

HINO Cares

Issue 021

العلامة التجارية العالمية لكافة العملاء



انطلاقة خاصة:

شاحنات التعدين من هينو تغزو البيرو
من جديد

تعمل شاحنات التعدين على المرتفعات التي يتجاوز ارتفاعها 4500 متر مقدمةً باعتزاز "أداء هينو". وعليه فإننا نعلن عن الحضور القوي الذي امتلكته هذه الشاحنات لدى الاستعداد لإطلاقها في البيرو.

تنظيم قوافل هينو المتتالية على أرض مصر بهدف إيصال جودة الشاحنة إلى أكبر عدد ممكن من العملاء.

ابتداءً من الإسكندرية وصولاً إلى صعيد مصر. "لأن عملاء الشاحنة القلاب يسعون للحصول على المتانة والجودة والقيمة العالية عند إعادة البيع. بالإضافة إلى حقيقة حصول الشاحنات القلاب اليابانية الصنع على ثقة كبيرة في مصر، فقد كان لهذين العاملين دورٌ في أن نتلقى ردوداً إيجابية من العملاء المشاركين. وفي كل مرة ننظم فيها هذه الفعاليات، يتزايد باستمرار عدد العملاء الذين يدركون الحقيقة التي تؤكد أن شاحنات هينو هي شاحنات يابانية الصنع بنسبة 100% وأنها تتمتع بجودة عالية، هذا بالإضافة إلى معرفتهم بما تمتاز به من راحة الركوب والتعليق والقوة الفائقة."

"كانت الشاحنة القلاب دايهاتسو دلتا، العلامة التجارية التي لاقت اهتماماً (واسعاً)، والرائدة في سوق الشاحنات القلاب في مصر، إلا أنها قد توقفت إنتاجها في عام 2010. وأصبحت هينو الصانع الياباني الجديد للشاحنات القلاب، إلا أن ما ينقصها هو أن تكون معروفة على نطاق واسع في مصر."

وهذا هو السبب في أهمية تنظيم فعاليات قوافل هينو هذه وإتاحة الفرصة لعملائنا المستقبليين كي يعرفوا أن هينو هي مُصنَّع شاحنات يابانية ذات جودة عالية. "وتعمل شركة الجيكون على توفير خدمات الصيانة أثناء هذه الفعاليات لجذب انتباه العملاء إلى مدى سهولة إجراء عمليات الصيانة لشاحنات هينو. وهناك هدف هام آخر وراء تنظيم فعاليات قوافل هينو هذه يتجلى في تلقي طلبات العملاء بشكل مباشر. "إننا نعتمد على ردود الأفعال الواردة من العملاء لنعمل على تحسين منتجاتنا. فعلى سبيل المثال، وبناءً على ردود الأفعال التي وردتنا من العملاء الذين رغبوا في سعة تحميل أقل، فإننا سنعمل على تقديم شاحنات بسعة تحميل أصغر إضافة إلى شاحناتنا الحالية. كذلك، عملنا على تلبية الطلبات بشأن تقديم بوابات صندوق التحميل التي تفتح بشكل أوسع، وإضافة صدادات مطاطية كي لا ترتطم البوابة الخلفية بجسم الشاحنة عند فتحها. في كلتا الحالتين، نحن نخطط أن نطرح الشاحنة الجديدة التي تتماشى وهذه الطلبات في بداية سبتمبر." وإننا نتطلع في المستقبل القريب جداً إلى أن نكون قادرين على رؤية شاحنات هينو وهي تلبّي متطلبات عدد كبير من عملائها في أجزاء كثيرة من مصر."



يتم تنظيم عروض الطريق في عدة مواقع داخل مصر.

تعمل الجيكون مصر، وهي واحدة من الشركات التابعة لمجموعة عبد اللطيف جميل المحدودة في مصر، على تنظيم فعاليات بهدف نشر الجودة التي تتمتع بها شاحنات هينو. وقد أصحبت هذه الفعاليات، التي حملت اسم "قوافل"، ذات شعبية كبيرة وجذبت عددًا كبيراً من العملاء. وقد حظينا بفرصة للتحدث مع السيدة مي عبد الحميد والسيد شريف عزت وهما المسؤولان عن التخطيط للفعالية في شركة الجيكون. "في شركة الجيكون، وضعنا في تصوراتنا تنظيم هذه الفعالية بناءً على رؤية هينو التي تبنت مفهوم الدعم الشامل (المبيعات والصيانة وقطع الغيار)، فالطريقة الأكثر فاعلية للتسويق في أسواق الشاحنات هي أن نتيح لعملائنا رؤية المنتجات واصطحابهم لإجراء اختبار القيادة. فكان بدء التحضيرات لقوافل هينو هذه في يوليو 2012، وكان الإطلاق في شهر نوفمبر، حيث قمنا بزيارة أجزاء عديدة من القطر



تحظى الشاحنات المصنوعة في اليابان بثقة كبيرة في مصر.



السيد شينغيهارو ميياموتو من HML يساند الفعالية بوصفه ميكانيكياً.



السيدة مي عبد الحميد (على اليسار)، و السيد شريف عزت (على اليمين)



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

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



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.

طبع في اليابان

لطالما عملت هينو على تطوير شاحنات التعدين بغية التوسع في أسواق جديدة في البلدان ذات الموارد، وقد أطلقت شاحنات HINO700 Series ZS الجديدة وشاحنات HINO700 Series ZY في شهر أكتوبر من عام 2010. وإحدى الخصائص التي تميزت بها هذه الشاحنات هي كفاءتها في استهلاك الوقود. لا يزال ميراث فخر هينو الذي يكمن في تصنيع الشاحنات ذات الكفاءة في استهلاك الوقود حاضراً، حتى عندما يتعلق الأمر بشاحنات التعدين هذه التي يتم استخدامها لنقل الأحمال الثقيلة مثل التربة السطحية والمعادن الخام. بالإضافة إلى أنها متينة جداً، فقد بيّنت الدراسات التي قامت بها هينو أنها تتطلب عمليات استبدال أقل للقطع. وتُعد آلية تروس التخفيض في مجموعة العجلة إحدى التقنيات المتميزة الأخرى التي ستجدها في شاحنات هينو هذه. إن آلية تروس التخفيض هذه تتحقق على مرحلتين، فبالإضافة إلى المفاضل، عملنا على إضفاء آلية تروس التخفيض هذه على اسطوانات المكابح الخلفية. وهذا ما يسمح للمفاضل أن يقلص إلى نصف حجمه الاعتيادي، الأمر الذي يعني أنه بمقدور الشاحنات القيام بالجر والمحافظة على خلوص أرضي عالٍ في نفس الوقت، والذي بدوره يعني أن باستطاعة الشاحنات القيادة صعوداً ونزولاً على المنحدرات الشديدة التي تتميز بأسطح الطريق الموحلة والقاسية. تغمز هينو مشاعر الفخر لأنها قد عملت على تطوير شاحنات التعدين هذه. فقد خضعت هذه الشاحنات لاختبارات على أرض الواقع تحت ظروف تتميز بالحرارة والرطوبة الشديتين وتم إطلاقها للمرة الأولى في اندونيسيا في شهر سبتمبر من عام 2012.

هل تلمي منتجاتنا احتياجات عملائنا المحددة في مختلف أنحاء العالم؟ وهل هذه المنتجات متينة؟ وهل تقدم أداءً جيداً؟ بالاستناد إلى فلسفتنا "المركبة الأكثر ملاءمة"، اعتدنا، في هينو، أن نجري عمليات تقييمية شاملة لمنتجاتنا على الدوام وذلك خلال آخر مراحل التطوير، لذا إنه أمر مُسلّم به أن هذه الشاحنات قد خضعت أيضاً لمثل هذه العمليات التقييمية قبل إطلاقها في البيرو. وشهد الفريق الإخباري لمجلة HINO Cares التحديثات الإضافية التي أجريت على أداء شاحنات HINO700 Series ZS استناداً إلى اختبارات واقعية أجريت في مواقع التعدين الواقعة في المرتفعات على ارتفاع 4000-5000 متر حيث يكون الهواء قليلاً وتصادف الشاحنات سلسلة غير منتهية من المنحدرات الشديدة. ومن أجل المساعدة في نقل الخبرة المكتسبة فيما يتعلق بالأداء الاستثنائي الذي تمتلك شاحنات هينو القدرة على تقديمه، تقوم هينو بتأجير شاحنات نقل الركاب لمواقع مختلفة حيث يُعد نقل المعادن الخام مهمة لها أهميتها. وكجزء من الصفحة الخاصة بالبيرو في هذا العدد من مجلة HINO Cares، نود أن نقدم لكم ردود الأفعال التي وردتنا من العملاء الذين يعملون حقيقةً على الترويج لشاحنات HINO700 Series ZS هذه، كما أننا سننقل لكم الإثارة التي سرت بين الموزعين مما أدى إلى إطلاق الشاحنات رسمياً في شهر سبتمبر من عام 2013.



قمنا بتأجير شاحنات نقل الركاب HINO700 Series ZS إلى مواقع التعدين المحلية من أجل منحهم شعوراً بمدى تفوق أدائها.



تم تصميم شاحنات HINO700 Series ZS لمناطق المرتفعات وهي تمتلك القدرة على القيادة بسهولة صعوداً وهبوطاً على طرق منحدرّة وذات تضاريس قاسية.



تستوطن الألبكة بيئات قاسية موجودة على مناطق يبلغ ارتفاعها 4,500+ متر في أمريكا الجنوبية.

الأداء القوي لشاحنات هينو في مرتفعات البيرو.

تم إنشاء منجم الفضة هذا في هوارون، البيرو ذات البيئة القاسية على ارتفاع يبلغ أكثر من 4,500 متر. في شهر أبريل من عام 2013، حظي فريق مجلة Hino Cares بفرصة للقاء الناس الذي يعملون بنشاط في المنجم ورؤية شاحنات HINO700 Series للتعدين تعمل بقوة على الرغم من قلة الهواء في هذه المرتفعات.

التعليقات التي سمعناها من عملاء مراقبة هينو.

أفكوم

السيد كارلوس أليغا فالكون

المدير العام



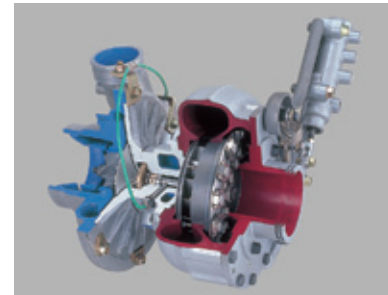
”ننخرط في شركة أفكوم في أعمال نقل المعادن الخام وغيرها من المواد. ومع أننا نستعمل 12 شاحنة حالياً، إلا أننا لطلالما أولينا اهتماماً لتحري شاحنات أخرى لمعرفة إذا ما كانت هنالك موديلات أكثر ملائمة من موديلات العلامة التجارية التي نستعملها حالياً. ولكن، أعلمتنا شركات أخرى تعمل في قطاع التعدين أنها لم تحصل على نتائج إيجابية خلال إجراء اختبارات للعلامات التجارية الأخرى، لذلك، تابعنا استعمال العلامة التجارية نفسها للشاحنات على مدى 12 سنة دون إجراء أي اختبارات لأية علامات تجارية أخرى. ومن ثم، في يوم ما توجهت هينو بالحديث إلينا، وكان أهم ما قالته ’نقوم بصناعة شاحنات جيدة، ويمكننا حتى الارتقاء بها إلى مستويات أفضل وذلك بفضل مساعدتكم وردود الأفعال التي نتلقاها منكم.‘ كانت هينو تولي أهمية لردود الأفعال التي نتلقاها من حقول التعدين. عندما علمنا بهذا الأمر، اعتقدنا أنه قد يكون بإمكاننا العمل سوياً لصنع شاحنة أفضل، ليس من أجل شركتنا فحسب، بل أيضاً من أجل الشركات الأخرى العاملة في صناعة التعدين. وقد تكون لدينا أيضاً اعتقاد بأن العلامة التجارية لهينو، التي تُعد واحدة من مجموعة شركات تويوتا، ستكون جديرة بالثقة. والمعاملة التي تلقيناها من هينو كانت معاملة أحد العملاء المهمين أيضاً. فقد قُدرت هينو التعاملات بينها وبين الأشخاص العاملين في هذا المجال، وأخذت بردود الأفعال الواردة منهم خلال الأوقات التي أجرينا فيها اختبارات لمنتجاتها. أثار إعجابي ذلك الموقف الذي اتخذته الشركة نحو السعي لإنتاج منتج أفضل من خلال تعاونهم. بما أننا قد اختبرنا شاحنات التعدين من هينو على أرض الواقع، فقد أدركنا مدى روعة الأداء الذي تقدمه. وقد لاحظنا على وجه الخصوص أن شاحناتها تتمتع بكفاءة في استهلاك الوقود أفضل من الشاحنات التي نستعملها حالياً. هذه هي الميزة التي تنعكس مباشرة

على ما نحققه من أرباح. وفيما يخص الطريقة التي يتم بها التحكم بالسرعة، فإن هذه ناحية أخرى من النواحي التي تفوقت فيها هينو. لسوء الحظ لم تتوفر لنا الفرصة لاختبار الشاحنات في أنفاق التعدين بسبب المعوقات التي يفرضها ارتفاع الشاحنة، ورغم ذلك، قدمت الشاحنات أداءاً جيداً جداً في الاختبارات التي أجريت فوق سطح الأرض، ونشعر بسرور غامر بأدائها هذا. إننا حالياً في خضم محادثات لإبرام عقد بخصوص منجم نحاس مفتوح، ولن تكون مسألة ارتفاع الشاحنة أمراً ذا أهمية، وذلك لأن العمليات في هذا المنجم ستجري فوق سطح الأرض بنسبة 100%. إذا ما أبرمنا هذا العقد، فإننا نأمل بالتأكيد أن نشترى شاحنات التعدين من هينو. وبما أننا قد أعلمناهم بذلك، نحن نتوقع منهم أن يعالجوا مسألة ارتفاع الشاحنة بناءً على ردود الأفعال الواردة من هذا الاختبار الأخير.“

السيد ادوين بوماد

سائق في شركة أفكوم

”اختبرنا شاحنات التعدين HINO700 Series ZS 6x4 من هينو على مدى 4 أيام. وتبين أنها تتمتع بقوة كبيرة، وسلاسة في تغيير التروس، كما أنها كانت مريحة جداً في القيادة.“



تحصل الشاحنات على قوتها من التوربينات الإضافية التي تم تجهيزها لمناطق المرتفعات حيث يكون تركيز الأكسجين منخفضاً.



منجم فضة في هوارون، البيرو. يقع هذا المنجم على ارتفاع يزيد عن 4,500 متر.



يقوم موظف ماسا بإجراء فحص لشاحنة نقل الركاب.



موظفو أفكوم.

الحماس الذي سرى في مشروع التعدين من هينو.



شُهِدت شاحنة HINO700 Series ZS هذه تقدم أداءً قوياً على ارتفاع يبلغ

5,100 متر.

أعضاء فريق هينو في شركة تويوتا ديل بيرو

من اليمين،

خوسيه بياردل مونيث / مساعد مدير علامة هينو التجارية

قسم هينو، الشعبة التجارية

خوان كارلوس كوندوري أنتيزانا / رئيس هينو – التعدين

قسم هينو، الشعبة التجارية

إيغور أوبرغون إيكوتشيا / المشرف على علامة هينو التجارية

قسم هينو، الشعبة التجارية

فيرناندو فوجي أوبانا / المشرف على علامة هينو التجارية

قسم هينو، الشعبة التجارية



”ما هي نقاط القوة التي تتفرد بها شاحنات التعدين من هينو؟ ما مدى تفوقها على منافسيها؟ تلك هي بعض التساؤلات التي كثيراً ما نلتقاها من عملائنا. شاحنات التعدين من هينو المصممة للظروف القاسية والعمليات التشغيلية التي تجري على ارتفاعات شاهقة جُهزت بخصائص كثيرة لتحقيق أفضل أداء في ظل هذه الظروف، ونذكر من هذه الخصائص تروس التخفيض الخاص بالمحاور الخلفية، وعزم الدوران المبسط العالي عند دوران المحرك المنخفض، وشاحن توربيني مزود بصمام wastegate للمساعدة في عملية القيادة صعوداً على المنحدرات الطويلة، من بين العديد من الابتكارات الأخرى. وعلى رأس ذلك، تقدم شاحنات هينو كفاءة في استهلاك الوقود أفضل من تلك التي يوفرها منافسوها، ويظهر هذا الأمر جلياً من خلال خفض انبعاثات العادم إلى حد كبير، حتى أثناء إجراء العمليات على ارتفاعات شاهقة. يبدي معظم العملاء اهتماماً عندما يتلقون معلومات بشأن هذه المزايا“ كان هذا ما قاله السيد خوان، وهو رئيس فريق مشروع التعدين من هينو في شركة تويوتا ديل بيرو اس. ايه. أما أعضاء الفريق الآخرون هم السادة خوسيه وإيغور وفرناندو اللذان يعملان سوياً على الإعداد لإطلاق شاحنة HINO700 Series ZS في سبتمبر. ”تُعد شاحنة HINO700 Series ZS منتجاً جذاباً للغاية بطرق متنوعة. فهي متطورة تقنياً، وتحقق اقتصاداً ممتازاً في استهلاك الوقود، بالإضافة إلى أنها

مصممة على نحو قوي جداً. ولأنها علامة تجارية يابانية فقد وضع عملاؤنا ثقتهم فيها. ولكن من أجل أن يشعر عملاؤنا أن هذه هي الشاحنة الملائمة لهم بحق، ينبغي لهم أن يروا الشاحنة على أرض الواقع ويجربوا مزاياها بأنفسهم، وهذا ما دعانا إلى وضع خطة لإعارة شاحنات نقل الركاب إلى عملائنا المحتملين، الذين أبدوا رضى شديد عن أداء الشاحنات بعد إجراء العروض.“

”يتمتع العملاء في مجال الصناعة التعدينية بمعارف وتجارب كثيرة. وحتى يصبّ هؤلاء العملاء اهتمامهم على علامة تجارية جديدة لشاحنات التعدين، ينبغي أن تتوفر لهم القدرة ليتأكدوا من الأداء العام للمنتج، ويصلوا إلى نتيجة مفادها أنها الاختيار الصحيح لهم.“ اجتمع كافة أعضاء الفريق المتكوّن من أربعة أشخاص على تأكيد أن هذا هو بالضبط السبب الذي دعاهم إلى اعتبار برنامج العرض التجريبي أمراً أساسياً. تخطط هينو إلى إطلاق الموديل HINO700 Series ZY في شهر أغسطس من العام المقبل، ولإحراز مزيد من التقدم، وبعد إطلاق الموديل HINO700 Series ZS، ستقوم الشركة بتمديد برنامج العرض التجريبي باستخدام هذا الموديل. ”سنكون قد أنهينا تحضيراتنا لعمليات الدعم الذي نقدمه في شهر أغسطس لهذا

ماسا [ميتسوي أوتوموتريز]

يوشينوري هاتوري

مدير خدمة العملاء والمدير العام



”لقد لاقت علامة هينو التجارية احتراماً وثقة كبيرين في البيرو.

أنا على قناعة بأن شاحنات التعدين من هينو ستحتلّ بتقدير كبير في الأسواق أيضاً. وتكمن ميزتها الأكثر أهمية في أنها ذات كفاءة في استهلاك الوقود أفضل من تلك التي يوفرها منافسوها، وميزة أخرى هي أنها تتسم بقوة كبيرة حتى في حقول التعدين التي غالباً ما توجد على ارتفاعات تتجاوز 4,000 متر. في ماسا، لدينا ما مجموعه 80 ميكانيكياً ومشرفاً تم تثبيتهم بشكل دائم في 16 منجماً، مع وجود ستة أفراد مسؤولين عن تدابير السلامة يقومون بزيارة هذه المواقع بشكل دوري، لذا فإننا منظمون لتقديم دعم ثابت في مجال الخدمات أيضاً. وقد أوفدنا شخصين إلى الندوات التي عُقدت في مقرات هينو الرئيسية في اليابان العام الماضي، وشخصين غيرهما مرةً أخرى هذا العام. وهؤلاء كانوا ميكانيكيين مهرة للغاية حصلوا باستمرار على أعلى المراتب في مسابقات المهارات. ثم عمل هؤلاء الميكانيكيون على تدريب موظفين آخرين، أما فيما يخص شاحنات HINO700 Series ZS، فإن الموظفين ذوي الصلة قد أكملوا تدريبهم الضروري. ووصولاً إلى مرحلة الإطلاق الرسمي في سبتمبر 2013، سيزور الموظفون الذين تلقوا تدريبهم في اليابان مواقع التعدين وذلك من أجل تدريب الميكانيكيين في تلك المواقع.“



من ماسا، تم تثبيت ما مجموعه 80 ميكانيكياً ومشرفاً بشكل دائم في 16 منجماً.



صورة أمام شاحنة HINO700 Series ZY التي تم تجهيزها حديثاً لتكون شاحنة قلابة.

افتتاح مركز تقديم الخدمات لأمريكا اللاتينية في بنما.



السيد فرناندو ميراندا، نائب الرئيس التنفيذي في ريكاردو بيريز اس. ايه.، يحيي الضيوف في حفل الافتتاح.

يتجلى الهدف وراء إنشاء مركز "Centro de Entrenamiento" في تحسين مهارات الميكانيكيين في أمريكا اللاتينية.

من أجل التعامل مع الأعطال المعقدة.

في مجال دعم الموزعين، سيقدم مكتب أمريكا اللاتينية الدعم المحلي بالإضافة إلى المنتجات الفعلية لنشاطات الخدمة في سوق أمريكا اللاتينية، بما في ذلك البحث في الأسواق والمساعدة في فعاليات مثل الندوات المنعقدة حول القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود. يعزز المكتب الجديد مرافق جديدة متخصصة في انعقاد ندوات التحسين التقني، التي تم عقدها في مباني الوكالة البنمية فيما مضى. ويعمل في المكتب الجديد الآن موظفون أكثر تخصصًا ويدير المكتب عمليات دعم تم تحسينها. سيكون هذا بمثابة مكتب رئيسي يعمل على رفع مستوى خدمات هينو في أسواق أمريكا اللاتينية كافة. خلال آخر زيارة لنا إلى هذا المكتب، تحدث الفريق الإخباري لمجلة Hino Gares مع ممثلين عن عدة موزعين في أمريكا اللاتينية. وفيما يلي بعض مما قالوه.



حضرت الحفل أيضًا السيدة لوسي مولينار، وزيرة التعليم في البيرو.



عُين السيد يوثيتشي ساتو مديرًا عامًا لمركز "Centro de Entrenamiento".

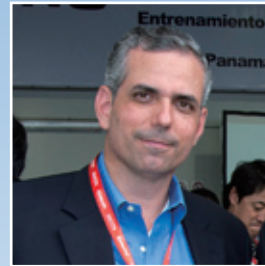


سيقدم المركز دعمًا لما يبلغ عدده 17 موزعًا موجودين في أمريكا اللاتينية. (الصورة على اليسار) يوفر المركز مرافق ومناطق تدريب وذلك من أجل إتاحة فرصة التدريب العملي.

أصوات أعضاء شبكة هينو في أمريكا اللاتينية والكاريبي.

السيد رافائيل لاكاو | نيكاراغوا

كاسا بيلاس، اس. ايه. / مدير قسم السيارات



”تغمرني مشاعر الامتنان الشديد نحو هينو، فكما هو معتاد، تقوم هينو بتقديم ما نتوقعه منها. لأن روابط وثيقة تجمعنا بهينو، فإننا قادرون على تزويد عملائنا بالدعم الكامل، كما أننا نوصي بالمنتجات التي تلائم احتياجاتهم. مع افتتاح مكتب أمريكا اللاتينية، فإنني أتوقع أن تشهد جودة خدمة العملاء مزيدًا من التحسن. إضافة إلى ذلك، ما يكتسبه موظفو بيلاس من المعارف والخبرة في المكتب ليس بالأمر الذي يجب أن نبقّيه حكرًا على أنفسنا. حيث يتوجب علينا أن ننقل ما نتعلمه إلى الموزعين أيضًا. ومع كل خطوة نخطوها نحو المستقبل، يحذوني الأمل أن هذا سيساعد في تقريب المسافة بين علامة هينو التجارية والموزعين أكثر من ذي قبل.“

السيد مانويل سيكابيثا | غواتيمالا

جروب كوداكا – موتورز هينو دي غواتيمالا، اس. ايه. / الرئيس التنفيذي



”أتوقع الكثير من مكتب أمريكا اللاتينية هذا. تصنع هينو منتجات ممتازة تخضع لعمليات تحسين بشكل يومي تقريبًا، وهذا الأمر يعني أنه يتوجب على الميكانيكيين العاملين لدينا أيضًا توسعة مداركهم حول هذه المنتجات يوميًا بعد يوم. إن مكتب أمريكا اللاتينية يعطي فرصة لكافة الموزعين وقسم من الوكلاء في أمريكا اللاتينية كي يتلقوا المساعدة التقنية بانتظام. منذ عام 1972، أوفدنا ما مجموعه 58 ميكانيكيًا إلى اليابان من أجل أن يتلقوا مساعدة تقنية خاصة. على أي حال، ومع افتتاح هذا المكتب الجديد، فإننا عازمون على إيفاد المتدربين والخبراء والمدراء من الأقسام التقنية الخاصة بنا، بالإضافة إلى أصحاب المناصب الإدارية في المصنع، وذلك من أجل تلقي المساعدة التقنية على نحو منظم. نأمل أن ننشر ما حازوه من معارف جديدة عبر غواتيمالا وهندوراس أيضًا، وهي الأماكن التي تولينا فيها المسؤولية، وذلك للارتقاء بمستوى الإمكانيات لكافة موظفينا.“

السيد خوسيه بياردل مونيث | بيرو

تويوتا ديل بيرو اس. ايه. / مساعد مدير علامة هينو التجارية، قسم هينو، الشعبة التجارية



”أتوقع الكثير من مكتب أمريكا اللاتينية فيما يتعلق بتعزيز كافة النواحي الخاصة بعمليات دعم العملاء. سيلعب مكتب أمريكا اللاتينية دورًا رئيسيًا في تسويق المنتج وضمان تقديم الدعم الفوري من المنتجات وقطع الغيار وأيضًا في تحسين المهارات التي يتمتع بها موظفو تقديم الخدمة العاملون لدينا. يتلقى موظفو تويوتا ديل البيرو حاليًا المساعدة التقنية في هذا المكتب وأمل أن ينقلوا التجارب الرائعة التي اكتسبوها عند عودتهم إلى البيرو. بما أن مكتب أمريكا اللاتينية سيسلط الضوء على البرنامج الجديد الذي له علاقة بدعم المبيعات، لدي اعتقاد أنه يتوجب علينا المضي قُدُمًا من خلال إيفاد المزيد والمزيد من موظفينا للانخراط في هذا البرنامج.“

السيد مارسيلو تويوتوشي | باراغواي

تويوتوشي اس. ايه. / الرئيس التنفيذي، رئيس المكتب التنفيذي



”غمرني السرور لدى سماعي أن هينو قد افتتحت مكتب أمريكا اللاتينية. إن المركبات الجيدة تتطلب توفر خدمة جيدة، ولهذا السبب تُعد المساعدة التقنية في مكتب أمريكا اللاتينية أمرًا غاية في الأهمية. سيستمر موظفونا – الذين سيقومون بتنفيذ المساعدة التقنية في المكتب – في مد الموظفين الآخرين بالدعم، وهذا يعني أننا سنمتلك القدرة على تقديم أفضل الخدمات لعملائنا. أتوقع أن يطرأ تغيير جذري على مركز تقديم الخدمات. إنني على قناعة تامة بأن مكتب أمريكا اللاتينية هذا سيشكل دعمًا عظيمًا لهينو في باراغواي.“

