

Quarterly issued by Yamaha

Chantey

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

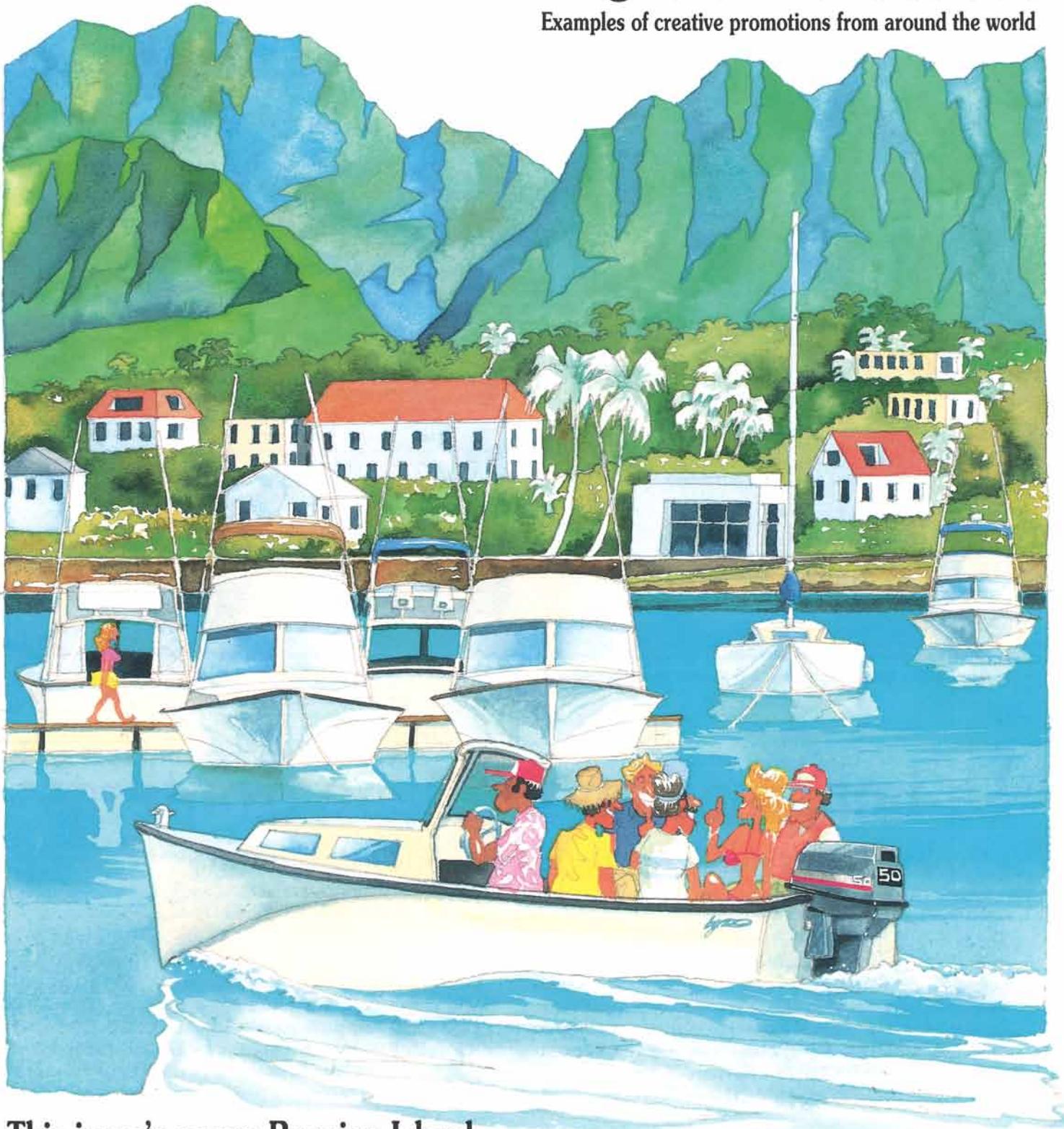
1993 No. 67

ENGLISH/SPANISH VERSION

Chantey Special

Imagination has no borders

Examples of creative promotions from around the world



This issue's cover: Reunion Island

Imagination has no borders

— Promotions from around the world

Everyone knows that promotional activities are one of the cornerstones of any successful business. We also know that promotions can take an almost infinite variety of forms, from direct sales promotions like industry and trade shows, direct mailings and testride events to more indirect PR activities such as organizing races and tie-up events

with other manufacturers, etc. All over the world today Yamaha dealers, distributors and importers are involved in a wide spectrum of creative PR activities. Here are examples from Reunion Island, Kuwait, the U.S.A., Argentina and Brazil. These examples will prove that imagination has no borders when it comes to promotions.

Reunion's "Captain" Hostingue's amphibious truck! It carries Yamaha product displays from port to port



¡El camión anfibio del "Capitán" Hostingue de Reunión! transporta productos de Yamaha que exhibe de puerto en puerto.

La imaginación no tiene fronteras

- Promociones desde todos los rincones del mundo

Todos saben que las actividades promocionales son una de las piedras fundamentales de cualquier buen negocio. También sabemos que las promociones pueden manifestarse bajo una variedad casi infinita de formas, desde promoción de ventas directas como lo muestra la industria y el comercio, por carta y conducción de prueba hasta actividades PR más indirectas tales como la organización de carreras y even-

tos conjuntos con otros fabricantes, etc. Hoy, en todo el mundo los concesionarios, los distribuidores y los importadores de Yamaha están dedicados a una amplia gama de actividades PR creativas. Aquí están algunos ejemplos desde la Isla de la Reunión, Kuwait, E.E.U.U., Argentina y Brasil. Estos ejemplos probarán que la imaginación no tiene fronteras cuando nos referimos a promociones.

The three pillars of promotion

SOLID BUSINESS POLICIES

Reunion
Island

Electronica S.A. is a distributor of Yamaha marine products and motorcycles on the island of Reunion. Under the leadership of its president, Mr. Jean Philippe Barreau, marine department chief Michel Hostingue and mechanic Patrick Savigny are responsible for the sales and service of boats, outboards and marine accessories. **Mr. Michel Hostingue** recently sent us a letter describing their company's business policies.

He says Electronica bases their sales activities on the three pillars of sound communication, quality products and reliable service. This policy has helped the Electronica team boost their sales of outboards and other products by 50% over the first half of last year. Now they are the

unchallenged leaders of the Reunion Island market with a nearly 70% share. Let's take a closer look at the three-pronged policy that has brought about this tremendous growth.

Communication

The Electronica team finds a richly varied range of venues and opportunities to further communication with the customers and promote sales. Here are some of the main ones.

1. Electronica is always an official exhibitor at the island's major motor shows and the Fair of BRAS PANON.
2. Mobile exhibitions travel around the coastal regions of the country in conjunction with international fairs, boat launchings and the like.
3. Proper riding seminars and other promotional events are held. In addition, the company supports the Reunion triathlon race, fishing contests and the Indian Ocean Yacht Race event.



top: Electronica's shop. above: The shop interior
left: On the truck. right: At a Reunion motor show



Los tres pilares de la promoción

POLITICA DE NEGOCIOS SOLIDA

Isla de la
Reunión

Electronica S.A. es el distribuidor de los productos marinos y de motocicletas de Yamaha en la isla de la Reunión. Bajo el liderazgo de su presidente el Sr. Jean Philippe Barreau, el jefe del departamento marino, el Sr. Michel Hostingue y el mecánico Sr. Patrick Savigny son responsables por las ventas y servicio de las lanchas, motores fuera de borda y accesorios marinos. El Sr. Michel Hostingue nos envió recientemente una carta describiendo la política de negocios de su compañía.

El nos cuenta que Electrónica basa sus actividades de ventas en tres pilares de comunicación sólida, productos de calidad y servicio confiable. Esta política ha ayudado a que el grupo de Electrónica aumentase en 50% sus ventas de motores fuera de borda y otros productos, en la primera mitad del año pasado. Actualmente se han

transformado en los líderes indisputados del mercado de la Isla de la Reunión con una tajada cercana al 70%.

Vamos a mirar más de cerca a la política de tres puntos que ha resultado en este crecimiento sensacional.

Comunicación

El grupo de Electronica ha encontrado una amplia y variada gama de oportunidades para una mejor comunicación con los clientes y para la promoción de ventas. Aquí están algunas de las principales.

1. Electronica es siempre la presentadora oficial de las exposiciones de motores más importantes de la isla y de la Feria de BARS PANON.
2. Las exposiciones móviles viajan por las regiones costeras del país conjuntamente con ferias internacionales, botadura de lanchas y similares.
3. Realiza seminarios de ocducción correcta y otros eventos promocionales. Además, la compañía apoya la carrera triatlón de Reunión, concursos de pesca y la Regata de Yates del Océano Indico.

Chantey Special

Quality products

The products Electronica supplies are all of the highest quality, from its Yamaha outboards and parts to the boats it sells.

Service

Before-sale service: Thorough advice is given about the proper choice of models, methods of payment, etc.

At delivery: Full assembly and set-up service is provided, as well as launching when necessary.

After-sale service: After every precaution has been taken, the rest is up to Patrick's service skills.

With fishery and marine leisure enjoying unprecedented growth on Reunion Island the future looks as bright as the southern sea.



Yamaha Family Day

USER COMMUNICATION

Kuwait

For the people of Yamaha's Kuwaiti distributor, Kuwait Development and Trading Co., September 9, 1993 was a day of special significance. On this long-awaited day they were to host some 200 adults and 50 children at the country's most prestigious marine sports club in their first post-invasion "Yamaha Family Day." From the holiday mood of the guests who began pouring in at 2:00 p.m. to the gayly decorated club strung with Yamaha banners and flags — not to mention a full display of Yamaha Water Vehicles outside the main entrance — it was clear that they, too, had been looking forward anxiously to this afternoon and evening of water



above: One of the most attractive lottery prizes was a 2 hp outboard. right top: The 50 children hosted will be the Water Vehicle owners of the future. right: The lottery. far right: A popular Kuwaiti magazine introduced the event with 2 full pages.

arriba: Uno de los premios de lotería más atractivos fue un motor fuera de borda de 2 hp. derecho cima: Los 50 niños serán en el futuro dueños de Vehículos Acuáticos. derecho: La lotería. extremo derecho: Una revista popular de Kuwait publicó el evento en 2 páginas completas.

Productos de calidad

Los productos que Electrónica suministra son todos de la calidad más alta, desde los motores fuera de borda Yamaha, piezas a las lanchas que vende.

Servicio

Servicio antes de la venta: Consejos detallados acerca de la selección correcta de modelos, métodos de pago, etc.

En el momento de la entrega: Suministro completo de armado e instalación, así como también botadura cuando es necesaria.

Servicio posventa: Despues de tomar todas las precauciones posibles, el resto le corresponde a las habilidades de servicio de Patrick. Con la pesca y la recreación marina mostrando un crecimiento sin precedentes en la Isla de la Reunión, el futuro se muestra tan brillante como el mar del sur.

Dia De La Familia Yamaha

COMUNICACION CON EL USUARIO

Kuwait

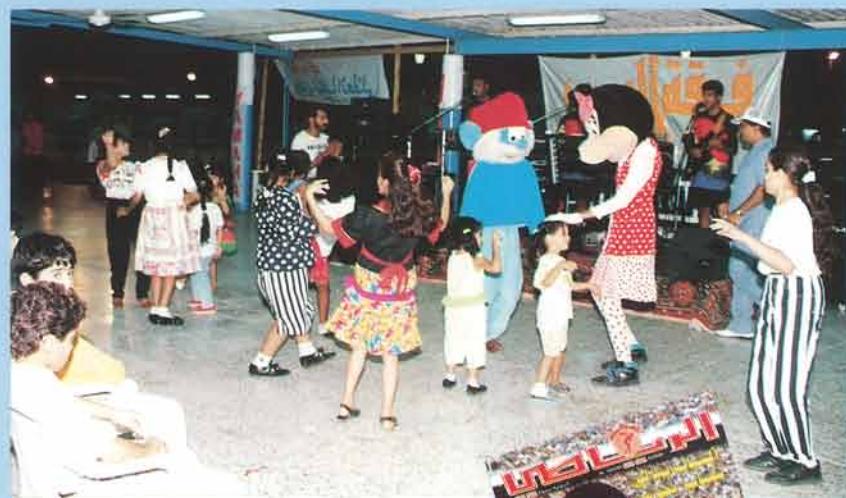
Para los empleados del distribuidor kuwaitiano de Yamaha, Kuwait Development & Trading Co., el 9 de septiembre de 1993 fue un día de especial significado. En este día tan largamente esperado, ellos fueron los anfitriones de 200 adultos y 50 niños en el club de deportes marinos más prestigioso del país para la "invasión" del "Día de la Familia Yamaha". Desde el ambiente festivo de los invitados que comenzaron a llegar a las 14:00 a los elegantes decorados del club con banderines y banderas de Yamaha; para no mencionar la exposición completa de Vehículos Acuáticos de Yamaha fuera de la entrada principal, estaba claro que ellos también, habían estado espe-

sports, entertainment and games for a long time. All the guests were Yamaha Water Vehicle owners, their families and their children, the Water Vehicle riders of the future. And some had come ready to show off their riding skills.

The Yamaha Family Day was actually a concept that K.D. & T. had come up with years earlier, and plenty of thought and planning had gone into it. A five-member committee made up of people from the company and the sports club was formed to pool their ideas and organize the event. Meanwhile, a thorough advertising campaign including media ads, telephoning, posters and leaflets got the word out to Yamaha Water Vehicle users. Personal invitations also went out to families from the Embassies of Japan and nine Arab countries. At first the planning committee considered making it a full-day event, but eventually it was decided to optimize the fun and

minimize fatigue among the guests by limiting it to a six-hour schedule from 2:00 to 8:00 p.m. First on the day's program were the water events. A regatta of two Super Jets, four Pro-VXR's, three WaveBlasters, two VXR's and three WRIII's and their enthusiastic owners were on hand to test their skills and vie for prizes by racing over a 400 m course.

After the adults had had their moment of glory out on the water, it was time for the children's games to begin at around 4:00 p.m. Plenty of prizes were prepared to make sure that almost all the children won something. One of the highlights of the game program was a "tug of war" event in which a team of six from K. D. & T. took on challenging teams from the audience. After the emotional excitement of the "tug of war" it was time for some mental exercise, as the guests tried to win prizes by answering questions related to the



rando ansiosamente durante largo tiempo esta tarde y noche de deportes acuáticos, entretenimientos y juegos. Todos los invitados eran dueños de Vehículos Acuáticos de Yamaha, acompañados por sus familias e hijos, los conductores de Vehículos Acuáticos del futuro. Y algunos llegaron listos para presumir de sus habilidades de conducción.

El Día de la Familia Yamaha fue un concepto creado por K.D. & T. algunos años atrás, y después de mucho pensar y planear se hizo realidad. Se formó un comité de cinco miembros constituido por empleados de la compañía y un club de deportes para reunir ideas y organizar el evento. Mientras tanto, se efectuó una gran campaña de comerciales incluyendo avisos en los medios públicos de comunicación, llamadas telefónicas, posters, panfletos para notificar a los usuarios de Vehículos Acuáticos de Yamaha. Se enviaron también invitaciones personales a las familias relacionadas a la Embajada de Japón y de nueve países árabes.

Al principio, el comité de planificación pensó en realizar un evento que durase un día entero, pero eventualmente se decidió optimizar la diversión y minimizar la fatiga de los invitados, limitándolo a una programación de seis horas desde las 14:00 a las 20:00. Lo primero en la programación del día fueron los eventos acuáticos. Una carrera de dos Super Jets, cuatro Pro-VXR, tres WaveBlasters, dos VXR y tres WRIII con sus dueños entusiasmados listos para probar sus habilidades y competir por los premios en una carrera de 400 m. Después que los adultos tuvieron su momento de gloria en el agua, llegó la hora de los juegos infantiles que comenzaron a las 16:00 aproximadamente. Se preparó una enorme cantidad de premios para asegurarse que casi todos los niños ganasen algo. Una de las competencias más populares de la programación de juegos fue "la lucha de la cuerda" en la cual un equipo de seis pertenecientes a K.D. & T. desafió a equipos de la audiencia. Después de la excitación de la "lucha de la cuerda", llegó el momento de hacer un poco de ejerci-

Chantey Special

distributor, Yamaha products and general knowledge about Kuwait in a specially prepared questionnaire. All this time the guests were being entertained by songs and music from well-known local artists, as well as a charming display of talent by the children performing traditional Arab dances to the accompaniment of one of the bands.

The evening's entertainment reached another exciting peak when the lottery began at 6:30. All the guests had been given lottery tickets on their arrival earlier in the day, and before the drawings were over almost thirty lucky winners had received attractive prizes including a 2 hp Yamaha outboard, stereos, sports shoes, T-shirts, wet suits, team bags, caps and Yamaha watches. K.D. & T. also awarded trophies to the host club's Director and chief executives.

When it was finally time to call an end to the evening's festivities, the audience responded with cheers and applause all around. The Yamaha Family Day had given Yamaha fans a chance to meet together, exchange ideas and news, and all while enjoying an exciting, fun and satisfying day. Everyone who attended came away with a clear understanding that Yamaha is not just another brand that sells marine products but a group of people who truly care about their customers' happiness and satisfaction. K.D. & T. is confident that everyone who attended will have a new image of Yamaha that will last for years to come. Probably even until the children there that day grow up to become the next generation of marine sports lovers.
(Report from Kuwait Development and Trading Co.)



A regatta of Yamaha Water Vehicles



La carrera de Vehículos Acuáticos de Yamaha

cio mental haciendo que los invitados intentasen ganar premios respondiendo a preguntas relacionadas con el distribuidor, productos de Yamaha y conocimientos generales acerca de Kuwait, relacionadas en un cuestionario especialmente preparado. Durante todo este lapso, los invitados fueron entretenidos con canciones y música de artistas locales bien conocidos, así como también por exhibiciones de talentos por parte de los niños que ejecutaron danzas árabes tradicionales con el acompañamiento de una de las orquestas.

La diversión de la noche llegó a otro pico excitante cuando comenzó la lotería a las 18:30. Todos los invitados recibieron cartones de lotería a su llegada durante el día, y antes de que se terminasen los números casi treinta ganadores habían recibido atractivos premios incluyendo un motor fuera de borda Yamaha de 2 hp, estéreos, zapatillas para deportes, camisetas, equipos para buceo, bolsas de equipo, gorras y relojes Yamaha. K.D. & T. también otorgó trofeos al director del club anfitrión y a los ejecutivos principales.

Cuando llegó finalmente el momento de terminar las festividades de la noche, la audiencia respondió con ovaciones y aplausos atronadores. El Día de la Familia Yamaha le brindó a los aficionados una oportunidad para encontrarse, intercambiar ideas y noticias todo mientras se divertían compartiendo la excitación, diversión y satisfacción del día.

Todos los que asistieron regresaron con una idea clara de que Yamaha no es una marca más que vende productos marinos, sino un grupo de gente que realmente cuida de la felicidad y satisfacción de sus clientes. K.D. & T. confía que todos los asistentes tendrán una nueva imagen de Yamaha que perdurará a través de los años venideros. Probablemente, cuando crezcan, los niños que asistieron a ese día memorable se transformarán en la próxima generación de amantes de deportes marinos.

(Reportaje desde Kuwait Development & Trading Co.)

CASTMASTERS adds to fishing fun

JOINT PROMOTION

U.S.A.

Yamaha Motor Corp. U.S.A. (YMUS) and Toyota Motor Sales U.S.A. think they have come up with a perfect promotion aimed at American sport fishermen. And the response from the first CASTMASTERS event held last summer in San Diego, California, shows that a lot of people agree.

Mr. Dave Bolton, Marine Marketing Division Manager of YMUS tells us that CASTMASTERS was created as a joint promotional event by Yamaha, whose outboards are reliable favorites of U.S. fishermen, and Toyota, whose full-size T100 pickup trucks are popular for towing boats. CASTMASTERS aims to generate interest in fishing among anglers of all ages and to get new people interested

in the sport. In the U.S. where 78% of all boaters engage in fishing, Yamaha and Toyota both have their own professional fishing teams and are always looking for creative new ways to promote the sport. How CASTMASTERS works is very simple. Casting lanes are set up on level ground and the competitors cast specially prepared plugs at targets from three different distances. After two practice casts, the competitors cast three times and compete on the basis of their 3-cast point total.

The first CASTMASTERS event was held in conjunction with the Blue Porpoise Marine "Great Fish-Off" saltwater fishing tournament in San Diego.

"I had no idea what to expect when Yamaha and Toyota offered to hold their first CASTMASTERS event at our tournament," said Natalie Cintas, owner of Blue Porpoise Marine. "But, it was super, a great addition to the tournament. The casting contest was a big



left: A Toyota T100 towing a trailer designed with Yamaha outboard graphics appears at CASTMASTERS competitions held across the country. below left: CASTMASTERS winners

izquierdo: Camión remolcador T100 de Toyota adornado con gráficos de motores fuera de borda de Yamaha apareciendo en la competencia CASTMASTERS efectuada en todo el país. abajo izquierdo: Ganadores de CASTMASTERS



Castmasters contribuye con la pesca

PROMOCION CONJUNTA

E.E.U.U.

Yamaha Motor Corp. U.S.A. (YMUS) y Toyota Motor Sales U.S.A., piensan que han llegado a una promoción perfecta apuntada a los pescadores deportivos norteamericanos. Y la respuesta obtenida por el primer evento CASTMASTERS realizado el verano pasado en San Diego, California, muestra que muchas personas concuerdan.

El Sr. Dave Bolton, Gerente de la División de Comercialización Marina de YMUS nos dice que CASTMASTERS fue creado como evento promocional conjunto por Yamaha, cuyos motores fuera de borda son los favoritos confiables de los pescadores estadounidenses y por Toyota, cuyas camionetas T100 son populares para remolcar lanchas. CASTMASTERS apunta a generar interés en la pesca entre

los pescadores de todas las edades y hacer que muchas personas se interesen por el deporte. En E.E.U.U., donde el 78% de todos los dueños de lanchas se dedican a la pesca, tanto Yamaha como Toyota poseen sus propios equipos profesionales de pesca y están siempre buscando nuevas formas creativas para promover el deporte.

La forma en que CASTMASTERS opera es muy simple. Se establecen carriles de lanzamiento en un área de terreno nivelado y los competidores lanzan las plomadas especialmente preparadas a blancos desde tres distancias diferentes.

Después de dos tiros de práctica, los competidores lanzan tres veces, y compiten en base a la puntuación total de los 3 lanzamientos.

El primer evento CASTMASTERS fue realizado conjuntamente con el "Great Fish-Off" de Blue Porpoise Marine, que es un campeonato de pesca en agua salada en San Diego.

"Yo no tenía la menor idea de lo que iría a suceder cuando Yamaha y Toyota ofrecieron realizar su primer evento CASTMASTERS en nuestro campeonato", dijo Natalie Clintas, dueña de Blue Porpoise

Chantey Special

attraction for anglers, spouses and kids. It made our tournament a complete family event." Natalie has asked Yamaha and Toyota to bring CASTMASTERS back to her next tournament.

What makes CASTMASTERS so attractive is the fact that its fun, its free, it involves casting skills that are easy to master and it can be done on land, even at times when you can't go fishing. And, because it also includes women's and children's divisions, families can get involved back on shore while their husband's or fathers are out on the water competing in the fishing. At the San Diego event, in fact, one man came back to find much to his surprise that his wife had won the women's division, even though she had not been fishing in two years. Now he says he is going to take her out more often.

Yamaha and Toyota have prepared a special T100 truck and promotional trailer featuring Yamaha's new Saltwater Series and Pro series outboards that will tour various locations throughout the United States in the winter and spring seasons so their pro fishermen can work with local dealerships and sports shows to hold regional CASTMASTER events. In addition to the mobile unit, Yamaha and Toyota are planning on having a CASTMASTERS Competition Kit complete with everything organizers need to hold their own CASTMASTERS competitions.

Yamaha's Fishing Elite

MAKING A NAME IN SPORTS

U.S.A.

In the U.S.A. bass fishing is big business. And, as with all aspects of marine life, Yamaha is working hard to make its name associated with the very best in bass fishing. Besides sponsoring its own Yamaha ProStaff team of professional anglers, YMUS promotes a number of unique programs that help make Yamaha a presence at



above: Blue Porpoise Marine thought staging the CASTMASTERS competition with their annual fishing competition was a "terrific idea." right: CASTMASTEER souvenir hats and T-shirts are passed out to all participants.

arriba: Blue Porpoise Marine pensó que la realización conjunta de la competencia CASTMASTERS con su competencia anual de pesca fue una "idea increíble". derecha: Gorras y camisetas de CASTMASTERS siendo distribuidos entre todos los participantes



Marine. "Pero fue un agregado magnífico al campeonato. Las competencias de lanzamiento son una gran atracción para los pescadores, cónyuges y niños. Esto transformó nuestro campeonato en un evento para toda la familia". Natalie le solicitó a Yamaha y a Toyota que traigan CASTMASTERS al próximo campeonato.

Lo que hace que CASTMASTERS sea tan atractivo es el hecho de que es divertido, libre, y las habilidades para lanzamiento son fáciles de perfeccionar, pudiendo ser efectuado sobre la tierra, aún cuando usted no puede ir a pescar. Y como también incluye competencias femeninas e infantiles, las familias pueden divertirse en la orilla mientras sus esposos o padres están en el agua compitiendo en la pesca. En el evento de San Diego, un hombre regresó a la orilla para encontrar en el como de la sorpresa que su esposa había ganado el campeonato femenino, aunque ella no había pescado durante dos años. El expresó que a partir de ahora la llevará a salir más a menudo.

Yamaha y Toyota han preparado un camión T100 especial y un remolque promocional con la nueva serie de motores fuera de borda Saltwater (para agua salada) y la Serie Pro de Yamaha, que viajará



por diferentes localidades a franquicias de E.E.U.U. durante las estaciones de invierno y primavera para que los pescadores profesionales puedan trabajar con los concesionarios locales y exposiciones de deportes para efectuar competencias CASTMASTER regionales. Además de la unidad móvil, Yamaha y Toyota están planeando también un Conjunto de Competencia CASTMASTERS con todo lo que los organizadores necesitan para efectuar sus propias competencias CASTMASTERS.

Elite de pesca de Yamaha

HACIENDOSE DE UN NOMBRE EN DEPORTES

E.E.U.U.

En E.E.U.U. la pesca del róbalo es un gran negocio. Y como en todos los aspectos de la vida marina, Yamaha está trabajando duro para asociar su nombre con los mejores en la pesca del róbalo. Además de patronizar su propio grupo de pescadores profesionales,

the more than 16,000 large and small fishing tournaments held around the country every year.

Once again, Dave Bolton reports on one of these promotions that has been running since 1985, the Yamaha Elite Angler program. Under this program any Yamaha outboard owner who enters and wins one of the 16,000 tournaments recognized by the program is eligible for a \$1,000 cash bonus from Yamaha for each of his first two wins. Anyone who wins three tournaments is given the status of Elite Angler and is eligible for the annual Yamaha Elite Angler Fish-Off. At last October's '93 Fish-Off, five finalists were chosen as regional representatives based on their number of local tournament wins and invited to compete on Florida's Winter Haven Chain of lakes for the grand prize, a one-year membership to the Yamaha ProStaff, a brand new Yamaha ProV outboard and a \$2,000 tournament pro package. The winner, Western regional rep Dub LaShot of Oregon, is one of the country's top amateurs, as proved by the fact that he was among only five amateurs to be selected to compete in one of the country's biggest events, the BASS Masters Classic. Dub says he has been thinking of turning pro for years, and the pro package from Yamaha

may be the thing that will make him take up the sport full-time. Second place Roger White of the Southeast region was not unhappy with his prize either; a Yamaha WaveRunner Water Vehicle plus Abu Garcia fishing tackle, Hummingbird marine electronics and a Nikon camera.

For Thomas Williams and Ron Skirvin who tied for fourth and took home a new Yamaha 9.9 hp outboard each, the highlight of the Fish-Off was the chance they had to go out fishing on practice day with one of the 12 Yamaha ProStaff who were on hand for the event. "I know guys at home who would kill to spend a day fishing with a Yamaha pro, and Jim Bitter took me out just like I was an old fishing buddy. He was a real nice guy and he taught me a lot about bass fishing," said Skirvin.

In the eight years since the Yamaha Elite Anglers program was started more than \$1.9 million has been paid out in bonuses to lucky Yamaha outboard owners, and YMUS knows that every penny of it has been well spent.

The winner Dub LaShot (center) and the Yamaha ProStaff.



Dub LaShot, el ganador (al centro), y el ProStaff de Yamaha

el Yamaha ProStaff, YMUS promueve varios programas originales que han ayudado a realzar la presencia de Yamaha en más de 16,000 campeonatos grandes y pequeños de pesca realizados en todo el país todos los años.

Una vez más Dave Bolton nos informa sobre una de estas promociones que ha venido realizándose desde 1985, el programa Yamaha Elite Angler (Pescadores de Elite de Yamaha). Bajo este programa cualquier poseedor de un motor fuera de borda de Yamaha que se inscriba y gane uno de los 16,000 campeonatos reconocidos por el programa, tiene derecho a un premio en efectivo de U\$1.000 otorgado por Yamaha al ganar los primeros dos premios. Cualquiera que gane tres campeonatos obtiene el título de Elite Angler y tiene derecho al Yamaha Elite Angler Fish-Off.

En el último Fish-Off en octubre del '93, los cinco finalistas fueron escogidos como representantes regionales basándose en el número de campeonatos locales ganados e invitados a competir por el gran premio en el Winter Haven de los lagos de Florida, que fue derecho a un año de asociación en el ProStaff de Yamaha, un motor nuevo fuera de borda ProV de Yamaha y un paquete profesional para campeonatos de U\$2.000. El ganador de la región Oeste, Sr. Dub LaShot de Oregon, es uno de los amadores más famosos del país,

que ha probado con los hechos ser uno de los cinco amadores seleccionados para competir en uno de los eventos más importantes del país, el BASS Masters Classic (Clásico de Maestros del ROBALO). Dub dice que ha estado pensando durante años en volverse profesional, y que el paquete profesional de Yamaha pudo ser lo que lo hará decidirse a tomar el deporte a tiempo completo. En segundo lugar Roger White de la región Sur estaba contento con su premio, un Vehículo Acuático WaveRunner de Yamaha más aparejos de pesca Abu García, electrónicos marinos Hummingbird y una cámara Nikon.

Thomas Williams y Ron Skirvin que resultaron empatados en el cuarto puesto se llevaron a sus respectivas casas un motor nuevo fuera de borda de 9,9 hp. de Yamaha, siendo de resaltar que Fish-Off fue una oportunidad para salir a pescar en un día de práctica con uno de los 12 ProStaff de Yamaha que estaba disponible para el evento. "Yo conozco gente que mataría por pasar un día pescando con un profesional de Yamaha, y Jim Bitter me llevó a pescar como si yo fuese un viejo y entrañable amigo de pesca. Es un hombre magnífico que me enseñó mucho acerca de la pesca del róbalo", expresó Skirvin.

En los ocho años transcurridos desde que se inició el programa Yamaha Elite Anglers, se han pagado más de U\$1,9 millones en premios a los felices poseedores de motores fuera de borda Yamaha e YMUS sabe que cada céntimo de esa suma ha sido bien gastado.

Marine shows with Yamaha color

EFFECTIVE USE OF NEW AD TOOLS

Argentina

Promotional tools can often play a very important role in publicity activities. We find that in Argentina the newly created line of Yamaha PR goods designed to go with the '94 models are already catching the eyes of customers.

In the touring "Exposición Agrícola Y Industrial (Agriculture & Industrial Exposition) that visited the two regional cities of Reconquista and Río Paraná, the local Yamaha distributors put up attractive booths coordinated impressively in the Yamaha marine colors. At the Reconquista show visitors' eyes were also drawn to a unique

moving display that was the brainchild of the local Yamaha distributor's president. Astemar Náutica Reconquista's president Petroli got the idea to attach two Yamaha outboards to a pivoting stand in a large circular tank of water and have the whole display revolve by simply running the smaller of the two outboards on idle. A simple scheme but an irresistible eye catcher!

When the show visited Río Paraná, the distributor teamed up with local dealer Náutica Río Paraná to set up another impressive Yamaha display. Here again, the revolving outboard display was the hit of the Yamaha tent. In all, exhibitions using Yamaha AD tools were held at 10 locations around Argentina last year. And everywhere they went the result was the same; a steady flow of sales far exceeding the previous year.



above: President Petroli's "moving display."

above right: The Rio Paraná show.

right: The Reconquista show.

arriba: El "conjunto móvil" del presidente Petroli
arriba derecha: La exposición de Río Paraná
derecha: La exposición de Reconquista



Exposiciones marinas con colores Yamaha

USO EFECTIVO DE NUEVAS HERRAMIENTAS PARA AVISOS COMERCIALES

Argentina

Las herramientas promocionales pueden jugar a menudo un papel muy importante en las actividades de publicidad.

Nosotros hemos encontrado que en Argentina la nueva línea de artículos recientemente creados para PR de Yamaha, concuerdan con los modelos '94, ya están llamando la atención de los clientes.

En la muestra "Exposición Agrícola e Industrial", que visitó las dos ciudades regionales de Reconquista y Río Paraná, los distribuidores locales de Yamaha instalaron quioscos atractivos magníficamente coordinados con los colores marinos de Yamaha.

En la exposición de Reconquista, los ojos de los visitantes fueron capturados por una composición móvil creación del genio del presidente de la distribuidora local de Yamaha. Al presidente de Astemar Náutica de Reconquista, Sr. Petroli se le ocurrió la idea de instalar dos motores fuera de borda Yamaha sobre un pedestal con pivote dentro de un gran tanque circular con agua y hacer que el conjunto girase haciendo funcionar en vacío el más pequeño de los dos motores fuera de borda. Un esquema simple que resultó ser un caza curiosos!

Cuando la exposición visitó Río Paraná, el distribuidor se asoció con el agente local Náutica Río Paraná para hacer otra muestra impresionante de Yamaha. Aquí otra vez, el conjunto giratorio de motores fuera de borda fue la atracción de la tienda. En total, se realizaron el año pasado en Argentina exhibiciones en 10 lugares utilizando herramientas PR de Yamaha. Y dondequiera que fuesen el resultado fue el mismo, una corriente estable de ventas que excedió en mucho las del año anterior.

Yamaha is front-page news

GOOD RELATIONSHIP WITH THE PRESS

Brazil

Yamaha Motor Do Brasil was one of the prominent exhibitors at last September's Santos Boat Show held on the outskirts of São Paulo. Its display of Water Vehicles, outboard motors, diesel stern drives and other products was accented by a big 9-screen video display that drew visitor attention with introductions of the products and the factories where they are made. Here also, AD tools created by YMC were used effectively and with good response from the public.

You would hardly know it today, but when Yamaha first entered the Brazilian marine market several years ago, it was largely ignored by the marine press. One look at the cover of the 1993 issue No.60 of the popular Brazilian marine magazine "NAUTICA" will tell you

that the story is different now. On the cover for the first time is a Yamaha 200 hp outboard, while inside is a 5-page test report on this model. Besides this, magazines are carrying articles about the "YAMAHA" now competing in the Whitbread Round the World Race and stories picked up from Chantey like the recent article on bathtub racing. What's more, reporters are starting to come to Yamaha looking for leads for new market stories.

Now, through YMDB's market-developing promotions, positive sales activities on the part of Yamaha marine dealers and the warm support of the Brazilian marine press, the word is getting out to the customers about the quality of Yamaha outboards and sales are growing steadily.

Having once been ignored by journalists, the people at YMDB are especially aware of the promotional value of a supportive press and the importance of always welcoming calls from reporters positively and with plenty of materials and information on hand.



far left: The "NAUTICA" issue No. 60. left: The Yamaha booth at the Santos Show. below: The dealer "Free Way" from Rio de Janeiro participated in the outdoor exhibition with displays of 250 hp, 200 hp, 40 hp and 8 hp outboards.

extremo izquierdo: Edición No. 60 de "NAUTICA". izquierdo: Quiosco de Yamaha en la exposición de Santos. abajo: El concesionario "Free Way" de Rio de Janeiro participó en la exhibición al aire libre exponiendo motores fuera de borda de 250 hp, 200 hp, 40 hp, y 8 hp.



la publicación No. 60 de 1993 de la popular revista marina brasileña "NAUTICA", le contaré que la historia es diferente. En la tapa y por primera vez, se muestra un motor fuera de borda de 200 hp. de Yamaha, al mismo tiempo que aparece un reportaje sobre prueba de este modelo de 5 páginas.

Además de esto, las revistas muestran artículos acerca de "YAMAHA" compitiendo en la Regata Mundial Whitbread, con relatos recogidos en la Chantey, como un artículo reciente sobre la carrera de bañeras, al mismo tiempo que los reporteros comenzaron a venir a Yamaha buscando información para historias de mercados nuevos. Ahora y gracias a las promociones para desarrollo de mercado de YMDB, actividades positivas de ventas por parte de los concesionarios de productos marinos de Yamaha y el apoyo cálido de la prensa marina brasileña, las noticias están llegando a los clientes acerca de la calidad de los motores fuera de borda Yamaha, mientras que las ventas crecen constantemente.

Por el hecho de haber sido ignorados por los reporteros, el personal de YMDB es consciente del valor promocional del apoyo de la prensa y de la importancia de darle la bienvenida a las llamadas de los reporteros con gran cantidad de materiales e información lista.

Yamaha es noticia de primera página

BUENAS RELACIONES CON LA PRENSA

Brazil

La Yamaha Motor Do Brasil fue uno de los exponentes destacados en la Exposición de Lanchas de Santos en septiembre, realizada en los aledaños de San Pablo. La exhibición de Vehículos Acuáticos, motores fuera de borda, motores diesel y otros productos fue realzada por un enorme conjunto de 9 pantallas de video que atrajo la atención de los visitantes con presentaciones de productos y de las fábricas que los fabrican. Aquí también las herramientas de promoción de YMC fueron utilizadas efectivamente y se obtuvo una buena respuesta del público.

Usted no podría imaginárselo hoy, pero cuando Yamaha entró por primera vez en el mercado marino de Brasil hace unos años, fue grandemente ignorada por la prensa marina. Un vistazo a la tapa de

Troubleshooting

Part 9 - Ignition: Magneto and CDI output tests

Test 1 - Charge Coil Check

Once you have found the appropriate color codes in your tech literature, start with the charge (source) coil(s). Disconnect the colored wires between the magneto and the CDI unit indicated. If the proper test connections are from a colored wire to a black one, attach the positive lead of your tester or voltmeter to the colored wire and the negative lead to the black wire. If the connections are from one colored wire to another, you will have to test both ways and use the highest reading. Once the leads are connected to the proper wires, crank the engine over enough times to get the same reading twice in a row.

Note: The charge coil(s) output is usually measured on the high scale of the Ignition Tester. Check your readings against Yamaha specifications, if available.

Test 2 - Pulser Coil Check

To test the pulser coil(s), follow the same procedure. Find the appropriate color codes, attach the positive lead to the colored wire and the negative lead to the black wire, if one is indicated. If two colored wires are indicated, try connecting the leads both ways. Crank the engine enough times to get the same reading twice in a row.

Note: The pulser coil(s) output is usually measured on the low scale of the Ignition Tester. Check your readings against Yamaha's specifications.

Test - 3 CDI Output Check

If all magneto outputs are functioning properly, next you must check the output of the CDI unit. Disconnect the black/white wires between the CDI unit and the Ignition coil. Attach the negative lead of your tester to ground on the engine and the positive lead to the black/white wire. Again, crank the engine until you get the same reading twice.

CAUTION:

Never crank the engine over unless the CDI unit is connected to either the ignition coil or a test instrument. Internal damage to the CDI unit may result. (Fig. 1)

Remember that there are exceptions. If the ignition system checks out at cranking speed, and you cannot adjust the carburetion sufficiently to eliminate the problem, then try to match the symptoms with the area of the ignition system that handles that function.

a) Hard Starting

1. Spark plug worn or fouled
2. Low-speed source coil partially grounded
3. Low-speed pulser coil partially grounded
4. Defective ignition coil

b) Timing Error

1. Spark plug glazed
2. High-speed source coil partially grounded
3. High-speed pulser coil defective or grounded
4. Defective ignition coil

c) Intermittent Spark

1. Defective CDI unit
2. Source coil partially grounded
3. Pulser coil partially grounded
4. Defective ignition coil

(Fig. 2)

Please write to me with any questions about service.
Dr. Miyamoto, Chantey Editorial Room
Ad. Dept., Yamaha Motor Co., Ltd.
2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, Japan



Comuníquese conmigo ante cualquier pregunta que tenga sobre servicio y reparaciones.
Dr. Miyamoto, Chantey Editorial Room
Ad. Dept., Yamaha Motor Company Ltd.
2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, Japón

Fig. 1: CDI OUTPUT TESTS

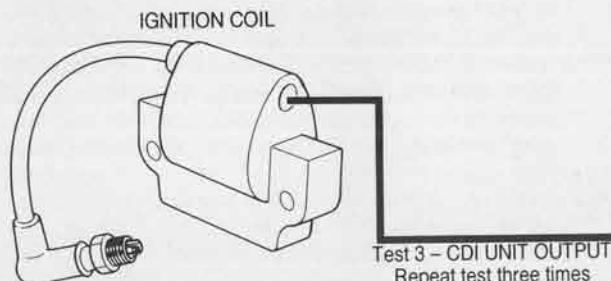
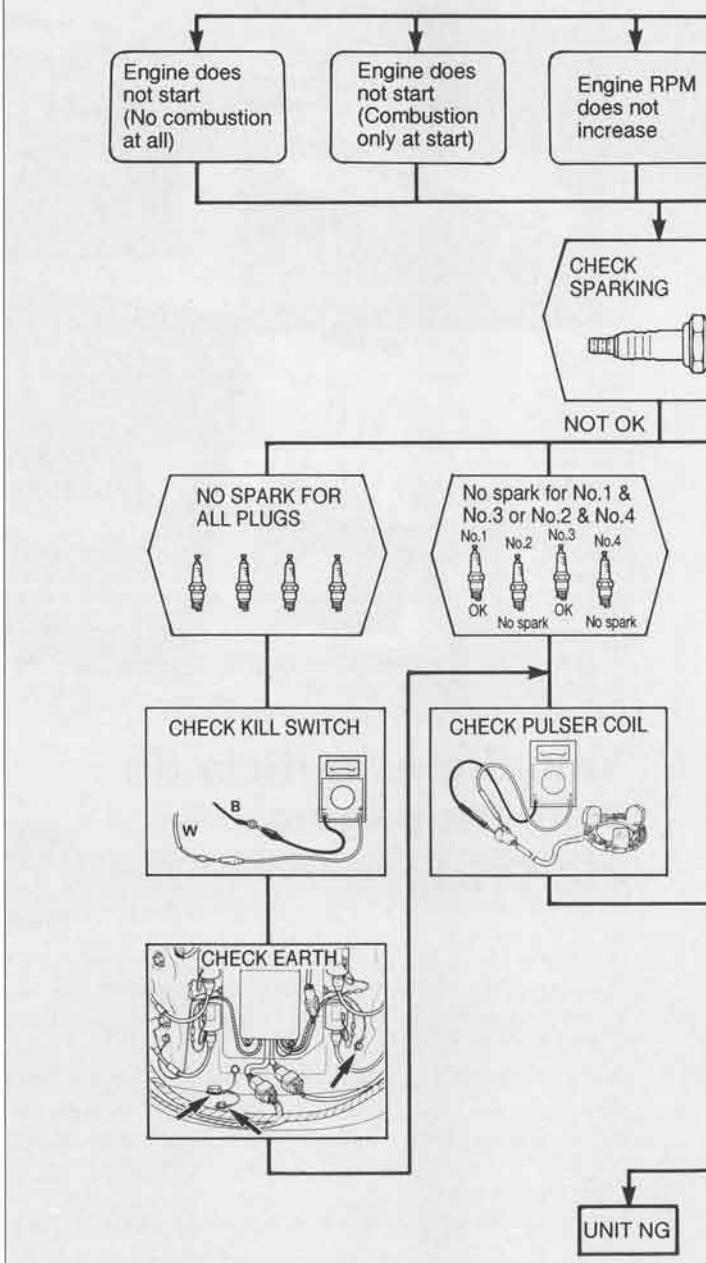
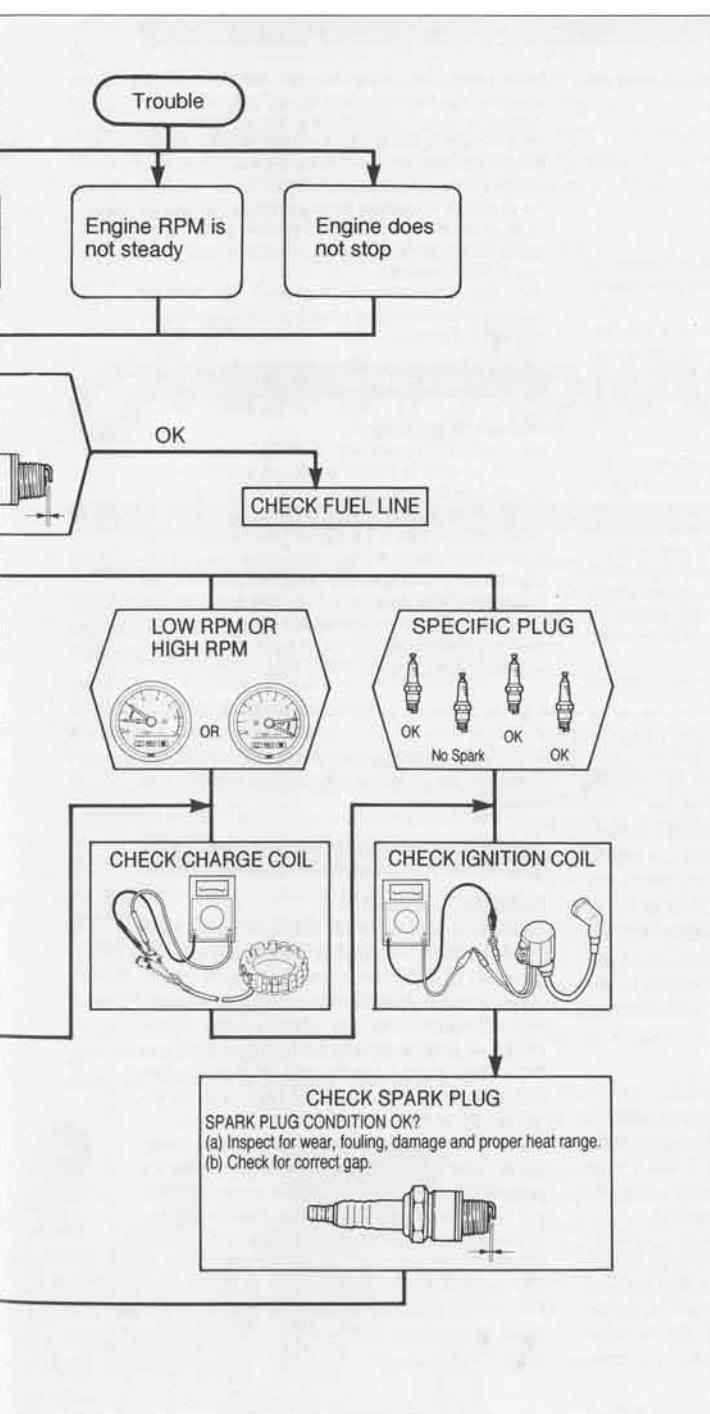
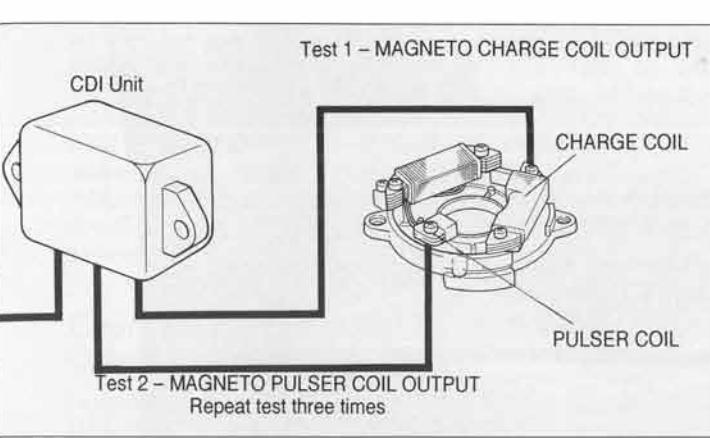


Fig. 2: IGNITION SYSTEM TROUBLESHOOTING CHART
Example: 115hp (V4 model)





Localización y reparación de averías

Parte 9 - Encendido: Pruebas del magneto y de salida de CDI

Prueba 1 - Comprobación de la bobina de carga

Una vez que haya encontrado los códigos de color apropiados en la literatura técnica, comience con la bobina(s) de carga (fuente). Desconecte los cables de colores indicados que conectan el magneto y la unidad CDI. Si las conexiones correctas de prueba son de un cable de color a uno negro, conecte el polo positivo de su comprobador o voltímetro al cable de color y el conductor negativo al cable negro. Si las conexiones correctas son desde un cable de color a otro cable de color, usted tendrá que probar una vía y luego invertir los conectores utilizando la lectura más alta. Una vez que haya conectado los conectores de prueba en los cables apropiados, gire el motor tantas veces como sea necesario para obtener la misma lectura dos veces consecutivas.

Nota: La salida de la bobina/s de carga es generalmente medida en la escala más alta del comprobador de encendido. Compare sus lecturas con las especificaciones de Yamaha, si están disponibles.

Prueba 2 - Comprobación de la bobina de impulsos

Para probar la bobina/s de impulsos, siga el mismo procedimiento. Encuentre los códigos de color apropiados en la literatura técnica, conectando el cable positivo de su comprobador al cable de color y conectando el cable negativo al cable negro, en caso de estar indicado. Si se indican dos cables de color, intente conectando los conectores de las dos formas. Gire el motor tantas veces como sea necesario para obtener la misma lectura dos veces consecutivas.

Nota: La salida de la bobina/s de carga es generalmente medida en la escala más alta del comprobador de encendido. Compare sus lecturas con las especificaciones de Yamaha.

Prueba 3 - Comprobación de la salida CDI

Si todas las salidas del magneto están funcionando correctamente, usted debe verificar la salida de la unidad CDI. Desconecte los cables negro/blanco entre la unidad CDI y la bobina de encendido. Conecte el conductor negativo de su comprobador a tierra en el motor y el conductor positivo al cable negro/blanco. Gire el motor tantas veces como sea necesario para obtener la misma lectura dos veces consecutivas.

PRECAUCIÓN:

Nunca gire el motor a menos que la unidad CDI esté conectada a la bobina de encendido o a un instrumento de prueba ya que de lo contrario se dañará la unidad CDI

(Figura 1)

Recuerde que hay excepciones. Si el sistema de encendido se desactiva a velocidad de arranque, y usted no puede ajustar correctamente el carburador para eliminar el problema, intente relacionar los síntomas con el área del sistema de encendido que opera tal función.

a) Arranque difícil

1. Bujía de encendido gastada o con carbón
2. Bobina de fuente de baja velocidad parcialmente conectada a tierra
3. Bobina de impulsos de baja velocidad parcialmente conectada a tierra.
4. Falla de la bobina de encendido

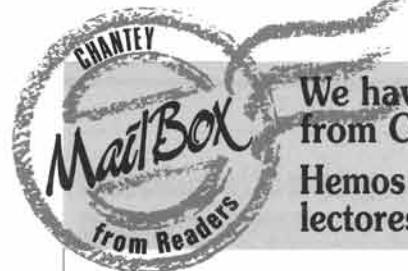
b) Error de distribución

1. Bujía de encendido glaceada
2. Bobina fuente de alta velocidad parcialmente conectada a tierra
3. Falla o conexión a tierra de la bobina de impulsos de alta velocidad
4. Falla de la bobina de encendido

c) Chispa intermitente

1. Falla de la unidad CDI
2. Bobina fuente parcialmente conectada a tierra
3. Falla de la bobina de encendido
4. Falla de la bobina de encendido

(Figura 2)



We have received two welcome letters from Chaney readers

Hemos recibido dos cartas de los lectores de Chaney

From Jaakko Pitkäjärvi, Finland

Since my father is a Yamaha dealer, I saw your message in Chaney and decided to write to you. Trolling is a very popular type of fishing in Finland. We have here over 50,000 fishermen and many of them have their own trolling boats. Finland is known as "The land of a thousand lakes" because we have about 60,000 unpolluted, natural lakes. So possibilities for fishing are very high.

Trolling boats are usually equipped with 6-10 rods and two engines. The bigger engine is used to get to the fishing site and the smaller one for trolling. The Yamaha F9.9 is very popular as a fishing engine here because it's silent and economical.

Fishing contests are also popular in Finland. We have over 200 competitions a year and each one might have 30 boats. The Yamaha Salmon Fishing Contest is the largest competition in Finland.

Actually, it is not really any surprise that Yamaha outboards are so popular in Finland. Sometimes there is not a gasoline station or even another human being within a range of 400 km. That's why reliability and economy are the most important things when you are choosing an engine in Finland.

I think Yamaha outboards are top quality and really reliable because I haven't have any troubles with my Yamahas even though I fish over 400 hours in a year. In the photo I (left) and my friend Eerik Erikson are spending a Sunday at Lake Saravesi located in central Finland.

Tackle's answer

Dear Mr. Pitkäjärvi,

It makes me happy to receive letters like yours from people all over the world who use Yamaha motors for different kinds of fishing. In Japan where I live there are about 1,000 fishing contests of various sizes each year and many people enjoy fishing as a sport as well as a leisure pastime. And, one thing all these fishermen agree on is the reliability of Yamaha outboards. We at Yamaha will continue to



do our best to build products that meet the needs and expectations of our customers.

Desde Jaakko Pitkäjärvi, Finlandia

Desde que mi padre es un concesionario de Yamaha, yo comencé a leer su mensaje en Chaney y me decidí a escribirle.

La pesca por cacea es muy popular en Finlandia. Aquí hay más de 50.000 pescadores y muchos de ellos poseen sus propias lanchas para esta pesca. Finlandia es bien conocida como la "tierra de los mil lagos" ya que poseemos más de 60.000 lagos naturales no contaminados. Por eso las posibilidades son enormes.

Las lanchas para pesca por cacea están generalmente equipadas con 6-10 varillas y dos motores. El motor más grande es utilizado para llegar al sitio de pesca y el más pequeño para la pesca. El Yamaha F9.9 es muy popular aquí como motor de pesca ya que es silencioso y económico.

Las competencias de pesca también son muy populares en Finlandia. Nosotros tenemos más de 200 competencias al año y cada una puede incluir hasta 30 lanchas. El Campeonato Yamaha de Pesca del Salmón es la competencia más grande en Finlandia.

En verdad, no es de sorprenderse que los motores fuera de

borda Yamaha sean tan populares en Finlandia. Cuando el tiempo se pone borrascoso aquí, no hay lugar para errores. Algunas veces no hay gasolineras u otro ser humano dentro de un radio de 400 km. Es por esta razón que la confiabilidad y la economía son los puntos más importantes cuando usted escoge un motor en Finlandia.

Yo pienso que los motores fuera de borda de Yamaha son de la mejor calidad y realmente confiables porque no he tenido ningún problema con mis Yamahas aunque pescó más de 400 horas al año.

En la foto yo (a la izquierda) y mi amigo Eerik Erikson disfrutando un domingo de pesca en el Lago Saravesi, en el centro de Finlandia.

Respuesta de Tackle

Estimado Sr. Pitkäjärvi:

Me siento enormemente feliz de recibir cartas como la suya de personas de todo el mundo que utilizan motores Yamaha para diferentes tipos de pesca. En Japón donde yo vivo hay aproximadamente 1.000 concursos de pesca de varios tamaños, cada año y muchas personas disfrutan de la pesca como deporte y como pasatiempo favorito. Y hay una cosa en la que todos estos pescadores coinciden, que es la confiabilidad de los motores fuera de borda Yamaha. Nosotros en Yamaha continuaremos haciendo todos los esfuerzos posibles para fabricar productos que se adecúen a las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

From Mr. Per B. Johansson, Sweden

I am very interested in Yamaha products and I even have some in my possession, an outboard, DT50 MX motorcycle and an audio set. I am fully content with the performance of all these products.

I am also interested in boats but, unfortunately, I know nothing about Yamaha boats. Possibly it's because they are not so common in Sweden. I don't want to cause you too much trouble, but I would

be very happy if you would send me some information about Yamaha boats; what types there are and where they are manufactured.

I know this is not big business for you, and I am sorry for the trouble I may cause you. However, I would be very happy to get an answer from you.

Tackle's answer

Dear Mr. Johansson,

Thank you very much for your letter. As you say, Yamaha FRP boats are not well known on the world market. In Japan, however, they share the same high reputation for quality as our outboards. In the

pleasure boat field we have a full line-up ranging from 60 ft. saloon cruisers and 51 ft. sport fishing boats all the way down to 18 ft. runabouts. As for our sailboats, Yamaha offers long-distance cruisers, racing models for yachting competition and popular little sailing dinghies. The boat used by the Nippon Team with such success in the '92 America's Cup challenger competition was also built by Yamaha. Our line of FRP boats also includes fishing and utility models and are built at five factories around Japan as well as overseas in countries like Australia, Nigeria and Mexico.

Del Sr. Per B. Johansson, Suecia

Yo estoy muy interesado en los productos de Yamaha y soy el dueño de algunos como un motor fuera de borda, una motocicleta DT50MX y un equipo de audio. Estoy completamente satisfecho con el rendimiento de todos estos productos.

También estoy interesado en lanchas, pero, desafortunadamente no conozco nada de las lanchas Yamaha. Esto es debido a que no son muy comunes en Suecia. Yo no quiero molestarle, pero me encantaría que si usted pudiera enviarle algo de información sobre las lanchas Yamaha; qué tipos hay y dónde son fabricadas.

Yo sé que esto no es un gran negocio para usted, y

lamento las molestias que pueda ocasionarle. Sin embargo, me alegraría sobremanera obtener una respuesta de usted.

Respuesta de Tackle

Estimado Sr. Johansson:

Muchísimas gracias por su carta. Como usted mencionó, las lanchas de FRP de Yamaha no son bien conocidas en el mercado mundial. En Japón sin embargo, disfrutan de la misma reputación de alta calidad que nuestros motores fuera de borda. En el campo de lanchas para recreación poseemos una línea completa que va de cruceros de 60 pies y lanchas para pesca deportiva de 51 pies, hasta las pequeñas de 18 pies. En cuanto a nuestros veleros, Yamaha ofrece cruceros para larga distancia, modelos de carrera para competencias de Yates hasta los pequeños y populares dinguis. La lancha utilizada por el equipo japonés con enorme éxito en la competencia del desafío de la Copa América '92, fue construida por Yamaha. Nuestra línea de lanchas de FRP también incluye modelos para pesca y utilitarios que son construidos en nuestras fábricas en todo Japón y también en otros países como Australia, Nigeria y México.

U.A.E.

E.A.U.

Middle East International Boat Show

The second Middle East International Boat Show was held from May 19 to 23 in Dubai with 138 exhibitors from the U.A.E., Kuwait, Saudi Arabia, Bahrain, U.K., Italy, Belgium, Germany, Holland, France, Greece, U.S.A., Finland, Spain, South Africa, Austria, New Zealand, Singapore and Thailand. The products exhibited ranged from boats, yachts, and Water Vehicles to fishing and marine accessories, navigational equipment and more.

It was a very impressive and memorable show for both Yamaha and Yousuf Habib Al Yousuf because locally made Yamaha brand boats from the importer's newly opened factory debuted for the first time along with the Yamaha W-29 and FR-25/21. Some 3,800 visitors attended the show from 82 countries, including boat and Water Vehicle owners, marine industry representatives and government officials.



Exposición Internacional de Lanchas de Oriente Medio

La segunda Exposición Internacional de Oriente Medio fue realizada del 19 al 23 de mayo en Dubai, reuniendo 138 participantes provenientes de los E.A.U. Kuwait, Saudi Arabia, Bahrain, R.U., Italia, Bélgica, Alemania, Holanda, Francia, Grecia, E.E.U.U., Finlandia, España, África del Sur, Austria, Nueva Zelanda, Singapur y Tailandia. Los productos exhibidos incluyeron lanchas, yates, y vehículos acuáticos para pesca, accesorios marinos, equipo para navegación y mucho más. Fue una exposición impresionante y memorable tanto para Yamaha como para Yousuf Habib Al Yousuf ya que las lanchas de marcas Yamaha fabricadas localmente en la fábrica recientemente inaugurada del importador, fueron presentados por primera vez conjuntamente con las W-29 y FR-25/21 de Yamaha. Aproximadamente 3.800 visitantes asistieron a la exposición provenientes de 82 países, incluyendo los dueños de lanchas y vehículos acuáticos, representantes de la industria marina y del gobierno.

News Round-up

JAPAN

Like father, like son

Three of the participants in the Service Manager training course that ran from Sept. 13 to 27 at Yamaha Motor Company, had something very significant in common: a dedication to the Yamaha brand that extends over two generations.

Caribbean distributor representatives Mr. Hugues De Grandmaison of SOGUAMAR on Guadeloupe and Messrs. Thierry Thelamon and Jack Jackotin of Continental Marine Center Inc. on Martinique are all second generation Yamaha men following in their fathers' footsteps.

All three have already worked a number of years in their fathers' companies and were eager for this opportunity to come to Japan to continue their training.

Among the subjects they studied in their two week course were general product knowledge enrichment, parts management, service management and much more. Also included in the course were tours of the



JAPON

Sanshin Industries and Gamagori factories.

We want to wish a special good luck to these second generation Yamaha distributors.

Como padre e hijo

Los tres participantes del curso de entrenamiento para Directores de Servicio que se efectuó del 13 al 27 de septiembre en Yamaha Motor Company, tienen algo muy significativo en común: su dedicación a la marca Yamaha que se extiende por más de dos generaciones. Los representantes del distribuidor del Caribe Sr. Hugues De Grandmaison de SOGUAMAR en Guadalupe y los Srs. Thierry Thelamon y Jack Jackotin de Continental Marine Center Inc. en Martinica son hombres de la segunda generación seguidora de Yamaha tras las huellas de sus progenitores.

Los tres ya han trabajado varios años en las compañías de sus respectivos padres y estaban ansiosos por esta oportunidad para visitar Japón y continuar su entrenamiento.

Entre las áreas que estudiaron durante el curso de dos semanas hubo temas tales como enriquecimiento del conocimiento de productos en general, administración de piezas, administración de servicios y muchos más. También en el curso estuvieron incluidas visitas a Sanshin Industries y a las fábricas Gamagori.

Nosotros deseamos lo mejor de los éxitos para esta segunda generación de distribuidores de Yamaha.

NORWAY

NORUEGA

Twin 250 hp outboards for high-speed catamaran



Yamaha Motor Norge (Norway) A.S. recently got an order from "Kvaerner Mandal" to power an experimental patrol vessel. "Kvaerner Mandal" is one of the largest ship builders in Norway and their experimental vessel is a special type of catamaran featuring an air cushion between the two hulls which lifts the boat out of the water to reduce drag and achieve higher speeds. The engines were rigged by Yamaha Motor Norge's Technical Department and have so far run 150 hours without any problems on a 1:3 scale prototype launched on January 20. It is said that the ride becomes much smoother, and passenger seasickness is almost eliminated.

Motores dobles fuera de borda de 250 hp. para catamarán de alta velocidad

Yamaha Motor Norge (Noruega) A.S., recibió recientemente una solicitud de compra de "Kvaerner Mandal", para impulsar un navío experimental de patrulla. "Kvaerner Mandal" es uno de los astilleros más grandes de Noruega y el navío experimental es un tipo especial de catamarán caracterizado por un colchón de aire entre los dos cascos, que levanta la embarcación fuera del agua reduciendo la fricción y logrando velocidades más altas. Los motores fueron armados por el Departamento Técnico de Yamaha Motor Norge, y hasta ahora han funcionado 150 horas sin ningún tipo de problema en un prototipo a escala 1:3 botado el 20 de enero. Se dice que la navegación es mucho más suave, eliminando casi completamente los mareos.

News Round-up

MALAYSIA

MALASIA

Supra! Family Day

Work together and play together! This was one of two important objectives of the Yamaha distributor Supratechnic's Family Day held on September 5. All the company staff and their families gathered at the Bandar Sunway Lagoon, Petaling Jaya to enjoy the family festival. The festival also contributed to the local community because the tickets are sold by the local school to raise funds for a school building project.



¡Super Reunión en el Día de la Familia!

¡Trabajando y jugando juntos! Este fue uno de los dos objetivos más importantes del Día de la Familia de Supratechnic, distribuidor de Yamaha, realizado el 5 de septiembre. Todo el personal de la compañía y sus familias se reunieron en la laguna Bandar Sunway, Petaling Jaya, para disfrutar del festival de la familia. El festival también contribuyó con la comunidad local porque los billetes fueron vendidos por la escuela local para recabar fondos para el proyecto de construcción de un edificio escolar.

GUATEMALA

Chantey Lady Señorita Chantey

Srta. Maria and Srta. Karla Secretaries, Canella S.A.

Hi! It is our great pleasure to send our message to Yamaha people worldwide. We worked hard together for the "Wave 21 - in Central America" marine seminar as the host country. And we are very happy that the meeting concluded successfully. The article about Wave 21 appeared in Chantey No.66. Did you see it?



We like Water Vehicle riding very much. Recently, we tried riding the newest WaveBlaster and mastered it very quickly; even faster than some of the young men. Mr. Itakura of Yamaha Marine Engine Operation said that Guatemala is a small country but has many beautiful women like us. If you doubt him, please come to our country and find out for yourself!

SINGAPORE SINGAPUR

One more Supra event!

Supratechnic Pte Ltd. recently opened new premises at Joo Koon Circle for which an official opening ceremony was held on Sept. 18. Senior General Manager of Yamaha's Marine Engine Operations, Hiraku Nakajima, was on hand to help celebrate the opening. About 150 people attended the celebration which included a Lion Dance performance and a pleasant buffet reception.

¡Otro super evento!

Supratechnic Pte. Ltd. inauguró recientemente un nuevo local en Joo Koon Circle, realizándose una ceremonia oficial de inauguración el 18 de septiembre. El Director General más antiguo más antiguo de las operaciones de motores marinos de Yamaha, Sr. Hiraku Nakajima, asistió para ayudar en la ceremonia. Aproximadamente 150 personas asistieron a la misma que incluyó la ejecución de la "Danza del León" y una agradable recepción con bufete.



Srta. Maria y Srta. Karla Secretarias de Canella S.A.

Hola! Es para nosotras un gran placer publicar nuestro mensaje entre la gente de Yamaha de todo el mundo. Hemos trabajado duro para el seminario marino "Wave 21 - en América Central" como país anfitrión y estamos muy felices de que el encuentro haya terminado con todo éxito. El artículo acerca de Wave 21 apareció en la Chantey No. 66 ¿lo vieron?

Nos encanta conducir Vehículos Acuáticos. Recientemente intentamos conducir el nuevo WaveBlaster y lo logramos a la perfección muy rápidamente; más rápido que cualquiera de los hombres jóvenes.

El Sr. Itakura de la Operación de Motores Marinos de Yamaha dijo que Guatemala es un pequeño país pero que está bendecido por muchas mujeres bellas como nosotras. Si usted duda de lo que dijo, por favor ¡venga a nuestro país y compruebe por sí mismo!

JAPAN

Venezuelan dealers enjoy Japan

Outstanding business results won Venezuelan dealers a trip to Japan and plaques presented by Yamaha Motor's Director Watanabe. The dealers also enjoyed tours to Yamaha resorts "Marine Wave Otaru" marina and "Kiroro" snowmobile land and sightseeing in Tokyo from Oct. 10 to 17.

Los concesionarios venezolanos disfrutan de Japón

Los magníficos resultados de negocios ganaron un viaje a Japón y placas ofrecidas por el Director de Yamaha Motor el Sr. Watanabe. Los concesionarios

CYPRUS

YAMAHA tops in national boat racing

In Cyprus, the national powerboat race series is very popular among the marine sports fans. All the races use boats of the same design powered by 850 cc outboards. On October 3, 1993, the 10th race of the series was held in Limassol, Cyprus. In this 2-hour race, the last and the most difficult of the championship series, boats supported by Yamaha's importer, P.G.M. Sportsmarine Ltd., proved once again the reliability of Yamaha outboards as they won first and second places with an Evinrude in third. The season championships were also dominated by Yamaha-powered boats with Nicos Savvides and the importer's son, Panayiotis Michaelides finishing first and second respectively.

Yamaha primero en la carrera nacional de lanchas

En Chipre, las series de carreras nacionales de lanchas de motor son muy populares entre los aficionados de los deportes marinos. Todas las carreras fueron de lan-

CANADA

Crazy outboard or tough outboard!

Andree Theriault, Alain Roy and Sylvio Valliers were diving at a depth of 77 feet in the frigid waters of the St. Lawrence, near Sept Iles, last summer, when they came across an outboard. Immediately they mounted a salvage operation and found themselves in the possession of a water-logged 30 hp Yamaha.

Upon returning to shore, they went to work to clean up the engine and, half in fun, tried to make it work. After only 30 minutes of labour, and a few pulls on the starter cord, the Yamaha roared to life!

Stunned, the three found themselves speechless! Then someone began to laugh and they all joined in, consumed by the euphoria of



JAPON

también disfrutaron de visitas al balneario marino de Yamaha, el "Marine Wave Otaru", a la pista de trineos motorizados para nieve "Kiroro" y una recorrida por Tokio, desde el 10 al 17 de octubre.



CHIPRE

chas del mismo diseño propulsadas por motores fuera de borda de 850 cc. En 3 de octubre de 1993, la 10º carrera de la serie fue realizada en Limassol, Chipre. Esta carrera de 2 horas, la última y la más difícil de la serie del campeonato, las lanchas apoyadas por el importador de Yamaha, P.G.M. Sportmarine Ltd., probaron una vez más la confiabilidad de los motores fuera de borda Yamaha, ganando el primero y segundo puesto y un Evinrude en el tercero. La temporada de campeonatos fue también dominada por las lanchas a motor de Nicos Savvides y del hijo del importador, Panayiotis Michaelides, que terminaron en el primer y segundo puesto respectivamente.



CANADA

the moment. All three are now convinced that Yamaha is a special breed of motor.

¡Motor enloquecido o motor fuerte!

Andree Theriault, Alain Roy y Sylvio Valliers estaban buceando a una profundidad de 77 pies en las gélidas aguas de St. Lawrence, cerca de las Islas Sept, el verano pasado, cuando se encontraron con un motor fuera de borda. Inmediatamente montaron una operación de rescate y se encontraron en posesión de un Yamaha de 30 hp. lleno de agua.

Después de regresar a la orilla, comenzaron a limpiar el motor y medio en broma intentaron arrancarlo. Después de solo 30 minutos de trabajo y de unos pocos tirones de la cuerda del arrancador, ¡el Yamaha rugió de vida!

¡Asombrados, los tres se quedaron sin habla! Entonces alguien comenzó a reír y todos se unieron, consumidos por la euforia del momento.

Los tres quedaron convencidos de que los Yamaha son motores con un pedigree especial.

SPAIN

Rewriting the Guinness Book Reescribiendo la guía guinness

In our Chantey No. 64 issue last year you may remember an article about Mr. Oscar Torrejón, the Water Vehicle enthusiast who rode a Yamaha 650TL to a Guinness World Record for the longest continuous distance ever ridden on a Water Vehicle. Now, Mr. Sergio Alvaro Fernández of Yamaha Motor España reports that the record has been rewritten by Mr. Alvaro Marichalar, riding another Yamaha Water Vehicle. Over the four days from July 10 to 13 of last year, Mr. Marichalar rode a standard Yamaha 650TL outfitted with two auxiliary fuel tanks a distance of 2,600 km (1,350 nautical miles) from Seville, Spain, to Genoa, Italy, to extend the previous record by about 1,200 km. Supported by Yamaha Motor España, Mr. Marichalar made his record-breaking run into a charity cause as well, with proceeds going to the Red Cross, Unicef and an anti-drug organization.



AUSTRALIA

300th Southwind boat

Southwind Marine Products was established in September 1989 on the Central Coast of New South Wales for the purpose of producing boats for the Australian market using highly skilled local workers from the fiberglass industry. Currently Southwind produces four models in their range; a sports runabout and a fishing model both in 20ft. and 17ft. lengths. On August 27, the company celebrated the production of their 300th boat. The newest Southwind models are the UB19 and UB22 which were designed by Yamaha Motor Company and modified for Australian conditions. Both models have a long run of keel and a high flared bow offering a smooth ride even in rough water. Dual rubbing keels (factory fitted option) are also available to give added protection and ease for beaching.

To honor the 300th boat, Senior Managing Director of Yamaha Motor, T. Hasegawa, visited Australia to officiate at the celebration held at the Southwind boat factory, together with Mr. A. Sano, Managing Director of Yamaha Motor Australia.



AUSTRALIA

la actualidad Southwind produce cuatro modelos en su fábrica; un modelo deportivo y un modelo de pesca ambos con longitudes de 20 y 17 pies. El 27 de agosto, la compañía celebró la producción de la lancha No. 300. Los modelos más recientes de Southwind son el UB19 y el UB22 que fueron diseñados por Yamaha Motor Company y modificados para las condiciones australianas. Ambos modelos tienen quilla larga y una proa alta lo cual ofrece un pilotaje suave y estable en aguas agitadas. Las quillas dobles (dual rubbing keels) (opcionales, montadas en fábrica), están disponibles ofreciendo una protección adicional y fácil varado. Para hacer honor a la lancha No. 300, el Director Ejecutivo más antiguo de Yamaha Motor, Sr. T. Hasegawa, visitó Australia para officiar en la celebración efectuada en la fábrica de lanchas Southwind, conjuntamente con el Sr. A. Sano, Director Ejecutivo de Yamaha Motor Australia.

La lancha No. 300 de Southwind

Southwind Marine Products fue establecida en septiembre de 1989 en la costa central de Nueva Gales del Sur con el propósito de fabricar lanchas para el mercado australiano utilizando obreros altamente especializados locales de la industria de fibra de vidrio. En

ESPAÑA

En nuestra Chantey No. 64 publicada el año pasado, usted recordará un artículo acerca del Sr. Oscar Torrejón, un entusiasta de los Vehículos Acuáticos que condujo un Yamaha 650TL hasta el Registro Mundial de la Guinness por el recorrido más largo sin paradas en un Vehículo Acuático.

Ahora, el Sr. Sergio Alvaro Fernández de Yamaha Motor España nos informa que el récord ha sido reescrito por el Sr. Alvaro Marichalar, a bordo de otro Vehículo Acuático de Yamaha. Durante los cuatro días que fueron del 10 al 13 de julio del año pasado, el Sr. Marichalar condujo un Yamaha 650TL estándar con dos tanques auxiliares de combustible una distancia de 2.600 km. (1.350 millas náuticas), desde Sevilla, España, hasta Génova, Italia, sobrepasando el récord anterior en 1.200 km. aproximadamente. Apoyado por la Yamaha Motor España, el Sr. Marichalar hizo de este evento una causa de caridad, enviando lo recolectado a la Cruz Roja, Unicef y a una organización contra drogas.

EGYPT

Water Vehicle Race on the Nile

Last July 23 and 24, Egyptian International Motors (EIM) held a Water Vehicle race from a yacht club on the Nile River. The aim of the event was to develop product awareness and stimulate generic demand for both Yamaha Water Vehicles and outboard engines through a venue that embodies the leisure and satisfaction of marine sports. The race participants included Yamaha Water Vehicle owners as well as potential customers and interested or professional racers who used standby Water Vehicles provided by EIM. The race was supervised by a judging and organizing committee from the Supreme Council for Youth and Sports, the yacht club, the Coast Guard, and the Ministry of Tourism; the EIM Mobile Service Car equipped with all



EGIPTO

necessary materials, spare parts, fuel, etc. was present to check the Water Vehicles before the race and provide any assistance necessary. After the fun and excitement of the racing was over, the participants were given awards, prizes and giveaways, all of which were prepared by EIM.

Carrera de Vehículos Acuáticos en el Nilo

El 23 y 24 de julio pasado, Egyptian International Motors realizó una carrera de Vehículos Acuáticos desde un club de Yates del río Nilo. El objetivo del evento fue aumentar el conocimiento sobre los productos y estimular la demanda genérica tanto para los Vehículos Acuáticos de Yamaha como de los motores fuera de borda a través de un método que incorpora el placer con la satisfacción de los deportes marinos. Los participantes de la carrera incluyeron propietarios del Vehículo Acuático de Yamaha y clientes potenciales, interesados y corredores profesionales que utilizaron los Vehículos Acuáticos suministrados por EIM. La carrera fue supervisada por un jurado y un comité organizador proveniente del Consejo Supremo para la Juventud y los Deportes del club de Yates, la Guardia Costera y el Ministerio de Turismo. El automóvil de servicio móvil de EIM equipado con todos los materiales necesarios, piezas de repuesto, combustible, etc. estuvo presente para comprobar los Vehículos Acuáticos antes de la carrera y suministrar la asistencia necesaria. Después que desapareció el entretenimiento y la excitación de la carrera, los participantes recibieron premios y regalos todos preparados por EIM.

MOROCCO

Long partnerships celebrated at African summit



In October of 1992, a new page opened in Yamaha's 30 years of involvement in the marine markets of Africa with the forming of the Overseas Market Development Operation (OMDO). Thanks to the excellent importers and solid dealer networks that have been acquired over the years, Yamaha outboards now enjoy an impressive 80% market share in Africa.

As one of the initial pan-African projects under the OMDO, the first Yamaha Africa Summit was held in Casablanca, Morocco, from Sept. 26 to 30 of last year. Some 70 representatives from 38 distributorships across the continent were in attendance at this historic first conference to get to know Yamaha and the OMDO and each other better and hear presentations of business policy, all in a congenial atmosphere made possible by the host importer MIFA of Morocco. One of the high points

JORDAN

Chantey Lady Señorita Chantey

JORDANIA

Miss Asmahan Odeh Secretary, Numan & Ghassan Khalaf Trading Co.

How are you, everybody?

I am working as a secretary in our administration office. I think my strong points are that I am a hard working person, I'm willing to learn and have a strong personality. My favorite hobbies are reading, swimming and music, and at present I am most interested in folklore, dancing and drawing on glass and mirrors.

I believe our company's strong points are the quality of Yamaha products which are the only products we deal with, plus our unparalleled service. I guarantee that Yamaha marine products have a high reputation in Jordan because of their quality, durability and reliability. We are confident that it will be, as it is now, No.1 in the world.

To our fellow Yamaha people, I would like to say please visit our beautiful country, filled with culture and hospitable people: Jordan.

Srta. Asmahan Odeh Secretaria, Numan & Ghassan Khalaf Trading Co.

¿Cómo están todos ustedes? Yo trabajo como secretaria en nuestra oficina de administración y creo



que mi punto fuerte es que soy muy trabajadora. Siempre deseo aprender y tengo una personalidad firme. Mis pasatiempos favoritos son la lectura, natación y música. En este momento estoy muy interesada en el folklore, danza y pintura sobre cristal y espejos.

Yo creo que los puntos fuertes de nuestra compañía son la calidad de los productos Yamaha, que son los únicos productos que comercializamos, además de nuestro servicio sin parangón. Yo garantizo que los productos marinos de Yamaha poseen una alta reputación en Jordania debido a su calidad, durabilidad y confiabilidad. Nosotros tenemos confianza que serán como lo son ahora, el No. 1 en el mundo.

Para nuestros compañeros de Yamaha, me gustaría pedirles que visiten nuestro bello país, lleno de cultura y con la hospitalidad de nuestra gente; Jordania.

MALAYSIA

MALASIA

New distributor opens in East Malaysia

On May 15, East Malaysia's new distributor, Mas Marine opened in East Sabah. The company has 3 branches in Sabah that handle mainly outboards. The opening ceremony was held on a grand scale with many of the areas' customers and other guests in attendance.



Nuevo distribuidor abre sus puertas en Malasia Este

El 15 de mayo el nuevo distribuidor de Malasia Este, Mas Marine abrió sus puertas en Sabah. La compañía tiene 3 con muchos de los clientes del área agencias en Sabah Este que se dedican fundamentalmente a los motores fuera de borda. La ceremonia de inauguración fue realizada en gran escala y presenciada por muchos de los clientes del área y otros invitados.

MARRUECOS

of the conference was the presentation of special awards in recognition of distributors who have continued to work with Yamaha for 10 to 20 years and in some cases even longer.

Asociaciones duraderas celebradas en la reunión Africana

En octubre de 1992, se abrió una nueva página en la historia de 30 años de Yamaha en los mercados marinos de África, con la fundación de la Operación de Desarrollo de Mercados en Ultramar (OMDO). Gracias a los excelentes importadores y a las sólidas redes de concesionarios que se han formado a través de los años, los motores fuera de borda de Yamaha disfrutan en este momento de una impresionante tajada del mercado de África del 80%.

Siendo uno de los proyectos iniciales panafricanos bajo la OMDO, la Reunión Africana de Yamaha fue realizada en Casablanca, Marruecos, del 26 al 30 de setiembre del año pasado. Unos 70 representantes provenientes de 38 distribuidoras esparsas en el continente asistieron a esta primera conferencia histórica para estudiar acerca de Yamaha y de la OMDO, y para conocer mejor entre ellos y escuchar presentaciones de políticas de negocios, todo ello en una atmósfera amigable que fue posible gracias al importador anfitrión MIFA de Marruecos. Uno de los puntos claves de la conferencia fue el otorgamiento de distinciones especiales en reconocimiento a los distribuidores que han continuado trabajando con Yamaha de 10 a 20 años y en algunos casos durante más tiempo.

JAPAN

Promising engineers for promising market

Eight marine service engineers from the economically booming Chinese and Hong Kong markets visited Yamaha Motor Company recently for a training seminar. The eight trainees attending the course from November 8 to 21 included three from the Shanghai Dong Fang Outboard Motor Repair & Marketing Dept., Chinese Ship Science Research Center, four from Man Lee Tat Car Co., Ltd. and one from Mustang Marine Co.

The curriculum of the intensive 2-week course ranged from explanations of Yamaha's sales and service policies and introductions of products to practical training in motor assembly/disassembly and repair as well as tours of Yamaha outboard motor, boat and motorcycle factories and much more.

In April of last year a grand-scale introduction of the Yamaha outboard motor line-up in China was met with high acclaim from users. Things look bright for the future of China's marine market, and the eight promising engineers who have recently

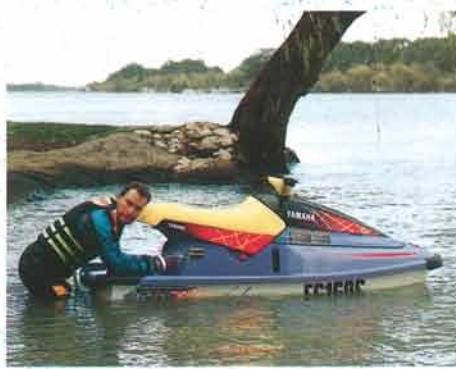


AUSTRALIA

The WaveBlaster - a real Blast!

The release of the new Yamaha WaveBlaster has brought renewed enthusiasm to water vehicling among personal water craft fans. Recent regulation changes now make it possible for Yamaha owners to race within the club now known as the Australian Jet Sports Boating Association (AJSBA), the main body of which is situated in New South Wales. Mr. Grant Mattner, the President of the South Australian JSBA Club, tested the WaveBlaster and was more than impressed. Pictured relaxing with the Blaster after his ride, Mr. Grant said it was very rider-friendly and responded effortlessly to hard cornering and acceleration. He is also a Super Jet owner!

Mr. Grant was quick to adapt to the WaveBlaster and had no trouble remounting when starting in deep water. And two-up riding was also a breeze.



AUSTRALIA

El WaveBlaster (rompeolas) ¡una explosión real!

La aparición del nuevo WaveBlaster de Yamaha ha traído renovado entusiasmo por los vehículos acuáticos entre los fanáticos del jet esquí. Los cambios recientes en las reglamentaciones hacen posible que los dueños de un Yamaha puedan correr dentro del club conocido como Australian Jet Sports Boating Association (A.J.S.B.A.), cuyo grupo principal está situado en la Nueva Gales del Sur. El Sr. Grant Mattner que es el presidente del Club J.S.B.A. del Sur de Australia, probó el WaveBlaster y quedó más que impresionado. Fotografiado descansando con el Blaster después de probarlo, el Sr. Grant dijo que es muy fácil de conducir y que respondió sin esfuerzo a las curvas difíciles y a la aceleración. ¡El también es dueño de un Super Jet! El Sr. Grant fue rápido en adoptar el WaveBlaster y no ha tenido problemas en subirse al mismo cuando arranca de aguas profundas, siendo la conducción con dos personas a bordo una brisa.

NIGERIA

NIGERIA

60 dealers gather for annual meeting

Almarine organized its annual dealer conference on May 27 and 28 this year. The conference included introductions of the new graphics for Yamaha outboards, the new organization of Almarine, an explanation of its service network plan and an introduction of the new boats locally made by the Yamaha distributor.

Mr. Ezech, the president of the Almarine's holding company John Holt Plc. Nigerian government officials and representatives from Yamaha Motor Company joined the dealers, who enjoyed free discussion with the guests.



JAPON

returned from their 2 weeks at YMC are sure to play important roles in its development.

Ingenieros prometedores para mercados prometedores

Ocho ingenieros de servicio marino provenientes de los florecientes mercados de China y Hong Kong, visitaron recientemente la Yamaha Motor Company para un seminario de entrenamiento. Los ocho estudiantes asistieron al curso del 8 al 21 de noviembre, tres de ellos provenientes del Depto. de reparación de motores y comercialización de motores fuera de borda de Dong Fang, Shanghai, Centro Chino de Investigación Científica de Barcos, cuatro de Man Lee Tat Car Co., Ltd. y uno de Mustang Marine Co.

El programa del curso intensivo de 2 semanas incluyó explicaciones sobre la política de ventas y servicios de Yamaha, presentación de productos, entrenamiento práctico en armado/desarmado y reparación de motores, así como también visitas a las fábricas Yamaha de motores fuera de borda, lanchas, motocicletas y mucho más.

En abril del año pasado la introducción en gran escala de la línea de motores fuera de borda de Yamaha en China, fue acogida con la aclamación entre los usuarios. El panorama es brillante para el futuro mercado marino de China, y los ocho prometedores ingenieros que regresaron recientemente de sus 2 semanas en YMC, están seguros de jugar papeles importantes en su desarrollo.

60 concesionarios se agrupan para la reunión anual

Almarine organizó su conferencia anual de concesionarios efectuada del 27 al 28 de mayo de este año. La conferencia incluyó presentaciones de nuevos motivos gráficos para los motores fuera de borda Yamaha, la nueva organización de Almarine y una explicación de su plan para la red de servicio conjuntamente con la presentación de nuevas lanchas fabricadas localmente por el distribuidor de Yamaha.

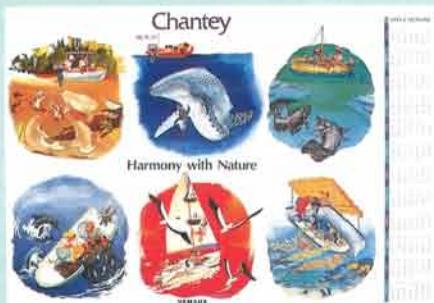
A los concesionarios se les aaron los invitados; Sr. Ezech, presidente de la compañía matriz de Almarine, John Holt Plc. Co., Ltd. y representantes del gobierno de Nigeria y de Yamaha Motor Company, que disfrutaron de una discusión libre conjuntamente con los concesionarios.

NEW TOOL GUIDE

GUIA PARA NUEVAS HERRAMIENTAS

Here are some exciting new promotional tools for your promotional activities. For further information please contact the salesman from your nearest importer.

Aquí presentamos algunas de las nuevas y excitantes herramientas para sus actividades promocionales. Por más información por favor póngase en contacto con el vendedor del importador más próximo.



- Chaney Calendar '94
- Calendario Chaney 1994
- # : 038800 • 728×1030mm • @¥70



- Outboard Sticker (Enduro Series II)
- Afiche de motor fuera de borda (Enduro Serie II)
- # : 038512 • Diameter 130mm • @¥10

- Outboard Poster (Enduro Series II)
- Calcomanía de motor fuera de borda (Enduro Serie II)
- # : 038513 • 728×1030mm • @¥100



- Saltwater Series Image Poster (For the U.S. & Caribbean Markets)
- Afiche con Imagen de Serie de Agua Salada (Para los mercados americano y caribe)
- # : 038514 • 728×1030mm • @¥300



- Saltwater Series 225 hp Cutaway View Poster (For the U.S. & Caribbean Markets)
- Afiche con vista del corte de un motor de 225 hp para Serie de Agua Salada (Para los mercados americano y caribe)
- # : 038515 • 728×1030mm • @¥600

Message from the Chief Editor

Hi to all my fellow Yamaha marine people around the world. I hope all is well with you. For myself, most of my time is spent with my nose to the grindstone, as usual. But on holidays I manage to find time to get out canoeing and otherwise enjoy life with my wife.

From the number of letters I get from around the world and the people who greet me when I'm overseas, I see that a lot of people are taking the time to read this message every edition, which is very gratifying to me.

The "Chaney Special" and "Mail Box" articles in this issue were made possible by your letters. And, when I went to the U.S. recently for the Chicago Boat Show I was pleased to meet Yamaha people not only from the U.S., but also from Hong Kong, Canada and Holland.

Encounters and correspondences like these have made me prouder than ever to be working for Yamaha marine products.

Keep the letters coming. Every one is very important to me.

Tackle Fujimura Chief Editor of Chaney
AD Dept, Yamaha Motor Co., Ltd., 2500, Shingai, Iwata, Shizuoka, Japan.

Mensaje del Editor Jefe

Hola para todos compañeros, marinos de Yamaha de todo el mundo. Espero que todos estén bien. Por mi parte, la mayoría del tiempo lo gasto con quemándome las pestañas como siempre.

Pero en los feriados invento un poco de tiempo para mis paseos en canoa y para disfrutar de la vida con mi esposa.

Por numerosas cartas recibidas de todo el mundo y por las personas que vienen a saludarme cuando estoy en otro país, entiendo que una gran cantidad de personas están leyendo este mensaje que envío con cada edición, lo cual me es muy grato. Los artículos de la "Chaney Especial" y "Buzón de cartas" de esta edición fueron



Photo; With the staff of Hoffman York & Compton who help us out with AD work in the U.S.A. (I'm 2nd from the left)

Con el personal de Hoffman York & Compton que nos ayudaron con el trabajo de avisos comerciales en E.E.U.U. (Yo soy el 2do. desde la derecha).

posibles gracias a vuestras cartas. Y cuando fui a E.E.U.U. recientemente para la Exposición de Lanchas de Chicago, me complació enormemente encontrarme con gente de Yamaha no solo provenientes de E.E.U.U. pero también de Hong Kong, Canadá y Holanda.

Los encuentros y la correspondencia como esta me han puesto más orgulloso que nunca de trabajar para los productos marinos de Yamaha.

Continúen enviando cartas. Cada uno de ustedes es muy importante para mí.

Tackle Fujimura

Editor Jefe de Chaney
AD Dept., Yamaha Motor Co., Ltd. 2,500, Shingai, Iwata, Shizuoka, Japan