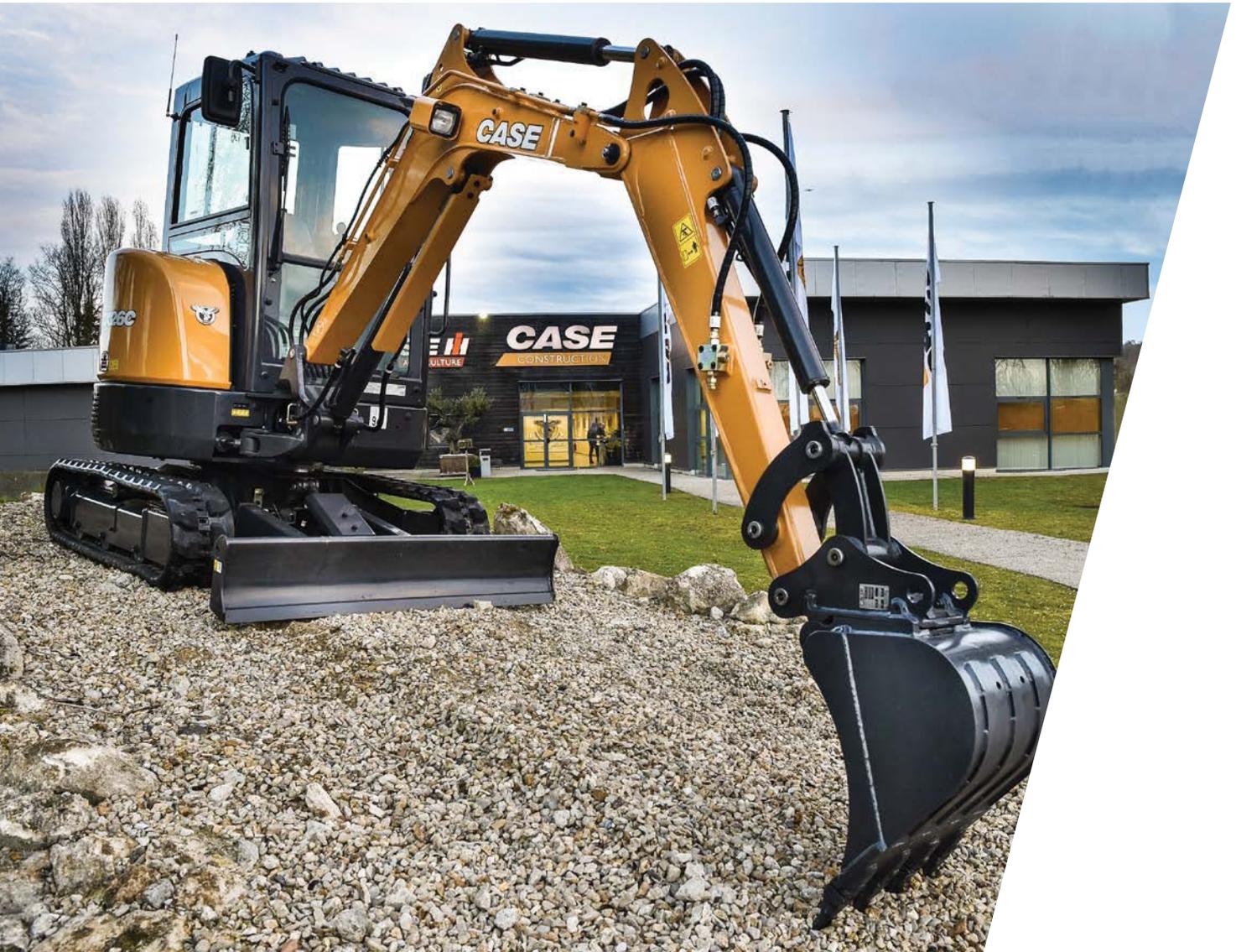


**CASE**  
CONSTRUCTION



# **HÁGASE CONCESIONARIO**

***becomecasedealer@cnhind.com***  
**00800-2273-7373**

**www.casece.com**  
**EXPERTS FOR THE REAL WORLD**  
**SINCE 1842**

# EMPIECE CON FUERZA

Abra las puertas al mundo CASE, y descubrirá la sólida base que hace especial a la marca CASE: un extenso legado de expertos, productos y servicios que ayudan al crecimiento de los negocios de nuestros clientes. Lo que somos hoy es el resultado de más de 170 años de innovación. Y su presencia y apoyo pueden hacernos mañana, aún más fuertes.



# NUESTROS VALORES

Jerome Increase Case no tenía intención de crear una gran empresa. Fue un innovador - un soñador - impulsado por una fuerte ética de trabajo, y proporcionó innovaciones atemporales que fueron el entramado de la revolución industrial. Sabía que si el cliente estaba satisfecho, el éxito continuaría. Hoy en día, la familia de la marca CASE, incluyendo a nuestros concesionarios, sigue rigiéndose por estos valores.



## LEGADO

CASE es el experto que proviene de la personas unidas al negocio de la construcción desde 1842.

## PERSONAS/PASIÓN

CASE es una comunidad formada por personas dedicadas, pragmáticas y determinadas que se sienten orgullosas de su trabajo.

## SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

CASE ofrece soluciones sencillas y eficaces a los retos de sus clientes.

## PRÁCTICA

CASE permanece al lado del cliente en el campo y en su negocio, y está involucrada de manera activa en impulsar la industria.

# FUERZA GLOBAL



Case es una marca de CNH Industrial y se beneficia de la gran y exclusiva ventaja de pertenecer a esta importante empresa global. Con una extensa familia de marcas especializadas en maquinaria para la construcción y la agricultura, vehículos comerciales, tecnología avanzada y servicios financieros, CNH Industrial ofrece su estructura global para dar al servicio un enfoque local.



1

Grupo

12

Marcas

49

Centros I+D

64

Plantas

62,828

Empleados

6,000

Personas dedicadas a la innovación

8,463

Patentes activas de propiedad

\$4.8

Millones invertidos en formación

5.5%

Margen operativo de las actividades industriales

\$24.872

Miles de millones de ingresos

Con CASE, tiene la libertad de ser un concesionario independiente respaldado por un equipo de profesionales. Eso se debe a que cada concesionario CASE cuenta con un equipo especializado en operaciones cotidianas, preguntas sobre productos y objetivos empresariales a largo plazo.

## Directivos (BM)

Su socio para operaciones generales de la empresa, incluyendo:

- Conocimiento exhaustivo de los productos y servicios CASE.
- Actualizaciones sobre nuevas promociones, programas, eventos y oportunidades
- Recursos para ayudar con la planificación de inventario
- Dirección de la consecución de objetivos anuales

## Jefes de Producto

Su experto regional en aplicaciones para:

- Sugerencias/ayuda con la configuración de la máquina
- Demostraciones de productos al cliente
- Formación sobre producto para sus empleados

## Directores de Marketing de Producto (PMM)

- Guía de aplicación
- Visitas a clientes
- Formación comercial
- Comparaciones con la competencia
- Consejos sobre productividad y coste total de propiedad

## Directores de Zona de Servicios (SZM)

Recurso para los programas de servicio de diagnóstico y prevención y herramientas, incluyendo:

- Orientación para procesamiento de garantía y reparaciones
- Disponibilidad de herramientas
- Monitorización y reconocimiento de mejoras relativas a las normas de servicio del concesionario

## Directores de Recambios y Mantenimiento (PSSM)

Soporte posventa de marketing de recambios, incluyendo:

- Evaluación de las necesidades individuales de recambios
- Asistencia implementación del plan de marketing de recambios
- Herramientas para ayudar a que los concesionarios sean rentables durante todo el año
- Monitorización y reconocimiento de mejoras relativas a las normas de servicio del concesionario

## Directores de Servicios Financieros (FSM)

Recurso para los productos y servicios financieros que CASE le ofrece a usted y a sus clientes, incluyendo:

- Opciones de financiamiento con tasas bajas
- Leasing
- Gestión de la cuenta del concesionario y de la línea de crédito

## Soporte de ventas

Recurso para obtener ayuda con administración y consultas sobre maquinaria, incluyendo:

- Disponibilidad de productos
- Estado de envíos y cambios en pedidos
- Facturación



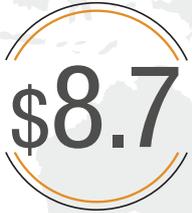
190

Mercados nacionales



\$860

Millones invertidos en I+D



\$8.7

Miles de millones de liquidez total disponible

# 4 CLAVES PARA UN NEGOCIO RENTABLE

## Reputación de la marca

El nombre de la marca CASE es conocido en todo el mundo como líder en maquinaria de construcción, junto con una buena reputación gracias a la ingeniería de las máquinas con el mejor funcionamiento del planeta. Esto brinda a los concesionarios CASE una tremenda ventaja competitiva y la capacidad de vender un producto de primera calidad.

## Ingresos recurrentes

La construcción no es una moda pasajera. Los concesionarios CASE se benefician de productos que proporcionan un flujo constante de ingresos recurrentes a través de recambios y servicios, y ofertas de postventa; así como repetición de ventas.

## Liderazgo

CASE y la empresa matriz CNH Industrial son empresas de primera clase lideradas por equipos de gestión altamente experimentados y cualificados - muchos de los cuales también forman parte de consejos de administración de otras instituciones conocidas y respetadas a nivel mundial.

## Respeto de su independencia

Cuando se asocia con CASE, sube a bordo como concesionario independiente. Esto le proporciona libertad para ajustar las soluciones de su negocio a las necesidades de sus clientes y su región sin las restricciones de una franquicia.



# CENTROS DE CLIENTES

CASE ayuda a los concesionarios a llevar la atención al cliente al siguiente nivel con nuestros Centros de atención al cliente únicos. Estas instalaciones le sumergen en una experiencia de marca inigualable. Los clientes y concesionarios reciben formación personalizada, demostraciones de los productos más modernos y prueba de maquinaria a la vez que se les trata con una gran hospitalidad CASE.



## París

Situado a tan solo 20 minutos del aeropuerto Charles de Gaulle, el Case Customer Centre Paris le ayuda a forjar relaciones más estrechas con sus clientes en un ambiente de trabajo real donde pueden acceder a las cabinas, experimentar la diferencia de calidad Case y dejar que nuestra maquinaria se venda por sí sola.

## Tomahawk

Como una ventaja añadida a nuestro estado global, este lugar de 500 acres (unas 202 ha) situado en el espectacular Wisconsin Northwoods ofrece a los clientes de todo el mundo la oportunidad de manejar la gama completa de maquinaria de construcción Case en condiciones de trabajo reales.



# HERRAMIENTAS DE VENTAS Y MARKETING

CASE está continuamente desarrollando herramientas, programas y recursos que le permiten conectarse con la información que necesite para aumentar su negocio y ayudar a sus clientes. A continuación, se muestran varios ejemplos:

## PORTAL DEL CONCESIONARIO

Recurso en línea con la información más actualizada sobre maquinaria, recambios servicios y finanzas CASE.

### • Herramientas en línea

#### - Brand Identity

##### Presentación de la marca

Descarga de presentación corporativa.

##### Logotipo y material de la marca

Descarga el logotipo en varios formatos.

#### - Colección de catálogos en línea

##### Documentación

Catálogos y hojas de especificaciones para ayudarle a comunicar las últimas características y beneficios de los productos CASE.

##### Colección de catálogos en línea

Descarga de documentación de ventas en formato pdf.

#### - Galería de imágenes y videos

Descarga de imágenes y videos de productos CASE.

#### - AdPlanner

Para creación de páginas de publicidad personalizadas en línea con las comunicaciones de la marca CASE.

#### - Press Kit

Descarga de noticias e imágenes relacionadas.

### • e-Quipment (para países que usan sistema SAP)

Herramienta de gestión de pedidos usada para declaraciones de ventas al por menor del concesionario a CNH Industrial.

### • Listas de precios europeos (para países sin sistema SAP)

Muestra todos los modelos y configuraciones disponibles.

### • Implementos y kit DIA

Muestra maquinaria adicional y accesorios instalados por el concesionario pedidos desde CNH Industrial.

### • Spec Check

Hojas con especificaciones de la maquinaria de la competencia y compararla con los productos CASE.

### • Plan de protección Case

Los concesionarios que han comprado un Plan de protección CASE (ampliación de la garantía) deben registrar unidades, acceder a cotizaciones y presentar quejas aquí.

### • Case Site Watch (app disponible)

Una solución telemática que reúne información esencial sobre el rendimiento y la localización de la máquina. La información está disponible rápidamente y puede acceder a ella desde cualquier lugar.

### • Case Shop

Aquí puede comprar merchandising de CASE a precios interempresariales.

## STST

Herramienta Shoulder to Shoulder para tabletas y smartphones: Abarca la línea de productos, descarga de documentación, presentación de la maquinaria y ventajas para el cliente en un formato fácil de transportar.



## SOPORTE DE RECAMBIOS Y MANTENIMIENTO

- **Catálogo completo de piezas**  
Piezas CASE originales, piezas refabricadas y piezas de todas las marcas.
- **PARTECH**  
Recurso en línea y herramienta de seguimiento para el soporte técnico de recambios.
- **Case Care**  
Herramienta de cotización para tareas de mantenimiento.
- **Herramientas de diagnóstico avanzado de mantenimiento**  
Herramientas de mantenimiento del propietario que pueden identificar problemas y maximizar el rendimiento de la tienda.
- **ASIST**  
Base de datos global y en línea para soporte de servicio técnico en todas las maquinas CASE.
- **Herramienta de información de garantía (WIT)**  
Recurso para el concesionario para soporte técnico de la garantía.
- **NGPC**  
Catálogo de piezas electrónicas con un potente buscador y una interfaz fácil de usar.
- **Mercado de herramientas de mantenimiento**  
Compre, alquile o re-venta herramientas de mantenimiento especiales.



“Esta asociación me permite aumentar mi negocio mientras ofrezco a mis clientes la maquinaria que ellos necesitan para construir nuestra comunidad.”

# FORMACIÓN

El conocimiento es una parte importante de nuestro negocio. Es por eso que CASE ofrece una valiosa formación destinada al concesionario desde la palabra “GO”, con un programa de puesta en marcha que se centra en nuestra maquinaria más nueva y retos de la industria en el mundo real. También incluye una formación práctica en nuestro moderno Case Customer Centre Paris para prepararle a usted y a su fuerza de ventas para entrar en su mercado con confianza y competitividad. También ofrecemos formación continua que está disponible en una amplia variedad de formatos flexibles, incluyendo formación presencial, laboratorios de prácticas y seminarios en línea, incluyendo:

- **Unetversity**

Plan de estudios integral en línea que ofrece a los concesionarios una gama de cursos progresivos diseñados para construir el conocimiento del negocio y las habilidades.

- **Formación en ventas**

Curso para los nuevos vendedores del concesionario CASE para asegurar que tengan la información que necesitan para competir de manera exitosa dentro del mercado comercial.

- **Formación postventa**

Formación y programas de certificación para concesionarios que ofrecen soporte al crecimiento de sus recambios y servicios.

- **Formación técnica**

Formación de productos sobre las últimas tecnologías y avances, para asegurar que los técnicos del concesionario están altamente cualificados para diagnosticar, solucionar problemas y ofrecer soporte al rendimiento de la maquinaria



Estamos muy contentos de que nos ayude a crear una familia CASE si cabe más fuerte. Aquí dispone de la información que necesita para convertirse en un concesionario CASE. Si tiene cualquier duda, póngase en contacto con nosotros.

## Gestión de operaciones

- Si quiere ser concesionario debe tener un mínimo de 10 años de experiencia en la industria con éxito probado
- El equipo de gestión de la empresa debe contar con experiencia comparable dentro de la industria
- Modelo sólido de soporte de recambios y servicios
- Modelo de negocio rent-to-rent, alquiler puro, demostrado (cuando sea de aplicación)
- Sistema aprobado de gestión empresarial de concesionario
  - Gestión contable
  - Gestión de inventario de ventas y alquiler
  - Gestión de taller y recambios

## Cobertura de mercado

- Plan sólido de cobertura de mercado que incluya:
  - Proposición de valor de concesionario y posición competitiva dentro del mercado
  - Previsión de ventas para los próximos 3 años
  - Plan de publicidad y marketing

## Capitalización y capacidad financiera

- Capital del propietario que se requiere, calculado por coeficiente de endeudamiento de 3 a 1, o mejor
- Estados financieros personales
- Tres años de finanzas de su negocio
- Tres años de provisiones financieras
  - Balance
  - Cuenta de pérdidas y ganancias
  - Flujo de efectivo

## Requerimientos de localización y espacio

- El tamaño total de la propiedad (terreno y construcción) debe ser como mínimo de 750m<sup>2</sup> por millón de euros de la compra Case propuesta (máquinas y piezas). Y el mínimo del área de la superficie de la construcción debe ser de 200m<sup>2</sup> por millón de euros de las compras Case propuestas.



**Case Construction Equipment**  
**Contact Information**

**CNH Industrial - UK**  
First Floor, Barclay Court 2,  
Heavens Walk, Doncaster DN4 5HZ - UNITED KINGDOM

**CNH INDUSTRIAL CAPITAL**  
**Subsidiaries Addresses**

**United Kingdom**  
Cranes Farm Road  
Basildon, Essex SS14 3AD - UNITED KINGDOM

**CNH Industrial France, S.A.**  
16-18 Rue des Rochettes  
91150 - Morigny-Champigny - FRANCE

**France**  
16-18 Rue des Rochettes  
91150 - Morigny-Champigny - FRANCE

**CNH Industrial Deutschland GmbH**  
**Case Baumaschinen**  
Benzstrasse 1-3 - D-74076 Heilbronn  
GERMANY - DEUTSCHLAND

**Germany**  
Zweigniederlassung Heilbronn  
Salzstrasse 185 - D-74076 Heilbronn  
GERMANY - DEUTSCHLAND

**CNH Industrial Maquinaria Spain, S.A.**  
Avda. José Gárate, 11 - 28823 Coslada (Madrid)  
SPAIN - ESPAÑA

**Spain**  
Avda. José Gárate, 11  
28823 Coslada (Madrid)  
SPAIN - ESPAÑA

**CNH Industrial Italia Spa**  
Via Plava, 80 - 10135 Torino  
ITALY - ITALIA

**Italy**  
Viale delle Nazioni, 55  
41122 Modena - ITALY - ITALIA

**CNH Industrial Danmark A/S**  
Arnold Niensens Boulevard, 140 - DK-2650 Hvidovre  
DENMARK - DANMARK

**For further information or to discuss  
this opportunity please email  
becomecasedealer@cnhind.com  
or call 00800-2273-7373**

**CNH Industrial International S.A.**  
Riva Paradiso, 14  
P.O. Box 564, CH 6902  
Paradiso-Lugano, Switzerland



**NOTA: Los equipos estándar y opcionales pueden variar en función de la demanda y de las particulares normativas aplicables en cada país. Las ilustraciones pueden mostrar equipos no estándar o no mencionados - consulte en su concesionario CASE. Además, la compañía CNH Industrial se reserva el derecho de modificar sin previo aviso las especificaciones de sus máquinas, sin incurrir por ello en ninguna obligación.**

Cumple la directiva 2006/42/EC

**CASE** Customer Assistance  
**00800-2273-7373**

La llamada es gratuita desde teléfono fijo.  
Antes de llamar con su teléfono móvil,  
consulte tarifas con su operador.