

PORQUE LA EFICIENCIA LO ES TODO
LA MEJORA ES RENTABLE
DISTRIBUIDOR



NSK

Conozca a su socio para mejorar



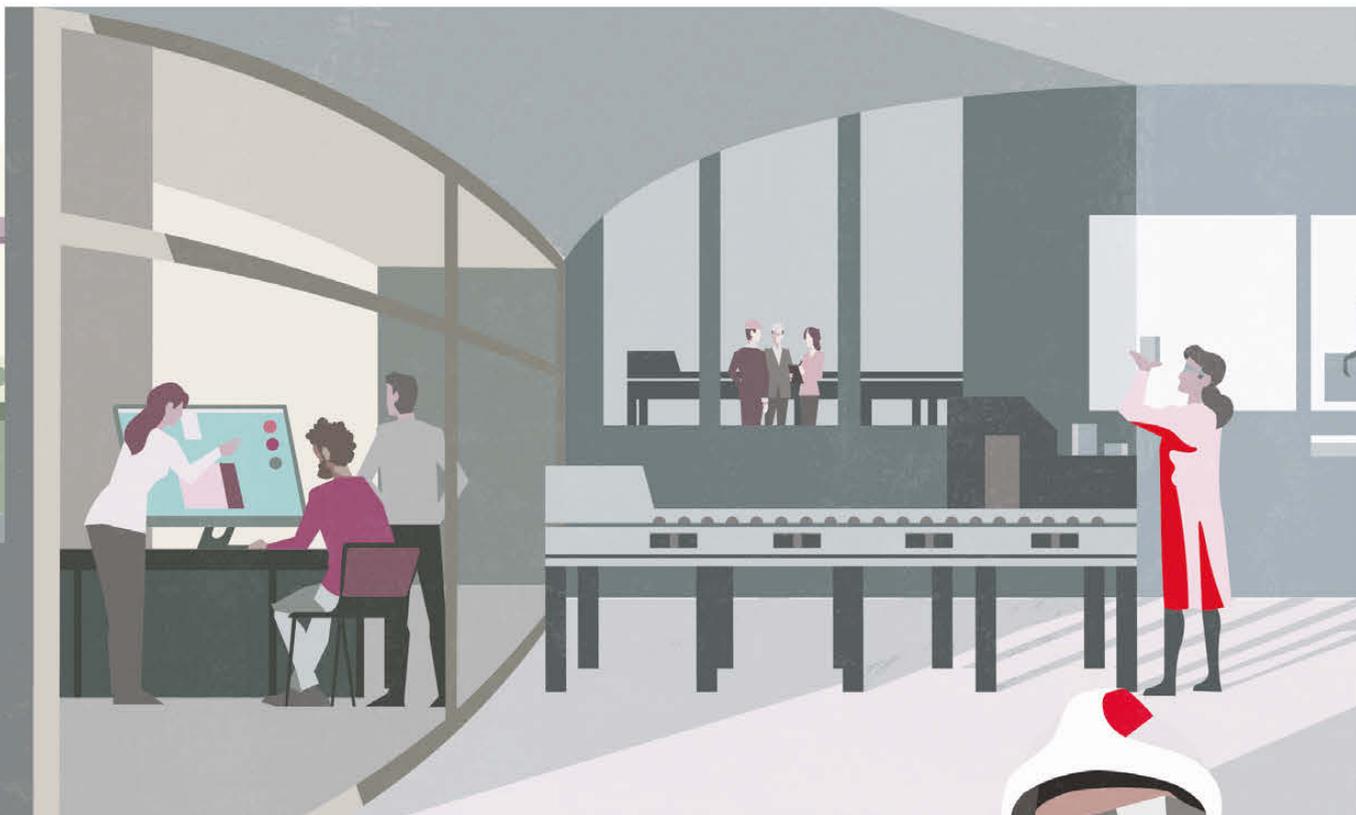
Le ayudamos a dar un paso más allá: nuestro compromiso con los distribuidores

Como uno de los principales fabricantes de rodamientos, componentes de tecnología lineal y sistemas de dirección, NSK está presente en todos los continentes (con plantas de producción, oficinas de ventas y centros tecnológicos) porque nuestros clientes valoran la proximidad para la toma de decisiones, las entregas rápidas y el servicio local.

Confiamos en nuestros distribuidores para representar y promocionar nuestra marca, impulsar el crecimiento de las ventas y consolidar nuestra reputación, por lo que realmente valoramos su arduo trabajo, compromiso y apoyo. También entendemos los desafíos a los que usted se enfrenta, como por ejemplo la feroz competencia y el auge del comercio electrónico, unos factores que limitan sus márgenes

de beneficio y el crecimiento de sus ventas. En este mundo en constante cambio, usted debe actuar: encontrar nuevos mercados y modelos de negocio, mejores métodos de trabajo y una mayor diferenciación en sus mercados...

Estamos realizando una gran inversión para ayudarle en este trayecto.



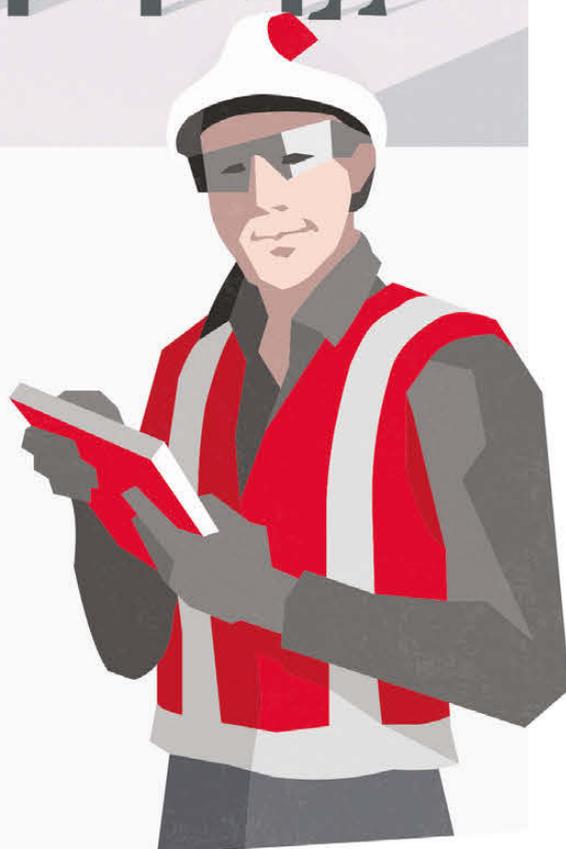
Nuestro planteamiento como empresa es mejorar

Esto significa mejorar continuamente nuestra oferta de productos y servicios, así como la fiabilidad y el rendimiento de los equipamientos de rotación de los usuarios finales.

También significa mejorar la forma en que le apoyamos, con más servicios, mejores herramientas de marketing y una disponibilidad de productos más fiable. Dependemos los unos de los otros, y al ayudarlo a mejorar las ventas y las relaciones con los clientes podemos crecer juntos de manera rentable.

Este es nuestro compromiso con usted, y para ayudarnos a cumplirlo estamos relanzando nuestro Programa de Valor Añadido AIP.

En los últimos meses, hemos invertido importantes recursos para dar un paso más allá; estamos convencidos de que, trabajando juntos, ambos podemos obtener buenos resultados y hacer que nuestros negocios también den un paso más allá.



Ciclo de valor del programa AIP

Demostrar que la mejora es rentable

Todo el mundo sale ganando

Hemos relanzado nuestro Programa de Valor Añadido AIP de acuerdo con el lema de »la mejora es rentable«. Para los usuarios finales, mejora la fiabilidad y la productividad de la máquina. Y para nuestros distribuidores, abre nuevas oportunidades para aumentar el crecimiento de las ventas y, al mismo tiempo, mejorar las habilidades de su equipo. Es una situación en la que todo el mundo sale ganando. La mejora es rentable.

Una potente herramienta de ventas que abre nuevas puertas y oportunidades

PEl programa AIP es una potente herramienta de ventas que abre nuevas puertas y oportunidades, un importante elemento de la oferta de NSK, y muchos distribuidores ya saben lo valiosa que es para crear relaciones y generar ventas adicionales. Eso está muy bien, pero estamos seguros de que tiene aún más potencial para impulsar la cuota de aftermarket y hacer crecer notablemente nuestros negocios. Por eso hemos invertido en relanzarla al mercado global.

En pocas palabras, el programa AIP es un potente y práctico conjunto de herramientas de ventas que abre nuevas oportunidades para vender las soluciones de ingeniería y servicio de NSK. En él se destacan las ganancias y ahorros que conseguirán sus clientes, las mejoras de productividad y cuánto se ahorrarán en términos monetarios. Con el programa AIP le ayudamos a mejorar los equipos y la productividad de sus clientes, ayudándoles a ahorrar tiempo y costes y a mantener una ventaja competitiva. En lugar de vender sobre el precio, estará vendiendo

sobre el valor: ¡una importante diferencia! Nuestra estrategia es generar demanda del programa AIP, lo que conduce a una mayor especificación de la marca NSK no solo para nuestros productos, sino también para nuestras soluciones y servicios. Usted es una parte vital de este proceso, y trabajaremos con usted en cada etapa, apoyando su negocio, compartiendo sus responsabilidades y facilitando la apertura de puertas y el cierre de ventas.

El programa AIP consta de cinco pasos muy claros conocidos como el ciclo de valor:



Paso 1 – Evaluación:

Visitamos las instalaciones para recopilar datos y comprender las necesidades de los clientes.

Paso 2 – Recomendación:

Utilizamos nuestro aprendizaje, conocimiento y experiencia para crear una solución, incluyendo ahorros anticipados para el cliente.

Paso 3 – Implementación:

Si es necesario, podemos ayudar con la instalación y prueba de nuestra solución recomendada y, si corresponde, también podemos perfeccionarla para mejorar su funcionamiento.

Paso 4 – Validación:

Supervisamos el rendimiento para garantizar que se están ofreciendo los resultados esperados.

Paso 5 – Ampliación:

Recopilamos datos, compartimos aprendizajes e intentamos ampliar el servicio a nuevas aplicaciones.

SERVICIOS AIP

Estudios

- › Auditoría de almacenes
- › Auditoría de las zonas de trabajo
- › Mapa de procesos
- › Cruce de referencias de rodamientos

Selección

- › Revisiones de las aplicaciones
- › Soporte en el diseño de las máquinas
- › Conversión referencias OEM
- › Diagnóstico

Formación

- › Formación de producto
- › Aplicación de rodamientos NSK
- › Formación AIP
- › Formación específica del sector

Inspección

- › Análisis del estado del rodamiento
- › Análisis de los rodamientos que han fallado
- › Análisis de lubricación
- › Material y análisis dimensional

Una de las principales características del programa AIP es que implica unas relaciones laborales mucho más estrechas entre usted, su cliente y NSK. El hecho de trabajar juntos nos permite compartir ideas, responsabilidades y conocimientos que pueden mejorar notablemente la satisfacción y confianza de los clientes, así como su rentabilidad.

QUÉ MEJORAS SUPONE PARA USTED EL PROGRAMA AIP



La mejora
es rentable para los
DISTRIBUIDORES



El programa AIP es una potente herramienta de mejora y estamos invirtiendo importantes recursos para adaptarla exactamente a las necesidades de nuestros distribuidores. Además de optimizar los perfiles del stock y la disponibilidad para ofrecerle ayuda, estamos introduciendo servicios de valor añadido que incluyen la monitorización de las condiciones de trabajo para mejorar su oferta a los clientes. También nos comprometemos a ofrecer un mayor soporte de ventas y marketing, así como a compartir abiertamente ideas y oportunidades de negocio para mejorar la forma en que trabajamos juntos. Ello conllevará unas notables mejoras en sus operaciones.

+ **Mayor comprensión**

El programa AIP fomenta la comprensión para aumentar la confianza y ayudar a construir unas mejores y más sostenibles relaciones entre todas las partes interesadas.

+ **Conversaciones más intuitivas**

AIP es un proceso estructurado que ofrece una perspectiva detallada de los retos de sus clientes, abriendo oportunidades para introducir y vender otros servicios.



+ Mejora del desarrollo de conocimientos y habilidades

Ofrecemos una exhaustiva formación en conocimiento del producto, habilidades, ventas de valor y servicios técnicos para mejorar las habilidades de sus equipos y desarrollar futuros talentos.

+ Mayor rentabilidad

El programa AIP ofrece unos beneficios tangibles a sus clientes y unas ventas tangibles a su empresa, ayudándole a aumentar sus márgenes de beneficio y su rentabilidad a largo plazo.

+ Asociaciones más sólidas y seguridad a largo plazo

Nos comprometemos a respaldarle, apoyarle y mejorar su negocio y el nuestro, como parte de una relación a largo plazo sólida, segura y estable.

+ Un modelo de negocio »preparado para el futuro«

Le ayudamos a que su modelo de ventas pase del precio al valor, ofreciéndole una potente plataforma para obtener buenos resultados a largo plazo, tanto para usted como para NSK.



AIP success story – Historia de éxito del programa AIP

El desafío: bombas de recirculación de agua

Un importante productor de energía debía afrontar los frecuentes fallos de sus bombas centrífugas de recirculación de agua.

Evaluación

Trabajando con un distribuidor local, realizamos una investigación que reveló que el fallo era debido a la lubricación de los rodamientos de la bomba.



Implementación

Realizamos una prueba de 6 meses de duración con tres bombas. Dentro de este período de tiempo no se detectó ningún fallo, por lo que se procedió a la implementación completa.

Validación

Después de cambiar a la solución NSK, no hubo fallos en los primeros 12 meses, lo que permitió reducir los costes de compra y mantenimiento.

| | Solución anterior | Nueva solución de NSK |
|-------------------------|-------------------|-----------------------|
| Costes del rodamiento | 1.550 € | 480 € |
| Aceite | 1.700 € | 0 € |
| Mantenimiento | 7.200€ | 0 € |
| Períodos de inactividad | 19.000 € | 0 € |
| Total | 29.450 € | 480 € |

Recomendación

Sugerimos los rodamientos de bolas de ranura profunda con sellos DDU de NSK y una grasa específica para altas temperaturas.



REDUCIR LAS PARADAS DE PRODUCCIÓN

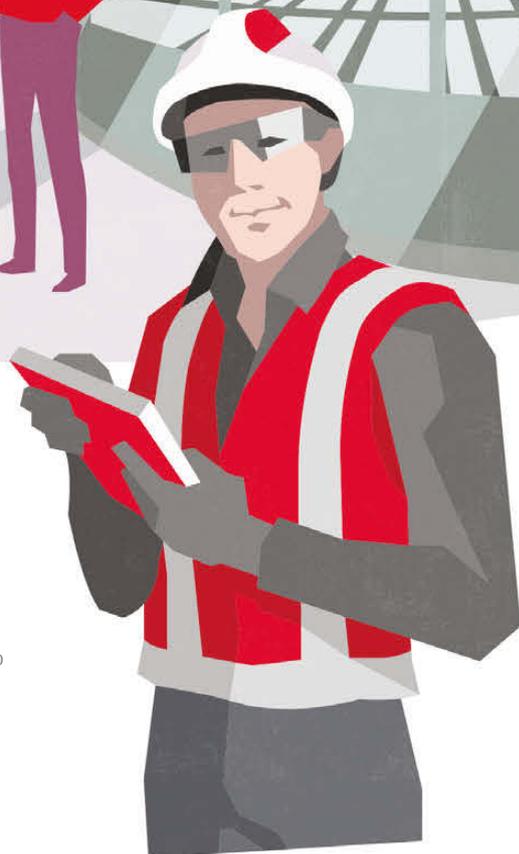
CAPACIDADES MEJORADAS

Ampliación

Satisfecho con los resultados, el cliente nos solicitó evaluar otras partes de su planta con el fin de aumentar los beneficios en todas las operaciones.

Características principales de la solución NSK

- › Acero „ultra-clean“ de gran pureza para ampliar la vida del rodamiento en un 80%
- › Los caminos de rodadura mecanizados de precisión mejoran la distribución y la vida útil del lubricante
- › Los sellados patentados proporcionan resistencia frente a la contaminación
- › La jaula de acero prensado garantiza la distribución uniforme de lubricante



Una mejora constante



Una mejora constante

Como empresa, trabajamos para mejorar en todo lo que hacemos, todos los días y en todas partes. Nuestro compromiso con la mejora es integral, colaborativo y continuo.

Exhaustivo

La mejora respalda todo lo que hacemos, desde nuestro programa AIP, el desarrollo de productos y materiales hasta la forma en que damos soporte a nuestros distribuidores.

Colaborativo

Trabajamos junto con nuestros distribuidores y sus clientes para obtener información más detallada sobre los desafíos y los objetivos del usuario final. El trabajo en equipo y la colaboración son una parte clave de nuestra filosofía.

Continuo

La mejora es un viaje sin un destino final. Nunca se detiene. Y nunca dejamos de buscar mejores formas de dar soporte a nuestros clientes.



Nuestro objetivo es mejorar. Es una filosofía central y forma parte de nuestra visión y de nuestros valores. De esta forma podemos garantizar que, juntos, somos más fuertes y estamos más preparados para afrontar los desafíos del mañana.

El programa AIP captura nuestra filosofía y define todo nuestro enfoque de mejora. También es una expresión visible de nuestro compromiso de trabajar con cada uno de nuestros clientes para conseguir una asociación beneficiosa para ambas partes. Le ayuda a construir relaciones, aumentar ventas y hacer crecer su negocio. También será de ayuda para mejorar su marca y reputación en un mercado altamente desafiante y competitivo. El programa AIP nos ayudará a crear un futuro más brillante, y eso es lo que lo hace tan importante para todos nosotros. Con el programa AIP, nos embarcaremos en un viaje continuo hacia la mejora sostenible. Apóyenos y ayúdenos a obtener beneficios para todos. **La mejora es rentable.**



Pulir, adaptar, mejorar

Trabajamos continuamente para identificar oportunidades de mejora en nuestros productos, servicios y soporte. Este proceso continuo garantiza que siempre se tenga acceso a las mejores soluciones posibles.



Un compromiso a largo plazo con usted

Trabajamos juntamente con usted para comprender sus indicadores claves de rendimiento, los objetivos y factores impulsores, y luego ajustamos nuestras actividades para ayudarle a cumplirlos y a mejorar de manera continua.



¿Qué pasa luego?

Involúcrese. Denos su opinión. Hable con sus colaboradores. Hable con sus clientes. Y hable con nosotros para que podamos obtener más información. Conviértase en un campeón para la mejora y construcción de un futuro más brillante.



Compañías de ventas NSK – Europa, Oriente Medio y África

España

NSK Spain, S.A.
C/ Tarragona, 161 Cuerpo Bajo
2a Planta, 08014 Barcelona
Tel. +34 93 2892763
Fax +34 93 4335776
info-es@nsk.co

France y Benelux

NSK France S.A.S.
Quartier de l'Europe
2, rue Georges Guynemer
78283 Guyancourt Cedex
Tel. +33 (0) 1 30573939
Fax +33 (0) 1 30570001
info-fr@nsk.com

Alemania, Austria, Suiza, Países Nórdicos

NSK Deutschland GmbH
Harkortstraße 15
40880 Ratingen
Tel. +49 (0) 2102 4810
Fax +49 (0) 2102 4812290
info-de@nsk.com

Italia

NSK Italia S.p.A.
Via Garibaldi, 215
20024 Garbagnate
Milanese (MI)
Tel. +39 02 995 191
Fax +39 02 990 25 778
info-it@nsk.com

Oriente Medio

NSK Bearings Gulf Trading Co.
JAFZA View 19, Floor 24 Office 2/3
Jebel Ali Downtown,
PO Box 262163
Dubai, UAE
Tel. +971 (0) 4 804 8205
Fax +971 (0) 4 884 7227
info-me@nsk.com

Polonia y CEE

NSK Polska Sp. z o.o.
Warsaw Branch
Ul. Migdałowa 4/73
02-796 Warszawa
Tel. +48 22 645 15 25
Fax +48 22 645 15 29
info-pl@nsk.com

Rusia

NSK Polska Sp. z o.o.
Russian Branch
Office I 703, Bldg 29,
18th Line of Vasilievskiy Ostrov,
Saint-Petersburg, 199178
Tel. +7 812 3325071
Fax +7 812 3325072
info-ru@nsk.com

Sudáfrica

NSK South Africa (Pty) Ltd.
25 Galaxy Avenue
Linbro Business Park
Sandton 2146
Tel. +27 (011) 458 3600
Fax +27 (011) 458 3608
nsk-sa@nsk.com

Reino Unido

NSK UK Ltd.
Northern Road, Newark
Nottinghamshire NG24 2JF
Tel. +44 (0) 1636 605123
Fax +44 (0) 1636 643276
info-uk@nsk.com

Turquía

NSK Rulmanları Orta Doğu Tic. Ltd. Şti.
Cevizli Mah. D-100 Güney Yan Yol
Kuriş Kule İş Merkezi No:2 Kat:4
Kartal - Istanbul
Tel. +90 216 5000 675
Fax +90 216 5000 676
turkey@nsk.com

Visite también nuestra página web: www.nskeurope.es

NSK Global: www.nsk.com

