बनानी चाहिए।

सबसे आसान हाथ वाला टेस्ट



क्या करें?

अगर टायर मोड़ने पर “कट-कट” या “चक-चक” आवाज आए, तो इसे अंदर की टूट-फूट का संकेत मानें।

इस टेस्ट के लिए महंगी मशीन नहीं चाहिए। सिर्फ हाथ, कान और ध्यान चाहिए।

क्या देखें?

टायर को हाथ से हल्का मोड़कर देखें। मोड़ते समय ध्यान दें —

- अंदर से “कट-कट” आवाज आ रही है या नहीं
- अंदर से “चक-चक” आवाज आ रही है या नहीं
- साइड बहुत कमजोर महसूस हो रही है या नहीं
- अंदर खालीपन जैसा लग रहा है या नहीं
- परत अलग होने का एहसास हो रहा है या नहीं

जाँच — हर टायर रिट्रेड के लायक नहीं होता

तीन जरूरी सच और रिट्रेड की असली पहचान

तीन जरूरी सच

पहला सच — रिजेशन रेट

एक समझदार रिट्रेडर पहली जाँच में लगभग 20-30% केसिंग रोक सकता है।

यह कमजोरी नहीं है।
यह क्वालिटी का संकेत है।

दूसरा सच — माल की बचत

एक अच्छी केसिंग अपने मूल ढाँचे का लगभग 90% हिस्सा दोबारा उपयोग करने का मौका देती है।

लेकिन खराब केसिंग में यह बचत शून्य हो जाती है।

तीसरा सच — सबसे आम कारण

अंदरूनी नुकसान का सबसे आम कारण होता है — टायर का पहले कम हवा में चलना।

कम हवा में चला टायर बाहर से ठीक दिख सकता है, लेकिन अंदर से कमजोर हो चुका होता है।

5. रिट्रेड की असली पहचान



“भाईसाहब, यह केसिंग कमजोर है।
इसे रिट्रेड नहीं करूँगा।
आपका भरोसा मेरे लिए ज्यादा कीमती है।”

क्या करें?

ट्रांसपोर्टर के सामने केसिंग को मोड़कर,
ठोककर और दिखाकर फैसला बताइए। अगर
केसिंग कमजोर है, तो साफ कहिए —

याद रखने वाली बात

जो रिट्रेडर हर केसिंग को “हाँ” बोलता है, उसकी “हाँ” की कीमत कम हो जाती है। लेकिन जो गलत केसिंग को सामने ही “ना” बोलता है, उसकी “हाँ” सोने जैसी भरोसेमंद बन जाती है।

कड़वा सच

जो केसिंग अंदर से कमजोर है, वह शुरुआत में नई जैसी दिखती है।

ट्रांसपोर्टर खुश रहता है, पैसा भी मिल जाता है।

लेकिन 30,000 किलोमीटर बाद जब वही टायर फेल होता है, तो सिर्फ एक टायर नहीं जाता — सालों की मेहनत से बना नाम भी चला जाता है।

प्रोसेस 2

घिसाई और मरम्मत —
यहीं से क्वालिटी की नींव बनती है

प्रोसेस 2

घिसाई सिर्फ पुराना रबर हटाना नहीं है

जाँच के बाद अगला सबसे जरूरी काम है — टायर की सही घिसाई।

घिसाई का मकसद सिर्फ पुराना रबर हटाना नहीं है।

मकसद है — नई, साफ और मजबूत सतह बनाना, जिस पर नया रबर सही पकड़ बना सके।



नाप का ध्यान

घिसाई के बाद लोहे की पट्टी के ऊपर लगभग 2.4 मिलीमीटर रबर बचना चाहिए। यह मोटाई ₹2 के सिक्के से भी पतली होती है। कम घिसाई हुई, तो पुराना कमजोर रबर बच जाएगा। ज्यादा घिसाई हुई, तो अंदर के लोहे के तार कमजोर हो सकते हैं।



यह ₹2 के सिक्के से भी पतली है

क्या करें?

घिसाई हमेशा धीरे, बराबर और ध्यान से करें। जहाँ तार दिखने लगे, वहाँ तुरंत काम रोककर अनुभवी व्यक्ति से जाँच कराएँ।

क्या करें?

सबसे बड़ा सच

ट्रांसपोर्टर घिसाई नहीं देखता, लेकिन यही तय करती है कि दोबारा बना टायर 50,000 किलोमीटर चलेगा या 5,000 किलोमीटर में शिकायत देगा।

मकसद रबर हटाना नहीं, नई मजबूत पकड़ वाली सतह बनाना है।

प्रोसेस 2

चोट खोलना और सफाई — आधी मरम्मत यहीं तय हो जाती है

घिसाई के बाद चोट को सही तरह खोलना जरूरी है।

कई बार 10 मिलीमीटर की चोट ऊपर से छोटी दिखती है, लेकिन अंदर नमी, मिट्टी, ढीला रबर, जंग या हवा की बूँद जितनी खाली जगह बच जाती है। यही छोटी हवा की जेब महीनों बाद पूरे टायर को अंदर से तोड़ सकती है।



क्या करें?

- चोट की गहराई पूरी नापें।
- कमजोर रबर पूरी तरह हटाएँ।
- नमी और मिट्टी बिल्कुल न छोड़ें।
- तारों पर जंग दिखे, तो गहराई से फिर साफ करें।
- भराव सतह के बराबर रखें।
- मजबूत केसिंग को बिना जरूरत न काटें।

उदाहरण समझिए

डॉक्टर घाव में मिट्टी छोड़कर पट्टी नहीं लगाता। टायर की चोट भी ऐसी ही है। अंदर गंदगी बची, तो पहले हवा की जेब बनेगी, फिर गर्मी-ठंडक से बढ़ेगी, फिर जंग फैलेगी, और बाद में परतें अलग हो जाएंगी।



सबसे बड़ा सच

आज के 2 मिनट, कल की बड़ी शिकायत रोक सकते हैं।
मरम्मत बाहर से सुंदर नहीं, अंदर से मजबूत होनी चाहिए।

प्रोसेस 2

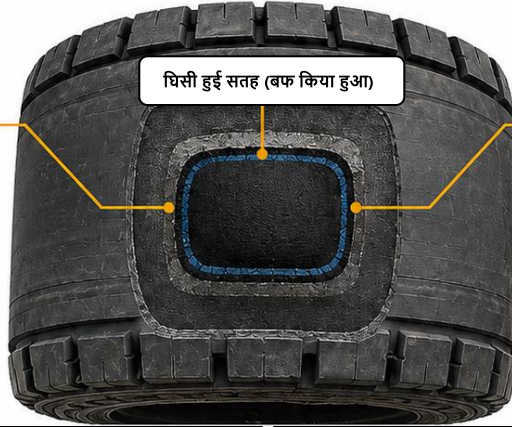
सही मरम्मत और अंतिम जाँच — भरोसा आगे भेजने से पहले

चोट खोलने और सफाई के बाद सबसे जरूरी काम है —
सही मरम्मत। सही मरम्मत के दो जरूरी हिस्से होते हैं।

1. अंदर से भराई



चोट को अंदर से पूरी तरह भरना जरूरी है। कुशन गम, रिपेयर गम या सोल्यूशन से चोट ऐसे भरी जाए कि अंदर कोई खाली जगह या हवा न बचे।



2. ऊपर से पैच



ऊपर लगने वाला पैच हमेशा चोट से बड़ा होना चाहिए। यह सही जगह लगे, सही दबाव से बैठे और उसके किनारे पूरी तरह चिपके हों।

आगे भेजने से पहले जाँच

- चोट पूरी तरह साफ और सूखी है या नहीं?
- कोई नमी, गंदगी या ढीला रबर बचा तो नहीं?
- भराई घिसी हुई सतह के बराबर बैठी है या नहीं?
- कोई गड्ढा या उभार तो नहीं?
- पैच सही आकार और सही जगह लगा है या नहीं?
- नई चोट पुरानी मरम्मत के ऊपर तो नहीं आ रही?
- हाथ से दबाने पर अंदर खालीपन तो महसूस नहीं हो रहा?

नाप का ध्यान

चोट टायर के किनारे से कम से कम 12.7 मिलीमीटर यानी आधा इंच दूर होनी चाहिए। एक मरम्मत दूसरी मरम्मत के ऊपर नहीं आनी चाहिए। अगर ऐसा हो, तो टायर को आगे न भेजें।

उदाहरण समझिए

कमजोर नींव पर अच्छी ईंट भी टिक नहीं सकती। वैसे ही कमजोर मरम्मत पर अच्छा नया रबर भी बेकार हो जाता है।

सबसे बड़ा सच

दुनिया का सबसे अच्छा रबर भी एक कमजोर मरम्मत के सामने बेकार है।

प्रोसेस 3

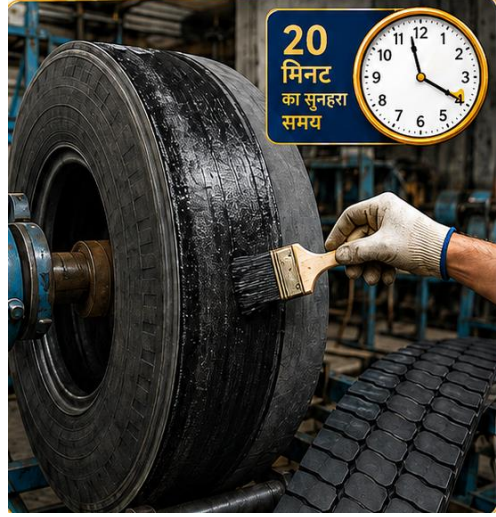
**सीमेंटिंग, कुशन गम, नया ट्रेड स्वर
और एनवलप — पकड़ की असली परीक्षा**

प्रोसेस 3

सीमेंटिंग — 20 मिनट का सुनहरा समय, जहाँ भरोसा चिपकता है

घिसाई और मरम्मत के बाद अगला सबसे जरूरी काम है — सीमेंटिंग।

सीमेंटिंग सिर्फ सॉल्यूशन लगाना नहीं है। यहीं से नया ट्रेड केसिंग से जुड़ना शुरू करता है। सीमेंट लगाने के बाद उसे सही समय तक सूखने देना जरूरी है। ना वह पूरा गीला रहे, ना पूरा सूख जाए। जब सीमेंट हल्का चिपचिपा हो जाए, यही सही समय होता है नया ट्रेड लगाने का।



क्या देखें?

- सतह पूरी तरह साफ और सूखी है या नहीं?
- धूल, तेल या नमी का एक कण भी तो नहीं बचा?
- सीमेंट पूरी सतह पर बराबर लगा है या नहीं?
- मरम्मत वाली जगह पूरी तरह ढकी है या नहीं?
- सीमेंट हल्का चिपचिपा हुआ या पूरा सूख गया?

समय का ध्यान

लगभग 20 मिनट का समय बहुत महत्वपूर्ण होता है।

बहुत जल्दी ट्रेड लगाया, तो गीला सीमेंट पकड़ कमजोर करेगा।

बहुत देर कर दी, तो सीमेंट सूख जाएगा और पकड़ खत्म हो जाएगी।

क्या करें?

साफ ब्रश से बराबर सीमेंट लगाएँ। अगर सीमेंट पूरा सूख जाए, तो शॉर्टकट न लें, दोबारा लगाएँ।

सबसे बड़ा सच

जो परत आँख से लगभग दिखती नहीं, वही तय करती है कि नया ट्रेड केसिंग से “शादी” करेगा या सिर्फ “मेहमान” बनकर रहेगा।

प्रोसेस 3

कुशन गम चढ़ाना — सिर्फ 2 मिलीमीटर, लेकिन पूरे टायर की जान

सीमेंटिंग के बाद अगला जरूरी काम है
— कुशन गम सही तरीके से चढ़ाना।

कुशन गम की परत आम तौर पर 1.5 से 2.5 मिलीमीटर मोटी होती है। लगभग दो रुपये के सिक्के जितनी पतली परत। लेकिन यही पतली परत पूरे ट्रेड को केसिंग से जोड़ती है। हर मोड़, हर ब्रेक और हर लोड का दबाव इसी पकड़ पर आता है।

सीमेंट सतह तैयार करता है। कुशन गम असली शादी की अंगूठी है। यही तय करती है कि नया रबर और पुरानी केसिंग हमेशा के लिए जुड़ेंगे या सिर्फ साथ रहेंगे।

1) नया ट्रेड रबर

2) कुशन गम की पतली परत (लगभग 1.5 से 2.5 मिमी मोटी)

3) बफ की हुई केसिंग



लगभग 2 मिमी



सीमेंट सतह तैयार करता है।
कुशन गम असली शादी की अंगूठी है।

तय्यार करें?

- सीमेंट हल्का चिपचिपा है या नहीं?
- कुशन गम पूरी सतह पर बराबर बैठी है या नहीं?
- कहीं मोटी, पतली या खाली जगह तो नहीं?
किनारों पर कोई गैप तो नहीं बचा?
- दबाकर हवा और सिलवट निकाली गई या नहीं?

भंडारण का ध्यान

- कुशन गम को सही तापमान पर रखना जरूरी है।
- लगभग 15 से 30 डिग्री तापमान में भी लगभग 90 दिन बाद इसमें अपने-आप पकने की प्रक्रिया शुरू हो सकती है।
- इसे गर्म जगह, नमी, धूप या दबाव में न रखें। हमेशा सही पैकिंग में, बिना मोड़े और बिना दबाव के रखें।

सबसे बड़ा सच

कुशन गम छोटी परत है, लेकिन किसी भी लोड वाले टायर के लिए यही सबसे शक्तिशाली पकड़ बनाने वाली परत है।

प्रोसेस 3

नया रबर लगाना — एक गलती, पूरी पकड़ कमजोर

कुशन गम लगाने के बाद अगला सबसे जरूरी काम है — नया रबर सही तरीके से लगाना।

कई बार रबर अच्छा होता है, टायर की बॉडी भी अच्छी होती है, लेकिन नया रबर अगर सही जगह नहीं लगा, तो पूरी मेहनत कमजोर पड़ जाती है। नया रबर लगाते समय सबसे जरूरी है — सही नाप, सही जगह और सीधी लाइन।



क्या करें?

- नया रबर सही नाप का है या नहीं?
- वह टायर के बीच में लग रहा है या नहीं?
- कहीं एक तरफ ज्यादा और दूसरी तरफ कम तो नहीं?
- जोड़ सही तरीके से बंद हुआ या नहीं?
- रबर ज्यादा खिंच तो नहीं रहा?
- अंदर हवा फँसने की जगह तो नहीं बच रही?

दबाव देकर हवा निकालना

इसे कई लोग सिलाई समझते हैं, लेकिन यह सिलाई नहीं है। यह दबाव देकर अंदर फँसी हवा निकालने की प्रक्रिया है। नया रबर और टायर की बॉडी के बीच अगर हवा का एक भी बुलबुला रह गया, तो वह गर्मी और ठंडक के साथ बढ़ सकता है। बाद में यही जगह परत अलग होने की वजह बनती है।



क्या करें?

नया रबर धीरे, सीधा और बराबर दबाव से लगाएँ।

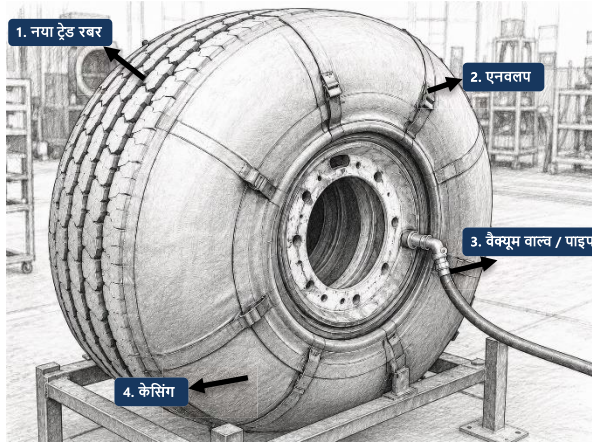
दबाव देकर पूरी हवा निकालें, ताकि रबर की पकड़ मजबूत बने।

सबसे बड़ा सच

नया रबर थोड़ा भी गलत लगा या अंदर हवा बच गई, तो अच्छा रबर भी शिकायत दे सकता है।

प्रोसेस 3

एनवलप चढ़ाना — पकाने से पहले हवा को बाहर करना जरूरी है



क्या देखें?

- एनवलप पर कट, छेद या पुराना नुकसान तो नहीं?
- कहीं सिलवट या मोड़ तो नहीं बन रहा?
- वैक्यूम वाली वाल्व और पाइप सही लगी है या नहीं?
- एनवलप ज्यादा ढीला या ज्यादा टाइट तो नहीं? वैक्यूम खींचने के बाद दबाव गिर तो नहीं रहा?
- पकाने से पहले कोई लीक तो नहीं बची?
- अंदर हवा फँसने की जगह तो नहीं बच रही?

क्या करें?

ऑटोक्लेव या बॉन्डर में डालने से पहले लीक टेस्ट जरूर करें। जहाँ शक हो,

नया रबर लगाने के बाद अगला जरूरी काम है — एनवलप सही तरीके से चढ़ाना।

एनवलप का असली काम है एक दो-तरफा दबाव बनाना।

अंदर से वैक्यूम हवा खींचता है, और बाहर से ऑटोक्लेव या बॉन्डर का दबाव मिलता है। दोनों मिलकर नए रबर को टायर की बॉडी से मजबूती से चिपकाते हैं।

नाप का ध्यान

कई जगह अंदर की ट्यूब का दबाव लगभग 105 पीएसआई तक रखा जाता है। एनवलप लगभग 60 से 100 बार तक इस्तेमाल हो सकता है, लेकिन हर बार उसकी जाँच जरूरी है।

सबसे बड़ा सच

एनवलप बाद में उतर जाता है, लेकिन अंदर फँसी हवा टायर में ही पक जाती है। पकाने के बाद सुधार का दूसरा मौका नहीं मिलता।

प्रोसेस 4

पकाना — जहाँ मेहनत भरोसे में बदलती है

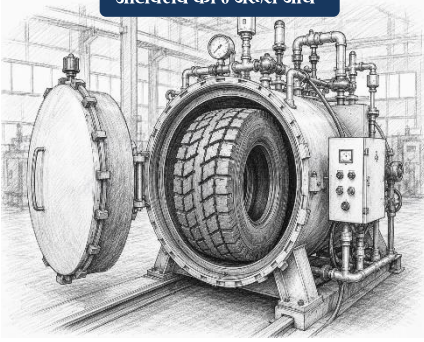
प्रोसेस 4

पकाना सिर्फ गर्म करना नहीं — पकड़ को पक्का करना है

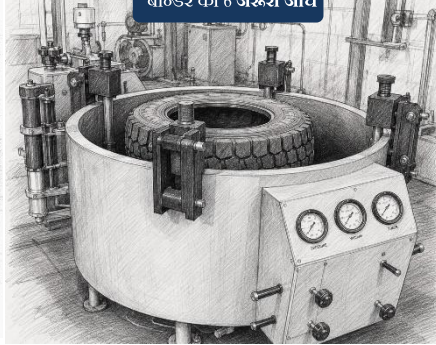
सीमेंट, कुशन गम, नया रबर और एनवलप के बाद सबसे जरूरी काम आता है — पकाना। यहीं पर पूरी तैयारी मजबूत पकड़ में बदलती है।

पकाने का काम ऑटोक्लेव में हो या बॉन्डर में,
दोनों जगह अंदाजा नहीं, सही जाँच और अनुशासन जरूरी है।

ऑटोक्लेव की 6 जरूरी जाँच



बॉन्डर की 6 जरूरी जाँच



1. तापमान सेंसर सही काम कर रहा है या नहीं?
2. दबाव मीटर सही रीडिंग दे रहा है या नहीं?
3. सेफ्टी वाल्व जरूरत पर दबाव छोड़ रहा है या नहीं?
4. दरवाजे, सील और पाइप में लीक तो नहीं?
5. टाइमर सही समय पूरा कर रहा है या नहीं?
6. अंदर जंग, नमी या दीवारों में खराबी तो नहीं?

सबसे बड़ा सच

पकाने में छोटी गलती,
पूरे टायर की पकड़ कमजोर कर सकती
है।

1. प्लेट या ब्लैडर सही तापमान तक गर्म हो रहा है या नहीं?
2. मशीन का दबाव मीटर सही रीडिंग दे रहा है या नहीं?
3. दबाव ज्यादा होने पर रिलीज सिस्टम काम कर रहा है या नहीं?
4. ब्लैडर, गैस्केट या सील से हवा या भाप लीक तो नहीं?
5. टाइमर हर बार सही समय चला रहा है या नहीं?
6. प्लेट की सतह, ब्लैडर और टायर की सेटिंग सही है या नहीं?

प्रोसेस 4

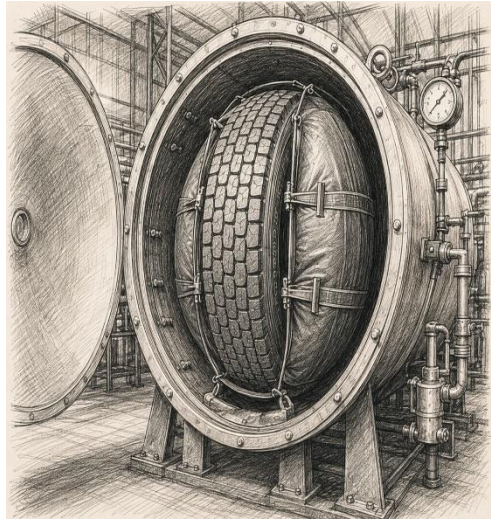
कम पका या ज्यादा पका — दोनों गस्ते शिकायत तक जाते हैं

पकाने में सबसे जरूरी चीज है —
सही तापमान, सही समय और सही दबाव।

ट्रक टायर में सामान्य रूप से
प्री-क्योर कोल्ड प्रोसेस ज्यादा चलता है।
इसमें तापमान लगभग 99 से 125 डिग्री,
समय लगभग 3 से 4 घंटे
और दबाव लगभग 4 से 6 किलो रखा जाता
है।

लेकिन सही नंबर हमेशा टायर के साइज,
मोटाई और माल बनाने वाली कंपनी की
शीट से ही लें।

हर 1 मिलीमीटर कुशन गम के लिए
लगभग 4 मिनट अतिरिक्त समय लग
सकता है।



ज्यादा पकने के संकेत

- सतह छूने पर हल्की चिपचिपी लगे।
- ट्रेड का किनारा आसानी से उठने लगे।
- दबाने पर गहरा निशान देर तक रहे।
- कच्चे रबर जैसी गंध आए।
- हल्का मोड़ने पर पकड़ कमजोर लगे।

ज्यादा पकने के संकेत

- रबर बहुत सख्त और कड़क लगे।
- मोड़ने पर बारीक दरारें दिखें।
- सतह का रंग जला हुआ लगे।
- दबाने पर रबर में जान न लगे।
- हल्की जली हुई रबर की गंध आए।



सबसे बड़ा सब

कम पकाना पकड़ अधूरी छोड़ता है।
ज्यादा पकाना रबर की जान कम करता है।
पकाने में अंदाजा नहीं, अनुशासन ही भरोसा बनाता है।

प्रोसेस 5

**अंतिम जाँच और डिस्पैच —
भरोसा ग्राहक तक भेजने से पहले**

प्रोसेस 5

अंतिम जाँच — टायर भेजने से पहले आखिरी मुहर

पकाने के बाद टायर बाहर से अच्छा दिख सकता है, लेकिन ग्राहक तक भेजने से पहले अंतिम जाँच बहुत जरूरी है। छोटी-सी कमी जल्दी में छूट जाए, तो वही बाद में शिकायत बनकर लौटती है।

क्या देखें?

- नया रबर पूरी तरह चिपका है या नहीं?
- किनारे कहीं खुले तो नहीं?
- जोड़ सही बैठा है या नहीं?
- कहीं उभार, कट या दरार तो नहीं?
- सतह पर जलने का निशान तो नहीं?
- टायर ठंडा होने के बाद दोबारा देखा गया या नहीं?



उभार न हो



किनारे बंद हो



जोड़ सही हो



जलने का निशान न हो



ठंडा होने के बाद जाँचें

सही जाँचने के 4 तरीके



हार्डनेस टेस्ट

हार्डनेस सामान्य रूप से 60-70 Shore A के रेंज में आनी चाहिए। कम हार्डनेस अधूरा पकने का संकेत हो सकती है, और ज्यादा हार्डनेस ज्यादा पकने का।



हवा भरकर जाँच

टायर में हवा भरकर देखें। उभार, असमान सूजन या रबर उठना कमजोर पकड़ का संकेत हो सकता है।



किनारों पर मोड़कर जाँच

किनारे को हल्का मोड़कर देखें। चिपचिपा खुलना अधूरा पकना है, और सूखी दरार ज्यादा पकने का संकेत।



तापमान और समय का रिकॉर्ड मिलाएँ

हर पकाई का समय और तापमान रिकॉर्ड से मिलाएँ।

सबसे बड़ा सच

ग्राहक तक सिर्फ टायर नहीं जाता,
आपका भरोसा जाता है।

प्रोसेस 5

फिनिशिंग और डिस्पैच — टायर नहीं, अपना भरोसा भेजना है

अंतिम जाँच के बाद
अगला काम है — फिनिशिंग और
डिस्पैच।

यहीं पर टायर ग्राहक तक जाने के लिए
तैयार होता है।

कई बार टायर अच्छा बना होता है,
लेकिन फिनिशिंग, मार्किंग या पहचान में
कमी
पूरे काम की छवि कमजोर कर देती है।



तय्या देखें?

- अतिरिक्त रबर साफ हुआ या नहीं?
- किनारों की फिनिशिंग सही है या नहीं?
- टायर पर गंदगी या निशान तो नहीं?
- ग्राहक का नाम या नंबर सही है या नहीं?
- टायर की पहचान सही दर्ज हुई या नहीं?
- डिस्पैच से पहले अंतिम मंजूरी हुई या नहीं?

ब्रांड पहचान का ध्यान

टायर भेजने से पहले
उस पर अपनी फर्म का पेंट, मार्किंग या
स्टिकर जरूर लगाएँ।

यह सिर्फ नाम लगाने के लिए नहीं है।
यह ग्राहक को बताता है कि
इस टायर की जिम्मेदारी किसी ने ली है।

जब टायर पर आपकी पहचान साफ दिखती
है,
तो ग्राहक के मन में भरोसा बढ़ता है।



रिकॉर्ड का ध्यान

हर टायर का रिकॉर्ड रखें — कब बना, किस मशीन में पका,
और किस ग्राहक को भेजा गया।



सबसे बड़ा सच

डिस्पैच सिर्फ टायर भेजना नहीं है,
अपनी क्वालिटी और अपना भरोसा ग्राहक तक भेजना है।

**प्रॉफिट की छठी सीढ़ी
हर ग्राहक, हर रास्ता और
हर टायर एक जैसा नहीं होता**

सही क्वालिटी, सही पैटर्न

पहले काम समझो, फिर सही क्वालिटी और सही पैटर्न दो

हर ट्रांसपोर्टर की जरूरत अलग होती है।

किसी को लंबी चाल चाहिए,
किसी को मजबूत पकड़,
और किसी को कट से बचाव।

इसलिए सही रिट्रेडर पहले ग्राहक का काम समझता है,
फिर उसी हिसाब से क्वालिटी और पैटर्न देता है।



टायर की जगह के हिसाब से पैटर्न चुनें

1. Steer Axle — आगे वाला टायर

यह टायर गाड़ी को दिशा देता है।
यहाँ रिब टायर या हाईवे पैटर्न बेहतर रहता है।
ज्यादा तेज लग पैटर्न आगे लगाने से असमान घिसाई आ सकती है।



2. Drive Axle — पावर वाला टायर

यहाँ गाड़ी की खींचने की ताकत आती है।
इस जगह पकड़, खिंचाव और कट से बचाव जरूरी है।
यहाँ ब्लॉक, लग या ओपन शोल्डर पैटर्न काम आता है।



3. Trailer / Load Axle — पीछे लोड उठाने वाला टायर

यह टायर ज्यादा लोड सहता है।
यहाँ लंबी चाल और मजबूती जरूरी है।
हाईवे में रिब या ब्लॉक-रिब पैटर्न अच्छा रहता है।
साइट या भारी लोड में मजबूत लग पैटर्न चाहिए।

केसिंग का ध्यान

रेडियल केसिंग में साइडवॉल ज्यादा लचीली होती है।
इसलिए सही चौड़ाई और रेडियल के हिसाब का पैटर्न जरूरी है।
रेडियल पर हाईवे रिब, ब्लॉक-रिब, ड्राइव ब्लॉक या साइट लग पैटर्न काम के हिसाब से चुनें।

बायस / नायलॉन केसिंग ज्यादा सख्त होती है।
इसमें हेवी-ड्यूटी लग, ब्लॉक-रिब या नायलॉन केसिंग के हिसाब से बने पैटर्न बेहतर रहते हैं।



सबसे बड़ा सच

एक जैसा अच्छा माल देना काफी नहीं है।
सही रिट्रेडर सही काम के लिए
सही क्वालिटी और सही पैटर्न देता है।

पैटर्न चयन

रास्ता बदला, तो पैटर्न भी बदलना पड़ेगा

टायर कहाँ चलता है, यह समझे बिना सही रबर देना मुश्किल है।

हाईवे, शहर, मिक्स रोड और साइट — हर जगह टायर की जरूरत अलग होती है।

1. हाईवे — रिब पैटर्न



हाईवे पर टायर लगातार लंबी दूरी और तेज चाल में चलता है।

यहाँ कम गर्मी, कम घिसाई, कम रोलिंग रेजिस्टेंस और अच्छा माइलेज जरूरी है।

इसलिए हाईवे पर रिब पैटर्न बेहतर रहता है। गलत तरीके से लग पैटर्न लगाने पर डीजल खर्च बढ़ सकता है।

2. शहर — रिब-लग या लग पैटर्न



शहर में बार-बार ब्रेक, मोड़, रुकना और चलना होता है।

यहाँ पकड़ और घिसाई से बचाव जरूरी है। इसलिए शहर में रिब-लग या लग पैटर्न काम आता है।

3. मिक्स रोड — रिब-लग पैटर्न



मिक्स रोड में कभी पक्का रास्ता, कभी खराब रास्ता और कभी कच्चा रास्ता आता है।

यहाँ रिब-लग पैटर्न बेहतर रहता है, क्योंकि इसमें माइलेज और पकड़ दोनों का संतुलन मिलता है।

4. साइट या खदान — लग पैटर्न



साइट या खदान में पत्थर, कट, मिट्टी और पंक्चर का खतरा ज्यादा होता है।

यहाँ गहरे ग्रूव वाला मजबूत लग पैटर्न चाहिए। लेकिन यही पैटर्न हाईवे पर लगाने से डीजल खर्च बढ़ सकता है।



सबसे बड़ा सच

सबसे अच्छा पैटर्न कोई एक नहीं होता।
असली सवाल है — इस रास्ते के लिए कौन-सा पैटर्न सही है?

सही रास्ते के लिए सही पैटर्न शिकायत कम करता है और भरोसा बढ़ाता है।

सही रबर क्वालिटी

लोड बदला, तो रबर की क्वालिटी भी बदलनी पड़ेगी

हर गाड़ी एक जैसा लोड नहीं ढोती और हर गाड़ी रोज बराबर नहीं चलती।

इसलिए हर ग्राहक को एक जैसी रबर क्वालिटी देना सही नहीं है।

रबर की क्वालिटी ग्राहक के लोड, रास्ते और गाड़ी कितनी चलती है, इसके हिसाब से तय करनी चाहिए।



1. Premium Quality

जहाँ भारी लोड हो,
रास्ता खराब हो,
साइट या खदान का काम हो,
वहाँ **Premium Quality** देनी चाहिए।

यहाँ रबर में कट से बचाव,
गर्मी सहने की ताकत
और मजबूत पकड़ जरूरी होती है।

2. Normal Quality

जहाँ गाड़ी सामान्य लोड में
चलती हो,
रास्ता ठीक हो
और काम रोज़ाना का हो,
वहाँ **Normal Quality**
सही रहती है।

यह ग्राहक को सही खर्च में
अच्छी चाल और भरोसा देती है।

3. Economy Quality

जहाँ लोड कम हो,
गाड़ी कम चलती हो,
और रास्ता ज्यादा खराब न हो,
वहाँ **Economy Quality** भी
सही समाधान हो सकती है।

इसका मतलब कमजोर माल नहीं है।
मतलब है — जरूरत के हिसाब से सही माल देना।

सबसे बड़ा सच

हम सोचते हैं कि हर ग्राहक को सबसे अच्छी क्वालिटी देना फायदा है। लेकिन कई बार जरूरत से ज्यादा महंगा रबर देकर हम ग्राहक का खर्च बढ़ा देते हैं।

और कई बार ज्यादा रेट लेकर हल्की क्वालिटी दे देते हैं, तो हम अपना विश्वास और ग्राहक — दोनों खो देते हैं।

सही रिट्रेडर वही है, जो ग्राहक के काम के हिसाब से सही रबर क्वालिटी देता है।

प्रॉफिट की सातवीं सीढ़ी रेट वॉर से बाहर निकलने का रास्ता

पहला सच

रेट से पहले वैल्यू दिखानी पड़ेगी

आज बाजार में सबसे बड़ी गलती यह हो रही है कि हम ग्राहक से बात की शुरुआत ही रेट से कर देते हैं।

जैसे ही रिट्रेडर रेट बताता है, ग्राहक तुरंत तुलना शुरू कर देता है।

कौन सस्ता है? कौन कम में देगा? कहाँ बचत ज्यादा है?

फिर बात क्वालिटी, प्रोसेस और भरोसे से हटकर सिर्फ रेट पर आ जाती है।

लेकिन अगर रिट्रेडर पहले ग्राहक को अपनी वैल्यू दिखाए, तो बात बदल जाती है।



क्या दिखाएँ?



टायर की सही जाँच कैसे होती है?



कमजोर केसिंग को रिजेक्ट कैसे करते हैं?



घिसाई और मरम्मत कितनी ध्यान से होती है?



सही पैटर्न और सही क्वालिटी कैसे चुनते हैं?



पकाने में समय, तापमान और दबाव कैसे देखते हैं?



डिस्पैच से पहले अंतिम जाँच कैसे होती है?

उदाहरण समझिए

एक नामी महंगा मोबाइल ज्यादा कीमत पर बिकता है। उसी जैसे गुण वाला सस्ता मोबाइल भी मिलता है।

फिर भी लोग महंगा मोबाइल खरीदते हैं, क्योंकि उस नाम पर भरोसा होता है।

क्या करें?

रेट बताने से पहले ग्राहक को समझाएँ कि आप सिर्फ रबर नहीं दे रहे, आप उसकी शिकायत कम करने, लागत बचाने और भरोसा मजबूत करने का काम कर रहे हैं।



सबसे बड़ा सच

जब ग्राहक को आपकी वैल्यू नहीं दिखती, तो वह सिर्फ रेट देखता है।



वैल्यू दिखेगी, तो रेट समझ आएगा।



दूसरा सच

बाजार में दो तरह के रिट्रेडर होंगे — रेट बताने वाले या समस्या सुलझाने वाले

रेट बताने वाला



आज बाजार में दो तरह के रिट्रेडर दिखेंगे। पहले वे, जो ग्राहक को सिर्फ रेट बताते हैं और माल बेचने की कोशिश करते हैं।

समस्या सुलझाने वाला



दूसरे वे, जो ग्राहक की परेशानी समझते हैं और उसके लिए सही सलाह देते हैं।

रेट बताने वाला पूछता है



कितना माल चाहिए?

मकसद — सिर्फ माल बेचना

क्या करें?

ग्राहक को माल बेचने से पहले उसकी असली जरूरत समझें।

कहीं कट की समस्या है?

कहीं माइलेज कम मिल रहा है?

कहीं टायर जल्दी गर्म हो रहा है?

कहीं सिर्फ गलत सलाह से नुकसान हो रहा है?

फिर उसी हिसाब से सही रबर, सही पैटर्न और सही सलाह दें।

समस्या सुलझाने वाला पूछता है —

टायर कहाँ चल रहा है?

लोड कितना है?

पिछली शिकायत क्या आई?

क्या यह टायर रिट्रेड होना चाहिए, नया टायर लेना चाहिए,

या सिर्फ मरम्मत से काम चल सकता है?

यहीं से फर्क बनता है।

क्योंकि उसका मकसद सिर्फ माल बेचना नहीं होता। उसका मकसद रिश्ता और भरोसा बनाना होता है।

सबसे बड़ा सच

जब आप सलाहकार बनते हैं, तो ग्राहक आपको भरोसे की नजर से देखता है।

और जहाँ भरोसा बन जाता है, वहाँ रेट की चिक-चिक अपने आप कम हो जाती है।

तीसरा सच

आपका असली मुकाबला बाजार से नहीं, अपनी वैल्यू न दिखा पाने से है

कई रिट्रेडर यह सोचते हैं कि
उनका मुकाबला
सिर्फ पास वाले रिट्रेडर से है।

- किसने कम रेट दिया?
- किसने सस्ता माल दिया?
- किसने ग्राहक को तोड़ लिया?

लेकिन असली मुकाबला इतना
छोटा नहीं है।

आज ग्राहक के सामने कई विकल्प हैं



वह नया टायर ले सकता है।



वह ब्रांडेड टायर चुन सकता है।



वह चाइनीज टायर देख सकता है।



या वह रिट्रेडिंग को आखिरी विकल्प
मान सकता है।

इसलिए आपका असली मुकाबला सिर्फ रेट से नहीं, अपनी वैल्यू दिखाने से है।



क्या समझें?

- ✓ ग्राहक नया टायर इसलिए नहीं लेता क्योंकि उसे हमेशा सस्ता चाहिए।
- ✓ वह नया टायर इसलिए लेता है क्योंकि उसे भरोसा चाहिए।
- ✓ उसे लगता है कि नया टायर चलेगा,
- ✓ बीच रास्ते में परेशानी नहीं देगा
- ✓ और उसका नुकसान कम करेगा।

क्या करें?

ग्राहक को दिखाएँ कि
रिट्रेडिंग भी सही जाँच, सही प्रक्रिया
और सही सलाह के साथ भरोसेमंद फैसला
बन सकती है।

उसे सिर्फ रेट नहीं,
अपनी वैल्यू दिखाएँ।

सबसे बड़ा सच

बाजार से लड़ने से पहले अपनी वैल्यू
दिखाना सीखिए।

क्योंकि जब तक ग्राहक को फर्क नहीं
दिखेगा, वह सिर्फ रेट देखेगा।

चौथा सच

नया टायर ब्रांड बनकर बिकता है, रिट्रेड टायर अंतिम विकल्प क्यों बनता है?

नया टायर बेचने वाली कंपनी

- ★ सिर्फ टायर नहीं बेचती।
- 🕒 वह अपना नाम बेचती है,
- 📦 अपनी गारंटी बेचती है,
- 🤝 अपनी पैकिंग बेचती है,
- 👤 और अपना भरोसा बेचती है।

ग्राहक जब नया टायर खरीदता है,
तो वह सिर्फ रबर नहीं देखता।

वह सोचता है —

- ♦ कंपनी बड़ी है,
 - ♦ नाम जाना-पहचाना है,
 - ♦ और दिक्कत आई तो जवाब मिलेगा।
- यही भरोसा उस ज्यादा पसा दम का टायर तैयार करता है।



रिट्रेडर की गलती

कई रिट्रेडर अच्छा काम करते हैं,
लेकिन उसे दिखाते नहीं हैं।

- ⊗ ना प्रक्रिया दिखाते हैं,
- ⊗ ना जाँच दिखाते हैं,
- ⊗ ना रिकॉर्ड दिखाते हैं,
- ⊗ ना ग्राहक को यह भरोसा दिलाते हैं कि यह टायर सोच-समझकर तैयार हुआ है।

फिर ग्राहक पूछता है —
रेट क्या है?



क्या करें?

01

टायर की जाँच दिखाएँ



02

मरम्मत दिखाएँ



03

पकाने की प्रक्रिया दिखाएँ



04

अंतिम जाँच दिखाएँ



05

रिकॉर्ड दिखाएँ



06

टायर पर अपनी फर्म की पहचान दिखाएँ



• सबसे बड़ा सच •

नया टायर भरोसा दिखाकर महंगा बिकता है।
रिट्रेडर अगर अपनी वैल्यू नहीं दिखाएगा,
ता ग्राहक उसे हमेशा अंतिम विकल्प ही मानेगा।



पाँचवाँ सच

जो वैल्यू दिखाएगा, वही रेट वॉर से बाहर निकलेगा

रेट वॉर से बाहर निकलने का रास्ता सिर्फ रेट कम करना नहीं है।

असली सवाल यह है — ग्राहक आपको क्यों चुने?

आप दूसरे रिट्रेडर से अलग क्या कर रहे हैं? आपकी वर्कशॉप में ऐसा क्या है, जिससे ग्राहक को लगे कि यहाँ काम भरोसे से होता है?



अगर आप भी सिर्फ रेट और क्वालिटी की बात करेंगे, तो ग्राहक तुलना करेगा।

लेकिन अगर आप उसे अलग से मिलने वाला फायदा देंगे, तो वह आपको अलग नजर से देखेगा।

क्या दिखाएँ?

- 1 टायर आने पर सही जाँच।
- 2 कमजोर केसिंग रिजेक्ट करने की हिम्मत।
- 3 सही पैटर्न और सही क्वालिटी की सलाह।
- 4 घिसाई, मरम्मत और पकाने की साफ प्रक्रिया।

- 5 अंतिम जाँच का प्रमाण।
- 6 टायर पर अपनी फर्म की पहचान।
- 7 डिस्पैच के बाद हाल-चाल।
- 8 शिकायत आए तो जिम्मेदारी से समाधान।

क्या करें?



ग्राहक को सिर्फ रिट्रेड टायर न दें।
उसे भरोसा दें, सही सलाह दें, रिकॉर्ड दें, प्रमाण दें, और ऐसा अनुभव दें जिसे वह छोड़ना न चाहे।



सबसे बड़ा सच

रेट वॉर से बाहर निकलने के लिए आपको यह सोचना होगा कि आप दूसरे रिट्रेडर से अलग क्या कर रहे हैं। आप ग्राहक को कौन-सा अतिरिक्त फायदा दे रहे हैं? आप ऐसा क्या दे रहे हैं, जिसकी वजह से वह सिर्फ रेट देखकर फैसला न करे?
जब तक यह फर्क नहीं दिखेगा, तब तक रेट वॉर से बाहर निकलना मुश्किल रहेगा।

प्रॉफिट की आठवीं सीढ़ी रिट्रेड प्रॉफिट इंजन™

रिट्रेड प्रॉफिट इंजन™

रेट वॉर से बाहर निकलकर प्रॉफिट दोगुना करने का 3-स्टेप सिस्टम

अब सवाल यह है कि रिट्रेडर रोज के काम में बदलाव कैसे करे?

इसी बदलाव के लिए जन्मा है, दुनिया का पहला सिस्टम — रिट्रेड प्रॉफिट इंजन™

एक ऐसा सिस्टम, जिससे रिट्रेडर अपना प्रॉफिट दोगुना कर सकता है और अपने क्षेत्र का नंबर 1 रिट्रेडर बन सकता है।

यह सिर्फ बातें नहीं, सीधा काम करने वाला सिस्टम है।



समझाओ → समाधान दो → साथ निभाओ

1. बिक्री से पहले

STOP — सिर्फ रेट की बात करना

START — ट्रांसपोर्टर को समाधान

जब ग्राहक समझता है, तब रेट अपने आप सही लगने लगता है।

मकसद

- ग्राहक का डर कम करना
- फायदा दिखाना
- भरोसा बनाना

2. बिक्री के दौरान

STOP — सिर्फ रिट्रेड बेच देना

START — ट्रांसपोर्टर की समस्या हल करने वाला बनना

जो समस्या सुलझाता है, वही ग्राहक की पहली पसंद बनता है।

मकसद

- सही सलाह
- सही पैटर्न
- सही क्वालिटी देना

3. बिक्री के बाद

STOP — ऑर्डर के पीछे भागना

START — ऐसा सिस्टम बनाना, जिससे ऑर्डर अपने आप आते रहें

सिस्टम होगा, तो काम कभी रुकेगा नहीं।

मकसद

- हाल-चाल लेना
- शिकायत सुनना
- सुधार बताना
- ग्राहक को जोड़े रखना



बदलाव की शुरुआत

आज से ही शुरू कीजिए
अपने प्रॉफिट को दोगुना करने का सफर।

#SmartBanoRetreadKaro

बिक्री से पहले

रिट्रेडिंग बिज़नेस की सफलता की नींव

आपकी 50% सफलता तो बिक्री शुरू करने से पहले ही तय हो जाती है।

क्योंकि ग्राहक जब आपके पास आता है, तो वह सिर्फ टायर नहीं लाता।

वह अपने साथ डर, शंका और पुराना अनुभव भी लाता है।

उसके मन में सवाल होते हैं —

- रिट्रेड चलेगा या नहीं?
- गाड़ी रास्ते में रुकेगी तो नहीं?
- शिकायत आई तो कौन सुनेगा?
- पैसा बचेगा या नुकसान होगा?



अगर इन सवालों का जवाब आप बिक्री से पहले दे देते हैं, तो ग्राहक का मन आधा तैयार हो जाता है। यहीं से असली काम शुरू होता है।



पहला काम — सोच बदलिए

ग्राहक को समझाइए कि रिट्रेडिंग आखिरी विकल्प नहीं, बचत और मुनाफे का मजबूत रास्ता है।



नया टायर

=



रिट्रेड टायर



खर्च कम



लाभ ज्यादा



दूसरा काम — जागरूकता बढ़ाइए

उसे सही केसिंग, सही पैटर्न, सही प्रोसेस और सही देखभाल का महत्व बताइए।



सही केसिंग



सही पैटर्न



सही प्रोसेस



सही देखभाल



तीसरा काम — भरोसा बनाइए

फोटो दिखाइए।
वीडियो दिखाइए।
पुराने ग्राहकों के अच्छे रिजल्ट दिखाइए।



फोटो दिखाइए



वीडियो दिखाइए



अच्छे रिजल्ट दिखाइए



प्रॉफिट मंत्र

बिक्री से पहले ग्राहक को रेट नहीं,
फायदा, प्रॉसेस और भरोसे का प्रमाण दिखाइए।



सोच बदलिए



जागरूकता बढ़ाइए



भरोसा बनाइए



बिक्री के दौरान

रेट लिस्ट नहीं, भरोसे वाला ऑफर दीजिए

जब ट्रांसपोर्टर आपके यहाँ टायर देने आता है, तो उसे सिर्फ रेट नहीं दिखना चाहिए।

उसे यह दिखना चाहिए कि यहाँ काम करने का तरीका साफ है, सिस्टम है और जिम्मेदारी है।

यहीं से आप बाकी रिट्रेडर से अलग दिखते हैं।

ग्राहक के मन में सवाल होता है —

- आपसे ही रिट्रेड क्यों करवाए?
- आपका रिट्रेड टायर अलग कैसे है?
- खराब केसिंग पर आप क्या फैसला लेते हैं?
- शिकायत का जोखिम कैसे कम करेंगे?



इसका जवाब बातों से नहीं, काम के तरीके से देना होगा।

<p>1 पहला काम – काम का तरीका हर बार एक जैसा रखें</p> <p>जाँच, बफिंग, मरम्मत, प्रोसेस और डिलीवरी — हर बार एक तय तरीके से होनी चाहिए।</p> <p>जाँच बफिंग मरम्मत प्रोसेस डिलीवरी</p>	<p>2 दूसरा काम – भरोसा मजबूत करें</p> <p>ग्राहक को दिखाइए कि उसका टायर अंधे भरोसे पर नहीं, सही प्रक्रिया से बन रहा है।</p> <p></p>	<p>3 तीसरा काम – जोखिम कम करें</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ गलत केसिंग रिजेक्ट कीजिए। ✓ सही पैटर्न सुझाइए। ✓ हर काम का रिकॉर्ड रखिए। <p></p>
---	--	---



प्रॉफिट मंत्र

अपने रिट्रेड टायर को सिर्फ माल मत बनाइए, उसे अपना ब्रांड बनाइए।



बिक्री के बाद

आपने रिश्ता बनाया या सिर्फ माल बेचा?

अगला ऑर्डर इस बात पर निर्भर करता है कि पहली डिलीवरी के बाद आपने ग्राहक के साथ रिश्ता कैसे निभाया।

अगर रिश्ता सिर्फ रेट पर बना है, तो कोई भी दूसरा रिट्रेडर थोड़ा कम रेट देकर आपको कभी भी बदल सकता है।

लेकिन अगर रिश्ता भरोसे, साथ और दिल से बना है, तो ग्राहक जल्दी नहीं बदलता।

डिलीवरी के बाद असली काम शुरू होता है।



पहला काम — साथ निभाइए

ग्राहक से पूछिए —

- टायर कैसा चल रहा है ?
- कोई दिक्कत तो नहीं ?
- कहीं सुधार की जरूरत तो नहीं ?



दूसरा काम — रिश्ता मजबूत कीजिए

शिकायत आए तो बचिए मत। बात सुनिए, समाधान दीजिए और ग्राहक को महसूस कराइए कि आप उसके साथ हैं।



तीसरा काम — ग्राहक को प्रशंसक बनाइए

अच्छा रिजल्ट आए तो उसका फोटो, वीडियो और अनुभव प्रमाण के रूप में संगालित करें।



प्रॉफिट मंत्र

ग्राहक जुड़े रहें, बार-बार ऑर्डर दें और बाजार में आपकी अच्छी पहचान बने — यही है मुनाफ़ा × मुनाफ़ा × मुनाफ़ा।



प्रॉफिट की नौवीं सीढ़ी
बिक्री से पहले — सोच बदलिए,
समस्या सुलझाने वाले बनिए

बिक्री से पहले

रिट्रेडिंग बाज़ार की असली समस्याएँ

बिक्री से पहले सबसे जरूरी काम है —
रिट्रेडिंग बाज़ार की असली समस्या समझना।

क्योंकि जब तक समस्या साफ नहीं होगी,
समाधान की कीमत भी समझ नहीं आएगी।

1. क्या ट्रांसपोर्टर को लगता है कि नया टायर सस्ता पड़ता है?

2. क्या उन्हें लगता है कि रिट्रेडिंग नया टायर जितनी भरोसेमंद नहीं है?

3. क्या कीमती केसिंग बिना सही जाँच के कबाड़ में चली जाती है?



4. क्या टायर की सेहत पर ध्यान तब जाता है, जब टायर फेल होकर बेकार हो जाता

5. क्या रिट्रेडर दाम की बात करता है, मुनाफ़े की नहीं?

6. क्या ट्रांसपोर्टर खर्च से ज्यादा ट्रक के ब्रेकडाउन से डरता है?



यही समस्याएँ रिट्रेडिंग की कीमत को कमजोर कर देती हैं।



जब बाज़ार में जागरूकता कम होती है, तो ग्राहक रेट पर अटक जाता है।



और जब रेट ही पूरी बात बन जाता है, तो अच्छे रिट्रेडर को भी सही पहचान नहीं मिलती।

प्रॉफ़िट मंत्र



पहले बाज़ार की समस्या समझिए, फिर खुद को समाधान के रूप में दिखाइए।



बिक्री से पहले

रिट्रेडर के व्यापार पर सीधा असर

जब रिट्रेडिंग बाजार की समस्याएँ नहीं समझी जातीं, तो उसका सीधा असर रिट्रेडर के व्यापार पर पड़ता है।

कीमती केसिंग मुनाफ़ा बनने के बजाय कबाड़ बन जाती है।

ग्राहक को सही जानकारी नहीं मिलती, तो वह रिट्रेडिंग की कीमत नहीं समझता।



फिर रिट्रेडर को मजबूरन प्राइस की लड़ाई लड़नी पड़ती है।

असर साफ़ दिखता है —

- ग्राहक की पकड़ मजबूत नहीं बन पाती।
- अच्छी कालिटी दिख ही नहीं पाती।
- मेहनत ज्यादा होती है, पहचान कम मिलती है।
- जितना प्रॉफिट कमा सकते थे, उतना कमा ही नहीं पाते।
- सेल्स सिस्टम से नहीं, किस्मत से चलती है।

यही सबसे बड़ा नुकसान है।

- जब ग्राहक को फर्क समझ नहीं आता, तो वह सिर्फ़ सस्ता ढूँढता है।
- और जब रिट्रेडर सिर्फ़ सस्ता बनने लगता है,
- तो उसका असली मुनाफ़ा खत्म होने लगता है।



इसलिए अब सिर्फ़ काम अच्छा करना काफी नहीं है।
ग्राहक को यह दिखाना भी जरूरी है
कि आपका काम उसके लिए पैसा बचाता है, जोखिम घटाता है
और भरोसा बढ़ाता है।



पैसा बचाता है



जोखिम घटाता है



भरोसा बढ़ाता है



प्रॉफिट मंत्र

जो रिट्रेडर अपनी वैल्यू नहीं दिखाता,
उसे बाजार सिर्फ़ रेट से नापता है।



असर समझिए



वैल्यू दिखाइए



प्रॉफिट बचाइए

ट्रांसपोर्टर एजुकेशन सिस्टम

अब आपको बदलना नामुमकिन है

हर रिट्रेडर व्हाट्सऐप चलाता है।
लेकिन ज्यादातर लोग सिर्फ रेट पूछते हैं
या डिलीवरी कन्फर्म करते हैं।

जो रिट्रेडर हर हफ्ते ट्रांसपोर्टर को
एक काम की बात बताता है,
वह धीरे-धीरे अलग पहचान बना लेता
है।



— आपके विषय ऐसे होने चाहिए —

- केंसिंग कबाड़ नहीं, छुपा हुआ मुनाफ़ा है।
- कब रिट्रेड करना है, कब नहीं।
- सही ट्रेड से माइलेज और तेल की बचत।
- टायर देखभाल से प्लैटि खर्च कम होता है।
- सेप्टी सही प्रक्रिया से जुड़ी है।
- टायर खर्च नहीं, मुनाफ़ा देने वाली चीज है।

जो रिट्रेडर हर हफ्ते ट्रांसपोर्टर को एक काम की बात बताता है, वह सिर्फ माल नहीं बेचता।

वह ट्रांसपोर्टर की सोच का हिस्सा बन जाता है।

और जो सोच का हिस्सा बन जाता है, उसे बदलना मुश्किल होता है।



प्रॉफिट मंत्र

हर हफ्ते ट्रांसपोर्टर को एक काम की फोटो, वीडियो या सलाह भेजिए।
बेचने से पहले उसे समझाइए।



जानकारी दीजिए



सोच बदलिए



भरोसेमंद संपर्क बनिए

अपना प्रोसेस और क्वालिटी कंट्रोल दिखाइए

क्वालिटी सिर्फ होनी नहीं चाहिए,
दिखनी भी चाहिए

हर रिट्रेडर कहता है —

"हमारी क्वालिटी सबसे अच्छी है।"

लेकिन सिर्फ कहने और दिखाने में
बहुत बड़ा फर्क होता है।

जब ट्रांसपोर्टर आपकी वर्कशॉप
का काम अपनी आँखों से देखता
है, तो भरोसा अपने आप बढ़ने
लगता है।



इंस्पेक्शन का
अनुशासन



रिपेयर का
सही तरीका



तय प्रक्रिया के
अनुसार काम



क्वालिटी चेक की
गंभीरता



पूरी टीम का
प्रोफेशनल तरीका



ये सिर्फ फोटो और वीडियो नहीं हैं।

ये ऐसे प्रमाण हैं, जो ट्रांसपोर्टर को दिखाते हैं कि उसका
टायर अंदाजे से नहीं, एक तय सिस्टम से तैयार हो रहा

कर्मचारी को होने वाले लाभ



अपना काम
ज्यादा महत्वपूर्ण
लगने लगता है



सराहना मिलने
का एहसास
होता है



बेहतर काम
करने की
इच्छा बढ़ती है



काम में
संतुष्टि
बढ़ती है



यही वजह है कि जो रिट्रेडर अपना
काम दिखाता है, उसे बार-बार अपनी
क्वालिटी साबित नहीं करनी पड़ती।



आप "हमारी क्वालिटी अच्छी है" नहीं कहते।
आप उसे दिखा देते हैं।
और जो दिखा देता है, उसे प्राइस पर बहस कम
करनी पड़ती है।



प्रॉफिट मंत्र

हर हफ्ते अपने प्रोसेस, इंस्पेक्शन और
क्वालिटी चेक का एक छोटा वीडियो बनाइए।



काम दिखाइए



भरोसा बढ़ाइए



पहचान मजबूत बनाइए

टायर बचत ऑडिट

माल बेचने वाले नहीं, ट्रक एडवाइजर बनिए

अगर आप ट्रांसपोर्टर के यहाँ सिर्फ माल बेचने जाते हैं, तो वह आपको सप्लायर समझता है।

लेकिन अगर आप उसके यहाँ जाकर उसके टायरों की सही जाँच करते हैं, तो आपकी पहचान बदल जाती है।

आप रिट्रेडर से ट्रक एडवाइजर बन जाते हो।



विजिट के समय हर टायर पर यह सलाह दीजिए –

-  टायर की मौजूदा हालत क्या है
-  टायर अभी चल सकता है या नहीं
-  टायर रिट्रेड के लायक है या नहीं
-  रिपेयर चाहिए या नहीं
-  अनुमानित बाकी माइलेज कितना है
-  अगली रिट्रेड का सही समय क्या है

टायर बचत ऑडिट – सैंपल रिपोर्ट					
टायर पोजिशन	मौजूदा हालत	रिट्रेड के लायक?	रिपेयर चाहिए?	अनुमानित बाकी माइलेज	सलाह
LF 	70%	✓	✗	15,000 किमी	अभी चलाएँ
RF 	40%	✓	✓	8,000 किमी	रिट्रेड कराएँ
LR 	20%	✗	✗	3,000 किमी	जल्दी बदलें
RR 	60%	✓	✗	12,000 किमी	अभी चलाएँ
SPARE 	50%	✓	✗	10,000 किमी	अभी चलाएँ

इसके बाद ग्राहक को साफ बताइए –

- ✓ कौन-सा टायर पैसा बचा रहा है।
- ✓ कौन-सा टायर पैसा डुबा रहा है।
- ✓ किस टायर को अभी चलाना है।
- ✓ किस टायर को रिट्रेड कराना है।
- ✓ और कहाँ तुरंत फैसला लेना जरूरी है।



यही फर्क आपको सामान्य सप्लायर से अलग करता है।

“ अब ग्राहक के मन में बात बैठती है –
“ये अपना माल बेचने नहीं आया था,
मेरा पैसा बचाने आया था।”



प्रॉफिट मंत्र

ग्राहक के यहाँ जाकर उसके टायरों की जाँच कीजिए,
सिर्फ माल नहीं, सही सलाह दीजिए।



जाँच कीजिए



सलाह दीजिए



ट्रक एडवाइजर बनिए

SmartBanoRetreadKaro

सेविंग्स कैलकुलेटर ग्राहक को उसकी बचत नंबरों में दिखाइए

रिट्रेडर को अपना एक आसान
सेविंग्स कैलकुलेटर बनाना चाहिए।

इसमें कुछ बेसिक नंबर पूछिए —

- नए टायर की कीमत कितनी है?
- नया टायर कितने किलोमीटर चलता है?
- रिट्रेड की कीमत कितनी है?
- रिट्रेड टायर कितने किलोमीटर चलता है?
- एक केसिंग पर कितनी बार रिट्रेड हो सकता है?
- ग्राहक के पास कितने ट्रक हैं?
- हर महीने औसतन कितने किलोमीटर चलते हैं?

SmartBanoRetreadKaro
सेविंग्स कैलकुलेटर

नए टायर की कीमत (₹)	22,000
नया टायर कितने km चलता है?	1,20,000
रिट्रेड की कीमत (₹)	11,000
रिट्रेड टायर कितने km चलता है?	90,000
एक केसिंग पर रिट्रेड कितनी बार?	2
ग्राहक के पास कितने ट्रक हैं?	10
हर महीने औसतन कितने km चलते हैं?	12,000

कैलकुलेट करें



इन नंबरों के आधार पर कैलकुलेटर
तुरंत दिखाए —

हर टायर पर बचत।
हर महीने की बचत।
हर साल की बचत।
पूरी फ्लीट पर प्रॉफिट का असर।
अब बात अंदाज़े की नहीं रहती।

ग्राहक को साफ दिखता है कि नया टायर
लेने और रिट्रेड कराने में उसकी जेब पर
कितना फर्क पड़ता है।

जैसे ही बचत नंबरों में दिखती है, बात
बदल जाती है —

“रेट कितना लगे?” से “मेरा टायर कब
रिट्रेड करोगे?” तक।



प्रॉफिट मंत्र

अपना सेविंग्स कैलकुलेटर बनाइए
और ग्राहक को उसकी असली बचत नंबरों में दिखाइए।



नंबर पुछिए



बचत दिखाइए



प्रॉफिट पर बात कीजिए

**प्रॉफिट की दसवीं सीढ़ी
बिक्री के दौरान — सिर्फ रेट नहीं,
पूरा भरोसे वाला ऑफर दीजिए**

बिक्री के दौरान

ग्राहक चुप रहता है, लेकिन उसका डर बोलता है

बिक्री के दौरान असली खेल भरोसे का होता है

जब ट्रांसपोर्ट मालिक आपकी वर्कशॉप पर आता है, तो वह हर बात खुलकर नहीं बोलता।

वह रेट पूछता है, लेकिन असल में भरोसा ढूँढ रहा होता है।



वह रेट पूछता है, पर भरोसा ढूँढता है

टायर की सही रिपोर्ट

इंस्पेक्शन चेकलिस्ट

फोटो / वीडियो प्रमाण

सिस्टम और प्रक्रिया

क्वालिटी और गारंटी

उसके मन में ये सवाल चलते रहते हैं —

क्या यह रिट्रेडर दूसरों से सच में बेहतर है?

क्या इसका रिट्रेड टायर भरोसेमंद चलेगा?

कहीं रास्ते में टायर फेल तो नहीं होगा?

मेरा टायर अभी किस स्टेज पर है?

इंस्पेक्शन का फैसला सही है या अंदाजा?

क्या मुझे आँख बंद करके भरोसा करना पड़ेगा?

क्या इनके पास ऐसा सिस्टम है, जिससे गलती कम हो?

क्या इनकी टीम हर काम समय पर और सही करती है?

यही वे बातें हैं, जो ग्राहक सोचता तो है, लेकिन अक्सर बोलता नहीं।

अगर आप इन सवालों का जवाब सिर्फ बातों से देंगे, तो ग्राहक फिर भी डर में रहेगा।

लेकिन अगर जवाब सिस्टम, रिपोर्ट, फोटो, प्रमाण और साफ प्रक्रिया से देंगे, तो उसका भरोसा मजबूत होगा।



प्रॉफिट मंत्र

ग्राहक के बोलने का इंतज़ार मत कीजिए।

उसके मन का डर पहले समझिए,
फिर उसे प्रमाण से दूर कीजिए।



डर समझिए



प्रमाण दिखाइए



भरोसे वाला ऑफर दीजिए

बिक्री के दौरान

जब भरोसा कमजोर होता है, तो प्रॉफिट चुपचाप गिरता है
ग्राहक दूर होता है, और रिट्रेडर को पता भी नहीं चलता



बिक्री के दौरान अगर ग्राहक को साफ भरोसा नहीं मिलता, तो नुकसान तुरंत दिखाई नहीं देता।

लेकिन अंदर ही अंदर आपका बिज़नेस कमजोर होने लगता है।



सबसे पहले प्राइस ही फैसला बन जाता है।

ग्राहक पूछता है — “कितने में करोगे?”

फिर वह तुलना करता है। कौन कम रेट देगा, कौन थोड़ा और सस्ता करेगा।



यहीं से प्रीमियम प्राइस लेना मुश्किल हो जाता है।



एक भी रिट्रेड टायर फेल हुआ, तो भरोसा और नाम दोनों गिर जाते हैं।



अगर हर बार काम एक जैसा, साफ और सिस्टम से नहीं दिखता, तो ग्राहक दूसरा रिट्रेडर आजमाने लगता है।



धीरे-धीरे उसके मन में बात बैठती है — “यहाँ काम थोड़ा बिखरा हुआ है।”



और जब ग्राहक आपको बिखरा हुआ मान लेता है, तो वह आपको भरोसेमंद नहीं मानता।



फिर ग्रोथ की जगह पूरा समय रोज़मर्रा की भागदौड़, शिकायत और रेट की लड़ाई में निकल जाता है।



प्रॉफिट मंत्र

भरोसा कमजोर होगा,
तो प्राइस मजबूत नहीं रह सकता।



सिस्टम दिखाइए



भरोसा बढ़ाइए



प्रॉफिट बचाइए

जो आपको अलग बनाता है, वो दिखाइए

ग्राहक को सिर्फ काम नहीं,
आपकी पहचान दिखनी चाहिए



नया टायर खरीदते समय ग्राहक को खरीदने से पहले ही वैल्यू दिखती है। नाम, पैकिंग, गारंटी कार्ड, सीरियल नंबर और ब्रांड की पहचान। लेकिन आपके रिट्रेड में अगर नाम नहीं, बोर्ड नहीं, प्रोसेस नहीं, तो ट्रांसपोर्टर को कोई "पैकिंग" नहीं दिखती। उसे सिर्फ रबर दिखती है। यहीं से फर्क कमजोर हो जाता है।



दूसरी कंपनी का ब्रांड दिखाना, उस ब्रांड को प्रमोट करता है, आपको नहीं। उसका नाम आपके रबर पर दिखता है, लेकिन आपका नाम आपकी वर्कशॉप, आपके टायर और आपके काम में दिखना चाहिए।

अपनी वर्कशॉप में 3-5
पोस्टर लगाइए

- ✓ आपका नाम और लोगो
- ✓ आपकी गारंटी
- ✓ आपका प्रोसेस
- ✓ आपकी क्वालिटी सोच
- ✓ आपका ग्राहक वादा

एक साफ बोर्ड
लगाइए —

जाँच → मरम्मत →
टायर बनाना → पकाई

जब ग्राहक यह सब देखता है, तो बात शुरू होने से पहले ही भरोसा बनने लगता है।

उसे लगता है —

“यहाँ काम सिस्टम से होता है। यह रिट्रेडर प्रोफेशनल है।”



दूसरी कंपनी का ब्रांड नहीं,
अपना नाम, अपना सिस्टम और अपना भरोसा दिखाइए।

खुद को दिखाइए ♦ पहचान बनाइए ♦ भरोसा बढ़ाइए

गारंटी बैज

जो दिखता है, वही बिकता है

रिट्रेड टायर में सबसे बड़ा बदलाव अब दिखने में आना चाहिए।

काम अच्छा होना जरूरी है, लेकिन ग्राहक को वह अच्छा काम दिखना भी चाहिए।

अगर टायर बिना नाम, बिना बैज और बिना भरोसे की पहचान के जाता है, तो ग्राहक उसे साधारण माल समझता है।

यहीं बदलाव जरूरी है।

रिट्रेडिंग को भी ब्रांड बनाना होगा। अपने रिट्रेड टायर को ऐसा बनाइए कि ग्राहक उसे देखकर भरोसा महसूस करे।



बैज में क्या दिखना चाहिए

- आपकी फर्म का नाम
- आपका लोगो
- क्लेम-फ्री गारंटी संदेश
- क्वालिटी चेक का भरोसा
- जिम्मेदारी का संकेत

जैसे ही ट्रांसपोर्टर बैज देखता है, उसके मन का शक कम होता है।

उसे लगता है — “इस टायर पर रिट्रेडर ने अपना नाम और भरोसा लगाया है।”

उदाहरण

नए टायर में नाम, पैकिंग, गारंटी कार्ड, नंबर और कंपनी की पहचान — खरीदने से पहले ही कीमत और भरोसा दिख जाता है।

आपके रिट्रेड टायर में अगर नाम, बैज और भरोसे की पहचान नहीं दिखती, तो ग्राहक को सिर्फ रबर दिखती है, भरोसा नहीं।



प्रॉफिट मंत्र

रिट्रेड टायर को बिना पहचान के मत भेजिए।
उसे अपना नाम, बैज और भरोसा देकर भेजिए।



खुद को ब्रांड बनाइए • भरोसा दिखाइए • प्राइस की बहस घटाइए

इंस्पेक्शन रिपोर्ट सिस्टम

अब हर फैसला साफ दिखाई देगा

जब टायर रिट्रेड होने आता है, तो सबसे बड़ा सवाल होता है —

यह केसिंग रिट्रेड लायक है या नहीं?

अगर फैसला सिर्फ बोलकर बताया गया, तो ग्राहक के मन में शक रह सकता है।

लेकिन जब वही फैसला रिपोर्ट में साफ दिखता है, तो बात अंदाज़े की नहीं, सबूत की हो जाती है।

इंस्पेक्शन में दर्ज कीजिए —

- टायर की फोटो
- टायर नंबर और ब्रांड
- ग्राहक का नाम
- टायर की मौजूदा हालत
- रिपेयर की जरूरत
- स्वीकार या रिजेक्ट करने का कारण

इससे बड़ा बदलाव आता है।

“मेरी केसिंग क्यों रिजेक्ट की?” वाला झगड़ा कम हो जाता है।

ग्राहक को लगता है कि फैसला मनमर्जी से नहीं, समझदारी और सबूत से लिया गया है।

रिजेक्शन झगड़ा नहीं रहता, सीख बन जाता है।

हर इंस्पेक्शन के साथ ग्राहक को टायर की देखभाल समझ आती है।

और आपकी पहचान सिर्फ रिट्रेडर की नहीं, टायर समझाने वाले विशेषज्ञ की बनती है।

टायर इंस्पेक्शन रिपोर्ट

रिपोर्ट नं.: 2025/05/18/045
तारीख: 18/05/2025

टायर नंबर : GJ 18 AB 4567

ब्रांड : Apollo EnduRace RD

साइज : 10.00 R20

प्रकार : ट्रक रिट्रेड टायर (रेडीयल)

ग्राहक का नाम : श्री राम ट्रांसपोर्ट, इंदौर

टायर की मौजूदा हालत

कंधे (Shoulder) पर कट और फेद अधिक हैं। साइड वॉल पर उभार के निशान। बीड़ एरिया में डिटेरियोरेशन।

रिपेयर की जरूरत

साइड वॉल रिपेयर संभव नहीं। कंधे और बीड़ एरिया में अधिक नुकसान की आवश्यकता।

फैसला

रिजेक्ट (Rejected)

रिजेक्ट करने का कारण

- साइड वॉल में कट उभार है, सुरक्षित उपयोग योग्य नहीं।
- बीड़ एरिया कमजोर और डिटेरियोरेटेड।
- लंबी रिपेयर के बाद भी सुरक्षा की गारंटी नहीं।

आप पहले ध्यान दिया जाता तो...

निर्भर केयर केक, ओवरलोडिंग से बचाव और समय पर रीट्रैड करने से तो केसिंग अधिक समय तक उपयोग योग्य रहती।

इंस्पेक्शन किया गया द्वारा : रवि कुमार (सीनियर इंस्पेक्टर)

ग्राहक के हस्ताक्षर : _____

अगर टायर रिजेक्ट है, तो कारण साफ लिखिए

दिक्कत क्या थी। केसिंग काम की क्यों नहीं रही। पहले क्या किया जाता, तो केसिंग बच सकती थी।

प्रॉफिट मंत्र

हर टायर का फैसला रिपोर्ट में दीजिए।
बात अंदाज़े की नहीं, सबूत की बनाइए।

जाँच दिखाइए • कारण समझाइए • भरोसा बढ़ाइए

टायर हीरो प्रूफ सिस्टम™

आप टायर ही नहीं बनाते, ग्राहक को हीरो बना देते हैं

काम सिर्फ अच्छा होना काफी नहीं है। काम दिखना भी चाहिए।

जब टायर आपकी वर्कशॉप में आए, तो शुरुआत से ही उसका प्रमाण बनाइए।

पहले फोटो लीजिए —

- टायर या ट्रक के साथ ट्रांसपोर्टर की फोटो
- ड्राइवर के साथ टायर की फोटो
- केसिंग की असली हालत की फोटो

बाद की फोटो लीजिए

फिर जब टायर तैयार होकर डिलीवर हो, तो बाद की फोटो लीजिए —

- रिट्रेड के बाद वही टायर
- तैयार टायर के साथ ट्रांसपोर्टर या ड्राइवर
- पहले और बाद का साफ अंतर



यहीं से रेट पर मोलभाव कम होता है,
आप अलग दिखने लगते हैं
और दोबारा ऑर्डर आसान हो जाता है।



फिर एक तस्वीर बनाइए

इसके बाद दोनों फोटो को एक साथ जोड़कर एक आकर्षक तस्वीर बनाइए और ट्रांसपोर्टर को व्हाट्सएप पर भेजिए।

इसका असर सिर्फ भरोसा नहीं होता। इसमें भावना भी जुड़ती है।

ट्रांसपोर्टर को लगता है कि उसकी और उसके काम की इज्जत हुई है।

उसे दिखता है कि उसका टायर सच में सुधरा है।
ये सिर्फ फोटो नहीं हैं।



प्रॉफिट मंत्र

हर टायर की पहले और बाद की फोटो रखिए।
उसे एक तस्वीर में जोड़कर ट्रांसपोर्टर को भेजिए।



फोटो लीजिए



सबूत बनाइए



ग्राहक को हीरो बनाइए

**प्रॉफिट की ग्यारहवीं सीढ़ी
बिक्री के बाद —जहाँ से अगला
ऑर्डर जन्म लेता है**

बिक्री के बाद

अगला ऑर्डर यहीं से पैदा होता है
डिलीवरी खत्म नहीं, असली रिश्ता शुरू होता है

टायर डिलीवर हो गया।

पेमेंट आ गई।

काम पूरा लगने लगा।

लेकिन सच यह है कि

यहीं से असली बिज़नेस शुरू होता है।

डिलीवरी के बाद ग्राहक के मन में
कई सवाल चुपचाप चलते हैं —

- क्या डिलीवरी के बाद रिट्रेडर ने मुझे याद किया?
- अगर वह संपर्क में नहीं रहेगा, तो मैं दूसरी वर्कशॉप क्यों नहीं आजमाऊँ?
- मैंने रिट्रेड से पैसा बचाया, लेकिन क्या मेरी समझदारी का सम्मान हुआ?
- अगर मैं खुश हूँ, तो क्या मेरी तारीफ आगे बढ़ाई गई?
- जब हर वर्कशॉप रिट्रेड कर सकती है, तो मैं हर बार इसी रिट्रेडर को क्यों चुनूँ?



यही अनकहे सवाल तय करते हैं कि



काम आपके पास लौटेगा



या कहीं और चला जाएगा।



क्या करें?



बिक्री के बाद अगर आप चुप हो जाते हैं, तो ग्राहक भी धीरे-धीरे दूर हो जाता है।



लेकिन अगर आप संपर्क में रहते हैं, उसका हाल पूछते हैं,



उसकी बचत को सम्मान देते हैं, तो रिश्ता मजबूत होता है।

प्रॉफिट मंत्र



डिलीवरी के बाद ग्राहक को अकेला मत छोड़िए।
यहीं से अगला ऑर्डर, भरोसा और रिश्ता पैदा होता है।



याद रखिए



हाल पूछिए



रिश्ता निभाइए

बिक्री के बाद

हर डिलीवरी के साथ एक खतरा भी जाता है
अगर रिश्ता नहीं बना, तो ग्राहक कभी भी बदल
सकता है

टायर डिलीवर होते ही
रिट्रेडर को लगता है — काम पूरा हो गया।

लेकिन असली खतरा यहीं से शुरू होता है।

अगर डिलीवरी के बाद ग्राहक से रिश्ता
नहीं बना, तो अगला ऑर्डर पक्का नहीं
रहता।

हर बार फिर से मनाना पड़ता है।
हर बार फिर से रेट समझाना पड़ता है।
हर बार फिर से भरोसा बनाना पड़ता है।

यही आपके बिज़नेस को चुपचाप कमजोर
करता है।



असर साफ दिखता है —

- ग्राहक टिकता नहीं — आज यहाँ, कल कहीं और।
- बिज़नेस सिस्टम से नहीं, किस्मत के भरोसे चलता है।
- ट्रांसपोर्टर को लगता है काम हुआ, पर जुड़ाव नहीं बना।
- आपका अच्छा काम दिखता नहीं।
- भरोसा धीरे और मुश्किल से बनता है।

जब ग्राहक को डिलीवरी के बाद कोई याद नहीं करता, तो वह भी आपको याद रखना छोड़ देता है।

फिर कोई दूसरा रिट्रेडर थोड़ा कम रेट दे, तो ग्राहक आसानी से बदल सकता है।

इसलिए बिक्री के बाद का साथ सिर्फ सेवा नहीं है।

यह ग्राहक को जोड़े रखने का सिस्टम है।



प्रॉफिट मंत्र

डिलीवरी के बाद चुप मत हो जाए।
ग्राहक से रिश्ता बनाए रखिए।



जुड़े रहिए



याद रहिए



ग्राहक बचाइए

जुड़े रहो, याद रहो, पहली पसंद बनो

ऑर्डर के बाद भी रिश्ता जिंदा रहना चाहिए

जो ट्रांसपोर्टर चला गया, वह आपको बताकर नहीं गया। वह बस चला गया। और आपको पता भी नहीं चला कि वह क्यों गया।

कई बार सिर्फ 15 दिन का एक मैसेज उसे जाने से रोक सकता था।



इसलिए डिलीवरी के बाद चुप मत हो जाइए।

टायर डिलीवरी होते ही एक अच्छा धन्यवाद मैसेज भेजिए।
हर 15 दिन में ग्राहक को काम की बात भेजिए — दबाव नहीं, उपयोगी जानकारी।

जैसे —

- टायर देखभाल की छोटी सलाह
- हवा का सही ध्यान
- ओवरलोडिंग से बचाव
- सही समय पर रिट्रेड की याद
- टायर खर्च कम करने की टिप

जन्मदिन पर शुभकामना दीजिए। फ्लॉट बड़े या नई गाड़ी आए, तो बधाई दीजिए।

जो ग्राहक आपको याद रखता है, उसे जाने की जरूरत महसूस नहीं होती। आप सिर्फ रिट्रेड टायर नहीं देते। जब आप डिलीवरी के बाद भी जुड़े रहते हैं, तो आप उसके बिजनेस सफर का हिस्सा बन जाते हैं। और जो बिजनेस सफर का हिस्सा बन जाता है, वह सिर्फ रेट पर बदला नहीं जाता। यही पहली पसंद बनने का रास्ता है।

प्रॉफिट मंत्र

ऑर्डर के बाद भी रिश्ता जिंदा रखिए। ग्राहक को याद रहिए, तभी वह आपको फिर याद करेगा।

जुड़े रहिए • याद रहिए • पहली पसंद बनिए

ट्रांसपोर्टर चैंपियन स्पोर्टलाइट

अपने ट्रांसपोर्टर को इंडस्ट्री का हीरो बनाइए
जिसने पहचान दी, उसे कोई भूलता नहीं

हर ट्रांसपोर्टर सिर्फ काम नहीं करता।
वह मेहनत करता है, जोखिम उठाता है
और अपने ट्रक को कमाई का साधन
बनाता है।

अगर आप उसकी मेहनत को सम्मान
देते हैं,
तो रिश्ता सिर्फ लेन-देन का नहीं रहता।



हर महीने एक
ट्रांसपोर्टर चैंपियन स्पोर्टलाइट बनाइए।

इसमें दिखाइए —

- ◆ उसका ट्रक
- ◆ उसकी मेहनत
- ◆ उसका सफर
- ◆ उसकी कामयाबी
- ◆ उसके टायर से हुई

एक अच्छा वीडियो बनाइए,
जिसे वह अपने व्हाट्सऐप ग्रुप
और इंडस्ट्री सर्कल में भेज सके।



WhatsApp
ग्रुप

इंडस्ट्री
सर्कल

बिजनेस
चैट

आसान
शेयर



इससे ट्रांसपोर्टर खुद को खास महसूस
करता है।



उसे लगता है —

“मेरी पहचान बढ़ रही है।”



अब आपकी साझेदारी उसके लिए गर्व की
बात बन जाती है।



आपका नाम उसकी सफलता के साथ
जुड़ जाता है।



★★★★★



फिर रिश्ता सिर्फ रेट और तुलना पर नहीं
चलता।



आप सिर्फ ट्रांसपोर्टर की सेवा नहीं करते।



आप उसकी पहचान बनाते हैं।



और जिसने पहचान दी,
उसे ग्राहक जल्दी नहीं भूलता।



◆ प्रॉफिट मंत्र ◆

हर महीने एक अच्छे ग्राहक को
“ट्रांसपोर्टर चैंपियन” बनाकर सम्मान दीजिए।



ट्रांसपोर्टर फीडबैक सिस्टम

अब आपके ट्रांसपोर्टर ही आपके लिए मार्केटिंग करेंगे
खुश ट्रांसपोर्टर सबसे मजबूत सबूत होता है

हर रिट्रेड टायर की डिलीवरी के बाद ट्रांसपोर्टर की राय जरूर लीजिए। सबसे सही समय वह होता है, जब टायर चलने के बाद ट्रांसपोर्टर उसके काम से संतुष्ट हो। उसी समय उसका छोटा अनुभव रिकॉर्ड कीजिए।



उससे पूछिए -

- ◆ काम कैसा लगा?
- ◆ टायर की फिनिशिंग कैसी लगी?
- ◆ रिट्रेड से बचत कैसे हुई?
- ◆ क्या वह दूसरों को भी सलाह देगा?

इनका इस्तेमाल कीजिए -

- वर्कशॉप बोर्ड पर
- व्हाट्सएप पर
- सोशल मीडिया पर
- नए ट्रांसपोर्टर को समझाते समय



अब आपका काम सिर्फ काम नहीं रहता। लोगों के सामने प्रमाण बन जाता है। नए ट्रांसपोर्टर आपकी बात से ज्यादा दूसरे ट्रांसपोर्टर की बात पर भरोसा करते हैं। भरोसा समझाने से नहीं, सबूत से बनता है। धीरे-धीरे आपकी पहचान फैलने लगती है।



आप बेचें या न बेचें, जो ट्रांसपोर्टर आपके लिए खुश हैं वे आपके बारे में बात करने लगते हैं।
वे दूसरे ट्रांसपोर्टर को भी आपके पास रिट्रेड कराने भेजने लगते हैं।



प्रॉफिट मंत्र

हर खुश ट्रांसपोर्टर की राय रिकॉर्ड कीजिए
और उसे अपना मार्केटिंग सबूत बनाइए।



राय लीजिए



सबूत बनाइए



ट्रांसपोर्टर से मार्केटिंग कराइए

टायर केयर गाइड सिस्टम

रिट्रेड टायर की सही देखभाल, लंबी लाइफ और ज्यादा बचत

हर ट्रांसपोर्टर को एक आसान टायर केयर गाइड दीजिए। ऐसी गाइड, जो उसे रिट्रेड टायर की सही देखभाल सिखाए और उसका पैसा बचाने में मदद करे।



इस गाइड में साफ लिखा होना चाहिए —

- | | | | |
|--|----------------------------------|--|--|
| | रिट्रेड टायर की देखभाल कैसे करें | | टायर की लाइफ कैसे समझनी है |
| | कब टायर चेक कराना जरूरी है | | कौन-कौन से जरूरी टूल साथ रखने हैं |
| | सही हवा कितनी रखनी है | | टायर कब दोबारा रिट्रेड कराना सही रहता है |
| | अलाइनमेंट कब कराना चाहिए | | एक टायर को तीन बार रिट्रेड कैसे कराया जा सकता है |

जब ट्रांसपोर्टर को ऐसी गाइड मिलती है, तो उसके मन में बात बैठती है —

“इस रिट्रेडर ने मेरे लिए रिट्रेड टायर की गाइड बनाई है। यह सच में मेरा पैसा बचाना चाहता है।” यहीं से आपकी इज्जत उसकी नजरों में बढ़ती है।

आप सिर्फ रिट्रेडर नहीं रहते। आप उसके लिए समझ देने वाले हीरो बन जाते हैं। ट्रांसपोर्टर आपको अपने काम का भरोसेमंद सलाहकार मानने लगता है।

प्रॉफिट मंत्र



हर ट्रांसपोर्टर को सरल टायर केयर गाइड दीजिए।
उसे रिट्रेड टायर की देखभाल सिखाइए, ताकि उसका पैसा बचे।



गाइड दीजिए



समझ बढ़ाइए



हीरो बनिए

दिल से सम्मान

सम्मान से बनता है ऐसा रिश्ता, जो पैसे से नहीं खरीदा जा सकता जहाँ सम्मान मिलता है, वहाँ रिश्ता टिकता है

हर ट्रांसपोर्टर को सिर्फ अच्छा काम नहीं चाहिए। उसे यह भी महसूस होना चाहिए कि उसकी अहमियत है। इसलिए जो ट्रांसपोर्टर आपके साथ लगातार काम कर रहे हैं, उन्हें सिर्फ खरीदार मत मानिए। उन्हें चैंपियन की तरह सम्मान दीजिए। आप कर सकते हैं —

- उनके नाम से निजी सराहना पत्र देना
- उनकी उपलब्धियों पर बधाई देना
- महीने के विशेष ट्रांसपोर्टर के रूप में सम्मानित करना
- ऐसे छोटे उपहार देना, जिनसे उन्हें महत्व महसूस हो



जब ट्रांसपोर्टर को सम्मान मिलता है, तो रिश्ता सिर्फ लेन-देन तक सीमित नहीं रहता। वह जुड़ाव में बदल जाता है। धीरे-धीरे दाम की तुलना कम होने लगती है। भावनात्मक रिश्ता मजबूत होने लगता है। फिर उनकी फ्लीट सिर्फ आपसे काम नहीं कराती, आपके साथ जुड़ जाती है। यहीं से लंबे समय के ऑर्डर बनते हैं। यहीं से स्थिर बिज़नेस बनता है। जब ट्रांसपोर्टर खुद को सम्मानित महसूस करता है, तो वह इधर-उधर देखना कम कर देता है। क्योंकि जहाँ सम्मान मिलता है, वहाँ भरोसा भी टिकता है।



प्रॉफिट मंत्र

सिर्फ अच्छा काम मत दीजिए। सम्मान भी दीजिए।



सम्मान दीजिए



जुड़ाव बढ़ाइए



लंबे रिश्ते बनाइए

मुनाफ़े का पूरा नवशा

भरोसा बनाइए, भरोसा दिखाइए, भरोसा निभाइए

रिट्रेड बिज़नेस में असली सुरक्षा सिर्फ अच्छे माल से नहीं आती। असली सुरक्षा आती है — सिस्टम से। यह सिस्टम आपके बिज़नेस के लिए लाइफटाइम इंश्योरेंस की तरह काम करता है।

जिंदगी के साथ भी,
जिंदगी के बाद भी।

क्योंकि जब आपका नाम भरोसे, सम्मान और सिस्टम से जुड़ जाता है, तो बिज़नेस सिर्फ आपके दम पर नहीं चलता। आपकी बनाई पहचान उसे आगे भी चलाती रहती है।



भरोसे का सिस्टम

1 बिक्री से पहले

पहले ही भरोसा बना लीजिए, ताकि काम मांगना न पड़े, काम खुद आने लगे।



ट्रस्ट इंजन

- ट्रांसपोर्टर को सिखाइए
- रेट की बात से पहले भरोसा बनाइए
- खुद को समाधान देने वाला बनाइए

2 बिक्री के दौरान

ऐसा अनुभव दीजिए कि ट्रांसपोर्टर मन में बोले — “काम तो इसी से कराना है।”



परिणाम लाने वाला इंजन

- आपकी क्वालिटी साफ दिखाई दे
- हर टायर की सही जांच और रिपोर्ट हो
- न अंदाज़ा, न गड़बड़

3 बिक्री के बाद

फॉलो-अप, सम्मान और जुड़ाव बनाए रखिए, ताकि ग्राहक हमेशा के लिए आपका हो जाए।



लॉयल्टी इंजन

- डिलीवरी के बाद भी संपर्क रखिए
- ट्रांसपोर्टर को सम्मान दीजिए
- खुश ग्राहक को अपना प्रचारक बनाइए



• नतीजा •

आप सिर्फ रिट्रेडर नहीं रहते। आप ट्रांसपोर्टर के भरोसेमंद पार्टनर बन जाते हैं।
जॉब-वर्क से ब्रांड तक।
लेन-देन से रिश्ते तक।

**प्रॉफिट की बारहवीं सीढ़ी
रिट्रेडिंग अभी भी सोने की खान क्यों है?**

रिट्रेडिंग मार्केट कम नहीं हो रहा, बस बदल रहा है

आज बहुत से रिट्रेडर के मन में यही बात चल रही है —

- कॉम्पिटिशन बहुत बढ़ गया है।
- लोकल प्लेयर ने मार्केट खराब कर दिया है।
- अच्छी केसिंग कम आती है।
- रेट में मारामारी है।
- मार्जिन अब पहले जैसा नहीं बचता।



ये बातें गलत नहीं हैं लेकिन पूरी सच्चाई भी नहीं हैं। सच्चाई यह है कि रिट्रेडिंग मार्केट कम नहीं हो रहा, बस बदल रहा है। 2024 में भारत का घरेलू टायर रिट्रेडिंग मार्केट लगभग ₹5,800–6,000 करोड़ का माना गया है।

ऑर्गेनाइज्ड मार्केट - यानी वह काम, जो बड़े प्लांट, सही बिलिंग, सिस्टम और प्रोसेस के साथ होता है।



इसके अलावा छोटे शहरों, लोकल दुकानों और बिना ज्यादा रिकॉर्ड वाले कामों को जोड़ दें, तो यह मार्केट ₹8,000 से ₹10,000 करोड़ से भी बड़ा हो सकता है। यानी काम खत्म नहीं हुआ है, काम बहुत बड़ा है।

आने वाले समय में रिट्रेडिंग को और ताकत मिलेगी क्योंकि रेडियल टायर बढ़ रहे हैं, रोड इंफ्रास्ट्रक्चर बेहतर हो रहा है, नेचुरल रबर महंगी हो रही है और ट्रांसपोर्टर को टायर कॉस्ट बचानी ही पड़ेगी। इसलिए डरने की नहीं, मौका पहचानने की जरूरत है।

याद रखने वाली बात



रिट्रेडिंग मार्केट कम नहीं हो रहा, काम पाने का तरीका बदल रहा है।

भारत में टायरों का कितना बड़ा अवसर छिपा है?

भारत में रिट्रेडिंग का अवसर बहुत बड़ा है क्योंकि हर तरह की गाड़ी में टायर घिसते हैं और हर सही केसिंग दोबारा कमाई का मौका बन सकती है।



रिट्रेडिंग मार्केट में किसका कितना हिस्सा है?

- ट्रक (भारी मालवाहक वाहन - लंबी दूरी, मिश्रित सड़कें, भारी लोड) : 60–65%
- बसें (राज्य परिवहन, निजी बसें) : 15–20%
- ट्रैक्टर, खनन और निर्माण वाहन (कृषि, खनन, निर्माण कार्य) : 12–15%
- कार, एसयूवी तथा अन्य वाहन (तेजी से बढ़ता हुआ वर्ग) : लगभग 5%

अनछुआ मौका — कितना बाजार अभी भी बाकी है?



भारत में कुल पंजीकृत ट्रक -
(लगभग) 1 करोड़ से अधिक



जो अभी रिट्रेडिंग करा रहे हैं
- 60% (लगभग 60 लाख)



जो अभी भी रिट्रेडिंग नहीं करा रहे - 40% (लगभग 40 लाख)

अगर इस 40% हिस्से को भी धीरे-धीरे रिट्रेडिंग की तरफ लाया जाए, तो यह हजारों करोड़ रुपये का नया अवसर बन सकता है।

40 लाख ट्रक × 10 टायर × 2 बार प्रति वर्ष × ₹6,000 = ₹48,000 करोड़ का संभावित अवसर

और सबसे बड़ी बात — दूसरे और तीसरे स्तर के शहरों में अच्छी गुणवत्ता वाली व्यवस्थित रिट्रेडिंग की पहुँच अभी भी बहुत कम है।

याद रखने वाली बात



जहाँ टायर चल रहे हैं, वहाँ रिट्रेडिंग के अवसर मौजूद हैं।

इतना बड़ा मार्केट है, तो आपका हिस्सा कितना है?

जब भारत का रिट्रेडिंग मार्केट ₹8,000 से ₹10,000 करोड़ से भी बड़ा हो सकता है, तो सबसे बड़ा सवाल है — इसमें आपका हिस्सा कितना है?



आपको पूरा मार्केट नहीं चाहिए, आपको सिर्फ अपने एरिया का हिसाब समझना है।



अब असली सवाल है — आप हर महीने कितने टायर रिट्रेड कर रहे हैं?



अगर आपके एरिया में इतना काम मौजूद है, फिर भी आपकी मशीन खाली रहती है, तो कमी मार्केट में नहीं, पकड़ बनाने के तरीके में है।



अवसर दूर नहीं है, अवसर आपके आसपास ही खड़ा है। बस जरूरत है — उसे पहचानने की, उसे समझाने की और भरोसे के साथ अपने साथ जोड़ने की।

याद रखने वाली बात



बड़ा मार्केट जीतने की शुरुआत अपने एरिया का सही हिसाब समझने से होती है।

नए टायर बनाम रिट्रेडिंग — असली खेल कहाँ है?

ट्रांसपोर्टर को अक्सर लगता है कि नया टायर लेना ज्यादा सुरक्षित है, लेकिन असली खेल नए टायर में नहीं, **प्रति किलोमीटर खर्च** में है।



10 टायर का आसान हिसाब —

सिर्फ नए टायर (हर बार)

खर्च: ₹2 से ₹2.5 लाख

कुल चलना: 80,000 किलोमीटर

खर्च: लगभग ₹0.27 प्रति किलोमीटर

नया टायर + 1 रिट्रेड

खर्च: ₹2.5 से ₹2.9 लाख

कुल चलना: 1,30,000 किलोमीटर

खर्च: लगभग ₹0.21 प्रति किलोमीटर

नया टायर + 2 रिट्रेड (सबसे बेहतर विकल्प)

खर्च: ₹3 से ₹3.4 लाख

कुल चलना: 1,80,000 किलोमीटर

खर्च: लगभग ₹0.189 प्रति किलोमीटर

यानी, सही रिट्रेडिंग से टायर खर्च करीब 40% तक कम हो सकता है।

अब भारत का बड़ा मौका समझिए —

1 करोड़ से ज्यादा रजिस्टर्ड ट्रक × 10 टायर प्रति ट्रक × 2 रिट्रेड साइकिल प्रति साल
= **20 करोड़ रिट्रेड अवसर हर साल**

यह सिर्फ ट्रकों का हिसाब है। रिट्रेडर का काम सिर्फ टायर बनाना नहीं है, उसका काम ट्रांसपोर्टर को यह हिसाब समझाना भी है।

याद रखने वाली बात



ग्राहक रेट पूछता है, लेकिन फैसला प्रति किलोमीटर खर्च से जीतता है।

**प्रॉफिट की तेरहवीं सीढ़ी
जीतने वाला रिट्रेडर कौन होगा?**

रिट्रेडिंग का बदलता दौर

पुराना रिट्रेडर धीरे-धीरे मुकाबले से बाहर होता जा रहा है, वह मेहनत तो करता है पर दिखता नहीं — न काम की पहचान, न कोई विशेषज्ञ जैसी छवि, न साफ बातचीत, न अपनी अलग पहचान, न बार-बार काम लाने का कोई सिस्टम।



फिर क्या होता है?

हर महीने कीमती केसिंग धीरे-धीरे उस रिट्रेडर के पास चली जाती है, जो ज़्यादा प्रोफेशनल, ज़्यादा भरोसेमंद और सिस्टम से काम करने वाला दिखता है। पर वह इसलिए नहीं जाती कि वह सस्ता है, बल्कि इसलिए जाती है कि वह ज़्यादा सुरक्षित विकल्प लगता है।

नए दौर का रिट्रेडर जीत रहा है

आज का आगे बढ़ता रिट्रेडर सिर्फ टायर रिट्रेड नहीं करता, वह सिस्टम के ज़रिए भरोसा देता है। वह दिखाता है —

- ✓ मशीन और तकनीक का सही इस्तेमाल
- ✓ काम करने का पक्का और नियम वाला तरीका
- ✓ प्रोफेशनल और साफ बातचीत
- ✓ मज़बूत नाम और पहचान
- ✓ काम का साफ दिखने वाला सबूत

ट्रांसपोर्टर उसे 'एक बार ट्राई' नहीं करता, वह सीधे उसी के साथ जुड़ जाता है।

सबसे बड़ी समझ

नए दौर में कामयाबी ज़्यादा काम करने से नहीं आती, कामयाबी आती है जब आपकी छवि बनती है

—

- ☐ ज़्यादा भरोसेमंद;
- ☐ ज़्यादा कंट्रोल में काम करने वाला;
- ☐ ज़्यादा प्रोफेशनल;
- ☐ ज़्यादा विश्वास लायक।

और जब ये छवि बन जाती है, तो —

- ☐ रेट की लड़ाई खत्म होने लगती है;
- ☐ अंदर का डर कम होता है;
- ☐ बार-बार ऑर्डर बढ़ते हैं;
- ☐ बढ़त स्थिर हो जाती है।



सिर्फ अच्छा रबर काफी नहीं है

सबसे बढ़िया रिट्रेडिंग मटेरियल भी बदनाम क्यों हो जाता है?

आप बढ़िया क्वालिटी का ट्रेड रबर लगाते हैं, आप अच्छा कुशन गम इस्तेमाल करते हो, आप तय तरीके से काम करते हो, आपकी मशीनें भी ठीक चल रही होती हैं, फिर भी टायर फेल हो जाता है और इलज़ाम आता है 'रबर' पर।

ज़्यादातर फेलियर की असली वजह होती है —

- कम हवा में चलना;
- ज़्यादा लोड उठाना;
- टायर की सही देखभाल न होना;
- गलत समय पर रिट्रेड कर देना।



मुद्दा सड़क पर शुरू होता है पर इलज़ाम आपके मटेरियल पर आकर रुकता है।

असली समझ

सिर्फ 'सबसे बढ़िया रबर' लगाना ही काफी नहीं है। ज़रूरी है — ग्राहक के काम के हिसाब से सही रबर

और ऐसे सिस्टम का चुनाव, जो ट्रांसपोर्टर की गाड़ी की परफॉर्मेंस को सुरक्षित रखें। जब दोनों साथ काम करते हैं, तो —

- ✓ मटेरियल अपने डिजाइन के हिसाब से चलता है;
- ✓ ट्रांसपोर्टर को असली फायदा मिलता है;
- ✓ फेलियर कम होते हैं; और
- ✓ भरोसा बढ़ता है।



सोच में बदलाव

सिर्फ बेस्ट मटेरियल आपको बेस्ट नहीं बनाता, बल्कि

'सही मटेरियल और ऐसे सिस्टम की पहचान, जो ट्रांसपोर्टर को समझा सकें और सपोर्ट दे सकें' — यही चीज़ आपकी पहचान बनाती है और आपको बार-बार काम दिलाती है।

जीत का असली हीरो — सही रबर + सही सिस्टम

रिट्रेडिंग में सफलता सिर्फ बढ़िया रबर से नहीं आती, सिर्फ बढ़िया मशीनों से भी नहीं आती, सिर्फ बड़े-बड़े सिस्टम से भी नहीं आती, बल्कि

सफलता आती है — सही मेल से।



जब सिर्फ एक हिस्सा मजबूत होता है

- अच्छा रबर, कमजोर सिस्टम → भरोसा टूट जाता है
- मजबूत सिस्टम, गलत क्वालिटी रबर → परफॉर्मेंस बिगड़ती है
- बढ़िया मशीनें, पर ट्रांसपोर्टर को सही मार्गदर्शन नहीं → इलज़ाम वापस आता है

और ग्रोथ कभी स्थिर नहीं हो पाती।

असली समझ

जो रिट्रेडर जीतते हैं, वे जोड़ते हैं

- ✓ ऐसा रबर, जो उनके काम करने के तरीके के हिसाब से सही हो;
- ✓ ऐसे सिस्टम, जो ट्रांसपोर्टर को सही रास्ता दिखाएँ;
- ✓ ऐसा सबूत, जो भरोसा बढ़ाए;
- ✓ ऐसा संपर्क, जो रिश्ता मजबूत करे।

तब परिणाम आता है —

- ✓ काम का नतीजा हर बार एक जैसा रहने लगता है;
- ✓ भरोसा मजबूत होता है;
- ✓ ऑर्डर बार-बार आने लगते हैं;
- ✓ नाम और पहचान मजबूत हो जाती है।

मुख्य सच्चाई



सिर्फ रबर नहीं, सिर्फ सिस्टम भी नहीं, बल्कि —

सही रबर + सही सिस्टम = मार्केट में लीडर बनना

याद रखने वाली बात



अकेली क्वालिटी आपको अच्छा बना सकती है, लेकिन सही मेल आपको भरोसेमंद और यादगार बनाता है।

साधारण रिट्रेडर और मार्केट लीडर में फर्क

साधारण रिट्रेडर हर समस्या का कारण बाहर ढूँढ़ता है, जैसे —

- मार्केट में कॉम्पिटिशन बहुत है।
- अच्छी केसिंग नहीं मिल रही।
- रेट गिर गया है।
- प्रॉफिट नहीं बच रहा।
- लोकल प्लेयर ने मार्केट खराब कर दिया।”

लेकिन मार्केट लीडर सिर्फ शिकायत नहीं करता, वह नए तरीके अपनाता है। वह सोचता है —

- अगर कॉम्पिटिशन बढ़ गया है, तो मुझे अपनी वैल्यू ज्यादा साफ दिखानी होगी।
- अगर केसिंग कम आ रही है, तो मुझे ट्रांसपोर्टर के साथ मजबूत रिश्ता बनाना होगा।
- अगर रेट कम हो रहा है, तो मुझे बचत और भरोसा बेहतर समझाना होगा।
- अगर प्रॉफिट नहीं बच रहा, तो मुझे सिस्टम से काम करना होगा।

साधारण रिट्रेडर बाजार के हिसाब से खुद को कमजोर करता है, जबकि मार्केट लीडर बाजार को देखकर खुद को मजबूत करता है। यही असली फर्क है —

- एक बहाने ढूँढ़ता है, जबकि दूसरा रास्ता ढूँढ़ता है।
- एक इंतजार करता है कि बाजार सुधरे, जबकि दूसरा खुद का तरीका सुधारता है।

याद रखने वाली बात



सिर्फ बेस्ट मटेरियल आपको बेस्ट नहीं बनाता, बल्कि

साधारण रिट्रेडर समस्या को दोष देता है, मार्केट लीडर समाधान बनकर सामने आता है।

**प्रॉफिट की चौदहवीं सीढ़ी
सूर्या ग्रोथ ब्रिज™: सही खबर, सही सिस्टम
और ज्यादा मुनाफे का पुल**

हम रबर बेचने नहीं आए

सूर्या ग्रोथ ब्रिज™ का मकसद सिर्फ रबर बेचना नहीं है। अगर रिट्रेडर को सिर्फ रबर चाहिए, तो मार्केट में कई सप्लायर मिल जाएँगे। लेकिन आज रिट्रेडर की असली जरूरत सिर्फ रबर नहीं है, उसे चाहिए —

- ✓ सही काम के हिसाब से सही रबर;
- ✓ ट्रांसपोर्टर को समझाने का तरीका;
- ✓ भरोसा दिखाने वाले सिस्टम;
- ✓ क्लेम और शिकायत कम करने की सोच;
- ✓ बार-बार ऑर्डर लाने का रास्ता;
- ✓ अपने शहर में मजबूत पहचान।



वह इसलिए, क्योंकि रिट्रेडर की लड़ाई अब सिर्फ रेट की नहीं रही, अब लड़ाई है — भरोसे, पहचान और सिस्टम की। **सूर्या ग्रोथ ब्रिज™** इसी सोच से बना है। हमारा मकसद सिर्फ माल भेजना नहीं है, हम आए हैं —

- ✓ रिट्रेडर का मुनाफा दोगुना करने;
- ✓ उसे अपने शहर का नंबर 1 रिट्रेडर बनाने; और
- ✓ उसे ट्रांसपोर्टर की पहली पसंद बनाने।

सही रबर के साथ जब सही सिस्टम जुड़ता है, तो रिट्रेडर सिर्फ काम नहीं करता, बल्कि अपना नाम और अपनी पहचान बनाता है।

याद रखने वाली बात



हम रबर बेचने नहीं आए, हम रिट्रेडर को उसके शहर का नंबर 1 बनाने आए हैं।



मार्केट में आगे बढ़ने का पुल — सूर्या ग्रोथ ब्रिज™

अब तक आपने समस्या देख ली —

- सिर्फ अच्छा रबर काफी नहीं;
- सिर्फ बढ़िया मशीनें काफी नहीं;
- सिर्फ सिस्टम भी काफी नहीं।



जो रिट्रेडर जीतते हैं, वे इन सबको सही तरीके से जोड़ते हैं। यहीं से शुरू होता है — **सूर्या ग्रोथ ब्रिज™**। यह सिर्फ रबर खरीदने की बात नहीं है, यह ऐसा जुड़ा हुआ 'ग्रोथ मॉडल' है, जहाँ —

- ✓ सही रबर आपके काम करने के तरीके को सहारा देता है;
- ✓ सिस्टम ट्रांसपोर्टर को सही फैसला लेने में मदद करते हैं;
- ✓ सबूत ग्राहक के मन में भरोसा बनाते हैं;
- ✓ फॉलो-अप बार-बार ऑर्डर लाने का रास्ता बनाता है;
- ✓ पहचान आपको अपने शहर में अलग खड़ा करती है।

सूर्या ग्रोथ ब्रिज™ का मकसद सिर्फ माल भेजना नहीं है, हम आए हैं —

- रिट्रेडर का मुनाफा दोगुना करने;
- उसे अपने शहर का नंबर 1 रिट्रेडर बनाने; और
- उसे ट्रांसपोर्टर की पहली पसंद बनाने।

असली समझ

जब सही रबर, सही सिस्टम और सही सपोर्ट साथ काम करते हैं, तब—

- काम का नतीजा स्थिर रहता है;
- भरोसा साफ दिखाई देता है;
- ऑर्डर बार-बार आते हैं; और
- ग्रोथ अंदाजे से नहीं, सिस्टम से चलती है।

याद रखने वाली बात



सूर्या ग्रोथ ब्रिज™ सिर्फ रबर नहीं देता, रिट्रेडर को आगे बढ़ने का पूरा रास्ता देता है।

बैलगाड़ी से अंतर्राष्ट्रीय सीमाओं तक — हमारी कहानी

यह सिर्फ बिज़नेस की कहानी नहीं है,
यह मेहनत, भरोसे और सिस्टम से
आगे बढ़ने की कहानी है।



1984 — जब सफर शुरू हुआ

मेरे पूज्य पिताजी ने टायर रिट्रेडिंग मटेरियल बनाना शुरू किया। उस समय सिर्फ गर्म रबर की तकनीक चलती थी। तब मटेरियल बैलगाड़ी से भेजा जाता था। साधन कम थे, लेकिन इरादे मजबूत थे।

1988 — जब सोच बदली

हमने ठंडी रिट्रेडिंग तकनीक की शुरुआत की। उस समय यह इंडस्ट्री में बड़ा बदलाव था। इससे काम ज्यादा स्थिर हुआ, रिट्रेड टायर का माइलेज बढ़ा और सुरक्षा व भरोसा दोनों मजबूत हुए। यहीं से रिट्रेडिंग अनुभव से सिस्टम की तरफ बढ़ी।

1989 से 2009 — जब भरोसा पहचान बना

करीब 20 साल तक हमने राजस्थान, दिल्ली और उत्तर प्रदेश की सरकारी रोडवेज के साथ काम किया। सरकारी रोडवेज के साथ काम आसान नहीं होता लेकिन सिस्टम हो, तो भरोसा अपने आप बनता है। आज 43 साल के इंडस्ट्री अनुभव और 19,200+ घंटे की तकनीकी समझ के साथ हम 9 देशों में रिट्रेडरों के साथ काम कर चुके हैं। 124+ रिट्रेडर हमारे साथ जुड़े हैं, जिन्होंने परफॉर्मेंस, सिस्टम और मुनाफे में सुधार किया है।

याद रखने वाली बात



हमारा अनुभव सिर्फ मटेरियल तक सीमित नहीं है, हमें समझ है कि रिट्रेडिंग का बिज़नेस कैसे ग़ो करता है।

हम रिट्रेडरों को मार्केट लीडर कैसे बनाते हैं?

हम सिर्फ टायर रिट्रेडिंग मटेरियल सप्लाय नहीं करते।

हम पहले आपकी वर्कशॉप को समझते हैं —

आपका काम करने का तरीका,

आपका क्योरिंग तरीका,

काम करने की आपकी आदतें,

आपके मार्केट की जरूरतें,

आपके एरिया में किस तरह की रोड है और कैसा लोड चलता है। यह समझने के बाद हम आपके लिए सही रास्ता बनाते हैं।

इस किताब में आपने जो सिस्टम देखे हैं —

- ✓ बिक्री से पहले भरोसा बनाने वाले सिस्टम;
- ✓ बिक्री के दौरान ग्राहक को सही फैसला दिलाने वाले सिस्टम;
- ✓ बिक्री के बाद जुड़े रहने और दोबारा ऑर्डर लाने वाले सिस्टम।

हम इन्हें सिर्फ बताते नहीं हैं, हम आपके साथ मिलकर आपकी वर्कशॉप में एक-एक करके लगवाते हैं —

- ✓ आपके सिस्टम के हिसाब से सही रबर का सुझाव;
- ✓ सही पैटर्न और सही क्वालिटी चुनने में मदद;
- ✓ ट्रांसपोर्टर को समझाने का तरीका;
- ✓ भरोसा दिखाने वाले सबूत;
- ✓ फॉलो-अप और रिश्ते मजबूत करने वाले सिस्टम।

हम सिर्फ सलाह देकर पीछे नहीं हटते। हम आपके साथ तब तक खड़े रहते हैं, जब तक आपका काम सिस्टम से चलना शुरू न हो जाए, आपका मुनाफा बढ़ना शुरू न हो जाए और आप अपने शहर के नंबर 1 रिट्रेडर बनने की दिशा में आगे न बढ़ जाएँ।



याद रखने वाली बात



हम सिस्टम समझाकर छोड़ते नहीं, आपके साथ मिलकर उन्हें काम में उतारते हैं।

प्रॉफिट की आखिरी सीढ़ी
अब फैसला आपका — रेट की भीड़ में रहना है
या मार्केट लीडर बनना है

हर दिन की देरी आपको कितना महंगा पड़ रही है?

तो छुपे बहाने जो चुपचाप आपका प्रॉफिट खा रहे हैं

1		“मेरा काम तो ठीक चल रहा है।”	असली नुकसान: ‘ठीक’ चलने वाली वर्कशॉप भी हर महीने लगभग ₹20,000-₹30,000 गँवा देती है। केसिंग नुकसान, कम रेट और प्रोसेस की कमी मिलकर साल का ₹2.5-3.5 लाख चुपचाप खत्म कर देते हैं।
2		“मुझे सिस्टम की ज़रूरत नहीं!”	असली नुकसान: सिर्फ एक प्लैट छूटी तो — 20 टायर × ₹1,500 प्रॉफिट = ₹30,000 तुरंत गए। और वो प्लैट दोबारा कम ही लौटती है।
3		“अभी टाइम नहीं है।”	असली नुकसान: हर हफ्ते 10 टायर कम रिट्रेड हुए तो — $10 \times ₹1,500 \times 4$ हफ्ते = ₹60,000 हर महीने कम।
4		“बजट टाइट है।”	असली नुकसान: सिर्फ ₹500 कम रेट पर काम किया तो — $100 \text{ टायर} \times ₹500 = ₹50,000$ मार्जिन हर महीने खत्म।
5		“सिस्टम लगाना रिस्की लगता है।”	असली नुकसान: बिना सिस्टम क्लेम अनियमित हो जाते हैं। $3 \text{ क्लेम} \times ₹6,500 =$ लगभग ₹20,000 का सीधा नुकसान। भरोसे का नुकसान अलग।
6		“जैसे चल रहा है चलने दो।”	असली नुकसान: ग्रोथ नहीं होती लेकिन खर्च बढ़ता जाता है। ₹80 लाख टर्नओवर पर सिर्फ 5% खर्च बढ़ा, तो ₹4 लाख प्रॉफिट हर साल कम हो सकता है।



सच्चाई



आप मेहनत नहीं बचा रहे, आप हर दिन देरी की कीमत चुका रहे हैं।

सिस्टम एक बार का निवेश है। बिना सिस्टम हर महीने नुकसान है।

अब भी सोच में हैं कि क्या करना है?

इन सवालों का जवाब दिल से दीजिए, फैसला अपने आप साफ हो जाएगा —

1. अगर ग्राहक आपका काम अपनी आँखों से देखे, तो क्या भरोसा बढ़ेगा?
2. भरोसा बढ़ेगा, तो क्या प्राइस पर बहस कम होगी?
3. बहस कम होगी, तो क्या छूट कम देनी पड़ेगी?
4. छूट कम होगी, तो क्या आपका मुनाफा बढ़ेगा?
5. अगर ट्रांसपोर्टर को बचत के नंबर साफ दिखें, तो क्या वह जल्दी फैसला करेगा?
6. फैसला जल्दी होगा, तो क्या ऑर्डर आसानी से मिलेंगे?
7. अगर ग्राहक को काम की अपडेट मिलती रहे, तो क्या उसे भरोसा रहेगा?
8. भरोसा रहेगा, तो क्या वह आपके साथ जुड़ा रहेगा?
9. जुड़ा रहेगा, तो क्या दोबारा काम बढ़ेगा?
10. दोबारा काम बढ़ेगा, तो क्या बिज़नेस स्थिर होगा?
11. बिज़नेस स्थिर और मुनाफा बेहतर होगा, तो क्या ग्रोथ होगी?
12. जब ग्राहक बार-बार आपको चुनेगा, तो क्या आप मार्केट में आगे नहीं निकलेंगे?



सच्चाई



जवाब आपको पहले से पता है। जब काम की वैल्यू दिखती है, प्राइस आपकी लड़ाई बनना बंद हो जाती है। यही सिस्टम करते हैं — भरोसे को आपकी सबसे बड़ी ताकत बना देते हैं।

हर रिट्रेडर के पास 2 रास्ते होते हैं



पुराना तरीका

- हमेशा शक बना रहता है;
- रेट की खींचतान चलती रहती है;
- मुनाफा घटता जाता है;
- भरोसा कम बनता है;
- ऑर्डर भी छूटते हैं; और
- मेहनत भी ज्यादा लगती है।

पक्का और सही तरीका

- काम तेजी से बढ़ता है;
- हर बात साफ रहती है;
- काम के नए मौके बढ़ने लगते हैं;
- अच्छा रेट मिलता है;
- ट्रांसपोर्टर जुड़े रहते हैं; और
- आपका मुनाफा दोगुना होने की दिशा में बढ़ता है।

असली फैसला

रिट्रेडिंग में आगे बढ़ना अब किस्मत की बात नहीं है। यह सही रास्ता चुनने की बात है। या तो पुराने तरीके से रेट की भीड़ में फँसे रहिए, या सिस्टम के साथ मार्केट लीडर बनने की तरफ बढ़िए।

याद रखने वाली बात



रास्ता बदलते ही नतीजे बदलने शुरू हो जाते हैं।

आपके पास दो साफ रास्ते हैं

रास्ता 1

इस किताब में बताए गए सिस्टम को खुद समझिए, खुद बनाइए और खुद अपनी वर्कशॉप में लगाने की कोशिश कीजिए। परिणाम —

- कभी सही होगा;
- कभी गलती होगी;
- समय भी लगेगा;
- पैसा भी लगेगा; और
- रिस्क अलग रहेगा।

रास्ता 2

सूर्या ग्रोथ ब्रिज™ के साथ जुड़िए। हम आपके साथ मिलकर यही परखे हुए सिस्टम कदम-दर-कदम आपके रिट्रेड प्लांट में लगवाते हैं, ताकि वे सच में आपके काम में रिजल्ट दें।

VS

ये सिस्टम क्या करते हैं?

- ✓ काम की कमी कम होती है, ऑर्डर बढ़ते हैं;
- ✓ अंदाजे से काम बंद, सिस्टम से काम शुरू होता है;
- ✓ मार्केट में आपकी अलग पहचान बनती है;
- ✓ ट्रांसपोर्टर का भरोसा बढ़ता है;
- ✓ आप अपने इलाके के नंबर 1 रिट्रेडर बनने की दिशा में बढ़ते हैं।

सवाल सीधा है

क्या आप अकेले कोशिश करते रहेंगे? या, हमारे साथ जुड़कर इन सिस्टम को अपनी वर्कशॉप में लगवाना चाहेंगे, ताकि आपका मुनाफा दोगुना हो और आप अपने इलाके के नंबर 1 रिट्रेडर बन सकें?

अब अगला कदम आपके हाथ में है

अगर इस किताब ने आपको सोचने पर मजबूर किया है, अगर आप अपने रिट्रेडिंग बिज़नेस में ज्यादा मुनाफा, ज्यादा भरोसा और ज्यादा ऑर्डर चाहते हैं, अगर आप जानना चाहते हैं कि इनमें से कौन-कौन से सिस्टम आपकी वर्कशॉप में लागू हो सकते हैं, तो आइए, एक बार सीधे बात करते हैं। हम आपके बिज़नेस, आपके मार्केट, आपकी चुनौतियों और आपके लक्ष्यों को समझेंगे। फिर मिलकर देखेंगे कि —

- ✓ आपके यहाँ कौन से सिस्टम सबसे पहले लगाने चाहिए;
- ✓ कहाँ सबसे ज्यादा मुनाफे का मौका छिपा है;
- ✓ कौन-सी चीजें आपकी ग्रोथ रोक रही हैं;
- ✓ आपके शहर का नंबर 1 रिट्रेडर बनने का रोडमैप क्या हो सकता है।

बिज़नेस इन्कायरी फॉर्म

नीचे दिए गए इस QR Code को स्कैन करें और अपनी जानकारी भरें —



आपकी जानकारी मिलने के बाद हमारी टीम आपसे संपर्क करेगी और आपके लिए एक प्रारंभिक प्रॉफिट रोडमैप तैयार करने में मदद करेगी।



सोशल मीडिया पर भी जुड़ें

रिट्रेडिंग टिप्स, प्रॉफिट आइडियाज़, कालिटी सिस्टम और बिज़नेस ग्रोथ की जानकारी के लिए हमें फॉलो करें —



Website: www.suryarubbers.com



Instagram: @surya_rubber



LinkedIn: Surya Rubber



Facebook: Surya Rubbers



YouTube: @surya_rubber

संपर्क:

सूर्या रबर इंडस्ट्रीज़

बी-1, इंडस्ट्रियल एस्टेट,
कैराना रोड, शामली – 247776
उत्तर प्रदेश, भारत

ई-मेल: info@suryarubbers.com

कॉल करें: +91 82669 98804

व्हाट्सऐप करें: +91 82669 98804

याद रखने वाली बात



बदलाव की शुरुआत एक फैसले से होती है, हो सकता है आपका वह फैसला आज ही हो।

यह किताब यहीं खत्म होती है, आपकी यात्रा नहीं!

इस किताब की शुरुआत एक सवाल से हुई थी —

क्या रिट्रेडिंग सिर्फ नए टायर का अंतिम विकल्प है?

अगर आपने इस किताब को यहाँ तक पढ़ा है, तो अब जवाब आपको पता है — **नहीं!**



रिट्रेडिंग कोई मजबूरी नहीं है। रिट्रेडिंग समझदारी है। रिट्रेडिंग सिर्फ पुराना टायर दोबारा चलाने का काम नहीं है। यह ट्रांसपोर्टर का खर्च कम करने, उसका मुनाफा बढ़ाने और उसके बिज़नेस को मजबूत करने का तरीका है।

इस पूरी किताब में हमने देखा —

- रिट्रेडिंग का असली मतलब क्या है;
- भरोसा क्यों टूटता है;
- मुनाफा कहाँ छिपा है;
- रेट की लड़ाई से बाहर कैसे निकलना है; और
- कैसे सही रबर, सही सिस्टम और सही सोच मिलकर एक साधारण रिट्रेडर को मार्केट लीडर बना सकते हैं।

तब भी, असली बदलाव किताब पढ़ने से नहीं आता, असली बदलाव तब आता है, जब सीखी हुई बातों को काम में उतारा जाता है। आज आपके सामने वही अवसर है। आप चाहें, तो सबकुछ पहले जैसा चलने दे सकते हैं, या फिर फैसला कर सकते हैं कि अब अपने शहर में अलग पहचान बनानी है, ज्यादा भरोसा बनाना है, ज्यादा मुनाफा कमाना है और अपने शहर का नंबर 1 रिट्रेडर बनना है।

याद रखिए —

- मार्केट खत्म नहीं हुआ है;
- मौका खत्म नहीं हुआ है;
- बस जीतने का तरीका बदल गया है।

इसलिए —

- स्मार्ट बनो रिट्रेड करो;
- अपने शहर के नंबर 1 रिट्रेडर बनो।



— भारत मित्तल
आपका प्रॉफिट ग्रोथ पार्टनर

