

งาน Road Shows ถูกจัดขึ้นอย่างต่อเนื่องใน ประเทศอียิปต์เพื่อสื่อสารความน่าเชื่อถือของ Hino ให้เข้าถึงลูกค้ามากที่สุดเท่าที่เป็นไปได้



งาน Road Shows ถูกจัดขึ้นหลายแห่งในประเทศอียิปต์

ALJICO Misr เป็นหนึ่งในกลุ่มบริษัท Abdul Latif Jameel Co. Ltd. ในประเทศอียิปต์ ได้จัดงานสื่อสารความน่าเชื่อถือของยานพาหนะ Hino อย่างต่อเนื่องเป็นประจำ งานเหล่านี้มีชื่อว่า "Road Show" ซึ่งกลายเป็นงานที่มีชื่อเสียงและดึงดูดความสนใจจากลูกค้าจำนวนมาก เราได้มีโอกาสพูดคุยกับคุณ Mai Abdelhamid และคุณ Sherif Ezzat ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบด้านการวางแผนการจัดการของงานนี้ที่ ALJICO "ที่ ALJICO เราจัดงานขึ้นจากพื้นฐานของวิสัยทัศน์ 3S ของ Hino (Sales=การขาย, Services=การบริการ และ Spare parts=การจัดเตรียมชิ้นส่วนอะไหล่) วิธีการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพและได้ผลมากที่สุดในตลาดรถบรรทุกนั้นจะต้องให้ลูกค้าของเราได้เห็นสินค้าด้วยตาตัวเองและเปิดโอกาสให้พวกเขาได้ทดสอบการขับขี่ เราได้เริ่มเตรียมการสำหรับงาน Road Shows ในเดือนกรกฎาคม ค.ศ. 2012 และเปิดงานไปในเดือนพฤศจิกายน ได้ออกเยือนภูมิภาคต่างๆ มากมายตั้งแต่เมืองซานเดรียไปจนถึงทางตอนเหนือ

ของประเทศอียิปต์

"ในขณะที่ลูกค้ารถบรรทุกเท้ายากำลังค้นหารถบรรทุกที่มีความทนทาน ความน่าเชื่อถือ และมีมูลค่าขายต่อที่สูง และด้วยกับความจริงที่ว่า ในประเทศอียิปต์ได้ให้ความมั่นใจกับรถบรรทุกเท้ายี่ห้อที่ผลิตในประเทศญี่ปุ่นเป็นอย่างมาก องค์ประกอบสองสิ่งนี้ทำให้ผลการตอบรับจากลูกค้าผู้เข้าร่วมงานไปในทิศทางที่ดี และด้วยความจริงที่ว่า รถบรรทุก Hino เป็นรถที่ผลิตในประเทศญี่ปุ่น 100% และมีความน่าเชื่อถือสูง อีกทั้งความรู้ในเรื่องความเสถียรสบายในการขับขี่ที่ยอดเยี่ยม ระบบรองรับ พลังแรง จึงทำให้เรากำลังเข้าถึงลูกค้ามากยิ่งขึ้นทุกครั้งที่เราร่วมงานเหล่านี้"

"รถบรรทุกเท้ายี่ห้อของ Daihatsu ที่ชื่อว่าเดลต้า (Delta) เป็นตราสินค้าที่ได้รับความนิยมและเป็นผู้ตลาดรถบรรทุกเท้ายี่ห้อในประเทศอียิปต์ แต่ในที่สุด ในปี ค.ศ. 2010 ก็ไม่สามารถไปต่อได้ ซึ่งในขณะนั้น Hino ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตรายใหม่จากญี่ปุ่นได้เริ่มเข้ามาขายรถบรรทุกเท้ายี่ห้อ เนื่องจากสิ่งที่เหลือไว้ว่าจาดเจ้าเกี่ยวกับรถบรรทุกเท้ายี่ห้อนี้มีน้อยมากในประเทศอียิปต์

นี่จึงเป็นเหตุผลสำคัญหลักในการจัดงาน Road Show เหล่านี้ และเพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของเราได้รับทราบว่า Hino คือบริษัทผู้ผลิตรายรถบรรทุกคุณภาพสูงจากญี่ปุ่น" ในงานนี้ ALJICO ยังเสนอให้บริการด้านการดูแลบำรุงรักษารถบรรทุกโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายด้วย เพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจและให้ลูกค้ารับทราบว่ารถบรรทุก Hino เป็นรถบรรทุกที่ง่ายต่อการดูแลบำรุงรักษา จุดมุ่งหมายที่สำคัญอื่นของงาน Road Show นี้ คือ การรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้า โดยตรงจากลูกค้า "เราเชื่อว่าข้อเสนอแนะและผลตอบรับจากลูกค้าที่ช่วยปรับปรุงพัฒนาสินค้าของเราให้ดีขึ้น ตัวอย่างเช่น ผลตอบรับจากลูกค้าที่ต้องการรถบรรทุกขนาดเล็กกว่าเดิมแต่สามารถบรรทุกน้ำหนักได้มาก ซึ่งทำให้เรากำลังจะแนะนำรถบรรทุกขนาดเล็กนอกเหนือจากรถบรรทุกที่เราเคยมีอยู่ เราได้ตอบสนองข้อเสนอดังกล่าวด้วยการทำประตูด้านท้ายรถบรรทุกให้มีขนาดกว้างขึ้นกว่าเดิม และเพิ่มยางกันกระแทกเพื่อป้องกันไม่ให้ประตูท้ายรถเปิดไปชนกระแทกกับตัวรถ ไม่ว่าจะเป็นใดก็ตาม เราวางแผนที่จะผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองข้อเรียกร้องต่างๆ เหล่านี้ให้ได้ภายในเดือนกันยายนที่จะถึงนี้" และเราจะเพิ่มความสามารถในการผลิตรถบรรทุก Hino เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในพื้นที่ต่างๆ ของประเทศอียิปต์ในอนาคตอันใกล้



คุณ Mai Abdelhamid (คนซ้าย), และ
คุณ Sherif Ezzat (คนขวา)



คุณ Shigeharu Miyamoto จากบริษัท HML ให้การสนับสนุนงานนี้ในฐานะช่างเทคนิค



รถบรรทุกที่ผลิตในประเทศญี่ปุ่นได้รับความไว้วางใจเป็นอย่างสูงในประเทศอียิปต์

HINO Cares

ฉบับที่ 021

ตราสินค้าระดับโลกสำหรับลูกค้าทุกท่าน



ริเริ่มในสิ่งที่ไม่เหมือนใคร: รถบรรทุก Hino สำหรับใช้งานใน เหมืองบักตลาดใหม่ในประเทศเปรู

รถบรรทุกใช้งานในเหมืองเป็นความภูมิใจใน "สมรรถนะการทำงานของรถ Hino" บนพื้นที่สูงกว่า 4500 เมตรเหนือระดับน้ำทะเล เรารายงานเกี่ยวกับการแสดงพลังของรถบรรทุกเหล่านี้เพื่อเตรียมพร้อมในการเปิดตัวที่ประเทศเปรู



Hino Motors, Ltd.
3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan



To read HINO Cares magazines online,
scan this QR code using your smartphone or access
http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/

©Hino Motors, Ltd. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, copied or transmitted in any form or by any means.

Global Site: <http://www.hino-global.com>

Printed in Japan





รถบรรทุก HINO700 Series ZS ถูกออกแบบมาเพื่อให้ใช้งานในพื้นที่สูงและมีความสามารถในการปีนไต่ขึ้นลงบนพื้นที่ชันลาดเอียง และพื้นถนนที่มีผิวขรุขระได้อย่างง่ายดาย

รถบรรทุก Hino แสดงให้เห็นถึงการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพบนพื้นที่สูงของประเทศเปรู

เหมืองแร่เงินในเมือง Húaron ประเทศเปรูตั้งอยู่ในสภาวะแวดล้อมที่สดขั้วที่มีความสูงมากกว่า 4,500 เมตร เมื่อเดือนเมษายนปี ค.ศ. 2013 ทีมงานจาก HINO Cares ได้มีโอกาสพบกับผู้คนที่ทำงานอย่างขะมักเขม้นที่เหมืองและได้เห็นรถบรรทุกในเหมืองรุ่น HINO700 Series ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพในสภาวะอากาศที่เบาบางในดินแดนที่ราบสูงนี้



Alpacas มักพบเห็นอยู่ในเขตสภาพแวดล้อมที่กั้นดาน ซึ่งเป็นพื้นที่สูงเหนือระดับน้ำทะเลมากกว่า 4,500 เมตร ในอเมริกาใต้

Hino ได้ทำการพัฒนารถบรรทุกในเหมืองเพื่อการขยายตัวเข้าไปในตลาดใหม่ๆ ในประเทศที่มีทรัพยากรและเปิดตัวรถบรรทุก HINO700 Series ZS และ HINO700 Series ZY ในเดือนตุลาคมปี ค.ศ. 2010 หนึ่งในคุณลักษณะของรถบรรทุกเหล่านี้ก็คือประสิทธิภาพในการประหยัดน้ำมัน สิ่งที่น่าภาคภูมิใจของ Hino ในการผลิตรถบรรทุกประหยัดน้ำมันยังคงมีอยู่สืบไปแม้ในรถบรรทุกในเหมืองที่ถูกใช้งานอย่างหนักในการบรรทุกหน้าดินและสินแร่ รถพวกนั้นมีความทนทานมากและการศึกษาของ Hino แสดงให้เห็นว่ารถเหล่านั้นใช้อะไหล่ทดแทนน้อยกว่า ลักษณะอีกอย่างของเทคโนโลยีที่พบในรถบรรทุก Hino เหล่านี้ก็คือ กลไกฮับบริดจ์ขึ้น นี้คือกลไกสองขั้นตอนที่เพิ่มเติมขึ้นมาเพื่อความแตกต่างของการเคลื่อนไหว กลไกบริดจ์ขึ้นถูกติดตั้งไว้ในดรัมเบรคหลัง นั้นทำให้เกิดความแตกต่างในการทดตัวลงครึ่งหนึ่ง ซึ่งหมายความว่ารถบรรทุกจะสามารถส่งแรงลากในขณะที่รักษาระดับความสูงจากพื้น ซึ่งก็หมายถึงว่ารถบรรทุกจะสามารถไต่ขึ้นหรือลงทางที่มีความชันมากๆ บนพื้นผิวที่เป็นโคลนหรือไม่ราบเรียบได้ Hino ภูมิใจที่ได้พัฒนารถบรรทุกในเหมืองเหล่านี้ รถได้รับการทดสอบในโลกแห่งความเป็นจริงภายใต้สภาพแวดล้อมที่ร้อนสุดขั้วและความชันสูง และได้เปิดตัวเป็นครั้งแรกในประเทศอินโดนีเซียเมื่อเดือนกันยายนปี ค.ศ. 2012

ผลิตภัณฑ์ของเราตรงกับความต้องการเฉพาะของลูกค้าเราที่อยู่อีกส่วนหนึ่งของโลกหรือไม่? รถมีความทนทานหรือไม่? รถมีประสิทธิภาพในการใช้งานที่ดีหรือไม่? จากหลักการ “รถที่เหมาะสมที่สุด” ของเรา พวกเรา Hino มักทำการประเมินผลิตภัณฑ์อย่างถี่ถ้วนถี่ระหว่างขั้นตอนสุดท้ายของการพัฒนา และไม่บอกก็รู้ว่ารรถบรรทุกเหล่านี้ผ่านการทดสอบในการประเมินก่อนที่จะเปิดตัวในประเทศเปรู รถบรรทุก HINO700 Series ZS ได้รับการยืนยันโดยทีมข่าว HINO Cares ว่าได้รับการยกระดับความสามารถเพิ่มเติมจากผลการทดสอบการใช้งานในโลกแห่งความจริง ที่เหมืองแร่ต่างๆ ที่ตั้งอยู่บนพื้นที่สูงกว่า 4,000–5,000 เมตรซึ่งมีอากาศเบาบางและรถบรรทุกต้องผจญกับความชันสูงที่ต่อเนื่องไปไม่สิ้นสุด ในการที่จะสร้างประสบการณ์ให้แก่ลูกค้าของเราในเรื่องของสมรรถนะที่ยอดเยี่ยมที่รถบรรทุก Hino สามารถทำได้ดี ขณะนี้ Hino ได้มีรถตัวอย่างให้ทดลองใช้ตามสถานที่ต่างๆ ที่การขนส่งสินแร่ นั้นเป็นสิ่งที่สำคัญ ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของเปรูสเปเชียลใน HINO Cares ฉบับนี้ เราจะขอแนะนำให้ท่านได้อ่านความคิดเห็นจากลูกค้าของเราที่ได้ทดลองใช้รถบรรทุก HINO700 Series ZS จริงๆ และความตื่นเต้นของเหล่าผู้แทนจำหน่ายต่อการเปิดตัวอย่างเป็นทางการของรถบรรทุกในเดือนกันยายนปี ค.ศ. 2013



เราให้ยืมตัวอย่างรถบรรทุก HINO700 Series ZS สำหรับใช้สาธิตในเหมืองท้องถิ่นเพื่อใช้ทดสอบสมรรถภาพที่เป็นเลิศ

ความคิดเห็นจากลูกค้า

Hino Monitor

AFCOM

คุณ Carlos Aliaga Falcon
ผู้จัดการทั่วไป

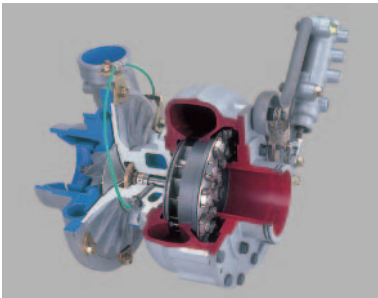


“พวกเรา AFCOM ได้ดำเนินธุรกิจการขนส่งสินแร่และสิ่งของอื่นๆ ปัจจุบันนี้เราปฏิบัติงานด้วยรถบรรทุก 12 คัน แต่เราก็สนใจในการหารถบรรทุกชนิดต่างๆที่มีความเหมาะสมกว่ายี่ห้อที่ใช้ทำงานอยู่ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตามเราได้ยินมาจากบริษัทอื่นว่า ในการทำเหมืองแร่ นั้น พวกเขาไม่ได้รับผลลัพธ์ที่น่าพอใจจากการทดสอบรถยี่ห้ออื่น ดังนั้นพวกเราจึงใช้รถยี่ห้อเดิมต่อไปเป็นเวลา 12 ปี โดยไม่ได้ทดลองรถยี่ห้ออื่นเลย แต่แล้ววันหนึ่ง Hino ก็ได้ติดต่อเข้ามาพร้อมกล่าวว่า ‘เราผลิตรถบรรทุกที่ดีและเราสามารถทำให้ดีขึ้นได้ ด้วยความช่วยเหลือและผลตอบรับจากคุณ’ Hino ให้ความสำคัญกับผลตอบรับจากเหมืองแร่ เมื่อเราได้ยินเช่นนั้น เราคิดว่าเราจะสามารถทำงานร่วมกันได้ในการผลิตรถบรรทุกที่ดีกว่า ไม่เฉพาะสำหรับบริษัทของเรา แต่เพื่อบริษัทอื่นด้วยที่อยู่ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ และเราคิดว่าตราสินค้า Hino ซึ่งเป็น 1 ในบริษัทของกลุ่ม Toyota นั้นเชื่อถือได้ Hino ยังปฏิบัติต่อเราเหมือนเป็นลูกค้าผู้ทรงเกียรติระหว่างช่วงเวลาที่เราทดสอบผลิตภัณฑ์ พวกเขาให้ความสำคัญอย่างมากในการปฏิสัมพันธ์กับผู้คนที่เกี่ยวข้องและรวบรวมผลตอบรับจากพวกเขา ผมรู้สึกประทับใจต่อทัศนคติในการทำงานเพื่อผลิตภัณฑ์ที่ดีขึ้นผ่านการร่วมมือร่วมใจกัน จากการได้ทดสอบการใช้งาน รถบรรทุกในเหมืองของ Hino เราตระหนักได้ถึงความสามารถของมันเป็นที่ยอมรับเพียงใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่รถบรรทุกของเขามีประสิทธิภาพในการประหยัดพลังงานที่ดีกว่ารถบรรทุกที่เราใช้งานอยู่ในปัจจุบัน นี่คือข้อดีข้อหนึ่งที่สะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนในเรื่องผลกำไร วิธีการที่ความเร็วของรถบรรทุกนั้นถูกควบคุมคืออีกเรื่องหนึ่งที่ Hino ทำได้ดีกว่า แม้ว่าเราจะไม่สามารถทดสอบรถบรรทุกในอุโมงค์เหมืองได้เนื่องจากข้อจำกัดด้านความสูงแต่รถบรรทุกก็ทำได้ดีมากในการทดสอบภาคพื้นดิน และเราก็พอใจมากกับผลการทดสอบ ปัจจุบันนี้

เรากำลังอยู่ในช่วงเจรจาเพื่อทำสัญญากับเหมืองทองแดงที่เป็นเหมืองเปิด ซึ่งการปฏิบัติงานที่เหมืองนี้จะอยู่บนภาคพื้นดิน 100% ความสูงของรถบรรทุกจึงไม่ใช่ปัญหาอีกต่อไป หากเราสามารถเจรจาทำสัญญาได้สำเร็จเราก็จะซื้อรถบรรทุกในเหมืองของ Hino อย่างแน่นอน จากที่กล่าวมานี้เราหวังว่าประเด็นเรื่องความสูงของรถบรรทุกที่เป็นผลตอบรับจากการทดสอบครั้งล่าสุดจะได้รับการแก้ไขต่อไป”

คุณ Edwin Pomad
พนักงานขับรถที่ AFCOM

“เราทดสอบรถบรรทุกในเหมืองของ Hino รุ่น HINO700 Series ZS 6x4 เป็นเวลา 4 วัน มันมีพลังมหาศาล การเปลี่ยนเกียร์ก็ราบรื่น และมันก็สะดวกสบายมากในการขับ”



พลังขับเคลื่อนของรถบรรทุกมาจากการติดตั้งระบบขับเคลื่อนแบบเทอร์โบเพิ่มเข้าไปเพื่อรับมือกับพื้นที่สูงที่มีระดับความเข้มข้นของออกซิเจนต่ำ



เหมืองเงินใน Huarón ที่ประเทศเปรู เหมืองแห่งนี้ตั้งอยู่ที่ระดับความสูงเหนือระดับน้ำทะเลกว่า 4,500 เมตร



หนึ่งในสมาชิกทีมงาน MASA กำลังตรวจสอบรถบรรทุกที่ใช้ในการสาธิต



สมาชิกทีมงานของ AFCOM

ความกระตือรือร้นที่เกิดขึ้นจากโครงการ Hino Mining Project



รถบรรทุก HINO700 ซีรีส์ ZS นี้ สามารถแสดงสมรรถภาพได้อย่างเต็มที่แม้ในระดับความสูง 5,100 เมตรเหนือระดับน้ำทะเล

TOYOTA DEL PERU S.A.

คุณ Hiroaki Fujiwara
ประธานฝ่ายบริหารและซีอีโอ



สมาชิกทีม Hino ของ Toyota Del Peru

จากขวา

คุณ José Pallardel Muñiz / ผู้ช่วยผู้จัดการตราสินค้า Hino แผนก Hino, ฝ่ายการพาณิชย์

คุณ Juan Carlos Condori Antezana / หัวหน้า Hino – การทำเหมือง แผนก Hino, ฝ่ายการพาณิชย์

คุณ Igor Obregón Icochea / ผู้จัดการตราสินค้า Hino แผนก Hino, ฝ่ายการพาณิชย์

คุณ Fernando Fujii Obana / ผู้จัดการตราสินค้า Hino แผนก Hino, ฝ่ายการพาณิชย์



“เปรูเป็นหนึ่งในประเทศละตินอเมริกาที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างคึกคัก ด้วยการมีมากกว่า 50 โครงการที่วางแผนไว้ในส่วนของการทำเหมืองแร่ในอีกกว่า 5 ปีข้างหน้า ต้องขอบคุณโครงการเหล่านี้ที่ทำให้เราเชื่อว่า ความต้องการรถบรรทุก Hino ไปใช้งานในเหมืองก็จะเติบโตขึ้นเช่นกัน เราหวังที่จะสื่อสารอย่างกว้างขวางเรื่องความเห็นอกว่าของตราสินค้า Hino ที่เราได้สร้างความเชื่อมโยงไว้กับลูกค้าผ่านโปรแกรม Total Support ของเรา ในด้านการบริการนั้นเรามีบริการด้านต่างๆ ที่หลากหลายบนพื้นฐานของแนวคิด ‘Fix it right’ ผ่านเครือข่ายของนักธุรกิจ Hino 3S ที่มีอยู่ 15 แห่งทั่วประเทศ และเราก็จะก่อตั้งมาตรฐานการบริการด้านการประชุมเชิงปฏิบัติการที่เรียกว่า ‘HINO KOKORO’ และหารือกับนักธุรกิจผู้ที่มีคุณสมบัติครบถ้วนและมีประสบการณ์ับดร์รับรองเพื่อเป็นผู้ให้บริการแก่ลูกค้าอย่างราบรื่นที่สุด จากบริการที่หลากหลายที่ลูกค้าได้รับ เราจะยังคงดำเนินการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องในเรื่อง Eco Drive ว่าลูกค้าของเรจะสามารถประสบความสำเร็จในการใช้พลังงานอย่างประหยัดได้อย่างไร โดยการดูแลและใช้งานรถบรรทุกอย่างเหมาะสม เราพยายามอย่างหนักที่จะมีส่วนช่วยเหลือธุรกิจของลูกค้าด้วยสิทธิประโยชน์เหล่านี้จากโครงการ Hino Total Support”

“อะไรคือจุดแข็งของรถบรรทุก Hino ในเหมือง? รถพวกนั้นดีกว่าคู่แข่งมากแค่ไหน? เหล่านี้คือคำถามส่วนหนึ่งที่เรามักจะได้ยินจากลูกค้ารถบรรทุกในเหมืองของ Hino สำหรับสภาพแวดล้อมที่ยากลำบากและการปฏิบัติงานในที่ที่มีความชันสูงจะมีลักษณะเฉพาะที่จะทำให้ปฏิบัติงานได้ภายใต้สภาพแวดล้อมเหล่านี้ รวมทั้งการลดต้นทุนในเพลาล้อหลัง แรงบิดสูงที่รอบการหมุนต่ำ ตัวชาร์จ์เทอร์โบที่มีเวสเกดวาล์วเพื่อช่วยในการขับเคลื่อนในที่ที่มีความชันมีระยะทางยาว และนวัตกรรมอื่นๆ นอกเหนือจากนี้แล้วรถบรรทุก Hino ยังมีประสิทธิภาพในการประหยัดพลังงานที่ดีกว่าคู่แข่ง ซึ่งพิสูจน์ได้จากผลการลดลงที่เห็นได้ชัดของมลพิษที่ปล่อยออกมาแม้ในการปฏิบัติงานบนความชันสูง ส่วนมากแล้วลูกค้าจะเริ่มสนใจเมื่อเขาได้เรียนรู้ถึงข้อดีต่างๆ” คุณ Juan หัวหน้าทีมโครงการเหมืองของ Hino ที่ TOYOTA DEL PERU S.A. กล่าว สมาชิกในทีมคนอื่นๆ คือ คุณ Jose, คุณ Igor และคุณ Fernando ซึ่งสมาชิกเหล่านี้กำลังเตรียมการเพื่อการเปิดตัวของ HINO700 Series ZS ในเดือนกันยายน “HINO700 Series ZS เป็นผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจมากในหลายๆ ด้าน ทั้งความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี มีการประหยัดพลังงานอย่างเยี่ยมยอดและมีโครงสร้างที่แข็งแรงทนทาน และลูกค้าก็มีความเชื่อถือใน

ตราสินค้าเพราะเป็นตราสินค้าของญี่ปุ่น แต่ในการที่จะทำให้ลูกค้ารู้สึกอย่างแท้จริงว่านี่คือรถบรรทุกที่พวกเขาต้องการ พวกเขาต้องได้เห็นตัวรถจริงๆ และทราบถึงประโยชน์สำหรับพวกเขา เราจึงวางแผนนำรถบรรทุกทดลองขับไปให้ลูกค้าที่มีศักยภาพดู โดยหลังจากการสาธิตนั้นพวกเขาก็พอใจมากกับความสามารถของรถ”

“ลูกค้าในอุตสาหกรรมเหมืองแร่มีประสบการณ์และความรู้ที่กว้างขวาง การที่ลูกค้าเหล่านี้จะเปลี่ยนไปใช้รถบรรทุกยี่ห้อใหม่ พวกเขาต้องสามารถยืนยันได้ถึงความสามารถต่างๆ ไปของผลิตภัณฑ์ และสรุปได้นั่นคือตัวเลือกที่ถูกต้องของพวกเขา” สมาชิกในทีมทั้งสองคนต่างก็เน้นย้ำว่า เป็นเหตุผลที่ถูกต้องแล้วที่โปรแกรมการทดลองนั้นเป็นสิ่งที่สำคัญ Hino วางแผนที่จะเปิดตัว HINO700 Series ZY ในเดือนสิงหาคมปีหน้าและต่อจากนั้นหลังจากเปิดตัว HINO700 Series ZS บริษัทจะขยายเวลาโปรแกรมการทดสอบสำหรับรุ่นนี้ “เรากำลังจะเสร็จการเตรียมการสำหรับการส่งเสริมการปฏิบัติงานในเดือนสิงหาคมปีนี้ และนี่จะช่วยส่งเสริมความช่วยเหลือด้านการบริการและ

MASA [MITSUI Automotriz]

คุณ Yoshinori Hattori
ฝ่ายบริการลูกค้าและผู้จัดการทั่วไป



การปฏิบัติการด้านอะไหล่ เหตุเพราะรถบรรทุกเป็นสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดประโยชน์ สิ่งที่สำคัญที่สุดคือทำให้ระยะเวลาที่รถใช้งานไม่ได้นั้นใกล้เคียงกับศูนย์มากที่สุด ในการที่จะทำเช่นนั้นได้ สิ่งที่สำคัญคือเรามีอะไหล่ที่จำเป็น และเราได้วางแผนที่จะสร้างระบบที่ TOYOTA DEL PERU S.A.

เรารู้ชนิดของอะไหล่ที่เป็นที่ต้องการ เราจึงมีอะไหล่เก็บไว้เพียงพอสำหรับอะไหล่ที่มีการหมุนเวียนสูงในคลังสินค้าของเรา และเราเล็งเห็นถึงการปฏิบัติงานในที่ที่เรามีคลังสินค้าใกล้กับเหมืองหลักๆ เพื่อเป็นคลังเก็บอะไหล่ และเราก็จะมีพนักงานให้บริการประจำอยู่อย่างถาวรตามที่ต่างๆ เพื่อส่งเสริมระบบในการทำให้รถบรรทุกสามารถทำงานได้ตลอดเวลาโดยไม่เสียเวลาในการซ่อม” รถบรรทุก Hino ที่รอคอยกันมานานสำหรับสภาพแวดล้อมที่โหดและการปฏิบัติงานในความชันสูงกำลังใกล้จะเปิดตัว ความกระตือรือร้นของทีม Hino Mining Project — กลุ่มที่รับผิดชอบในเรื่องการเพิ่มยอดขายและ Total Support นั้น — กำลังจะเป็นสิ่งที่มองเห็นได้



ที่ MASA ช่างเทคนิคและผู้ดูแลรวมทั้งหมดประมาณ 80 คน ประจำอยู่อย่างถาวรที่เหมือง 16 แห่ง

“ตราสินค้า Hino นั้นได้รับความนิยมและเชื่อถือในประเทศเปรู ผมถูกทำให้เชื่อได้ว่ารถบรรทุกในเหมืองของ Hino ก็จะได้รับ ความเชื่อถือในตลาดเช่นเดียวกัน ประโยชน์ที่สำคัญที่สุดคือ ประหยัดน้ำมันมากกว่าคู่แข่ง และประโยชน์อีกอย่างก็คือ การมีกำลังที่เพียงพอแม้ในเหมืองที่ส่วนใหญ่อยู่ที่ระดับความสูงมากกว่า 4,000 เมตร ที่ MASA เรามีช่างเทคนิค 80 คนและผู้ดูแลประจำอยู่อย่างถาวรที่เหมือง 16 แห่ง โดยมี 6 คนที่มีหน้าที่ตรวจสอบความปลอดภัยคอยตรวจเยี่ยมตามสถานที่ปฏิบัติงานเหล่านี้เป็นประจำ ดังนั้นเราจึงเตรียมพร้อมเรื่องการช่วยเหลือเป็นอย่างดีในพื้นที่บริการ ปีที่แล้วเราได้ส่งพนักงาน 2 คนไปร่วมงานสัมมนาที่จัดขึ้นที่สำนักงานใหญ่ของ Hino ในประเทศญี่ปุ่น และส่งไปอีก 2 คนในปีนี ช่างเหล่านี้เป็นผู้ที่มีทักษะสูงที่มีถูกจัดอยู่ในลำดับต้นๆ อยู่เสมอในการแข่งขันด้านทักษะ ช่างเหล่านี้จึงถ่ายทอดความรู้ให้แก่พนักงานคนอื่นๆ โดยเฉพาะเรื่อง HINO700 Series ZS พนักงานที่เกี่ยวข้องทุกคนได้รับการอบรมที่จำเป็นอย่างครบถ้วน และก่อนการเปิดตัวอย่างเป็นทางการในเดือนกันยายนปี ค.ศ. 2013 พนักงานที่ได้รับการอบรมในประเทศญี่ปุ่นจะมาเยือนที่เหมืองต่างๆ เพื่อให้การอบรมแก่ช่างที่นั่น”



ยืนอยู่ด้านหน้าของรถบรรทุก HINO700 Series ZY ที่เพิ่งได้รับการดัดแปลงให้เป็นรถบรรทุกเทท้าย

ศูนย์สนับสนุนการบริการสำหรับกลุ่มประเทศ ละตินอเมริกาเปิดแล้วที่ประเทศปานามา



คุณ Fernando Miranda, รองประธานฝ่ายบริหารของ Ricardo Perez S.A. ได้ทำทักทายกับแขกผู้มีเกียรติในพิธีเปิดงาน



"Centro de Entrenamiento" ถูกจัดตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปรับปรุงทักษะของช่างเทคนิคในละตินอเมริกา

บริษัท Hino Motors Ltd. ได้เปิดสำนักงานละตินอเมริกาที่ประเทศปานามาเมื่อวันที่ 11 เมษายน ค.ศ. 2013 นี่เป็นศูนย์ให้บริการในต่างประเทศแห่งที่สองที่ Hino ดำเนินงานโดยตรง หลังจากทีบริษัท Hino Motors Ltd. ได้เปิดตัวสำนักงานในตะวันออกกลางที่ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ไปในปี ค.ศ. 2009 ปริมาณยอดขายของ Hino เจริญเติบโตไปพร้อมๆ กับจำนวนของตลาดที่รองรับในละตินอเมริกา Hino กำลังมุ่งมั่นที่จะพัฒนาภูมิภาคนี้ให้เป็นหนึ่งในตลาดรากฐานต่อจากประเทศออสเตรเลียและประเทศในเอเชีย สำนักงานละตินอเมริกาถูกเปิดตัวโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งในเรื่องการบริการหลังการขายของ Hino และรับผิดชอบต่อความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อให้จำนวนตัวเลขของยานพาหนะ Hino เจริญเติบโตเป็นเจ้าของตลาดละตินอเมริกา หน้าที่หลักๆ ของสำนักงานนี้มีอยู่สองอย่างคือ: ให้การสนับสนุนแก่ผู้จัดจำหน่าย 16 ประเทศและให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคเพื่อแก้ไขปัญหาและจัดการกับความผิดพลาดที่สลับ

ซับซ้อน สำหรับการให้การสนับสนุนในเขตพื้นที่ของผู้จัดจำหน่ายนั้น สำนักงานละตินอเมริกาจะให้การสนับสนุนท้องถิ่นและจัดหาผลิตภัณฑ์จริงเพื่อกิจกรรมด้านการบริการในตลาดละตินอเมริกา รวมทั้งการวิจัยตลาดและการให้ความช่วยเหลือในงานสัมมนาต่างๆ เช่น งานสัมมนาเกี่ยวกับการขับโดยใช้เชื้อเพลิงได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำนักงานแห่งใหม่นี้ภูมิใจนำเสนอสิ่งอำนวยความสะดวกพิเศษต่างๆ เพื่องานสัมมนาเกี่ยวกับการพัฒนาปรับปรุงประสิทธิภาพด้านเทคนิคที่มีอยู่ให้ดีขึ้น ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาเคยจัดขึ้นในสถานที่ของตัวแทนจำหน่ายปานามา สำนักงานแห่งใหม่นี้มีสมาชิกในทีมที่เชี่ยวชาญงานมากขึ้นและสามารถระดับการให้บริการของ Hino ในตลาดละตินอเมริกาทั้งหมด จากการเข้าเยี่ยมชมสำนักงานของเราในครั้งนี้ ทีมงานของ HINO Cares ได้พูดคุยกับตัวแทนจากผู้จัดจำหน่ายจากหลายประเทศในละตินอเมริกา และนี่คือบางส่วนของพวกเขาคือว่าไว้



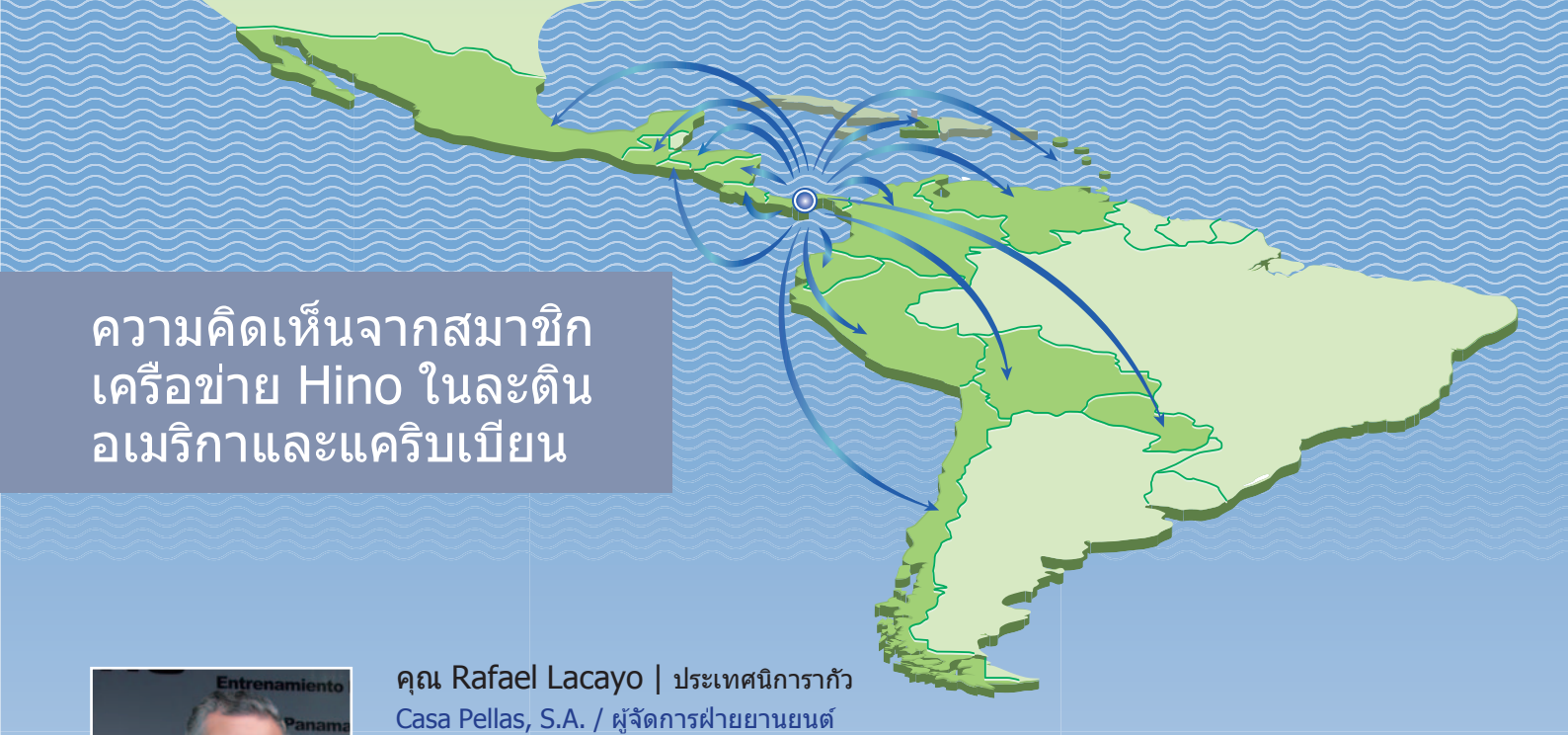
คุณ Yuichi Sato ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งผู้จัดการทั่วไปของ "Centro de Entrenamiento"



คุณ Lucy Molinar รัฐมนตรีว่าการกระทรวงศึกษาธิการของประเทศปานามา ได้ให้เกียรติเข้าร่วมในงานนี้ด้วย



ศูนย์จะให้การสนับสนุนบริษัทตัวแทนจำหน่าย 17 แห่งในละตินอเมริกา (ขารูป) ที่ศูนย์จะจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกและพื้นที่ฝึกอบรมไว้สำหรับการฝึกอบรมและปฏิบัติ



ความคิดเห็นจากสมาชิก เครือข่าย Hino ในละติน อเมริกาและแคริบเบียน



คุณ Rafael Lacayo | ประเทศนิการากัว
Casa Pellas, S.A. / ผู้จัดการฝ่ายยานยนต์

"ผมต้องขอขอบคุณ Hino เป็นอย่างมากที่ Hino มอบสิ่งที่เราได้คาดหวังไว้กับ Hino เนื่องจากเรามีการติดต่อสื่อสารกันอย่างแน่นแฟ้นกับ Hino จึงทำให้เราสามารถที่จะให้บริการและสนับสนุนลูกค้าของเราได้อย่างเต็มที่และยังสามารถแนะนำผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมตามความต้องการของพวกเขาได้ ในการเปิดสำนักงานละตินอเมริกานี้ ผมคิดว่าคุณภาพในการให้บริการลูกค้าจะถูกปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ความรู้และความเชี่ยวชาญที่พนักงานของ Pellas ได้รับจากสำนักงานนั้นก็เป็นสิ่งที่เราไม่ควรจะเก็บไว้เป็นความร่ำอยู่กับตัวเองเท่านั้น แต่เราจะต้องถ่ายทอดสิ่งที่เราเรียนรู้เหล่านี้ให้กับผู้จัดจำหน่ายด้วย ในขณะที่เรากำลังก้าวไปสู่อนาคต ผมหวังว่าสำนักงานนี้จะช่วยให้ตราสินค้า

Hino กับผู้จัดจำหน่ายมีความใกล้ชิดกันมากยิ่งขึ้น"



คุณ Manuel Siekavizza | ประเทศกัวเตมาลา
Grupo CODACA - Motores Hino de Guatemala, S.A. / ประธานฝ่ายบริหาร

"ผมมีความความหวังเป็นอย่างมากกับสำนักงานละตินอเมริกาแห่งนี้ Hino ผลิตสินค้าที่ดีเลิศ ซึ่งสินค้าทุกตัวจะผ่านการพัฒนาปรับปรุงอยู่เกือบแทบทุกวัน ซึ่งหมายความว่า ช่างเทคนิคของเราจะต้องพัฒนาความรู้ของพวกเขาเกี่ยวกับสินค้าเหล่านี้อยู่ทุกวันเช่นเดียวกัน สำนักงานละตินอเมริกาช่วยให้ผู้จัดจำหน่ายทั้งหมดและบางส่วนของตัวแทนจำหน่ายในละตินอเมริกาได้รับความช่วยเหลือด้านเทคนิคอย่างสม่ำเสมอ ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1972 เราได้ส่งช่างเทคนิครวม 58 คนไปประเทศญี่ปุ่นเพื่อรับความช่วยเหลือด้านเทคนิคเฉพาะทาง อย่างไรก็ตาม ตอนนี้สำนักงานแห่งใหม่ได้เปิดแล้ว เราตั้งใจที่จะส่งพนักงานฝึกงาน ผู้มีประสบการณ์ และผู้บริหารจากหน่วยงานด้านเทคนิคของเรา ตลอดจนถึงผู้ที่มิตำแหน่งในการ

บริหารจัดการในโรงงานไปยังสำนักงานเพื่อรับความช่วยเหลือด้านเทคนิคอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ เราหวังที่จะกระจายความรู้ใหม่ๆ ที่พวกเขาได้รับมาไปยังประเทศกัวเตมาลา รวมทั้งประเทศฮอนดูรัสที่เราดูแลรับผิดชอบอยู่ เพื่อเพิ่มระดับความสามารถในทุกๆ ด้านของพนักงานของเรา"



คุณ José Pallardel Muñiz | ประเทศเปรู
TOYOTA DEL PERU S.A. / ผู้ช่วยผู้จัดการงานบริหารตราสินค้า Hino, แผนก Hino, ฝ่ายการตลาด

"ผมมีความคาดหวังเป็นอย่างสูงกับสำนักงานละตินอเมริกานี้ ในแง่ของการเสริมความแข็งแกร่งในทุกๆ ด้านของการดำเนินงานให้การสนับสนุนแก่ลูกค้า สำนักงานละตินอเมริกาจะมีบทบาทสำคัญในตลาดสินค้า สร้างความมั่นใจในการจัดหาสินค้าและชิ้นส่วนอะไหล่ได้อย่างรวดเร็ว และยังเสริมสร้างทักษะการทำงานของพนักงานให้บริการของเราอีกด้วย ปัจจุบัน สำนักงานแห่งนี้กำลังให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคให้แก่พนักงานของ Toyota del Peru และผมหวังว่าพนักงานเหล่านี้จะนำประสบการณ์อันล้ำค่าที่พวกเขาได้รับไปใช้เมื่อพวกเขากลับไปประเทศเปรู โปรแกรมใหม่ๆ

ที่เกี่ยวข้องกับการสนับสนุนการขายจะถูกจัดให้มีขึ้นในสำนักงานละตินอเมริกาแห่งนี้ ผมเชื่อว่าเราจะก้าวไปข้างหน้าถ้าเราส่งพนักงานของเราเข้าร่วมโปรแกรมนี้ให้มากยิ่งขึ้น"



คุณ Marcelo Toyotoshi | ประเทศพารากวัย
Toyotoshi S.A. / ประธานฝ่ายบริหาร, ซีอีโอ

"ผมมีความยินดีเป็นอย่างมากเมื่อได้ยินว่า Hino ได้เปิดสำนักงานละตินอเมริกา ยานพาหนะที่จำเป็นจะต้องได้รับการบริการที่ดี สิ่งนี้เองที่เป็นเหตุผลว่า ทำไมความช่วยเหลือด้านเทคนิคของสำนักงานละตินอเมริกาจึงมีบทบาทที่สำคัญมาก สมาชิกในทีมงานของเรา—จะนำความช่วยเหลือด้านเทคนิคที่สำนักงาน—ไปมอบให้กับพนักงานคนอื่นๆ และนั่นหมายความว่า เราจะสามารถจัดหาการบริการที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าของเรา ผมหวังว่าศูนย์บริการของเราจะมีเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ผมแน่ใจว่าสำนักงานละตินอเมริกาแห่งนี้จะเป็นกำลังสนับสนุนที่สำคัญของ Hino ในประเทศพารากวัย"

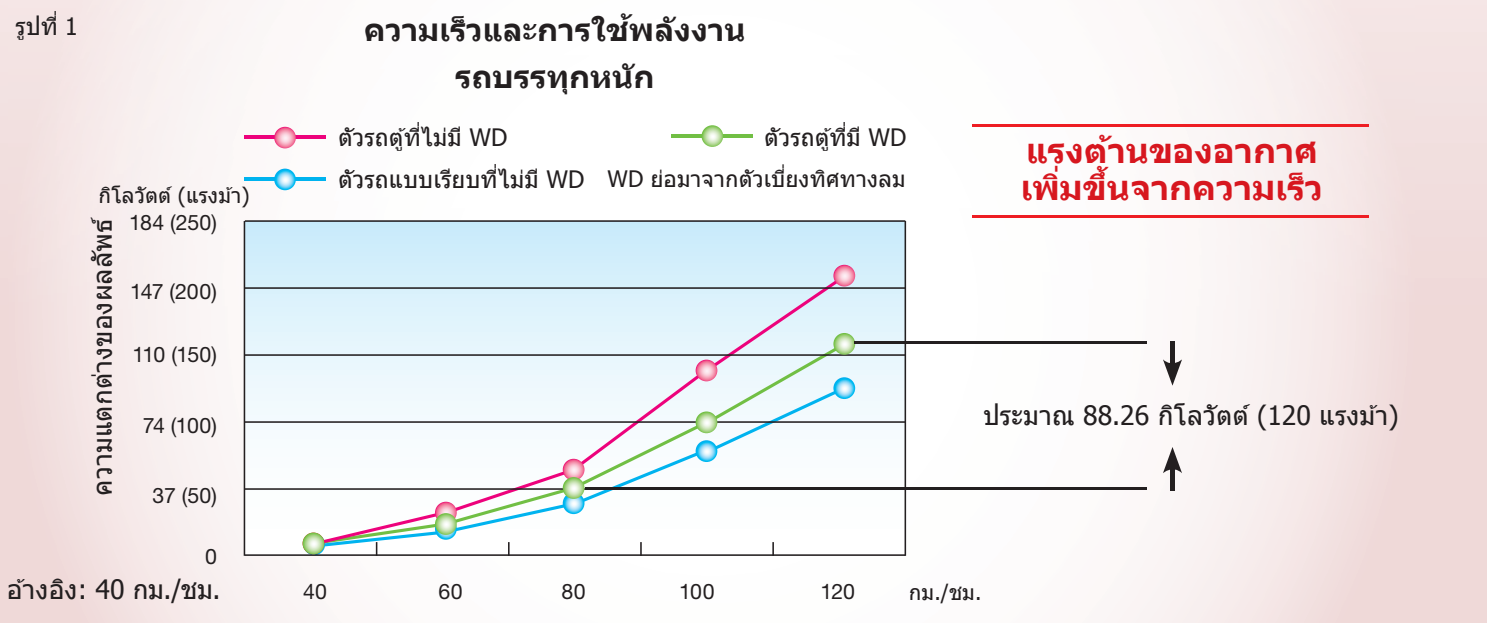


การขับขี่ที่ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพมีบทบาทสำคัญในการช่วยลดค่าใช้จ่ายประจำปี

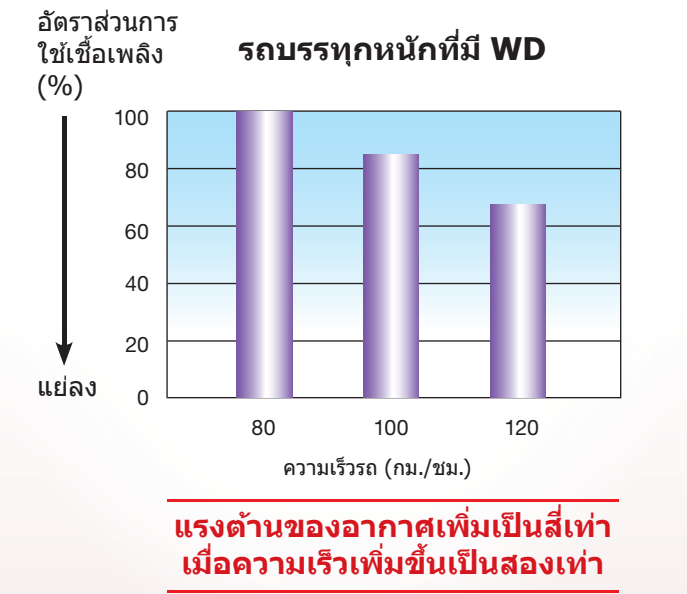
การขับขี่ที่ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ

เราส่งเสริมการขับขี่ที่ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ บทที่ 2: ข้อแนะนำในการขับขี่

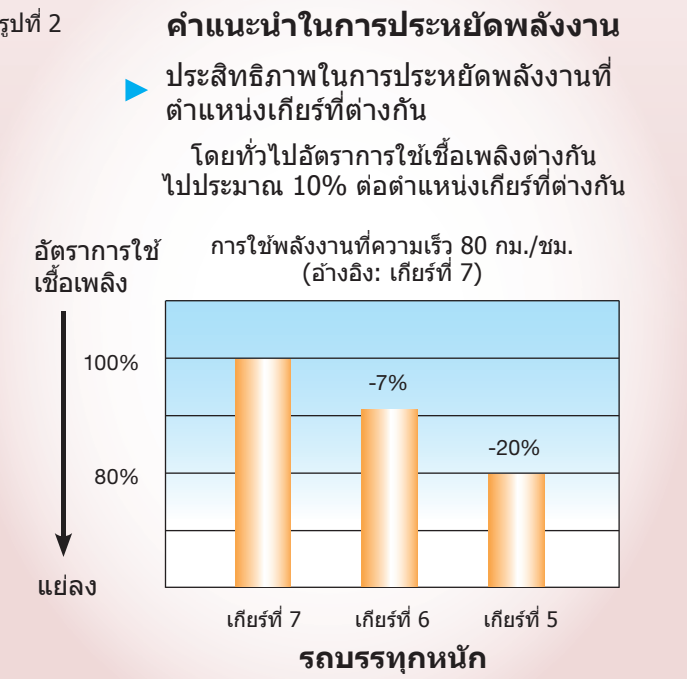
เราออกซีรีส์นี้ใหม่ใน HINO Cares ฉบับที่แล้ว เพื่อสื่อสารกับลูกค้าให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ในเรื่องของประสิทธิภาพ จากการทดสอบการขับขี่ที่ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพที่แนะนำโดย Hino ในฉบับนี้พวกเราขอเสนอข้อแนะนำในการปฏิบัติเพื่อการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคุณสามารถนำไปปฏิบัติเมื่อคุณขับรถด้วยความเร็วคงที่ วิธีปฏิบัติเหล่านี้เป็นข้อแนะนำที่ง่ายต่อการปฏิบัติเหมือนกับการออกตัวและเร่งความเร็ว ดังที่ได้กล่าวไว้ในฉบับที่แล้ว และไม่จำเป็นต้องใช้ทักษะพิเศษใดๆ คุณสามารถเริ่มใช้เทคนิคต่างๆ เหล่านี้เพื่อเริ่มประหยัดพลังงานตั้งแต่วันนี้



ก่อนที่จะกล่าวถึงเทคนิคเฉพาะต่างๆ กรุณาดูที่รูปที่ 1 “ความเร็วและการใช้พลังงาน” รถของท่านต้องการแรงม้ามากขึ้นตามความเร็วที่เพิ่มขึ้น และแน่นอนที่จะต้องใช้พลังงานมากขึ้น นั่นก็เป็นเพราะแรงต้านของอากาศเพิ่มความเร็วของรถที่เคลื่อนที่ อย่างไรก็ตามพวกเราเกือบทุกคนอาจมีความคิดว่าเรื่องนี้จะเป็นกรณีศึกษาได้อย่างไร ซึ่งก็ถูกต้องแล้วที่จะกล่าวว่า น้อยคนนักที่แท้จริงแล้วจะทราบได้ว่า แรงต้านอากาศจะเป็นสี่เท่าเมื่อความเร็วรถเพิ่มเป็นสองเท่า อธิบายอย่างง่าย ๆ ได้ว่า สัดส่วนของแรงต้านที่เกี่ยวข้องกับแรงต้านการขับเคลื่อนโดยรวม (ผลรวมทั้งหมดของแรงต้านการหมุน, แรงต้านการเร่งความเร็ว, แรงต้านอากาศ, และแรงต้านในรูปแบบอื่นๆ) จะเพิ่มขึ้นเมื่อความเร็วเพิ่มขึ้น (80 กม./ชม. หรือเร็วกว่า) ดังนั้นแล้วจึงชัดเจนที่ว่าหนึ่งในวิธีที่ง่ายที่สุดในการส่งเสริมการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพก็คือ การลดแรงต้านอากาศหรือกล่าวได้อีกนัยว่าลดความเร็ว ดังนั้นคำแนะนำแรกในการลดการใช้เชื้อเพลิงขณะขับขี่ก็คือ “รักษาความเร็วในระดับปานกลาง” วิธีนี้อาจจะฟังดูธรรมดาแต่ก็เป็นจุดที่สำคัญ โปรดระลึกไว้เสมอว่า สำหรับรถบรรทุกหนักแล้ว คุณสามารถเพิ่มประสิทธิภาพของเชื้อเพลิงได้ 10% โดยการลดความเร็วลง 20 กม./ชม.



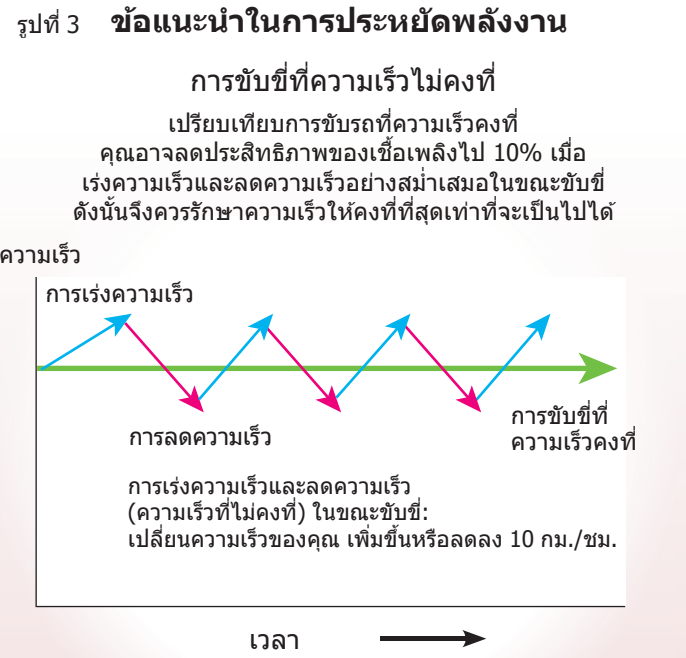
ต่อมา ดูที่ภาพที่ 2 “ประสิทธิภาพของพลังงานในตำแหน่งเกียร์ที่ต่างกัน” จากการทดสอบการใช้พลังงานที่ Hino ได้ทดลองนั้น อัตราการใช้พลังงานแตกต่างกันไปประมาณ 10 % ต่อเกียร์แต่ละตำแหน่ง



ข้อแนะนำที่สามสำหรับประสิทธิภาพของพลังงานขณะขับขี่คือ “รักษาระดับความเร็วให้คงที่ที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้” มาดูรูปที่ 3 กัน

การขับขี่ที่ความเร็วไม่คงที่ หรือกล่าวได้ว่า การเร่งความเร็วและลดความเร็วอยู่ตลอดเวลาโดยไม่จำเป็นในขณะขับขี่ คือสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ประสิทธิภาพของพลังงาน จากที่ Hino ได้ทำการศึกษาไว้ การขับขี่ประเภทนี้ที่ผู้ขับเปลี่ยนความเร็วเพิ่มขึ้นหรือลดลง 10 กม./ชม. อย่างไม่จำเป็น อาจลดประสิทธิภาพของเชื้อเพลิงไปราว 10% เมื่อเปรียบเทียบกับการขับขี่ด้วยความเร็วคงที่ นั่นหมายความว่าคุณอาจลดปริมาณการใช้เชื้อเพลิงได้ง่ายๆ โดยการขับขี่ด้วยความเร็วคงที่

ไม่มีข้อแนะนำใดเลยจากทั้งสามข้อที่เราได้แนะนำให้แก่คุณในวันนี้ที่ต้องใช้ทักษะพิเศษในการปฏิบัติ สิ่งที่คุณต้องทำก็คือใส่ใจว่าคุณขับขี่อย่างไร แต่เพียงคิดว่าจะสามารถประหยัดเชื้อเพลิงได้มากเพียงใดหากปฏิบัติตามคำแนะนำทั้งหมดตลอดเวลาถ้าเป็นไปได้ คุณจะสามารส่งเสริมประสิทธิภาพเชื้อเพลิงโดยการปฏิบัติตามคำแนะนำต่างๆ ที่เราได้อธิบายไว้ในฉบับนี้ รวมกับการออกตัวและเร่งความเร็วจากฉบับที่แล้ว และการลดความเร็วที่จะตามมาในฉบับหน้า การขับขี่ที่ใช้เชื้อเพลิงอย่างมีประสิทธิภาพอาจจะไม่เพียงแต่ช่วยส่งเสริมประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ แต่ยังเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและสนับสนุนการขับขี่อย่างปลอดภัย ดังนั้นได้โปรดนำข้อเสนอแนะเหล่านี้ไปใช้ในการขับขี่ของท่านในแต่ละวัน



การขับขี่ที่ใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพจะนำไปสู่การขับขี่ที่ปลอดภัย