**Praca według planu, czyli jak John Deere wspiera rolników**

**Zdalna diagnostyka, wykorzystanie nowoczesnych technologii, brak przestojów w dostawach części i utrzymanie kontaktu z klientami – John Deere wraz z lokalnymi dealerami nie zwalnia tempa i pozwala rolnikom pracować według zaplanowanego rytmu.**

Stan zagrożenia epidemicznego wprowadzony na terenie Polski sprawił, że wiele firm z różnych branż, szczególnie z sektorów usług czy handlu zdecydowało lub było zmuszone ograniczyć swoją działalność. W jakiej sytuacji znajdują się rolnicy, których praca w niektórych aspektach może być uzależniona od innych podmiotów?

**Zdalny serwis – technologia kluczem**

Prowadzenie działalności rolniczej bez względu na jej wielkość powinno być wspierane przez nowoczesne technologie. Dotyczy to również maszyn rolniczych, których wyposażenie w telematykę daje duży komfort.

*- Wdrożenie rozwiązań, które pozwalają przeprowadzić zdalną diagnostykę, a w przypadku mniejszych błędów, także zdalny serwis, w obecnych czasach zyskuje kolejną zaletę – w wielu przypadkach pozwala uniknąć kontaktu z osobą trzecią w serwisie –* **uważa Mariusz Zieliński, szef działu Obsługi Posprzedażowej John Deere**. – *Od lat jesteśmy pionierem w dziedzinie rozwiązań telematycznych, które stanowią ważny element codziennej pracy rolników, nie tylko w dobie pandemii. Jednym z podstawowym narzędzi, w które wyposażamy naszych klientów jest Expert Alert, czyli absolutnie automatyczne rozpoznanie problemu, słabego punktu maszyny i wskazanie kompleksowego rozwiązania, co z kolei pozwala zadziałać zanim wystąpi awaria i związany z nią przestój maszyny. Dziś jeszcze nie wszystkie podzespoły da się zdiagnozować bezprzewodowo, ale pracujemy nad tym, by w niedalekiej przyszłości dało się przewidzieć dokładnie każdą usterkę* – dodaje **Mariusz Zieliński**.

Obok wsparcia w przypadku kłopotów technicznych, serwis może optymalizować pracę maszyn lub aktualizować oprogramowanie poprzez zdalny ekran – RDA. Bieżący monitoring pracy maszyn przebiega też sprawniej dzięki usłudze WiFi Data Transfer, czyli wymianie danych pomiędzy kontem klienta w MyJohnDeere, MyJob, MyJobManager, MyTransfer pozostałymi maszynami klienta wyposażonymi w JD Link i odpowiedni wyświetlacz.

Warunkiem jest połącznie z maszyną, realizowane poprzez JD Link.

*- Zauważyliśmy wzrost aktywacji telematyki w ostatnich tygodniach na poziomie 15-20 proc., co potwierdza, jak przydatne są to systemy. Korzystają z nich głównie zarządcy dużych gospodarstw, którzy biorąc też pod uwagę konieczność przebywania na terenie swojej działalności większej liczby pracowników, ograniczają kontakt z zewnętrznymi podmiotami do absolutnego minimum. Aczkolwiek pamiętajmy też, że rozwiązania telematyczne mogą być z powodzeniem instalowane też w maszynach średniej wielkości, np. serii 6, które są często wykorzystywane w rodzinnych gospodarstwach* – komentuje **Adam Trzaskawka, specjalista systemów rolnictwa precyzyjnego i monitorowania maszyn** w firmie Kuhn Maszyny Rolnicze, będącego dealerem John Deere.

**Części dostępne od ręki**

W przypadku potrzeby wymiany części, klienci ~~amerykańskiego giganta~~ nie muszą martwić się przestojami czy opóźnieniami. Magazyn w Niemczech pozostaje świetnie zaopatrzony w ponad 300 000 pozycji, a wszystkie części do Dealerów i klientów dostarczane są zgodnie z harmonogramami. Ponadto w ostatnim roku John Deere zainwestował w rozwój centralnego magazynu części ponad 7 mln USD, co pozwoliło zwiększyć pojemność, jak i jeszcze bardziej usprawnić logistykę. *– Wszystkie zlecenia dostarczane są do dealerów bez opóźnienia, dzięki czemu klienci powinni mieć swoje zamówienie dostępne w ciągu 24h. Bardzo dobre planowanie zamówień przedsezonowych daje pewność, że dealerzy są właściwie zaopatrzeni i stan magazynowy najczęściej rotujących części gwarantuje dostępność na najwyższym poziomie* – **dodaje Mariusz Zieliński**.

**Spotkanie z dealerami w formie online**

Z kolei serwisy i punkty sprzedaży działają z maksymalnym zachowaniem zasad bezpieczeństwa i z dbałością o zdrowie zarówno pracowników, jak i klientów. W wielu przypadkach wprowadzono zmianowy tryb pracy, aby minimalizować ruch i zagęszczenie osób.

*- W przypadkach, w których to możliwe, proponujemy przeprowadzenie spotkań w sposób zdalny, czy to na zasadach wirtualnych odwiedzin salonu sprzedażowego z prezentacją maszyny czy telekonferencji z naszymi specjalistami.* *Wielu dealerów wprowadziło wysyłkową dostawę części, specjalne procedury obsługi, a o nowym trybie działania informują swoich klientów w regularnych biuletynach poprzez pocztę elektroniczną oraz media społecznościowe* – kontynuuje **Mariusz Zieliński**.

**Fabryki z nowymi procedurami**

Linie produkcyjne wszystkich fabryk John Deere dostosowano do nowych wymogów sanitarnych. Dzięki temu pracownicy mogą czuć się bezpiecznie, a produkcja może zostać utrzymana w każdej fabryce w Europie.

Z powodu COVID-19 dwukrotnie zawieszano produkcję w fabrykach w USA, jednak ciągłość produkcji udało przywrócić się po dwóch dniach. Obsługą składanych zamówień zajmuje się dedykowany dział John Deere Polska.

**STRONA WWW**

John Deere w social media:

[](https://www.youtube.com/user/JohnDeere)[](https://www.facebook.com/JohnDeerePolska/?fref=ts)

Hashtagi: #johndeere #rolnictwo

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

**Więcej informacji:**

**Bartosz Białas**

Kierownik marketingu John Deere Polska

e-mail: [BialasBartosz@JohnDeere.com](mailto:BialasBartosz@JohnDeere.com)

tel. 784 943 447

**Karol Maćkowiak**

PR Manager, dotrelations

e-mail: [karol.mackowiak@dotrelations.pl](mailto:karol.mackowiak@dotrelations.pl)

tel. 690 033 116