Kubota arranca el año impulsando la Excelencia del Servicio con las nuevas Jornadas KIP

Kubota se ha propuesto empezar el año a lo grande, llevando a cabo su programa de formación KIP (Kubota Insight Program), un plan diseñado para promover mejoras en el servicio técnico a sus clientes. El programa está diseñado para mejorar el servicio postventa que Kubota ofrece y comprender de forma minuciosa las necesidades de cada cliente. El objetivo principal es incrementar la satisfacción hacia el producto y el servicio que ofrece la Marca japonesa. Los destinos seleccionados para esta edición de 2023 han sido Aroz Berri (Navarra), Agrícola Antón (Tordesillas), Tecniagro 2000 (Manzanares) y Suproval (Aldaia).

Para ello, un grupo de profesionales especializados, formado por personal e ingenieros de la sede central de Kubota España, prepararon unas jornadas de puertas abiertas con los Concesionarios, donde los clientes Kubota llevaron sus tractores para su inspección. Todos los participantes recibieron formación sobre el funcionamiento de los nuevos modelos, información sobre la tecnología empleada en los motores Kubota y formación sobre el correcto mantenimiento de los tractores.

En esta nueva edición de 2023, que comenzó a mediados de febrero y se desarrolló a lo largo de una semana, se realizaron diferentes visitas a Concesionarios oficiales previamente seleccionados, donde los departamentos de Soluciones al Cliente, Comercial y Marketing de Kubota también formaron parte de estos actos, trabajando conjuntamente para atender las necesidades de los clientes e informarles de las novedades que la marca está desarrollando para sus productos.

El programa KIP facilita el intercambio de opiniones con los clientes e identificar sus necesidades particulares, para posteriormente afrontar las mejoras necesarias. La buena aceptación entre los asistentes es el éxito de estas jornadas, gracias a la confianza que depositaron los clientes en la marca.

Según Javier García, Gerente de Ventas de Soluciones al Cliente de Kubota España, “Las jornadas KIP han sido todo un éxito debido a que Kubota ha llegado al agricultor y ha conocido sus inquietudes dando así el valor que se merece a la postventa y reflejando el compromiso de la compañía con el cliente final.”

Y para completar, Kubota una marca que siempre está al lado del agricultor, lanzó una oferta especial para los clientes hasta el 15 de marzo, el Profi-Check. El programa tiene, además de las operaciones básicas de mantenimiento programado según modelo, una detallada inspección en hasta 60 puntos de control, utilizando equipos de diagnosis específicos para ofrecer a cada cliente la máxima seguridad en el funcionamiento del producto con un mínimo riesgo de paradas imprevistas durante la posterior operación en la explotación.