**Krok po kroku: Obietnica żniwna**

* **Rozpoczęte żniwa to dla wielu gospodarstw kluczowy okres.**
* **Odpowiednie zaplecze w postaci wsparcia serwisu pozwala najlepiej wykorzystać ten czas, bez usterek i przestojów.**
* **Pokazujemy krok po kroku, jak program „Obietnica żniwna” działa w praktyce.**
* **Z kolei korzystający z maszyn konkurencyjnych mogą spróbować zyskać 60 tys. zł. Jak to zrobić?**

**Krok 1: Przegląd przed żniwami**

Najlepszym czasem na kompleksowy przegląd techniczny jest okres po sezonie, gdy dostępność fachowców jest znacznie większa niż bezpośrednio przed lub w trakcie żniw. Nie zostawiajmy przeglądu na ostatnią chwilę, gdyż ewentualna potrzeba naprawy może zaburzyć nasz harmonogram pracy.

*- Nasi dealerzy w sezonie znacznie wydłużyli czas swojej dostępności, dzięki czemu również wizyta bezpośrednio przed żniwami jest możliwa, natomiast warto przed następnym sezonem zadbać o wcześniejszy termin. Wymiana filtrów i oleju, badanie stanu technicznego całej maszyny i zespołu żniwnego pozwoli wykryć ewentualne usterki, wyeliminować je, dzięki czemu przystąpimy do prac, mając pewność, że nasza maszyna jest w najlepszym możliwym stanie* – mówi **Mariusz Zieliński Aftermarket Sales manager John Deere Polska**.

Szczegółowy przegląd został przeprowadzony w kombajnie John Deere T660 w gospodarstwie pana Tomasza Rogaczewskiego z Bani, niedaleko Gryfina. Pan Tomasz prowadzi rodzinną działalność na obszarze około 340 ha, z czego około 2/3 stanowią zboża.

*- Przeglądy przeprowadzamy przed sezonem, zgłosiliśmy się do firmy Zawadzka już zimą, zaplanowaliśmy Expert Check na wczesną wiosnę, dzięki czemu po wykonaniu przeglądu przed sezonem, teraz mamy pewność, że w trakcie żniw wszystko będzie dobrze. Zdecydowaliśmy się też na włączenie Expert Alerts jako rozszerzenie usług serwisowych* – mówi **pan Tomasz**.

Program Expert Check John Deere to szczegółowy przegląd przeprowadzany na podstawie wytycznych fabryki, która dostarcza listę 180 newralgicznych punktów maszyny i zespołu żniwnego. Bardzo ważnym aspektem jest też wywiad z operatorem, dzięki któremu można uzyskać wiele ważnych informacji.

Podczas rutynowego przeglądu serwisanci dealera John Deere mają możliwość sprawdzenia, czy operatorzy korzystają z aktualnego oprogramowania, które w codziennej pracy pomaga zoptymalizować koszty eksploatacji, np. zużycie paliwa, ale też z poziomu serwisu zdalnie zdiagnozować problemy techniczne maszyny.

**Krok 2: Awaria i… co dalej?**

Jeżeli jednak z różnych przyczyn przed rozpoczęciem żniw nie zdecydowaliśmy się na przegląd, wówczas prawdopodobieństwo usterki jest większe. A to oznacza przestój, na który rolnicy nie mogą sobie pozwolić, gdyż każdy dzień to rosnące straty. Istotny jest możliwie sprawny kontakt z lokalnym serwisem.

*- Im szybciej poinformujemy przedstawiciela dealera John Deere o usterce, tym szybciej zostanie ona zdiagnozowana i usunięta. Pamiętajmy, że często niezbędne będzie zamówienie części zamiennej* – dodaje **Mariusz Zieliński**.

**Krok 3: Części w ciągu 24 godzin**

Klienci korzystający zarówno z nowych, jak i używanych kombajnów marki John Deere, są obejmowani programem Obietnica Żniwna. Na czym on polega?

*- Jego głównym zamierzeniem jest dostarczenie części związanych z zapewnieniem ciągłości pracy (części niezbędnych do utrzymania maszyny w pracy) w ciągu 24 godzin od wprowadzenia zamówienia przez dealera. Oficjalny czas dostaw dla zamówień złożonych pomiędzy godziną 21.00 a 7.00 jest liczony od godziny 7.00 następnego dnia* – wyjaśnia Mariusz Zieliński.

*- Wcześniej bezawaryjnie korzystaliśmy z kombajnu John Deere 2256 przez aż 19 lat, aż w końcu przytrafiła się usterka i pojawiła się potrzeba zamówienia części, która… przyjechała do nas już po 5-6 godzinach. Nowy kombajny T660 jak na razie działa bez zarzutu, jest to nowa maszyna, która powinna nam służyć przez lata. Nie ukrywamy, że bardzo ważna jest dla nas opieka serwisu, na który możemy liczyć* – uzupełnia **rolnik**.

**Krok 4: Sprawna naprawa**

- *Wiemy, jak w okresie żniw ważna może być każda godzina, dlatego też nasi pracownicy do pracy przystępują niezwłocznie po dotarciu części* – dodaje Mariusz Zieliński. W Europejskim centrum dystrybucji w Bruchsal, w Niemczech dostępność części jest na tak wysokim poziomie, że aż 97 proc. zamówień realizowanych jest we wskazanych 24 godzinach.

*- Jesteśmy pełni podziwu, jak duża jest wiedza fachowców John Deere. To ważne, że wszystkie prace wykonywane są przez doświadczonych ekspertów i oczywiście użyciu oryginalnych części* – dodaje **pan Tomasz**.

**Krok 5: Gdy potrzebna maszyna zastępcza**

W przypadku niedostępności części w ciągu 24 godzin, jeżeli kombajn ma nie więcej niż7 lat i były wykonywane przeglądy Expert Check przez dealera John Deere, dealer zobowiązuje się dostarczyć maszynę zastępczą, dzięki której można prowadzić prace bez przerw.

**Jesteś pewien swojej maszyny? Masz szansę na 60 tys. zł**

Dealerzy John Deere tak wysoko oceniają jakość pracy maszyn, że po raz kolejny zapraszają do „Rywalizacji kombajnowej” posiadaczy kombajnów konkurencyjnych marek, które parametrami są zbliżone do parametrów serii T. Przez ostatnie dwa lata seria T była niepokonanym mistrzem, zatem nagrodę w wysokości 40 000 zł podniesiono do 60 000 zł.

*- Efekty pracy maszyn porównujemy podczas pracy w jednakowych warunkach polowych, a prędkość robocza jest zmieniana dla każdego z przejazdów. Jakość ziarna i niski poziom strat, to jest to, co wyróżnia nasze kombajny. W całej Europie, gdzie przeprowadzana jest Rywalizacja Kombajnowa, seria T nie spotkała kombajnu o zbliżonych parametrach, który by ją pokonał. Zapraszamy klientów konkurencyjnych marek do rywalizacji!* – zachęca **Bartosz Białas z John Deere Polska**.

**STRONA WWW**

John Deere w social media:

![C:\Users\Daria\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\IE\6XJ0ITW1\Facebook_icon_2013.svg[1].png]()

Hashtagi: #johndeere #rolnictwo

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**Więcej informacji:**

**Bartosz Białas**

Kierownik marketingu John Deere Polska

e-mail: BialasBartosz@JohnDeere.com

tel. 784 943 447

**Karol Maćkowiak**

PR Manager, dotrelations

e-mail: karol.mackowiak@dotrelations.pl

tel. 690 033 116