

CAT[®] MAGAZINE

БРОЈ 2-2023 WWW.CAT.COM



АЛИША МЕКАРТНИ ПРВАЦИ ВО КОРИСНИЧКА УСЛУГА CAT[®] • ПРЕДВОДНИЦИ
ВО Е-ТРГОВИЈА ПОЛЕСЕН ЖИВОТ ЗА НАШИТЕ КЛИЕНТИ • ВИ ПОМАГАМЕ
ДА ЗАШТЕДИТЕ ПАРИ ПРОСЛАВУВАМЕ 50 ГОДИНИ ОД CAT REMAN

Teknoxgroup ♦

CAT[®]

Содержина

УСПЕХ НА ТЕРЕН

04

СРЕКНИ КЛИЕНТИ

Алиша Мекартни, потпретседател на Aftermarket Solutions, објаснува зошто ниту еден проблем на клиентите не е премал - ниту, пак, е преголем за да се реши.

08

РЕШАВАЊЕ КРИМИНАЛЕН СЛУЧАЈ

Фасцинантната (и вистинска) приказна за тоа како VisionLink помогна да се врати украдениот Cat® 426F.

18

НАЈДОБРИОТ РАКУВАЧ НА САТ ВО СВЕТОТ

Запознајте го победникот на овогодишниот Cat Global Operator Challenge, Патрик Доени.

ИНОВАЦИИ ВО ДВИЖЕЊЕ

07

ДВЕ НОВИ ПРЕСВРТНИЦИ

Прославуваме за извонредниот нов електричен камион и 50.000-от продаден ровокопач на тркала Cat.

14

ВЕСТИ ЗА НОВИ ПРОИЗВОДИ

Откријте ги најновите машини, апликации и технологија што им помагаат на клиентите на Cat да бидат чекор напред од конкуренцијата.

НАПРЕДНО РАЗМИСЛУВАЊЕ

10

ОТКРИЈТЕ ГО ЧОВЕКОТ ЗАД КАЦИГАТА

Запознајте го Џек Милер, тркачка легенда на MotoGP™ и ентузијаст за машините на Cat.

12

ЕДНОСТАВНА НАРАЧКА НА ДЕЛОВИ

Со оглед на тоа што светот широкоградо ја прифаќа е-трговијата, Caterpillar и неговите дистрибутери овозможуваат ефективно искуство за клиентите на Cat.

16

СРЕКЕН РОДЕНДЕН, САТ REMAN

Извонреден пример за кружна економија, глобалната програма Reman годинава полни 50 години.

КОЛОФОН:

Погоре ви е даден само мал дел од содржината на ова издание – во него ќе најдете уште многу новости и размислувања. Доколку имате идеја за статија во следното издание, стапете во контакт со нашите издавачи на anneloes.vanderschoot@darkgrey.eu.

Застапниците на Cat го дистрибуираат Cat Magazine во Европа, Африка, Блискиот Исток и Заедницата на независни држави трипати годишно. Ве молиме испратете ги вашите предлози и забелешки на Cat Magazine, Caterpillar S.A.R.L. 76, Route de Frontenex, PO box 6000, 1211 Geneva 6, Switzerland.

© 2023 Caterpillar. Сите права се задржани. CAT, CATERPILLAR, LET'S DO THE WORK и нивните логос, препознатливиот изглед на "Caterpillar Corporate Yellow", "Power Edge" и Cat "Modern Hex" како и корпоративниот идентитет и идентитетот на производите кои се користат тука, се заштитни знаци на Caterpillar и не смеат да се користат без дозвола.

ИЗДАВАЧ: Алиса Грин, Caterpillar S.A.R.L. ГЛАВЕН УРЕДНИК: Анелуж ван дер Шот ГЛАВЕН АВТОР: Сјамон Тејлор АРТ ДИРЕКТОРИ: Том Финчем, Мартје Хопенброуверс КОНЦЕПТ И РЕАЛИЗАЦИЈА: Dark Grey Europe за Caterpillar S.A.R.L. darkgrey.eu ЛОКАЛЕН ДИСТРИБУТЕР: contact-mk@teknogroup.com



Почитуван читателу,

Сите ние можеме да се гордееме со фактот што сме фокусирани неуморно да им излегуваме во пресрет на потребите на клиентите, честопати пред тие воопшто да се свесни за нив, што и натаму продолжува да ни носи извонредни резултати.

Без разлика дали станува збор за технолошки иновации или дигитални апликации што им овозможуваат на клиентите на Cat да користат е-трговија за побрзо и полесно решение за набавка, или за нашата најнова преработка на VisionLink, што, како што ќе дознаете, му донесе изненадувачки резултати на клиент во Јужна Африка.

Во друга статија од списанието, ја славиме 50-годишнината на Cat Reman, одржлива успешна приказна која им овозможува на нашите клиенти да заменат користен дел со репроезиран за помала сума од цената на нов дел. Ја славиме и продажбата на 50.000-от ровокопач на тркала, Cat M318, на клиент во Германија.

Конечно, изданието вклучува детален разговор со Алиша Мекартни, потпретседател на Aftermarket Solutions, чија страст е да ја направи корисничката услуга на Cat исклучителна, без оглед на големината на клиентот.

На тема исклучително, ви го прикажуваме и тоа што го прави Џек Милер, MotoGP тркач и ентузијаст на Cat, еден од најдобрите моторџии во светот и, веројатно, најбрзиот сопственик на Cat на планетата.

Се надевам дека ќе уживате во ова издание исто како што уживав и јас.

Кристоф Пеле
Виш потпретседател на Caterpillar
Дистрибуција за Европа, Африка,
Блискиот Исток и Евроазија

ШТО ГИ ИНСПИРИРА НАШИТЕ

Соработници



Камерон Балзат,
Caterpillar

Во текот на изминатите 25 години во Caterpillar, Камерон има работено на различни позиции поврзани со производи за градежништво. Како маркетинг менаџер за производи за градежништво за регионот на Азија Пацифик+, тој е одговорен за Австралија, Јапонија и Азија, каде што неговата креативност им помага на дистрибутерите да ги развијат своите маркетинг планови.



Рејчел Перва,
Caterpillar

Со диплома по новинарство и односи со јавноста од Универзитетот Бејлор и магистратура на Државниот универзитет во Илиноис, Рејчел се вработи во Caterpillar во 2012 година како менаџер за маркетинг стратегија. Со два сина во основно училиште, таа нема многу слободно време, но кога го има, или навива за Бејлор Беарс, американски фудбалски тим, или игра голф.



Абдала I Мустафа,
Al-Bahar

Абдала има диплома по инженерство и мастер студии по бизнис. Во Al-Bahar се вработи како техничар за вршење технички преглед на машините пред стартување, па така стекна драгоцено искуство во комуникација со клиентите и поттикнување позитивно деловно однесување. Подоцна ја презеде позицијата на менаџер за стоки, а сега е дигитален менаџер за постпродажба. Во слободно време џогира за да биде здрав и чита за да ја зачува агилноста на умот.



Елоди Рох,
Caterpillar

Елоди дојде во Caterpillar пред осум години, во одделот за резервни делови, односно во тимот за дигитална трансформација. Пред тоа има работено во Франција, Канада и Швајцарија. Таа има две магистратури (една по инженерство и една по бизнис) и страст за авантури што ја довело во ситуација да се најде лице в лице со поларна мечка, заглавена во едрилица на Гренланд и изложена на опасност од диви коњи во Монголија.



ЗАТОА ШТО СЕКОЈ КЛИЕНТ ЗАСЛУЖУВА ИСКЛУЧЕНО КОРИСНИЧКО ИСКУСТВО

Алиша Мекартни

обожава да соработува со дистрибутерите на Cat за да ги реши предизвиците со кои се соочуваат клиентите

Алиша ја изгради својата 20-годишна кариера во Caterpillar на локации што се на растојание помеѓу Далас и Женева, Прага и Сингапур. За тој период, таа исто така имаше можност да работи за дистрибутерот на Caterpillar во САД и беше на различни позиции во секторот за постпродажба, во одделите за резервни делови и сервисирање, продажба на делови, е-трговија и маркетинг.

На нејзината сегашна позиција, водејќи го малопродажниот тим за градежна индустрија, Алиша е фокусирана на склучување партнерство со дистрибутерите на Caterpillar ширум светот за да се погрижи клиентите што поседуваат опрема на Caterpillar да имаат позитивно корисничко искуство.

“Се вработив во Caterpillar веднаш по дипломирањето како индустриски инженер. Бев повикана на интервју во многу различни компании, но постојано се навраќав на разговорите што ги имав во Caterpillar. Тие се грижеа за својата работа и за дистрибутерите и клиенти со кои работеа.”

“И денес е исто. Без разлика каде и да сте во светот, тоа е компанија која им помага на луѓето. Самото тоа што Caterpillar се погрижува машините да бидат едноставни за поседување помага да се негува лојалноста кај клиентите. Услужувањето на клиентите во важните моменти ги поддржува и нашите долгорочни цели за раст. Прво започнуваме со тоа што на ум го имаме клиентот и се грижиме да му обезбедиме клучна поддршка во соработка со нашите дистрибутери.”

Алиша исто така ужива да поминува време на планина и имала можност да искуси многу планини на нејзините патувања околу светот. Таа сподели дека поминувањето време на планина е одличен начин да научи како да им пристапи на пречките од повеќе агли и гледни точки, што ѝ помага и во професионалниот живот.

Алиша ја има истата упорност кога станува збор за изнаоѓање решенија за клиентите на Caterpillar.

Таа потврдува: “На сè приоѓаме од перспектива на клиентот и ниту еден детаљ не е премал за да биде занемарен. На пример, какви инвестиции треба да направиме како претпријатие за да им овозможиме на клиентите повеќе опции додека тие бараат решенија за нивните деловни предизвици? Како можеме да направиме клиентите да се чувствуваат ценети? И како можеме да понудиме удобна онлајн поддршка за да ги пресретнеме клиентите онаму каде што се наоѓаат и тогаш кога се подготвени да соработуваат?”

Еден од честите проблеми на клиентите за кој слушала Алиша бил предизвикот брзо да се пронајдат клучни информации онлајн за ракување и одржување. Благодарение на инвестициите во кодовите за брз одговор 1 (QR) и целните страници за конкретните машини на Parts.cat.com, клиентите сега можат да пристапат до информациите што им се потребни 24/7.



Како искусна планинарка, Алиша е исто така истрајна кога изнаоѓа решенија за своите клиенти.



“ На сè приоѓаме
од перспектива на
клиентот и ниту
еден детаљ не е
премал за да биде
занемарен. ”

Алиша држи презентација
на самит за продажба.



Алиша е горд
сопственик на
Cat 259D3.

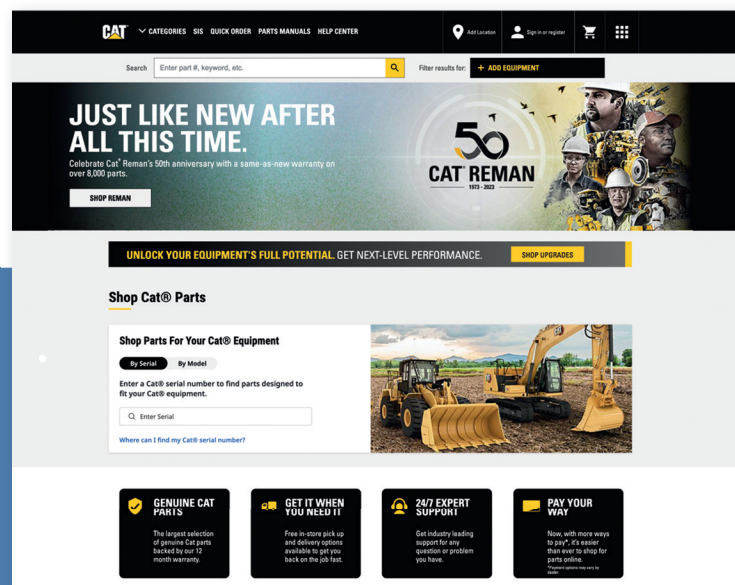


“Caterpillar е во процес на додавање QR-кодови на сите наши машини што доаѓаат од фабрика за да им овозможат на клиентите пристапна точка до информации за конкретниот сервиски број од секаде, каде и да се наоѓаат. Освен тоа, ги подобруваме нашите дигитални решенија за да им ја олесниме на клиентите набавката на делови, на Parts.Cat.Com или на нашата неодамна лансирана мобилна апликација Cat Central.”

И покрај тоа што Алиша обожава да им помага на клиентите да ги развиваат своите бизниси, има уште една причина зошто таа има толкава страст за корисничкото искуство: и самата таа е клиент. Алиша е горд сопственик на Cat 259D3.

Самото тоа што има искуство како купувач и сопственик ѝ дава на Алиша поголем увид во животот на клиентите.

“Тоа што станав клиент на Caterpillar ми помогна да го искусам од прва рака она со што нашите клиенти се среќаваат при процесот на купување, испорака на машината, ставањето на располагање на дигиталните алатки и поддршката во текот на целиот работен век на машината. Секој аспект од моето лично патување ми даваше податоци за тоа како можеме да го подобриме корисничкото искуство во целост, правејќи ги машините на Caterpillar едноставни и за купување и за поседување.” ■



ВО ФОКУСОТ



ЕЛЕКТРИФИРАЊЕ НА ПРЕВОЗОТ НА МАШИНИ

Кога дистрибутерот на Cat, Avesco Rent пресметаша дека приближно 50% од емисиите на CO₂ на производствените терени произлегуваат од транспортот, знаеја дека мора да сторат нешто за да го решат проблемот.

Проектот за одржливи градежни терени на Avesco Rent стана реалност: 100% електричен камион со цел да обезбеди интерен транспорт на теренските машини меѓу неговите филијали ширум Швајцарија. Ова е светската премиера на "Engineered in Switzerland" од Designwerk. Тоа значи дека електромобилноста веќе достига

до тешкиот и посебен транспорт, давајќи јасен пример во транспортниот сектор. Електричниот камион може да помине 900 километри празен и 500 километри со товар со вкупна тежина од 40 тони. Камиионите имаат батериски систем од 900 kWh, кој доаѓа со гаранција од 10 години и може целосно да се наполни за само 9 часа.

"Во Avesco Rent веруваме во интелигенцијата на споделувањето. Ова е нашиот слоган", вели извршниот директор, Винсент Албасини. "Токму оваа желба да бараме иновативни и одржливи решенија нè водеше низ целиот процес. И не можевме да бидеме погорди." ■



ПОДЕМОТ НА РОВОКОПАЧОТ НА ТРКАЛА CAT



Зигфрид
Камерер

Торстен
Шукерт

За првпат претставен во Германија во 1984 година од Caterpillar, Eder и дистрибутерот на Cat Zeppelin Baumaschinen GmbH, ровокопачот на тркала веќе долго време е омилен кај клиентите. Брајан Абот, потпретседател за управување со производи во Одделот за ископување, верува дека успехот на ровокопачот е благодарение на неговата агилност. "Движејќи се брзо по теренот без да го оштети тлото, ровокопачот на тркала ја промени играта за изведувачите кои работат во густо населени подрачја. Напредниот хидрауличен дизајн им овозможува освен да копаат и да ракуваат со низа хидраулични работни алати за да ја зголемат флексибилноста на примената."

Во јуни годинава, се случи уште една пресвртница. На специјална церемонија одржана во објектот на Caterpillar во Еширол, Гренобл (Франција) Caterpillar и Zeppelin им го претставија 50.000-от јубилеен Cat M318 на Торстен Шукерт и Зигфрид Камерер, од Wolff & Müller Holding GmbH & Co. KG. "Исклучително сме задоволни од нашето 70-годишно партнерство со Zeppelin и Caterpillar. Причините за добрата соработка се, покрај иновативната машинска технологија, одличната услуга на национално ниво и, пред сè, благодарниот, меѓусебен личен контакт", изјави Торстен. ■

КРАДЦИ 0 - CATERPILLAR 1

КОГА КРАДЦИТЕ ГО УКРАЛЕ 426F, НЕ ЗЕЛЕ
ПРЕДВИД ДЕКА VISIONLINK® КЕ ГИ ФАТИ

Од пандемијата наваму, има значителен пораст на кражби на машини во Јужна Африка. Сепак, за Pentacon Plant PTY LTD, брзата акција, решителниот истражител и новата технологија значеа дека може да ја вратат машината за неколку дена.

На 1 мај оваа година, кога крадците влегле на градилиште во Тафелкоп Лимпопо, Јужна Африка, ја исклучиле единицата за следење од Cat 426F и враќајќи се ја натовариле во возилото, веројатно мислејќи дека направиле доволно за успешно да избегаат. За нивна несреќа, машината беше поврзана со најновата верзија на VisionLink®, со поддршка на локалниот дистрибутер на Cat, Barloworld Equipment.

Штом кражбата беше откриена, Џеко ду Плесис, менаџер за производи во Barloworld Equipment, доби повик од истражителот Тајрон Гардинер од Tradelog Investigaton services. Тајрон, кој е специјализиран за следење на постројки и машини, знаел дека ако има среќа, ќе може да најде дополнителни податоци за машината кај дистрибутерот. И ако е така, постоела шанса осигурителната компанија да избегне да го плати побарувањето за отштета од 80.000 долари. "Иако не е замислен како уред против кражба, VisionLink® се покажа многу ефикасно."

На Џеко му потврдија дека машината е опремена со Visionlink. "Потоа можевме да влеземе во нашиот сервисен портал за дистрибутерите и да ја смениме претплатата на машината податоците да се ажурираат на секои 10 минути наместо еднаш дневно како што беше за клиентот."

Тоа им овозможи да ја следат машината. Додека ја исцртуваа шемата со нејзините движења, забележаа дека таа застанува навечер, а потоа секое утро, околу 2 часот по полноќ, почнува повторно да се движи. Сепак, по три дена и поминати над 500 километри, Cat 426F пристигна во Њукасл, каде што и остана. Тогаш јужноафриканската интервентна полициска единица ја доби можноста што им беше потребна, а VisionLink им ги даде точните координати на складиштето. Внатре во него се наоѓаше Cat 426F.

Џеко не можеше да биде позадоволен: "Со сè поголем пораст на кражбите на машини, добро е да се знае дека имаме тајно оружје што ни помага да ги победиме крадците." Машината не е оштетена за време на ваквата "авантура" и безбедно е вратена кај вистинскиот сопственик.

По оваа статија, Џеко и Тајрон работеа заедно на враќање на уште два украдени ровокопачи на Cat. ■



Целна страница:
[cat.com/en_GB/products/
new/technology/
equipment-management/
equipment-management/
102680.html](https://cat.com/en_GB/products/new/technology/equipment-management/equipment-management/102680.html)





VISIONLINK

VisionLink е софтверска апликација базирана на облак што ги отстранува претпоставките кога станува збор за управување со возниот парк давајќи клучен увид во податоците со цел да се доведат перформансите до максимум – без оглед на големината на возниот парк или производителот на опремата. VisionLink ви овозможува да ви стигаат податоци за опремата директно на вашиот десктоп или мобилен уред, сето тоа од практично централизирано решение со цел да носите информирани одлуки на секој чекор.

СЛЕДЕТЕ ГО ЦЕЛИОТ ВОЗЕН ПАРК

Добијте употребливи телематички податоци и управувајте со мешан возен парк од различни производители преку еден интерфејс: локација на патеката, работни часови, нивоа на гориво и целокупно користење.

МАКСИМИЗИРАЈТЕ ГО ВРЕМЕТО НА НЕПРЕКИНАТА РАБОТА

Следете ја состојбата на опремата, кодовите за дефекти, анализата на тачности и датумите на доспевање на проверката. Намалете го непланираното време на застој со критични предупредувања: нарачајте делови и закажете сервис во рамките на платформата.

ОПТИМИЗИРАЈТЕ ГО КОРИСТЕЊЕТО

Управувајте со опремата и машините според проекти, групи или геопросторни огради. Поставете цели за користење и следете ги перформансите. Донесувајте информирани одлуки засновани на податоци за да ги намалите оперативните трошоци.

ЏЕК МИЛЕР

ЧОВЕКОТ ЗАД ТРКАТА

ЏЕК МИЛЕР Е ТРКАЧ И ПОБЕДНИК НА МОТОGP™, АВСТРАЛИСКА СПОРТСКА ЛЕГЕНДА И НАЈБРЗИОТ СОПСТВЕНИК НА CAT ВО СВЕТОТ.

Од трки со крос моторцикли на семејниот ранч во Таунсвил, Квинсленд, до победнички подиуми ширум светот, Џек Милер се покажа како еден од најдобрите тркачи со мотори на неговата генерација.

Caterpillar, која е спонзор на Џек во последните три години, неодамна снимил документарен филм зад сцената, наречен Crossroads. Неговата промоција беше во април за да се совпадне со почетокот на новата сезона во MotoGP™ 2023 година, во која Џек се префрли од Factory Ducati во неговиот нов тим, Red Bull KTM Factory. Документарецот веќе има речиси 300.000 прегледи на YouTube.

Главниот фокус е на Џек Милер, а на гледачот му се нуди единствен увид во она што е поттик за Џек. И покрај натпреварувачкиот порив што го има Џек и неуморниот стремеж кон уште поголем успех во моторните трки, едно нешто што јасно се среќава низ филмот е важноста на семејството и пријателите.

Кога не патува низ светот по патеките на MotoGP™, Џек сè уште живее во својот роден град Таунсвил, Квинсленд, опкружен со своето семејство. Како што вели неговата мајка во филмот, “Тој ја сака семејната средина и сите да сме заедно. Тој го прави ова не само за себе, туку и за сите други да уживаат во плодовите на неговиот успех.” Ова јасно може да се види кога тој се натпреварува на The Bend, во Аделаида, Австралија, тркачки настан што е шанса за Џек да се врати дома и да ужива со семејството и пријателите.

Друга страст на Џек се машините на Cat. “Целиот мој живот сум обожавател на Cat. Се сеќавам кога одев кај дедо ми во Нов Зеланд, каде што имавме стар D3 што веројатно беше од 1940-те. Седев до него по цел ден и си размислував колку би било кул да ракувам вакво нешто некој ден?”

Денес, тој поседува две машини Cat, D3 дозер од новата генерација и 259D3 компактен натоварувач-гасеничар, комплетиран со голем број додатоци на Cat што добро ги искористува. Нема ништо подобро од тоа да се качи во кабината и да направи сопствена патека за мотокрос на неговата фарма, на која, секако, потоа тој ќе може да се трка со полно срце. Исто така, тоа стана и повеќе од хоби; кога ќе дојде време да се пензионира, Џек се надева дека ќе создава и професионално ќе прави мотокрос патеки.

Откако излезе филмот имаше и неколку големи вести, а Џек неодамна објави на своите социјални мрежи: “Ние сме многу возбудени – бебето Милер е на пат. Руби, ти ќе бидеш најдобрата мајка. Едвај чекаме да те запознаеме наскоро, наше малечко.”

Документарецот можете да го погледнете на youtube.com/watch?v=sDbr9h7C-Dk ■



Целна страница:
cat.com/jackmiller43

Документарен филм:
youtube.com/watch?v=sDbr9h7C-Dk



ЕДНОСТАВНОСТА НА Е-ТРГОВА

КАКО ЕДЕН ДИСТРИБУТЕР ИМ ПОМАГА НА КЛИЕНТИТЕ ДА ГО НАЈДАТ НАЈДОБРИОТ НАЧИН ЗА ДА НАРАЧААТ ДЕЛОВИ

Не е новина дека нарачувањето производи онлајн како што се четки за заби и детергент за перење е едноставно. Впрочем, од 2023 година, скоро 21% од сите нарачки се направени онлајн. Но, што е со купувањето на нешто потехничко, како на пример, хидраулични делови? Може ли и тоа да биде едноставно? Caterpillar вели да. Со сигурност.

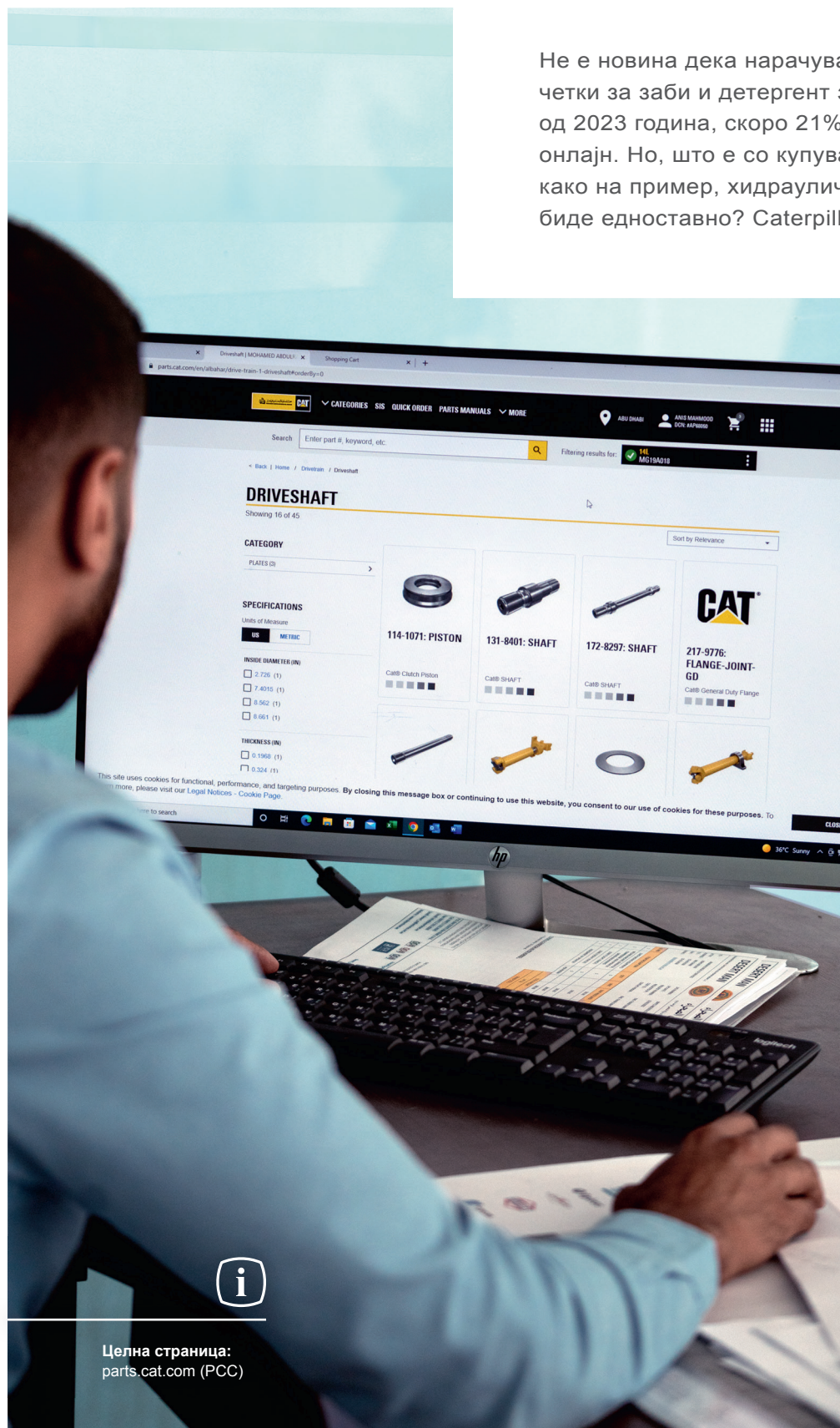
Сепак, за клиентите (и за сите луѓе), промената може да биде тешка. Неколку клиенти на дистрибутерот Al Bahar им кажале на претставниците на дистрибутерот дека огромниот опсег на онлајн опции за делови може да биде застрашувачки и покрај тоа што овозможува поголем избор и флексибилност. Дополнителни повратни информации од клиентите, исто така, открија загриженост за изборот на погрешни делови онлајн кога се работи за одредени делови опрема.

“Деловите за тешката машинерија се сложени и зависни од спецификациите”, вели Абдала Мустафа, дигитален службеник за постпродажба во Al Bahar. “Значи, и покрај тоа што е-трговијата е побрза и поедноставна, некои клиенти не сакаат да се обидат.” Во тој случај, тие директно го посетуваат својот дистрибутер – онака како што правеле отсекогаш. Но, да се дојде лично кај дистрибутерот често трае подолго отколку да се направи нарачка директно онлајн, особено за клиентите што работат на оддалечени терени.

КЛИЕНТИТЕ ДОБИВААТ КОНТРОЛА

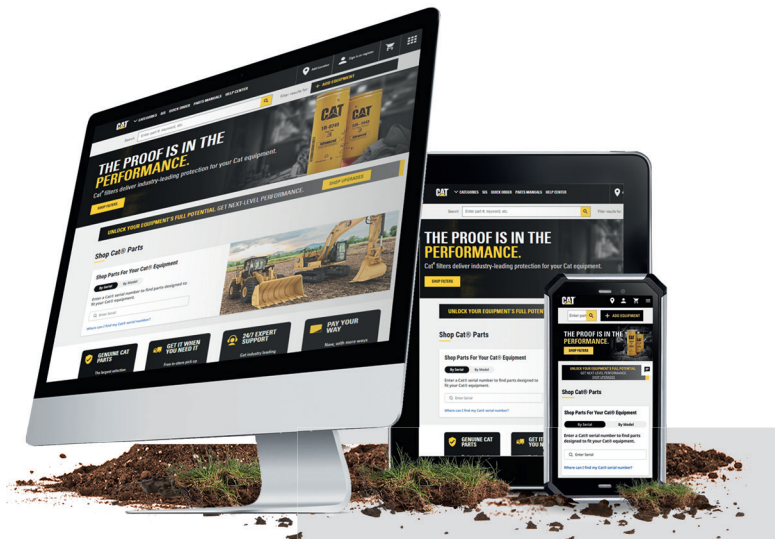
Забележувајќи дека неколку клиенти се двоумат да нарачаат без да добијат помош околу тоа, Al Bahar изнајде начин да го испорача истото ниво на лично советување по кое се познати – дигитално. Тие сега нудат WhatsApp и Webchat во реално време, овозможувајќи им на клиентите да разговараат со дистрибутерот во реално време. Тоа е

- Parts.Cat.Com е интернет страницата за е-трговија со цел клиентите да купуваат оригинални делови на Cat од нивниот локален дистрибутер брзо, едноставно и сигурно.



Целна страница:
parts.cat.com (PCC)

ТРГОВИЈАТА



истата поддршка што би ја добиле во продавница, но на побрз и поудобен начин.

Al Bahar сега нуди и обука за тимовите за набавки на клиентите за да можат да го извлечат максимумот од онлајн понудите на Caterpillar. “На почетокот имавме трема да нарачаме онлајн”, изјави Роди Џабур, менаџер за набавки во Stanford Marine. “Ако она што веќе го имате функционира, зошто да го смените? Но, Al Bahar го направи тоа толку лесно. Тие дојдоа лично да го обучат нашиот тим за набавки како да ги користи различните функции. Сега нарачуваме онлајн и лесно можеме да ги видиме деловите, достапноста, времето на испорака, цените. Ја имаме контролата во наши раце.”

Друг клиент, Паста Јан, менаџер за набавки во Gibsa Crusher се согласува со ова. “Чекавме ваков систем за е-трговија. Толку е едноставен и ни заштедува многу време.”

Променет е и профилот на онлајн клиентите. Според Абдала, “Забележавме дека повеќе помали клиенти почнаа да купуваат повеќе делови онлајн. Но, тие имаат различни потреби и поитни временски рокови. Значи, знаевме дека треба да ги подобриме нашите понуди за да ги задоволиме и нивните потреби.”

ВИСТИНСКИ РЕШЕНИЈА

Како во Al Bahar знаеја што им треба на клиентите? Тие разговараа со клиентите – и ја преработија понудата

врз основа на добиените повратни информации во реално време.

Користејќи интервјуа со фокус-групи, телефонски повици и е-анкети, Al Bahar навлегуваше подлабоко во потребите и очекувањата на нивните клиенти. Абдала вели: “Наместо едно решение за сите, создадовме систем за е-трговија што се прилагодува на специфичните потреби на секој клиент.”

“Чекавме ваков систем за е-трговија. Толку е едноставен и ни заштедува многу време.”

Паста Јан, менаџер за набавки во Gibsa Crusher

ВКРСТУВАЊЕ МЕЃУ ОНЛАЈН ПРОДАЖБАТА И ПРОДАЖБАТА ВО ПРОДАВНИЦА

Едно од откритијата на Al Bahar од нивните детални разговори со клиентите е дека додека некои клиенти претпочитаат да нарачуваат само онлајн или само лично, други ја ценат

флексибилноста на двата начина.

“Клиентите сфатија дека нарачувањето онлајн или лично, во продавница, не се “или/или” решенија”, вели Абдала. “Постои вкрстување меѓу двете, во зависност од сложеноста на нарачката и од уникатните потреби на клиентот.

Следниот пат кога ќе треба да нарачат делови, вреди да размислите дали нарачката направена онлајн или лично, во продавница, е соодветна за вас. Или, можеби комбинација од двете е најдоброто решение.

Во секој случај, вашиот дистрибутер на Cat е секогаш достапен за помош. ■

ОНЛАЈН НАРАЧКА НА ДЕЛОВИ: ПРИДОБИВКИ ЗА КЛИЕНТИТЕ



КОНТРОЛА



ЕДНОСТАВНОСТ



БРЗИНА



ДОВЕРЛИВОСТ



ЕФИКАСНОСТ

ОД МАРТ ДО ЈУНИ 2023 ГОДИНА

ПРОМОЦИЈА НА НОВИ ПРОИЗВОДИ НА САТ

Од најнови напредоци во технологијата до нова рударска машина и уште посилен, побрзи работни алати, нашите најнови производи продолжуваат да ги поместуваат границите на она што клиентите го очекуваат од Caterpillar.

ЧЕКАНИ САТ H190S И H215S РАБОТНИ АЛАТИ

Што има ново

- Висококонзистентна моќ на кршење поради маслениот клип
- Автоматското исклучување спречува предвремено оштетување на чеканот
- Затвореното куќиште ја штити електричната ќелија и спречува нечистотијата да навлезе во чаурата
- H190 S одговара за ровокопачите од 43 до 80 тони
- H215 S одговара за ровокопачите од 65 до 120 тони

Достапност: Глобална



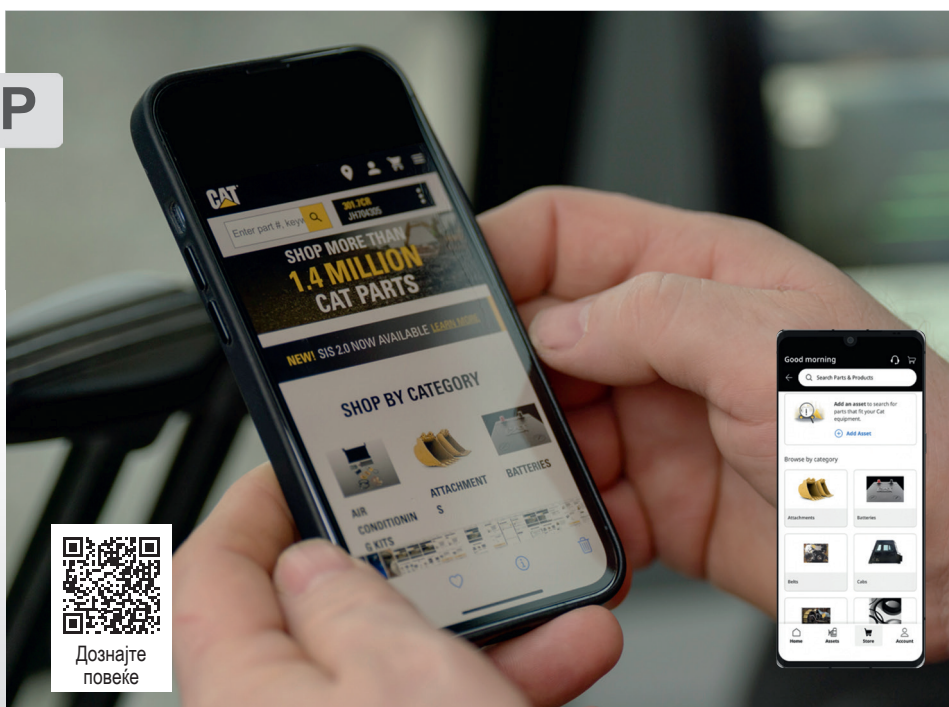
Дознајте повеќе

САТ CENTRAL APP ДИГИТАЛНА СФЕРА

Што има ново

- Нарачајте во движење преку мобилен телефон, каде било, во секое време
- Достапност на делови во реално време, исти цени како кај локалниот дистрибутер и следење на нарачките
- Пребарајте по сериски број или скенирајте го QR-кодот за пристап до вистинските делови
- Достапно 24/7 со приспособени препораки и поддршка

Достапност: Европа, Африка, Блискиот Исток



Дознајте повеќе



CAT R2900

РУДАРСТВО



Дознајте
повеќе

Што има ново

- Побрз, почист и помокен, со електричен погонски систем и со мотор Cat C15
- 20% + зголемување на продуктивноста
- 35% + пробојна сила при подигање
- Полесен и поевтин за одржување и поправка
- Целосна технолошка интеграција вклучувајќи Cat MineStar™ Command, Teleremote и Autodig

Достапност:
Северна Америка, Јужна
Америка (со исклучок
на Бразил), Африка,
Азија Пацифик (со
исклучок на Кина), Европа
(август, 2023 година)

VISIONLINK®

ТЕХНОЛОГИЈА

Што има ново

- Подобрена прегледност на целиот возен парк
- Следење на опремата и машините во реално време
- Следењето на податоците го максимизира времето на работа
- Оптимизирано користење на машината

Достапност:
Глобална



Дознајте
повеќе

СРЕЌЕН 50-ТИ РОДЕНДЕН, CAT REMAN

ОНАМУ КАДЕ ШТО ИНОВАЦИИТЕ, ИСКЛУЧИТЕЛНИОТ КВАЛИТЕТ
НА ПРОИЗВОДИТЕ И ВРАЌАЊЕТО НА СТАРИОТ ДЕЛ СЕ
СПОЈУВААТ ПО ЦЕНА ШТО Е ПОНИСКА ОД ОНАА НА НОВ ДЕЛ

Во далечната 1973 година, Caterpillar го започна своето патување да стане лидер во преработка и репродукција кога започна со репродукција на моторите 1100 и 3100 во Бетендорф, Ајова. Сега, Cat Reman е глобална програма која на клиентите им овозможува повеќе од 8.000 уникатни делови, компоненти и комплекти.



Целна страница:
[cat.com/en_US/blog/
cat-reman-history-
past-50-years.html](https://cat.com/en_US/blog/cat-reman-history-past-50-years.html)

Видео:
[youtube.com/
watch?v=lvuNkrWnlv8](https://youtube.com/watch?v=lvuNkrWnlv8)

“Со нетрпение очекуваме да продолжиме да ги нудиме нашите услуги и рентабилни решенија што исто така имаат придобивки за одржливоста.”

Брајан Едвардс, виш потпретседател,
Оддел за репроеизводство на Caterpillar



Ова е извонреден пример за кружна економија на дело, каде што повторно произведените делови се достапни за 45-85% од цената на новите производи со враќање на стариот дел. А сепак, и покрај неговата долга, славна историја и многуте придобивки за клиентите, луѓето сè уште се изненадени кога ќе дознаат дека Cat Reman постои толку долго.

Сега кога во центарот на вниманието е 50-от роденден, совршено време е пораката да стигне до сите. А колку само оваа порака е моќна.

Прво, придобивка за клиентот на Cat е што тој има корист од пониските трошоци, а истовремено добива и гаранција на Cat за деловите*. Исто така, помага да се зајакне лојалноста помеѓу нашите клиенти и нашиот бренд. Како што неодамна ни кажа Леви Лосон, од Eutaw Construction, “Cat Reman секогаш ќе биде дел од нашата иднина. Никогаш нема да ја оставиме опремата на Cat. Значи, ќе ни требаат делови за да ја поправиме. Деловите на Cat Reman се маршрутата по која ќе тргнеме”.

Втората придобивка се придобивките од одржливоста. Колку повеќе можеме одново да ги користиме ресурсите, толку помалку ќе треба да ископуваме нови материјали.

Денес Cat Reman станува сè поуспешен и посилен, откако навлезе подлабоко во бизнисот. Претставниците

на пазарот за постпродажба тесно соработуваат заедно со дистрибутерите, а зголемената употреба на податоците и повратните информации од клиентите помогна да се открие кои празнини треба да се пополнат и со тоа услугата се подобри. Ова доведе до стотици нови броеви на делови додадени само во последните три години.

Друга промена е поблиската врска помеѓу оние кои работат на изработка на нови делови и оние кои работат со делови на Cat Reman. Сега, кога Caterpillar сака да развие нови делови, колку тие лесно и ефективно ќе може да се репроеизведат е дел од процесот на носење одлуки.

Последниот збор ќе го оставиме на Брајан Едвардс, виш потпретседател во Одделот за репроеизводство на Caterpillar. “Многу сме горди на 50 години репроеизводство во Caterpillar и сфаќаме дека тоа се должи на нашите клиенти и на нашиот талентиран тим. Производната линија ја проширивме на 8000+ производи што ја поддржува речиси секоја индустрија што ја опслужува Caterpillar. Со нетрпение очекуваме да продолжиме да ги нудиме нашите услуги и рентабилни решенија што исто така имаат придобивки за одржливоста.”

Значи, честитки за Cat Reman. Неверојатна идеја која не само што процвета, туку и покажува како Caterpillar и клиентите се здружија за да помогнат во изградбата на подobar, поодржлив свет за секого. ■

* Гаранцијата може да варира во зависност од моделот и примената; може да се применуваат ограничувања. За целосни детали за применливата ограничена гаранција на Caterpillar, стапете во контакт со овластениот дистрибутер на Cat.

КРУЖНАТА ЕКОНОМИЈА НА ДЕЛО

Една од главните придобивки на бизнис моделот Cat Reman е тоа што тој во суштина е систем со затворен круг. Caterpillar му продава репроеизведен производ на дистрибутерот и при продажбата наплаќа основен депозит за делот. Кога делот ќе биде вратен, се враќа и депозитот, со што на клиентот му се намалуваат трошоците.

Штом делот ќе се врати во Cat Reman, тој се проверува, расклопува, чисти, поправа и репроеизведува за да одговара на стандардите за перформанси на произведувачот на оригинални делови и опрема, а притоа му се додаваат и најновите ажурирања. Откако ќе го помине последниот круг на тестирање, репроеизведениот дел повторно влегува во синџирот на набавки како нов производ на Cat Reman, заедно со гаранција.

ВИВА ЛАС ВЕГАС

И ПОБЕДНИКОТ НА CAT GLOBAL
OPERATOR CHALLENGE E...



...Патрик Доени. Тој победи осум други
финалисти за да биде крунисан за
најдобар ракувач на Cat во светот.

Патрик е околу машините целиот свој живот - пораснал на семејната фарма и компанија за изнајмување градежна опрема и машини во Ирска, каде што ги развил своите вештини и страст за ракување со машини. Првпат сфатил дека овие вештини може да ги носи со себе околу целиот свет кога заминал на пат веднаш по дипломирањето. "После факултет, патував ширум САД. Многу брзо открив дека како искусен ракувач можам веднаш да најдам работа и да заработам добри пари."

Пред да се врати на факултет за да студира градежништво, Патрик поминал неколку години патувајќи низ Австралија и почнал да работи како ракувач. "И во Америка и во Австралија има многу луѓе кои менуваат локација, работејќи на големи проекти. Тоа може да биде одлична кариера за оние кои сакаат да патуваат."

Патрик верува дека патувањето и работата на различни континенти е тоа што му дало предност пред конкуренцијата. "Различни земји значат различни средини и предизвици и во однос на терените и во однос на почвата за различни типови проекти, како што се изградба на патишта, работа на каменоломи или поставување цевководи. Тоа значеше дека успеав да ги усовршам своите вештини како ракувач."

Најпосле, на прашањето што е најголемото нешто од целото искуство, поголемо дури и од големината на купот што го освои, тој вели дека тоа е топлината, дарежливоста и другарството што ги чувствувал како дел од глобалното семејство Caterpillar. ■

КАРИЕРА:

- Започна како ракувач на машина во семејниот бизнис
- Заврши студии по градежништво во 2009 година
- Започна со работа како градежен инженер во 2012 година
- Ко-основач на CRE Group (градежна компанија)

ЛИЧЕН ИНТЕРЕС:

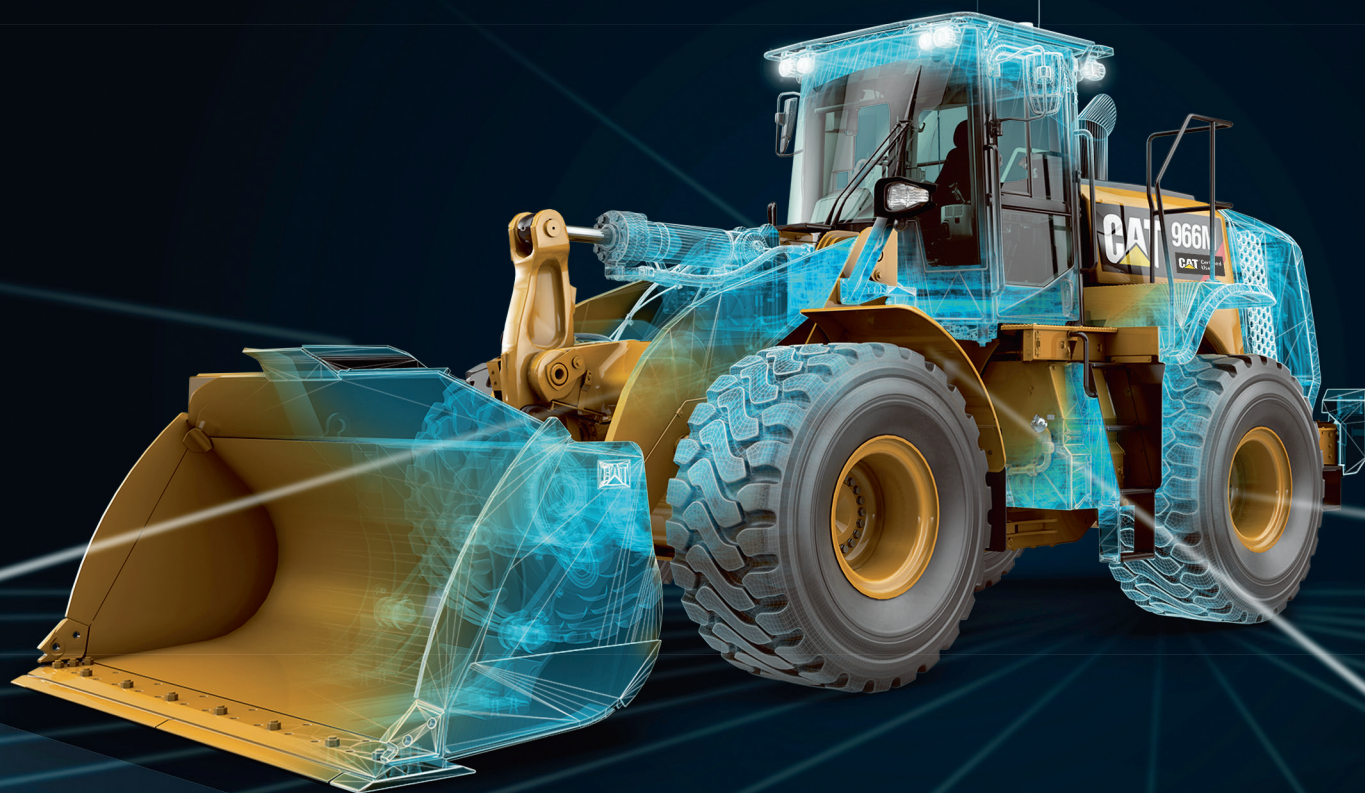
- Формула 1 и моторни спортови
- Харлинг (ирски спорт)
- Поминување време со семејството во Ирска



Целна страница:
cat.com/operatorchallenge

Соопштение за медиумите:
cat.com/en_GB/news/machine-press-releases/caterpillar-crowns-world-champion-of-2022-2023-global-operator-challenge.html

НИЕ ЈА ТЕСТИРАМЕ. ВИЕ МОЖЕТЕ ДА И' ВЕРУВАТЕ.



CAT® СЕРТИФИЦИРАНА КОРИСТЕНА ОПРЕМА

Одбрана, проверена и сервисирана до највисок стандард

Ако сакате да добиете повеќе од вашата следна користена машина, проверете ја Cat® Сертифицирана користена опрема. Со повеќе машини и повеќе опции на дофат, CatUsed.com е вашиот центар за користена опрема. Не дозволувајте користената машина да ви побегне. Вистинска година на производство, опсег на часови и цена... Токму тука.



Купете сертифицирана користена опрема на Cat сега:
CatUsed.com

Текноксгруп Македонија ДООЕЛ
Ул.20 бр.32 нас.место
Бразда
1010 Чучер Сандево Скопје

Тел.: +389 2 2527 205
contact-mk@teknoxgroup.com
www.teknoxgroup.com

Teknoxgroup



© 2023 Caterpillar. Сите права се задржани. CAT, CATERPILLAR, LET'S DO THE WORK и нивните логоа, препознатливиот изглед на "Caterpillar Corporate Yellow", "Power Edge" и Cat "Modern Hex" како и корпоративниот идентитет и идентитетот на производите кои се користат тука, се заштитни знаци на Caterpillar и не смеат да се користат без дозвола.



©2019 Caterpillar, сите права се задржани. CAT, CATERPILLAR, нивните сопствени логоа, жолтата Caterpillar боја "Caterpillar Yellow" и POWER EDGE изгледот, како и притоа користениот корпоративен и производен идентитет, се заштитни знаци на Caterpillar и не смеат да се користат без дозвола.



www.teknoxgroup.com

ТЕКНОКСГРУП МАКЕДОНИЈА ДООЕЛ
Ул.20 бр.32 нас. место Бразда
1010 Чучер Сандево Скопје

тел.: +389 2 2527 205
факс: +389 2 2527 127
contact-mk@teknoxgroup.com

