Vous trouverez la bande dessinée de la série d'apprentissage à : https://www.microlinks.org/library/cartoon-learning-series

LE DÉVELOPPEMENT DES SYSTÈMES DE MARCHÉ - SÉRIE D'APPRENTISSAGE DE TACTIQUES DE FACILITATION

Série Concours et Concurrence:

Étude de cas sur comment utiliser

les CONCOURS au Bangladesh

comme stratégie médiatique et pour les entreprises d'intrants agricoles pour amplifier les bonnes pratiques auprès des petits agriculteurs

Concue par EcoVentures International 2016

USAID FROM THE AMERICAN PEOPLE

Produit par EcoVentures International dans le cadre du projet de l'USAID sur La Multiplication des Opportunités Économiques (LEO)

LEO Leveraging Economic Opportunities

Comment est-ce que notre projet peut aider les entreprises à exposer les agriculteurs aux nouveaux intrants et les aider à vouloir les essayer?

Des concours!

Les concours sont une tactique commerciale courante pour commercialiser un nouveau produit/service ou pour générer de l'intérêt autour d'un produit/service existant!

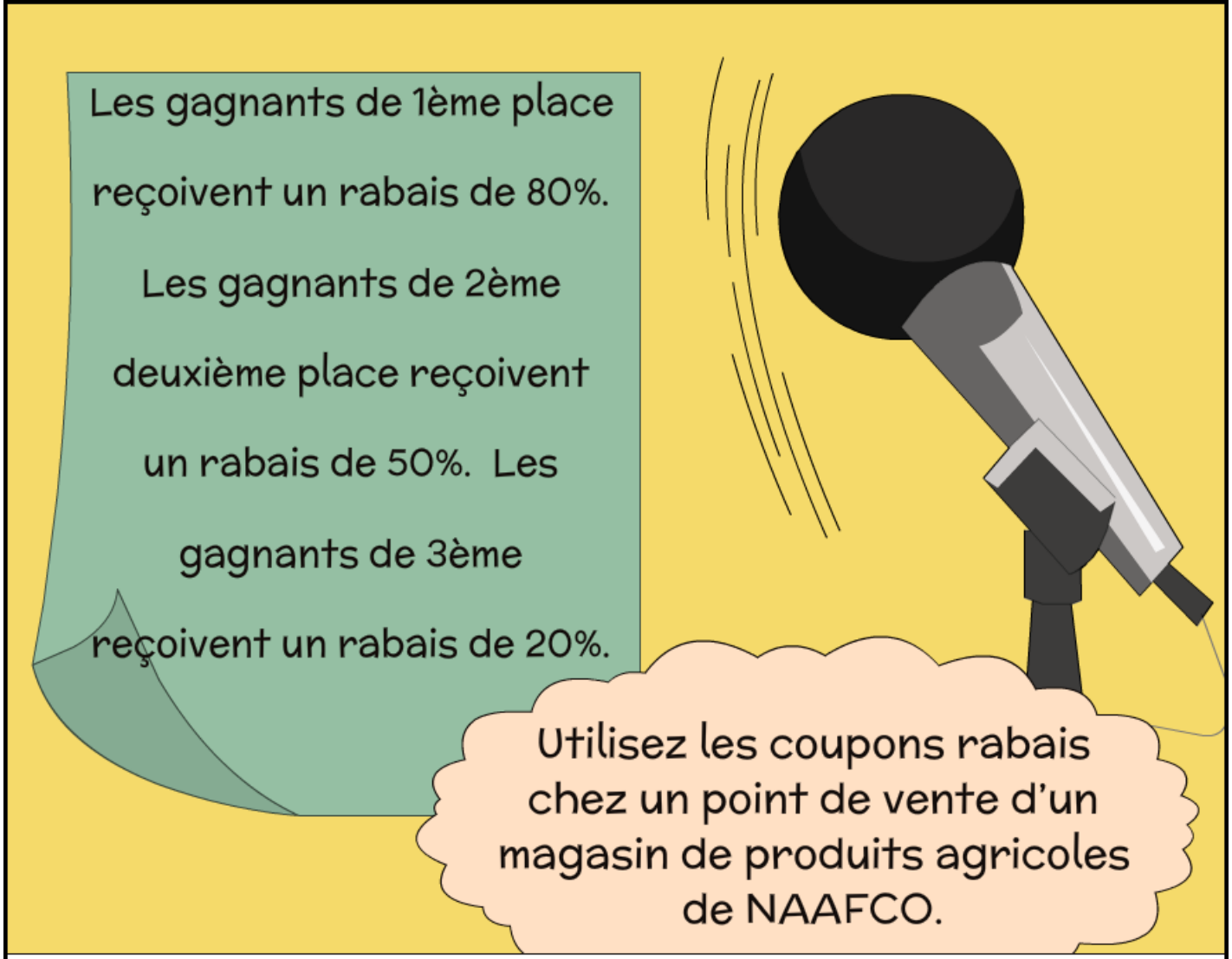
Hmmm
Quel est un exemple concret d'un concours en milieu rural?

Voyons un peu ce que l'entreprise de produits pharmaceutiques agricoles NAAFCO a fait au Bangladesh.
BANGLADESH
(avec un petit peu d'aide de la part du projet AVC de l'USAID)

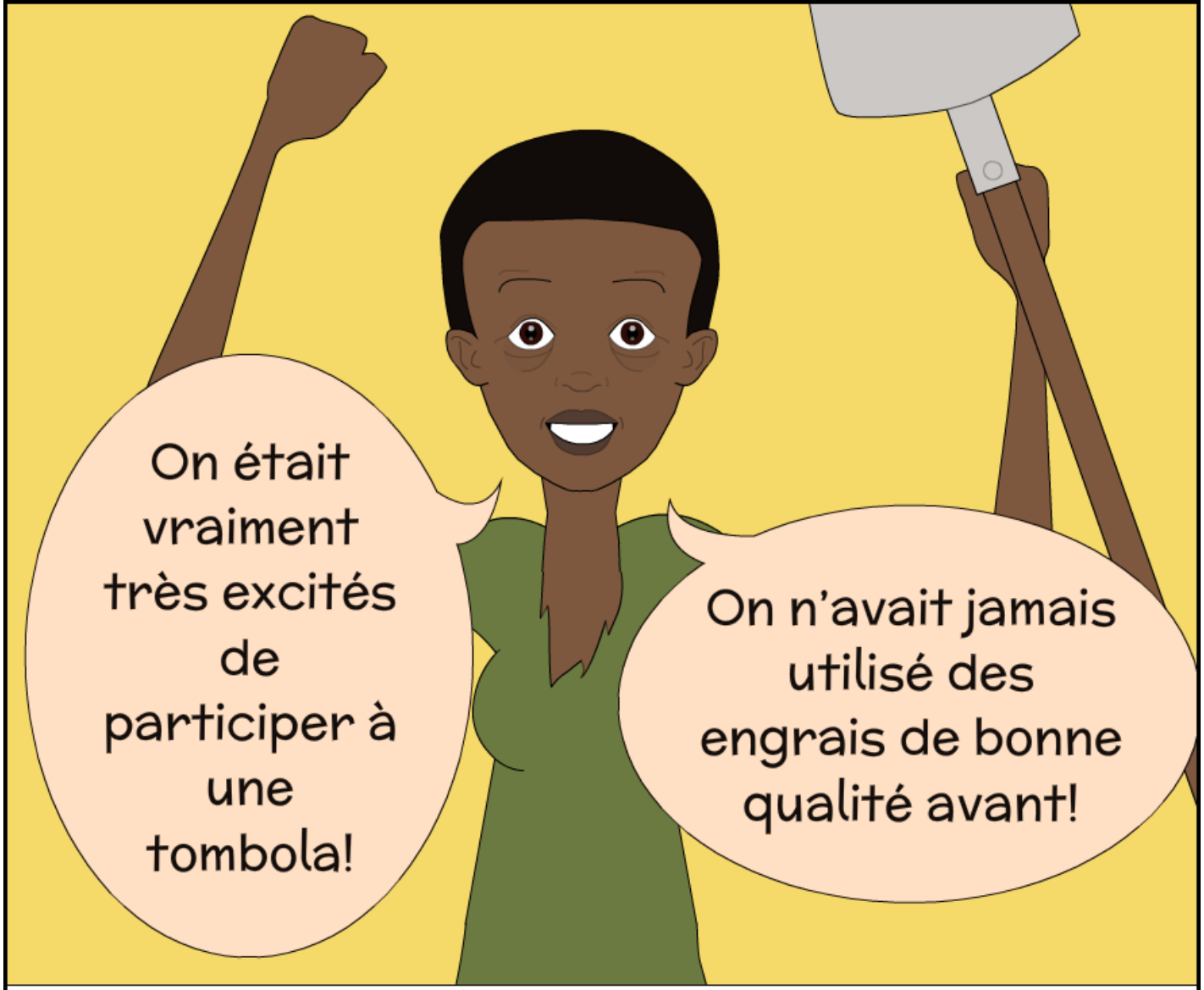
Ils se sont servis d'une tombola comme tactique pour encourager les agriculteurs du sud du pays à utiliser des engrais améliorés pour cultiver des semences de jute et donner des conseils sur sa production.

(Le festival lui-même avait été organisé par NAAFCO avec un petit peu d'aide de la part du projet AVC de l'USAID)

La tombola a eu lieu lors d'un festival agricole au cours duquel NAAFCO présentait leurs produits.



Il y a eu 310 gagnants. Ils ont tous eu un rabais sur des sacs de 25 kg de mélange d'engrais NPKS.



Certains agriculteurs ont eu une réaction positive...

NAAFCO a identifié des domaines à améliorer avec chaque nouvelle tombola!

Le choix des gagnants aurait pu être mieux organisé.
Quelques gagnants n'étaient même pas agriculteurs!

Les agriculteurs écoutent les informations données par les techniciens de NAAFCO sur les pratiques culturales du jute pendant la tombola.

Les concours sont bons pour les fournisseurs d'intrants!
... Ça permet aux fournisseurs de trouver des moyens d'encourager les agriculteurs à essayer des nouveaux produits!
... Ça permet aux fournisseurs de générer de l'intérêt autour d'une technologie nouvelle sous forme de promotion!
... Ça permet aux fournisseurs de se servir de ces agriculteurs comme exemple pour d'autres!

Les concours sont bons pour les agriculteurs!
... Ça permet d'introduire des technologies nouvelles aux agriculteurs!
... Ça permet aux agriculteurs de se sentir plus à l'aise pour essayer des nouvelles choses!
... Ça permet de servir de démonstrations pour d'autres agriculteurs!

Notre projet peut aider les entreprises qui fournissent (ou qui pourraient fournir) des intrants aux petits agriculteurs pour adopter les concours comme tactique commerciale... pour commercialiser ou générer de l'intérêt autour des produits/services agricoles qui pourront bénéficier grandement à la productivité des petits agriculteurs!