

Chanterey

Bimonthly issued by Yamaha

2006 No. 117

ENGLISH/SPANISH VERSION 2

NEWSLETTER FOR YAMAHA MARINE DEALERS



Offering unforgettable events that expand the joys of owning a PWC
Espectáculos inolvidables para disfrutar más de las motos náuticas

Offering unforgettable events that expand the joys of owning a PWC

Over the three days from September 20 to 22, 2006, the 2007 WaveRunner Distributor Meeting was held in Kuala Lumpur, Malaysia, for representatives from 18 Asian and Middle East distributors.

Besides the well-received introductions of the 2007 models and explanations of the business policies for the coming season, this meeting was highlighted by presentations by a highly experienced and accomplished Australian company that specializes in organizing and holding personal watercraft (PWC) events such as "Fun Days" and "S-1 GP" slalom time trial. The company's instructors gave the distributor representatives a hands-on experiential introduction to the know-how necessary for holding successful events of this kind for their users.

The distributors listened to informative talks about the basic philosophies behind these events, how to plan the events, how to gather participants and how to run the events. Then an S-1 course and an "Educational Play" course were set up on the water near the meeting venue to give the distributors the opportunity to try the events themselves and experience the fun and operational procedures firsthand.

A full-scale WaveRunner PWC event that includes S-1 GP competition, a test ride experience for beginners and attractions like demo-ride performances gives the customers a venue where they can thoroughly enjoy the fun and excitement of PWC riding. That experience helps bring greater customer satisfaction while also providing a chance to attract new customers.

Holding events like these is sure to bring a new dimension to the PWC business of these distributors in their own markets from now on.



Espectáculos inolvidables para disfrutar más de las motos náuticas

Durante tres días, del 20 al 22 de septiembre de 2006, se celebró en Kuala Lumpur, Malasia, la Reunión de Distribuidores de WaveRunners 2007, a la que asistieron representantes de 18 distribuidores de Asia y Oriente Medio.

En esta reunión, en la que se presentaron los modelos para 2007 y se explicaron las políticas comerciales de la próxima temporada, destacaron las presentaciones de una importante compañía australiana especializada en organizar espectáculos con motos náuticas, como "Fun Days" y carreras de slalom S-1 GP contra reloj. Los empleados de la empresa ofrecieron a los representantes una práctica introducción sobre lo que es necesario saber para celebrar con éxito espectáculos de este tipo ante sus usuarios.

Los distribuidores escucharon con atención varias charlas informativas sobre la filosofía básica que hay tras la celebración

de estos espectáculos, así como la forma de planificarlos, organizarlos y reunir a los participantes. Después, y en aguas cercanas al lugar de la reunión, se efectuó una prueba S-1 y otra de "prácticas educativas" para dar la oportunidad a los asistentes a que ellos mismos participaran en las actividades y comprobaran sus resultados.

Un programa completo con competiciones S-1 GP, pruebas de manejo para principiantes y atractivos espectáculos de demostración, ofrece a los clientes una mayor diversión y emoción de la motonáutica. También asegura una mayor satisfacción del usuario y la posibilidad de atraer a nuevos clientes a la práctica de esta disciplina acuática.

En resumen, la celebración de actividades como éstas brinda una nueva dimensión a las prácticas motonáuticas de estos distribuidores en sus propios mercados.

Comments from the Participants

Singapore

SUPRATECHNIC PTE. LTD.

Mr. Jonathan Pak

The Fun Day was indeed an eye opener for me. All aspects of major concerns from safety, logistics, entertainment, food and refreshment, etc., to minor things like sun-block lotion were well addressed in an organized presentation. In addition, the instruction, guidance and professionalism displayed by the H2O entertainment team was certainly enriching and beneficial.

The S-1 time trial is one of the aspects worth mentioning. It had the awarding of fun prizes like "slowest time recorded," "best fall" and "best ladies run" that brought applause and laughter from everyone in attendance, which did and will help to alleviate the competition adrenaline and probably attract more participants from different walks of life.



Comentarios de los participantes

Singapur

SUPRATECHNIC PTE. LTD.

Mr. Jonathan Pak

El "Día de Diversión" fue realmente una revelación para mí. Los aspectos que más me preocupaban como seguridad, problemas logísticos, espectáculo, comida, etc., así como cosas pequeñas como lociones de protección solar, fueron bien tratados en una presentación muy organizada. Además, las instrucciones, orientaciones, consejos y profesionalismo de que hizo gala el equipo organizador H2O fue para todos nosotros algo enriquecedor y beneficioso.

La prueba de slalom S-1 es uno de los aspectos que más merece la pena mencionar. La concesión de premios al "peor tiempo registrado", "mejor caída" o "mejor carrera para mujeres" levantó grandes aplausos y risas de los asistentes, lo que contribuyó a aliviar la adrenalina de la competición y a atraer probablemente a más participantes de diferentes profesiones y condiciones sociales.

Philippines

ALS MARINE CENTER CORPORATION

Ms. Cristina T. Supangan

One thing that's very impressive about the event is its priority on Safety & the Environment. The Fun Day began with the orientation on proper riding, course set-up, riding procedure, taking turns, water condition, etc., by the professional H2O organizer team. All safety and environmental details were thoroughly explained, and participants felt confident because the event started well and properly.

As was made known in the Fun Day, there are really many ways to enjoy and learn to love Yamaha WaveRunners even more. Family members, groups and friends can get together to ride the WaveRunners through various activities. This will definitely result in lots of shared fun and valuable exchange of ideas among the riders, which is certainly one of the most significant factors in encouraging more people to own a WaveRunner.



ALS MARINE CENTER CORPORATION

Sra. Cristina T. Supangan

Una cosa admirable en espectáculos como estos es la prioridad dada a la seguridad y al medio ambiente. El Día de Diversión comenzó con instrucciones sobre la forma adecuada de conducir, planificación de las carreras, normas de pilotaje, cómo dar las vueltas, estado del agua, etc., por parte de los profesionales del equipo organizador H2O. Explicaron todos los detalles medioambientales y de seguridad, y los participantes comprobaron cómo todo comenzó bien y a su hora.

Como vimos, hay realmente muchas formas de disfrutar y aprender a manejar correctamente las Yamaha WaveRunners. Las familias, grupos y amigos pueden reunirse para pilotarlas en diversas actividades. Así se comparte la diversión sobre el agua y se intercambian valiosas ideas, lo que es ciertamente uno de los factores más significativos para animar a que más personas sean propietarias de motos náuticas como éstas.

Filipinas

Turkey

BURLA Machinery Trade & Investment Company

Mr. Orhun SENTURK

Frankly speaking, it was a very fruitful opportunity for us to meet Yamaha's ASEAN and Middle East distributors and to get a better understanding of how YMC's business operates from a larger viewpoint. The quality of craftsmanship and the facilities that we have witnessed during our visit in Malaysia were stunning. The KL Meeting was extremely well organized and we were able to see a superb cross-section of companies in a short period of time.



BURLA Machinery Trade & Investment Company

Sr. Orhun Senturk

Para ser sincero, fue una oportunidad muy provechosa para nosotros poder reunirnos con los distribuidores de Asia y el Oriente Medio y comprender mejor las actividades comerciales de YMC desde un punto de vista más amplio. Las atenciones que hemos recibido y las instalaciones que hemos presenciado en nuestra visita a Malasia fueron magníficas. La reunión estuvo muy bien organizada y pudimos ver una muestra muy representativa de diversas empresas en poco tiempo.

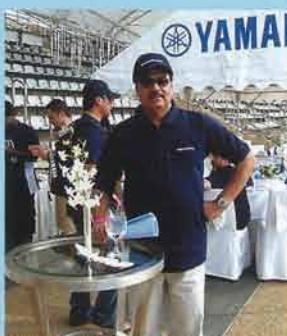
Turquía

Kuwait

KUWAIT DEVELOPMENT & TRADING CO.

This year's Yamaha WaveRunner Distributors Meeting focused on (1) passing the latest product and policy info on to the distributors and (2) creating trust and friendly relations between Yamaha and its distributors. The second day's "Fun Day" event and S-1 competition at the most beautiful venue of Kompleks Sukan Air Putrajaya Lake thrilled everyone, as the S-1 time trials stimulated the competitive instincts of the participants. Everyone enjoyed the fun-filled day which ended up with a sumptuous lunch and distribution of fabulous gifts to the fastest and the slowest riders.

The event was well organized and successful, which has positively reflected an overwhelming feeling of warmth between Yamaha and the distributors.



KUWAIT DEVELOPMENT & TRADING CO.

La Reunión de Distribuidores de WaveRunners de este año se basó esencialmente en (1) dar a los distribuidores la más reciente información disponible sobre productos y política empresarial y (2) crear una mayor relación de amistad y confianza entre Yamaha y sus distribuidores. El "Día de Diversión" y la competición S-1 en los bellísimos parajes del lago Kompleks Sukan Air Putrajaya entusiasmó a los asistentes, de igual forma que las carreras S-1 estimularon el instinto competitivo de los participantes. Todos disfrutamos de estas actividades que tuvieron su punto álgido en la magnífica comida y reparto de fabulosos regalos tanto a los conductores más rápidos como a los más lentos.

Las actividades estuvieron muy bien organizadas y su éxito tuvo fiel reflejo en el gran sentimiento de camaradería generado entre Yamaha y los distribuidores.

Kuwait

What is a Fun Day event?

The Fun Day event that the participants in the WaveRunner Distributor Meeting experienced in Kuala Lumpur this time was highly praised by many of the distributors. Let's take a look at what a Fun Day event consists of. Also, using the materials prepared for the Fun Day introduction at this meeting, let's look at the work flow for planning, organizing and running a Fun Day event.

The basic Fun Day concept is: FUN on the Water for all the Family

- Yamaha customer ride day
- New customers "come and try"
- Demo new units

The basic events involved are ...

- S-1 Slalom Course: An event that can be enjoyed by beginners and experts alike
- Educational Play Zone: Beginners are instructed in how to ride and then given an actual riding experience
- Tour the Open Waters: Riding games are played on the open water, etc.

Checklist for organizing a Fun Day

A: Pre Production - 3 months in advance

- 1) Decide on Venue
- 2) Set Date - check dates
- 3) Marketing - Fun Day / Wave Day
 - Visit Dealers for cooperation
 - Post Internet Fan site
 - Prepare Posters / Brochures
 - Prepare Invitations for customers
 - Prepare Registration Forms
 - Print & Media publicity
- 4) Insurance / Risk Assessment
- 5) Get Approvals - land & water

A: Preparaciones previas: 3 meses antes

- 1) Decidir el lugar
- 2) Fijar fecha y comprobar las fechas
- 3) Marketing
 - Visitar concesionarios para lograr su cooperación
 - Poner un sitio en Internet para los aficionados
 - Preparar carteles y folletos
 - Preparar las invitaciones para los clientes
 - Preparar los formularios de inscripción
 - Publicidad impresa y en los medios de comunicación
- 4) Evaluación de riesgos y seguros
- 5) Obtener autorización de las actividades sobre tierra y agua

Responsibility List Lista de responsabilidades

Daily Run Schedule Programa diario

Yamaha Wave Day - Malaysia		
	Responsibility	Name
T0000	Take Down Int'l	Take down Int'l
7.00am	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
7.30am	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
8.00am	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
10.00am	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
10.30am	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
11.00am	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
11.30am	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
12.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
12.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
1.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
1.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
2.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
2.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
3.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
3.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
4.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
4.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
5.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
5.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
6.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
6.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
7.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
7.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
8.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
8.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
9.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
9.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
10.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
10.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
11.00pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
11.30pm	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia
12.00am	Yamaha Wave Day - Malaysia	Yamaha Wave Day - Malaysia

B: Event Logistics

- 1) Team Staff Airfares & Accommodation
- 2) Daily Run Schedule
- 3) Responsibilities List
- 4) S1 course & equipment
- 5) Staff uniforms - Professional team
- 6) Be Environment-friendly

B: Operaciones logísticas:

- 1) Billetes de avión y alojamiento para el personal
- 2) Calendario diario de actividades
- 3) Lista de responsabilidades
- 4) Circuito y objetos para la carrera S-1
- 5) Uniformes para el personal - Equipo profesional
- 6) Respeto por el medio ambiente



prepare poster
Preparar carteles



Registration form
Formulario de registro

Ante todo, la idea básica es “diversión sobre el agua para toda la familia”.

- “Día de conducción” para clientes Yamaha
- Programa “Ven y prueba” para nuevos clientes
- Demostración de nuevos modelos

Las actividades básicas a realizar son:

- Prueba de slalom S-1: una actividad que pueden disfrutar tanto principiantes como veteranos
- Zona de “prácticas educativas”: los participantes aprender todo lo que hay que saber para conducir adecuadamente una moto y después reciben clases prácticas
- Pilotaje en aguas libres: pruebas de manejo en aguas libres, etc.

C: Running the “FUN DAY”

- 1) Site inspection 2 days prior to event
- 2) Day before event:
 - Set up all on-water activities
 - Check all paper work
 - Check Responsibility List
 - Check all equipment

C: Antes del “Día de Diversión”:

- 1) Inspección del lugar dos días antes
- 2) Un día antes de su celebración:
 - Planificar todas las actividades sobre el agua
 - Comprobar todos los trámites burocráticos
 - Comprobar la Lista de Responsabilidades
 - Comprobar todos los equipos y accesorios

D: Event Day

- 1) Set up Dealer expo
- 2) Set up Marquees early, for registration
- 3) Check that all equipment is working
- 4) Run according to day schedule
- 5) Remember to have FUN
- 6) SAFETY - important

D: El día de la celebración:

- 1) Montar los stands de los concesionarios
- 2) Montar con suficiente antelación toldos y marquesinas para la inscripción
- 3) Comprobar que todos los equipos están funcionando
- 4) Empezar las actividades según el calendario previsto
- 5) Recordar siempre que lo más importante es “divertirse”
- 6) Las cuestiones relacionadas con la seguridad son siempre muy importantes

¿Qué es un “Día de Diversión”?

El “Día de Diversión” que pasaron en Kuala Lumpur los participantes en la Reunión de Distribuidores de este año recibió grandes elogios por parte de muchos asistentes. Veamos en qué consiste. Y usando los materiales preparados para la presentación del Día de Diversión en esta reunión, conozcamos los pasos necesarios para planificar, organizar y dirigir esta serie de actividades.

Lista de actividades para organizar el “Día de Diversión”

Decorate venue with flags, etc.
El lugar de celebración decorado con banderas, etc.



E: Bump Out

- 1) All on-water equipment out of the water & washed
- 2) Pack S1 boxes for next event
- 3) Beach cleared of all rubbish
- 4) All packed up that afternoon

E: Una vez terminadas las actividades:

- 1) Sacar todos los equipos del agua y lavarlos
- 2) Empaquetar las cajas y los kits S1 para la próxima vez
- 3) Limpiar la playa
- 4) Dejarlo todo empaquetado

Safety Seguridad



Check that all equipment is working
Comprobar que todo funcione bien

Staff meeting Reunión de personal



Successful Examples

An event that many customers love Australian "Wave Days"

Yamaha Motor Australia (YMA) organizes Wave Day personal watercraft user events throughout the country with the aim of building customer satisfaction and stimulating the market while also building the Yamaha WaveRunner brand image.

The personal watercraft (PWC) is something that can make weekends with family and friends very special, and events that gather lots of fellow PWC owners to enjoy fun and exciting time on the water together can be the formula for a truly unforgettable weekend. The Wave Day events that were started in 2000 have won the hearts of more and more PWC owners over the years and today there are many people who are always looking forward to the next Wave Day event on their local calendar.

In Australia, with its vast area and long coastlines, Wave Day events are held in the different states at venues that have been carefully chosen for their safety

and accessibility with an approved landing point and the full consent of the local authorities. Once a venue is decided, local dealers send out the word to their customers. For the dealers, these Wave Day events offer a great opportunity to help their customers re-discover the joys of using a PWC, while also providing the chance for direct communication with the customers.

YMA organizes and sponsors these events with the close cooperation of the Yamaha-supportive event organizer H2O, directed by Mr. Jack Ellison. In addition to producing attractive and exciting water shows that thrill audiences, H2O is also expert at running safe and highly enjoyable user events like Wave Days. Their thoroughly planned and implemented events provide participants a seminar in safe and proper PWC riding and then offer a full and fun schedule of on-water games, mini-touring and shows of action riding and water-ski performances.

The highlight of the Wave Day events for many of the participants is always the S-1 Worldwide (Challenge) time trial. One after another the participants take to the course and run their time trials to the cheers of family and friends and the excitement of all.

Another item that is popular lately on the Wave Day schedules is mini-touring events that are set up to include a "treasure hunt."

Invariably, when the day of fun on the water is over, you will see fellow WaveRunner owners saying goodbye to each other and vowing to meet again at the next event.

Sometimes the weather may not be the best, but seeing the Yamaha staff and dealers working hard to make sure everyone has a good time is enough in itself to make Yamaha fans out of the participants.



*The event starts with guidance from the organizers about the venue and proper PWC riding points.
El día comenzó con consejos de los organizadores sobre el lugar y el adecuado pilotaje de las motos náuticas*



*The lunch catering is another important part of the program.
El servicio de comida es otra parte importante del programa*



*Getting to know fellow PWC enthusiasts and making new friends is an important part of the event.
Conocer a otros entusiastas pilotos y hacer nuevos amigos es parte esencial de la reunión*

Ejemplos de gran éxito

"Wave Days" australianos – un espectáculo que entusiasma a muchos clientes

Yamaha Motor Australia (YMA) organiza por todo el país los denominados "Días de Olas" para usuarios de motos náuticas con el objetivo de mejorar la satisfacción de sus clientes, estimular y animar el mercado, y reforzar la imagen de marca de las Yamaha WaveRunner. La motonáutica puede convertir el fin de semana con la familia y los amigos en algo muy especial y las actividades que congregan a muchos propietarios para disfrutar juntos de las motos y de la emoción de la velocidad sobre el agua pueden ser la fórmula ideal para pasar fines de semana inolvidables. Los "Wave Days", que empezaron a organizarse en el año 2000, han conquistado el corazón de un número cada vez mayor de propietarios de motos náuticas y, hoy día, hay ya mucha gente que está deseando que llegue el próximo "Wave Day" en su calendario local.

En Australia, con su enorme extensión y sus largos kilómetros de costas, estos espectáculos se celebran en diferentes estados y en lugares que han sido cuidadosamente elegidos por su seguridad y fácil acceso, con una zona de desembarque autorizada y con el acuerdo de las autoridades locales. Una vez decidido el lugar, los concesionarios locales informan a sus

clientes. Para los concesionarios, estos "Wave Days" son una gran oportunidad para ayudar a que sus clientes descubran la alegría de pilotar motos náuticas y para establecer una comunicación directa con los clientes. YMA organiza y patrocina estas actividades en estrecha colaboración con la empresa H2O dirigida por el Sr. Jack Ellison. Además de organizar atractivos y emocionantes espectáculos sobre el agua que entusiasman a la audiencia, H2O es también experta en montar acontecimientos divertidos como los "Wave Days". Sus actividades, planificadas y efectuadas con precisión, ofrecen a los participantes un pilotaje seguro y apropiado de las motos náuticas y un completo y divertido programa de juegos sobre el agua, pequeñas excursiones, y espectáculos de motonáutica y esquí acuático.

Para muchos participantes, el plato fuerte de los "Wave Days" es la competición S-1 Worldwide. En esta prueba, los participantes, uno tras otro, completan un circuito reglamentario en el menor tiempo posible, animados por los gritos de su familia y amigos y el entusiasmo de todos.

Recientemente, son también muy populares los pequeños viajes o excursiones que se establecen con el fin de "buscar un tesoro."

Pero invariablemente, y después de terminarse el día de diversión sobre el agua, podrá ver a los propietarios de las WaveRunners despidiéndose entusiasmados y asegurando firmemente volver a reunirse de nuevo la próxima vez.

Puede que a veces el tiempo no acompañe, pero viendo al personal y a los concesionarios de Yamaha trabajando con fuerza para que participantes y asistentes queden satisfechos es motivo suficiente para enorgullecerse de todos ellos.

Make 2007 another exciting year with "S-1 Worldwide" events!

Yamaha's "S-1" is a fun event where participants try to run the fastest time they can over a regulation-size slalom course.

The S-1 Worldwide policy is as follows:

- 1) Fun Riding ...**This is the basic aim of PWC riding: to have fun. We want owners to experience fun riding on a slalom course with interesting depth.
- 2) Anyone can participate with ease ...**The event simply involves running one lap of a slalom course. Anyone who has a local PWC license can participate easily.
- 3) Little risk of accidents ...**Because it is a time trial run with only one rider on the course at a time, there is little risk of collisions with other craft, etc., which means greater assurance for the participants and organizers alike.
- 4) International appeal ...**Because it uses the international standard SP-J4 course, everyone competes under the same conditions anywhere in the world. Any one can view world rankings and event notices on the Yamaha S-1 website.
- 5) Environmental consciousness ...**Only stock models are allowed to participate. After the event, the waters and land venue are returned to their original condition.



World records posted on the Internet

Time results, event reports and information about S-1 competition rules, participant classes and past records can all be seen on the S-1 Worldwide website. We hope that all Yamaha PWC distributors will organize S-1 Worldwide events for your customers. Your Yamaha PWC representative is always waiting to answer any questions you may have about holding an S-1 event.



The S-1 website URL is:

http://www.waverunner-fan.com/event_infomation/s_1_worldwide/index.html

¡Haga que 2007 sea otro año apasionante con carreras "S-1 Worldwide"!

Las S-1 Yamaha son pruebas divertidas donde los participantes tienen que recorrer un circuito reglamentario de slalom en el menor tiempo posible.

Las normas básicas de las S-1 Worldwide son las siguientes:

- 1) Conducir es diversión ...**El objetivo principal de pilotar una moto náutica es divertirse. Queremos que los propietarios experimenten esta diversión en las carreras de slalom.
- 2) Cualquiera puede participar ...**La prueba requiere recorrer una vuelta del circuito de slalom. Puede participar todo el que tenga el permiso correspondiente.
- 3) Riesgo mínimo de accidentes ...**Dado que en la prueba los pilotos recorren el circuito uno detrás de otro no hay riesgo de chocar con otro participante, lo que implica una mayor seguridad para todos.
- 4) Atractivo internacional ...**Al usar el circuito normalizado internacional SP-J4, todos los participantes compiten en idénticas condiciones en cualquier lugar del mundo. Las clasificaciones y noticias sobre las carreras pueden verse en el sitio de Yamaha en Internet.
- 5) Respeto por el medio ambiente ...**Sólo pueden participar modelos de serie. Después del espectáculo, las aguas y el lugar de celebración deben volver a su estado original.

Records mundiales en Internet

Los resultados, informes de las carreras y espectáculos, e información sobre las reglas de la competición S-1, así como de categorías de participantes y plusmarcas anteriores pueden verse en el sitio que tiene Yamaha en Internet. Esperamos que todos los distribuidores de motos náuticas Yamaha organicen espectáculos S-1 Worldwide para sus clientes. Su representante Yamaha estará siempre dispuesto para contestar a cualquier pregunta que pueda tener sobre la celebración de estas pruebas.

La dirección del sitio S-1 es:

WaveRunner Promotion Tools 2006-2007

Again this year, Yamaha has prepared a full range of promotional tools that we hope you will make full use of in your PWC business.

* The tools shown here have been prepared by YMC for the general world markets. Dealers in the North American, European, Japanese and Oceania markets should contact the sales company or regional headquarters for information about your respective market tools.

Medios publicitarios WaveRunner 2006-2007

De nuevo este año, Yamaha tiene preparada una amplia variedad de herramientas publicitarias que esperamos puedan utilizar en sus actividades, tiendas y exposiciones de motos náuticas.

* Los medios publicitarios aquí mostrados han sido destinados por YMC para el mercado mundial. Los concesionarios de los mercados de América del Norte, Europa, Japón y Oceania deben ponerse en contacto con su compañía de ventas o sede central regional para más información sobre los respectivos medios publicitarios de sus mercados.



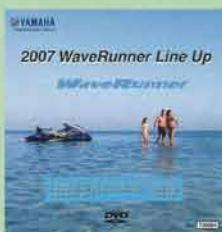
2007 WaveRunner Line-up Brochure
No. 720057



2007 WaveRunner Line-up Flyer
No. 720058



VX700 Leaflet
No. 720043



2007 WaveRunner Line-up Video DVD
NTSC No. 720063
PAL No. 720064



2007 WaveRunner FX Poster
No. 720059



2007 WaveRunner VX Poster
No. 720060



2007 WaveRunner Sports Poster
No. 720061



WaveRunner VX700 Poster
No. 720042



www.waverunner-fan.com

WaveRunner Shop Banner
(Large) W4000 × H1800 No. 720032
(Small) W1800 × H550 No. 720033



WaveRunner Flag Chain
No. 720106



WaveRunner Flag
W1200 × H600
No. 080009



WaveRunner Beach Umbrella
45 inch No. 720107



WaveRunner Cap
(adjustable size)
No. 080000



WaveRunner Polo Shirt
No. 080003 (Large)
No. 080005 (XL)



WaveRunner T Shirt
No. 080004
(one size fits all)



WaveRunner Rash Guard
No. 080007 (Large)
No. 080008 (XL)



WaveRunner Sport Sunglasses
(with Special Case)
No. 720067



WaveRunner Rental Flag
W1200 × H600
No. 080010

Basic Riding
Instruction Card
(for Rental Operation)
Size : B5
No. 720065
Special Strap
with a whistle
No. 720072



WaveRunner Rental Banner
W1800 × H900
No. 720049



Basic Riding Poster
Size : A1 No. 720051

In this edition of One Point Advice we look at the use of preset type torque wrenches

Have you ever gone to use a torque wrench in the workshop and had the feeling that something just wasn't right with it? That may be because the wrench has not been maintained in the proper way. It happens around me, so most of you have probably had the same experience at some time. That's why I want to give a few pieces of advice about wrench maintenance and use.

How to maintain a preset type torque wrench

The preset type torque wrenches that you use in your daily service work are handy tools, because they are easy to adjust and can be used to get the right amount of fastening torque on a wide variety of bolts. But, if the wrench is not maintained properly its torque setting will become inaccurate. The problem comes from leaving the wrench set as it is after tightening a bolt, even though you probably don't know how long it will be until you use the wrench again. The wrench should never be left just as it is.

Ideally, a tester should be used on preset type torque wrenches periodically to make sure that the torque settings are accurate. (The wrenches used at a manufacturing plant are always checked regularly, but in repair work that doesn't require such a high degree of accuracy, such periodic checks are not done.)

I recommend that you get in the habit of adjusting the wrench back to the lowest torque setting each time after using it.

A preset type torque wrench depends on the force of its built-in spring to provide the correct amount of torque. Leaving a large amount of load on the spring will cause it to weaken in time. When that happens it will no longer give you accurate torque settings.

Even though it may seem bothersome to have to reset the wrench to its lowest torque setting after each use, once the practice becomes a habit, you will do it automatically with no bother. So, please make a habit of it.



Using a preset type torque wrench

Since there are no books that tell you how to use tools properly, I decided to list up some of the rules that I have made for myself from experience.

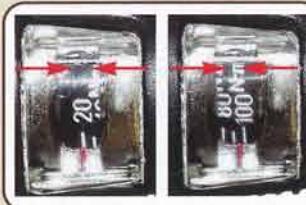
1) Never use a wrench in the opposite direction (loosening direction)

Normally, when used in the designated direction, the wrench will maintain an accuracy of within 4% of the setting, but using the wrench in the wrong direction causes the accuracy to deteriorate.



2) Don't use the wrench at its upper or lower limits

Just because the wrench has the full setting range shown on the wrench doesn't mean that it should be used at the highest and lowest setting positions. Less accuracy is achieved at the two extremes, so make it a point not to use it at those extremes.



3) Don't lose the ability to judge tightening torque with your own hands

A tool is not something that stays accurate forever. Sometimes it will get stuck and not function. So, in the end you must also rely on what you feel with your own hands. If you train yourself to know roughly how much torque you are applying, you will know when something is wrong with the wrench, and that is important for preventing trouble.

A professional mechanic must know all the basics of the job to be done and have the ability to perform all the basic operations of a job with no mistakes. Remember that if trouble occurs because of a mistake in your repair job, you can't blame a faulty tool.

Please write to me with any questions about service. Comuníquese conmigo ante cualquier pregunta que tenga sobre servicio y reparaciones.

En esta página de consejos técnicos le llega el turno ahora al uso de las llaves dinamométricas de apriete prefijado

¿Ha ido alguna vez al taller a usar una llave dinamométrica y ha sentido que algo no iba bien? Puede ser que el mantenimiento de la llave no haya sido el adecuado. Ocurre a veces, así que la mayoría de ustedes habrá tenido probablemente la misma experiencia en algún momento. Por eso queremos darles aquí algunos consejos sobre el mantenimiento y la utilización de las llaves dinamométricas.

Mantenimiento de las llaves dinamométricas

Las llaves dinamométricas que se usan diariamente en los talleres son herramientas muy prácticas porque son fáciles de ajustar y se utilizan para dar el correcto par de apriete a una amplia variedad de tornillos y tuercas. Pero si el mantenimiento de la llave no ha sido el adecuado, el atornillado no será exacto. El problema ocurre cuando se deja la llave tensada después de apretar un tornillo, aunque no se sepa si se tiene que usar de nuevo. Es pues muy importante no dejar nunca la llave tal como queda después de aplicar el par de apriete. Lo mejor es usar periódicamente un equipo de control para asegurarse de que el par de apriete es el correcto. (Las llaves utilizadas en las plantas de fabricación se comprobarán siempre periódicamente pero en trabajos de reparación que no requieren un alto nivel de precisión, no suelen hacerse tales comprobaciones).

Le recomendamos que vuelva siempre la llave a su posición de mínimo esfuerzo una vez utilizada.

Las llaves dinamométricas dependen de la fuerza de su muelle para dar el par de apriete correcto. Si deja carga en el muelle, es decir si éste no está destensado, se debilitará con el tiempo y perderá eficacia. Así que, aunque resulte molesto tener que poner la llave en su posición más baja después de usarla, no le costará mucho si tiene por costumbre hacerlo así. ¡No lo olvide!

Utilización de las llaves dinamométricas

Para usar adecuadamente estas herramientas, recuerde tener en cuenta lo siguiente:

1) No use nunca la llave en la dirección opuesta (dirección de aflojado)

Normalmente, si se usa en la dirección designada, la llave mantiene una exactitud dentro del 4% de la posición, pero si la usa en la dirección errónea la exactitud será menor.

2) No use la llave en su límite superior o inferior

Todas las llaves tienen un rango de ajuste determinado pero no deben utilizarse en sus posiciones más altas y más bajas porque la exactitud será mucho menor en estos casos.

3) No olvide guiarse por lo que le digan sus propias manos al aplicar un par de apriete

Las herramientas se deterioran con el tiempo y pueden fallar. A veces también se atascan y no funcionan. Así que es bueno confiar en la propia experiencia. Si acostumbra a saber aproximadamente cuánto par aplica, sabrá también si le pasa algo a la llave. Así evitará problemas.

Un mecánico profesional debe conocer los elementos básicos del trabajo que realiza y tener la habilidad necesaria para efectuar las tareas básicas de mantenimiento sin error. Pero recuerde que si tuviera algún problema por haber errado en su reparación, no debe poner nunca como excusa que la herramienta no funcionó bien.

Dr. Sugimoto Chaney Editorial Room
ME Company, Yamaha Motor Co., Ltd.
1400 Nippashi Hamamatsu, Shizuoka 432-8528, Japan



First “Train the Trainers” course held at YMC

As reported in the last issue (#116), Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC) has introduced a comprehensive tiered education system named YAMAHA Technical Academy (YTA) to answer the need for higher levels of technical skills due to the spread of 4-stroke outboard motors around the world. From October 23 to 27, the first “Train the Trainers” (TTT) course of the YTA program was held at YMC headquarters in Japan, gathering 16 participants from 12 distributorships in 12 countries around the world. In addition to improving technical skills, the course also teaches service marketing skills such as gathering information about products. The curriculum of this first TTT consisted of an explanation of the YTA concept on the 23rd, classroom lectures on the 24th and practical skills from the 25th to 27th.

The aim of the TTT is to train instructors to teach YTA courses in their own countries. Thus they will be “ambassadors” in terms of providing higher levels of quality service that brings more *Kando* to the customers by creating service shops that they can feel secure about using. Toward this aim we have been developing and disseminating the software aspects of the course, including a Service Marketing Manual, in order to achieve total service operations at higher levels in each country.

One of the points of this program is that it enables instructors to organize and teach YTA courses in their own languages to achieve a higher level of communication



Sixteen representatives from 12 distributorships in 12 countries participated in the TTT course

Dieciséis representantes de 12 distribuidores de 12 países participaron en el curso TTT

through course lectures.

One of the leaders of the YTA, Mr. Isao Komori of ME (Marine Engine) Company, said, “Even though this is the first TTT, I have already felt some positive progress. As this TTT is meant to train instructors, the participants are already in leadership positions. As technical “ambassadors” in their countries, we want them to become more



committed and informative through this TTT seminar. Our challenge is now to make YTA a strong, ongoing program that will help ensure steady growth in the 4-stroke market.”

Primer curso TTT celebrado en YMC

Tal como informamos en nuestro último número, Yamaha Motor Co., Ltd. (YMC) ha presentado un completo sistema educativo gradual que ha denominado Escuela Técnica Yamaha (YTA) con el fin de mejorar la preparación de sus técnicos de mantenimiento debido al crecimiento constante de los motores fueraborda de 4 tiempos en todo el mundo. Del 23 al 27 de octubre se celebró en la sede de YMC en Japón el primer curso de “Formación de Técnicos” (TTT en sus siglas inglesas) del programa YTA, al que asistieron 16 participantes de 12 distribuidores en 12 países de todo el mundo. Además de mejorar la preparación técnica, el curso

enseña también cuestiones de marketing relacionado con el servicio técnico como, por ejemplo, recogida de información sobre productos. El plan de estudios de este primer curso TTT incluyó explicaciones del concepto YTA el día 23, clases teóricas el 24 y clases prácticas del 25 al 27.

El objetivo del curso es formar y preparar profesores que enseñen cursos YTA en sus propios países. De esta forma, serán “embajadores” de mayores niveles de calidad en el servicio técnico, lo que crea más satisfacción (*Kando*) a nuestros clientes al crear tiendas de servicio que puedan usar con completa confianza. Con este fin hemos estado desarrollando y

difundiendo los programas del curso, entre ellos un Manual de Marketing de Servicio Técnico, para mejorar el nivel del servicio técnico en cada país.

Uno de los objetivos de este programa es formar profesores que organicen y enseñen cursos YTA en sus propios idiomas para conseguir un mayor nivel de comunicación en las clases.

Uno de los líderes de la YTA, el Sr. Isao Komori de la empresa ME (Marine Engine) comentó: “Aunque sólo es el primer curso TTT que hacemos, supone ya un gran progreso. Como el fin del curso es formar profesores, los participantes ya ocupan posiciones destacadas en sus



Mr. Komori added, "In many countries, the technicians are often key persons who actually support the outboard market and its industry on a day-to-day basis by dealing directly with the customers. I hope the YTA program with its systematic, worldwide tiered system will help the technicians gain greater recognition for the important role they play."

There was lively exchange of opinions and sharing of ideas among the participants, who all lodged at the same hotel and deepened friendships throughout the course.

Hubo un activo intercambio de ideas y opiniones entre los participantes que, alojados en el mismo hotel, pudieron profundizar su amistad a través del curso.



The participants are serious, because they will be the trainers when they return to their own countries.

Los participantes se lo toman en serio porque ellos serán los profesores cuando vuelvan a sus países.

empresas. Y como "embajadores" de sus países, queremos que se comprometan más con los contenidos e ideas básicas de estos cursos. Nuestro reto es convertir la YTA en un completo programa que nos ayude a consolidar un crecimiento constante del mercado de los 4 tiempos".

El Sr. Komori añadió: "En muchos países, los técnicos de mantenimiento son personas importantes e indispensables día tras día en el mercado de los fuerabordas y en el sector, ya que están en contacto directo con los clientes. Espero que el programa YTA sirva para que se reconozca aún más la importante labor que ellos ejercen".

Voices of the Participants

Comentarios de los participantes

Engr. Arturo T. Supangan II, Service Manager of ALS MARINE CENTER CORP. (Philippines)

It is a good thing that the YTA program offers a global standard for marine engine technicians. And this tiered education system will surely result in customer satisfaction through improving technical skills as well as management skills. I acknowledge that my mission is, first of all, to educate the staff in my company and then spread the knowledge to dealers around the Philippines. The customers in the Philippines are searching for more development in outboard motors. We would like to always exceed our customers' expectations and create more satisfaction.



Arturo T. Supangan II, Director de Servicio de Mantenimiento de Als Marine Center Corp. (Filipinas)

Está bien que el programa YTA ofrezca unas normas globales para los técnicos de los motores marinos. Y no dudo que este sistema educativo gradual aumentará la satisfacción de los clientes a través de una mejor preparación técnica y de gestión por nuestra parte. Reconozco que mi misión es, en primer lugar, educar a los empleados de mi empresa y expandir los conocimientos a los concesionarios filipinos. Los clientes aquí buscan más valor añadido en sus motores fueraborda, así que nos gustaría superar las expectativas de nuestros clientes y crear más valor añadido.



Héctor Villegas O., Service Manager of Eduardono (Colombia)

By next year I am planning to train about 40 technicians. We have many branch offices in Colombia, but many of them don't deal with the maintenance of 4-stroke marine engines yet. If all the dealerships could perform 4-stroke maintenance, we could minimize lead time for maintenance and purchases, which would lead to greater customer satisfaction.

We have various kinds of regions in Colombia, from coastal areas to mountainous countryside. But sometimes it is difficult to reach mountainous regions by automobile. In this case boats serve as an important form of transportation.

Héctor Villegas O., Director de Servicio de Mantenimiento de Eduardoño (Colombia)

El próximo año tengo pensado preparar a unos 40 técnicos. Tenemos muchas sucursales en Colombia pero la mayoría no hacen todavía mantenimiento de los motores marinos de 4 tiempos. Si todos los concesionarios pudieran hacerlo, podríamos reducir al mínimo el tiempo de mantenimiento y el plazo de entrega, lo que llevaría a una mayor satisfacción del cliente.

En Colombia hay regiones muy diferentes, que van desde zonas costeras a regiones montañosas a las que es difícil llegar en automóvil. En este caso, las lanchas son una forma importante de transporte.

Nuri Onay, Mechanical Engineer, MSc, YAMAHA Technical Service Manager of BURLA (Turkey)

YTA is a new standardization and we have to continue it to make our customers aware of its meaning. This YTA is well organized, because when I looked at the service manual to translate it into Turkish, I found out there are more sections and more information than I expected. The introduction of YTA to Turkey, as well as the world, will not only increase the technicians' skills but also differentiate Yamaha from the competitors.

I am planning to hold the first TTT in Istanbul with some YMC staff in November and the second in December.



Nuri Onay, ingeniero mecánico y director del servicio técnico Yamaha de Burla (Turquía)

YTA es un programa nuevo y tenemos que lograr que nuestros clientes sean cada vez más conscientes de su importancia. Este programa YTA está muy bien organizado porque cuando quise traducirlo al turco, encontré ahí más secciones y más información de lo que esperaba. Su presentación en Turquía, y en todo el mundo, no sólo mejorará la preparación de nuestros técnicos, sino que diferenciará a Yamaha de sus competidores.

Tengo previsto celebrar el primer curso TTT en Estambul con algunos empleados de YMC en noviembre, así como un segundo curso en diciembre.

News Round-up

Brazil

Brasil

Record Sales for YAMAHA NÁUTICA at 2006 São Paulo Boat Show

Yamaha Motor Brasil's marine division was a highlight of the 2006 São Paulo Boat Show, the biggest indoor marine show in Latin America, which took place October 5-10 in the city of São Paulo, Brazil. With a 3,400-ft² booth, the company was not only the largest outboard motor and personal watercraft manufacturer's booth in the show, but also the big winner of the event, as it sold more PWCs and more outboards than all the competitors. The aim of the Yamaha Nautica booth at this show, which gathers major shipyards, importers, and stores specializing in marine products, diving and fishing, was to create a more attractive and comfortable area for the clients, so that they would stay in contact with the brand longer.

In addition to the outboard motors and the WaveRunners, the visitors were very much attracted by the rescue PWC setup: a VX700 WaveRunners, adapted for operation with a trailer



especially developed to launch the PWC as fast as possible into the sea; both are driven by a YFM350 Grizzly 4-WD, 4-wheeled ATV. Another strategy was to be the brand with the best outboard-boat packages in the trade show; i.e. having Yamaha outboards on the vast majority of the boats being shown at the event.

From Eslei Giarolla, Marketing and Sales Manager, Marine Division, Yamaha Motor do Brasil Ltda.

Ventas récord de Yamaha en el Salón Náutico de Sao Paulo

La división marina de Yamaha Motor Brasil fue la principal atracción de la edición 2006 del Salón Náutico Internacional de São Paulo, el mayor de su clase en América Latina, que se celebró del 5 al



Yamaha PWCs represent a new lifestyle

Heavily investing in its image and the Yamaha WaveRunner brand image, Yamaha Náutica launched a new "Ya Lifestyle" concept in early 2006. Ya Lifestyle is designed to promote awareness while using a WaveRunner PWC for leisure, sports and pleasure. The company's purpose is promoting unique, emotional experiences for its customers. The program's events allow the rider to reach paradise destinations unreachable by any type of conventional boat.



Two gatherings have been promoted for owners of Yamaha personal watercraft in the cities of Bertioga and Itanhaém, both on the São Paulo coast, through pristine rivers, surrounded only by nature. These events have allowed the participants to get in touch with different destinations, and to practice the philosophy of ecotourism. They learn to contemplate and respect nature while also enjoying adventure and full enjoyment of the different ways to use a Yamaha WaveRunner, especially the comfort and freedom they offer.

From Eslei Giarolla, Marketing and Sales Manager, Marine Division, Yamaha Motor do Brasil Ltda.



Participants learn respect for nature while also discovering new ways to enjoy the comfort and freedom a WaveRunner offers.
Los participantes aprenden a respetar la naturaleza mientras descubren nuevas formas de diversión con el confort y libertad que ofrecen las WaveRunners.

10 del pasado octubre en la ciudad de São Paulo. Con un stand de 320 m², no sólo fue el mayor de todos los fabricantes de motos náuticas y motores fuera borda del salón, sino también el gran vencedor del certamen, ya que logró vender más motos y más motores que cualquiera de sus competidores. El objetivo del stand de Yamaha Náutica en este salón, que reúne a los más importantes astilleros, importadores y tiendas especializadas en productos náuticos, de pesca y de buceo, fue establecer una zona atractiva y cómoda para los clientes y que éstos pudieran estar en contacto con la marca el mayor tiempo posible.

Los visitantes se sintieron muy atraídos, además de por los motores fuera borda y las motos náuticas, por la VX700 WaveRunner adaptada para operativos de rescate con un remolque especialmente desarrollado para lanzar la moto lo más rápido posible al mar, acoplado a un Grizzly (moto de 4 ruedas) impulsado por un motor YFM 350. También fue la marca que tuvo la mejor oferta de conjuntos lancha-motor del salón, lo que se logró instalando fuera borda Yamaha en la mayor parte de las embarcaciones expuestas en el certamen.

Enviado por Eslei Giarolla, Director de Ventas y Marketing, División Náutica, Yamaha Motor do Brasil Ltda.

Las motos Yamaha representan un nuevo estilo de vida

Apostando fuerte por la imagen de marca y por sus WaveRunners, Yamaha Náutica presentó su nuevo concepto "Estilo de Vida Ya" a principios de 2006. Esta campaña ha sido diseñada para potenciar el uso de las WaveRunners en actividades de ocio, deportivas y recreativas. El fin de la compañía es promover su uso y que sus clientes disfruten de experiencias únicas y emocionantes. Las actividades del programa permiten a los conductores acceder a los destinos paradisíacos más recónditos, que no son accesibles con cualquier otro tipo de embarcación convencional.

Ya se han organizado dos reuniones para propietarios de motos náuticas Yamaha en las ciudades de Bertioga e Itanhaém, ambas en la costa de São Paulo, a través de ríos immaculados y rodeados sólo por la naturaleza. Estas actividades han logrado que los participantes entren en contacto con diferentes destinos y practiquen la filosofía del ecoturismo. Aprenden a contemplar y respetar la naturaleza, mientras disfrutan de la aventura y se divierten a fondo con las diferentes formas de utilización de las WaveRunners y, en especial, del confort y libertad que ofrecen.

Enviado por Eslei Giarolla, Director de Ventas y Marketing, División Náutica, Yamaha Motor do Brasil Ltda.

Marine Service manager Meetings Held Worldwide

In 2006, Marine Service Manager Meetings have been held in three major cities around the world. Now in its second year, this program of Service Manager meetings for the general market regions (excluding N. America, Europe, Japan, Oceania) saw a meeting for Southeast Asia, held in Indonesia in March, a Middle East meeting in Dubai in April and Central and South American meeting in Brazil in July. The meeting agendas included presentations on the regional Yamaha Service policies, seminars on the new Digital Network Gauge rigging system and fuel injection system service and presentations on distributor best practices. The managers all agreed to work toward improving educational efforts to raise the level of service skills for technicians in the field, improving service workshop facilities and strengthening communication aimed at maintaining a better grasp on market conditions.

From Nagaoka, Service Div., ME Company

Reuniones de Directores de Servicio Técnico Marino

En 2006 se han celebrado reuniones de directores de servicio técnico marino en tres grandes ciudades. Este programa, ahora en su segundo año, ha incluido hasta ahora reuniones de las siguientes regiones generales (que excluyen a América del Norte, Europa, Japón y Oceanía): la del Sudeste Asiático, celebrada en Indonesia en marzo, la del Oriente Medio en Dubai en abril, y la de América Central y América del Sur en Brasil en julio. Los temas tratados en estas reuniones abarcaron presentaciones de las políticas regionales del Servicio Técnico Yamaha, seminarios sobre el nuevo sistema de reglaje Digital de Red y el mantenimiento del sistema de inyección de combustible, y presentaciones de las "mejores prácticas" de los distribuidores.

Los directores acordaron todos trabajar para mejorar los programas educativos y perfeccionar el nivel de preparación técnica de los técnicos de mantenimiento, perfeccionar las instalaciones de los talleres de servicio técnico y reforzar la comunicación a fin de tener una mejor comprensión del estado de los mercados.

Enviado por Katsuhiko Nagaoka, Líder del Grupo de Mercados Generales, Div. de Servicio Técnico, Compañía ME



*The Central & South American service managers
Directores de Servicio Técnico de América Central y del Sur*



*The Middle East managers
Directores de Servicio Técnico de Asia y Oriente Medio*



*The Asian service managers
Directores de Servicio Técnico*

Launch Campaign for new ME270 series models

A launch campaign is being conducted throughout Taiwan for the Yamaha ME270 marine diesel series (4-cylinder, 95-127 hp) with big expectations. The Yamaha marine distributor in Taiwan, Chen-Shang Trading Co., Ltd. is making rounds of fishing ports throughout the country with a service truck carrying test-drive models of the ME270 series engines. In the Tonshu region, the town public announcement system was used to gather potential customers for a product explanation event. Demonstrations of the starting performance and features brought good responses at each event. The compactness, high output and low fuel consumption of these engines make them perfect for the Taiwanese market. Many customers decided to make a purchase on the spot, and orders have been pouring in since. Now plans are being made to hold similar campaigns in other countries as well.

From Yagi, Diesel EG Gr., OMDO

Taiwan's Yamaha marine distributor, Chen-Shang Trading Co., Ltd., visits fishing ports around the country with a service truck carrying test-drive models of the ME270 series engines.

El distribuidor de productos marinos Yamaha en Taiwán, Chen-Shang Trading Co., Ltd. visitó los puertos pesqueros del país con un camión de servicio técnico para los motores ME270.



Campaña de presentación de los nuevos modelos ME270

Todo Taiwán es escenario de la campaña de presentación de los motores diesel marinos Yamaha ME270 (tetracilíndricos, de 95 a 127 C.V.), en los que se tienen puestas grandes expectativas. Chen-Shang Trading Co., Ltd., el distribuidor de productos marinos Yamaha en Taiwán, está visitando los puertos pesqueros del país con un camión de servicio técnico que efectúa pruebas de manejo de los motores ME270. En la región de Tonshu se utilizó el sistema de megafonía municipal para reunir a los posibles clientes para una explicación de los modelos. Las demostraciones de las características y capacidad obtuvieron una magnífica respuesta del público. El compacto diseño, la alta potencia y el bajo consumo de combustible de estos motores los hacen perfectos para el mercado taiwanés. Muchos clientes decidieron adquirir el motor al momento y los pedidos han estado llegando en apreciables cantidades desde entonces. Ya se están haciendo planes para celebrar campañas similares también en otros países.

Enviado por Yagi, Grupo Diesel EG, OMDO



News Round-up

India

Fifth India International Boat Show

The 5th India International Boat Show (IIBS) was held at Cochin, India, from 20th to 22nd October 2006. Ever since the maiden show in 2002, IIBS has been progressing very rapidly. More international participants are exhibiting their products and services with more potential buyers visiting from all parts of the country.

In the fifth edition of IIBS there were 63 exhibitors, of which 10 were from overseas. All the competing boat and engine manufacturers are keenly taking note of the potential of IIBS. Yamaha distributor George Maijo Industries Pvt. Ltd. (GM) had presented its products both in the commercial and pleasure market sectors in IIBS '06. The exhibition of pleasure products such as the FR-21 boat outfitted with the F115AETX four-stroke outboard motor and the VX700 WaveRunner PWC was a great success. Dhanusha FRP boats made in Sri Lanka outfitted with Yamaha's two-stroke EK9.9DMHL kerosene-burning outboard was also introduced as a commercial-use package. There was overwhelming response from prospective buyers for all the above products.

GM also conducted test rides for the Yamaha PWCs and the FR-21 boat at Cochin from



At IIBS, Yamaha distributor George Maijo (GM) launched its FR-21 boat package to a good reception. En el IIBS, el distribuidor de Yamaha George Maijo (GM) presentó su conjunto lancha-motor FR-21 con una buena acogida del público



The 5th IIBS was bigger than ever and brought lots of attention to George Maijo and the Yamaha brand. En el V Salón IIBS, el mayor celebrado hasta la fecha, George Maijo y la marca Yamaha llamaron poderosamente la atención



The Minister of the Department of Tourism, Government of Kerala, visits the Yamaha booth at the 5th India International Boat Show (IIBS) held in Cochin, India in October
El ministro de turismo del Estado de Kerala visita el stand de Yamaha en el V Salón Náutico Internacional de India (IIBS) celebrado en Cochin en octubre

28th to 30th October 2006. More than 50 interested participants took part in the test-ride event, out of which several prospective buyers were identified. The general opinion was encouraging and appreciative. GM was able to secure confirmed orders on the spot for the VX 700 WaveRunner and more are anticipated. As for the FR21 and Dhanusha FRP boats, they are still in the initial stage of market introduction, but we foresee confirmation for these products also in the near future.

From G. Kurikesu, General Manager (Yamaha OBM Operations), George Maijo Industries Pvt. Ltd.

Quinto Salón Náutico Internacional de India

La V edición del Salón Náutico Internacional de India (IIBS) se celebró en Cochin, del 20 al 22 de octubre de 2006. Desde su primera



Yamaha distributor George Maijo (GM) offered test rides of Yamaha PWCs and the FR-21 boat at Cochin and more than 50 interested participants took part
El distribuidor George Maijo (GM) ofreció pruebas de manejo de motos náuticas Yamaha y de la lancha FR-21 en Cochin en las que participaron más de 50 asistentes

edición de 2002, el IIBS ha hecho grandes progresos y cada año que pasa acuden más participantes internacionales a exponer sus productos y servicios, a la par que aumenta el número de posibles compradores que visitan el salón desde cualquier lugar del país.

63 expositores se congregaron en esta quinta edición, 10 de los cuales fueron extranjeros. Todos los fabricantes de motores y embarcaciones están tomando buena nota del potencial futuro que ofrece el salón. George Maijo Industries Pvt. Ltd. (GM), el distribuidor de Yamaha, presentó sus productos tanto en el sector comercial como en el de embarcaciones de recreo. La exposición de sus productos de recreo, como la lancha FR-21 propulsada por el fueraborda de 4 tiempos F115AETX y la moto náutica VX700 WaveRunner, obtuvo un gran éxito. También presentó conjuntos lancha-motor de uso comercial: lanchas Dhanusha de plástico reforzado con fibra de vidrio equipadas con el fueraborda Yamaha EK9.9DMHL de 2 tiempos y quemador de queroseno. La respuesta a todos estos productos por parte de posibles compradores fue enormemente satisfactoria.

GM efectuó también pruebas de manejo de motos náuticas Yamaha y de la lancha FR-21 en Cochin, del 28 al 30 de octubre. Más de 50 asistentes participaron en las pruebas de manejo y varios de ellos decidieron su compra en el momento. La opinión general fue entusiasta y mostró una gran satisfacción. GM recibió pedidos confirmados allí mismo de la VX700 y varios más están previstos. En cuanto a las lanchas FR21 y Dhanusha FRP, todavía están en su etapa inicial de presentación, pero se prevé una buena aceptación por parte del público en un futuro próximo.

Enviado por G. Kurikesu, Director General (Negocios OBM Yamaha), George Maijo Industries Pvt. Ltd.

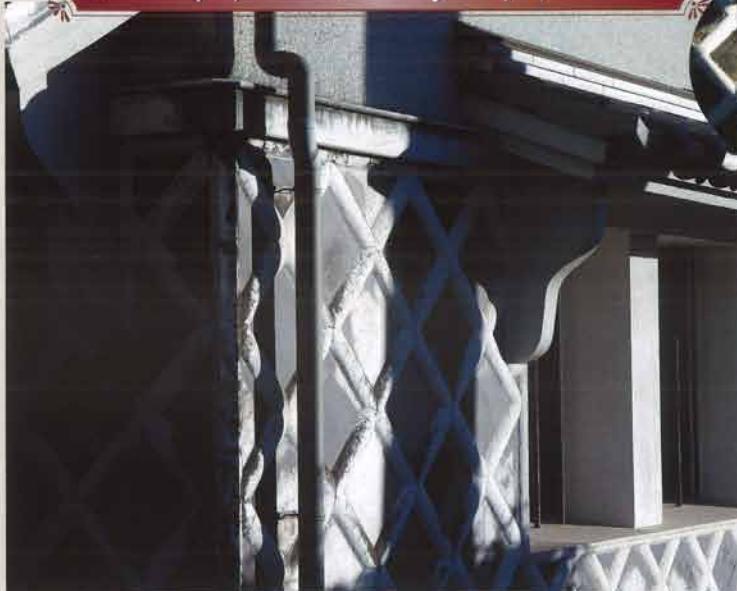
Japanese art, Japanese heart *Arte japonés, corazón japonés*

The Izu Peninsula on the Pacific coast of central Japan is a famous vacation and hot spring spa resort area. In the summer, many vacationers flock to the beaches and spas of the peninsula to enjoy marine sports or just relax in the soothing hot-spring water at a traditional inn or tourist hotel.

In towns like Shimoda and Matsuzaki on the southern end of the peninsula visitors can also see some old sections of town that preserve the increasingly rare traditional construction method called namako-kabe, or namako walls. The namako wall is a construction method that is said to have first been developed in the 17th century for use in samurai mansions and castles to create walls that were very strong against fire, water-resistant and also good as insulation. These walls are constructed with an outer layer of flat ceramic roof tiles supported by bamboo stakes and filling the gaps between them with plaster that is finished with a rounded surface that resembles the namako (sea cucumber).

Until about the third decade of the 20th century, namako walls could be seen in towns throughout Japan, but by around the 1950s they had largely disappeared from the urban landscape and even rural towns. Today, there are only a few places like these towns on the Izu Peninsula where you can see residential areas that preserve these fine traditional walls. However, people are starting to rediscover and appreciate these namako walls as a fine example of traditional Japanese functional beauty in the architectural field.

Recently, attention has come to focus on several cases of this traditional construction method and its appearance and design qualities being used in unique modern adaptations on new buildings, such as a new museum in Matsuzaki and the bridges that spanning the river that runs through the center of the town.



Namako Walls *Las Paredes Namako*

Los visitantes pueden también ver algunas partes antiguas de la ciudad en las que se conserva un método de construcción tradicional cada vez más raro: las denominadas "namako-kabe" o paredes de estilo namako. Estas paredes empezaron a construirse en el siglo XVII y se usaban en las mansiones de los samuráis y en los castillos para hacer muros a prueba de incendios, estancos al agua y que fueran buenos aislantes. Las paredes se construyen colocando una capa exterior de tejas cerámicas planas apoyada sobre estacas de bambú y rellenando las juntas con yeso al que se le da un acabado similar al de un "namako" (pepino de mar). Hasta casi los años 30 del siglo XX, las paredes namako podían verse habitualmente por todo Japón, pero desde la década de los 50 desaparecieron del paisaje urbano e incluso de los pueblos rurales. En la actualidad, sólo en unos pocos lugares como en estas ciudades de la península de Izu pueden verse zonas residenciales con estas exquisitas paredes tradicionales. Sin embargo, la gente está empezando ahora a descubrir y apreciar estas paredes namako como magníficos ejemplos de belleza funcional japonesa en el campo arquitectónico.

Recientemente, este método de construcción tradicional ha atraído poderosamente la atención al haberse usado en modernas adaptaciones de nuevos edificios, como en el nuevo museo de Matsuzaki y en los puentes tendidos sobre el río que pasa por el centro de la ciudad.

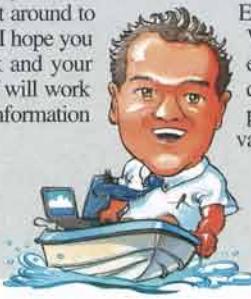
From the Chief Editor

We have come to the end of another year, and as we look back it may have been a good year for some but not so good for others. Whichever the case, I hope that 2007 will be a good year for everyone.

In my case, it was another year when I couldn't get around to see as many of you as I would have hoped to. Still, I hope you will continue to send us articles about your work and your market, and I promise that we on the editorial staff will work hard to make *Chantey* an even more informative information source for you.

Write to me by mail, fax or e-mail at:
<murakamih@yamaha-motor.co.jp>

Hiroyuki Murakami, Chief Editor of *Chantey*



Saludos del redactor jefe

Hemos llegado al final de otro año. Para algunos habrá sido un año muy bueno, para otros no tan bueno. En cualquier caso, espero que el 2007 sea un buen año para todos.

En lo que a mí respecta, fue un año en que no pude visitar y ver a muchos de Vds., como hubiera querido. No obstante, espero que continúen enviándonos notas y artículos sobre su trabajo y su mercado. Les prometo que todos los que trabajamos en la redacción de *Chantey* nos esforzaremos por mejorar la revista y convertirla en una fuente de información aún más valiosa.

Escríbanos por carta, fax o correo electrónico a:
<murakamih@yamaha-motor.co.jp>

Hiroyuki Murakami, redactor jefe de *Chantey*

GOOD SHOW YAMAHA

Bien hecho, Yamaha!

Yamaha's French PWC contract rider, Nicolas "the Fighter" Rius, has won his amazing 14th European Championship title and established Yamaha as the undisputed champs of Ski GP.

On September 9th, the final round of the Corona European Tour was held on the Disney Village Lake outside of Paris, France. Nicolas went into this round with a big lead over second

place in the season ranking, but that didn't stop him from racing all-out on the very tight and technical course to finish 1st and thrill the many PWC fans gathered at Disney Village Lake with a spectacular performance!

Rius completely dominated the competition by taking the Super Pole and winning all three rounds of the Ski GP category.

After the races, Nicolas commented: "I am very, very happy with this victory and to have won the title of European Champion in the Stand-up category. I must dedicate this title to Christophe, my mechanic. Of course, I want to

thank Yamaha, too. The reliability of my Yamaha and its engine has done the rest, because we have not come across a single mechanical problem all season long! I can promise you we will continue to work hard over the winter to make sure we are on top again in 2007!"

Besides Rius' title victory, the fans gathered in Paris also thrilled to the performances of two other Yamaha Super Jet riders, Belgian Nick Jacobs and, in the women's competition, American Tera Laho. Their achievements made this a true "Yamaha Day."

Nicolas "the Fighter" Rius and Yamaha, European Champions Again!

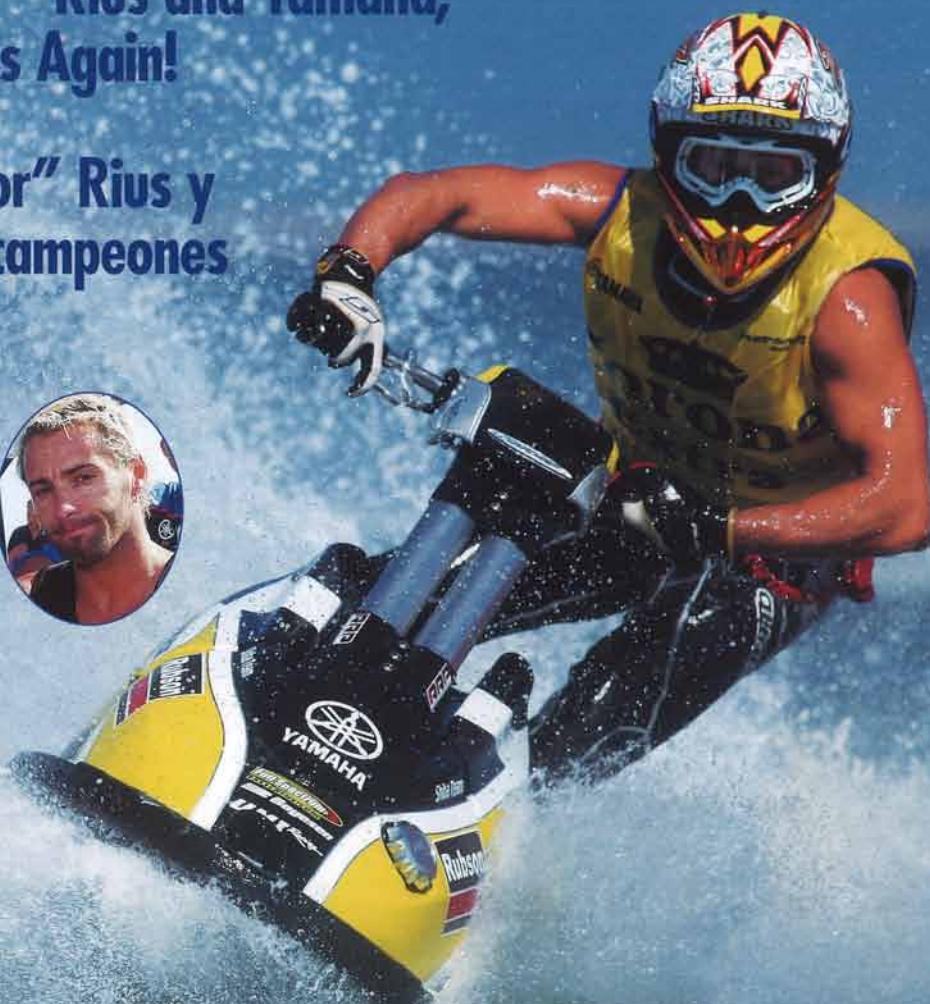
¡Nicolas "el Luchador" Rius y Yamaha, de nuevo campeones de Europa!

El piloto francés de motos náuticas Yamaha, Nicolas "el Luchador" Rius ganó su decimocuarto campeonato europeo y coronó a Yamaha como el campeón indiscutible del Ski GP.

El 9 de septiembre se celebraron las pruebas finales del Corona European Tour en el lago del Disney Village de París. Nicolas salió con una considerable ventaja sobre el segundo clasificado de la general pero ello no le impidió luchar con todas sus fuerzas sobre un circuito muy técnico y selectivo para terminar primero y entusiasmar a sus numerosos seguidores que habían llegado a París con el fin de presenciar sus espectaculares carreras.

Rius dominó por completo la competición venciendo en la Super Pole y ganando las tres mangas en la categoría Ski GP.

Después de las carreras, Nicolas declaró: "Estoy muy contento con esta victoria y por haber conquistado el título europeo en la categoría Stand-up. Quiero dedicarle este título a Christopher, mi mecánico, y desde



luego quiero también agradecerlo a Yamaha. La fiabilidad de mi Yamaha y de su motor han hecho el resto porque no hemos tenido ningún problema mecánico durante toda la temporada. Les prometo que continuaremos trabajando a fondo este invierno para lograr ser de nuevo los primeros en 2007".

Además de la victoria de Rius, los aficionados que se congregaron en París mostraron su entusiasmo por las actuaciones de otros dos corredores Super Jet de Yamaha: el belga Nick Jacobs y la norteamericana Tera Laho en la competición femenina. Sus éxitos hicieron que todos asistíramos a un verdadero "Día Yamaha".