

Quarterly issued by Yamaha

# Chantey

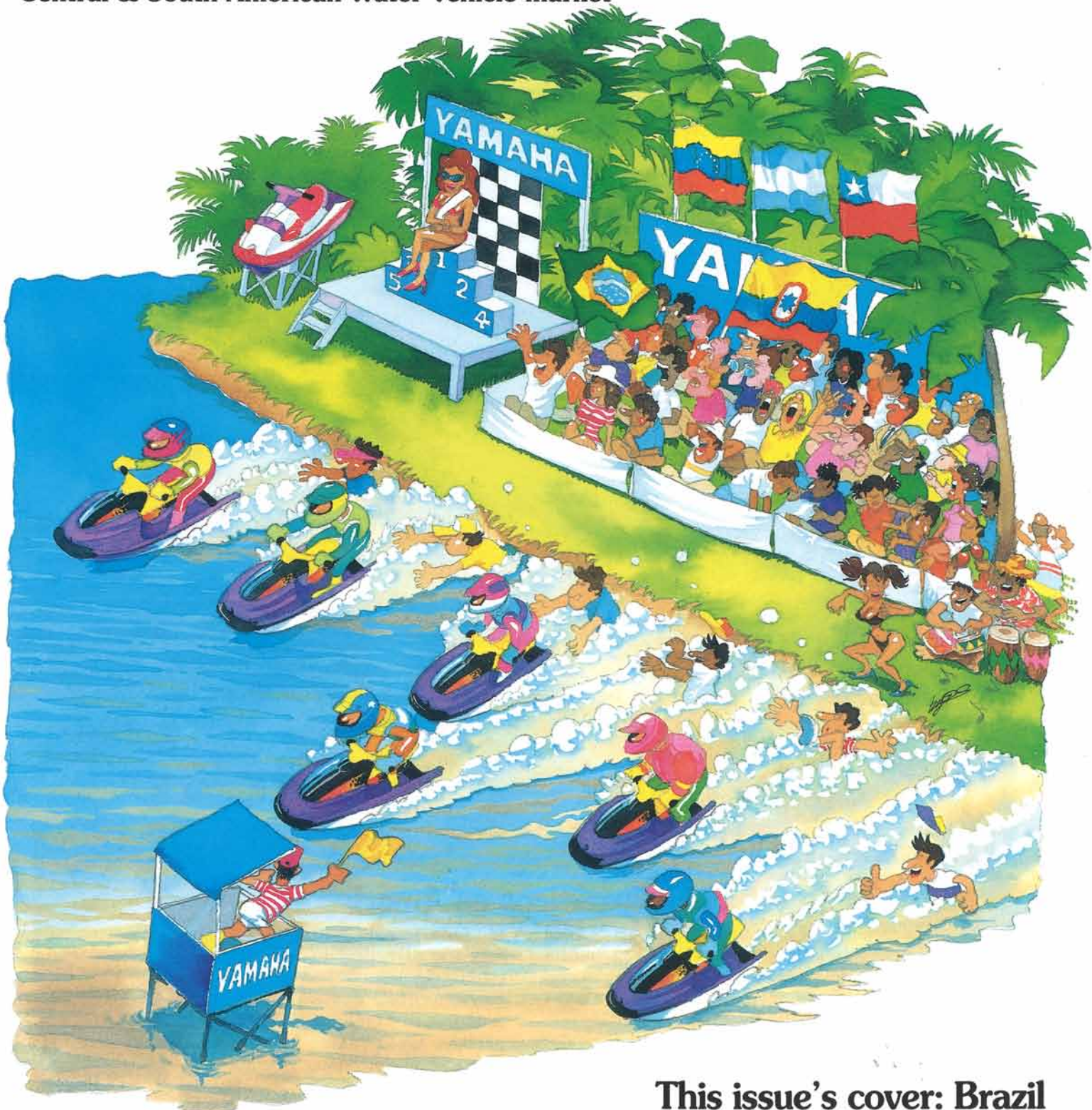
NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS

1994 No. **68**  
ENGLISH/SPANISH VERSION

Chantey Special

## Here's what makes a successful marine shop

Central & South American Water Vehicle market



This issue's cover: **Brazil**



# Here's what makes a successful marine shop



## — Central & South American Water Vehicle market

It is a lively scene here by the lake beach at Critiba, Brazil. Out on the water brightly suited young people in their upper teens are darting through the waves on their Water Vehicles. Nearby some pre-teen school boys are making some impressive waves of their own.

Around the world today Water Vehicle popularity is soaring, and South America is no exception. Person-

al watercraft sports are still new here in Brazil, but with a population that knows a fun thing when they see it, this new sport's star is rising fast.

On the following pages we take a photographic look at the water vehicle market in Central and South America. Then on page 5, we will look at what it takes to run a successful dealership here.

The second championship in Brazil held in December in Paulinia, São Paulo gathers 15,000 spectators. Don't forget to follow up races with customer-attracting ideas like posting race results in your shop



*El segundo campeonato en Brasil fue realizado en diciembre en Paulinia, San Paulo, atrayendo 15,000 espectadores. No se olvide de acompañar las carreras en su tienda con ideas que atraigan al cliente tales como información de los resultados*



# Esto es lo que hace el éxito de una tienda de productos marinos

## — Mercado de vehículos acuáticos en América Central y del Sur

La escena es la playa de Curitiba, Brasil. En el agua jóvenes de menos de veinte años vestidos con colores brillantes se lanzan a través de las olas en sus vehículos acuáticos. Algunos de los jóvenes que no llegan a los quince forman olas impresionantes por sí mismos.

Hoy, en todo el mundo la popularidad de los vehículos acuáticos estalla, y América del Sur no es una excepción. Los deportes individuales de vehículos acuáticos

son todavía nuevos aquí en Brasil, pero la población saben lo divertido que es cuando lo ven, esta nueva estrella del deporte se eleva rápidamente.

En este artículo vamos a mirar el mercado de vehículos acuáticos en América Central y del Sur en las próximas páginas. En la página 5 veremos lo que es necesario para que un concesionario tenga éxito aquí.



This dealer who formerly ran a motorcycle shop at another location, set up this marine shop near the local airport. A display stand in front of the shop attracts people's attention to its products. (OESTE MOTO in Recife, Brazil)

*Este concessionario que anteriormente administraba una tienda de motocicletas en otro lugar, estableció ésta de tienda de productos marinos cerca del aeropuerto local. Una plataforma para exposición frente a la tienda atrae la atención hacia sus productos. (OESTE MOTO en Recife, Brasil)*



Desks and chairs are placed in individual alcoves to encourage potential customers who have noticed the storefront displays to sit down and ask questions. Customers have spread the word and now the showroom is alive with serious business talk every day. (OESTE MOTO in Recife, Brazil)

*Escritorios y sillas ubicados en compartimientos individuales para alentar a los clientes potenciales que han notado los productos expuestos al frente de la tienda, a que hagan preguntas cómodamente. Los clientes correrán la voz. Ahora la sala de exposición está viva con conversaciones diarias sobre negocios. (OESTE MOTO en Recife, Brasil)*



Both the business sense of President Jorge Luiz Duarte and the morale of the employees are first class here at YAMANAUTICA. At this counter customers can watch videos and get professional sales consulting from Sales Manager Leopold. (In Curitiba, Brazil)

*Tanto la intuición para negocios del Presidente Jorge Luiz, como la moral de los empleados son de primera clase aquí en YAMANAUTICA.*

*En este mostrador los clientes pueden mirar videos y hacer consultas profesionales de ventas con el Gerente de Ventas Leopold. (YAMANAUTICA en Curitiba, Brasil)*



A banner publicizing a test-drive event. Freeway hands our original T-shirts to the marina staff to add to the PR effect. (In Rio de Janeiro, Brazil)

*Una bandera con publicidad de una conducción de prueba. El organizador, Freeway, distribuyó camisetas originales a los participantes con buen efecto de R.P. (En Río de Janeiro, Brasil)*



Posters are mounted on the showroom walls and painted on walls outside. An eye-catching Yamaha sign was set up on the avenue's center strip with special permission. (OESTE MOTO in Maceió, Brazil)

*Los posters están colgados de las paredes en la sala de exposición y pintados en las paredes exteriores. Se ha colocado un llamativo cartel de Yamaha en la banda central de la avenida perfectamente visible, con autorización especial. (OESTE MOTO en Maceió, Brasil)*



Owner Roberto Boettcher, a former Latin American Motocross Champion, displaying Water Vehicles at his popular motorcycle shop. (Mil MOTO in Coias, Brazil)

*El dueño Roberto Boettcher ex-campeón de Motocross de América Latina expone vehículos acuáticos en su popular tienda de motocicletas. (Mil MOTO en Coias, Brasil)*



## Chantey Special



OESTE MOTO displayed the VXR and WaveBlaster at the Recife Boat Show. The three Oeste Moto brothers, Larcio Jose de Lima, Milton Farah Pereira and Fernando Farah each run their own marine shop. (In Recife, Brazil)

*OESTE MOTO expuso el VXR y el Wave Blaster en la Exposición de Lanchas de Recife. Cada uno de los tres hermanos de Oeste Moto, Larcio Jose de Lima, Milton Farah Pereira y Fernando Farah, administra su propia tienda de productos marinos. (OESTE MOTO en Recife, Brasil)*



La tienda Mil MOTO en Tres Lunchos está pocas horas en automóvil de la playa. Los eventos tales como esta carrera de vehículos acuáticos, son una excelente forma de promover los deportes marinos y establecer relaciones con los futuros clientes. (Mil MOTO en Tres Lunchos, Brasil)



A WaveBlaster display at the race site never fails to draw a crowd. A last-minute entry, the WaveBlaster won this race and the next day orders came in to Mil MOTO. (In Tres Lunchos, Brazil)

*La exposición del Wave Blaster en una carrera nunca falla en atraer a multitudes. El Wave Blaster ganó esta carrera y al día siguiente entraron pedidos en Mil MOTO. (Mil MOTO en Tres Lunchos, Brasil)*



El salón de exposición de Freeway también tiene una muestra completa de piezas, accesorios y aceite. (Freeway en Río de Janeiro, Brasil)

The Freeway showroom also has complete displays of parts, accessories and oil. (In Rio de Janeiro, Brazil)



This workshop is set up for comprehensive service, with special features like a concrete "bed" for working on Water Vehicles. (OESTE MOTO in Recife, Brazil)

*Este taller está organizado para un servicio completo, con características especiales tales como un "lecho" de concreto para trabajar en los vehículos acuáticos. (OESTE MOTO en Recife, Brasil)*

The sales staff at EDUARDOÑO, well known for their creative promotional activities, are busy educating dealers about Water Vehicle business. They are also skillful at advising Water Vehicle rental operations. President Johnny Londoño is an active boat fan and racer himself. (In Calta Gena, Colombia)

*El personal de ventas de Eduardoño, bien conocido por sus actividades promocionales creativas está ocupado educando a los concesionarios acerca del negocio de vehículos acuáticos. Su designación como servicio oficial para lanchas patrulleras de la marina ayuda a ganar la confianza de los clientes. El Presidente Johnny Londoño es un fanático corredor de lanchas. (EDUARDOÑO en Cartagena, Colombia)*



General Manager Gustavo Rivas' Yamaha Puerto La Cruz shop displays the line-up of Yamaha marine products in its spacious main showroom. This shop will play an important role as a sports information center in Venezuela. (MERCANTIL YAMAHA in Puerto La Cruz (Mare Mares), Venezuela)

*La exposición de la tienda del Gerente General Gustavo Rivas, Yamaha Puerto La Cruz expone la línea de productos marinos de Yamaha en su espacioso salón de exposición. Esta tienda jugará un papel importante como centro de información sobre deportes en Venezuela. (MERCANTIL YAMAHA en Puerto La Cruz (Mare Mares), Venezuela)*



## Making a Successful Marine Shop

### Knowing the market

#### • Target

In order to be a successful dealer in Water Vehicles you first have to understand the marine market you are in. That means asking questions like, What are the outboard motor and boat markets like? Who are the main consumers and what kinds of marine leisure activities are popular among what kinds of people? Do the people who buy Water Vehicles tend to be boat and outboard owners, or are they people entering water sports for the first time?

#### • Recreational areas

Knowing where people use their Water Vehicles — in resort areas, at beaches, on lakes and rivers — is important in deciding where to locate your shop and how to pursue promotional activities.

#### • How they are used

Knowing whether people want Water Vehicles for competition, for family recreation or for work will also help in deciding the best way to set up your shop and how to carry out after-sale service.

### Setting up a shop

Strive to be a total marine shop. In order to be the best, you must supply more than just products, parts and service. Try to be an all-round marine leisure center that offers the customers marine information and access to a full range of recreational activities.

#### • Communication

It's important to have a space where customers can sit and chat in your shop. Listen to their fishing or racing stories and be ready with suitable advice and information. You know you are on the right track when customers start dropping in on a daily basis.

#### • Displays

Use Yamaha colors and logos to coordinate your shop's interior and color-

ing with a young, attractive flair that fits the marine mood. Creative use of Yamaha display tools is another effective way to give your shop extra appeal.

#### • Information supply

Your shop walls can be an important information media. Make panel displays of new-product posters and put up bulletins about local events, etc.

### Winning steady customers

#### • Plan events

Plan promotional events like races, new-product test rides and shows. It's important to show the customers that you are a dealer that supplies a full range of both the hardware and software of marine recreation and leisure.

#### • Organizing events

You start by securing a marina or public facility for your event site and choosing an event staff. Next, you prepare publicity, promotions, service and prizes. It is also very important to make sure all precautions have been taken to prevent or handle any trouble that might arise. Tying up with local public organizations to hold riding schools is also very effective. And don't forget to add participants to your customer list for future business promotions.

#### • After-sale service

After-sale service is another essential part of any successful business. Outfitting a comprehensive workshop, stocking all necessary parts and polishing your service skills are all important investments for winning regular customers and attracting new ones by word of mouth.

#### • Parts/accessory sales

It is not enough to just stock the main product lines. In order to win the long-term trust and patronage of customers you need a complete selection of parts and accessories as well.

## Establecimiento de una tienda de productos marinos con éxito

### Conocer el mercado

#### • Meta

Para ser un concesionario con éxito de vehículos acuáticos, lo primero que usted tiene que entender es el mercado marino en el que se encuentra. Esto implica el hacerse preguntas tales como ¿cuáles y cómo son los mercados de motores fuera de borda? ¿Quiénes son los consumidores más importantes y qué tipos de actividades de recreación marina son populares entre qué tipo de personas? ¿Son las personas que compran vehículos acuáticos dueños de lanchas y de motores fuera de borda, o son personas que intentan deportes marinos por primera vez?

#### • Area de recreo

El saber dónde las personas usan vehículos acuáticos en los balnearios, en las playas, lagos y ríos es importante para decidir dónde instalar su tienda y cómo realizar las actividades promocionales.

#### • Utilización

El saber si las personas desean vehículos acuáticos para competencia, para recreación familiar o para trabajo también ayudará a decidir la mejor forma de establecer su tienda y cómo realizar el servicio posventa.

### Establecimiento de una tienda

Haga lo posible para ser una tienda de productos marinos completa. Para ser el mejor, usted debe suministrar más que productos, piezas y servicio. Intente transformarse en un centro recreativo marino completo, que ofrezca información marina a los clientes y con acceso a una amplia gama de actividades recreativas.

#### • Comunicación

Es importante tener un espacio donde los clientes puedan sentarse y conversar en su tienda. Escuche sus historias de pesca o carreras y esté listo con información adelantada apropiada. Usted sabe que está en el camino correcto si los clientes comienzan a visitarlo diariamente.

#### • Exposición

Utilice los colores y logotipos de Yamaha, coordinando el diseño interior de

su tienda y los colores con un aspecto joven y atractivo que se adecúa al ambiente marino. También sea creativo cuando usa las herramientas de exposición de Yamaha.

#### • Suministro de información

Las paredes de su tienda pueden ser un medio importante de información. Haga paneles de exposiciones con posters de nuevos productos y boletines acerca de eventos locales, etc.

### Obtención de clientes estables

#### • Planifique eventos

Planifique eventos promocionales tales como carreras, conducción para prueba de nuevos productos y espectáculos. Es importante mostrarle a los clientes que usted es un concesionario que suministra una gama completa de hardware y software para la recreación y diversión marina.

#### • Organización de eventos

usted puede comenzar por obtener una instalación marina o pública como sitio para el evento, seleccionando personal para el mismo. A continuación, prepare publicidad, promoción, servicio y premios. Es también muy importante asegurarse de tomar todas las precauciones para evitar o producir problemas que puedan ocurrir. La asociación con organizaciones públicas locales para impartir cursos de conducción es también muy efectiva. Y no se olvide de agregar los participantes en su lista de clientes para la promoción de negocios futuros.

#### • Servicio posventa

El servicio posventa es otra parte esencial de cualquier negocio con éxito. La organización de un taller completo, almacenamiento y el refinamiento de sus habilidades de servicio son importantes inversiones para obtener clientes constantes y atraer nuevos por información de boca en boca.

#### • Venta de piezas/accesorios

No es suficiente el almacenar las líneas de productos principales. Para ganarse la confianza a largo plazo y la buena voluntad de los clientes usted necesita una selección completa de piezas y de accesorios.

# Yamaha does it again! ;YAMAHA LO LOGRO OTRA VEZ!

This was the headline in the local newspaper following a recent sport fishing competition in Tonga. Sport fishing is said to be the fastest growing sport in the south sea island nation of Tonga. One of the most popular fishing competitions for Tonga fishermen is the E.M. Jones YAMAHA Fishing Tournament held most recently on the first Saturday in December at the Pangaimotu Island Resort. Part of what makes this competition so popular is the great support and great prizes the sponsor, local Yamaha distributor E. M. Jones, offers.

On competition day over 30 sport fishermen started out as early as 4:00 a.m. for a full day of fishing, with all boats returning for catch weigh-ins after the 4:00 p.m. deadline. The catch they brought back was a great one, too, including a 74.6 kg sailfish caught by Mr. Earl Emberson, two blue marlins, a crop of skipjack, yellowfin and mahimahi as well as snapper and other bottomfish.

The winner of the heaviest total catch for the day, Mr. Nonga Vea, was the proud recipient of the Yamaha Fisherman of the Tournament Cup, while the winner of the heaviest average catch, Mr. Harry Waalkens won a brand new Yamaha 4 hp outboard. In all, \$3,000 worth of cash prizes were also given out in five

categories that included heaviest snapper, heaviest mahimahi and heaviest travelly. To make the event more enjoyable for the whole family E.M. Jones also organized a children's fishing competition with cash prizes of its own to keep the young ones happy while their parents were out competing for the big prizes.

To give you an idea how popular sport fishing is in Tonga, the local news weekly "Tongan" even publishes a special edition entitled "SPORT FISHING". The E.M. Jones company knows that with this tournament they have found a great way to keep Yamaha in the news.

Este fue el titular del periódico local en referencia a una competencia deportiva de pesca en Tonga. Se comenta que la pesca deportiva es el deporte que crece más rápido en la isla Tonga del mar del sur. Una de las competencias de pesca más populares entre los pescadores de Tonga es el Torneo de Pesca E.M. Jones de YAMAHA, que fue recientemente realizado en el primer sábado de diciembre en el balneario de la isla Pangaimotu. Parte de lo que hace esta competencia tan popular es el maravilloso apoyo y los premios que el promotor distribuidor local de Yamaha E.M. Jones ofrece.

El día de la competencia más de 30

pescadores deportivos se reunieron a las 4:00 a.m. para un día completo de pesca, y todas las lanchas regresaron para pesar la pesca después del límite a las 4:00 p.m. La pesca que trajeron fue maravillosa, incluyendo un pez vela de 74,6 kg. pescado por el Sr. Earl Emberson, dos bureles azules, una colección de peces voladores, yellowfin y mahimahi, así como también castañetas y otros peces de profundidad.

El ganador por peso total fue el Sr. Nonga Vea, orgulloso receptor de la copa Pescador Yamaha del torneo, mientras que el ganador de peso promedio fue el Sr. Harry Waalkens que ganó un flamante motor fuera de borda Yamaha de 4 hp. En total se entregaron premios por US\$3.000 en las cinco categorías de peso. Para hacer el evento más divertido para toda la familia, E.M. Jones también organizó una competencia de pesca para niños con premios en efectivo propios, para mantener a los jóvenes contentos mientras sus padres estaban mar afuera compitiendo por los premios.

Para darles una idea de cuán popular es la pesca deportiva en Tonga, les cuento que el semanario local de noticias "Tongan" publica una edición especial titulada "SPORT FISHING" (Pesca Deportiva). La compañía E.M. Jones sabe que con este torneo han encontrado un ruta maravillosa para que Yamaha aparezca en las noticias.



Happy faces after the weigh-in. Fifth from left is the Minister of Justice, Hon Tevita Tupou who started the tournament



Mr. Earl Emberson was among the first to weigh in his 74.6 kg Sail Fish



E.M. Jones Manager, Mr. Des Carter presenting the YAMAHA CUP to Mr. Nonga Vea (right), Fisherman of the Tournament



The winner of the Heaviest Average Catch Mr. Harry Waalkens receiving his new 4 hp outboard from the E.M. Jones Manager, Mr. Des Carter (left)



Just some of the fish that the boys brought home

# YAMAHA Hailed **No. 1** by U.S. magazines

YAMAHA aclamada como "No. 1" por las revistas de E.E.U.U.

Here's something to crow about! Yamaha cops two big marine awards.

¡Aquí hay algo para comentar! Yamaha obtiene dos grandes premios marinos.

## WAVERAIDER

### 1994 Personal Watercraft of the Year award from Watercraft World

For the second year in a row, Yamaha has captured one of the most prestigious awards in the U.S. watercraft industry. Following last year's award to the WaveBlaster by "Water Scooter" magazine, the Yamaha WaveRaider has now been given the "1994 Watercraft of the Year" awards by the renamed "Watercraft World" magazine at the 1994 Dream Demo Watercraft Shoot-out. Watercraft World has a circulation of 75,000 readers and is published nine times a year by Ehlert Publishing Group Inc.

Also chosen as a final candidate for watercraft of the year was Yamaha's new FX1. Other awards went to Yamaha's Super Jet and WaveBlaster, chosen as best buys in their respective classes. Everyone from users to professional racers involved in the testing were amazed at the overall performance of Yamaha's 1994 product line-up, especially the WaveRaider. Such prestigious awards from the birthplace of the personal watercraft, the U.S.A., certainly forecast a very successful year in 1994 for Yamaha Water Vehicles.

## WAVERAIDER

### Vehículo acuático del año 1994 nombrado por la "Watercraft World"

Por dos años consecutivos, Yamaha ha ganado uno de los premios más prestigiosos de la industria de vehículos acuáticos de E.E.U.U. Después del premio de año pasado para el Wave Blaster (Rompeolas) por parte de la revista "Water Scooter", el Waveraider de Yamaha ha recibido el premio "Vehículo Acuático del Año 1994" por parte de la renombrada revista "Watercraft World" en la exposición Dream Demo Watercraft. La Watercraft World tiene una circulación de 75.000 lectores y es publicada 9 veces por año por Ehlert Publishing Group Inc. También el "FX1" de Yamaha fue escogido como candidato final para el nombramiento de vehículo del año. Otros premios fueron para el Super Jet y el Wave Blaster de Yamaha, escogidos como los mejores vendidos en sus respectivas clases. Todos, desde los usuarios hasta los corredores profesionales que participaron en las pruebas quedaron maravillados con el rendimiento de la línea de productos

Yamaha 1994 y especialmente con el WaveRaider. Tales premios prestigiosos de la cuna de los vehículos acuáticos personales como es E.E.U.U., ciertamente preveen un año 1994 con mucho éxito para los vehículos acuáticos de Yamaha.



Watercraft World magazine

Celebrating the prestigious award, Yamaha Motor Corp., USA made up a banner and product tag for the WaveRaider



At the Tokyo and Osaka Boat shows panels announcing the Yamaha awards were also on display

## YAMAHA LCD FUEL MANAGEMENT SYSTEM SISTEMA LCD DE ADMINISTRACION DE COMBUSTIBLE DE YAMAHA

### 1994 Popular Mechanics Design and Innovation Award

Meanwhile in the outboard field, Yamaha's LCD Fuel Management System was given the "1994 Design & Innovation Award" by Popular Mechanics, the leading U.S. technology monthly with over 2.3 million subscribers worldwide.

This latest Yamaha marine innovation monitors a variety of critical outboard engine functions with a high degree of precision. The system displays key engine functions such as fuel consumption for both single and twin engines, boat and engine speeds, a variety of critical engine conditions, and twin engine synchronization, so the driver can constantly operate his boat at peak performance and maximum fuel economy, and reliability. Although many other marine technologies were considered, the editors of Popular Mechanics were amazed at the system's accuracy, compactness and user-friendliness.

### Premio 1994 al diseño e innovación de Mecánica Popular

Mientras tanto en el campo de los motores fuera de borda el sistema de control de combustible LCD de Yamaha ha ganado

The Popular Mechanics' trophy



Popular Mechanics and the inside article explaining the Fuel Management System

el premio "1994 al diseño e innovación" de Mecánica Popular, la revista mensual más avanzada de E.E.U.U. sobre tecnología con más de 2, 3 millones de lectores en todo el mundo.

Esta reciente innovación marina de Yamaha monitorea una gran variedad de funciones claves de los motores fuera de borda con gran precisión. El sistema indica las funciones claves del motor tales como el consumo de combustible tanto para motores únicos como para los dobles, las velocidades de la lancha y del motor, diversas condiciones críticas del motor, y la sincronización de dos motores, por lo que el piloto puede conducir su lancha constantemente al máximo de rendimiento, economía de combustible y confiabilidad. Aunque se consideraron muchas otras tecnologías marinas, los editores de Mecánica Popular quedaron maravillados con la precisión del sistema, sus reducidas dimensiones y facilidad de uso.



## Troubleshooting: Fuel System

### Part 1 - General structure of the fuel system

In this sequel we look at troubleshooting for problems in the fuel system. Before we get into the actual troubleshooting, let's begin by explaining the general structure of the system like we did in our last series about electrical system troubleshooting.

#### 1. FUEL SYSTEM DIAGRAM

This fuel system diagram shows the primary parts of the system as well as the fuel flow from the fuel tank to the intake manifold. It is important to note the following four points:

- The tank has an "air vent" screw which allows the tank's air pressure to equalize with the outside air pressure, thus avoiding creation of a vacuum within the tank. This screw must be open during operation.
- The "primer bulb" has a directional arrow which shows the direction of fuel flow. This must be installed facing the right direction.
- The fuel filter must continually be checked for dirt or water build-up which will determine the cleanliness of the fuel system as well as indicate the quality of fuel you are using.
- Be sure to check all components for cracks, damage and leaks.

#### 2. CARBURETOR

Here we see the structure of a dual-throated carburetor and its primary components. We will see the role each component plays within the various carburetor functions of starting, low speed, mid-range and full throttle circuits from our next issue.

## Reparación de averías: Sistema de combustible

### Parte 1 - Estructura general del sistema de combustible

En este episodio buscaremos la solución de problemas en el sistema de combustible. Antes de entrar en el tema vamos a comenzar explicando la estructura general del sistema como lo hicimos en nuestra última serie en referencia a la reparación de averías del sistema eléctrico.

#### 1. DIAGRAMA DEL SISTEMA DE COMBUSTIBLE

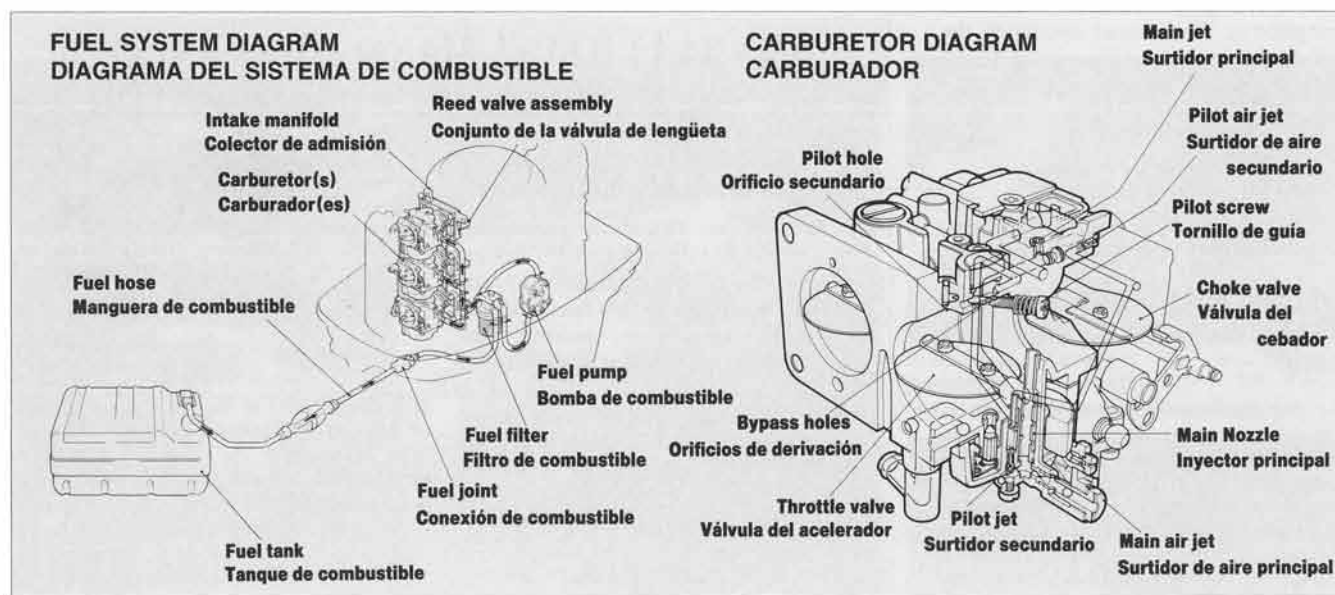
##### 1. DIAGRAMA DEL SISTEMA DE COMBUSTIBLE

Este diagrama del sistema de combustible muestra los componentes básicos del mismo y también el flujo del combustible desde el tanque hasta el colector de admisión. Es importante notar los siguientes cuatro puntos:

- El tanque posee un tornillo de "venteo de aire" que permite igualar la presión de aire del tanque con la presión externa de aire, evitando así la creación de un vacío dentro del tanque. Este tornillo debe estar abierto durante el funcionamiento.
- El "bulbo cebador" posee una flecha que muestra la dirección del flujo de combustible. Esta debe estar apuntando hacia la derecha.
- El filtro de combustible debe ser inspeccionado continuamente por acumulación de suciedad o de agua, lo cual determinará el estado de limpieza del sistema de combustible e indicará la calidad del combustible que está utilizando.
- Asegúrese de inspeccionar todos los componentes por grietas, daños y fugas.

#### 2. CARBURADOR

Aquí vemos la estructura de un carburador de dos gargantas y sus componentes básicos. También veremos el papel que juega cada componente dentro de las diversas funciones del carburador como ser los circuitos de arranque, baja velocidad, velocidad media y abertura total a partir de nuestra próxima publicación.



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 Co., Ltd.  
 2500, Shingai, Iwata, Shizuoka,  
 Japón



**BRAZIL****BRASIL****Outboard for medical relief**

For the people of the Indio villages that dot the upper reaches of the River Xingu as it winds through the vast Amazon, the only means of transportation are small outboard-powered boats. However, until now there were no medical-purpose outboards available to the medical specialists working out of two of the four government resident offices in this region. So when a staff member of the Rainforest Foundation International visited Yamaha Motor Do Brasil (YMDB) to explain this situation, YMDB gladly presented the foundation with a locally-made Yamaha 25DMS outboard. It is a small gift, but YMDB hopes it will do a big job in helping the people of this remote region.

**Fuera de borda para asistencia médica**

Para los habitantes de los poblados indígenas sembrados en el curso superior del río Xingu a medida que este fluye a través de la vasta Amazonas, el único medio de transporte son pequeños botes con motores fuera de borda. Sin embargo, hasta el presente no había motores fuera de borda disponibles para asistencia médica por parte de los especialistas que trabajan en dos de las cuatro oficinas del gobierno en esta región. Por eso cuando un miembro de la Fundación Internacional de Florestas visitó Yamaha Motor Do Brasil (YMDB) para explicar esta situación, YMDB le regaló amablemente a la fundación un motor fuera de borda Yamaha de 25DMS fabricado localmente. Es un pequeño regalo, pero la YMDB espera que el mismo realizará un gran trabajo ayudando a los habitantes de esta remota región.

**AUSTRALIA****Fair winds for Southwinds!**

At the start of leg 3 of the Whitbread Round the World Race on Jan. 9, Yamaha Motor Australia (YMA) set up an exhibition at Fremantle harbour with line-ups of Yamaha boats, outboard motors and Water Vehicles, as well as motorcycles. The people at YMA were especially pleased when five locally-produced Yamaha "Southwinds" boats were sold!

**¡Buenos vientos para los Southwinds!**

Al principio de la 3ra. Vuelta de la carrera mundial Whitbread Round el 9 de junio, la Yamaha Motor Australia (YMA), realizó una exposición en el puerto Fremantle con presentación de modelos de lanchas Yamaha, motores fuera de borda, vehículos acuáticos y motocicletas. El personal de YMA



quedó realmente encantado cuando se vendieron 5 lanchas "Southwinds" de Yamaha fabricadas localmente.

# News Round-up

**UAE****Test for the new FX1**

One of the first test-ride events for Yamaha's new Water Vehicle "FX1" since its recent U.S. debut was held on the second day of the 1993 Yamaha boat and Water Vehicle seminar in Dubai on December 8 and 9. Some 35 distributors from Bahrain, Kuwait, Lebanon, Oman, Qatar, Saudi Arabia and the UAE came to see the UAE-made Yamaha FRP boats and the '94 Water Vehicle models, as well as to listen to a presentation on marketing and service activities. Local dealers joined the participants on the second day to test the



boats and the new FX1. Within a month after the event, the distributor received seven orders for their boats.

**Pruebas para el nuevo FX1**

Uno de los primeros eventos-prueba para el nuevo vehículo acuático de Yamaha "FX1" desde su reciente aparición en E.E.U.U. fue realizado en el segundo día del seminario de lanchas y vehículos acuáticos de Yamaha en Dubai, el 8 y 9 de diciembre. Aproximadamente 35 distribuidores provenientes de Bahrain, Kuwait, Líbano, Oman, Qatar, Arabia Saudita y E.A.U. llegaron para apreciar las lanchas de FRP de Yamaha fabricadas en E.A.U. y los modelos de vehículos acuáticos 1994, así como también para escuchar la presentación sobre actividades de servicio. Los concesionarios locales se juntaron a los participantes en el segundo día para probar las lanchas y el nuevo FX1. Al mes del evento el distribuidor recibió 7 órdenes de compra para sus lanchas.

**MALAYSIA****Racing toward new market**

Supratechnic Malaysia started off 1994 with a promotion that it hopes will spark the local Water Vehicle market. As part of this year's Visit Malaysia '94 campaign, the annual Kuantan Challenge was expanded to include a personal water craft event for riders from East Malaysia, Peninsular and Singapore. Supratechnic supported the important new event with give-away T-shirts for participants and officials, free 2T motor oil for Yamaha Water Vehicle users and an inflatable boat fitted with a Yamaha 25 hp outboard for use by the race officials.

**MALASIA****Corriendo hacia el nuevo mercado**

Supratechnic Malaysia comenzó en 1994 con una promoción con la que espera arrasar el mercado local de vehículos acuáticos. Como parte de la campaña 1994 "Visite Malasia" la competencia marina Kuantan Challenge fue expandida incluyendo una carrera de vehículos acuáticos personales para los corredores de Malasia Este, Peninsular y Singapur. Supratechnic apoyó el nuevo e importante evento regalando camisetas a los participantes y oficiales aceite para motores 2T para usuarios de vehículos acuáticos de Yamaha y



suministrando un bote inflable con un motor fuera de borda de 25 HP. de Yamaha para uso de los oficiales de la carrera.



## JAPAN

### Marine fans eye Water Vehicles

The 33rd Tokyo International Boat Show was held from February 8 to 13 at the International Fairgrounds in Harumi. In spite of transportation tie-ups due to the heaviest snows in 25 years over the weekend of the Tokyo Show, 112,000 people made their way to the event; only 10,000 less than last year. This year 150 companies, including makers from seven foreign countries, displayed their products.

The Yamaha booth featured displays of 44 models ranging from powerboats and sailboats up to 41 ft., to Water Vehicles which enjoyed a 6.3% growth in production last year and drew special attention from



marine sports fans at this show. Anchoring Yamaha line-up was the WaveRaider, recently selected the "Watercraft of the Year" by the American watercraft press, the popular WaveBlaster and the new FX1.

### Aficionados marinos interesados en vehículos acuáticos

La 33ra. Exposición Internacional de Lanchas de Tokio fue realizada del 8 al 13 de febrero en el local de ferias internacionales de Harumi. A pesar de los problemas de tráfico debidos a la nevada más copiosa en 25 años durante el fin de semana de exposición en Tokio, más de 112.000 personas concurren al evento; sólo 10.000 menos que el año pasado. Este año 150 compañías, incluyendo fabricantes de siete países extranjeros, expusieron sus productos.

La exposición de Yamaha se caracterizó por la presentación de 44 modelos, desde lanchas a motor y veleros de hasta 41 pies, a vehículos acuáticos que disfrutaron de un 6,3% de crecimiento en la producción del año pasado y atrajeron especial atención de los aficionados a los deportes marinos.

El ancla de la línea de Yamaha fue el WaveRaider, recientemente seleccionado como "Vehículo Acuático del Año" por la prensa de vehículos acuáticos americana, el popular Wave Blaster y el nuevo FX1.

## JAPÓN

## KIRIBATI

## KIRIBATI



### Catch six!

Mr. Jan Watson, a Manager of the Bank of Kiribati, won the YAMAHA CUP 1993 at the local "Catch Six" fishing contest. In this competition, contestants try to catch six different species of fish designated by the club commodore. This year Mr. Watson and his wife, both of whom are keen anglers, managed to catch five of the six-species required. Now living in Australia, Mr. Watson writes to say his YAMAHA CUP always gives him happy memories of his time in Kiribati. His first Yamaha outboard was purchased in Kiribati, a 75AM, and he says his next outboard will be a Yamaha, too.

### ¡Pesqué seis!

El Sr. Jan Watson, uno de los gerentes del Banco de Kiribati, ganó la YAMAHA CUP 1993 en el concurso local de pesca "Catch six". En esta competencia los participantes intentan capturar seis especies diferentes de peces designados por el líder del club. Este año el Sr. Watson y su esposa, ambos pescadores avezados, lograron capturar las seis especies requeridas de peces. Ahora viviendo en Australia, el Sr. Watson nos escribe para decir que esta YAMAHA CUP siempre le suministra recuerdos felices de la época de Kiribati. Su primer motor fuera de borda Yamaha fue comprado en Kiribati por 75AM y nos dice que el próximo fuera de borda también será un Yamaha.

# News Round-up

## KIRIBATI

### Chantey Lady Señorita Chantey

## KIRIBATI



**Miss Teereta Tebuaka (left) and Miss Teera Aata, FARR MARINE SERVICES LTD. TARAWA, Rep. of KIRIBATI**

We think our Pacific island country is one of the most unspoiled and beautiful coral islands anywhere. There are 33 islands in all with a population of 72,000.

**Teereta:** I joined FARR MARINE in 1992 because of the good salary. I like to go picnicing with my boyfriend on holidays. Kiribati is a very beautiful country. Please come visit it on your vacation.

**Teera:** I entered FARR MARINE in 1991. I ride

a Yamaha V50 every day. I live in South Tarawa with my family and like swimming and playing basketball. The seas around Kiribati produce nice skipjack and my favorite way to enjoy it is fresh as "sashimi."

**Srta. Teereta Tebuaka (izquierda) y Srta. Teera Aata de FARR MARINE SERVICES LTD. TARAWA, Rep. de KIRIBATI**

Nosotros pensamos que nuestra isla del Pacífico es uno de los grupos de islas de coral más bellas y menos contaminadas de cualquier lugar. Hay 33 islas en total con una población de 72.000 personas.

**Teereta:** Yo ingresé en FARR MARINE en 1992 por el buen salario. Me gusta ir de picnic en los feriados con mi novio. Kiribati es un país muy bello. Venga a visitarnos por favor durante sus vacaciones.

**Teera:** Yo ingresé en FARR MARINE en 1991. Conduco un V50 de Yamaha todos los días. Vivo en el Sur de Tarawa con mi familia y me gusta nadar y jugar al baloncesto. El mar de Kiribati produce buenos peces voladores y mi forma favorita de disfrutarlos es en "sashimi" fresco.

## COLOMBIA

### Amazon "shovel and hatchet"

Colombia is a country that abounds in natural beauty and resources. Especially the virgin rainforest in the southern part of the country along the Amazon River where Mr. Alberto Lemes Rojas, is a tour boat pilot and dedicated conservationist. For the last three years, Mr. Rojas, nicknamed "CáPAX" has equipped his 20-passenger boat with a Yamaha 60 outboard. Asked why he likes





**BAHRAIN****BAHRAIN****Skiing blue Arabian waters**

Yamaha distributor Kooheji Marine Centre was the main sponsor for the "Ski Race" held at Al Dar Island in the Arabian Gulf last October. The event was a great day out for personal watercraft enthusiasts and their families, who were shuttled out to the island by specially prepared sea taxis from the Bahrain Yacht Club throughout the day. Kooheji Marine was well represented at the races with displays of their range of Yamaha Water Vehicles and a variety of the latest Yamaha outboard motors. Being an island country, Kooheji Marine has big hopes for the future of marine sports like Water Vehicle racing.

**Esquí acuático en las aguas azules del Golfo Pérsico**

El distribuidor de Yamaha Kooheji Marine Centre fue el patrocinador principal de la "Carrera de Esquí" realizada en la isla Al Dar en el Golfo Pérsico en octubre pasado. El evento fue un día magnífico de paseo para los entusiastas del vehículo acuático y para sus familias, que fueron transportadas a la isla por medio de taxis acuáticos preparados especialmente por el Bahrain Yacht Club durante todo el día. Kooheji Marine estuvo bien representada en las carreras con exposiciones de su línea de vehículos acuáticos de Yamaha y una gran variedad de los más recientes motores fuera de borda de Yamaha. Como la Kooheji Marine está establecida en un país isleño, tiene grandes esperanzas para el futuro de los deportes marinos tales como las carreras de vehículos acuáticos.

**COLOMBIA**

Yamaha, he replies: "I have used many different makes of outboards so far, and for me YAMAHA is the best. In Colombia we use the expression *shovel and hatchet* when we talk about reliable tools for a job. Yamaha outboards are a perfect example of that kind of reliability."

**Amazonas "pala y machete"**

Colombia es un país con abundantes bellezas y recursos naturales. Especialmente la selva virgen en la parte sur del país conjuntamente con el río Amazonas donde el Sr. Alberto Lemes Rojas apodado "CáPAX" es un piloto de lanchas de turismo y un conservacionista dedicado. Durante los tres últimos años el Sr. Rojas ha equipado su lancha para 20 pasajeros con un motor fuera de borda 60 de Yamaha. Cuando se le pregunta por qué le gusta Yamaha, responde: "Yo he usado muchas marcas diferentes de motores fuera de borda hasta el presente, y para mí YAMAHA es lo mejor. En Colombia utilizamos la expresión "pala y machete" cuando nos referimos a herramientas confiables de trabajo. Los motores fuera de borda de Yamaha son un ejemplo perfecto de ese tipo de confiabilidad."

**MALDIVES****Great PR throughout 1994**

The Yamaha marine distributor Alia Group of the Republic of Maldives recently sent us a copy of the 1994 calendar issued by the Ministry of Information and Culture. In the calendar photos



depicting life in this island country, you can clearly see Yamaha outboard motors at work. A widely distributed calendar like this will be great PR throughout '94.

**Magníficas P.V. en todo 1994**

El distribuidor marino de Yamaha Alia Group de la República de las Maldivas nos ha enviado recientemente una copia del calendario 1994 publicado por el Ministerio de Información y Cultura. El calendario luce fotos de la vida de este país isleño donde podrá apreciar claramente los motores fuera de borda de Yamaha durante el trabajo. Un calendario tan ampliamente distribuido como este es una magnífica P.V. en todo 1994.

**TURKEY****Dealer meeting brings out market voices**

Since the first Turkish dealer meeting was held in 1989, this annual meeting has developed and become more established year by year. On December 2, 1993, the fifth dealer meeting was held in Istanbul, gathering 33 people from 28 dealerships, including 3 boat builders. This time, the Turkish Yamaha distributor BURLA adopted a new style for the meeting: They spent a half day listening to their dealers' opinions and questions, and devoted the rest of the day to answering them, thus making the meeting a fruitful venue for learning about user needs through dealer reports of the voices from the market.

**Reunión de concesionarios trae opiniones del mercado**

Desde la primera reunión de concesionarios en Turquía realizada en 1989, esta reunión anual se ha desarrollado y establecido con el paso de los años. El 2 de diciembre de 1993, se realizó la quinta reunión de concesionarios en Estambul, y se

**TURQUIA**

reunieron 33 personas provenientes de 28 distribuidoras incluyendo 3 fabricantes de lanchas. En este momento el distribuidor turco de Yamaha BURLA adoptó un nuevo estilo para la reunión. Ellos pasaron medio día escuchando las opiniones de los concesionarios y las preguntas, dedicando el resto del día a responderlas, haciendo de esta manera que la reunión fuese fructífera para aprender acerca de las necesidades de los usuarios a través de los informes de los concesionarios sobre la opinión del mercado.

**MARTINIQUE****More than a distributor**

Mr. Guy Thelamon, the owner/manager of Continental Marine, Yamaha Marine Distributor for more than 20 years in Martinique, French West Indies, was recently presented with the Order of Merit for his services to the Marine Industry in this country by the honorable Minister for Equipment Transportation & Tourism.

Mr. Thelamon, who has spent most of his life as a Yamaha marine distributor, dedicates himself to assisting local fishermen, not only by providing quality products but also by introducing new fishing methods and new fishing boat designs to suit the needs of his fishermen. Congratulations to Mr. Thelamon for this meaningful award.

**MARTINICA****Más que un distribuidor**

El Sr. Guy Thelamon, dueño/gerente de Continental Marine, distribuidor de productos marinos de Yamaha durante más de 20 años en Martinica, Indias Occidentales Francesas, fue recientemente condecorado con la Orden del Mérito por sus servicios a la industria marina en Martinica, por el honorable Ministro de Transporte y Turismo.

El Sr. Thelamon que ha trabajado la mayor parte de su vida como distribuidor de Yamaha, se dedica a asistir a los pescadores locales no sólo suministrando productos de calidad sino también presentando nuevos métodos de pesca y nuevos diseños para lanchas de pesca que se adecúan a las necesidades de los pescadores.

Felicitaciones al Sr. Thelamon por esta magnífica condecoración.

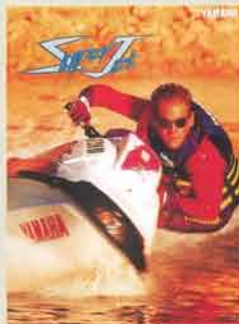


Eye-catching tools for your Water Vehicle business  
We hope to help expand your Water Vehicle business even more with these attractive promotional tools.

Herramientas que llaman la atención para su negocio de vehículos acuáticos. Nosotros deseamos ayudarle a expandir aún más sus negocios de vehículos acuáticos por medio de estas atractivas herramientas de promoción.



\* '94 WAVERAIDER CATALOGUE  
\* CATALOGO WAVERAIDER '94  
• Order #: 038217  
• Language: English  
• Size(mm): 210 x 297  
• Pages: 4  
• Price: @¥20



\* '94 SUPER JET CATALOGUE  
\* CATALOGO SUPER JET '94  
• Order #: 038218  
• Language: English  
• Size(mm): 210 x 297  
• Pages: 4  
• Price: @¥20



\* '94 FX1 CATALOGUE  
\* CATALOGO FX1 '94  
• Order #: 038219  
• Language: English  
• Size(mm): 210 x 297  
• Pages: 4  
• Price: @¥20



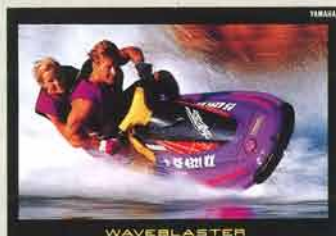
\* FX1 POSTER  
\* POSTER FX1  
• Order #: 038222  
• Size(mm): 594 x 841  
• Price: @¥100



\* SUPER JET POSTER  
\* POSTER SUPER JET  
• Order #: 038221  
• Size(mm): 594 x 841  
• Price: @¥100



\* WAVERAIDER POSTER  
\* POSTER WAVERAIDER  
• Order #: 038220  
• Size(mm): 594 x 841  
• Price: @¥100



\* WAVEBLASTER POSTER  
\* POSTER WAVEBLASTER  
• Order #: 038223  
• Size(mm): 594 x 841  
• Price: @¥100



\* WAVERUNNER III GP POSTER  
\* POSTER WAVERUNNER III GP  
• Order #: 038224  
• Size(mm): 594 x 841  
• Price: @¥100

Please contact your nearest distributor or the Sales Division of Yamaha Motor Co., Ltd. for more details.

Por más detalles póngase en contacto con su distribuidor más cercano o la División de Ventas de Yamaha Motor Co., Ltd.

## Message from the Chief Editor

Here in Japan, February was the month of the Tokyo and Osaka boat shows, and Yamaha made news with its displays of '94 model power boats, sailing yachts and Water Vehicles, etc. I'm sure things are busy as usual in your market, too, but I hope you are finding opportunities like this to keep Yamaha in the news and build market share through your shop activities and other events.

Oh yes, I want to finish with a little bit of personal news. February was also the month when I became a father for the first time. It was a girl and we've named her "Moyai," which means the "bowline knot" that binds things, and hopefully people, strongly together. Well, I guess that's all for now.

Tackle Fujimura, Chief Editor of Chantey  
AD Dept, Yamaha Motor Co., Ltd.  
2,500, Shingai, Iwata, Shizuoka, Japan



## Mensaje del Editor Jefe

Aquí en Japón, febrero fue el mes de las exposiciones de lanchas en Tokio y Osaka, y Yamaha se transformó en noticia con sus presentaciones de lanchas potentes modelo '94, vendiendo yates y vehículos acuáticos, etc.

Estoy seguro que ustedes también están ocupados como de costumbre con el mercado, y espero que encuentren una oportunidad como ésta para mantener a Yamaha en las noticias aumentando la tajada del mercado que le corresponde a vuestras tiendas, a través de actividades y eventos.

Me olvidaba, yo quiero despedirme con algunas noticias personales. Febrero fue también el mes en el que me transformé en padre por primera vez en mi vida. Es una niña para la cual escogimos el nombre "Moyai" que significa "lazo real" que une a las cosas y a las personas fuertemente. Bueno, supongo que esto es todo por el momento.

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