

Kubota desarrolla en España un programa europeo para explicar la tecnología que ofrecen sus tractores con una revisión de las unidades en uso

## FORMANDO (Y FIDELIZANDO) CLIENTES

Kubota está desarrollando un genuino programa de fidelización de clientes en el territorio europeo, denominado Kubota Insight Program (KIP) con el que se persigue afianzar las relaciones entre usuarios finales, concesionarios y marca, así como adaptar las características de la Serie M de tractores agrícolas de medio tamaño a los requerimientos del mercado.

**BORJA MENDIETA**  
CABRA (CÓRDOBA)

El programa KIP se desarrolla mediante jornadas de puertas abiertas en concesionarios de la red previamente seleccionados, durante las cuales se realizan seminarios de formación de producto para clientes en las últimas tecnologías incorporadas

a los productos Kubota (sistemas de inyección common rail, recirculación y post-tratamiento de gases de escape, mantenimiento preventivo). Además, cada cliente invitado pone su tractor Kubota a disposición de los técnicos para una exhaustiva inspección y evaluación de rendimiento de hasta 130 puntos de control.

A lo largo del programa, de una semana de duración, los

especialistas de la marca han inspeccionado un total de treinta y una unidades de tractores Kubota de la Serie M. Los clientes fueron entrevistados por los responsables de ejecución del programa, que paralelamente a las inspecciones de la maquinaria, han conducido encuestas de evaluación de satisfacción de clientes y estudios de requerimientos futuros de la maquinaria agrícola, y como muestra de



Técnicos de la marca revisaron los puntos más importantes de los modelos propiedad de los profesionales que acudieron a las jornadas Kubota Insight Program.



Imagen de los participantes en la jornada celebrada junto a Agrícola Yébenes, concesionario de Kubota en Cabra (Córdoba).

agradecimiento por la participación en el programa KIP, Kubota España S.L. puso a disposición de cada cliente participante una serie de obsequios.

Así, en esta su quinta fase del programa en España, los técnicos especialistas del departamento de Asistencia Técnica de Kubota España S.A., Carlos



## Extensión del programa a la mitad sur pensinsular

El Kubota Insign Program es una iniciativa con la que el fabricante japonés pretende reforzar su imagen entre sus clientes actuales y, asimismo, tratar de ampliar su presencia a través de una mayor proximidad con el usuario final, a través de su red de ventas. El programa, que se aplica en España desde hace algún tiempo, ha resultado un éxito también en otros mercados y viene a reforzar la imagen de una de las marcas más emblemáticas, con una larga trayectoria y una gama de producto muy completa en medias y bajas potencias, así como en equipos dirigidos a otras aplicaciones, como los espacios verdes.

En esta ocasión se han acercado a profesionales de la mitad sur peninsular que han podido conocer de cerca las prestaciones de los tractores para obtener un mayor rendimiento y, de paso, tener la oportunidad de someterlos a una revisión de los puntos críticos de la máquina.



**ANTONIO AGUILERA VALVERDE**  
agricultor de Cabra (Córdoba)

**“Esta iniciativa es muy buena para ir comprobando el estado del tractor”**

“Soy cliente de Kubota desde hace varios meses que adquirí un M9960 Lowprofile, que es perfecto para el trabajo que realizo. Hasta ahora llevo 450 horas haciendo todo tipo de tareas, como trituración de poda o labores con atomizador de 3000 L. Estoy muy contento con la relación rendimiento-consumo. Después de la revisión realizada por el especialista de la casa madre de Japón, refleja que todo está perfecto.

Creo que esta iniciativa es muy buena para ir comprobando el estado del tractor, sobre todo en esta época, cuando los tractores están en pleno rendimiento en esta zona de olivo. Es el primer tractor que compro a Comercial Agrícola Yébenes, y no me he equivocado, ni en el tractor ni en el servicio que me ofrece día a día, tanto en recambio como en la atención al cliente”.



**JOSÉ ANTONIO YÉBENES AGUILERA**  
gerente de Comercial Agrícola Yébenes

**“Un año con la marca y todo perfecto”**

“Llevamos más de 20 años dedicados a la venta de maquinaria agrícola, pasando por diferentes marcas, pero la base viene de mi familia, que somos agricultores desde siempre, y tengo el campo como primera pasión. Llevamos como concesionario Kubota desde hace un año y hasta ahora todo perfecto, tanto los clientes anteriores de la marca como los de ahora, están muy satisfechos.”

El programa que estamos llevando a cabo es para que el cliente compruebe que estamos haciendo un seguimiento de cerca para ver todos los puntos mejorables, si hay alguno que mejorar de un producto que es realmente muy bueno. No es sólo vender, lo realmente importante es ofrecer el mejor servicio, tanto en asesoramiento como en atención y posventa: todo esto con Kubota desde el primer día ha sido una realidad.

El tractor que más se adapta en esta zona de olivar, dadas las condiciones, nos demandan potencias de entre 90-140 CV polivalentes que puedan hacer muchos trabajos. Por tanto, el modelo de Kubota M9960 de 105 CV es el que más se vende por cómo afronta todos los trabajos que se requieren por el tipo de cultivo que existe aquí. Por otro lado, con más potencia y como modelo ‘estrella’, se está vendiendo muy bien el M135GX, de dimensiones mayores para trabajo pesado.

Somos un concesionario que ofrece muchas facilidades. Damos todo tipo de asesoramiento a los clientes dado que llevamos toda la vida y conocemos bien las demandas que necesitan para el campo, con una gama completa para cubrir cualquier necesidad. Ofrecemos 2 años de garantía sin límite de horas con la financiación de Kubota España”.



Abril y Alberto Álvarez, así como su responsable, Saúl Alonso, los responsables de área de ventas, Eduardo Jiménez y Julián Ojeda el ingeniero Masahiro Omichi del departamento de Asistencia Técnica Internacional de Kubota Corporation, han visitado las instalaciones de los concesionarios Agroni S.L. en Membrilla (Ciudad Real), Agrojimsa S.L. en Puente Genil (Córdoba), H.F. Píñilla S.L. en Montijo (Badajoz),



Cial. Llanos en Don Benito (Badajoz) y Cial. Agrícola Yébenes S.L. en Cabra (Córdoba).

Pudimos estar presentes en la cita desarrollada en Cabra, donde las revisiones se hicieron a cinco tractores de la serie M9960 y M135GX vendidos en los últimos meses por el concesionario oficial de Kubota Cial Agrícola Yébenes S.L., para con-



trolar los consumos, filtros de aire, aceite, partículas, así como todos los puntos de presión de neumáticos, consumo de combustible, etc.■