

# Chantey

БЮЛЛЕТЕНЬ ДЛЯ ДИЛЕРОВ МОРСКИХ ТОВАРОВ YAMAHA

Июнь 2014 г

№. 152

На русском языке



## Содержание

- Стр.1:** Спецвыпуск Chantey: Бизнес подвесных моторов на быстро развивающихся рынках  
**Стр.4:** Маленький практический совет: Выбор кабельных стяжек  
**Стр.5:** Рыболов-спортсмен Курт рассказывает: Захватывающая рыбалка на приманку со скалистого берега  
**Стр.6:** Обзор новостей: Дебют катеров Yamaha местного производства на "Международном Шанхайском Боут Шоу 2014" в Китае и другое

YAMAHA MOTOR CO., LTD., Бизнес морских товаров, 2500 Сингай, Ивата, Сидзуока 438-8501, Япония

## Спецвыпуск Chantey Бизнес подвесных моторов на быстро развивающихся рынках

Эта структура в компании Yamaha Motor Co., Ltd носит название - "Подразделение по освоению зарубежных рынков" (OMDO). Она призвана заниматься освоением таких быстро развивающихся рынков, как островные государства Карибского бассейна и южной части Тихого океана, Африканского континента, а также субконтинентальных и западных регионов Азии. В соответствии с корпоративной миссией Yamaha Motor по обеспечению полноценной жизни людей во всем мире качественной продукцией OMDO предлагает на рынках весь ассортимент товаров Yamaha, который включает не только подвесные моторы, но и личные плавсредства, мотоциклы, генераторы и т.д. В этом выпуске Chantey мы расскажем о бизнесе подвесных моторов на двух рынках, где работает OMDO: в Ираке на Ближнем Востоке и в островном государстве Мальдивы в Индийском океане.

### Республика Ирак Работа по распространению моторных лодок для рыболовства

Ирак - земля с многовековой историей, где шумеры 6000 лет до н.э. создали первую в мире городскую цивилизацию, которая расцвела в древнюю Месопотамскую культуру. Сегодня эта страна занимает пятое место в мире по добыче нефти, и около 50% ее ВВП составляет экспорт этого сырья.

В наши дни для многих людей эта страна ассоциируется с Иракской войной, которая началась в 2003 году. Война разрушила и опустошила ресурсы страны, но с 2011 года Ирак стал демонстрировать устойчивый прогресс, идя по пути восстановления. Нынешний План государственного развития (2013-2017) правительства Ирака призывает не только к увеличению добычи нефти, но также включает инициативы с целью изменения промышленной структуры для сокращения экономической зависимости от нефтяной индустрии. Для диверсификации экономики данный план призывает к вложению доходов нефтяной отрасли в усилия по государственному строительству с упором на развитие промышленности, энергетики, сельского хозяйства и туризма.

Рыболовство является одной из важных отраслей,

которые Ирак хотел бы развивать, и его возрождение внесет значительный вклад в общее восстановление страны.

Дистрибьютором подвесных моторов в Ираке является компания Almaysoora Co. For Trading Agencies & General Trading Ltd.

С 2009 года она поставляет подвесные моторы Yamaha рыболовецкому кооперативу города Басра и таким образом содействует оздоровлению экономики страны.

Протяженность побережья Ирака в Персидском заливе составляет всего 58 км. Это делает главным рынком подвесных моторов реки Тигр и Ефрат, а также заболоченные участки их бассейна. Говорят, что в этой стране около 100 тысяч рыбаков, но они имеют менее 5000 моторных лодок. В результате, рыбный промысел ведется крайне неэффективно. Компания Almaysoora совместно с Yamaha поставляет подвесные моторы для оснащения ими как можно большего числа рыбацких лодок. Со второй половины 2013 года начался полномасштабный охват иракского рынка, и ожидается, что в 2014 году продажи увеличатся почти в twice по срав-



Дистрибьютор подвесных моторов Yamaha в Ираке – компания Almaysoora Co.



нению с предыдущим годом. С целью поддержки этого роста компания сейчас прилагает усилия для укрепления функций 3S (Sales – "Продажа", Service – "Обслуживание", Spare parts – "Запчасти").

Кроме этого, подвесные моторы Yamaha находят применение в первом за всю историю Ирака проекте "речного такси", к реализации которого приступило Министерство транспорта в 2013 году. Такое такси становится новым видом транспорта для жителей Багдада.



Мальдивская республика

## Подвесные моторы – неотъемлемый элемент повседневной жизни

Мальдивы – страна, состоящая примерно из 1200 островов и находящаяся к юго-востоку от Индии в Индийском океане. Большинство этих островов расположены на высоте не более одного метра над уровнем моря. Столица Мале занимает площадь всего в три кв.км. с населением около 120 тысяч человек, и это делает ее городом с самой высокой плотностью населения в мире. Основными отраслями промышленности в этой стране являются туризм и рыболовство, а перемещение и перевозки между островами осуществляются, главным образом, на лодках, оснащенных подвесными моторами Yamaha (в основном 4-х тактовые мощностью 200 л.с. и более). Эти лодки выполняют такую же роль, что и легковые автомобили с грузовиками в других странах. Они крайне важны в повседневной жизни

людей в этом островном государстве. С 1970-х годов дистрибутором подвесных моторов Yamaha здесь является компания Alia Investments Pvt. Ltd. В этой стране подвесные моторы за короткий период времени успевают проработать очень много часов, а транспортные и им подобные компании еще больше эксплуатируют их. К моторам, используемым в коммерческих целях, предъявляются высокие требования по надежности. Именно поэтому покупатели отдадут предпочтение высококачественным подвесным моторам Yamaha и качественному их обслуживанию. Компании Alia Investments удалось повысить качество обслуживания и в результате максимально удовлетворить нужды клиентов. На 3-й странице бюллетеня об этом рассказал исполнительный директор компании.



Красивое море – важный ресурс туристической отрасли страны



Лодки – необходимое средство передвижения между островами

### Встреча дистрибуторов Южной Азии на Мальдивах

С 7 по 8 апреля 2014 г. на Мальдивах проводилась встреча дистрибуторов Южной Азии. Это была первого подобного рода встреча после той, которая состоялась восемь лет назад в 2006 году. Представители восьми дистрибуторов из шести стран, а также сотрудники компании Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS) собрались на этот раз на плодотворную двухдневную конференцию.

В первый день “Подразделение по освоению зарубежных рынков” (OMDO) сообщило о результатах деловой активности Yamaha Motor и OMDO в 2013 году, провело семинары по маркетингу и послепродажному обслуживанию, а также представило новый брендовый девиз группы Yamaha Motor - “Revs your Heart”.



Участники конференции также заслушали сообщение YDS о ее деятельности и познакомились с Yamaha Parts Academy (YPA). Были также сделаны доклады о примерах успешной работы: об укреплении структурной организации дистрибутора Alia Investments Pvt. Ltd. в Мальдивской республике, о расширении продаж скутеров компанией Associated Motorways (Pvt) Ltd. в Шри-Ланке, об увеличении доли на рынке генераторов компанией YPEL (Pvt) Ltd. в Пакистане, об истории пакистанской компании Business and Engineering Trends и о расширении ее продаж подвесных моторов, об успехах индийской компании George Maijo Industries Pvt. Ltd. по освоению новых рынков для подвесных моторов. Эти доклады коллег-дистрибуторов придали участникам

стимул в работе и способствовали активному обмену информацией и мнениями.

Во второй день был запланирован осмотр объектов компании Gulf Craft – крупнейшего производителя транспортных плавсредств в Мальдивской республике. Позже участники осмотрели выставочный зал, Центр запчастей, офисы и мастерскую технического обслуживания местного дистрибутора Alia Investments, полностью выполнив программу конференции.

На официальном обеде, состоявшемся в первый день, организатор конференции – дистрибутор Alia Investments подготовил к большой радости участников конференции концерт традиционной мальдивской музыки и танцев. Была достигнута договоренность о продолжении подобного сотрудничества и проведении очередной 4-й встречи в ближайшем будущем.



**Восьмью представителями дистрибуторов из шести стран стали:**

Associated Motorways (Pvt) Ltd. из Шри-Ланки, YPEL (Pvt) Ltd. и Business and Engineering Trends из Пакистана, George Maijo Industries Pvt. Ltd. из Индии, M.A.W. Engineering Pvt. Ltd. из Непала, Karnaphuli Ltd. и B.F. International Ltd. из Бангладеш и Alia Investments Pvt. Ltd. из Мальдивской республики

## Здесь жизнь зависит от подвесных моторов и их послепродажного обслуживания

Алау Али, исполнительный директор компании  
Alia Investments Pvt. Ltd.

Отправившись в порты и морские гавани Мальдивов, вы увидите, что они являют собой необычный рынок, на котором доминирующая доля в 93%- это подвесные моторы Yamaha. Вот почему в своем бизнесе мы полагаемся на отношения с клиентами. Самое главное: мы верим в то, что необходимое клиенту послепродажное обслуживание является наиболее важным моментом в нашей работе. Мы предлагаем свои услуги в двух направлениях: (1) техническое обслуживание и ремонт; (2) складские запасы запасных деталей. Мы работаем в небольшом сообществе, поэтому “народная молва” о нашей работе имеет для нас огромное значение.

При покупке нового мотора Yamaha мы даем клиентам бесплатно на период обкатки фирменное топливо YAMALUBE. Некоторые острова расположены слишком далеко, поэтому наши клиенты не могут привезти мотор на техническое обслуживание. Однако при любом запросе мы всегда готовы их проконсультировать. Одной из наших инициатив является бесплатное обучение механиков и капитанов компаний-клиентов, ведущих коммерческую деятельность. Мы приглашаем механиков поработать неделю в нашей мастерской, чтобы они научились сами выполнять несложный ремонт. Это дает им знания и опыт в работе на примере разных плавсредств, и они узнают, как поддерживать высокое качество и соблюдать технические стандарты по обслуживанию. Они имеют возможность увидеть то, что мы никогда не скрываем. Мы всегда рады их приветствовать и научить тому, что выполняет наш персонал. Еще одним из способов завоевания доверия клиентов является регулярное обучение наших механиков. Когда предоставляется возможность, мы посылаем их в Японию. Благодаря высокой репутации по поводу качества обслуживания в наш технический центр приезжают на учебу дистрибьюторы из таких соседних стран, как Шри-Ланка, Индия и Пакистан.

Мальдивы отличаются от многих других стран тем, что в столице Мале находится дистрибьюторский центр, в котором можно найти практически все: от продовольствия и воды до массовых товаров и строительных материалов. Когда кто-нибудь отправляется с дальних островов в Мале за лесоматериалами, мукой, сахаром и т.п., сосед может



попросить зайти в Yamaha, чтобы купить винт, а в другом магазине веревку и т.д. Поэтому когда кто-то собирается приехать в Мале, об этом заранее предупреждают по телефону или факсу наш Центр запчастей, чтобы мы подготовили необходимый товар. Невозможно иметь свои магазины повсюду, потому что Мальдивы насчитывают 200 населенных островов – на некоторых проживает пару сотен человек, а на других несколько тысяч.

Для того, чтобы клиенты, проживающие на отдаленных островах, могли воспользоваться нашими услугами, важно найти механиков для обучения, снабдить их необходимым оборудованием и затем дать возможность работать вместе с нами. Вместо открытия дилерских пунктов мы предпочитаем иметь центры обслуживания, потому что после покупки самое главное для клиента – это уверенность в том, что техника не подведет. На основе этой системы мы имеем сейчас в различных ключевых точках по всей стране центры по ремонту и обслуживанию. Мы снабжаем эти фирменные сервисные центры запчастями и различными товарами, и клиентам очень удобно делать в них покупки. Мы также организуем переподготовку механиков-дилеров.

Нам бы хотелось, чтобы клиенты знали о нас и пользовались товарами Yamaha. Это означает наличие как можно большего числа центров технического обслуживания на главных островах. Важный момент заключается также в том, что вместе с Yamaha мы отслеживаем ситуацию на рынке, чтобы определить следующий “крайне нужный”



Компания Alia Investments Pvt. Ltd. в столице Мале

товар. Например, в 2006 году мы перешли с 2-х на 4-х тактовые моторы. Мы продемонстрировали нашим клиентам, что такие моторы экологичнее, экономичнее по расходу топлива, долговечнее и т.д. Мы обеспечили соответствующую подготовку персонала для работы с новыми запчастями. Работа существенно поменялась, и она принесла обоюдную выгоду.

Лично я очень интересуюсь индивидуальными плавсредствами и с удовольствием пользуюсь ими. Однако с деловой точки зрения навесные лодочные моторы – это товар, который я люблю больше всего. Я считаю, что на Мальдивах навесные лодочные моторы – это ключевой товар, который вносит значительный вклад в рост экономики и



Почти все плавсредства в портах и гаванях Мальдивов оснащены моторами Yamaha



На складе компании Alia всегда богатый ассортимент запчастей

повышение мобильности. Мы высоко оцениваем искреннюю преданность клиентов к нашей продукции. Поэтому мы очень серьезно относимся к своей работе. Порой речь не идет о деньгах - когда срочно нужны запчасти, мы отправляем их самолетом, не думая о выгоде, потому что мы поставляем то, в чем нуждаются наши клиенты. Это наш долг. Когда мы закрываемся на праздники, то заранее информируем об этом клиентов, так как для компании Alia они самый главный приоритет. Мы постоянно говорим своему персоналу, что нашу работу следует считать не просто “бизнесом”, а крайне важной услугой, которую необходимо оказывать. Наша философия, которой мы руководствуемся, строится на этом.

# Выбор кабельных стяжек

В этом выпуске нашей серии «Советы опытного механика» мне бы хотелось поговорить о различных типах кабельных стяжек.

Я был немного удивлен, узнав, что некоторые люди не знают о многообразии кабельных стяжек. Нам надо выбирать такие стяжки в зависимости от условий их применения. Тип кабельных стяжек не имеет особого значения, если они будут использоваться в помещении, но их выбор становится важным, когда стяжки должны использоваться снаружи.

Подобная информация может показаться второстепенной, но я надеюсь, что эта статья даст Вам то, что может пригодиться в будущем.

## Типы кабельных стяжек

При выборе кабельных стяжек в повседневной работе главным критерием становится их длина – они должны быть достаточно длинными для того, что Вы хотите скрепить. Мне кажется, что многие люди при выборе стяжек упускают из виду другие критерии.

Однако, посмотрев каталог этой продукции, Вы увидите, что помимо типа «Стандартный» есть и другие, например, «Погодостойкий», «Термостойкий» и «Химстойкий», которые отвечают разным условиям применения. Более того, стяжки выполнены из разных материалов – от нейлона до флюорокарбона, полипропилена и т.п.



Погодостойкий

Стандартный

## О чем следует помнить?

Кабельные стяжки, вероятно, чаще всего используются для обвязки в единый пучок кабелей и шлангов с внешней стороны, а также электропроводки приборной панели и выносного пульта дистанционного управления. Это означает, что они находят применение снаружи.

На открытом воздухе ультрафиолетовые лучи являются главным виновником порчи (и возможной ломки) пластмассы, из которой чаще всего делаются стяжки. Кабельные стяжки, способные выдерживать воздействие ультрафиолетовых лучей, называют «погодостойкими».

Нам важно использовать погодостойкие кабельные стяжки. Два типа стяжек сильно различаются по долговечности. Стандартный тип служит примерно два года, а погодостойкий около 10 лет.

Как отличить погодостойкие кабельные стяжки от



стандартных? Ответ простой – по цвету.

В пластмассы добавляют технический углерод, способный выдерживать проникновение ультрафиолетовых лучей, поэтому погодостойкие кабельные стяжки всегда черного цвета. Стандартные кабельные стяжки белесые или другого цвета помимо черного, поэтому легко сделать выбор.

## Разница в цене всегда обусловлена какой-нибудь причиной

Придя в магазин товаров «Сделай сам», Вы найдете как стандартные, так и погодостойкие кабельные стяжки. Последние обычно дороже примерно на 40%. Они долговечнее, этим и объясняется разница в цене.

Как правило, когда товары одного вида различаются по цене, то обычно следует понимать, что на это есть веская причина. Она и определяет цену товара, если, конечно, речь не идет о скидке при распродаже. Незнание такой закономерности может впоследствии обернуться проблемами.

**Dr. Sugimoto Chantey Editorial Room**

YAMANA MOTOR CO., LTD., Бизнес морских товаров,  
2500 Сингай, Ивата, Сидзуока 438-8501, Япония





Рыбалка на приманку популярна и в Японии. Она ведется различными способами и в разных местах: на озерах и реках, на прибойной волне, у берега и в открытом море, с борта судна или с суши. Если вы зайдете в магазин рыболовных снастей, то почти всегда увидите в витринах и на стеллажах невероятное разнообразие приманок. Среди них есть и металлические джиговые приманки, которые часто используются при ловле со скалистого берега. Наиболее легкие из них весят около 20 г, а самые большие до 100 г. Мы выбираем приманку в зависимости от глубины и силы течения. Так как металлические джиговые приманки делаются из кусочков свинца или других металлов, они тяжелые для своего размера. Это означает, что можно производить дальний заброс, и одной и той же приманкой вести поплавочную или донную ловлю в море. Вот почему их часто используют. Их можно комбинировать по ситуации с джерк-бейтами или воблерами-“карандашами”.

Еще одна характерная особенность ловли со скалистого берега заключается в том, что мы, как правило, используем более длинное удилище. При ловле на приманку с борта судна обычно нужно удилище длиной 6-7 футов, а для более крупных прибрежных рыб – около 8 футов. Однако для ловли на приманку со скалистого берега обычно берут удилище подлиннее – 10-12 футов. Эта позволяет производить дальний заброс приманки и тянуть попавшую на крючок рыбу, обходя помехи и перемещаясь при этом по береговым скалам с неустойчивой опорой.

Рыба, которую ловят на приманку, подразделяется на две основные группы: мигрирующая и постоянно обитающая в конкретных прибрежных водах. Оба вида беспощадно поглощают своих меньших собратьев и могут вырасти до очень

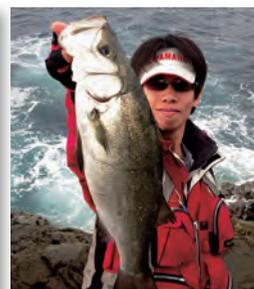
Рыболов-спортсмен Курт рассказывает

## Захватывающая рыбалка на приманку со скалистого берега

В своей более ранней статье я писал, что один из привлекательных моментов рыбалки со скалистого берега заключается в возможности поймать самую разную рыбу. На этот раз мне хотелось бы познакомить вас с рыбной ловлей на приманку. Именно такой способ я практикую сейчас во время рыбалки со скалистого берега. Он отличается от поплавочной ловли *укифукасэ-цури*, о которой я писал в предыдущей статье, посвященной ловле крупных рыб темной окраски.



*Желтохвостая лакедра длиной 86 см. и весом 5,7 кг, пойманная на Нидзима в группе островов Идзу*



*Черноперый окунь*



*Краснополосый групер*



*Такие приманки часто используются при ловле со скалистого берега. Металлические джиги наподобие тех, что справа, наиболее типичные.*



*Рыболовное судно направляется к Удонэсима в группе островов Идзу для прибрежной ловли*

больших размеров. В Японии популярна ловля черноперого окуня, групера и лакедры. Что делает интересной рыбалку со скалистого берега? Это возможность любования накатом волн и очертаниями береговой линии, где важно отыскать отличное для клева место, а также необходимость вытащить своими руками пойманную рыбу. Вам приходится полагаться лишь на свою рыбацкую сноровку, умение протискиваться

среди груды скал и тянуть улов, иногда балансируя на камнях. Конечно, всегда есть вероятность, что леску оборвет о скалы, поэтому, в действительности, очень трудно вытащить пойманную со скалистого берега рыбу. Но это как раз один из моментов, делающий столь захватывающим поединок с рыбой. Если вам интереснее всего поймать крупную рыбу, то это несомненно легче сделать с борта судна, но вытащить свой трофей именно на скалистом берегу – это уникальный опыт и одна из наиболее стоящих рыбалок для настоящего рыбака.

Подобную рыбалку ведут со скалистого берега, примыкающего к суше, но если вас интересует крупная рыба, то лучше выйти на судне в море к прибрежному острову или скальной гряде. Как я писал в своей более ранней статье, для такой рыбалки лучше отдать предпочтение судну с точки зрения безопасности. Надеюсь, вы попробуете и ловлю на приманку с берега.

### Дебют катеров Yamaha местного производства на “Международном Шанхайском Боут Шоу 2014”

Шанхайский всемирный центр выставок и конвенций на территории бывшей выставки ЭКСПО-2010 в Шанхае стал с 10 по 13 апреля 2014 г. местом проведения Международной выставки яхт, катеров и лодок.

Возможно, из-за недавнего экономического спада и сокращения правительством чрезмерных расходов в этом году выставка имела меньший размах, чем в прошлом. На ней почти не было больших катеров класса-люкс и дорогостоящих предметов, а взамен была представлена более практичная и доступная морская продукция. На выставке не царила праздничная атмосфера, как это было раньше, и она носила функциональный характер со множеством деловых переговоров.

Огромный стенд компании Yamaha привлекал посетителей своей экспозицией катеров, личных плавсредств и подвесных лодочных моторов. Эти экспонаты свидетельствовали о стремлении компании Yamaha оставаться производителем широко-

го ассортимента морских товаров, и несомненно внесли значительный вклад в признание брендов компании на китайском рынке.

Одним из самых привлекательных моментов стенда Yamaha стал впечатляющий дебют нового катера “YF310” (с двумя подвесными моторами “F115”), спроектированный для спортивной рыбалки и сделанный компанией Yamaha в Китае.



Дебют сделанного в Китае нового катера “YF310” для спортивной рыбалки

### Саммит ближневосточных дистрибьюторов запчастей в Стамбуле, Турция

Саммит ближневосточных дистрибьюторов запчастей, проходивший в Стамбуле в Турции с 14 по 16 апреля 2014 г., был одним из важных мероприятий, организованных Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS) для дистрибьюторов морских товаров на Ближнем Востоке и в Восточном Средиземноморье. На этом семинаре, в котором участвовали ведущие менеджеры структур по сбыту запчастей, YDS познакомила его участников с концепциями обучающего маркетинга, управления цепочек поставок, расширения сети, своевременного обслуживания и программы 3S в качестве следующих рубежей для достижения цели “Во имя интересов клиентов и их доверия”.

Пользуясь этой возможностью, YDS представила новый метод обследования с использованием iPad. Данное приложение iPad обеспечивает постоян-



ное и точное получение информации, а также ее анализ, и это будет способствовать более четкому пониманию нужд клиентов и ситуации на рынке. Этот семинар имел большой успех, позволив YDS и дистрибьюторам осознать общие цели и выработать направления более эффективного сотрудничества в будущей маркетинговой деятельности для достижения высоких результатов.

Джейсон Тан, компания YDS

### Кампания 3S 2014 года в ОАЭ, Омане и Бахрейне для высоких запросов клиентов

В последние несколько лет Представительство Yamaha в Дубае, являющееся базовым центром компании на Ближнем Востоке, совместно с ключевым поставщиком комплектующих – Yamaha Motor Distribution Singapore Pte. Ltd. (YDS), а также при сотрудничестве с дистрибьюторами Yamaha в данном регионе проводит кампанию 3S (Sales – “Продажа”, Service – “Обслуживание”, Spare parts – “Запчасти”) для высоких запросов клиентов.

Дистрибьютор Al Yousuf Motors LLC в ОАЭ реализует проект Al Dana, призванный побудить покупателей сменить 2-х тактовые подвесные двигатели на новые 4-х тактовые модели. Особое внимание уделяется предложению более мощных 4-тактных моторов для рыболовства. Инженеры из YMC в Японии также подключились к этому проекту и преуспели в сборе мнений клиентов для учета в ходе дальнейших разработок.

Дистрибьютор Yamaha в Омане – OHI Marine (OHI Marine Equipment LLC) настойчиво привержен послепродажному обслуживанию, о чем свидетельствует различная деятельность, в том числе обучение рыбаков правильной эксплуатации и обслуживанию подвесных моторов на семинарах, организованных Министерством сельского и рыбного хозяйства этой страны. В ходе своих кампаний 3S фирма OHI Marine расширяет послепродажное обслуживание до отдаленных и труднодоступных районов, а также ведет работу по завоеванию до-

верия у клиентов. Уже готовы учебные плакаты с изображением запасных частей. С их помощью ведут прямое обучение рыбаков, разъясняя важность использования фирменных деталей и комплектации Yamaha и своевременной их замены. Результатом таких кампаний становится рост продаж.

Дистрибьютор Yamaha в Бахрейне – A.J.M. Kooheji Group B.S.C. (C) в прошлом году принимал участие в кампании 3S в Катаре, которая является одной из самых хорошо организованных и регулярно проводимых на Ближнем Востоке. Это участие дало некоторые идеи для собственных кампаний. В этом году кампания 3S была нацелена не только на количество проверенных моторов и проданных запчастей, но и на продажу новых подвесных моторов. Помимо привычного предложения памфлетов о продукции в месте проведения кампании были выставлены и новые подвесные моторы. Удалось продать новые товары и добиться значительных успехов в объединении в рамках одной кампании обслуживания и продажи.

Тем самым прилагаются постоянные усилия для создания системы послепродажного обслуживания Yamaha в той форме, которая бы максимально устраивала клиентов, путем организации на местах в каждой стране более видимых кампаний 3S, и мы помогаем дистрибьюторам определять сильные и слабые места своих кампаний.



Проверка рабочих параметров мощных подвесных моторов (ОАЭ)



Разъяснение рыбакам преимуществ использования фирменных деталей Yamaha (Оман)



В ходе кампании 3S этого года были проданы подвесные моторы Yamaha: один “E40” и три “75A” (Бахрейн)

### Продукция Yamaha из Японии в центре внимания на “Московском Боут Шоу 2014”

С 11 по 16 марта 2014 г. в МВЦ “Крокус Экспо” проходила выставка катеров и яхт “Московское Боут Шоу 2014”. В этом году подобная выставка плавсредств и морских товаров проводилась уже в 7-й раз.

Помимо стенда ООО Yamaha Motor CIS (YMCIS) свои экспозиции предложили и три официальных дилера компании. YMCIS помогла им оформить экспозицию, создать визуальную корпоративную идентичность и т.п.

Сегодня на российском рынке морских товаров повышенное внимание приковано не только к подвесным моторам Yamaha, но и к плавсредствам Yamaha, выпускаемым в Японии. На этот раз на стенде Yamaha и ее официальных диле-

ров были представлены три вида таких товаров: лодка “CRX” для рыбалки, катер “AG-21BR”, спроектированный и специально оборудованный для вейкбординга, а также круизный катер “SR310”.

На этой выставке, которую посещают, как правило, люди с высокими доходами, особое внимание посетителей привлекал катер “SR310”. Модели “AG-21BR” с подвесным мотором и “CRX” также были высоко оценены за свою оригинальность и качество, которое не часто встретишь, и они собрали много заявок на тест-райд. Поступило также много запросов по поводу гидроциклов WaveRunner, которые сейчас хорошо продаются на российском рынке.



Стенд Yamaha

Сейчас многие считают, что понадобится еще некоторое время для полного восстановления российской экономики, но высокий интерес к морскому отдыху у посетителей этой выставки вселяет надежды на будущее.

### Дилеры из Аргентины посещают Японию

С 11 по 18 апреля 2014 г. 15 дилеров морских товаров из Аргентины посетили Японию в качестве победителей конкурса на лучшие продажи, организованного Yamaha Motor Argentina S.A. (YMARG).

В ходе поездки по восточному (префектуры Токио и Тиба) и западному (Киото, Нара и Осака) районам Японии дилеры смогли познакомиться с некоторыми новейшими технологиями Японии, а также узнать об истории и традициях страны. 14 апреля группа побывала на заводе Фукурои Минами,

где Yamaha производит подвесные моторы средней и большой мощности, на главном предприятии по выпуску мотоциклов, в Информационном центре и на других объектах головного офиса компании Yamaha. Вечером этого же дня гостей приветствовал вице-президент YMC Такааки Кимура, который вручил каждому дилеру памятные подарки.

Дилеры рассказали о неизгладимом впечатлении, которое произвело на них отношение Yamaha к *Монодзукури* (искусству создания продукции).



На вечере встречи с вице-президентом YMC Такааки Кимура (4-й слева)

### Президент Бразилии познакомилась с КСО компании YMDB

14 февраля 2014 г. президент Бразилии Дилма Вана Русеф присутствовала на церемонии по случаю начала эксплуатации нового учебного судна *SAMAUMA II* Государственной службы технической подготовки (SENAI). Президент осмотрела учебные помещения этого судна, а также подвесные моторы Yamaha, предоставленные безвозмездно Yamaha Motor do Brasil Ltda. (YMDB).

Один из учебных курсов технической подготовки на этом судне предназначен для механиков, обслуживающих подвесные моторы плавсредств, которые являются крайне важным транспортом для людей в водных районах. В рамках своей программы КСО (корпоративной социальной ответственности) YMDB безвозмездно предоставила для обучения механиков 4 подвесных мотора мощностью в 60 л.с., а также специальные инструменты для ремонта таких моторов и Систему диагностики Yamaha (YDIS) – компьютеризованную систему устранения неполадок. Она также предназначена для механиков YMDB с целью обучения ин-

структоров новейшим технологиям обслуживания подвесных моторов. Yamaha вносит вклад в реализацию программ SENAI как оборудованием, так и компьютерными программами. YMDB хорошо известна по всей Бразилии в качестве единственной компании, выпускающей подвесные моторы в своей стране. Помимо обладания высокой долей на бразильском рынке подвесных моторов эта компания также оказывает регулярную поддержку программам SENAI по всей стране. Это такие виды поддержки, как периодическая подготовка инструкторов по вопросам обслуживания, передача безвозмездно или в аренду подвесных моторов и другого оборудования в учебных целях.

Путем всесторонней деятельности в рамках КСО, включая учебные центры обслуживания плавсредств и программу *SAMAUMA*, компания YMDB надеется внести вклад в повышение качества жизни бразильцев. Она стремится оставаться компанией, тесно связанной с местным сообществом, и любимыми многими людьми брендом, продолжая работать во имя дальнейшего развития страны.



Учебное судно технической подготовки *SAMAUMA II*



Президент Бразилии Дилма Вана Русеф осматривает учебные объекты

### От редактора



В этом выпуске я смог вновь убедиться, что подвесные моторы Yamaha играют активную роль в жизни людей в различных регионах мира. Мне бы хотелось поблагодарить членов коллектива наших дистрибьюторов и дилеров за неустанный труд и усилия по ведению рыночной деятельности. Yamaha не одинока в своем порыве. Давайте продолжать работать сообща во имя еще большего успеха в нашей работе!

ВЕБ-САЙТ ПОДВЕСНЫХ МОТОРОВ YAMAHA <http://global.yamaha-motor.com/business/outboards/index.html>

САЙТ ДЛЯ ЛЮБИТЕЛЕЙ ГИДРОЦИКЛОВ <http://global.yamaha-motor.com/business/waverunner/>

Канал “Подвесные моторы Yamaha” в YouTube

Просмотр фото подвесных моторов Yamaha на воде повсюду в мире

Канал “Подвесные моторы Yamaha” <http://www.youtube.com/user/Yamahaoutboardmotors>