

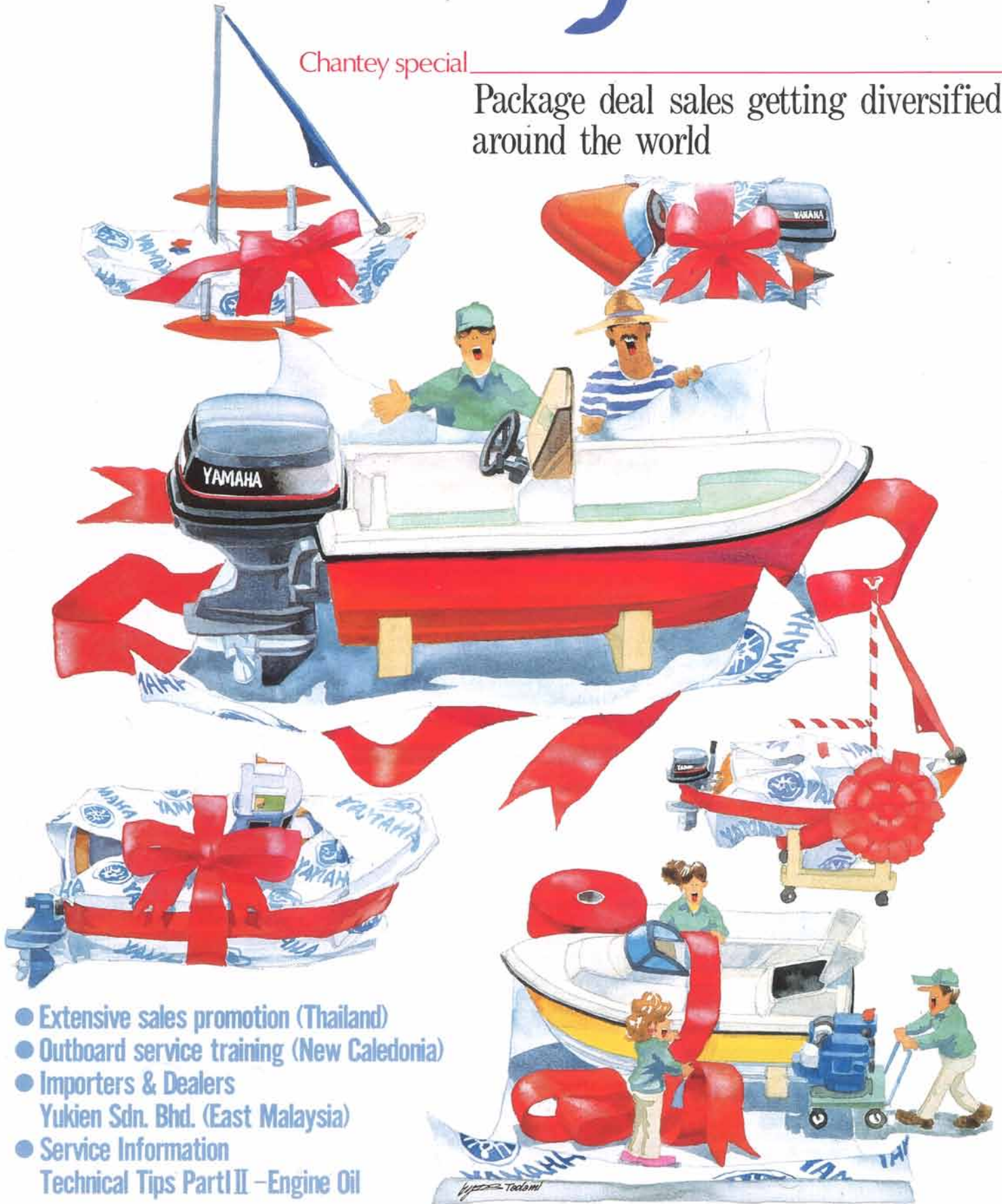
Bimonthly Issued by Yamaha

Chantey

1988 No. 40

Chantey special

Package deal sales getting diversified around the world



- Extensive sales promotion (Thailand)
- Outboard service training (New Caledonia)
- Importers & Dealers
Yukien Sdn. Bhd. (East Malaysia)
- Service Information
Technical Tips Part II - Engine Oil

Package deal sales getting diversified around

Vente en bloc de plus en plus diversifiée dans le monde entier
Promotion des ventes de moteurs maritimes Yamaha par la vente en bloc

La venta en conjunto diversificada en todo el mundo
La promoción de venta de motores marinos de Yamaha por venta en conjunto

MEXICO

Local FRP boat production catering to market needs

Back in 1974, Yamaha Motor established a joint venture company, 'IMEMSA', for the local production of small-size FRP fishing boats and utility boats in acting concert with the Mexican Government's coastal fishery development program. Up until today, over the period of 15 years, more than 10,000 boats have already rolled off the line.

The company's product line-up consists of five different models, the J-18, W-23, W-23C, W-25 and SPO-27.

In response to market needs, each boat is marketed as a set with an outboard motor. The success of this package deal approach has served to keep the IMEMSA'S factory in full-capacity operation.

What's more, IMEMSA is planning to introduce new models such as the U-23BF-DX and the W-29F to meet diversified local demands.

ly carrying out a national coastal fishery development program. In recent years Yamaha Motor has exported some 2,000 FRP utility boats and fishing boats to this country. And, since 1983, Yamaha Motor has offered technical assistance to help establish a solid local production system in this country. Now, each year a total of 300 FRP boats are produced. These boats are mostly open-deck utility boats such as the W-18, W-23 and W-25. Boat/outboard package deals are very appealing to local users, and have helped bring Yamaha the top share in this market. The total sales of Yamaha outboards have already reached the 10,000 mark, accounting for more than 90% of the entire market. In order to cater to the demand for large-size boats, limited numbers of W-33 boats are also produced. These boats are powered by two Yamaha 85hp outboards.

NEW CALEDONIA

Package deal sales accounting for more than 50% of total sales

In New Caledonia, a reduction in import duties has given a boost to the pleasure boat market since January of 1987. Along with a dramatic increase in boat sales, Yamaha outboard motors are also expanding their market through the promotion of package deals. Especially, the sales of large-size models such as the V4 and V6, are showing a very satisfactory growth through package deals which now account for over 50% of the total sales. This upward trend will be furthered in the future by means of strengthened cooperation between Yamaha marine distributor and boat importers and local boat builders.

SINGAPORE

V4/V6 sales in cooperation with boat builders

Singapore is said to be the major pleasure boat market in Southeast Asia. Sales of Yamaha bigger HP outboards are being steadily increased by means of package deals in this important market as well. The full line of Yamaha outboards ranging from 2hp to 220hp are paired with various types and sizes of pleasure boats from compact runabouts to large-size cruisers.

Yamaha's Marine Distributor, Supratechnic Pte. Ltd. is cooperating with five of the major local boatbuilders so that Yamaha outboards can be marketed through their established marketing systems, thus achieving the best possible effect of package deal sales.

MEXICO

La producción local de botes FRP abasteciendo las necesidades del mercado
En el año 1974, Yamaha Motor estableció una empresa

MEXICO



IMEMSA-made FRP boats powered by Yamaha outboards.

COLOMBIA



FRP utility boats are built in this factory.

OMAN



A large-size utility boat, W-33 powered by two Yamaha 85hp outboards.

NEW CALEDONIA



Big-power Yamaha outboards are fitted to a pleasure boat.

SINGAPORE



A pleasure-use inflatable boat

COLOMBIA

Package deal sales win customer trust

In Colombia, the local production of Yamaha FRP boats was started in 1976 by our marine distributor EDUARDOÑO with technical assistance provided by Yamaha. The market for these boats has even expanded lately to cover the pleasure field as well as the fishery field. Boat/outboard package deals have greatly contributed greatly toward the remarkable business growth of EDUARDOÑO. In 1987, a total of 197 Yamaha boats were produced. Included among these boats were the Fish-13, STR-14, STR-17, J-18, W-23, W-25 and SPO27/SPD27, all of which are gaining popularity for their high quality not only in Colombia, but also in its neighboring countries such as Panama and St. Martin. In addition, EDUARDOÑO is considering the introduction of new models in order to increase further its package deals. Increased efforts are being directed toward the package deal sales promotion of marine diesels as well. For example, the demonstration of an ME200F/ME130F powered SPO-27 are receiving very favorable responses from fishermen and other commercial boaters.

OMAN

Package deal selling helps bring top market share

Oman, a country located on the southeastern part of the Arabian Peninsula, is aggressive-

Sales promotion of Yamaha marine engines by package deal

While package deal selling is proving to be an essential part of sales promotion of Yamaha outboard motors and marine diesel engines around the world, the actual methods employed may differ considerably from one market to another. The following pages are devoted to introducing the present situation of package deal sales practices in different countries.



IMEMSA-made FRP boats and Yamaha outboards provide one of the most successful examples of package deal sales.



Each and every boat is inspected with special care.



W-33 has been developed to cater to a growing demand for large-size utility boats.



A reduction in import duties has given a boost to the pleasure boat market.



A Yamaha-powered cruiser

mixta, "IMEMSA" para realizar la producción local de botes de pesca y de uso general tamaño pequeño, en intento de proporcionar apoyo al proyecto de desarrollo de pesca costera del gobierno mexicano. La línea de producción consiste en cinco diferentes modelos:

Hasta el presente, por más de quince años fueron producidos más de 10.000 botes, J-18, W-23, W-23C, W-25 y SPO-27. Para responder a las necesidades del mercado, cada bote está en venta en conjunto con motor fueraborda. El éxito de esta venta en conjunto mantiene siempre la fábrica de IMEMSA en su operación máxima. Lo que es más, IMEMSA planea producir botes de modelos precitados destinados a la exportación y al mismo tiempo, presentar los nuevos modelos tales como U-23BF-DX y W-29F.

COLOMBIA

La venta en conjunto gana la confianza de los clientes

En Colombia La producción local de los botes FRP de Yamaha se puso en marcha en 1976 por nuestro distribuidor de equipos marinos, EDUARDOÑO, contando con el respaldo técnico de Yamaha. El mercado de estos botes se ha extendido hasta cubrir los campos tanto de recreo como de pesca. La venta en conjunto de bote y fueraborda ha contribuido en gran proporción al crecimiento notorio del mercado. En 1987, se fabricó un total de 197 botes incluyendo los modelos de Fish-13, STR-14, STR-17, J-18, W-23, W-25 y W20, los cuales han ganado gran popularidad no sólo en Colombia sino también en los países vecinos como Panamá y St. Martín, gracias a su alta calidad. Además, EDUARDOÑO está planeando introducir nuevos modelos de botes con el fin de incrementar aún más la venta en conjunto.

El creciente esfuerzo está dirigido hacia la promoción de venta en conjunto de diésels marinos.

OMAN

La venta en conjunto hace que Yamaha esté en la caveza del mercado

Oman, situado al sudeste de la Península de Masandamo está llevando a cabo positivamente el programa del desarrollo de pesca costera. En los años pasados, Yamaha ha exportado unos dos mil botes FRP de uso general y de pesca a este país. Y, desde 1983, Yamaha Motor ha ofrecido asistencia técnica para establecer un sólido sistema de producción local en dicho país. Cada año se produce un total de trescientos botes FRP. La mayoría de estos botes son de cubierta de intemperie de uso general tales como W-18, W-23, y W-25. La venta en conjunto de bote y fueraborda está atrayendo en gran proporción a los usuarios, ayudando de esta forma a Yamaha para que esté en la tope del mercado.

Con el fin de abastecer la demanda de los botes de gran tamaño, se produjeron un número limitado de botes W-33 equipados de fuerabordas Yamaha de 85CV.

NUEVA CALEDONIA

La venta en conjunto se lleva el 50% del total de la venta

En Nueva Caledonia, la reducción de derecho de aduana ha dado un gran empujón al desarrollo del mercado de botes de recreo desde enero de 1987. Junto con el incremento dramático de las ventas de botes, los fuerabordas Yamaha también está extendiendo su mercado a través de la venta en conjunto.

Especialmente, la venta de los modelos grandes tales como V4 y V6, está mostrando un crecimiento satisfactorio mediante la venta en conjunto, lo cual ha llevado más de 50% de la venta total. Esta tendencia creciente será más fuerte gracias a la estrecha cooperación entre los distribuidores de equipos marinos de Yamaha y los importadores de botes y fabricantes locales.

SINGAPOUR

La venta de V4/V6 en colaboración con los fabricantes de botes.

Singapur es considerado como el mercado más grande de botes de recreo en Sudeste de Asia. La venta de los fuerabordas Yamaha está en constante crecimiento gracias a la venta en conjunto en este mercado tan importante. La línea completa de los fuerabordas Yamaha de 2 a 220CV. se combinan con botes de diversos tipos y de

tamaño, desde canoas de motor compactas hasta cruceros grandes.

El distribuidor de equipos marinos de Yamaha, Supratechnic está trabajando en cooperación con cinco primeros fabricantes locales de botes para que los fuerabordas Yamaha puedan penetrarse al mercado a través de su sistema de marketing para alcanzar los mejores resultados de la venta en conjunto.

MEXIQUE

La producción local de botes FRP satisfizo a la demanda del marché

En 1974, Yamaha a établi une entreprise en participation "IMEMSA" pour la production locale des bateaux de pêche et ceux utilitaires FRP de petite taille en vue d'encourager le projet de développement de la pêche côtière du Gouvernement mexicain. La ligne de produits consiste en cinq différents modèles:

En 15 ans, plus de 10.000 bateaux ont été déjà produits à la chaîne. J-18, W-23, W-23C, W-25 et SPO-27. En réponse à la demande du marché, un bateau de pêche et un hors-bord sont commercialisés en bloc. Grâce à la réussite de cette vente en bloc, l'usine de IMEMSA est toujours à l'état de production à plein rendement.

COLOMBIE

La vente en bloc a gagné la confiance du client

En Colombie, EDUARDOÑO envisage maintenant l'introduction des nouveaux modèles afin d'augmenter davantage la vente en bloc. Le marché de ces bateaux s'est déjà élargi pour couvrir le domaine de plaisance ainsi que celui de pêche. La vente en bloc de bateau/hors-bord a largement contribué à un tel accroissement remarquable du marché. En 1987, 197 bateaux au total ont été produits. Les modèles étaient Fish-13, STR-17, J-18, W-23, W-25 et W-20 qui acquièrent une popularité pour leur haute qualité non seulement en Colombie mais aussi dans les pays voisins tels que Panama et St. Martin.

OMAN

La vente en bloc aide à apporter la part de marché la plus élevée

L'Oman, un pays situé dans le sud-est de la péninsule d'Arabie effectue de façon très active son programme de développement de la pêche côtière. Dans le passé, Yamaha Motor a exporté à ce pays environ 200 bateaux utilitaires et de pêche FRP. Et depuis 1983, Yamaha Motor a donné une assistance technique pour établir un système solide de production locale dans ce pays. Chaque année, un total de 300 bateaux FRP sont produits. Ces bateaux sont, pour une grande partie, des bateaux utilitaires à pont ouvert tels que W-18, W-23 et W-25. La vente en bloc de bateau/hors-bord attire beaucoup les utilisateurs.

NOUVELLE CALÉDONIE

La vente en bloc représente plus de 50% des ventes totales

En Nouvelle Calédonie, la baisse des droits de douane a donné lieu à élargir le marché des bateaux de plaisance depuis janvier 1987. Avec l'accroissement spectaculaire de la vente des bateaux, les distributeurs de hors-bords Yamaha développent également leur marché par la vente en bloc.

La vente des modèles de grande taille tels que V4 et V6 en particulier augmente de façon très satisfaisante par la vente en bloc qui compte en effet plus de 50% des ventes totales.

SINGAPOUR

Vente de V4/V6 en collaboration avec les constructeurs de bateaux.

Le Singapour est considéré comme le plus grand marché des bateaux de plaisance dans l'Asie du Sud-Est. La vente des hors-bords Yamaha augmente de façon régulière par la vente en bloc dans ce marché important également. Supratechnic, le distributeur maritime Yamaha collabore avec les cinq des principaux constructeurs locaux de bateaux pour que les hors-bords Yamaha puissent être commercialisés à travers leur système de vente. Cela permettra d'achever le meilleur effet possible de la vente en bloc.

NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades
Ensemble de nouvelles

Extensive sales promotion

THAILAND

Siam Pattaya, a Siam Yamaha-affiliated dealership is continuing its extensive sales promotion activities around the Pattaya Beach, which is the main market for pleasure-use outboards.

These efforts are reflected in the 50% sales increase they have attained for the past year.

The Thailand Government designated 1987 as "Tourist Year" and promoted various kinds of campaigns. Siam Pattaya took advantage of these campaigns to expedite its outboard sales promotion program.

What's more, the company has a well-equipped FRP boat factory. Its package deals of boat and outboard motors have proven to be a very effective business method, helping to enhance Yamaha's overall brand image.

In addition, increased efforts are being directed toward the technical instruction of dealer mechanics so that the quality of outboard service can be improved at all levels.



Una extensiva promoción de venta TAILANDIA

Siam Pattaya, el concesionario afiliado de Yamaha en Siam está llevando a cabo las extensivas actividades de promoción de venta en la Playa Pataya, que es el mercado principal de fuerbordas de recreo. Estos esfuerzos se reflejan en el 50% de au-

mento en la venta que es el resultado del año pasado.

El gobierno tailandés a designado el 1987 como el "Año de Turismo" y promovió varios tipos de campañas. Siam Pattaya llevaba la ventaja en estas campañas al realizar el programa de promoción de venta de los fuerbordas.

Lo que es más, la compañía tiene una fábrica de motoras FRP bien equipadas. El conjunto de normas económicas de los botes y motores fuerbordas ha resultado ser un método de negocio muy efectivo, ayudando a realzar la imagen de la marca de Yamaha. Además, se han dedicado grandes esfuerzos para la instrucción técnica de los mecánicos consecionarios para que la calidad del servicio de fuerbordas puedan mejorarse en todos sus niveles.

Pattaya Power Boat Racing 1988

THAILAND



Yamaha proved the most successful make of outboard in Pattaya Power Boat Racing 1988 Competition. Yamaha powered boats won 7 races ranging from 25hp Scooter to 150hp Formula.

In 85hp Sport, 85hp Formula and 140hp Formula Classes these boats made a clean sweep of first, second and third places.

Regata de motoras en Pattaya 1988 TAILANDIA

Yamaha ha demostrado el éxito de la fabricación de fuerbordas en la Regata de motoras en Pattaya 1988. Los botes equipados de Yamaha ganaron en siete carreras participando en las categorías de Scooter de 25CV, y de Formula de 150 C.V. En las carreras de Sport de 85CV, Formula de 85CV y 140CV, dichos botes se llevaron los tres primeros premios.

Course de canots automobiles de Pattaya 1988

THAÏLANDE

Yamaha a démontré la supériorité de ses hors-bord au cours de la Course de canots automobiles de Pattaya 1988. Les bateaux munis d'un moteur Yamaha ont gagné sept épreuves en catégories de Scooter de 25ch. au Formule 150ch. Ils ont remporté une victoire complète en prenant la première, la deuxième et la troisième places en Sport 85ch., en Formule 85ch. et en Formule 140ch.

Ventes promotionnelles étendues THAÏLANDE

Siam Pattaya, le distributeur affilié à Siam Yamaha, continue les activités étendues de promotion autour de Pattaya Beach qui constitue le marché principal du hors-bord de plaisance.

Ces efforts se traduisent par l'augmentation de la vente de 50%, qu'il a réalisée l'an dernier. Le gouvernement thaïlandais a désigné l'année 1987 pour l'"Année de tourisme" et lancé différentes sortes de campagne. Siam Pattaya en a profité pour faire avancer le programme des ventes promotionnelles du hors-bord.

D'autre part, il a une usine bien équipée de bateau FRP. Le contrat global qu'il adopte pour la vente de bateaux et de moteurs hors-bord contribue à l'établissement de l'image de marque de Yamaha et s'avère donc très efficace en tant que mode de commerce.

Il fait en outre plus d'efforts pour la formation technique des mécaniciens en vue d'améliorer à tout niveau la qualité du service pour les hors-bord.

Outboard service training

NEW CALEDONIA

In December of last year, Centre D'apprentissage Maritime of New Caledonia gave its first outboard service training course for fishermen from the outlying islands. These fishermen were instructed in correct outboard maintenance and servicing under the guidance of Mr. Richard Dinan who works as the chief mechanic for Yamaha Motor's marine distributor, Royal Motors. Back in September of 1987, Mr Dinan took an outboard service training course at the Yamaha Training Center. The advanced level of knowledge and skills he acquired in Japan proved a great aid in the successful organization of the above fisherman-oriented training course which was held as part of the Centre's extensive fishery training program.

In addition, Royal Motors is actively supporting various kinds of



user-oriented functions as part of its promotional activities. Pictured here is a recent fishing contest in which the company provided services and complimentary items.



Entrenamiento de servicio de fuerbordas NUEVA CALEDONIA

En diciembre del año pasado, el Centre d'apprentissage maritime de Nueva Caledonia ha abierto el primer curso de entrenamiento de servicio de fuerbordas para los pescadores de las islas de los contornos. Dichos pescadores fueron instruidos en las correctas técnicas de mantenimiento y servicio bajo la dirección del Sr. Richard Dinan, quien trabaja como el primer mecánico del distribuidor de equipos de Yamaha Motor, Royal Motors. En septiembre de 1987, el Sr. Dinan asistió al curso de entrenamiento de servicio de fuerbordas en el Centro de Entrenamiento de Yamaha. El avanzado nivel de conocimientos y habilidades que él adquirió en Japón ha contribuido para obtener el éxito en la organización del precitado curso de entrenamiento orientado hacia los pescadores que ha sido una parte integral del extensivo programa de entrenamiento de pesquería del Centre. Además, Royal Motors está realizando activamente varias clases de funciones orientadas hacia los usuarios como una parte integral de las actividades de promoción. La foto nos muestra la imagen del concurso de pesca organizado recientemente, en donde la compañía ha proveído los servicios y artículos complementarios.

Formation pour le service du hors-bord NOUVELLE-CALÉDONIE

En décembre dernier, le Centre d'apprentissage maritime de la Nouvelle-Calédonie a organisé le premier stage de service pour les hors-bord, destiné aux pêcheurs des îles isolées. Ces pêcheurs ont appris l'entretien correct des hors-bord et le service, sous la direction de M. Richard Dinan qui est mécanicien en chef de Royal Motors, le concessionnaire de marine de Yamaha Motor. M. Dinan avait participé en 1987 au stage de service pour les hors-bord au Centre de formation de Yamaha. Les connaissances et les techniques de niveau élevé qu'il avait ainsi assimilées au Japon était un fort appoint au bon déroulement du stage mentionné plus haut, qui a été organisé dans le cadre du programme étendu de formation pour la pêche du Centre. Royal Motors encourage en outre les activités destinées aux utilisateurs dans le cadre des ventes promotionnelles. La photo montre le concours récent de pêche pour lequel la compagnie a offert des services et des cadeaux.

Powerboat Race Organization Rally

NEW ZEALAND



Photo by Geoff Osborne

1988 saw the 24th holding of the Annual PBRO Rally.

This rally is divided into four categories-Economy, Efficiency, Performance and Nominated Speed. Entries total 61 boats, 14 of which were Yamaha powered. The boats ranged in size from 40-foot planing launches to 15-foot runabouts. Yamaha powered boats made a clean sweep of first, second and third in the Efficiency and Economy classes, and the first seven places in the Performance and Overall classes. Included in other awards were line honors to Ted Taiatini driving his 'Cli-Skytrain' 2 x 200 counter rotation outboards, the team trophy for the best nominated team of three boats (Team Yamaha) and of course the coveted first place overall. This went to Wayne Mason of Mason Walker Marine Ltd. that drove the 'Mason Walker Yamaha' to first place overall with a Yamaha 115B.

El Rally de la Organización de Regata de Motoras NUEVA ZELANDIA

En 1988 cumplió el XXIV aniversario del anual Rally de PBRO. La regata estaba dividida en cuatro secciones: economía, eficiencia, performance y velocidad nominal. De los sesenta y un competidores, catorce fueron botes equipados de Yamaha; botes de gamas entre lanchas de aletas hidrodinámicas de 40 pies hasta canoas pequeñas de motor de 15 pies. Los botes equipados de Yamaha llevaron los tres primeros premios en las categorías de eficiencia y economía, y los siete primeros premios en performance y totalidad.

Rallye de l'Organisation Motonautique NOUVELLE-ZÉLANDE

L'année 1988 est marquée par le 24ème Rallye Annuel de l'Organisation Motonautique. Ce Rallye est divisé en quatre sec-

tions: Economie, Efficacité, Performance et Vitesse désignée.

Sur 61 bateaux concurrents, 14 étaient munis d'un moteur Yamaha.

Les bateaux variaient du hydroglisseur de 40 pieds au runabout de 15 pieds. Ceux qui étaient munis d'un moteur Yamaha ont triomphé de tous leurs adversaires en prenant la première, la deuxième et la troisième place en Efficacité ainsi qu'en Economie et les sept premières places en Performance et au classement général.

Operation Sepik

PAPUA NEW GUINEA



From June 20 through June 25 Ela Motors held a unique Yamaha promotion called 'Operation Sepik' on the Sepik River, the largest waterway in Papua New Guinea.

The promotion included the setting-up of a temporary shop on the river. This shop featured a full spare parts facility, full workshop facility and sales centers.

Despite torrential rain and giant mosquitos that hampered the progress of the promotion, a great number of Yamaha parts were sold and over 150 Yamaha outboards were serviced free of charge. Mr. James Agi, Branch Manager of Ela Motors was the originator and organizer of this project. He, along with his capable staff, worked hard to ensure the success of 'Operation Sepik'.

Operación Sepik PAPIUA NUEVA GUINEA

Del 20 al 25 de junio, Ela Motors organizó una original promoción de Yamaha denominada "Operación Sepik" en el Río Sepik, la vía fluvial más grande en Papua Nueva Guinea.

La promoción se caracterizó por la instalación de una sucursal temporal sobre el río, en cuyo establecimiento se encontraban las facilidades completas de repuestos, talleres y puestas de venta.

A pesar de la lluvia torrencial y los mosquitos estorbaban el desarrollo de la promoción, se vendió una cantidad considerable de repuestos de los equipos de Yamaha, y más de ciento cincuenta fuera-

bordas de Yamaha fueron arreglados gratuitamente. El Sr. James Agi, el gerente del sucursal de Ela Motors era el que propuso y organizó la promoción. El y sus eficientes personales trabajaron con ímpetu para asegurar el éxito de la "Operación Sepik".

Opération Sepik PAPAOUASIE-NOUVELLE-GUINÉE

Ela Motors a développé, du 20 au 25 juin, les ventes promotionnelles originales de produits Yamaha, appelées "Opération Sepik", sur la rivière Sepik qui est la voie navigable la plus large de la Papouasie-Nouvelle-Guinée. Ces ventes promotionnelles se caractérisaient par la succursale provisoire, installée sur la rivière, qui comprenait un magasin des pièces de rechange de toute sorte, un atelier de réparations et des boutiques. Malgré la pluie torrentielle et les moustiques grands qui empêchaient la bonne marche de l'Opération, les pièces de rechange se sont vendues en grande partie et plus de 150 hors-bord Yamaha ont été révisés à titre gracieux. C'est M. James Agi, le directeur de la succursale d'Ela Motors, qui a proposé et organisé ces ventes promotionnelles. Avec le personnel compétent, il a fait tout son effort pour mener à bonne fin l' "Opération Sepik".

Instruction for African technical officials

JAPAN

Four technical officials from Africa (two each from Cameroon and Equatorial Guinea) who came to Japan at the invitation of the Japanese Government took a 3-month technical instruction course (April 18 to July 13) at Yamaha Motor.

Subjects of Instruction included:

- Outboard motor servicing
- Marine diesel servicing
- FRP boat repairing
- Practice in fishing boat operation
- Study tour of a fish breeding farm
- Study tour of a fisheries experiment station
- Study tour of a fishermen's cooperative association

After the 3-month course was completed, these officials received instruction in aquaculture techniques and wooden specialty boat building techniques as well.

The techniques and knowledge they acquired in this instruction course are sure to contribute toward the practical development

of coastal fisheries in their own countries.



Instrucción técnica para los oficiales técnicos de Africa. JAPÓN

Cuatro oficiales técnicos de Africa (dos de Camerún y dos de Guinea Ecuatorial) que vinieron a Japón invitados por el gobierno japonés, asistieron al curso de instrucción técnica por tres meses (del 18 de abril al 13 de julio) en Yamaha Motor.

Las instrucciones abarcaron los siguientes puntos:

- Servicio de revisión y mantenimiento de motor fueraborda
- Servicio de revisión y mantenimiento de diesel marino
- Reparación de botes FRP
- Práctica de pesca en bote
- Visita a una piscina
- Visita a una estación experimental de pesca
- Visita a una asociación cooperativa de pescadores

Concluido el curso que duró tres meses, estos oficiales estaban ya entrenados en técnicas de piscicultura y técnicas de fabricación de botes especiales hechos de madera.

Las técnicas y conocimientos que ellos adquirieron a través de este curso contribuirán seguramente al desarrollo de la pesca costera en sus propios países.

Stage pour les fonctionnaires techniciens africains JAPON

Invités au Japon par le gouvernement japonais, quatre fonctionnaires techniciens africains (dont deux sont venus du Cameroun et les autres, de Guinée équatoriale) ont participé au stage de formation technique de trois mois (du 18 avril au 13 juillet), organisé à Yamaha Motor.

Le stage était composé des séances suivantes:

- Révision des moteurs hors bord;
- Révision des moteur Diesel Marins;
- Réparation de FRP;
- Pratique de la technique sur le bateau de pêche;
- Visite d'étude d'un établissement piscicole;
- Visite d'étude d'un laboratoire de pisciculture;
- Visite d'étude d'un syndicat des patrons-pêcheurs.

Après trois mois de stage, ils ont également appris les techniques de l'aquaculture et de la construction de bateaux en bois. Les techniques et les connaissances qu'ils ont ainsi assimilées contribueront certainement au développement effectif de l'industrie de la pêche côtière de leurs pays.

IMPORTERS & DEALERS

IMPORTADORES Y CONCESIONARIOS DE YAMAHA
IMPORTATEURS ET CONCESSIONNAIRES YAMAHA



Mr. Pan Yu,
Managing Director

Yu Kien Sdn. Bhd.

—EAST MALAYSIA—

Yu Kien Sdn. Bhd. - Este de Malasia -
Yu Kien Sdn. Bhd. - Malaisie de l'Est -



Head office building of the company

The company sponsored "88 Water Sports Festival":



Careful pre-delivery check



Field service by a company mechanic

Yamaha Motor's East Malaysian marine distributor, Yu Kien Sdn. Bhd., with its head office located in Kota Kinabalu, the capital city of this country, is continuing its aggressive efforts to increase the sales of Yamaha outboard motors all over its marketing territory, West Sabah.

Over 20 years of marine business experience

Back in January of 1987, the company (Mr. Pan Yu, Managing Director) obtained a sole distributorship of Yamaha outboard motors for West Sabah which is presently a pure commercial-use outboard market —80% fishery and 20% water transportation. This means the company is a relatively new member of Yamaha Motor Group but attention is invited to the fact that the company has handled the sales of not only outboards, but also various kinds of fishing gear and rigging equipment for the entire area of West Sabah, now for over 20 years.

The company has fully exercised its outstanding marine business expertise in all aspects of its sales promotion program since it got a start as a Yamaha marine distributor.

Yamaha outboard motors which prove superior in terms of durability, reliability, fuel efficiency and operation quietitude, are receiving good responses from fishermen and other commercial boaters who demand various kinds of heavy-duty operations of their engines. With these excellent product qualities, and also backed by carefully-planned, dynamic sales and service activities on the part of the company, Yamaha outboards are showing a very satisfactory growth despite an extremely competitive market situation. Striving to win even higher customer trust by offering quality products and improving after-sale service qualities at all levels, the company is sure to add another caliber to its business in close cooperation with its well-organized dealer network.

El distribuidor de equipos marinos de Yamaha Motor en Este de Malasia, Yu Kien Sdn. Bhd. con su sede principal en Kota Kinabalu, la ciudad capital de este país, sigue esforzándose impetuosamente para incrementar la venta de los motores fuerabordas Yamaha en todos los mercados del territorio de Sabah Occidental.

Veinte años de experiencia en los negocios de equipos marinos

En enero de 1987, la compañía (con el Gerente General Sr. Pan Yu) obtuvo el derecho exclusivo a negociar los motores fuerabordas de Yamaha en Sabah Occidental, el cual actualmente forma un mercado exclusivamente de los fuerabordas de uso comercial —80% para la pesca y 20% para la transportación acuática. Esto quiere decir que la compañía es un miembro relativamente nuevo en el grupo de Yamaha Motor. No obstante, ésta ha logrado atraer la atención de otros miembros suministrando no solamente los fuerabordas sino también otras variedades del arte y avios para la pesca en todo el área de Sabah Occidental por más de veinte años.

La compañía, que empezó sus negocios como distribuidor de equipos marinos Yamaha, ahora está dotada de experiencias en sus prominentes negocios de equipos marinos siendo experta en todos los aspectos de sus programas para la promoción de venta.

Los motores fuerabordas de Yamaha que provee condiciones superiores en cuanto a la durabilidad, confiabilidad, eficiencia de combustible y la quietud de su operación, reciben actualmente buena reputación de los pescadores y otros usuarios de botes comerciales quienes forzan los motores con varios tipos de operaciones. Con estas excelentes cualidades de los productos, respaldados de actividades dinámicas y bien planeadas para la venta y servicio realizadas por la compañía, los fuerabordas Yamaha ha crecido satisfactoriamente dentro del mercado de competencia extremadamente reñida.

Para ganar aún más la confianza de los clientes ofreciendo productos de alta calidad y mejorando los servicios postventa, la compañía añadirá otro buen calibre a su negocio en estrecha cooperación con la red de distribuidores bien organizada.

Le concessionnaire des moteurs maritimes Yamaha de la Malaisie de l'Est, Yu Kien Sdn. Bhd. dont le siège social se situe à Kota Kinabalu, la capitale de ce pays, continue ses efforts actifs pour augmenter la vente des hors-bords Yamaha dans tout le territoire de son commerce, Sabah Ouest.

Experiencia de plus de 20 ans dans les activités commerciales maritimes

Depuis janvier 1987, cette compagnie (M. Pan Yu, le P.D.G.) obtient les droits exclusifs de vente des hors-bords Yamaha pour Sabah Ouest qui constitue actuellement un marché des hors-bords à l'usage purement commercial —80% pour la pêche et 20% pour le transport maritime. En effet, il est vrai que cette compagnie est un membre assez récent du Groupe Yamaha Motor, mais il faut tenir compte du fait qu'elle s'occupe de la vente non seulement des hors-bords, mais également de différente sorte de gréments pour toute la zone de Sabah Ouest depuis déjà 20 ans.

Cette compagnie exploite ses connaissances profondes sur le commerce des produits maritimes à tous les niveaux de son programme de la promotion des ventes depuis qu'elle prend son départ en tant que concessionnaire des produits maritimes Yamaha.

Les hors-bords Yamaha qui prouvent sa supériorité en matière de durabilité, fiabilité, efficacité de consommation de carburant, tranquillité d'opération, reçoivent une bonne réaction de la part des pêcheurs et d'autres utilisateurs des bateaux commerciaux qui nécessitent diverse sorte d'utilisation dure des moteurs. Avec ces qualités excellentes de produit et encouragés également par les activités de vente et de service dynamiques et bien planifiées de la société, les hors-bords Yamaha montrent un accroissement satisfaisant malgré la concurrence extrêmement dure sur le marché. En vue de gagner la confiance plus élevée des clients en offrant les produits de qualité et en améliorant à tous les niveaux la qualité des services après-vente, la société est sûre d'ajouter une autre valeur à ses affaires en collaboration étroite avec son réseau bien organisé de concessionnaires.

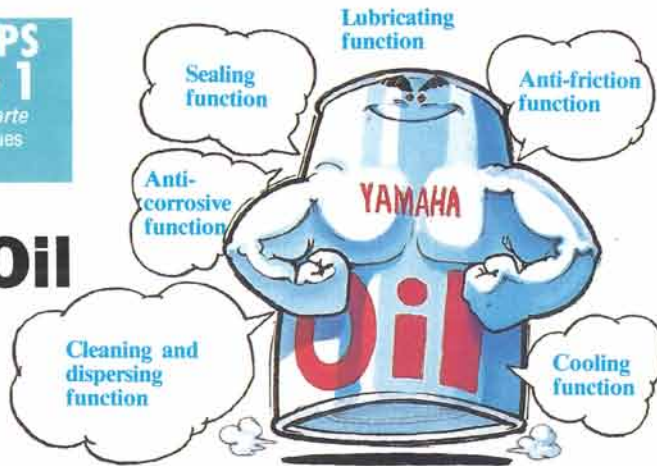
TECHNICAL TIPS

PART 1

Información técnica 1 parte
Renseignements techniques
1ère partie

Engine Oil

Aceite para motores
Huile moteur



Q. I hear oil is to the engine what blood is to the human body. If so, what functions does it have?

A. Oil has the following functions:

1. Lubricating function

This is oil's most important function. Films that it forms between one engine part and another prevent them from coming into direct contact with each other as they move.

2. Anti-friction function

The above oil films function to hold friction wear on the moving parts to a minimum as well.

3. Cooling function

The oil is effective in absorbing and giving off heat generating from the combustion chamber or from friction between the various moving parts.

4. Sealing function

Oil films that are produced between the cylinder's inner wall and piston ring, and between the piston ring and piston prevent the compressed mixture from escaping into the crankcase.

5. Anti-corrosive function

The oil prevents various engine parts from rusting or eroding when exposed to noxious acids produced during the combustion of the fuel mixture.

6. Cleaning and dispersing function

The oil takes in slag and carbon produced during combustion and disperses these wastes in itself before they eventually congeal. In addition, the oil functions to clean and remove various kinds of waste matters before they become deposited around engine parts.

Q. Then, what kinds of performance qualities are essential to a 2-stroke engine oil?

A: The 2-stroke engine oil is induced into the combustion chamber together with the fuel. It burns itself after its lubricating work is completed. Listed below are the performance qualities essential to this kind of oil:

1. No burning waste matter produced.

2. High cleaning effect

Preventing carbon or other waste matters from causing various kinds of troubles, such as piston seizure, carbon accumulation in the combustion chamber, clogged exhaust port and misfiring spark plug.

3. Mixing easily with gasoline.

4. High resistance to congelation even at low temperatures

5. Producing little exhaust smoke

P. He oído que el aceite es para el motor, lo que la sangre es para el cuerpo humano. Si es así, ¿podría explicarnos cuál es su función?

R. El aceite cumple las siguientes funciones:

- Función de lubricación
- Función de antifricción
- Función de enfriamiento
- Función de obturador
- Función de anticorrosivo
- Función de limpieza y dispersión

P. Entonces, ¿cuáles son las cualidades de performance esenciales del aceite para motores de dos tiempos?

1. Producir los desechos no inflamables.
2. Alto efecto de limpieza
Prevenir el carbón y otros desechos que causan muchos tipos de problemas como el agarrotamiento de pistón, acumulación en la cámara de combustión, obturación en orificio de escape y fallo de encendido de la bujía.
3. Fácil de mezclarse con la gasolina
4. Alta resistencia contra el congelamiento en baja temperatura
5. Poco humo de escape

Q. On dit que l'huile est au moteur ce que le sang est à l'homme. S'il en est ainsi, quelles sont ses fonctions?

R. L'huile moteur remplit les fonctions suivantes:

- Lubrification;
- Anti-usure;
- Refroidissement;
- Etanchement;
- Anti-corrosion;
- Épuration et dispersion.

P. Et quelles sont les qualités exigées de l'huile pour moteur à deux temps?

1. Aucun déchet de combustion.
2. Haute efficacité d'épuration.
L'huile élimine ainsi le carbone et les autres déchets qui pourraient causer plusieurs problèmes, tels que le grippage du piston, l'accumulation des déchets dans la chambre de combustion, l'obturation de l'orifice d'échappement et la raté d'allumage.
3. Mélange facile avec l'essence.
4. Haute résistance à la congelation même à basses températures.
5. Peu de gaz d'échappement.

FRP REPAIR MANUAL

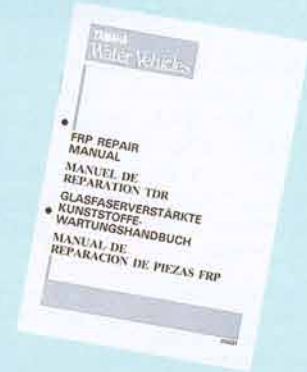
Yamaha
Water Vehicles

Manual de reparación de piezas FRP

- Water Vehicles de Yamaha -

Manuel de réparation pour TDR

- Scooter Nautique Yamaha -



Introduced here is our newly published 'FRP Repair Manual' which is indispensable to Yamaha servicemen engaged in repair and maintenance work for Yamaha Water Vehicles. The manual consists of the following four sections:

- Basic knowledge of FRP
- Maintenance of FRP
- Repairs
- After-finishing repair

Manual No.: 298031

Languages: English, French, German and Spanish

Price: US \$5.00 FOB

Please contact Marine Services Dept., YMC.

Telex: J59645 YAMAHA J

Fax No.: 05383-7-0134

- Conocimientos básicos de FRP
- Mantenimiento de FRP
- Reparación
- Reparación después de la pesca

Número del manual: 298031

Lenguas: Inglés, francés, alemán y español

Precio: US \$ 5.00 FOB

Sírvase contactarse con el Dept. de Servicio Marino, YMC

Telex: J59645 YAMAHA J

Fax: 05383-7-0134

- Connaissances fondamentales sur TDR;
- Entretien de TDR;
- Réparations;
- Réparation après finition.

Numéro du Manuel: 298031

Traduction: en anglais, en français, en allemand et en espagnol

Prix: US \$5,00 (F.O.B.)

Veillez prendre contact avec le Département du Service de Marine, YMC.

Telex: J59645 YAMAHA J

Fac-similé: 05383-7-0134

Modified 2C Promotional Aids

Asistencia promocional di 2C modificado

Aide pour les ventes promotionnelles de 2C modifié

The 1989 Yamaha 2C comes with numerous changes and improvements that have been recommended by Yamaha distributors and dealers. These changes and improvements are sure to provide at least six new benefits to the user.

And introduced here are modified 2C promotional aids; Product Information, Special Issue of Technical Service Information, and a New Product Introductory Pamphlet which we hope will help in making these benefits widely known to the buying public.

En 1989, Yamaha 2C vendrá con numerosos cambios y mejoramientos recomendados por los distribuidores y concesionarios de Yamaha.

Estas modificaciones y perfeccionamientos ofrecerán, seguramente, por lo menos seis nuevos beneficios a los usuarios, los cuales son:

Nuevo diseño gráfico Protector de pesca

Timón de dirección más largo

Nuevas juntas de aceite

Nuevos obturadores de inclinación

Carburador desarrollado con la última tecnología

Le modèle 1989 de Yamaha 2C se renouvelle avec les nombreux changements et améliorations recommandés par les distributeurs et les concessionnaires. Ces changements et améliorations offriront certainement aux utilisateurs au moins les six avantages suivants:

- New graphic design
- Fishline protector
- Longer steering handle
- New oil seals
- New tilt stopper
- Newly developed carburetor

Nouvelle figure graphique;
Dispositif protecteur pour la pêche;
Lever de direction plus long;
Nouveau joint étanche à l'huile;
Nouvelle butée de basculement;
Carburateur nouvellement développé.



No.1 IN JAPAN

As you know, our head office is located in Iwata, Shizuoka Pref., Japan. But this country must still be a far-off, exotic land for most of you. We hope this new series will help deepen your knowledge of Japan.



El Mercado Tsukiji
El Mercado Tsukiji, en el que se lleva a cabo el comercio al por mayor de las verduras, productos marinos y huevos, es el primero entre los trece mercados mayoristas en Tokyo, tanto por su historia como por su gran escala de los establecimientos y facilidades y por el volumen de negocio, llegando a manejar un promedio de 4.428 toneladas de mercancías (equivalentes a ¥ 2.790 millones) al día. Sobre todo se destaca por el volumen de negocio de los productos marinos que es de 2.763 toneladas (¥2.420 mil) del total. Como podrá ver, el Mercado Tsukiji es el número uno en Japón.
Dimensión de la localidad: 225.215 m²
Número de los empleados del mercado: 17.300
Número de los compradores (al día): 46.000

Marché de Tsukiji
Le marché de Tsukiji où se vendent en gros les légumes, les produits aquatiques et les oeufs est le premier des 13 marchés centraux de gros de Tokyo, en terme de l'histoire, de la dimension de l'installation et du volume des marchandises. Le volume moyen des marchandises qui y sont commercialisées atteint 4.428 tonnes (2.790 millions de yens) par jour. Sur ce volume total, 2.763 tonnes (2.420 millions de yens) sont représentés par les produits aquatiques, ce qui fait de Tsukiji le plus grand marché aux poissons du Japon.
Surface du Marché: 225.215m²
Nombre des employés du Marché: 17.300
Nombre des acheteurs par jour: 46.000

Tsukiji Market

The Tsukiji Market, which deals in the wholesale trade of vegetables, aquatic products and eggs, ranks first among the 13 central wholesale markets in Tokyo in terms of its history, scale of facilities and volume of business. The business volume it handles daily amounts to 4,428 tons (¥2,790 million) on the average. Especially, the business volume of aquatic products accounts for 2,763 tons (¥2,420 mil.) of the above total, and in Japan this is second to none.
Site area : 225,215 m²
No. of market employees: 17,300
No. of buyers (daily): 46,000

Please keep your contributions coming!

¡Por favor siga colaborando con nosotros!
Continuez votre contribution, s'il vous plaît!

We, the editorial staff of "Chantey" are always grateful for your contributions including interesting topics and instrumental information for our publication. We are striving to make "Chantey" a more useful and informative publication for the worldwide Yamaha family with your continuous cooperation. Please keep your contributions coming!

Nosotros los personales del editorial "Chantey" estamos siempre a su disposición para ofrecerles tópicos interesantes e informaciones útiles a través de nuestras publicaciones. Estamos haciendo nuestro esfuerzo para que Chantey sea una publicación más útil y llena de informaciones para la familia Yamaha que se distribuye por todo el mundo con su continua colaboración. ¡Por favor siga cooperando con nosotros!

Nous les rédacteurs de "Chantey" attendons toujours votre contribution contenant des actualités intéressantes et des informations utiles pour notre publication. Nous nous attachons, avec votre coopération, à rendre "Chantey" plus utile et plus pratique pour la famille Yamaha à travers le monde entier. Continuez votre contribution, s'il vous plaît!