

Bimonthly Issued by Yamaha

# Chantey

1988 No. 41

Chantey special

Winning customer trust is everything for both  
business and products



- Aiming at another leap forward (USA)
- '88 Majuro Fishing Contest (Marshall Islands)
- A "New 2C" sales campaign (West Malaysia)
- New Catalogs (Outboards and FRP Powerboats)

# Winning customer trust is everything for both business and products

Ganar la confianza de los clientes es el punto fundamental tanto para el comercio como para los productos  
Gagner la confiance des clients représente tout, aussi bien au niveau commercial que pour les produits.

*Mr. Sugiyama, Deputy General Manager, Overseas Marketing Div., No.2 Marine Operations, Yamaha Motor*

## Smooth information exchange for quick, effective action

We at Yamaha Motor expect both importers and dealers to build a thick, strong pipeline and an efficient administrative mind between themselves and their customers based on a firm business principle of constant market expansion. To put it more concretely, we want them to carry out their sales promotion activities with sufficient knowledge of their respective markets by giving specific importance to the creation of new demand, and to establish their forte fields by researching what kinds of present and future products will be appropriate for building a sound marine business and supplying the users with what they really want on a timely basis. Smooth information exchange between Yamaha and the importers/dealers is quite essential to achieve these goals. Let's unite our efforts as members of the Yamaha Group to win a sales competition.

*Mr. Matsushima, Manager, Service Dept., Overseas Marketing Div., No.2 Marine Operations, Yamaha Motor*

## Let's meet user needs swiftly

The goal of our service strategy is to build a solid system that is capable of providing all the necessary service and parts to users promptly. Therefore, in markets where our distributors are still working to establish business service capacity because of the geographical and economic problems, we are giving our full support to help them carry out joint market development programs, in markets where our distributors already have sufficient business capacity, we are taking a supporting role to help expedite the promotion of their own activities. Additionally, in markets where services must be provided to government organizations, we are carrying out our instruction and field service programs jointly with our distributors involved. The best way

to win our products high customer trust is to listen to the spontaneous words of the users as often as possible.

In this connection, our overseas service training program is sure to be carried out even more actively for the future and you will see our expert engineers working hard as instructors in service training seminars, helping improve communication between Yamaha people and local users.

*Mr. Tsuboi, Ass't. General Manager, Engineering Division, Sanshin Industries*

## Striving to cater for all local particular needs

'High quality' is the very word for the motto of Yamaha outboard making. We are always striving to complete every outboard as a reliable, durable product that can give our users greater satisfaction in terms of all basic performance qualities such as power, fuel efficiency, noise level and vibration. Our marketing and service efforts will be joined to increase variations in our line-up to cater for all local particular needs in both commercial and pleasure fields.

*Mr. Greg Fenwick, General Manager, Marine Division, Moller Yamaha Ltd. (New Zealand)*

## Professional-like sales approaches

In this country we are handling the marketing business of Yamaha outboards ranging from the 2C to the 225A mostly for pleasure use. These outboards are winning popularity among users because of their high technology, innovative features and superior design qualities. It is already taken for granted here that the Yamaha outboard is a high quality product with the excellence of engineering. While this is greatly benefiting our marketing business, all the more for this reputation, we consider it quite necessary to make truly professional-like approaches to our customers.



The future of Yamaha Water Vehicles and stern-drive motors also looks very promising in this part of the world.

*Mr. Sio Tut Ming, Manager, Syarikat Samas (Brunei)*

## Increasing the sales of larger models

The superior durability of the Yamaha outboard is rather inconvenient for us, salesmen! Joking apart, customer trust Yamaha outboards are presently enjoying is really great. And the 40JMS model is a leading product in our market. So we intend to make our approaches to a great number of current 40JMS owners by sales talk like this.... "Now is the time for you to switch over to a larger model if you want to increase your work efficiency. It will bring you greater benefits in terms of power, running speed and fuel efficiency in the long run.

*Mr. Jhonny Londono, Commercial Manager, Eduardono Ltda. (Colombia)*

## Strengthening service activities

Topping the list of our sales is the E40G model and all Yamaha outboards share the



Today, various kinds of Yamaha marine products are providing both pleasure and convenience to people's lives everywhere in the world. And the future of these products looks even brighter thanks to your ardent business efforts that are sure to win Yamaha products high customer trust.

Introduced in this issue are the voices of Yamaha people who are actively promoting Yamaha products. They are expressing frankly their way of thinking of Yamaha marine business from their individual standpoints with the '89 season coming soon.

*Hoy en día, varios tipos de los productos marinos de Yamaha están proporcionando tanto el placer como conveniencia a la gente que vive alrededor del mundo. Y el futuro de estos productos parecen ser aun más prometedora gracias a su ardiente esfuerzo de Ud. que nos asegura obtener la confianza de los clientes. En esta edición les queremos presentar las voces de los personales de Yamaha quienes están dirigiendo el negocio de los productos Yamaha en todos los niveles. Ellos expresan con franqueza su forma de pensar en cuanto a los negocios de los productos marinos de Yamaha desde su punto de vista individual ante la temporada '89 que no tardará en llegar.*

*Aujourd'hui, différents types de produits maritimes Yamaha sont offerts pour les loisirs et aussi pour une utilisation pratique par des gens partout à travers le monde.*

*Et l'avenir de ces produits semble même plus prometteur encore grâce aux ardents efforts commerciaux qui assurent une grande confiance des clients pour les produits Yamaha.*

*Nous introduisons ici dans ce feuillet les paroles de personnes qui travaillent pour Yamaha et qui s'occupent des produits Yamaha à divers niveaux commerciaux.*

*Ils expriment franchement leurs points de vue au sujet du commerce maritime des produits Yamaha, à partir de leurs expériences individuelles et de la nouvelle saison pour l'année 1989 venant très bientôt.*

*do de los productos marinos ofreciendo a los usuarios lo que ellos necesiten realmente en el momento más adecuado. El intercambio fluido de informaciones entre Yamaha y los importadores y distribuidores es el punto fundamental para alcanzar dichos propósitos. Unamos nuestras manos como miembros del Grupo Yamaha para salir victoriosamente en esta competencia comercial.*

**Sr. Matsushima**

**Gerente del Depto. de Servicio de Marketing**

**Segunda Div. de Marketing**

**Operaciones Ultramaras de Productos Marinos**

**Descubramos con rapidez las necesidades de los usuarios**

*El gol de nuestra estrategia de servicio es establecer un sólido sistema capaz de ofrecer todos los servicios necesarios y los componentes a los usuarios.*

*Por consiguiente, en los mercados donde nuestros distribuidores aún se encuentran trabajando para adquirir la capacidad de servicio comercial debido a sus problemas geográficos y económicos nosotros ofrecemos nuestro máximo apoyo para que ellos puedan llevar a cabo los programas cooperativos para el desarrollo de los mercados. En los mercados donde nuestros distribuidores ya tienen suficiente capacidad comercial, les ofrecemos nuestra asistencia para facilitar la promoción de sus propias actividades. Además, en los mercados donde los servicios deben ser proporcionados a las organizaciones gubernamentales, nosotros estamos llevando a cabo los programas de entrenamiento y de servicio en campaña en colaboración con nuestros distribuidores respectivos. La mejor forma para obtener la alta confianza de nuestros clientes es escuchar sus opiniones espontáneas lo más frecuentemente posible.*

*Con respecto a ello, nuestro programa de entrenamiento será realizado con mucha seguridad en forma más activa aun para el futuro y Ud. podrá ver a nuestros ingenieros expertos trabajando como instructores en los seminarios de entrenamiento de servicio, contribuyendo a perfeccionar la comunicación entre los personales de Yamaha con los usuarios locales.*

**Sr. Tsuboi Asistente del Gerente**

**Depto. de Administración de Ingeniería**

**Primera División de Ingeniería Sanshin Industries**

**Luchando para responder a todas las necesidades particulares de la localidad.**

*"Alta calidad", estas dos palabras expresan todo el lema para la producción de fuerabordas Yamaha. Nosotros estamos poniendo toda de nuestra parte para que todos los fuerabordas sean más confiables y durables, con los que podamos ofrecer a nuestros clientes la más alta satisfacción en cuanto a las cualidades fundamentales de performance, tales como la potencia, buena eficiencia de combustible, nivel de ruido y vibración. Nuestro esfuerzo para el marketing y el servicio se unirá con el aumento de variaciones en la línea para responder a todas las*

*necesidades particulares del local tanto en el campo comercial como en el recreativo.*

**Sr. Greg Fenwick Gerente General**

**Div. de Productos Marinos**

**Moller Yamaha Ltd. (Nueva Zelandia)**

**Un acercamiento profesional de ventas**

*En este país estamos dirigiendo los negocios de marketing de los fuerabordas Yamaha de gama desde 2C hasta 225A, la mayoría de los cuales de uso recreativo. La popularidad de estos fuerabordas ha ido incrementando entre los usuarios gracias a su alta tecnología, a las innovaciones y alta cualidad de diseño. Ya se ha dado por sentado en nuestro ambiente el criterio de que los fuerabordas Yamaha sean productos de alta calidad con una excelente ingeniería. Mientras que dichos productos estén beneficiando en forma notable a nuestro negocio de marketing aquí, tanto mejor para conseguir buena reputación, nosotros consideramos que esto es sumamente necesario para hacer un verdadero acercamiento profesional a nuestros clientes.*

*El futuro de los Vehículos Acuáticos Yamaha y los motores de conducción de popa también parece ser muy prometedora en Nueva Zelandia.*

**Sr. Sio Tat Ming Gerente Syarikat Samas (Brunei)**

**La venta de modelos grandes en aumento.**

*¡La alta durabilidad de los fuerabordas Yamaha es un tanto inconveniente para nosotros los vendedores! Broma aparte.*

*La confianza que actualmente los clientes de fuerabordas Yamaha están gozando es realmente grande. Y el modelo 40JMS es el que sobresale en nuestro mercado. Por lo que nosotros intentamos hacer nuestro acceso a un alto número de propietarios de 40JMS con unas palabras como éstas: "Ahora es el momento para que Ud. se fije en un modelo más grande si Ud. quiere incrementar la eficiencia de su trabajo. Este le traerá un mayor beneficio en cuanto a la potencia, velocidad y eficiencia de combustible en un recorrido largo."*

**Sr. Jhonny Londono Gerente de Comercio**

**Eduardono Ltda. (Colombia)**

**Consolidado las actividades de servicio**

*En el primer lugar de la lista de nuestras ventas aparece el modelo E40G y todos los fuerabordas Yamaha comparten la buena reputación por su extraordinaria durabilidad. Las ventas de fuerabordas V-6, autobotes FRP, bombas de agua y generadores están, de la misma forma, incrementando año tras año.*

*Continuaremos haciendo todo nuestro esfuerzo posible con gran entusiasmo para ensanchar nuestro mercado llevando a cabo las activas campañas de servicio. Los productos han ganado una amplia aceptación gracias a su alta calidad y a sus innovaciones respaldadas por las actividades de servicio bien planeadas.*

*Nosotros estamos enfatizando estas cualidades a la hora de introducir los nuevos productos en este mercado.*

reputation for their outstanding durability. The sales of V-6 outboards, FRP boats, water pumps and generators are also increasing year by year. Every possible effort will be continued to extend our market with greater emphasis given to aggressive service campaigns. Yamaha products are gaining wide acceptance because of their high quality and innovative features backed by well-planned service activities. We will further these strong points at the time of introducing new products on the market.

**Sr. Sugiyama Asistente del Gerente General**

**Operaciones Ultramaras de los Productos Marinos**

**Yamaha Motor**

**Intercambio fluido de informaciones para tomar una acción rápida y eficaz.**

*Nosotros en Yamaha Motor esperamos que tanto nuestros importadores como los distribuidores establezcan una gruesa y fuerte fuente de informaciones entre ambas partes y los clientes, basándose en el firme principio de negocios para ensanchar el mercado de una forma constante. Concretamente, nosotros deseamos a través de ello llevar a cabo las actividades de promoción de venta con suficiente conocimiento de los respectivos mercados atribuyéndoles su importancia específica para crear nuevas demandas, y establecer sus campos fuertes investigando qué clases de productos serían apropiadas en el presente y en el futuro para realizar un negocio equilibra-*

# NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades  
Ensemble de nouvelles

## Aiming at another leap forward

USA



Yamaha outboards have been winning hearts in the US market, for 6 years now. And the '89 National Sales & Service Meeting which was held for YMUS marine staff members in Marriott Bay Point Resort, Panama City, Florida from July 24 to 29 was geared to prepare for another big step forward in this giant marine market where this year Yamaha introduced a new line of stern-drive engines.

The site, by the way, also saw the holding of another Yamaha meeting during almost the same period (July 24 to 28). This meeting, titled the "1st International O.E.M. Meeting", was held also for YMUS marine staff members and representatives from YMC, YMENV and YMCA for the purpose of strengthening the overall set-up and building common understanding within the Yamaha OEM business. After the meeting was over, the participants were invited to make a 2-day study tour of the Yamaha OEM test facilities in Louisiana.

**Intentando dar otro saldo hacia adelante — ESTADOS UNIDOS —**

Los fuerabordas Yamaha han venido conquistando corazones en el mercado norteamericano durante seis años. Ahora la Junta Nacional de Ventas y Servicios '89 celebrado para reunir a los distribuidores marinos YMUS en Marriott Bay Point Resort, Ciudad Panamá, Florida desde el 24 al 29 de julio ha servido de preparativo para dar otro gran salto hacia adelante dentro de este mercado gigante, en donde este año Yamaha programa introducir una nueva línea de motores de conducción de popa. Por otro lado, una otra junta de Yamaha ha sido organizado en el mismo local por casi

el mismo período (del 24 al 28 de julio). Dicha junta, titulada "La Primera Junta Internacional O.E.M.", fue organizada para reunir a los distribuidores YMUS OEM y representantes de YMC, YMENV y YMCA con el propósito de establecer una cabal disposición y conseguir un entendimiento común dentro de las actividades comerciales de Yamaha OEM. Terminada la junta, los participantes fueron invitados a hacer un tour de dos días para conocer las facilidades de prueba de Yamaha OEM en Louisiana.

**En vue d'un nouveau essor — ETATS-UNIS —**

Les hors-bords Yamaha ont séduit bien des gens sur le marché américain depuis 6 ans. La conférence nationale des Ventes & Service 89 s'est réunie avec la participation des concessionnaires de YMUS à Mariotte Bay Point Resort de la ville de Panama, Floride à partir du 24 jusqu'au 29 juillet. Elle avait pour objectif de préparer ces concessionnaires à un autre grand élan sur ce marché maritime géant où Yamaha compte lancer une nouvelle gamme de moteurs de propulsion derrière. Parallèlement il s'est réuni une autre conférence dans ce lieu de rencontre du 24 au 28 juillet. Cette réunion, appelée "la première conférence internationale d'OEM", était destinée aux concessionnaires et représentants d'OEM de YMUS chez YMC, YMENV et YMCA avec le but de renforcer toute l'entente cordiale mutuelle qui était établie dans les affaires de Yamaha. Après cette conférence, les participants ont été invités à visiter les facilités d'essai de Yamaha à Louisiane pour OEM durant 2 jours.

## A "New 2C" sales campaign

WEST MALAYSIA

Yamaha's West Malaysian marine distributor, Supratechnic(M), recently mounted a large-scale 'NEW 2C' sales campaign in the northern part of West Malaysia, an area which is rapidly increasing its importance as one of the largest small-power outboard markets. Supratechnic(M)'s sales campaign, the first of its kind ever attempted in the small-power outboard field, was very favorably received by local fishermen who



are eager to own durable, economical, small-power outboards as a means to improve the efficiency of their fishery operations. Preparing handbills and stickers in Malaysian proved to be a very effective means to make the new Yamaha more appealing and impressive for the fishermen in this region. To complement this new model sales campaign, service checks were also provided for local Yamaha outboard owners in this area in an effort to win even higher customer trust for the Yamaha brand.

**La campaña de venta del "Nuevo 2C" -MALASIA OCCIDENTAL-**

El distribuidor de equipos marinos Yamaha en Malasia Occidental, Supratechnic (M) ha desplegado recientemente una gran campaña de venta del "Nuevo 2C" en el norte de Malasia Occidental, una región cada vez más importante como uno de los mayores mercados de fuerabordas de pequeña potencia. La campaña de venta de Supratechnic, el primer intento en este campo de fuerabordas de pequeña potencia, ha sido aceptada favorablemente por los pescadores locales que están ansiosos por poseer fuerabordas de pequeña potencia durables y económicos para elevar la eficiencia de sus operaciones pesqueras. Los prospectos y los stickers preparados en malayo resultaron ser muy efectivos para apelar e impresionar más el nuevo Yamaha a los pescadores de esta región. Con el fin de complementar dicha campaña de venta para este modelo nuevo, también se ofreció el servicio de revisión a los dueños de fuerabordas Yamaha del local para ganar más confianza de los clientes por la marca Yamaha.

**Campagne de vente "Nouveau 2C" -MALAISIE DE L'OUEST-**

Le concessionnaire maritime Yamaha de la Malaisie de l'Ouest, Supratechnic (M), a récemment mené une grande campagne de vente "Nouveau 2C" dans la zone du nord de la Malaisie de l'Ouest, la région dont l'importance est accrue en tant qu'un des plus grands marchés de hors-bords de petite puissance.

La campagne de vente de Supratechnic qui était celle de la sorte jamais entreprise dans le domaine des hors-bords de petite puissance, a été bien acceptée par les pêcheurs locaux qui veulent fortement avoir des hors-bords de petite puissance durables et économiques pour améliorer l'efficacité de leurs opérations de pêche. Les prospectus et les étiquettes adhésives se sont avérés très efficaces pour attirer davantage vers Yamaha l'attention des pêcheurs de cette région. En plus de cette campagne de vente pour le nouveau modèle, les services d'entretien ont été également fournis pour les possesseurs de hors-bord Yamaha en vue de gagner la confiance plus élevée en marque Yamaha.

## '88 Majuro Fishing Contest

MARSHALL ISLANDS

Attracting a great number of participants to compete for the Yamaha Cup, the '88 Majuro Fishing Contest was made a success as a major sportsfishing event in the Republic of the Marshall Islands. The list of Yamaha-donated prizes included two outboards and two bicycles as well, which added an extra glamor to this event.

These prizes were offered through Yamaha's marine distributor Robert Reimers Enterprises, Inc. and marine importer NBK Corporation located in Majuro, the capital city of this country.



**"Concurso de Pesca Majuro '88" -ISLAS MARSHALL-**

Atrayendo a un gran número de participantes a competir en la Copa Yamaha, el Concurso de Pesca Majuro '88 ha logrado un gran éxito como un importante evento de pesca deportiva en la República de las Islas Marshall. En la lista de los premios donados por Yamaha se incluían dos fuerabordas y dos bicicletas, los cuales agregaron un gran encanto al evento.

Estos premios fueron ofrecidos a través del distribuidor de equipos marinos Yamaha, Robert Reimers Enterprises, Inc. y el importador NBK Corporation ubicados en Majuro, la ciudad capital de dicho país.

**Concours de pêche de Majuro '88 -ILES MARSHALL-**

Attirant le grand nombre de participants à la Coupe Yamaha, le Concours de Pêche de Majuro '88 a terminé avec succès comme événement principal de la pêche sportive de la République des Iles Marshall. Les prix offerts par Yamaha étaient deux hors-bords et deux bicyclettes, qui ont ajouté un attrait supplémentaire à cet événement. Ces prix ont été donnés par l'intermédiaire du concessionnaire maritime Yamaha, Robert Reimers Enterprises S.A. et de l'importateur maritime NBK Corporation situés à Majuro, la capitale de ce pays.



## Local production of Yamaha utility boats

### GREECE

Yamaha's Greek distributor Eliopoulos is due to start local production of Yamaha-brand FRP utility boats with technical assistance given by Yamaha, in accordance with an agreement reached on July 21 of this year. Eliopoulos has set its annual production target at 200 boats for the initial year, while future plans call for that number to reach the 500 mark within several years. Most of these boats will be used by Greek fishermen engaged in coastal fisheries.

### La producción local de los botes de uso general de Yamaha -GRECIA-

El distribuidor de equipos marinos Yamaha en Grecia, Eliopoulos espera dar inicio a la producción local de los botes FRP de uso general de la marca Yamaha con el respaldo técnico de ésta, conforme al acuerdo firmado el 21 de julio del presente año. La meta que Eliopoulos se ha propuesto alcanzar para el primer año es la producción de trescientos botes, esperando aumentar esta cifra a quinientos dentro unos cuantos años.

La mayoría de estos botes serán utilizados por los pescadores griegos que se ocupan en pesca costera.

### Production locale des bateaux utilitaires Yamaha -GRÈCE-

Le concessionnaire maritime Yamaha de la Grèce, Eliopoulos, devra commencer la production locale des bateaux utilitaires FRP de marque Yamaha avec l'assistance technique donnée par Yamaha suivant le contrat conclu le 21 juillet 1988.

Eliopoulos a pour objectif de produire 300 bateaux pour la première année et d'augmenter de plus en plus le nombre de production annuelle jusqu'à 500 dans les quelques années.

La plupart de ces bateaux seront utilisés par les pêcheurs grecs travaillant pour la pêche côtière.

## '88 Yamaha Exposition

### MOROCCO

The Mifa Society, which is handling all imports and sales of Yamaha products in Morocco, opened a new exposition space of about 200 square meters in the heart of Casablanca, a major trade port. The facility has a 10-meter window display where one can see the complete line of Yamaha products:

- \* Outboard motors from 2 to 220hp
- \* Marine diesel engines
- \* Water Vehicles
- \* Generators, water pumps and multi-purpose engines
- \* Motorcycles and scooters from 50 to 1300cc

This exposition is quite unique for Casablanca, and is helping create a great opportunity for Yamaha

and Mifa to promote sales of Yamaha products by offering the visitor an opportunity to obtain complete technical information and a list of Moroccan dealers.



### Exposición Yamaha '88 MARRUECOS

La Sociedad Mifa que está manejando todas las importaciones y venta de los productos Yamaha en Marruecos, abrió un nuevo espacio de exhibición de aproximadamente 200 metros cuadrados en el centro de Casablanca, Dicha facilidad tiene un escaparate de 10 metros en donde uno puede observar la línea completa de los productos Yamaha como los siguientes:

- \*Motor fueraborda de 2 a 220 C.V.
- \*Motores diesel marinos
- \*Vehículos acuáticos
- \*Generadores, bombas de agua y motores de usos múltiples
- \*Motocicletas y escoters de 50 a 1300cc

### Exposition Yamaha 88 MAROC

La société Mifa qui s'occupe de toute importation et vente des produits Yamaha au Maroc a installé un nouveau local d'exposition de 220m<sup>2</sup> au centre de Casa Blanca. Cette installation est disposée d'une vitrine de 10m de haut où l'on peut trouver un éventail complet des produits Yamaha:

- \*Hors-bords d'une puissance de 2 à 220cv
- \*Moteurs diesels maritimes

- \*Véhicules nautiques
- \*Groupes électrogènes, pompes à eau et moteurs à multiusages
- \*Motocyclettes et scooters d'une puissance de 50 à 1300cm<sup>3</sup>

## International Fishing Tournament

### SAIPAN

Pictured here is Mr. Diego Benavente receiving the Yamaha Cup from Governor Pete Tenorion as the winner of the 4th Annual Saipan International Fishing Tournament. He successfully landed a 107.5 lb. Pacific blue marlin and 5 pieces of yellow fin tuna for a total weight of 119.5 lbs. In addition to the Yamaha Cup, he was awarded US\$ 500.00 cash by the Saipan Sports Fisherman's Association. He used a Yamaha Fish 22 boat in this tournament.



### Torneo Internacional de Pesca - SAIPAN -

La foto insertada aquí nos muestra la imagen del Sr. Diego Benavente quien está recibiendo la Copa Yamaha de la mano del gobernador Pete Tenorion como el ganador del IV Torneo Internacional Anual de Pesca. El ganador ha pescado exitosamente 107,5 lbs una aguja azul del Pacífico y cinco tunas finas amarillas que alcanzaron a pesar en total 119,5 lbs. Además de la Copa Yamaha, él recibió un monto de US\$ 500,00 en efectivo de la Asociación de Pescadores Deportivos de Saipan. El bote que fue utilizado por él en este torneo ha sido el Yamaha Fish 22.

### Tournoi de Pêche International - SAIPAN -

On voit sur cette photo M. Diego Benavente qui reçoit la Coupe Yamaha du Gouverneur Pete Tenorion en tant que gagnant du 4ème Tournoi de Pêche International de Saipan. Il a réussi à amener à bord au total 119,5 livres, soit 1 espadon de 107,5 livres et 5 thons. En plus de cette Coupe Yamaha, il s'est vu attribuer un prix de \$500,00 en espèces par l'Association de Pêcheurs Sportifs de Saipan. Il a utilisé un bateau Yamaha Fish 22 dans ce tournoi.

## A new type of mailbox



### USA

The inventor of this new type mailbox is Mr. Jim Anderson, an outboard salesman for Yamaha Motor Corporation, USA.

No mail fails to reach him even if the address is imperfect, thanks to this novel idea. A miniature red flag fitted to the side of the top cowling is designed to stand erect when a piece of mail is put in the box.

### Un nuevo tipo de buzón -ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA-

El inventor del nuevo modelo de buzón para cartas es el Sr. Jim Anderson, vendedor de fuerabordos de Yamaha Motor Corporation en los Estados Unidos. Gracias a su insólita idea, ya no habrán

más fallos en llegar las correspondencias aun cuando la dirección puesta en ellas esté incompleta.

La pequeña bandera roja que está instalada a un costado de la cubierta superior se para cuando alguna correspondencia haya sido depositada en el buzón.

### Nouveau type de boîte aux lettres -ETATS-UNIS-

Celui qui a inventé ce nouveau type de boîte aux lettres est M. Jim Anderson, représentant de commerce de hors-bords Yamaha pour Yamaha Motor Corporation, USA.

Grâce à cette idée singulière, aucun courrier ne manque de lui parvenir même si l'adresse est incomplète. Un drapeau rouge en miniature monté au flanc du couvercle supérieur est conçu pour qu'il se redresse au moment où une pièce de courrier est mise dans cette boîte.

# NEWS ROUND-UP

Recolección de novedades  
Ensemble de nouvelles

## Fishing Gangsters

### THAILAND

Siam Pattaya, a marine sales company affiliated with Siam Yamaha is helping organize a number of amateur fishing clubs around the Pattaya Beach District as part of its sales promotion program. One of these clubs is the Srinakarin Dam-based 'Fishing Gangsters' with a membership of about 30 Yamaha outboard owners. The company is particularly proud of this club as a good example of its sales promotion success in this important pleasure marine market.



### "Paescador pandillero" - TAILANDIA -

Siam pattaya, una compañía de venta de equipos marinos afiliada al Siam Yamaha, está apoyando a organizar un número de clubes de aficionados a la pesca alrededor del Pattaya Beach District, como una parte integral de su programa de promoción de venta. Srinakarin Dam-based "Paescador pandillero" es uno de estos clubes con aproximadamente treinta dueños de fuerabordas Yamaha como socios. La compañía está muy orgulloso de

este club, ya que éste se ha convertido en un buen ejemplo de su éxito de la promoción de venta en este importante mercado de equipos marinos de recreación.

### "Gangster de Pêche" - THAÏLANDE -

Siam Pattaya, la compagnie de vente des produits maritimes affiliée à Siam Yamaha aide à organiser, dans la région de Plage Pattaya, un grand nombre de clubs de Pêche dans le cadre de son programme de la promotion des ventes. "Gangster de Pêche" qui est un de ces clubs, basé à Srinakarin Dam compte environ 30 membres possédant les horsbords Yamaha. Cette compagnie est fière de ce club parce que ce dernier est un bon exemple de la réussite de sa promotion des ventes sur le marché important des produits maritimes de plaisance.

## Canadian Dealers Conference with "Quality Time....'89"

### CANADA

On September 13 and 14, 1989 Canadian Marine Dealers Conference took place at Lake Muskoka north of Toronto and more than 100 people gathered for the event.

Activities for the two-day program included test driving of 20 different Canadian manufactured boats rigged with the new 6 and 8 cylinder stern drive models and a cross section of other Yamaha outboards. In addition, dealers were kept busy on the Club Wave Beach with demos of Water



Vehicles including the all-new WaveRunner LX, a Water Vehicle rodeo, volleyball tournament, and a barbecue to replenish everyone's energy.

Mr. Ike Saguchi, the new President of Yamaha Motor Canada made his first major address to dealers encouraging them to expand the marine market and increase the Canadian consumers' enjoyment of the quality Yamaha marine products.

### Conducciones de popa introducidas al mercado canadiense CANADA

En los días 13 y 14 de septiembre de 1988 tuvo lugar la Junta de Distribuidores de Equipos Marinos Canadienses a la orilla del Lago Muskoka, al norte de Toronto, a la cual recurrieron más de cien participantes.

Dentro de dos días de actividades programadas se incluyó la prueba de veinte diferentes botes fabricados en Canadá equipados con 6 y 8 modelos de conducción de popa cilíndrica y una sección representativa de otros fuerabordas Yamaha. Además los distribuidores se mantuvieron ocupados en la Playa del Club Wave con las demostraciones de los vehículos acuáticos incluyendo el nuevo WaveRunner LX, un rodeo de vehículo acuático, torneo de vólibol y parrillada para dejar satisfechos

a todos los participantes.

Mr. Ike Saguchi, el nuevo presidente de Yamaha Motor Canadá dio su primer discurso ante los distribuidores alentándolos para ensanchar el mercado marino e incrementar el gozo de los consumidores canadienses por la calidad de los productos marinos de Yamaha.

### Modèles à la propulsion arrière présentés sur le marché du Canada CANADA

Les 13 et 14 septembre 1988, la Conférence des Concessionnaires Maritimes Canadiens s'est tenue à Lake Muskoka situé au nord de Toronto et plus de 100 personnes y ont participé.

Dans les activités effectuées suivant le programme de 2 jours est incluse la conduite d'essai de 20 différents bateaux fabriqués au Canada qui sont équipés de nouveaux moteurs à 6 et 8 cylindres avec le mécanisme de la propulsion arrière ainsi que d'autres horsbords Yamaha. Et à la plage Club Wave, les concessionnaires étaient très occupés à faire une démonstration des véhicules nautiques comprenant le nouveau WaveRunner LX, un rodeo des véhicules nautiques, un tournoi de volley-ball et un barbecue pour réalimenter tout le monde en énergie.

M. Ike Saguchi, le nouveau Président de Yamaha Motor Canada a prononcé son premier discours aux concessionnaires pour les encourager à élargir le marché des produits maritimes et à donner aux utilisateurs canadiens plus de plaisir avec les produits maritimes Yamaha de qualité.

## New Zealand's International Trade Exhibition



IMTEC '88, New Zealand's International Trade Exhibition which was held from August 12 to 14 was grand scale show with over 230 exhibitors.

Moller Yamaha's display included the full range of Yamaha outboards together with Yamaha Water Vehicles. One outboard which drew particular interest was the new L140BETOUL. Also of interest was verly popular V6 Excel. Yamaha outboards enjoy a very strong reputation as durable, fuel efficient, high-tech outboards and, as such, have established themselves as New Zealand's most

popular brand. Pictured here with the charming Tracy Allen is the elegant Yamaha V6 Excel.

### La Exhibición Comercial Internacional de Nueva Zelandia NUEVA ZELANDIA

La Exhibición Comercial Internacional de Nueva Zelandia IMTEC '88 que fue organizado desde el 12 hasta el 14 de agosto, fue un show a gran escala en donde participaron más de doscientos treinta expositores. La presentación de Moller Yamaha incluyó el margen completo de fuerabordas Yamaha junto con los vehículos acuáticos Yamaha. También fue interesante la presentación del muy popular V6 Excel. Los fuerabordas Yamaha gozan de muy buena reputación como equipos durables, de buena eficiencia de combustible y alta tecnología,

y cómo tal, se han convertido en una marca más popular en Nueva Zelandia.

### Exposition des Echanges Internationales de Nouvelle-Zélande NOUVELLE-ZÉLANDE

IMTEC '88, l'Exposition des Echanges Internationales de Nouvelle-Zélande qui s'est tenue du 12 au 14 août était un spectacle de grande envergure avec plus de 230 exposants. Sur le stand de Moller Yamaha, il s'est trouvé toute la gamme de hors-bords Yamaha ainsi que les véhicules nautiques Yamaha. Un hors-bord qui a suscité un intérêt particulier du public était le nouveau modèle L140BETOUL. Le V6 Excel très populaire a également attiré beaucoup d'attention. Les horsbords Yamaha jouissent d'une bonne réputation grâce à leurs durabilité, efficacité de consommation de carburant et haute technologie. Ils sont donc bien reconnus actuellement en tant que produits de la marque la plus populaire de Nouvelle-Zélande.

## Expo '80—Integracão Brasil/Japão —BRAZIL—



The Expo '80 — Integracão Brasil/Japão was an event to celebrate the 80th anniversary of the admittance of Japanese immigrants to Brazil that was held in São Paulo for 21 days from June 14 to July 4. In accordance with the theme of this Expo — 'Japan, Today', Yamaha Motor was on hand to display a variety of products including its largest outboard model, the 225AETO and its growingly popular Water Vehicles which appealed greatly to visitors.

### Expo '80 - Integración Brasil/Japón — BRASIL —

La Expo '80 - Integración Brasil/Japón fue un evento organizado con el fin de celebrar el 80 aniversario de recibimiento de los inmigrantes japoneses en Brasil Y fue realizado en San Paulo durante veintidós días, desde el 14 de junio hasta el 4 de julio. De acuerdo al tema de esta Expo —'El Japón de Hoy', Yamaha Motor exhibió una variedad de productos incluyendo el 225AETO, el fueraborda de modelo más grande y sus vehículos acuáticos cuya popularidad está creciendo, los cuales atrayeron de una forma sorprendente a los visitantes.

### Expo 80 - Integracão Brasil/Japão — BRASIL —

L'Expo 80 - Integracão Brasil/Japão a été conçue pour fêter la 80ème anniversaire de l'admission de l'immigration japonaise au Brésil pour une période de 21 jours, à partir du 14 juin jusqu'au 4 juillet. En accord avec le thème de cette exposition —'Japon, Aujourd'hui',—, Yamaha a participé présentant tout son éventail de produits avec 225 AETO, son plus grand hors-bord et les Véhicules Nautiques qui gagnent de plus en plus de popularité. Tous ces produits ont profondément attiré les visiteurs.

## Outboard service campaign —CARIBBEAN COUNTRIES—

In July, Yamaha motor mounted a large-scale outboard service campaign traversing 9 Caribbean countries, namely the Republic of Dominica, St. Lucia, Grenada, St. Vincent, Barbados, Martinique, Guadeloupe, St. Martin and St. Thomas. Two service engineers from Yamaha Motor successfully conducted this campaign in close cooperation with the service staff of the respective regional Yamaha marine distributors. These countries are an important commercial marine market and the campaign was very effective in impressing fishermen and other commercial outboard users with Yamaha's advanced service set-up.



St. Thomas



St. Vincent

### Campaña de servicio de fuerabordas — PAÍSES DE CARIBE —

En Julio, Yamaha Motor montó una campaña de servicio de fueraborda a gran escala atravesando por nueve países de Caribe, tales como la República Dominicana, St. Lucia, Grenada, St. Vincent, Barbados, Martinique, Guadeloupe, St. Martin y St. Thomas.

Dos ingenieros de servicio enviados por Yamaha Motor dirigieron exitosamente esta campaña en estrecha cooperación con los personales de servicio de los distribuidores de equipos marinos Yamaha de respectivas regiones. Estos países forman un importante mercado comercial de equipos marinos y la campaña era muy efectiva para impresionar a los pescadores y otros usuarios comerciantes de fuerabordas con la avanzada disposición de servicio que tiene Yamaha.

### Campagne pour le service des hors-bords — ANTILLES —

En juin Yamaha Motor a lancé une large campagne pour le service des hors-bords à travers 9 pays caraïbes, c'est-à-dire, la République Dominicaine, Ste. Lucie, la Grenade, St. Vincent, la Barbade, la Martinique, la Guadeloupe, St. Martin et St. Thomas. Two ingénieurs de service envoyés de Yamaha Motor ont mené à bien cette campagne en coopération étroite avec le personnel de chaque distributeur local des produits maritimes Yamaha.

Dans cette région qui constitue un marché important des produits maritimes d'utilisation commerciale, la campagne a connu un grand succès en impressionnant profondément les pêcheurs et tous les autres utilisateurs professionnelles de hors-bords avec le service avancé établi de Yamaha.

## 4th annual outboard training school —JAPAN—



Yamaha Motor in Japan conducted the 1988 edition of its outboard motor training school for 7 participants from Qatar, Saudi Arabia, Guam, Thailand, Malaysia and Brazil over a period of 12 days from August 30 to September 11. In this school the participants were instructed not only in service basics, but also advanced technical features of Yamaha outboard motors. The service knowledge and techniques they gained here will surely help improve the quality of service given to Yamaha outboards at all levels in their respective countries.

### IV Curso anual de entrenamiento de fueraborda — JAPÓN —

Yamaha Motor de Japón abrió la edición 1988 del curso de entrenamiento de motor fueraborda para siete participantes de Qatar, Arabia Saudita, Guam, Tailandia, Malasia y Brasil durante el período de doce días, desde el 30 de agosto hasta el 11 de septiembre. En este curso, los participantes fueron instruidos no sólo en conocimientos básicos del servicio, sino también en características técnicas avanzadas de motores fuerabordas de Yamaha. Los conocimientos de servicio y las técnicas que ellos adquirieron aquí seguramente contribuirán en mejorar la calidad de servicio que será aplicado a los fuerabordas Yamaha en todos los niveles en sus respectivos países.

### La 4ème école d'entraînement annuelle des hors-bords — JAPON —

In Japan Yamaha Motor a organisé l'édition 1988 de son école d'entraînement pour une durée de 12 jours avec une participation de 7 membres venus du Qatar, l'Arabie Saoudite, la Guam, la Thaïlande, la Malaisie et le Brésil. A cette école, les participants ont appris non seulement la base du service mais les caractéristiques de pointe des hors-bords Yamaha. La connaissance du service et de la technologie qu'ils ont acquise ici servira certainement à améliorer, dans leurs pays respectifs, la qualité du service concernant les hors-bords Yamaha sur tous les plans.

# New catalogs awaiting your use

Los nuevos catálogos esperando su uso  
Nouveaux catalogues prêts à votre usage



① E9.9B/E15B (Enduro)



③ FRP Powerboats (outboard type)



② Tuna Special 85



④ FRP Powerboats (inboard/stern-drive type)

A group of newly completed Yamaha outboard and FRP boat catalogs have been prepared as follows. We hope you will make active use of them:

- ① **E9.9B/E15B (Enduro)**  
Superior reliability and durability plus excellent fuel efficiency
- ② **Tuna Special 85**  
Increased strength, durability and reliability to meet more demanding fishery uses
- ③ **FRP Powerboats (outboard type)**  
A line-up of outboard motor powered FRP powerboats
- ④ **FRP Powerboats (inboard/stern-drive type)**  
A line-up of inboard/stern-drive motor powered FRP powerboats

- ① **E9.9B/E15B Enduro**  
*Confiabilidad y durabilidad superior con la excelente eficiencia de combustible.*
- ② **Tuna Especial 85**  
*Potencia, durabilidad y confiabilidad incrementadas para responder más a la demanda de usos para la pesca.*
- ③ **Autobotes FRP (tipo furaborda)**  
*Una agrupación de autobotes equipados de fuerabordas.*
- ④ **Autobotes FRP (tipo a bordo/conducción de popa)**  
*Una agrupación de autobotes equipados de motor a bordo/conducción de popa.*

- ① **E9.9B/E15B Enduro**  
*Fiabilité et durabilité supérieures plus efficacité excellente de consommation de carburant.*
- ② **Tuna Spécial 85**  
*Amélioré en solidité, durabilité et fiabilité pour s'adapter aux usages de pêche de plus en plus exigeants.*
- ③ **Bateaux à moteur FRP (type hors-bord)**  
*Une gamme de bateaux FRP à hors-bord.*
- ④ **Bateaux à moteur FRP (type en-bord/propulsion arrière)**  
*Une gamme de bateaux FRP à en-bord/propulsion arrière.*

**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.



**Yamaha SeaHopper**

El modelo SeaHopper de 14 pies de Yamaha Motor se ha coronado en la lista de la dingia de producción en Japón. El rápido desarrollo de este modelo desde la puesta en marcha de su producción en 1976 merece mucha admiración. Más de 11.000 unidades han salido de la línea de producción hasta la fecha. Se reconoce que este ha sido un paso asombrosamente rápido para un sólo modelo de bote en un sólo país. Lo que es más, por su excelente calidad respaldada por las exitosas actividades de promoción, este año el "SeaHopper" ha sido designado como un bote para regata clicable para el Festival Deportiva Nacional.

**SeaHopper Yamaha**

Le modèle "SeaHopper" de 14 pieds de Yamaha Motor occupe la première place sur la liste de la production des dinghies au Japon. La diffusion rapide de ce modèle depuis le commencement de sa production en 1976 était quelque chose de remarquable. Jusqu'à présent, plus de 11.000 unités sont déjà sorties de la chaîne de fabrication. Ce rapide rythme de la production est surprenant pour un seul modèle de bateau dans un seul pays. De plus, grâce à sa qualité excellente de produit et aux activités de promotion fructueuses, "SeaHopper" est reconnu cette année en tant que bateau de course qualifié pour le Festival National des Sports.

## Yamaha SeaHopper

Yamaha Motor's 14-foot model "SeaHopper" tops the list of production dinghies in Japan. The rapid spread of this model since production began in 1976 has been something to behold. Up until today, more than 11,000 boats have already come off line. This is recognized as an amazingly high pace of production for a single boat model in a single country. Current monthly production is kept at 50 to 60 boats (500 to 600 boats yearly). What's more, because of its excellent product quality, backed by successful promotion activities, this year "SeaHopper" has been designated as a racing boat eligible for the National Sports Festival.

## 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!