

CAT® -KUND- VÄRDESAVTAL

Ta kontroll över dina redskap med markkontakt (GET).
CAT® GET-KUNDVÄRDESAVTAL ger skräddarsydda
planer, förutsägbara kostnader och expertstöd.
Öka produktiviteten och minska driftstopp.



REDSKAP MED MARKKONTAKT



CAT GET-KUNDEVÄRDESAVTAL GRUNDERNA

VAD

HANTERA GET UTAN ATT GISSA.

Redskap med markkontakt (GET) är små komponenter som gör stor skillnad. Oväntade fel kan öka driftskostnaderna och bromsa produktionen. Konsekvent GET-hantering hjälper till att hålla byggarbetsplatser igång mer effektivt.

Förutsägbar GET-hantering börjar med ett kundvärdesavtal.

Cat GET-kundvärdesavtal ger dig en proaktiv, anpassad plan för att hantera hela ditt GET-system, inte bara enskilda delar. Från slitageanalys till planering av delar och expertrekommendationer kan du övervaka slitage, byta delar i realtid och göra en budget för exakt det du behöver. Få tydlighet, konsekvens och självförtroende i ett av dina maskinsystem med störst påverkan.

DU FÅR:

- + punktliga delar för planerat underhåll
- + enkel GET-hantering med expertsupport
- + ett skräddarsytt tillvägagångssätt för din drift och maskinens behov
- + förutsägbara och sänkta kostnader
- + stödd lagerhantering
- + anslutning till maskinteknik och data.

VILLKOREN:

PROBLEMFRI UNDERHÅLL OCH ÄGANDE

	GET-KUND- VÄRDESAVTAL
Cat-originaldelar, levereras i tid till din plats	✓
Serviceåtagande med ersättning om delar anländer efter behovsdatumet	✓
Personliga prissättningsstrukturer baserat på din verksamhet	✓
Cat GET-stöd för blandade fleets	✓

TRYGGHET MED EXPERTSTÖD FÖR ÅTERFÖRSÄLJARE

Djupgående analys av slitagelivslängd och prisvärden från din Cat-återförsäljare	✓
Anpassade konfigurationer och rekommendationer baserat på din användning	✓
Planering och hantering av reservdelslager	✓
Omfattande platsbedömning och expertstöd	✓

SINNESRO FRÅN UTRUSTNING HÄLSOHANtering

Schemalagda inspektioner för att upprätthålla prestandadata	✓
Teknikintegrationsalternativ inklusive Cat Bucket Pro-appen	✓
Konfigurationsspårning och granskning med support från din Cat-återförsäljare	✓
Fullständiga GET-hanteringsalternativ för fleet	✓



CAT GET-KUNDEVÄRDESAVTAL FÖRDELARNA

VARFÖR

DEN RÄTTA PRODUKTEN FÖR JOBBET BÖRJAR MED EN BEDÖMNING.

Varje arbetsplats är olika. Ett GET-kundvärdesavtal börjar med en omfattande platsgranskning för att säkerställa att du kör rätt produkt för ditt material, din applikation och dina produktionsmål.

- + Platsbedömning av materialtyp, nötningsnivåer och maskin användning
- + Expertrekommendationer för att optimera verktygsval och konfiguration
- + Ett fullständigt systemtillvägagångssätt med fokus på kompatibilitet och effektivitet

Börja med rätt upplägg som är speciellt utformat för din verksamhet.

EN SKRÄDDARSYDD PLAN MED FÖRUTSÄGBARA KOSTNADER.

Ett GET-kundvärdesavtal förvandlar slitaget till en planerad, förutsägbar cykel med en tydlig strategi byggd kring din verksamhet.

- + Personliga prisstrukturer utformade för dina driftsbehov
- + Proaktiva och planerade underhålls- och utbytscyklar
- + Planerad kostnad kartlagd över tid för förutsägbart kassaflöde
- + Noggrann analys av slitage och livslängd

Vet vad som kommer och planera i förväg med självförtroende.

GET-DELAR NÄR DU BEHÖVER DEM.

Reservdelstillgänglighet kan du lita på. Ett GET-kundvärdesavtal hjälper till att säkerställa att viktiga komponenter är redo när jobbet kräver det, tillsammans med det stöd du behöver för att hålla ditt arbete igång.

- + Lager- och reservdelsplanering för att säkerställa att kritiska komponenter är lättillgängliga.
- + Förbokade inspektioner för att övervaka skick och prestanda
- + Återförsäljarstöd för snabbare svar och minskad driftstopp

Få ut det mesta av din utrustning, med en plan som byggs för din verksamhet.

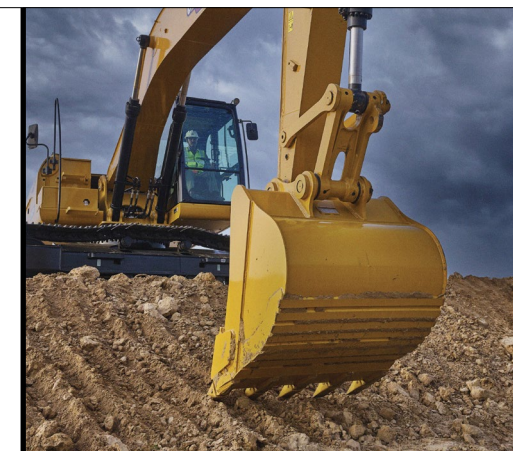
CAT GET-KUNDEVÄRDESAVTAL

PASSAR DET DIG?

VEM

DETTA KUNDEVÄRDESAVTAL ÄR UTFORMAT FÖR:

- + bygganvändningar med maskiner med Cat GET
- + användningar som är beroende av pålitlig, konsekvent tillgång på GET-delar
- + de som söker stöd med insikter i realtid och expertvägledning
- + blandade fleet-användningar som kräver en enhetlig och konsekvent GET-strategi
- + platser med villkor och tillämpningar som påverkar GET-användningen.





CAT GET-KUNDVÄRDESAVTAL

NÄSTA STEG

HUR

DET ÄR ENKELT ATT KOMMA IGÅNG.

- 1. Kontakta din Cat-återförsäljare.** Diskutera verksamhet, slitage och produktivitetsmål.
- 2. Gör en platsbedömning.** Din återförsäljare kommer att utvärdera GET-konfiguration, slitage och prestandabehov för att bygga en lösning för din verksamhet.
- 3. Bygg din anpassade GET-plan för kundvärdesavtal.** Samarbeta med din Cat-återförsäljare för att upprätta ett schema för inspektioner, utbyten och kostnader.



FÖRENKLA DIN HANTERING. PRATA MED DIN CAT- ÅTERFÖRSÄLJARE IDAG.