

HINO Cares

Issue 022

Marca Global para todos los Clientes

Hino está siempre unida a sus clientes en todo el mundo.

Los camiones Hino han estado en operación en Egipto por 30 años. Nuestro objetivo es convertirse en una marca que sea capaz de ganar la confianza total de los clientes ahora y en el futuro.

En la primera sección, hemos hablado con Yasuhiko Ichihashi, que ha sido designado como el nuevo presidente de Hino Motors en junio de 2013, acerca de sus visiones para el avance de Hino hacia el futuro.



Nos esforzamos constantemente a fin de ofrecer un apoyo permanente a los “negocios de nuestros clientes” para mejorar la marca Hino.

Yasuhiko Ichihashi
Presidente y
Miembro del Consejo
de Administración,
Hino Motors, Ltd.



Presidente de Hino, Ichihashi, delante del vehículo concepto de Hino exhibido en el Tokyo Motor Show en noviembre de 2013.

“Contribuir a hacer del mundo un lugar mejor para vivir ayudando a las personas y bienes a llegar a donde necesitan.” Ésta es la filosofía corporativa de Hino y su misión es cumplirla. El Sr. Ishihashi da mucha importancia a esta filosofía, que se refleja en todos los aspectos de las operaciones de Hino. Dijo, “La construcción de una sociedad o el crecimiento de un país requiere el transporte de personas y bienes. Los autobuses y camiones que las personas utilizan para tales finalidades son ciertamente las líneas de vida de esas sociedades. Así como me siento orgulloso de estar involucrado en la fabricación de productos que constituyen la base de las vidas de las personas, también estoy convencido de que necesitamos hacer todos los esfuerzos posibles a fin de servir todas las personas que utilizan productos Hino.” El Sr. Ichihashi empezó como un ingeniero en Toyota y se convirtió en Director Ejecutivo Sénior y Miembro del Consejo de Administración antes de llegar a Vicepresidente de Hino Motors en 2012. Luego, fue nombrado Presidente y Miembro del Consejo de Administración en 2013.

El Sr. Ichihashi citó tres desafíos que Hino debería tomar para seguir adelante y promover “reformas estructurales” en Hino. Continuó, “La cosa más importante es proveer, de manera oportuna, productos que los clientes consideren atractivos. La producción de camiones y autobuses es de alta mezcla y bajo volumen. Estamos trabajando para realizar una reforma de fabricación mediante la modularización de los productos y el establecimiento de un sistema de producción global para entregar, dentro de un plazo razonable, vehículos que satisfagan las diversas demandas de los clientes. Como parte de estos esfuerzos, estamos desarrollando un proyecto para construir una nueva fábrica en Koga, Japón, donde pretendemos establecer nuevas tecnologías y métodos de fabricación basados en todos nuestros recursos y conocimientos para establecer esta fábrica como una fábrica madre para nuestras operaciones globales. Esto nos permitirá proveer, de manera más oportuna y eficaz que nunca, productos basados en la fuerza de Hino, a saber, tecnologías de vanguardia que son seguras y favorables al medio ambiente, y QDR (calidad, durabilidad y fiabilidad).”

El segundo desafío que citó fue “reforzar nuestras operaciones de Soporte Total” a fin de establecer una marca Hino global. “Si bien es fundamental que proveamos vehículos que satisfagan los criterios QDR y las necesidades de los clientes dentro de un plazo razonable, también es importante que reforzemos nuestros sistemas de soporte, que van desde los servicios postventa, suministro de piezas genuinas, hasta otras actividades tales como los servicios que ayudarán nuestros clientes a economizar más combustible con sus vehículos. Debemos esforzarnos para proveer productos que no sufran averías con facilidad, y en el caso de alguna avería, debemos esforzarnos para repararlos prontamente. También debemos esforzarnos para ofrecer a nuestros clientes servicios tales como inspecciones periódicas que nos permitan tomar acciones proactivas a fin de reducir la posibilidad de averías de los vehículos. También estamos haciendo esfuerzos para ayudar nuestros clientes a entrenar sus conductores y reducir sus costes de operación, ofreciendo seminarios acerca de conducción segura y económica. Creo que hay muchas cosas más que podemos hacer para ayudar nuestros clientes a maximizar su tiempo productivo y a minimizar sus costes de ciclo de vida. Mediante nuestro Soporte Total, estamos comprometidos a ofrecer un soporte constante a los ‘negocios de los clientes’ a partir del momento de la compra de los vehículos hasta su reventa o desecho. Mediante la contribución a los ‘negocios de los clientes’ y la profundización de los lazos con nuestros clientes, buscamos convertirnos en una marca en que los clientes siempre sientan que la compra fue una ‘elección correcta’.”

Continuó diciendo que, en verdad, son las “personas” que llevan a

cabo estas tareas de asegurar la entrega puntual de los productos para la satisfacción de los clientes, y de reforzar nuestras operaciones de Soporte Total mediante reformas estructurales. Por lo tanto, como el tercer desafío, el Sr. Ichihashi citó la capacitación de los empleados, para que puedan crecer personalmente en su búsqueda de objetivos siempre más altos. “Creo que es muy importante que cada empleado tenga un sentido de propiedad en lo que debe hacer para su trabajo. Es importante establecer políticas y objetivos corporativos claros para nuestro personal, mantener nuestra mente en sintonía constante con nuestra capacidad, y aumentar la capacidad para poner estas visiones en acción. Además, debemos esforzarnos para crear un entorno de trabajo animado y agradable, donde cada uno pueda trabajar con una actitud positiva y donde todos trabajen en equipo.”

Producto atractivo, soporte total y recursos humanos—ninguno de estos aspectos puede faltar para que los clientes nos elijan como una marca fuerte. Estos desafíos planteados por el Sr. Ichihashi son propuestas que Hino se esfuerza constantemente en realizar.

“Debemos convertirnos en una marca en que se pueda escuchar de los clientes que tengan utilizado nuestros productos por diez años, por ejemplo, cosas como ‘Me complace que haya continuado utilizando los vehículos Hino’. Debemos convertirnos en una marca en que los clientes puedan comprobar por sí mismos los beneficios de poseer un Hino, basado en el consumo de combustible, seguridad, tiempo productivo del vehículo, suministro rápido de piezas, y calidad de servicio, además del valor de reventa. Para tal fin, debemos esforzarnos constantemente en escuchar lo que los clientes quieren de nuestros productos, y esforzarnos para conseguir el mejor. Debemos recordar siempre que son los clientes que llevarán Hino a nuevas cumbres.”

HINO ve el camino que debe seguir.





Reportaje de Australia: AT & AMT Ofrecen Excelente Facilidad de Conducción.

El sistema de conducción de dos pedales permite una conducción fácil que no requiere operaciones del embrague ni del cambio de marchas.

“Creemos que las transmisiones de 2 pedales tales como la transmisión automática (AT) y la transmisión manual automatizada (AMT) ofrecen soluciones específicas para nuestros clientes”, dijo Daniel Petrovski de Hino Motor Sales Australia. “AT y AMT permiten a los conductores sin experiencia acercarse al nivel de manejo de un conductor con experiencia y, además, contribuyen en la reducción del consumo de combustible de la flota. Si consideramos un HINO 500 Series, por ejemplo, recomendamos nuestros vehículos AMT para rotas en tráfico de corta, media y larga distancia, mientras recomendamos los vehículos AT para recogida y entrega de corta distancia, minería, transporte de materiales de construcción, o camiones volquetes. La falta de conductores con experiencia y los crecientes costes del combustible son probablemente dos cuestiones de preocupación para muchas compañías de transporte. Al comprar un camión Hino con una transmisión de 2 pedales, los operadores de flota pueden contratar conductores con menos experiencia y saber que el conductor podrá desempeñar su trabajo desde el primer día. Además, como se reduce sustancialmente el riesgo de daños del sistema de transmisión que los conductores sin experiencia pueden causar al embrague y otros componentes del sistema de transmisión, esto ofrece paz de espíritu a los gerentes de flotas que, en su trabajo, buscan constantemente la reducción de los costes de operación de los vehículos. Por lo tanto, los vehículos AT y AMT presentan una solución a estos problemas.”

“En los últimos cinco años, se ha registrado un fuerte incremento de la demanda de vehículos AT y AMT en Australia”, destacó el Sr. Petrovski. “Un vehículo ATM dispone de una selección automática de embrague y marcha por medio de control electrónico. El sistema está diseñado para cambiar automáticamente a la marcha óptima dentro del rango de RPM que provee una buena economía de combustible, ayudando así a reducir las fluctuaciones en el consumo de combustible. Está diseñado como un sistema de fácil conducción con sólo dos pedales – pedal del acelerador y pedal del freno – que permite a los conductores sin experiencia lograr un buen rendimiento del combustible que rivaliza con el rendimiento de los conductores con experiencia desde el primer día de trabajo. El sistema contribuye a reducir los daños al tren de transmisión, lo que da a los operadores el beneficio adicional de poder mejorar la durabilidad del embrague, transmisión y otras piezas relacionadas a niveles anteriormente alcanzables solamente por conductores con experiencia.”

“A pesar de lo dicho, los ahorros de costes del combustible y de funcionamiento no son los únicos beneficios posibles de las transmisiones AT y AMT”, añadió el Sr. Petrovski. “Los beneficios más importantes son el confort y seguridad. Un conductor conduciendo un vehículo AT o AMT puede mantener ambas manos en el volante. No hay necesidad de sacar la mano del volante para efectuar el cambio de marcha, ni tampoco hay necesidad para preocuparse con la marcha en que la transmisión está. Éste es uno de los beneficios más significativos de los vehículos AT y AMT. La salud y la seguridad del conductor son dos criterios muy importantes para decidir la compra de una flota en Australia.” Vehículos que los conductores pueden manejar con seguridad – y además, cómodamente – contribuyen a reducir la fatiga del conductor y, en consecuencia, contribuyen a mejorar la calidad de las operaciones de transporte en general.



Pruebas de conducción de los vehículos AT/AMT en Brisbane, Australia.



Las transmisiones ProShift equipadas en los vehículos Hino cambian automáticamente las marchas en un rango óptimo para la economía de combustible.

Tuvimos la oportunidad de hablar con varios clientes de flota australianos que operan vehículos automáticos o AMT. Se transcriben a continuación algunos de sus comentarios.

Sr. Mark Witteman

TNT Express

“Los vehículos AMT de Hino cambian de marcha con suavidad y rapidez. Nuestro negocio consiste en entregar artículos a los muelles de carga y retroceder tras la entrega. Este modo de operación puede ser difícil en sistemas de embrague, pero eso no es una preocupación con los vehículos AMT. El coste para reemplazar los embragues es un ítem de coste que procuramos reducir continuamente, pero el punto más importante para nosotros es la facilidad de operación. La transmisión AMT facilita la conducción de los camiones. Operamos camiones principalmente para entregas en áreas urbanas y residenciales, y los camiones AMT son ideales para esas tareas.”



Sr. Grant Sutcliffe

Australia Post

“Nuestra flota opera 24 horas al día y múltiples conductores conducen el mismo camión entre varios turnos. Debido a la naturaleza de nuestras operaciones, ocasionalmente nuestros conductores también tienen que conducir camiones de diferentes tamaños. En áreas urbanas como Sídney, los camiones trabajan en tráfico con retenciones, y sus distancias totales de conducción son cortas. Usualmente las entregas de correo toman de 20 a 30 minutos cada vez y, por lo tanto, es mejor tener una transmisión que sea fácil de conducir en la ciudad. Actualmente utilizamos camiones automáticos en conjunto con camiones de transmisión manual, pero estamos estudiando la utilización de camiones AMT. Si ellos son más fáciles de conducir y proveen mejor economía de combustible, ellos serán definitivamente una fuerte opción para nuestra futura flota.”

Sr. John Jenkins

ACT Emergency Service

“Nuestras operaciones incluyen la lucha contra incendios en bosques y zonas forestales. Suele decirse que las transmisiones manuales son mejores para nuestras necesidades, ya que los camiones de bomberos deben conducirse en terrenos abruptos con altibajos extremos. Sin embargo, estamos convencidos de que los camiones automáticos y AMT son capaces de ofrecer el mismo rendimiento, y actualmente tenemos dos camiones automáticos y dos camiones AMT. Creo que el futuro reside en la transmisión AMT. Espero que diferentes fabricantes de camiones lancen diversos tipos de transmisiones AMT y que la tecnología también mejore aún más. Muchas opciones a elegir es siempre un factor importante para nosotros. Creo que funciones como los sistemas de asistencia al arranque en pendiente equipados en los vehículos AMT facilitan mucho la vida de los conductores.”



Sr. Leon Smith

Tasmania Fire Service

“Actualmente disponemos de una flota de 500 camiones de bomberos, de los cuales 90 son camiones Hino. Los camiones de bomberos son más grandes que los camiones típicos y nuestros voluntarios pueden sentir más dificultad en cambiar la marcha en la cabina distintiva (tenemos cerca de 250 voluntarios que trabajan con nosotros). Por este motivo, necesitamos de vehículos automáticos. Estamos muy contentos de saber que Hino ofrece el cambio automático Allison como una opción en sus camiones.”

* La descripción en este artículo no siempre se aplica en todas las circunstancias, y los beneficios de la transmisión AMT pueden cambiar dependiendo de las condiciones de conducción, condiciones de carga, condiciones de la carretera, etc.

“Creemos que los camiones Hino son los mejores.”

Egipto

Empresa Controlante para Agua y Alcantarillado

Sr. Ahmed El Hussieny
Gerente General de Flota



“Nuestra empresa provee servicios de agua e de alcantarillado en Egipto, y nuestra sucursal en Alejandría ofrece primariamente dos tipos de servicios. El primero es nuestro servicio de alcantarillado, en el cual transportamos aguas residuales a nuestra instalación de tratamiento, en donde se purifica el agua hasta un estado ambientalmente seguro, para entonces eliminarla en el desierto. Nuestro segundo servicio consiste en purificar el agua para suministrarla al sistema de agua de Alejandría. Operamos más de 400 vehículos solamente en la sucursal de Alejandría para apoyar esas operaciones principales. Actualmente, operamos 22 vehículos Hino, 20 de los cuales son modelos del año 1983, que todavía continúan trabajando al frente de nuestros servicios. Operando estos camiones desde 1983, sabemos que estos camiones son muy durables y fiables, especialmente por las duras condiciones de nuestro negocio, que no cualquier camión puede soportar.

Una de las principales razones por las que preferimos los vehículos Hino es la asistencia de su distribuidor ‘ALJIC Misr’ en Egipto, que siempre se esfuerza en superar las expectativas de sus clientes. Una vez tuvimos un caso de reparación debido a una operación incorrecta, pero el distribuidor reparó el vehículo gratuitamente como

una forma de satisfacción del cliente, ya que nos consideran uno de sus importantes clientes.

Otro punto importante es que sus piezas de reemplazo son muy fiables. En algunos casos, se encuentran disponibles piezas equivalentes hechas por otros fabricantes en Egipto, pero no son muy fiables. En cambio, nunca tuvimos ningún problema con las piezas Hino, que son 100% genuinas.

Operamos una amplia gama de vehículos que incluye camiones aspiradores, camiones cisterna, autobuses para transporte de personal y camionetas para servicios de inspección y de mantenimiento. Como tal, operamos nuestro propio centro de servicio y buscamos constantemente formas de reducir los tiempos de parada y los costes de mantenimiento. Precisamente por este motivo, tenemos una fuerte conciencia de la calidad y del coste de nuestras piezas de reemplazo. Las piezas genuinas de Hino están siempre disponibles a precios razonables y, además, son muy resistentes y durables. Sin embargo, los camiones Hino son muy durables y pueden funcionar sin reemplazos durante mucho tiempo, y esto nos ayuda a reducir nuestros costes de mantenimiento. Creemos que los camiones Hino son los mejores.”



Este camión Hino de 1983 todavía hoy sigue trabajando con mucha fuerza.



Empresa Controlante para Agua y Alcantarillado que provee servicios de agua y alcantarillado en Egipto.



La empresa opera por lo menos 400 vehículos en cualquier momento.

Hemos elegido Hino como nuestro socio a largo plazo.

Hong Kong Crown Fine Art

Sra. Sherry Liu
Gerente General, Crown Renovation



Con el compromiso de proveer servicios de calidad consistente en su red de oficinas mundiales, Crown Worldwide, el mayor grupo privado del mundo de logística internacional y servicios relacionados ha estado utilizando los productos Hino por más de dos décadas en Hong Kong, cuyos vehículos y servicios ayudan a cumplir con los valores básicos de la empresa.

La Sra. Sherry Liu, Gerente General, Crown Renovation, dijo, “Hino nos provee vehículos de calidad que son económicos y seguros. La seguridad y confianza son absolutamente cruciales para nosotros, especialmente para nuestro negocio de Bellas Artes.”

Crown Fine Art es uno de los negocios básicos de la empresa en Hong Kong. El negocio provee servicios dedicados a museos, galerías, casas de subasta y coleccionistas. También ofrece asistencia especializada y el cuidado y compromiso necesarios para manejar los objetos más preciosos del mundo.

“La carrocería de los camiones para Crown Fine Art debe hacerse a medida para el negocio. La suspensión de aire en nuestros camiones Hino nos ayuda a entregar piezas de arte de manera segura. Debemos dar mucha atención a los detalles cuando entregamos

piezas de arte; por ejemplo, debemos asegurar que la altura de los camiones se ajuste a los estacionamientos en el centro de la ciudad, en donde la empresa tiene que ir con frecuencia para las entregas.” añadió la Sra. Liu.

Comentando acerca de las operaciones diarias de la empresa, el Sr. Michael Wan, Gerente General Adjunto, Crown Renovation, dijo, “Siempre exigimos respuestas rápidas de Hino. Queríamos tener un tiempo de entrega corto tras la solicitud de compra de un vehículo Hino.”

Ser eficiente es esencial cuando se trabaja con Crown Worldwide. Ellos creen que trabajar con un proveedor de productos y servicios de calidad les ofrece los medios para proveer mejores servicios a sus propios clientes. El cuidado de los clientes ha sido siempre uno de los valores básicos de la empresa.

“Los costes ahorrados mediante el uso de vehículos Hino nos ha permitido transferir los beneficios a nuestros clientes. No sólo podemos ofrecerles el mejor servicio, sino también a un coste más bajo.” añadió la Sra. Sherry Liu. “Ésta es una de las razones por las que hemos elegido Hino como nuestro socio a largo plazo.”



El manejo de obras de arte exige máxima atención.





En junio de 2013, Borneo Motors Singapore realizó su Curso de Conducción Defensiva y eventos de Formación Mecánica de HINO300 Series. La finalidad de estos eventos es ayudar a los clientes a conducir y mantener sus vehículos apropiadamente para reducir la posibilidad de daños inesperados en sus vehículos. Se ha invitado un conductor por vehículo Hino comprado junto con el mecánico del cliente.

Formación Mecánica

La sede para este evento de formación, ITE College West, está situada en Choa Chu Kang en la parte occidental de Singapur. El amplio campus de 9,54 hectáreas es el hogar de la Escuela de Negocios y Servicios, Escuela de Hostelería, Escuela de Ingeniería y Escuela de Tecnología de Información-Comunicación. El evento de Formación Mecánica se realizó en el Departamento de Tecnología Automotriz, que tiene instalaciones que se utilizan para aprender el mantenimiento de coches y camiones. El conferencista para el evento de formación fue el Sr. Safaruan Bin Hashim, un profesor de ITE College West. Anteriormente trabajó en Borneo Motors y, por lo tanto, conoce muy bien los productos Hino. En su conferencia, presentó una visión general de las características de HINO LDTs en un entorno de aula en que también mostró las piezas reales para aclaración. Su conferencia cubrió una amplia gama de tópicos, como el motor, sistema de combustible, control de emisión, admisión, mecánica del motor, escape, sistema de refrigeración, lubricación, turbocompresor, ABS, freno, embrague, engranaje diferencial y eje transmisor, dando a los participantes una minuciosa descripción de HINO LDTs. En el mismo día, también se realizó un programa en que los participantes pudieron verificar esas características en un vehículo real. El evento fue muy popular entre los participantes, que comentaron que pudieron repasar su comprensión de la alta calidad de los camiones

Hino. Mientras el evento de formación se realizó dentro de un calendario apretado, comenzando a las 8:30 a.m. y terminando a las 5:00 p.m., la satisfacción expresada por los participantes mostró cómo este evento fue significativo para ellos.



Instalaciones de Tecnología Automotriz para aprender cómo reparar vehículos de pasajeros y camiones.



La conferencia cubrió una amplia gama de tópicos y se extendió de 8:30 a 17:00 horas.



Conferencista, Sr. Safaruan Bin Hashim.



Los participantes absorbieron con mucho interés las informaciones dadas.



Los participantes verificando cada parte en el vehículo Hino real.



El personal de las empresas que compraron vehículos Hino fueron invitados gratuitamente.

Conducción Defensiva

El Curso de Conducción Defensiva se destinó a los conductores y se realizó en Borneo Motors el día después del evento de Formación Mecánica. El programa para el día fue preparado para ayudar a los participantes a aprender "cómo ser un conductor seguro, competente y responsable socialmente". El Sr. Norman Lim, un instructor de conducción profesional en el Centro de Conducción ComfortDelGro, fue invitado como el conferencista para el día. Él comenzó con una serie de diapositivas y videos para comunicar la necesidad de la conducción segura y los puntos para poner eso en práctica. Después de conferenciar acerca de las infracciones y errores más comunes en la conducción, así como acerca de los ítems de inspección diaria, cada participante tuvo la oportunidad de recibir instrucciones de conducción durante la conducción real de un camión de servicio liviano Hino equipado con el Sistema de Formación de Conductor VigilVanguard. Con sus sensores, el Sistema de Formación de Conductor VigilVanguard reúne informaciones acerca de la distancia de separación del vehículo precedente, aceleración, desaceleración, curvas, movimientos de la dirección, línea de visibilidad y movimientos de la cabeza del conductor para analizar parámetros como la capacidad del conductor para controlar el vehículo, conciencia de las condiciones de tráfico y de la carretera, y la atención dada al tráfico ajeno. Luego, se ofreció la información específica a cada conductor, dándole consejos pormenorizados acerca de cómo mejorar su conducción según los datos del análisis y de grabaciones de video de su conducción. Los participantes tuvieron muchas cosas que decir acerca del curso, en general cosas muy positivas: "Fue una experiencia muy buena para mirar a mi conducción objetivamente en el Sistema de Formación de Conductor VigilVanguard. ¡Me sorprendió enterarme que tenía la costumbre de tocar la nariz al cambiar de marcha!" y "He renovado mi reconocimiento de la importancia de la conducción segura. Ahora sé que debo prestar más atención a mis

alrededores al conducir. Estoy muy contento de haber tomado este curso." Aprender técnicas de conducción segura puede ser efectivo no solo para los conductores, sino también para todos los usuarios de las carreteras, ya que esas técnicas pueden ayudar a reducir los accidentes de tránsito. Este curso de formación realizado por Borneo Motors Singapore expresa su esperanza de fomentar esta conciencia en todos los conductores.

En Borneo Motors Singapore, estas Actividades de Servicio de Atención al Cliente se llaman "Viajes con el Cliente" y se posicionan como unas de las actividades más importantes de la empresa. El principal objetivo de estas actividades es proveer a los clientes que utilizan vehículos Hino una comprensión más profunda y un sentimiento de confianza en Hino mediante programas efectivos, personalizados a diferentes posiciones como comprador, conductor o mecánico. Mediante la realización de estas actividades prácticas de forma continua, nosotros en Hino procuramos profundizar la relación de confianza con nuestros clientes.



La conferencia comenzó con una presentación de diapositivas y un video explicando los puntos de conducción segura.

El Sr. Norman Lim es un instructor de conducción profesional.

El VigilVanguard Driver Training System permite a los participantes revisar objetivamente su conducción.



Los participantes condujeron también en vías públicas y recibieron instrucciones de su instructor.



Todo sonrisas en la conclusión del programa de entrenamiento.





Un destacado evento de lanzamiento ha marcado el comienzo de una nueva etapa para Hino en Arabia Saudita.

Jamjoom Vehicles & Equipment (JVE) ha lanzado la nueva generación de camiones de servicio liviano, HINO300 Series, de manera grandiosa, en el Hotel Al Hayat en la ciudad Jizan, Arabia Saudita, en febrero de 2013.

En un ambiente alegre de dignatarios y clientes, con la presencia del Sr. Jun Kimura, Jefe de Equipo, Sr. Yo Saito, Gerente de Proyectos de Toyota Tsusho Corporation, Sr. Masami Maeda, Asesor de Servicio de Hino Motors Ltd. Japan, junto con el Sr. Marwan Ahmed, Presidente y el Sr. Mansoor Ali Khwaja, Gerente General (Ventas y Marketing) de JVE, se introdujo la nueva línea de productos de Hino juntamente con muchas ventajas competitivas.

JVE ha realizado anteriormente eventos de lanzamiento de productos LDT similares en Yeda, Riad y Abha para aumentar el conocimiento de la marca Hino en todo el país.

“La línea de productos Hino está más fuerte que nunca”, dijo el Sr. Marwan Ahmed Jamjoom. “Aceptamos el reto de comparar esta nueva generación de camiones de servicio liviano contra los líderes actuales del segmento y tenemos confianza de que el HINO300 Series será el ganador.” Añadió también que era una buena oportunidad para el lanzamiento de una nueva generación, ya que la demanda del mercado en el Reino de la Arabia Saudita está creciendo cada año. “El HINO300 Series está disponible en diversas variantes. Los clientes tienen una opción de cabina individual o cabina doble, transmisión manual o automática. Y lo mejor de todo, ahora ofrecemos el número más alto de variaciones de longitud del chasis para satisfacer los requisitos de cualquier carrocería.”

“Los camiones Hino son nuestro verdadero socio de negocio y seguramente continuarán con nosotros en el futuro.” Así es que el Sr. Mansoor Ali Khwaja resume las características del nuevo HINO300 Series. A pesar de enfrentar una competencia muy elevada de otras marcas japonesas, creemos que Hino está estableciendo una fuerte presencia en el segmento de camiones de servicio liviano del mercado y está preparada para ganar su cuota de mercado.



El Sr. Marwan realizando su presentación.



90 clientes asistieron a la ceremonia.



Premiación de una placa de reconocimiento a un cliente.



Palanca de cambio MT/AT en HINO300 Series.



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/