

Pós-vendas da Link-Belt cresce 30% no Brasil

Por isso, a unidade foca no estoque de peças e mantém disponibilidade de atendimento na faixa dos 93%



A situação econômica vivida pelo País nos últimos anos mudou os planos de renovação dos equipamentos pesados. Os clientes passaram a adiar seus investimentos em novos equipamentos e começaram a investir em manutenção. O resultado? Um crescimento estimado em 30% nos negócios de pós-vendas da Link-Belt no Brasil.

De acordo com o Gerente de Suporte ao Cliente, Jorge Castro, as empresas estão mais atentas aos cuidados necessários para manter a produtividade de uma frota já instalada, inclusive, empregando a manutenção preditiva. Baseada em indicadores obtidos junto aos equipamentos em campo, este tipo de manutenção permite avaliar as reais condições de operação das escavadeiras e pode antecipar futuros problemas.

Com a mudança de cenário, a filial brasileira passou a intensificar as ações em seu estoque de peças e, hoje, conta com um índice de disponibilidade de 93% - enquanto a média no país gira em torno de 70% a 80%. "Nossa estoque de peças disponibiliza componentes completos como motores a diesel, comandos de válvulas, motor de giro, motor de translação, entre outros", afirma Castro. Em 2017, a Link-Belt está focando em material rodante, tais como sapatas, roletes inferiores e superiores, esteiras, roda motriz e peças dos motores ISUZU.



Link-Belt completa seis anos em solo brasileiro

No dia 28 de abril, a Link-Belt comemorou mais um aniversário. Completando seis anos de atuação no Brasil, a empresa soma muitas vitórias estratégicas. Realizando um excelente trabalho pelo fortalecimento da marca, a filial assumiu a gestão dos negócios, vendas e dos serviços de marketing institucional e de produtos para a América Latina, em 2016.



Editorial

Foco em novos horizontes

De fato, a Link-Belt já é uma marca registrada e lembrada no Brasil. Hoje, com apenas seis anos de atuação no País, a companhia conta com uma estrutura forte de atuação – tanto, que há cerca de um ano passou a gerenciar também as vendas para a América Latina como um todo.

A América Latina está na mira da matriz da empresa e conta com reforços dos distribuidores. Devemos destacar a atuação do distribuidor argentino Trackmar, que realizou cerca de seis eventos no primeiro trimestre, expondo máquinas da Link-Belt.

Essa é uma das estratégias para alcançar ainda mais presença em um mercado que passa por constantes mudanças. Por aqui, entre outras ações, estamos investindo na exposição da marca. Confira reportagem de capa da revista EAE Máquinas, trazendo a Link-Belt.

Outra iniciativa é a atenção ao pós-vendas. Como o mercado está investimento menos na renovação da frota, a Link-Belt vislumbra novos horizontes e amplia também o seu pós-vendas, que agora conta com um índice de disponibilidade de 93%.

Esses e outros assuntos estão nesta edição de O Excavador.

Boa leitura!

Marketing
LBX do Brasil

Editorial

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
- **RL Máquinas** (GO, DF, TO) - (62) 3204-2499 / 99850-2233
- **SP Máquinas** (MT, AC, RO, Sul do PA) - (65) 3694-7200 / 99299-5023 / 99305-5356 / 99304-7170 / (93) 3528-3180
- **SRR Equipamentos** (RJ) - (21) 2472-6605 / 2472-6640
- **Trakmaq** (Vale do Paraíba/SP) - (12) 3942-3300



Boas Práticas

Produtividade

Por Jorge Castro

Nessa edição do informativo O Excavador, vamos falar de algumas características das nossas escavadeiras da família X2. Começamos com a função hidráulica com ênfase na pressão automática. Por intermédio do controlador eletrônico da escavadeira, são analisados sistematicamente os parâmetros das pressões das saídas das bombas hidráulicas.

Estes parâmetros são monitorados e avaliados de acordo com as funções hidráulicas em execução pelo equipamento. As funções podem variar desde a escavação de uma trincheira ao içamento de algum material.

Como sabemos, a relação pressão hidráulica aplicada em uma certa área resulta em uma força de movimento. É baseado neste conceito de hidráulica que o sistema sobre pressão automática opera.

Quando o módulo analisa os dados de pressão do sistema e identifica um aumento significativo da pressão, isso significa que a escavadeira está realizando um trabalho extremamente pesado.

Assim o módulo libera um comando eletrônico para a válvula solenóide de sobre pressão. Essa válvula, por sua vez, libera uma pressão para atuar na válvula de alívio secundária do comando principal e aumentar em aproximadamente 10% o limite de trabalho da escavadeira.

Este aumento de pressão resulta diretamente no aumento de força da escavadeira, de acordo com a sua necessidade de trabalho.

Nas séries X2, este processo ocorre automaticamente sem a necessidade intervenção do operador. O resultado final é mais confiabilidade, rapidez e economia de combustível, pois o modo de sobre pressão é sempre aplicado de forma correta e precisa.

Vejamos agora como podemos relacionar aumento da pressão hidráulica com a força de trabalho em nossa escavadeira 210X2.

Modelo 210X2

Braço 2,94 m

Pressão STD: 343bar » Força de desagregação no braço STD: 10.505kgf
Sobre Pressão: 368bar » Força de desagregação no braço com a sobre pressão: 11.217kgf.



Visita da AEM no Brasil

Em fevereiro, as instalações da Link-Belt no Brasil foram visitadas pelo Diretor de Estatísticas para a América Latina da Association of Equipment Manufacturers (AEM), Arnold Huerta.

A representante da LBX Company no Comitê Regional de Gerenciamento para a América Latina da AEM é a Coordenadora de Marketing Lúcia Guariglia.



Link-Belt reforça a importância do pós-vendas em reportagem da revista M&T

Suplemento
M&T
Peças e Serviços
3º Fórum e Congresso de Tecnologia e Inovação para Construção e Mineração

ATENDIMENTO PÓS-VENDA
Com importância cada vez maior no país, atendimento ao cliente ganha em excelência desde a entrega técnica até a logística de reposição

Pág. 3
Onde começa o pós-vendas
Pág. 7
Inovação logística e inovação no atendimento
Pág. 12
Peças e peças aumentam a disponibilidade dos preparamos
Pág. 14
Investimento com retorno garantido

A temática que envolve os serviços de pós-vendas e seus aspectos estão cada vez mais em destaque no mercado de equipamentos, assim como nos veículos de comunicação que a ele se destinam. Em fevereiro, a Revista M&T publicou um encarte exclusivo para o assunto. A reportagem, intitulada "Onde começa o pós-vendas", contou com a participação da Link-Belt.

O Técnico de Campo, Adelton Santos, foi quem concedeu entrevista à revista. Em seu depoimento, Santos cita a importância de se verificar as características operacionais e de manutenção de cada equipamento.

Link-Belt participa de workshop de manutenção



O Gerente Regional de Vendas, Yuri Monteiro, representou a Link-Belt durante o Workshop de Manutenção, realizado pela SOBRATEMA (Associação Brasileira de Tecnologia para Construção e Mineração). O evento, realizado em abril, uniu fabricantes e distribuidores para um debate sobre estratégias de pós-vendas.

Entre os assuntos abordados estão a disponibilidade do equipamento; ofertas de peças, serviços e recursos humanos; além da adaptação dos negócios para momentos em que se há menos investimentos em novos equipamentos.

América Latina Encontro na Costa Rica



O Presidente e CEO da LBX Company, Eric Sauvage, o Gerente de Vendas, Ernesto Reyes, o Diretor de Vendas para América Latina, Kurt Engelhart, e o Gerente de Suporte ao Cliente para América Latina, Jorge Palacio, foram até a Costa Rica para uma reunião com a JCB Distribuidora. Os objetivos do encontro foram a renegociação da parceria e a elaboração de novas estratégias para ampliar o mercado de atuação da Link-Belt no País.

Link-Belt digital

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

Curta nossa FanPage: LINK-BELT EXCAVATOR BRASIL LBXCO
 LINKBELTBR LINKBELTBR LBXCO.COM/BRAZIL



América Latina

Trackmar promove maratona de eventos



A Trackmar, distribuidora da marca localizada na Argentina, teve um primeiro trimestre agitado. A empresa realizou 20 eventos com o intuito de expor equipamentos, reunir clientes e realizar um atendimento personalizado. Entre as cidades argentinas que sediaram os encontros, estão Buenos Aires, Olavarria, Bahia Blanca, Mendoza e San Juan.

Link-Belt é capa da edição de junho da revista EAE Máquinas



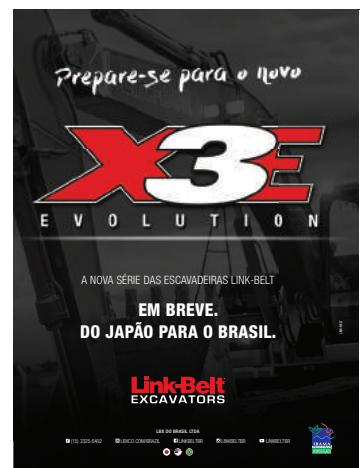
Os preparativos para o lançamento da nova escavadeira 210X3E e, por consequência, a ampliação da linha de escavadeiras da marca Link-Belt na América Latina é tema de capa de revista, literalmente. Os detalhes do lançamento estão na edição de junho da revista EAE Máquinas, a qual ficará em circulação até o início de agosto.

A reportagem aborda aspectos técnicos, de segurança e operação do equipamento, além do foco na manutenção preditiva para melhorar a gestão das escavadeiras e cases de sucesso dos clientes Link-Belt.



Link-Belt na Mídia

Confira por onde anda nossa marca!



Revista EAE Máquinas
Ed. 90 (Jun/Jul)



Revista EAE Máquinas
Ed. 90 (Jun/Jul)



Revista EAE Máquinas
Ed. 89 (Abr/Mai)



Revista EAE Máquinas
Ed. 88 (Fev/Mar)

Revista M&T
Ed. 212 (maio)