

Confronto de pesos pesados

Vendedores e distribuidores testam nossas escavadeiras



As equipes de vendas e os distribuidores conferiram as diferenças das escavadeiras

A Link-Belt colocou à prova diferentes séries das suas escavadeiras, comparando o desempenho dos modelos entre si, além de realizar outros testes comparativos. A Sumitomo, em Itu, sediou o "walk-around", no dia 23 de maio. O evento foi uma oportunidade para que participantes vissem e experimentassem os diversos equipamentos. Informações e conhecimentos técnicos foram compartilhados neste "Dia de Campo".

As equipes de vendas e os distribuidores de diversos países da América Latina foram até a Sumitomo para conferir o local onde os testes foram realizados. Lá, alguns chegaram a operar as escavadeiras Link-Belt, "sentindo na pele" o conforto da cabine.

Entre os dias 24 e 25 de maio, eles estiveram reunidos em Sorocaba, no hotel All Inn, para apresentação dos resultados de desempenho das máquinas envolvidas nos testes. Com um rico detalhamento de como os resultados foram obtidos, os participantes viram como os equipamentos Link-Belt são competitivos, além de compartilhar experiências e conhecimentos.

A ocasião contemplou também apresentações de informações técnicas e conceitos importantes sobre os pontos fortes dos produtos da marca. O Especialista de Marketing de Produto, Guilherme Borghi, conduziu as apresentações em português e o Gerente de Suporte ao Cliente, Jorge Castro, em Espanhol, para facilitar o entendimento dos participantes de outros países.

"Nós apresentamos os resultados da série X2, já consolidada no Brasil, e mostramos em primeira mão algumas novidades que estão por vir", contou Borghi. De acordo com ele, o "FACE-OFF" ajudou a Link-Belt a antecipar os diferenciais dos novos equipamentos e a estreitar o relacionamento entre as equipes dos diversos Estados do Brasil e de outros países, que juntas levam a marca da fabricante para diferentes mercados.



Link-Belt na Mídia

A Link-Belt está presente na mídia especializada com anúncios e conteúdos jornalísticos, fortalecendo a exposição da marca junto ao mercado de equipamentos pesados

A união com os nossos parceiros é o que nos leva cada vez mais longe.

"Parabenizamos toda a equipe da revista M&T pela edição de nº200. Continuam nos trazendo conteúdo e informação de qualidade, sendo referência em fonte de informação para o nosso setor. Respeito se constrói. E nós temos um respeito enorme por vocês."

Família Link-Belt Escavadeiras.



Link-Belt
EXCAVATORS

LBX DO BRASIL LTDA

ENCONTRE O DISTRIBUIDOR MAIS PRÓXIMO DE VOCÊ. (11) 3325.6402 | LINKBELTBR | LINKBELT | LBXCO.COM.BR/BR

Confira onde estamos:

Anúncios:

REVISTA EAE MÁQUINAS – Ed. 83 (Abril/Maio)

Impressa: Arte Surpreenda-se + arte Peças

Online: Banner estático

REVISTA M&T – Ed. Especial 200 (Abril)

Impressa: Arte parabéns 200

REVISTA O EMPREITEIRO – Ed. 551 (Abril 2016)

Ed Especial 55 anos da revista

Jornalismo:

LBX Company completa 5 anos de atuação no Brasil

Online: O EMPREITEIRO - <http://goo.gl/YoaU1M>

Online: PORTAL DOS EQUIPAMENTOS

<http://goo.gl/VloA4T>

Link-Belt lança escavadeira na América do Norte

Impressa: Revista M&T

Online: EAE Máquinas - <https://goo.gl/ABT6Ye>



América Latina

Estreitando relacionamentos



Visitantes brasileiros com os parceiros da Guatemala

A Distribuidora La Conquista S.A., da Guatemala, e o Grupo Construmarket, do Panamá, receberam as visitas do Diretor de Vendas da América Latina, Kurt Engelhart, do CEO, Eric Sauvage, e dos Gerentes Regionais de Vendas, Ernesto Reys e Cassio Cosentino, no final de março.

Distribuidores da Link-Belt, os dois parceiros receberam os executivos para alinhar as mudanças orientadas pela matriz e planejar as ações para 2016.



Executivos brasileiros e panamenhos

Editorial

O ano de 2016 promete entrar para história de muitas empresas como um período, que não será esquecido. Não somente pelos desafios impostos pelas circunstâncias e sim pelas lições aprendidas, bem como pela reformulação de conceitos até então julgados certos. A comparação que melhor descreve o que estamos vivendo é a de trocar o pneu de um carro, enquanto ele está em movimento.

Quem vive no mundo dos negócios está compartilhando dessa sensação, que pode até subverter as leis da física. Estamos atentos a esses desafios, buscando reformular nossas ações e intensificando as parcerias com os distribuidores para trabalharmos juntos, na garantia dos resultados e ainda entregando as melhores soluções para o cliente final.

Ciente desses esforços, a LBX do Brasil completa cinco anos no País, mantendo ações de marketing junto aos melhores sites e revistas do mercado de máquinas e construção e ainda lança canal O Excavador, dedicado aos distribuidores, clientes e parceiros da marca. Com periodicidade bimestral, a primeira edição do informativo traz entrevistas com o proprietário da SP Máquinas, Clésio de Paula Filho, e com o cliente dele, Claudemir Alves de Lima, que possui duas 210X2.

O Excavador traz ainda dois casos de sucesso com escavadeiras Link-Belt. O primeiro envolve a extração de rochas e britas para construção civil da Pedreira Britec, de Goiás. O segundo conta um pouco do trabalho da Hidropav, com a escavadeira 210X2, na obra da Ponte Itapuína, em São Paulo.

Desde já, nossa expectativa é continuar trazendo boas notícias e contamos com sugestões e colaborações para a próxima edição. Fiquem à vontade para acionar nosso Departamento de Marketing, por intermédio da Lúcia Guariglia (lguariglia@lbxco.com).

Forte abraço!

Matheus Fernandes
Gerente de Operações de Vendas

Expediente

O Excavador é uma publicação bimestral da LBX do Brasil

Realização: Departamento de Marketing

Coordenadora de Marketing: Lúcia Guariglia (lguariglia@lbxco.com)

Tel.: (15) 3325-6402

End.: Av. Jerome Case, 2900, Galpão 2, CEP: 18087-220 - Sorocaba/SP

Jornalista responsável: Adriana Roma, MTB: 31476/SP

Projeto Editorial: HD7 Comunicação e Marketing

Dúvidas e sugestões podem ser enviadas para lguariglia@lbxco.com

Nossos distribuidores:

- J. Azevedo (ES e Sul da BA) - (27) 3298-8800 / (73) 3291-8311
- LBX do Brasil (Capital e Interior de SP) - (15) 3325-6402
- Maquilinea (Noroeste de SP) - (11) 4411-1449
- Mult-Máquinas (GO, DF, TO) - (62) 3210-2717 / 3204-2499
- SP Máquinas (MT, AC, RO, Sul do PA) - (65) 3694-7200 / (93) 3528-3180 / 8407-6889
- SRR Equipamentos (RJ) - (21) 2472-6605 / 2472-6640
- Trakmaq (Vale do Paraíba/SP) - (12) 3942-3300
- TranspoTech (PR, SC, RS) - (41) 3377-3303 / (51) 3479-6740 / (47) 3331-4900 / 3419-0033
- Vilmaq Máquinas (Ribeirão Preto e Região/SP) - (16) 3628-3738



Boas Práticas

Cuide bem da sua escavadeira

Com manutenção preventiva e treinamento do operador, é possível melhorar os resultados em campo



No Brasil, o estoque possui mais de 15 mil itens

Atender o mercado brasileiro não é para os fracos. Por aqui, é comum os equipamentos serem usados ao extremo, trabalhando mais de 20 horas por dia em temperaturas elevadas, com poeira, entre outros fatores, que tornam ainda mais essencial a combinação entre manutenção preventiva e capacitação do operador.

Com esse ritmo de trabalho, evitar paradas não programadas é um ponto muito crítico. A rede de distribuidores atua juntamente com a LBX do Brasil para garantir serviços e peças para os procedimentos de manutenção preventiva, evitando paradas não programadas. Em Sorocaba, o estoque com mais de 15 mil itens complementa a disponibilidade de peças junto aos distribuidores.

Em linhas gerais, os pedidos dos clientes são classificados em três escalas: em estoque (peças de reposição para uma necessidade eventual), em emergência (a máquina está parada, mas não prejudica a operação do cliente. A solicitação deve ser atendida em até 96 horas) e, por último, máquina parada (o equipamento está inoperante e prejudicando o cliente. Deve ser atendido em no máximo 48 horas). “Com essa segmentação, nós conseguimos organizar nossos processos do financeiro à logística para zelar por esse padrão de atendimento para o distribuidor e o cliente final”, detalha o Gerente de Suporte ao Cliente, Jorge Castro.

Segundo Castro, os distribuidores contam ainda com o suporte de um *help-desk*, por intermédio do qual é possível abrir um chamado e receber o retorno de um técnico da fábrica em até 24 horas. Disponível via sistema, é mais um suporte aos parceiros, que contam ainda com treinamentos teóricos e práticos, incluindo os motores Isuzu. “Temos um motor exclusivo para realizar essa parte do treinamento. Os operadores aprendem na prática os procedimentos para diagnóstico, bem como montagem e desmontagem”, explica Castro ao lembrar que a Isuzu não tem representantes no Brasil. Cabe à própria Link-Belt todo o trabalho de manutenção, desde as sapatas, caçamba e até o motor. A LBX do Brasil prevê um novo treinamento avançado para detalhar componentes como bombas e motores hidráulicos, redutores, entre outros.



Link-Belt digital

Fique por dentro das notícias, projetos e conquistas da LBX do Brasil.

Curta nossa Fanpage:



LINKBELTBR



LBXCO.COM/BRAZIL



Envie fotos das escavadeiras Link-Belt, em operação, para o nosso dep. de marketing (lguariglia@lbxco.com). Elas serão compartilhadas em nossas redes sociais.

Perfil do Distribuidor

Experiente no comércio de peças, SP Máquinas escolheu a Link-Belt para incorporar a venda de escavadeiras

O empreendedor, Clésio de Paula Filho, levou a marca para o Mato Grosso



Clésio acredita no potencial da parceria com a Link-Belt

Somando experiência de mercado e visão empreendedora, Clésio de Paula Filho, fundador da SP Máquinas, identificou nas escavadeiras Link-Belt a oportunidade de ampliar sua atuação. Proprietário de uma loja de peças multimarcas em Várzea Grande (MT), ele decidiu unir esforços aos filhos, Rafael e Fabrício, para iniciar uma operação dedicada à venda de escavadeiras.

A primeira edição de O Excavador traz um pouco da história da SP Máquinas:

Como você ingressou no mercado de máquinas pesadas?

Eu trabalhei durante alguns anos na revenda de um fabricante do setor. Até que, em 1993, decidi sair e montar meu próprio negócio. Comecei com uma loja multimarcas, focada em soluções para linha amarela, em Várzea Grande (MT).

Dessa empreitada, surgiu a SP Máquinas?

Em linhas gerais, sim. A partir do aprendizado nesse mercado e juntamente com meus filhos, comecei a estruturar a SP Máquinas, por volta de 2012, quando, por intermédio de um amigo, soube que a LBX do Brasil procurava um distribuidor. Pesquisei sobre a marca, o grupo Sumitomo e tive boas referências. Meus clientes do mercado de peças conheciam as escavadeiras Link-Belt e recomendaram-nas. Aí, percebi que tinha uma boa oportunidade de negócios. Atualmente, a SP Máquinas atende os Estados do Mato Grosso, Acre, Rondônia e sul do Pará.

Como você avalia o pós-vendas da LBX do Brasil?

Tenho boas experiências no atendimento, disponibilidade de peças e na capacitação dos nossos mecânicos. Esse é um fator muito importante porque os mecânicos da SP Máquinas fazem as entregas técnicas e precisam mostrar ao operador do cliente as particularidades da escavadeira Link-Belt, reforçando a importância da manutenção preventiva para que a máquina possa produzir por mais tempo.

Nesses Estados, quais são os segmentos de mercado mais demandantes por escavadeiras Link-Belt?

Os principais clientes são as mineradoras de ouro e cassiterita. Os locadores que prestam serviços para o agronegócio também tem movimentado o mercado, como é o caso do nosso cliente, Claudemir Alves de Lima, que já teve uma 160X2 e agora possui duas 210X2.

Quais as expectativas em relação à parceria com a LBX do Brasil?

Nossos clientes estão muito satisfeitos com a durabilidade e economia das escavadeiras. Acredito que é uma parceria duradoura, em que as duas partes estão crescendo e aprendendo.

Perfil do Cliente

A primeira Link-Belt vendida no Mato Grosso

Claudemir Alves de Lima possui duas 210X2 e já teve uma 160X2



Claudemir e o filho, Robson, prestam serviços para o agronegócio

Trabalhando com locação de máquinas para o agronegócio desde 1995, Claudemir Alves de Lima foi o primeiro empreendedor do Estado do Mato Grosso a adquirir uma escavadeira Link-Belt. Por intermédio da SP Máquinas, ele comprou uma 160X2, em 2011, e posteriormente adquiriu duas 210X2.

Claudemir conta como tem sido trabalhar com as escavadeiras Link-Belt e a parceria com a SP Máquinas.

Você conhecia as escavadeiras Link-Belt?

O primeiro contato foi por intermédio de um vendedor da SP Máquinas, que deixou um catálogo técnico dos equipamentos. Eu pesquisei na internet e conferi as informações disponibilizadas. Localizei boas referências em relação à fabricante de escavadeiras.

Nesse contato inicial, o que mais chamou sua atenção?

Com certeza foi a disponibilidade do suporte técnico no Brasil. Outras marcas que atuam por aqui são muito carentes nesse serviço, deixando o cliente "na mão" por falta de peças e de profissionais. Algumas até contam com poucos profissionais, que sequer falam Português.

Quais demandas você atende junto ao segmento do agronegócio?

Atendo principalmente criadores de gado, pecuaristas, e de peixe, piscicultores. O processo para construção de tanques para fornecer água para o gado ou para criação de peixes é bem semelhante. Também presto alguns serviços de remoção de tocos de árvores.

Como você avalia o desempenho das escavadeiras Link-Belt?

Não posso deixar de considerar que minhas máquinas operam em terrenos arenosos e molhados e mesmo assim elas apresentam um consumo de combustível inferior a outros modelos de mesmo porte, operando na função H.

Para se ter uma ideia, as máquinas atuais contabilizam 6600 horas de operação e os motores estão excelentes. A escavadeira de outra marca com 4000 horas precisou de retífica no motor, atrasando o nosso cronograma de trabalho.

Como tem sido o atendimento da SP Máquinas?

Temos uma parceria muito boa com disponibilidade de peças e mecânicos capacitados, o que garante um bom atendimento. Nessa fase de dificuldades no mercado, a SP Máquinas tem sido muito parceira, buscando as melhores alternativas para nos atender.

Marca Forte e Robusta

Antiga

Atual

Link-Belt
EXCAVATORS

Link-Belt
EXCAVATORS

Esse é o conceito do logotipo da Link-Belt EXCAVATORS e que deve ser seguido em qualquer material da empresa. É importante atualizar apresentações, propostas, orçamentos, entre outros materiais, para que a integração desses elementos visuais possa contribuir para uma marca forte e robusta, tal como as escavadeiras Link-Belt!

Dúvidas sobre aplicação da marca? Envie um e-mail para lguariglia@lbxco.com



Case de Construção Civil

Do lançamento direto para a obra em São Paulo

A Hidropav comprou uma 210X2 e já a alocou na obra da ponte Itapaiúna



A escavadeira operou em diversos estágios da obra, na Marginal Pinheiros

Cliente da Maquilinea, a Hidropav adquiriu uma escavadeira Link-Belt 210X2 no evento do distribuidor, no final de 2015. Acreditando na escolha certa, logo após a entrega técnica, a escavadeira já foi alocada na obra da ponte Itapaiúna, na cidade de São Paulo, onde deverá ficar em operação até o segundo semestre de 2016.

A Hidropav foi contratada pela Odebrecht para realizar escavações diversas como taludes, fundação da ponte, aterros de conquista e para caixas de pavimentação, empregando a 210X2. "É a primeira Link-Belt em nossa frota. Estamos muito satisfeitos porque tudo o que foi prometido na venda está se concretizando no campo", elogiou o proprietário da Hidropav, Sinésio de Freitas Ferreira. Outro fator de satisfação com a escavadeira é o consumo de combustível. "Por hora, ela tem consumido cerca de 18% menos combustível que os modelos similares", acrescenta.

Especializada em obras para infraestrutura de saneamento e pavimentação, a Hidropav foi fundada em 2001, por Sinésio de Freitas Ferreira e o irmão dele, Eric de Freitas Ferreira. A empresa tem centrado sua atuação no Estado de São Paulo.

Ponte Itapaiúna (<http://goo.gl/UL3B8x>)

É parte do projeto do Complexo Chucri Zaidan, que engloba a construção de um novo sistema viário, e duas novas pontes na Marginal Pinheiros (Laguna e Itapaiúna). A ponte Itapaiúna dará acesso aos veículos, que saem da rua Itapaiúna e da marginal Pinheiros, e que querem atravessar o rio e entrar na marginal, no sentido centro.

A primeira fase da obra foi a execução das estacas. Agora, estão em andamento os blocos de fundação e a execução dos primeiros pilares. A obra está com 90% do total concluído.



Case de Mineração

Escavadeira Link-Belt é a favorita na Pedreira Britec

Cliente do distribuidor Mult-Máquinas, a Pedreira Britec tem em sua frota uma escavadeira Link-Belt 350X2, desde meados de 2014. O equipamento trabalha no abastecimento dos caminhões, que transportam rochas e britas para construção civil. Com uma produtividade média de 220 a 250 toneladas por hora, a escavadeira destaca-se entre outras máquinas de mesmo porte.

"A 350X2 é nossa máquina preferida para um trabalho abrasivo como o de extração de rochas. Ela tem apresentado excelentes resultados", destaca o proprietário da Pedreira, Herbert Valim. Ele afirma que não descuida da manutenção preventiva para garantir o melhor aproveitamento da 350X2, que possui motor Isuzu Tier III com potência de 271 HP.



Link-Belt 350X2 destaca-se pelo desempenho



Jogo Rápido

Reconhecimento na Maquilinea

A Link-Belt homenageou o gerente, Eliandro Sosnowski, e o vendedor, Lucas Rocha, ambos da Maquilinea, pela superação da meta de venda de peças em março. A excelência no atendimento e o entendimento da operação do cliente ajudaram os dois na conquista desse resultado. Eliandro ganhou uma miniatura de escavadeira e Lucas foi presenteado com um jantar no Bourbon Atibaia.



Entrega do cupom do jantar para Lucas

SP Máquinas investe na fachada

A SP Máquinas reformou a fachada da empresa, em Várzea Grande (MT), e também investiu em um novo projeto paisagístico. O visual da matriz ficou mais moderno e condizente com a qualidade dos serviços prestados.



Novo visual do escritório

TranspoTech amplia parceria com a Link-Belt

A partir de abril de 2016, a TranspoTech passou a responder pela distribuição das escavadeiras Link-Belt nos três Estados da região Sul: Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul.