



ग्राहकों को बेहतर वैल्यू दें बाज़ार में गहरी पैठ बनायें उत्पाद श्रृंखला समृद्ध करें

पी.के. सिंह, अध्यक्ष, सेल

कठिन चुनौतियों में बड़े अवसर छिपे होते हैं। साल 2017 की चुनौतियों पर जीत पाते हुए और अपने उत्पादों तथा विपणन रणनीतियों पर ध्यान केंद्रित करते हुए हमने बाज़ार के अवसरों पर सफलता पूर्वक अपनी पकड़ बनायी। अब 2018 में कदम रखते हुए जब हम मुनाफा करने ही वाले हैं तो हमें अपने परिचालन को दक्ष बनाये रखना है, सतत लाभ की गति बढ़ानी है और ग्राहकों के लिए मूल्य संवर्धन की दिशा में अग्रसर होना है।

संगठन में हर सदस्य की एक महत्वपूर्ण भूमिका है। हमें यह समझते हुए अपने योगदान को दिशा देनी होगी और अपने-अपने कार्यक्षेत्र में वृद्धि का उत्प्रेरक बनने का संकल्प लेना होगा। अपनी प्राथमिकताएं दोहराते हुए मैं उन बातों का उल्लेख करना चाहूंगा जो सेल की पहचान बनेंगी और आने वाले दशकों में बाज़ार में सेल के नेतृत्व को सबल करेंगी।

विश्वस्तरीय कंपनी



- आधुनिकीकृत संयंत्रों में विश्वस्तरीय मानकों के समतुल्य नवीनतम उत्पादन सुविधाएं
- बाज़ार की हर ज़रूरत के लिए मूल्य संवर्धित उत्पाद श्रृंखला
- विशिष्ट, कस्टमाइज्ड व आयात प्रतिस्थापन श्रेणी के उत्पाद बनाने में सक्षम इकाइयां
- तकनीकी तौर से उन्नत खनन सुविधाओं का विकास
- प्रतिस्पर्धियों से बढ़त पाने के लिए अनुसंधान और विकास पर जोर
- गुणवत्ता मानकों पर आधारित संगठनात्मक उत्कृष्टता
- सुरक्षित व हरित इस्पात उत्पादन की संस्कृति
- राष्ट्र निर्माण में सहयोग - संरचना विकास के लिए रणनीतिक महत्व की राष्ट्रीय परियोजनाओं में भागीदारी

ग्राहकों के लिए मूल्य संवर्धन



- बाज़ार की ज़रूरतों के मुताबिक प्रतिस्पर्धी विश्वस्तरीय उत्पाद देने की प्रतिबद्धता
- ग्राहकों की ज़रूरत समझना और उसके अनुसार उत्पाद बनाना
- उत्पाद श्रेणी, गुणवत्ता, पैकेजिंग, समयबद्ध डिलिवरी, ग्राहक फीडबैक आदि बिन्दुओं पर ध्यान देना
- ग्राहकों के द्वार तक सेवा देकर लास्ट माइल कनेक्टिविटी की अपनी परिधि का विस्तार करना
- बाज़ार में पैठ बढ़ाना:
 - ❖ 'सेल स्टील - गाँव की ओर' अभियान के ज़रिये ग्रामीण बाज़ारों में पैठ बनाना
 - ❖ निर्यात के अवसर ढूँढना

चिरस्थायी लाभार्जकता सुनिश्चित करना



- संसाधनों का इष्टतम उपयोग
- खनन को दक्ष और किफ़ायती बनाना
- नयी और मौजूदा मिलों से उत्पादन का स्तर बढ़ाना
- क्षमता तक और फिर क्षमता से परे उत्पादन
- पूरे संगठन में सामग्री भंडार को इष्टतम स्तर तक लाना
- क्रय, उत्पादन, भंडारण, डिलिवरी और सेवाओं की पूरी श्रृंखला में मूल्य संवर्धन



- कर्मचारियों का सशक्तीकरण
- सीखने और अनुभव साझा करने की संस्कृति अपनाना
- प्रतिभा का प्रोत्साहन, अनुभव का सम्मान
- परस्पर सहयोग से टीम वर्क को बढ़ावा देना





Enhance
Customer Value
Expand
Market Reach
Enrich
Product Portfolio

P. K. Singh, Chairman, SAIL

Big challenges offer great opportunities. In 2017, surmounting hurdles, we explored and successfully captured opportunities by focusing on our products and marketing strategies. Stepping into 2018, as we approach the threshold of profitability, we have to maximize operational efficiency, gain momentum for sustained profits and propel towards enhancing customer value. Let us pursue our journey towards being world class with increased synergy and team work.

Every employee plays a significant role in the overall performance of the Company. Understanding this, we have to align our output and pledge to act as drivers of growth in our respective domains. Reasserting our priorities, I am sharing significant core areas which define SAIL and can strengthen SAIL's market leadership in the decades to come.

A World Class Company



- State-of-the-art production facilities, benchmarked to global standards
- Value enriched product portfolio catering to all segments
- Mills capable of producing special and customized products, actively Substituting Imports
- Developing technologically Advanced Mining infrastructure
- Intensive focus on Research and Development for a competitive edge
- Organizational Excellence with established standards for delivering quality
- Culture of producing Safe and Green steel
- Partner in Nation building - participation in national projects of strategic importance for strengthening infrastructure

Enriching Customer Value



- Committing to offer World Class quality products competitively as per market requirements
- Conceiving Customer Requirement and Customizing Product Value
- Ensuring Attention to details of Product attributes ranging from Specifications, Quality, Packaging, Delivery Time and Customer Feedback
- Establishing and enlarging last-mile connectivity through Doorstep services
- Expanding market reach:
 - Penetrating rural sectors via सेल स्टील 'गाँव की ओर' campaign
 - Exploring potential of Export Market

Securing and Sustaining Profitability



- Optimizing Resource Utilization
- Improving mining efficiency to make it more Cost Effective
- Ramping Up volumes from new and existing mills
- Performing to Capacity, and then to Potential
- Rationalizing inventory all through the organization
- Adding value in entire chain - Procurement, Production, Warehousing, Delivery and Services



Human face of Steel at SAIL

- Empowering employees
- Encouraging culture of learning and knowledge sharing
- Nurturing Talent, Valuing Experience
- Promoting teamwork through synergised working

