

Especial Chantey

Informe especial Chantey sobre los WaveRunner

Los flamantes modelos WaveRunner alcanzan un nuevo nivel de madurez y prestaciones

Este otoño, Yamaha lanza su gama para 2012 de cinco nuevos vehículos acuáticos personales WaveRunner: los modelos de crucero de gran popularidad FX Cruiser SHO, FX Cruiser HO, FX SHO y FX HO; y el modelo deportivo VX700S, apto para todos aquellos que quieran disfrutar del pilotaje deportivo. Estos nuevos modelos son el fruto de los conocimientos y tecnologías logradas por Yamaha en los últimos 25 años, desde que lanzamos el primer vehículo acuático personal de pilotaje sentado y tándem. Esperamos que ustedes presenten estas grandes novedades al mayor número posible de clientes.

EL REY DE LOS CRUCEROS

Un modelo crucero con un paquete completo

Bajo el concepto del "Rey de los cruceros", Yamaha realizó la total renovación de los cuatro modelos de la experimentada serie FX, dotándolos con un casco de nuevo diseño y una esbelta línea de chasis, con sus características aristas creadas por la tecnología NanoXcel de Yamaha aplicada a los materiales de peso ligero. El chasis se alargó en 22mm, de modo que se han mejorado la estabilidad y la comodidad en navegación de alta velocidad. Además, el asiento ha sido renovado y el tablero de mandos ahora tiene un diseño más ergonómico para facilitar su uso. Estos cambios han incrementado su funcionalidad y prestaciones como modelos de crucero.



VX700S con VAR-MAX

Prestaciones apreciables gracias a la reducción del peso por el método de construcción VARTM

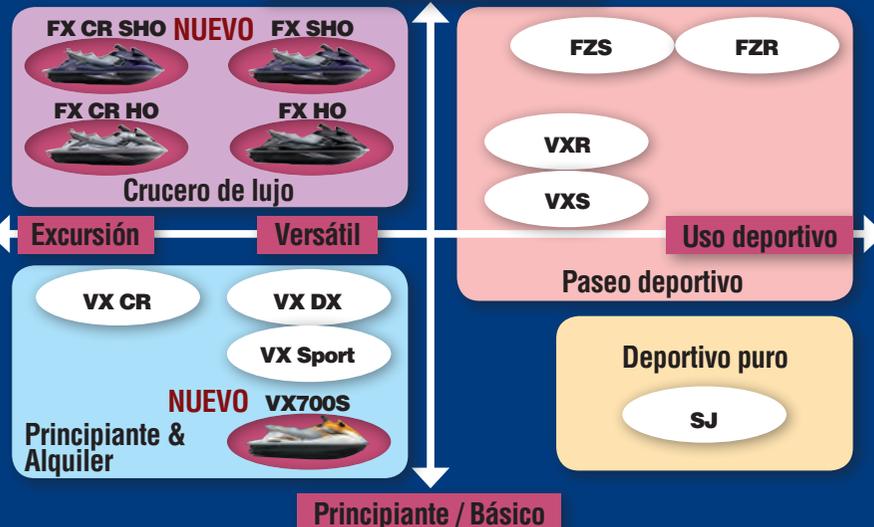
Siendo un modelo para principiantes, el nuevo VX700S proporciona un pilotaje ágil y divertido, lo que seguramente lo hará popular



no sólo en el uso personal sino también como un óptimo modelo para alquilar en los centros turísticos. La reducción del peso, gracias al nuevo método de construcción "Moldeado por transferencia de resina asistido por vacío" (VARTM en siglas en inglés), ha mejorado sus prestaciones y el hecho de que este modelo se fabrique en Japón asegurará un suministro estable a los grandes mercados del Sureste asiático y de otras regiones del mundo.

Gama 2012

Lujo / Altas prestaciones



Verifiquen los puntos de venta de los nuevos productos.

EL REY DE LOS CRUCEROS La serie FX de nueva generación

Casco de nuevo diseño que permite un pilotaje más cómodo y divertido

Los cambios introducidos para lograr una forma más redondeada de la cuaderna reducen el efecto de la gravedad lateral en las curvas, permitiendo una navegación más suave. Además, una quilla redonda alargada en el extremo trasero del casco permite disfrutar de una navegación cómoda aun en aguas agitadas.

Funciones y comodidad extras como modelo de crucero

- El asiento rediseñado de los FX Cruiser SHO y FX Cruiser HO proporciona un importante apoyo y comodidad para tres pasajeros, mientras que el FX SHO y el FX HO incorporan un asiento para pilotaje deportivo, que facilita el desplazamiento del peso.
- El punto neutro fue adoptado a la palanca de transmisión para permitir un mayor control de amarre o de navegación por pasos estrechos.
- Con un enfoque de diseño ergonómico, el sistema de manillares ajustable en 4 grados, los puños de manillar, el peldaño para subirse, el panel de instrumentos multifuncional y el espacio de almacenamiento de fácil acceso otorgan a este modelo aún mayor funcionalidad.
- Con el compartimiento de nuevo diseño en la popa y un gran espacio de almacenamiento en la proa, la capacidad de almacenamiento total se ha incrementado en un 140% con respecto a los modelos anteriores.

Equipados con motores de 4 tiempos a toda prueba

El FX Cruiser SHO y el FX SHO están equipados con un motor sobrealimentado de 1.812cc, cuatro cilindros en línea, 4 válvulas y DOHC, mientras que el FX Cruiser HO y el FX HO tienen un motor de alta potencia con alimentación natural. Ambos motores generan una increíble velocidad y aceleración.

FX Cruiser SHO



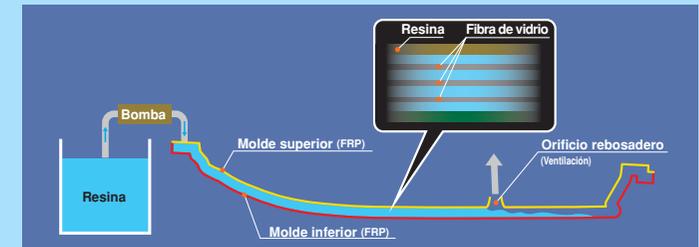
FX SHO



Uso de un nuevo método de construcción Un WaveRunner fabricado en Japón

La VAR-MAX es la nueva tecnología empleada en el VX700S

El moldeado por transferencia de resina asistido por vacío (VARTM en siglas en inglés) es un proceso de moldeado de FRP en el que la resina se inyecta por presión en un molde sellado que ya contiene la fibra de cristal en un estado de casi vacío. Este método no sólo otorga un bonito acabado a las superficies interior y exterior, sino que también produce un casco más y ligero.



Suministro estable y calidad de producto uniforme

Ubicar la línea de producción en Japón asegurará una producción estable con esta nueva forma de fabricación y permite proveer un suministro constante de este producto de alta calidad.



Fácil de pilotar, fácil de utilizar

- En recorridos largos, usted experimentará la mejora en aceleración y rendimiento en curvas proporcionadas por el chasis de menor peso y el motor de alto rendimiento.
- Todo tipo de disfrute está asegurado gracias a la mayor capacidad de almacenamiento y la espaciosa plataforma trasera.

Los instructores de la Academia Yamaha de Manejo (YRA) entrenan en varias regiones: Instruir en seguridad y concienciación sobre normas de uso locales

La pasada temporada, Yamaha comenzó a presentar activamente el programa YRA a los usuarios de vehículos acuáticos personales (PWC en siglas en inglés) a gran escala. Los instructores, después de recibir un entrenamiento extensivo, están capacitados para dirigir cursos sobre seguridad de YRA



a los usuarios de distintas regiones. El objetivo de estos cursos es instruir a los usuarios en cómo divertirse pilotando con corrección y seguridad, lo cual no sirve únicamente para mejorar la seguridad de los usuarios sino también para ayudarles a comprender mejor el atractivo y ventajas de los productos de Yamaha al usarlos con mayor seguridad.

Asimismo, las actividades de la YRA pueden jugar un papel vital para lograr la aprobación del uso de los PWC por parte de la sociedad, lo que facilitará crear un entorno de negocios estable, evitará prohibiciones innecesarias a causa de accidentes y ayudará a levantar normas restrictivas sobre los PWC.

En 2011, seis cursos de capacitación de instructores fueron

Noticias sobre los WaveRunner de Yamaha

organizados en Fiji, China, Japón, Rusia y Tailandia. Los cursos de Rusia se llevaron a cabo en Yaroslavl, en la parte noroeste del país, durante cinco días desde el 1 de octubre. Un total de 17 representantes de concesionarios y empresas comerciales participaron en los cursos con la esperanza de desarrollar un mercado sano y mostrar a los usuarios cómo disfrutar más de sus PWC.

El mayor evento para usuarios japoneses de WaveRunner Gran premio S-1 SLALOM de YamahaPRIX

El Gran Premio S-1 Slalom de Yamaha es un evento ideado para aquellos usuarios que quieran participar en las pruebas cronometradas con sus propios WaveRunners. Todos los torneos se efectúan bajo las mismas condiciones, con el estado del viento y de las olas como únicas variables. Gracias a estos preparativos, la técnica de manejo de cada piloto queda reflejada en el tiempo conseguido, por lo que este evento goza de una gran popularidad en Japón.

El 9 de octubre, el Gran Premio S-1 Slalom de Yamaha tuvo lugar en el río Tonegawa en la provincia de Chiba. Un total de 61 participantes fueron elegidos para la



prueba, habiéndose clasificado cada participante entre los cinco mejores en su categoría en los torneos regionales organizados entre abril y octubre de 2011, además de competir un piloto escogido por cada concesionario participante. Todos los pilotos lucharon por su mejor tiempo animados por los vítores de sus amigos y familiares.



La primera reunión de concesionarios de WaveRunner en Brasil

El 29 de septiembre, el primer encuentro de concesionarios nacionales de WaveRunner tuvo lugar en Sao Paulo con la asistencia de 26 representantes de 18 concesionarios. Los asistentes escucharon atentamente las explicaciones sobre la gama de modelos de 2012, una presentación de YMDB basada en la encuesta realizada a sus clientes, así como una ponencia sobre la seguridad en el manejo. Asimismo, los concesionarios intercambiaron su información y actividades de promoción.

El mercado brasileño de los PWC permanece muy activo y hubo muchos pedidos de productos después del encuentro.



Uso del verificador de interiores – 3ª parte

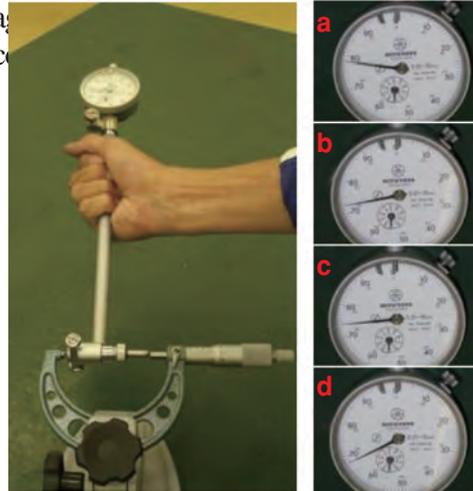
Esto es la tercera parte de la serie sobre cómo usar el verificador de interiores. En la segunda parte, explicamos cómo establecer la medida estándar. En esta parte, explicaremos cómo calibrar el verificador al “punto cero”, de modo que la aguja del verificador apunte de forma precisa a cero cuando se mide un objeto de medida estándar con el verificador de interiores.

Medición de un micrómetro de la medida estándar

En la 2ª parte de esta serie, explicamos cómo ajustar el micrómetro a la medida estándar. El siguiente paso es calibrar el verificador, de modo que la aguja apunte cero de forma precisa cuando se mide el micrómetro de medida estándar con el verificador de interiores.

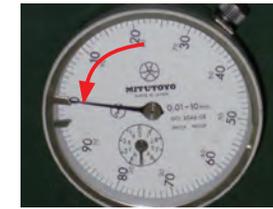
De acuerdo con el ajuste del verificador de interiores de la 1ª parte, ahora medimos un micrómetro de la medida estándar. (Ver foto derecha)

Sin embargo, cuando usted lo mide, puede que obtenga diferentes posiciones de la



Distancia correcta: buscar el menor valor numérico

Entre las cuatro verificadores de interiores (fotos) que indican los valores medidos, vemos que la “a” tiene el valor más pequeño, lo que demuestra que es, entre las cuatro, la medición correcta realizada con el verificador de interiores, lo que hace que la “a” sea, entre las cuatro, la medición correcta de la distancia entre las dos superficies medidas. Una vez que sepamos que la medición correcta es la “a”, gire la esfera hasta que la aguja apunte el cero. Esto es el “punto cero”. Una vez la aguja y el punto cero estén alineados, usted

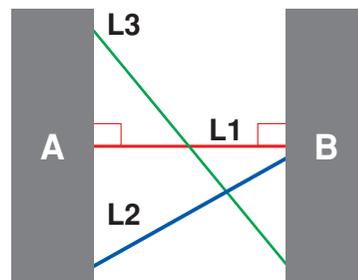


ha completado el ajuste (ajustar para una medida estándar seleccionada).

Cuando se efectúa la medición real de un cilindro, se trata de saber cuánto se alejó la aguja del punto cero. Descubrir de este modo el valor de desviación con respecto a la medida estándar le facilita la información deseada sobre las medidas del cilindro que usted está midiendo.

Distancia correcta entre dos superficies

En general, cuando hay dos superficies paralelas, como la A y la B de la ilustración de la derecha, y están conectadas por líneas como la L1 (rojo), L2 (azul) y L3 (verde) mostradas aquí, la distancia correcta entre las dos superficies es la L1, ya que las une en ángulo recto. De lo que se desprende es que la L2 es más corta que la L3 pero la L1 es la más corta de las tres, resultando el menor valor numérico de las mediciones.



Repita varias veces la medición hasta que consiga una correcta

Vistas las tres partes preparatorias de esta serie, ya sabemos que identificar el menor valor numérico de la L1 es lo más difícil de conseguir.

Cuando lo intente, sabrá que no es fácil de conseguir. Puede que quede frustrado porque la punta de los contactos del micrómetro resbala fácilmente. No obstante, la única forma de dominar este proceso es

repetirlo hasta que esté familiarizado con él. Por lo tanto, tenga paciencia y siga probándolo. Con esta tercera parte de la serie, hemos explicado todas las etapas preparatorias para medir realmente el diámetro interior de un cilindro. En el próximo número, en la cuarta parte, efectuaremos una medición real y aprenderemos a leer los valores resultantes de las mediciones.

Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Marine Business Operations,
1400 Nippashi, Minami-ku, Hamamatsu, Shizuoka 432-8528, Japan



Uso efectivo de las listas de clientes en una campaña 3S (Qatar)

En este número, reiteramos la importancia del uso de las listas de clientes en la eficaz gestión del cliente. Una lista de clientes acompañada de una detallada información puede ser una importante herramienta comercial para que su marketing sea más efectivo y que le ayuda a planear su estrategia comercial pensando en cada uno de sus clientes para informarles de eventos y hacer que éstos les resulten más interesantes.

Como usted leerá en la sección de Actualidad mundial, el distribuidor de Yamaha en Qatar, Al Badi Trading & contracting Co., Ltd., organizó una campaña 3S (siglas en inglés de Venta, Servicio técnico y Repuestos) en octubre, cubriendo sus importantes áreas de estrategia comercial. Hacer un uso efectivo de su lista de clientes compilada en base a ventas de motores fueraborda y de los propietarios de puertos deportivos incrementó considerablemente la eficacia de la campaña, generando unos excelentes resultados finales.

Concretamente, no es que el equipo de Al Badi fuera a cualquier lugar y seleccionara el área para realizar la campaña, sino que usó aquellas listas para determinar objetivos, preparar citas prioritarias, y creó una tabla de reserva de clientes al organizar el evento. He aquí los beneficios conseguidos:

1. Permitted estimar previamente el número de personas y materiales necesarios para el trabajo



2. Permitted preparar los repuestos necesarios
3. Profundizó relaciones con los clientes a través del contacto directo previo a la realización de la campaña
4. Encontró posibles clientes
5. Redujo los gastos de anuncios

No se trataba únicamente de estas ventajas. Para aquellos usuarios que no pudieron realizar directamente la reserva, se efectuaron llamadas telefónicas mediante el uso de la tabla de reserva de los clientes. El mismo personal del distribuidor se sorprendió de nuevo al comprobar la importancia de las listas de clientes en el marketing.

Para afrontar varios de los problemas actuales, como una economía regional en dificultad y dura competitividad de otras marcas, estas listas de clientes serán inestimables activos en el proceso de consolidación de los tres elementos del negocio de un distribuidor o de un concesionario, que son la venta, el servicio técnico y los repuestos, y de esta forma lograr la fidelidad de los clientes.

Salón Náutico de Sao Paulo 2011

El Salón Náutico de Sao Paulo 2011 abrió sus puertas del 13 al 18 de octubre en el Transamerica Expo Center, acogiendo más de 34.000 visitantes. El salón, enfocado en grandes embarcaciones de constructores extranjeros, registró el mayor número de expositores de su historia.

El stand de Yamaha expuso los modelos 2012 del WaveRunner, la gama completa de motores fueraborda y una exposición especial del bote deportivo de diversión, el 242 Limited de Yamaha. El ambiente fue muy animado a juzgar por las numerosas negociaciones de ventas con concesionarios regionales de Yamaha, entre ellas las primeras ventas oficiales del fueraborda F300B en Brasil, que atrajo una gran atención.

Asimismo, mostrando la diversidad de la marca Yamaha, se expuso la motocicleta XT660Z Ténéré de Yamaha, fabricada en Brasil, además de la colaboración de Yamaha Corporation con una velada musical con piano.



Una nueva sala de exposición en Brunei

El 18 de octubre, el distribuidor exclusivo de productos náuticos y repuestos originales de Yamaha en Brunei Darussalam, Hai Hwang Trading Company, organizó un acto inaugural de su nueva sala de exposición. Fue un gran evento, al que asistieron el director ejecutivo Haji Matnor bin Haji Salleh, del depto. Náutico, y el embajador japonés en Brunei, Noriki Hirose, con más de 180 invitados. La ceremonia inaugural incluyó las descripciones del motor fueraborda de 5,3L de 4 tiempos y V8, el F350A, además de las de otros vehículos acuáticos.

Kiminori Tsubomoto, Singapore Office, Marine Engine Business Unit, Marine Business Operations, YMC



Una eficiente campaña 3S orientada al cliente

Del 2 al 6 de octubre, el distribuidor de Yamaha en Qatar, Al Badi Trading & Contracting Co. Ltd., llevó a cabo una campaña 3S. Este país, aparte de disponer de la tercera mayor reserva de gas natural del mundo y de acoger la Copa Mundial de FIFA en 2022, es un hervidero de crecimiento del mercado e inversiones de capital extranjero, por lo que la Campaña 3S se enfocó en las seis áreas más importantes, como el mercado náutico de uso comercial y de ocio, en las que queremos avanzar.

Hasta ahora, las campañas de este distribuidor han estado programadas en el servicio técnico y mantenimiento, pero esta vez hubo un representante de Servicio y otro de Marketing de la oficina de Yamaha Motor en Dubai, junto a un representante de la división de Repuestos de Yamaha Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS). La presencia de estos expertos convirtió esta campaña realmente en 3S (siglas en inglés de Ventas, Servicio y Repuestos). El equipo proporcionó tipos de servicio normalmente no disponible, como reservar reparación de motor, preparación y ventas de repuestos, y promociones de venta de motores en un mismo día, lo que satisfizo enormemente a los clientes.

Mitsuhiro Nakamura, Dubai Office, Marine Engine Business Unit, Marine Business Operations, YMC



Proporcionar consejos a los clientes



Mejorar la concienciación del usuario sobre el correcto uso de los productos mediante una utilización efectiva de los posters y otras herramientas

Página web de fuerabordas Yamaha <http://www.yamaha-motor.co.jp/global/consumer/outboards/index.html>

Página web de los fans de WaveRunner <http://www.waverunner-fan.com/>

Se puede visualizar el Canal Yamaha de Fuerabordas en Youtube.

Veán escenas acuáticas y diversos usos de los fuerabordas de Yamaha en todo el mundo.

Canal Yamaha de Fuerabordas <http://www.youtube.com/user/Yamahaoutboardmotors>