



СУРОВЫЙ МИР. НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.

LIUGONG
柳工



LiuGong In-Focus

Издание 4 | 2021 г. | II кв.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕНЬ КЛИЕНТА

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ЭКСПРЕСС КИТАЙ – ЕВРОПА

СОТРУДНИЧЕСТВО С УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ

ПОСТАВКА ПОЛНОГО КОМПЛЕКТА ОБОРУДОВАНИЯ КЛЮЧЕВОМУ КЛИЕНТУ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ



СОДЕРЖАНИЕ

1 IN-FOCUS

02 LiuGong проводит Международный день клиента

3 ТОРГОВЫЙ ЭКСПРЕСС

13 Поставка полного комплекта оборудования ключевому клиенту в Латинской Америке

14 Клиент из Африки приобретает еще 10 бульдозеров В320

15 LiuGong получает еще один заказ от крупного клиента из Франции

15 Заказ от филиппинского муниципалитета на новый экскаватор 913E

16 Первая партия шахтных погрузчиков прибыла во Вьетнам

5 ЗНАТОКИ ДОРОГ

21 LiuGong запускает новый сервисный бренд

2 КРАТКИЙ ОБЗОР

04 Сотрудничество с учебными заведениями

05 Оборудование LiuGong поставлено напрямую в Россию по железной дороге Китай – Европа

07 Дилер Zonda Tech из Ганы открывает новую коммерческую сеть

08 Повышение эффективности управления рисками для обеспечения высококачественного развития

09 День открытых дверей для клиентов в Магадане

10 Дебют 922E на строительной выставке в Танзании

11 855H и 856H представили на выставке «Уголь России и майнинг 2021»

6 ПРИМЕРЫ КЛИЕНТОВ

22 Выбор номер один для клиентов из горнодобывающей отрасли России

4 LIUGONG ВАШИМИ ГЛАЗАМИ

18 Машины LiuGong на электростанции в Дубае

19 Важная поддержка от отдела по работе с ключевыми клиентами

20 LiuGong South Africa (LGSA) в странах Южной Африки

7 ПО ВСЕМУ МИРУ

23 С большой страстью к странам Латинской Америки

24 Работа в Мозамбике

25 Преданность и любовь к LiuGong

8 НОВОСТИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

27 Новости в социальных сетях

LIUGONG ПРОВОДИТ МЕЖДУНА- РОДНЫЙ ДЕНЬ КЛИЕНТА

Автор: Ли Цзяжун



28 мая компания LiuGong провела Международный день клиента. В прямой международной трансляции в облаке состоялся первый в истории LiuGong онлайн-фестиваль для клиентов. Событие было организовано параллельно с основным традиционным мероприятием и привлекло внимание зрителей из Польши, Казахстана, Саудовской Аравии, России, Мьянмы, Индии, Таиланда, Филиппин, Кении и других стран. Мероприятие было посвящено 11 продуктам, и в результате его проведения были получены заказы на общую сумму 10 000 000 долл. США.

В рамках Международного дня клиента компания LiuGong с разных сторон представила свои высококачественные продукты и бренд для клиентов, дилеров и дочерних обществ через разнообразные каналы в соответствии с принципом ориентирования на международных клиентов. Тайское дочернее общество LiuGong также организовало одновременную трансляцию для того, чтобы местные клиенты имели возможность сделать покупки и воспользоваться услугами на привилегированной основе.

Комментируя замысел проведения Международного дня клиента, вице-президент LiuGong Ло Гобин отметил, что «на протяжении последних 63 лет клиенты проявляли интерес к нам и заботу о нас, и мы хотели бы тоже уделить им

должное внимание. Компания LiuGong всегда ориентировалась на клиентов и с энтузиазмом смотрит в наше общее будущее».

Международная трансляция в прямом эфире произвела большое впечатление на клиентов по всему миру. С помощью облака, которое позволило объединить традиционные и онлайн-площадки, компания LiuGong смогла провести обзоры на месте, диалоги между компаниями LiuGong и ее дочерними предприятиями и дилерами, а также международную церемонию запуска нового сервисного бренда вместе с многоплановой демонстрацией своих бестселлеров и решений для горнодобывающей отрасли, включая экскаваторы, погрузчики, катки, автогрейдеры, карьерные самосвалы, мобильные установки дробления и грохочения Metso, серию Jintai и другие линейки продукции.

В число одиннадцати экспонатов вошли электрические карьерные самосвалы DW90A и дробильная установка Mesto LM 11213, автогрейдер 4180D, сертифицированный международными организациями и удостоенный в 2019 году награды Red Dot Award, мощная техника, включая фронтальный погрузчик 8128N и экскаватор 990F, а также завоевавший популярность по всем миру экскаватор 922E. Все экспонаты получили положительные отзывы от клиентов.

Во время фестиваля также происходила задача ваучеров общей стоимостью в несколько миллионов долларов, предоставлялась дополнительная гарантия сроком на один год и были проведены четыре лотереи в прямом эфире. Два ваучера номинальной стоимостью 100 000 долл. США были потрачены: один в Индии, другой – в Индонезии. Сувениры общей стоимостью в несколько тысяч долларов, которые преподносились во время фестиваля, включали в себя модели машин, smart-часы, офисную технику, стереосистемы, пуловеры, рюкзаки, кепки и многое другое.

Ло Гобин отметил, что «это только отчасти показывает нашу ориентированность на клиентов, они всегда будут оставаться в центре внимания LiuGong. Конкурс профессионального мастерства идет полным ходом. В следующие несколько месяцев LiuGong планирует также провести мероприятия на местном уровне в различных регионах в благодарность за поддержку клиентов».

LiuGong продолжит свое качественное и инновационное развитие, а также обеспечение самодостаточности для повышения конкурентоспособности. В перспективе компания продолжит поддерживать стратегию интернационализации, интеллектуального развития и предоставления услуг международным клиентам.



Краткий обзор



СОТРУДНИЧЕСТВО С УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ

Автор: Ли Юфан

30 апреля в международном научно-исследовательском центре LiuGong состоялась официальная церемония подписания соглашения о сотрудничестве между LiuGong и профессионально-техническим колледжем Лючжоу. Подписание договора ознаменовало собой начало сотрудничества двух сторон по созданию учебных центров с участием местных коллег и университетов на ключевых зарубежных рынках LiuGong. Целью такого сотрудничества будет долгосрочное содействие в подготовке и привлечении квалифицированных технических специалистов для компании LiuGong, ее дочерних обществ, производственных баз, дилеров и конечных заказчиков.

В соответствии с договором компания LiuGong и технический колледж Лючжоу на протяжении последующих пяти лет будут расширять свое сотрудничество. Обе стороны будут работать с высшими и средними профессиональными учебными заведениями на значимых международных рынках, включая Таиланд, Индонезию и Россию, для стабилизации и укрепления деятельности компании в рамках глобализации и локализации.



ОБОРУДОВАНИЕ LIUGONG ПОСТАВЛЕНО ПРЯМИКОМ В РОССИЮ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ КИТАЙ – ЕВРОПА

Автор: Ли Цзяжун

18 мая около 60 единиц оборудования LiuGong были погружены на скорый поезд № 75082, следующий из Лючжоу в Москву по железной дороге между Китаем и Европой, – первый прямой трансграничный поезд. После отбытия от южной железнодорожной станции Лючжоу поезд должен был прибыть в Москву через 20 дней.

В апреле прошлого года скоростным поездом Лючжоу – Сиань – Казахстан железной дороги Китай – Европа была отгружена первая партия оборудования LiuGong, что положило начало новому каналу перевозок, которые существенно пострадали от пандемии. Предполагается, что поезд будет ходить с регулярностью один-два раза в месяц.

Этот первый прямой скорый поезд из Гуанси в Россию железной дороги между Китаем и Европой поможет местным предприятиям продолжить расширяться на иностранных рынках. LiuGong будет использовать эту возможность для продолжения своего стратегического развития в Монголии, России, Средней Азии, Европе и на других рынках. Компания LiuGong намерена использовать свои высококачественные продукты и сервисы для дальнейшего содействия в строительстве и развитии инициативы Китая «Один пояс и один путь».



01

МАШИНЫ
LIUGONG
ГОТОВЫ
К ПОСТАВКЕ





02

ЖЕЛЕЗНО-
ДОРОЖНЫЙ
ЭКСПРЕСС
КИТАЙ –
ЕВРОПА



03

ЛО ГОБИН, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
LIUGONG

«С открытием скоростной железнодорожной линии Лючжоу – Москва китайских железных дорог мы экономим более двух недель на транспортировке по сравнению с традиционной морской перевозкой и перевозкой тягачами в Москву, что позволяет сокращать срок исполнения заказов и способствует дальнейшему расширению на рынке. Отгрузка товаров железной дорогой также дает определенные преимущества с точки зрения оптимизации затрат».



Общий объем
продаж



Увеличение
доли рынка



Положительные
отклики

ДИЛЕР ZONDA TECH ИЗ ГАНЫ ОТКРЫВАЕТ НОВУЮ КОММЕРЧЕСКУЮ СЕТЬ

Автор: Лю Цяоли

28 апреля дилер LiuGong из Ганы Zonda Tech официально открыл новую сеть в Дзорулу. Представляя бренд LiuGong в направлениях продаж, запасных частей, обслуживания и диагностики, дилерский центр объединяет в себе салон продаж, станцию технического обслуживания и выставочный зал. Zonda Tech также предоставляет клиентам комплексные решения.

Дзорулу располагается на автостраде между столицей Аккра и портовым городом Тема. Город относится к району Большая Аккра и представляет собой место сосредоточения политиков и предпринимателей. Имея развитую сеть в Гане, Zonda Tech располагает довольно большой клиентской базой. В 2020 году благодаря усилиям

ганского дилера местный рынок продаж LiuGong практически удвоился по сравнению с предыдущими годами, несмотря на эпидемиологическую ситуацию. В конце текущего года Zonda Tech планирует выполнить проектирование и строительство трех новых центров продаж строительной техники в основных промышленных регионах Ганы.

На церемонии открытия министр торговли и промышленности Ганы Алан Кьерематен заявил, что открытие новых центров продаж как нельзя более своевременно с точки зрения местной индустриализации и создания дополнительных возможностей для трудоустройства.



ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Автор: Чжан Цянь

24–25 мая представители филиала Китайской корпорации страхования экспорта и кредитов (Sinosure) в Гуанси вместе с отделом коммерческого страхования компании посетили LiuGong. Гости побывали в выставочном зале научно-исследовательского центра LiuGong, в лаборатории и на заводе по производству экскаваторов, где опробовали на практике устройство дистанционного управления 5G. В рамках визита также состоялись переговоры с вице-президентом Ло Гобином и заместителем генерального директора Сян Лин.

Г-н Ло ознакомил гостей с перспективами и тенденциями отрасли производства строительной техники, стратегией LiuGong, соответствующей 14-му пятилетнему плану Китая, всей цепочкой обслуживания клиентов и региональными стратегиями компании. Г-жа Сян рассказала о системе управления рисками компании и о том, какую роль в этом играет страхование рисков, а также система iLink компании LiuGong.

По прошествии почти 20 лет присутствия на международном рынке компания LiuGong стабильно показывает уровень прибыли от зарубежной деятельности, равный 30%, который превосходит показатели национальных компаний такого масштаба. Следует отметить, что, несмотря на снижение продаж на рынке строительной техники во всем мире на 25%, компании LiuGong удалось сохранить положительный показатель роста прибыли – достижение, которое стало возможным благодаря страховой защите Sinosure.

Компания LiuGong повышает эффективность управления рисками в сотрудничестве с Sinosure, в том числе за счет обмена информацией о покупателях строительной техники за рубежом. Это помогает точно выявлять и постоянно отслеживать отраслевые риски, что в свою очередь способствует качественному развитию бизнеса LiuGong на международном рынке.



ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ ДЛЯ КЛИЕНТОВ В МАГАДАНЕ

Автор: Се Вэньхэн

30 апреля LiuGong и российский дилер «Центр КА» провели совместный день открытых дверей для клиентов в Магадане. Клиент, который является золотодобывающим предприятием, приобрел 11 фронтальных погрузчиков 856Н на площадке – оборудование было затем направлено ему для ведения работ по добыче золота. В мероприятии приняли участие генеральный директор одной из крупнейших российских золотодобывающих компаний «Сусуман-золото», мэр Магадана, основные местные заказчики и российские работники LiuGong.

Во время мероприятия компания LiuGong продемонстрировала бульдозер В320, фронтальный погрузчик 856Н, экскаватор 936Е и самосвал DW90А. Также был презентован процесс послепродажного обслуживания и хранения запасных частей LiuGong и «Центр КА».



ДЕБЮТ 922E НА СТРОИТЕЛЬНОЙ ВЫСТАВКЕ В ТАНЗАНИИ

Автор: Лян Дао

27–28 мая 2021 года была проведена выставка в рамках ежегодной консультативной встречи регистрационного совета подрядчиков (CRB) Танзании. На мероприятии был представлен флагманский продукт LiuGong – экскаватор 922E, который был доставлен местным дистрибьютором LiuGong – компанией Apollo Heavy Equipment Ltd. В первый день выставки стенд компании LiuGong посетил министр строительства и транспорта Танзании Леонард Чамурихо. Владелец дилерского центра Рубен Мвамбене рассказал об истории развития LiuGong, глобальном присутствии, ассортименте продукции, характеристиках оборудования, используемого в основных проектах в Танзании, и отзывах клиентов о работе техники. После представления Мвамбене министр отметил значительный вклад продукции LiuGong в успешную реализацию проектов строительства в Танзании. Чамурихо также призвал дилеров продолжить достойную работу по техническому обслуживанию оборудования и гарантированной поставке запасных частей для обеспечения своевременного завершения проектов в Танзании.

(Регистрационный совет подрядчиков (CRB) был создан в 1997 году. Это государственная контролирующая комиссия при министерстве строительства и транспорта Танзании, предоставляющая услуги по регистрации подрядчиков различных видов).



855Н И 856Н ПРЕДСТАВИЛИ НА ВЫСТАВКЕ «УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ 2021»

Автор: Анастасия Прилуцкая

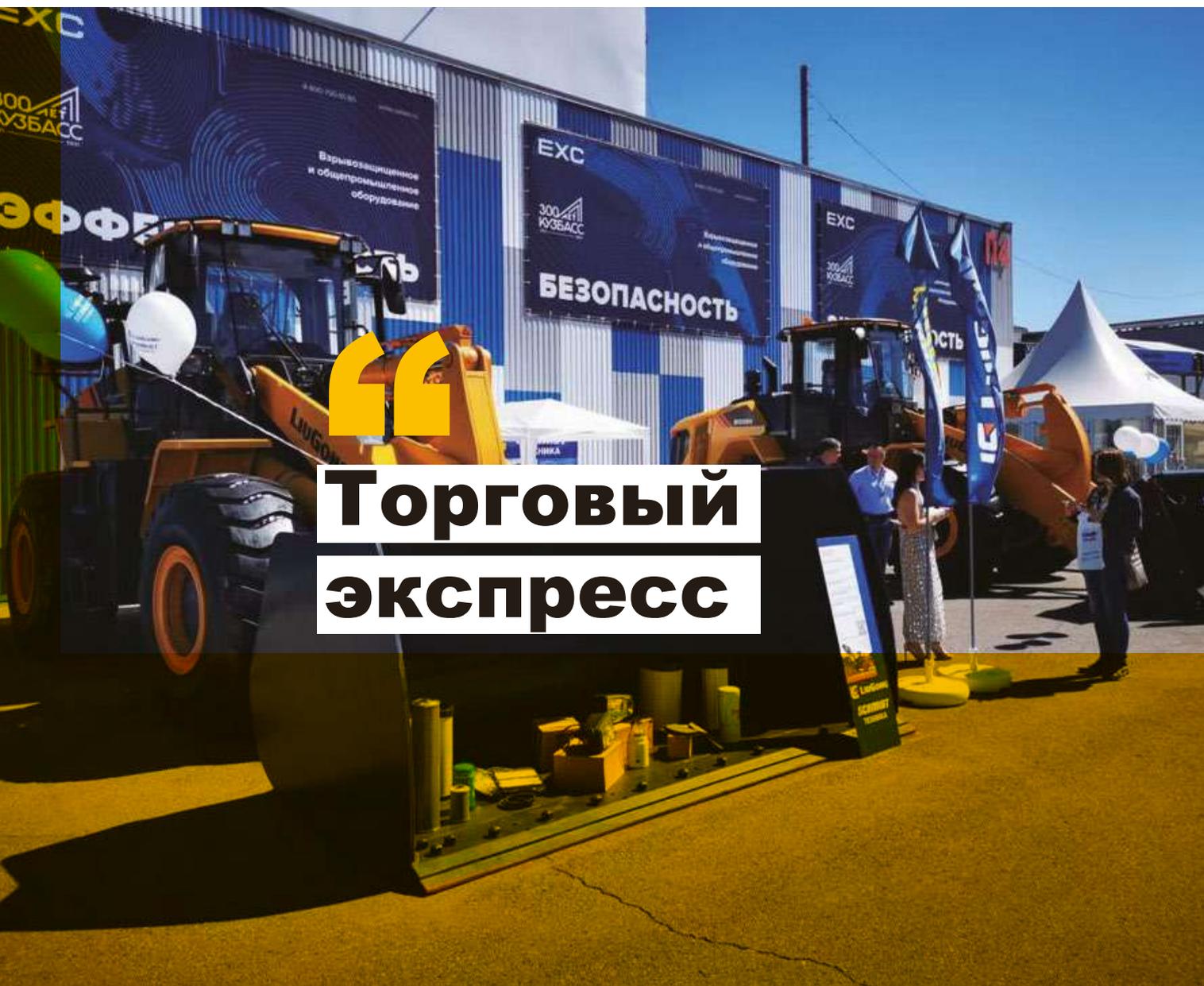
На 26-й международной выставке технологий горных разработок «Уголь России и майнинг 2021» компания «SCHMIDT-техника», дистрибьютор LiuGong в Кузбассе (Россия) продемонстрировала два фронтальных погрузчика 855Н и 856Н с ковшами для работы с углем.

Выставка «Уголь России и майнинг» проводится ежегодно в июне в Новокузнецке, Кемеровская область (Россия). Разработка месторождений угля – наиболее крупная и развитая отрасль данного региона.

В этом году выставка разместилась на площади 51 000 м². В ней приняли участие 479 экспонентов из 14 стран, включая российских и зарубежных изготовителей горного оборудования, поставщиков и заказчиков. Выставку посетили около 42 000 человек.

Во время выставки компания «SCHMIDT-техника» также провела встречи с несколькими десятками потенциальных клиентов.





Торговый экспресс



ПОСТАВКА ПОЛНОГО КОМПЛЕКТА ОБОРУДОВАНИЯ КЛЮЧЕВОМУ КЛИЕНТУ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ

Автор: Ли Цзяжун



19 мая в международном индустриальном парке LiuGong состоялась церемония передачи полной линейки оборудования ключевому клиенту в Латинской Америке. В мероприятии приняли участие руководство предприятия заказчика, вице-президент Ло Гобин и другие работники компании LiuGong.



Эта покупка полной серии оборудования для зарубежного проекта ознаменовала собой начало плодотворного сотрудничества. Поставка включала в себя фронтальные погрузчики, экскаваторы, катки, автогрейдеры, бульдозеры, компактную технику, асфальтоукладчики, дорожно-фрезерные машины и другое оборудование.



КЛИЕНТ ИЗ АФРИКИ ПРИБРЕТАЕТ ЕЩЕ 10 БУЛЬДОЗЕРОВ V320

Автор: У Гуаньфэн

В мае десять бульдозеров V320 были отправлены в одну из стран Африки вслед за десятью бульдозерами, поставленными в прошлом году для содействия в проектах местного дорожного строительства.



Заказчик, который является местным государственным органом, придерживается строгих стандартов проведения тендеров и высоких требований к продукции и ее характеристикам. В 2020 году компания LiuGong прошла несколько квалификационных оценок благодаря превосходному качеству продукции и ее экономической эффективности. Компания впервые выиграла тендер на поставку 10 бульдозеров для местного государственного заказчика и получила заказ, заложив



основу для будущих продаж продукции LiuGong. На настоящий момент партия бульдозеров V320 отработала в среднем более 1000 часов в нормальном режиме без каких-либо серьезных сбоев.

Дополнительная закупка бульдозеров была продиктована растущим спросом на строительство дорог по мере того, как местная ситуация с пандемией начинает постепенно меняться к лучшему.

LIUGONG ПОЛУЧАЕТ ЕЩЕ ОДИН ЗАКАЗ ОТ КРУПНОГО КЛИЕНТА ИЗ ФРАНЦИИ

Автор: Чжун Кэ

После покупки в 2019 году трех погрузчиков (одного погрузчика 835Н и двух погрузчиков 856Н) один из ключевых международных клиентов LiuGong, французский завод группы LafargeHolcim, в первой половине текущего года приобрел еще несколько единиц техники компании.

Заказ включал в себя один экскаватор 922Е и три фронтальных погрузчика 848Н, положив хорошее начало работе с ключевыми клиентами LiuGong в 2021 году.

ЗАКАЗ ОТ ФИЛИППИНСКОГО МУНИЦИПАЛИТЕТА НА НОВЫЙ ЭКСКАВАТОР 913Е

Автор: Е Вэньцай



17 мая два экскаватора 913Е и один фронтальный погрузчик 835Н прибыли в северную часть Лусона (Филиппины) и были успешно переданы местному муниципалитету.

Будучи новым продуктом на рынке Филиппин, экскаватор 913Е успешно прошел тщательную проверку со стороны местных контролирующих органов после более чем месяца опробования, продемонстрировав превосходное качество продукции и укрепив репутацию бренда на Филиппинах и доверие со стороны многочисленных клиентов. На момент написания статьи экскаватор 913Е уже оправдал надежды местных пользователей и способствовал получению нескольких заказов и привлечению потенциальных клиентов.

ПЕРВАЯ ПАРТИЯ ШАХТНЫХ ПОГРУЗЧИКОВ ПРИБЫЛА ВО ВЬЕТНАМ

Автор: Юй Цичэн

В 2021 году компания LiuGong впервые представила на вьетнамском рынке шахтные погрузчики. Компания LiuGong также поставила клиентам 8 фронтальных погрузчиков 835H и 50CN в апреле. Эта поставка знаменует собой офи-



циальный выход шахтных погрузчиков на рынок Вьетнама. В будущем компания планирует расширить территорию сбыта своего оборудования для работы в стесненных условиях подземных выработок и туннелях, поставляя его на местные гидроэлектростанции и участки горных разработок.

Поскольку подземные горные работы ведутся в чрезвычайно ограниченных условиях с точки зрения пространства и вентиляции в присутствии высокого риска взрыва газа, требования к размеру, содержанию отработавших газов и компоновке систем техники намного выше. Убедившись в высоком качестве продукции и отличном сервисе, данный заказчик выбирает компанию LiuGong на протяжении последних 14 лет. В эксплуатации клиента уже находятся 30 фронтальных погрузчиков и катков LiuGong, что свидетельствует о крайне положительном опыте работы с данным оборудованием.



“

LiuGong
вашими
глазами



ТЕХНИКА LIUGONG НА ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ В ДУБАЕ

Автор: Су Ицзянь

В настоящее время в Дубае полным ходом идет строительство станции по производству концентрированной солнечной энергии мощностью 700 МВт и фотоэлектрической станции мощностью 250 МВт. На строительной площадке активно работают фронтальные погрузчики LiuGong 855N и 856H.

Реализация четвертого этапа проекта началась в 2018 году и охватывает площадь 44 км². Это самая крупная в мире солнечная тепловая фотоэлектрическая станция и проект с самой высокой в мире башней хранения тепловой энергии. Данный проект строительства также имеет ключевое значение для инициативы Китая

«Один пояс и один путь». Установки будут вырабатывать 700 000 кВт чистой электроэнергии и поставлять ее более чем 270 000 домохозяйств в Дубае, способствуя сокращению выбросов углерода приблизительно на 1,4 млн тонн в год.

Летом температура в Дубае может достигать более чем 45 °С. Многие инженеры LiuGong из службы послепродажного обслуживания на Ближнем Востоке делают как минимум 180 контрольных обходов в неделю под палящим солнцем в песках, чтобы обеспечивать нормальную работу оборудования.



ВАЖНАЯ ПОДДЕРЖКА ОТ ОТДЕЛА ПО РАБОТЕ С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ

Автор: Чэнь Чжицзэй

Отдел по работе с ключевыми клиентами департамента по работе с промышленными клиентами отвечает в основном за взаимодействие с ключевыми зарубежными клиентами, предоставление поддержки в управлении крупными проектами и проведении тендеров, развитие многонациональной группы заказчиков и прием зарубежных клиентов.

В тесном сотрудничестве с офисом LiuGong в Пекине, различными зарубежными подразделениями и другими департаментами отдел по работе с ключевыми клиентами провел переговоры, по результатам которых был заключен самый крупный международный договор поставки LiuGong на сумму более 20 млн долл. США и 484 единиц техники, и организовал опытную эксплуатацию и сопоставительные испытания техники LiuGong на соответствие отраслевым стандартам. Группа также участвовала в тендерах и получении заказов на поставку оборудования для важных проектов в различных странах, содействовала в прохождении квалификационной оценки государственных предприятий и получении права на участие во многих других проектах благодаря своему обширному опыту работы.

В 2020 году, несмотря на пандемию, международная группа LiuGong и дилеры продолжали тесно взаимодействовать в поиске новых возможностей участия в крупных проектах в различных странах. Наиболее впечатляющим из них стал проект закупки оборудования правительством Кыргызстана. Это самый крупный проект, право на участие в котором было получено по итогам тендера, стоимостью 4,6 млн долл. США. 45 единиц техники, поставленных для проекта, включали в себя пять линеек продукции: погрузчики, экскаваторы, бульдозеры, автогрейдеры и роторные экскаваторы.

Отдел по работе с ключевыми клиентами постоянно тесно взаимодействует с ключевыми зарубежными клиентами LiuGong по вопросам реализации крупных проектов. Команда храбро преодолевает трудности в работе и продолжает приобретать новые знания. Она постоянно повышает свой профессиональный уровень, обеспечивая решение сложных задач любого рода. Группа уделяет большое внимание поддержанию отношений с клиентами, оперативно реагируя на их просьбы и проявляя инициативу в удовлетворении потребностей ключевых клиентов в решении задач, связанных с крупномасштабными проектами.



LIUGONG SOUTH AFRICA (LGSA) В СТРАНАХ ЮЖНОЙ АФРИКИ

Автор: Кыванч Эрен

LiuGong South Africa (LGSA) базируется в Йоханнесбурге, в самом сердце Южно-Африканской Республики, в котором находятся Йоханнесбургская фондовая биржа, международные и местные финансовые учреждения. Он также является местом сосредоточения множества предприятий сфер торговли, автомобилестроения, горной добычи, строительства, сельского хозяйства и многих других отраслей, что делает его ключевым рынком для компании LiuGong.

После создания LGSA в 2011 году компания LiuGong вскоре стала одним из самых популярных брендов в Южной Африке. Роль LGSA заключается в обеспечении увеличения доли LiuGong на рынке, а также в продажах и послепродажном обслуживании продукции компании. LGSA отвечает за страны Африки, расположенные к югу от Сахары – территорию, которая по величине больше некоторых материков. Подразделение

сталкивается со множеством трудностей, в том числе географического характера, включая поездки и организацию работы.

Несмотря на территориальные препятствия, группы продаж и послепродажного обслуживания LGSA всегда приходят на помощь нашим клиентам. Группы возглавляют У Каймэн, Лян Дао и Пу Юнхуа, находясь вдали от родного дома. Они также работают вне головного офиса дочернего предприятия и много перемещаются по стране, а также другим странам в западной, восточной и южной частях Африки.

В начале этого года к команде присоединился Аксель Чазме из Кот-д'Ивуара, африканской территории, на которой говорят на французском языке. Новые дилеры в Танзании и Кот-д'Ивуаре – это новые важные каналы, созданные нашими региональными менеджерами Ляном Дао



и Акселем Чазме. У Каймэн активно трудился над созданием нового контактного офиса в Гане, а Пу Юнхуа удалось существенно повысить стандарты обслуживания в Зимбабве и ЮАР, заключив соглашение с новым дилером в Зимбабве в разгар пандемии, и даже привлечь новых важных клиентов вместе с Хантером Чжаном.

С другой стороны, наши инженеры по послепродажному обслуживанию также оставались на передовой. Оливер Цзэн, Эрик Лю и Алан Хуан – одни из многих работников службы сервисного обслуживания, возглавляемой директором по послепродажному обслуживанию Фэн Хэлю, которые обеспечивают сервисную поддержку на месте. Их присутствие в Кот-д'Ивуаре, Буркина-Фасо, Нигерии, Гане, Танзании, Замбии, Зимбабве, ЮАР и многих других странах, расположенных южнее Сахары, имеет невероятно большое значение для сохранения

отношений с клиентами и обеспечения работоспособности оборудования LiuGong. Их задача – обеспечить уверенность и спокойствие всех наших дилеров и заинтересованных лиц.

Многие географические препятствия были устранены LGSA под руководством генерального директора Ли И вместе с отделами продаж, послепродажного обслуживания, маркетинга и администрации. Несмотря на пандемию, подразделение LGSA показало превосходные финансовые результаты и уровни продаж с начала 2021 года. Одним из основных факторов успеха LGSA является применение нашей стратегии ориентированности на клиента. Компания прилагает значительные усилия к тому, чтобы поддерживать эффективное взаимодействие с дилерами и партнерами. Она постоянно стремится к тому, чтобы сделать настоящее и будущее лучше как для LiuGong, так и клиентов.

LIUGONG ЗАПУСКАЕТ НОВЫЙ СЕРВИСНЫЙ БРЕНД

Компания LiuGong всегда придерживалась ориентированного на клиентов подхода и верила в него. Инновации позволяют выводить наши продукты и технологии на новый уровень. Их быстрое внедрение означает предоставление надежных, профессиональных и локализованных услуг нашим клиентам по всему миру – это то, как LiuGong продолжает добиваться успеха на рынке. Это также то, как LiuGong достигает обоюдного успеха вместе со своими дилерами и клиентами.

Во время проведения Международного дня клиента компания LiuGong представила новый логотип и слоган сервисного бренда. Единый имидж в сфере сервисного обслуживания, четкое обещание и стандартизованный процесс обслуживания, а также поддержка наших партнеров будут обеспечивать непревзойденный уровень обслуживания компанией LiuGong своих клиентов. Инженеры из Вьетнама, Таиланда, России и головного офиса также показали свою полную готовность к повышению уровня поддержки клиентов.

С 22 июля по 31 августа мы будем проводить конкурс профессионального мастерства LiuGong 2021. Мы надеемся, что каждый сможет показать прекрасные результаты. LiuGong с постоянной заботой о вас!

GLOBAL
CUSTOMER DAY

**Знатоки
дорог**



Примеры клиентов



Горнодобывающая компания из Петрозаводска, Республика Карелия (северо-западная часть России), приобрела три единицы техники LiuGong: два фронтальных погрузчика 888 и один фронтальный погрузчик 890.

Одновременно с покупкой своей первой машины LiuGong (фронтального погрузчика 888), клиент приобрел фронтальные погрузчики других брендов. По словам клиента, машины LiuGong показали себя в работе лучше, в то время как с другим оборудованием возникли некоторые технические проблемы после 20 000 часов эксплуатации. С машинами LiuGong не только не возникло каких-либо серьезных технических проблем, но и оказалось проще и дешевле получить сервисные услуги и техническую поддержку. Это было очень важным фактором для клиента, особенно в условиях экономического кризиса. После такого положительного опыта клиент принял решение о покупке второго фронтального погрузчика 888, а затем еще одного фронтального погрузчика 890.

«На момент приобретения первого погрузчика LiuGong мы четко понимали, что хорошая модель. И что сборка запасных частей и компонентов производится лицензированными профессионалами, или они изготавливаются такими мировыми производителями, как Kawasaki, Cummins и ZF», – отметил генеральный директор компании.

«Органы управления, гидравлическая система – все высокого качества. Причина, по которой мы приобрели оборудование, заключается в непрерывном процессе производства. Мы не заинтересованы в простых техниках. Мы не заинтересованы в покупке оборудования, которое будет в два раза дешевле, но которое нам придется постоянно ремонтировать. Мы останавливаемся только для смены операторов, заправки топливом и планового технического обслуживания. Все остальное время наши машины должны работать круглосуточно».

«Даже во время пандемии COVID-19, когда нам нужны были запасные части или техническая поддержка, дилер LiuGong в нашем регионе всегда помогал быстро решать возникающие проблемы».

Автор: Анастасия Прилуцкая

**ВЫБОР НОМЕР ОДИН
ДЛЯ КЛИЕНТОВ
ИЗ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ
ОТРАСЛИ РОССИИ**



“

По

всему

миру

С БОЛЬШОЙ СТРАСТЬЮ К СТРАНАМ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Автор: Бруно Роса

LiuGong продолжает расширять свою деятельность в Латинской Америке. Для этого компания уже вышла на рынки Бразилии, Чили, Аргентины, Колумбии, Перу, Эквадора, Парагвая, Уругвая и Боливии. Будучи международной компанией, LiuGong постепенно осваивает главные аспекты культуры каждой из стран, которые объединяют общие черты – гостеприимность и дружелюбие к каждому.



Например, в Бразилии принято горячо приветствовать гостей. На западе широко известны несколько бразильских фестивалей, например бразильский карнавал, который был отложен в этом году из-за пандемии COVID-19. История карнавала уходит вглубь средних веков, и он имеет христианские корни. Во время колонизации он был с радостью воспринят бразильцами. На протяжении XX века ритмы таких танцев, как самба, фрево и маракату, стали главной частью мероприятия. В 1930-х годах карнавал стал невероятно популярен среди бразильцев. Непременными атрибутами карнавала являются «электрические трио» (грузовики с громкоговорителями, из которых льется зажигательная музыка) и парады, организуемые школами самбы, во время которых исполняются танцы, песни и проходит показ невероятных и притягивающих взгляд костюмов.

Официальный язык в Бразилии – португальский, в остальных странах Латинской Америки говорят на испанском. Латиноамериканцы обожают футбол, и языковые барьеры ему не помеха. Детей, играющих в футбол, можно увидеть практически повсюду. Этот спорт объединяет людей, вселяет в них радость и надежду.

В каждой латиноамериканской стране имеются свои традиции, и LiuGong продолжает знакомиться с культурными различиями стран и поддерживать культурное разнообразие. LiuGong продолжает укреплять свой бренд в этих странах. Компания уже присутствует в девяти странах Латинской Америки, демонстрируя прочное положение и приверженность развитию бизнеса на латиноамериканском рынке.

РАБОТА В МОЗАМБИКЕ

Автор: Ши Цзяньюн

Зарубежный сервисный персонал LiuGong твердо придерживается принципов компании, включая ориентированность на клиентов, предоставление им услуг, способствующих созданию дополнительной ценности, и готовность всегда прийти на помощь. В этом также заключается цель, к которой стремится каждый работник службы послепродажного обслуживания. Чжао Ицзюнь – сотрудник службы послепродажного

обслуживания международного бизнес-центра LiuGong, работает в сегменте сервисного обслуживания более десяти лет. Чжао поработал в более чем 20 странах и отремонтировал почти тысячу единиц техники. Клиенты высоко оценивают его квалификацию, культуру и преданность работе. Чжао олицетворяет собой пример реализации принципа ориентированности на клиента компании LiuGong.

В этом году во многих странах мира требуется принятие огромных усилий для того, чтобы справиться с пандемией. Одна из них – Мозамбик, где введены строгие ограничения для предотвращения распространения заболевания. Чжао вместе со своим коллегой Ли Чжэньи в конце февраля отправились в Мозамбик для выполнения работ по сервисному обслуживанию.



Ли пришел на работу в компанию LiuGong в 2020 году. Он с воодушевлением говорит о том, что стояло за его решением присоединиться к компании. Ли проработал в сфере послепродажного обслуживания более десяти лет в Нигерии. Именно тогда он познакомился с сервисными специалистами и оборудованием LiuGong, а также с культурой компании LiuGong. Он высоко оценил качество оборудования LiuGong и качество обслуживания клиентов, которое превышает установленные стандарты. Он твердо убежден, что LiuGong – предприятие, которое стремится к тому, чтобы предоставлять своим клиентам самое лучшее.

В октябре 2020 года, когда во всем мире бушевала пандемия, большинство строительных проектов были приостановлены, и каждый должен был изолироваться в своем доме из соображений безопасности. Позже пандемия добралась и до соседних африканских стран. Сервисный персонал LiuGong, который находился на площадке, оперативно доложил о ситуации в головной офис LiuGong.

После того, как в головном офисе стало известно о ситуации, LiuGong совместно с другими компаниями в течение двух дней организовали чартерные рейсы для того, чтобы доставить китайский сервисный персонал назад в Китай. На тот момент на площадке находились более двухсот сотрудников службы сервисного обслуживания.

Тогда Ли еще не был работником LiuGong. Однако после событий в Мозамбике он немедленно принял решение присоединиться к компании.

«Стать членом большой семьи LiuGong, в которой можно развиваться, – это самая большая удача в моей жизни», – поделился своими чувствами Ли.



ПРЕДАННОСТЬ И ЛЮБОВЬ К LIUGONG

Автор: Чжао Сянсян

«Качество LiuGong говорит само за себя, как и качество CAT. Я люблю LiuGong», – часто говорит Кабир, сервис-менеджер дилерского центра LiuGong в Бангладеше. Кабир присоединился к команде сервисного обслуживания дилера LiuGong в Бангладеше по направлению в январе 2012 года. Имея за плечами 30-летний опыт технического обслуживания в вооруженных силах Бангладеша, на протяжении последних десяти лет он передает свои знания коллегам в LiuGong. Количество техники LiuGong в Бангладеше стремительно увеличивается: с 20 до более чем 1300 машин на настоящий момент. Такое достижение – результат упорной работы и самоотдачи сервисного персонала дилерского центра в Бангладеше.

В 1980 году Кабиру только исполнилось 17 лет. После призыва в армию Бангладеша он был назначен в электромеханическое подразделение. После этого он долгое время занимался техническим обслуживанием и ремонтом военной техники, включая танки, грузовые автомобили, погрузчики и экскаваторы. С 1993 года Кабир сопровождал воинское подразделение в Кувейте на протяжении двух лет и трех месяцев, где отвечал за ремонт и техническое обслуживание военной техники после окончания войны. Благодаря своим отличным техническим навыкам, Кабир был назначен руководителем технической группы в 2008 году и сопровождал воинское подразделение в ЮАР, где отвечал за ремонт военной техники более двух месяцев. 1 января 2011 года Кабир официально уволился в запас из вооруженных сил Бангладеша.

Во время поиска работы после увольнения в поле зрения Кабира попал фронтальный погрузчик LiuGong. Опробовав его, Кабир оценил маневренность и мощность погрузчика, а также его сходство с погрузчиками CAT (поскольку около 80% военной землеройной техники в Бангладеше на тот момент были представлены брендом CAT, Кабир был хорошо знаком с этим оборудованием). Высокое качество техники LiuGong стало основным решающим фактором в его решении присоединиться к сервисной команде дилера LiuGong в Бангладеше.

До 2012 года в Бангладеше имелось лишь небольшое количество техники LiuGong. В сервисной команде было всего два человека, которые отвечали за сборку, ввод в эксплуатацию, передачу, техническое обслуживание и ремонт погрузчиков. В 2012 году компания LiuGong успешно поставила 20 новых машин в Бангладеш – рекордно высокое количество. Имея такую квалификацию, Кабир мог найти и более привлекательную работу. На это он часто говорит следующее: «Я проработал в армии 30 лет, и у меня нет финансовых трудностей. После увольнения я хочу заниматься именно такой работой. Качество LiuGong соответствует качеству CAT, и мне это очень нравится».

Бангладеш очень медленно открывается миру, но с 2013 года этот процесс ускорился. Правительство увеличило инвестиции в инфраструктуру, и в результате доля рынка LiuGong также ускоренно растет.

За успехом кроется военный образ мышления Кабира, который всегда оказывал влияние на сервисную команду. Решительный

подход к выполнению работы и любой поставленной задачи – это тот дух, который глубоко впитала эта сервисная команда. Если условия неблагоприятны, команда всегда создаст те условия, которые необходимы для ремонта машин, которые были им доверены. Нет ничего невозможного. По сравнению с брендами конкурентов послепродажное обслуживание LiuGong всегда занимает первое место благодаря решительному настрою работников службы.

И Кабир продолжает оставаться преданным LiuGong. Представители других брендов строительной техники пытались переманить Кабира более привлекательными условиями, но он хочет работать только с LiuGong. Преданность Кабира компании положительно влияет на коллег из сервисной службы. Как взвод уверенных в себе солдат, команда постоянно показывает высокую конкурентоспособность и эффективность, всегда готова принимать вызовы и обращения клиентов, всегда готова победить в любой битве.

Плотность населения в Бангладеше очень высока. Дороги в Дакке, столице Бангладеша, загружены круглый год. Основные дороги в стране узкие и состоят из двух полос. Для того, чтобы приспособиться к этим условиям и обеспечивать быстрое обслуживание клиентов, а также сэкономить время на передвижении, дилеры LiuGong в Бангладеше применяют особую схему работы. Если клиент располагается довольно далеко, команда выезжает рано утром. Водитель может управлять автомобилем, пока сервисный персонал отдыхает. Как правило, группе удается прибыть к месту нахождения клиента к рассвету.



После незатейливого завтрака клиенту в максимально короткие сроки предоставляются услуги, пока водитель отдыхает в автомобиле. После завершения обслуживания команда перемещается в следующий пункт запланированного сервисного обслуживания. Находясь в отличной физической форме, Кабир, которому в этом году исполнилось 65 лет,

продолжает работать со своей командой, отправляясь в поездку среди ночи туда, где возникла проблема, чтобы быстро добраться до места нахождения клиента и помочь ему. Когда его спрашивают о планах на будущее или о намерении выхода на заслуженный отдых, учитывая его возраст, Кабир отвечает только одно: «Я просто хочу работать с LiuGong!».

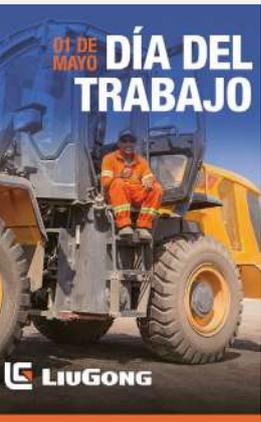
Мы очень рады, что с нами рядом такой прекрасный и преданный работник дилерского сервисного центра, как Кабир, который помогает компании LiuGong прочно занимать свою позицию и развиваться во всем мире.

@ LiuGong Philippines



@ Dealer's





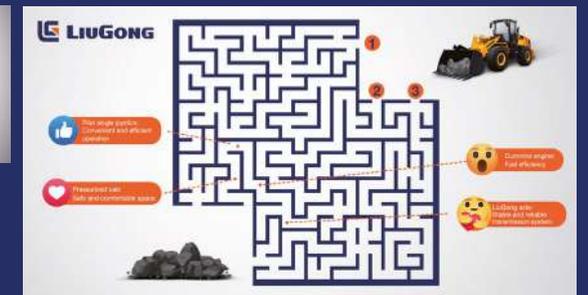
Новости в социаль- ных сетях



@ LiuGong Global



LiuGong bulldozer B320 supports local road construction



IMPORTÂNCIA DA MANUTENÇÃO
BENEFÍCIOS DE CUIDAR DA SAÚDE DA SUA AMARELIMMA!

REDUÇÃO DOS DANOS DOS COMPONENTES DA MÁQUINA ATRAVÉS DE UMA MANUTENÇÃO PREVENTIVA.

AUMENTO DA VIDA ÚTIL, MAIS DESEMPENHO E PRODUTIVIDADE

SEGURANÇA E TRANQUILIDADE PARA VOCÊ E SEUS COLABORADORES TRABALHAREM.

LIUGONG

12

2 shares

Feliz dia das Mães

LIUGONG

ATENÇÃO NO VOLANTE OPERADOR!

LIUGONG

CONSTRUINDO O FUTURO

JUNTOS

LIUGONG

@ LiUGong
Latin America

@ LiUGong
Indonesia



34

LIUGONG INDONESIA

Selamat Hari Raya
Waisak

LIUGONG INDONESIA

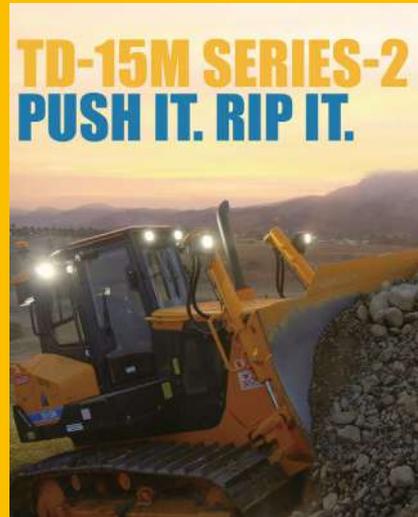
BERSEKUTU TUNGGAL SIA
PANCASILA
1 SURI

**Новости
в социальных
сетях**





@ LiuGong Europe





Главный редактор: Тайгер Ван
Ответственный редактор: Николь Пэн
Утвердил: Михаэль Чжэн
Опубликовано и издано:
отдел формирования бренда и маркетинга,
международный бизнес-центр
Контактный адрес электронной почты:
marketing@liugong.com



LiuGong Global (YouTube)



LiuGong Global (Facebook)



LiuGong Machinery (LinkedIn)



liugongglobal (Instagram)



LiuGong Global Wechat