



## LS Tractor realiza *Field Clinic*

- *Iniciativa buscou ouvir clientes em alguns estados*

Saber o que os clientes da marca LS Tractor dizem sobre seus produtos e serviços foi o objetivo da segunda edição do *Field Clinic* uma ação que levou profissionais de vários setores como, Serviços, Peças, Engenharia, Qualidade, Produção e Compras mesclados com Engenheiros da fábrica da Coreia do Sul, a visitarem clientes e rede de Concessionárias para, justamente, fazer este levantamento de feedback, em busca de, a partir das respostas, elaborar um plano de melhorias e aperfeiçoamentos que nortearão os trabalhos em 2016.

De acordo com o Gerente de Satisfação do Cliente, Sidnei Kamphorst, quatro times visitaram oito concessionárias das regiões sul e sudeste, além de 88 clientes rodando cerca de 13.326 Km. Nessa Edição do *Field Clinic* as visitas foram efetuadas nas propriedades dos clientes para melhor compreender as necessidades de cada um. “Nossa intenção é garantir que o produtor que optar pelos produtos LS Tractor tenha à disposição o melhor que a LS Mtron pode oferecer, ao mesmo tempo trabalhar em parceria para que a nossa rede de concessionárias tenha a segurança de oferecer as melhores soluções aos nossos clientes”, afirma o Diretor de Desenvolvimento de produto e suporte da LS Mtron, Sangwook Han, acrescentando que esse investimento demonstra que a LS Tractor está constantemente preocupada em aperfeiçoar seus produtos, serviços e o atendimento ao cliente.

Atendimento à Imprensa  
Agropress Marketing e Comunicação  
Nelson Moreira  
F 51-30226846 e 92060957