

EL CAMPUS NEW HOLLAND celebra su primer año de actividad



## LA CASA (RURAL) DE LA 'FAMILIA NEW HOLLAND'

New Holland reunió en el Campus New Holland, ubicado en Peñarrubias de Pirón (Segovia), a la prensa especializada, con motivo del cumplimiento del primer año de actividad del mismo. Este lugar forma parte del conjunto de herramientas que la marca ha creado para cumplir con su estrategia de estar más cerca del cliente.

Ubicado en una casa rural, construida sobre un viejo caserón, el Campus New Holland ofrece, desde hace un año, un entorno adecuado para que la Red de Concesionarios de New Holland reúna a clientes potenciales y muestre, en vivo y en directo, las excelencias de sus tractores y del resto de sus productos. En este periodo han visitado el Campus New Holland cerca de 800 personas.

Con un total de 220 asistentes se celebraron 22 cursos de

formación en los que se conjugó la teoría con la práctica, utilizando tanto tractores propios y como de la competencia, para complementar la formación.

El Campus New Holland también recibió 31 grupos de potenciales clientes, que contabilizaron alrededor de 300 personas. Según explicó el responsable del Campus, Luis Pichot, "la visita es, en muchas ocasiones, el último paso para el cierre de la operación y son numerosos los clientes que han comprado un tractor o máquina después de vi-

sitar el Campus. La convivencia con potenciales clientes ha sido la experiencia más interesante de todas las que hemos vivido en este primer año. Les enseñamos muchas cosas, pero también recibimos de ellos informaciones muy valiosas para desarrollar mejor nuestro trabajo".

Por otra parte, el Campus New Holland recibió visitas de alumnos de Escuelas de Ingenieros Agrónomos y de Capacitación Agraria. "El pasado 16 de marzo nos visitaron 25 alumnos del último curso de la ETSIA, acompañados por los profesores Luis Márquez y Pilar Linares, dos profundos conocedores de la maquinaria agrícola. También nos visitó la Escuela de Capacitación Agraria de Albacete, con un grupo de muchachos muy unidos al campo por tradición y familia. Estamos desarrollando varios programas de información para que

el Campus New Holland sea conocido en todas las Escuelas de Agronomía españolas," explicó.

Otras actividades celebradas en el Campus New Holland son las reuniones con la Red de Ventas. Los gerentes de los concesionarios de New Holland visitaron en varias ocasiones la casa rural con motivo de reuniones informativas, grupos de trabajo o presentación de nuevos productos.

Además se organizaron actividades formativas y de convivencia para el propio personal de New Holland (tanto comerciales como personal de marketing y de posventa). "Intentamos utilizar las técnicas más modernas de comunicación y enseñanza. En este sentido, las cámaras inalámbricas, las webcam, etc. nos permiten desde el aula y a través del infocus, conectar en directo con el interior de un tractor durante su trabajo o recibir un mensaje de apertura de un curso o reunión desde un despacho en nuestras oficinas en Coslada," comentó Pichot.

El Campus New Holland comienza un nuevo curso con el objetivo de incrementar su actividad, sobre todo en el capítulo de visitas con grupos de clientes. Según sus previsiones, otorgará a alrededor de 1.000 clientes la oportunidad de probar allí sus tractores y máquinas. "Queremos que toda la Red de Con-

cesionarios pase por nuestras instalaciones acompañados de sus potenciales clientes. Pretendemos aprovechar la visita de determinados clientes, fundamentalmente empresarios agrícolas, para que conferenciantes de prestigio les hablen sobre el futuro del sector en el que se mueven, expectativas y posibles alternativas de cultivo", destacó.

La actividad formativa en el Campus New Holland será un fiel reflejo de los lanzamientos de nuevos productos que están previstos para el año 2008. Según explicó Pichot, New Holland espera desarrollar hasta 15 cursos, a lo largo de los próximos 12 meses y se destinarán a más de 250 vendedores y gerentes.

Además, está entre sus objetivos poner en marcha una nueva iniciativa denominada Universidad Corporativa, proyecto en el que pretende elevar al máximo el nivel profesional de los gerentes de su red de concesionarios.

Asimismo, pretende reforzar las visitas de las Escuelas de Capacitación Agraria, Ingeniería Técnica Agrícola e Ingeniería Superior de toda España, y ampliar el contacto con la prensa especializada.

"Estamos cumpliendo nuestro objetivo de un mayor y mejor acercamiento a los clientes. Entre todos los medios que esta-



mos utilizando para ello, el Campus New Holland es, sin duda, uno de los más efectivos", afirmó Luis Pichot.

El Campus NH incluye una amplia superficie para probar todo tipo de máquinas.



## ■ Más cerca del cliente

El Director General de New Holland, Mirco Romagnoli, aprovechó la reunión con la prensa para transmitir la satisfacción del Grupo Fiat, al que pertenece New Holland, ante el crecimiento que está experimentando el último año.

Los datos de New Holland son especialmente buenos en cosechadoras a nivel mundial, ya que su crecimiento en el último año fue del 15%. En tractores el crecimiento fue del 4%.

La facturación total aumentó un 16% y el resultado operativo del primer semestre mostró una subida del 70%.

En España los resultados también son positivos para la marca. Según Mirco Romagnoli, New Holland ha cumplido con sus objetivos. La compañía ha



Siempre hay disponible una flota de tractores y maquinaria con los modelos más apropiados para cada época del año.



logrado acercarse más al cliente, ha conseguido que su red de distribución crezca también en calidad y ha logrado mejorar y reforzar la imagen de marca. Otro de los objetivos realizados ha sido el lanzamiento de la serie de tractores T7000 y de la nueva herramienta de formación y venta *Shoulder to Shoulder* (STST).

En empacadoras gigantes ha aumentado su cuota de mercado un 50% y en cosechadoras un 50% respecto a la campaña de 2006.

Las claves del éxito, desde el punto de vista de la empresa, fueron: la fuerza de venta, una red de concesionarios exclusivos en maquinaria de recolección, el buen funcionamiento del área Servicio y Recambios, la celebración de los 100 años de la fábrica de Zedelgem (Bé-

gica), visitas organizadas a la fábrica, el *Combine Offensive Plan* para mejorar la imagen de marca, el proyecto *Vine Master* para los productores de vino y el impulso de este año a la gama de maquinaria para espacios verdes.

Mirco Romagnoli destacó, también que, para New Holland, España ha sido el país que mejores números ha registrado de Europa en lo que a 'tiempo de tractor parado durante la reparación' se refiere.

Otro de los éxitos de New Holland en España ha sido el tema de la formación, y en concreto el Master para concesionarios y los cursos de la Universidad corporativa. Respecto a su próxima participación en FIMA 2008, subrayó el incremento del 30% de su superficie expositiva (500 m<sup>2</sup> más). ■

## El 'ambiente'

El Campus New Holland cuenta con 23 habitaciones individuales, sala para cursos de formación o conferencias, dotada con los medios audiovisuales más modernos, terreno agrícola disponible para demostraciones prácticas con tractores y máquinas, así como salas de esparcimiento. Todo ello complementado con una cocina típica segoviana que garantiza una estancia agradable en el entorno de una edificación típicamente rural.

Banderas, placas, carteles, fotografías, cuadros, etc. 'acompañan' en todo momento al visitante para 'envolverle' en la imagen de marca. Además, hay disponible una flota de tractores y maquinaria, con los modelos más representativos e interesantes para el mercado en cada época del año.

