

Encuentre toda la serie de dibujos animados sobre el aprendizaje: <https://www.microlinks.org/library/cartoon-learning-series>

DESARROLLO DE
SISTEMAS DE MERCADO -
SERIE PARA APRENDER
TACTICAS DE FACILITACION



Serie sobre los Clubes de Rendimiento de los Proveedores:

Reflexionando sobre las tácticas del proyecto utilizando el lente RPI

Relaciones ~ Propiedad ~ Intensidad

Diseñado por EcoVentures International 2016



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Producido por EcoVentures International para el Proyecto para
Aprovechar las Oportunidades Económicas de la USAID

LEO
Leveraging Economic
Opportunities

Clubes de
Rendimiento
para los
Agricultores



Los clubes de rendimiento pueden ser dirigidos por una firma que compre las cosechas de los agricultores o firmas de procesamiento. Los proveedores agrícolas más eficientes se pueden convertir en socios.

El comprador define los estándares de un buen rendimiento y apoya a los agricultores para lograrlos. ¡Los agricultores que realizan un buen trabajo se unen al club de rendimiento!



¡Me siento importante!
¡Finalmente soy miembro!

¡Quiero hacerlo
cada vez mejor!

¡Ah!

Los compradores
necesitan manejar su
cadena de suministros de
alguna manera -- para
recibir cantidades
consistentes y calidad.

¡Este es su incentivo
para usar la lógica al
establecer clubes de
rendimiento!





¿Pero cuál es el
rol del proyecto
en todo esto?

¿Somos
necesarios?

¡Creo que me
iré a casa!

¡No!

¡ESPERA!

¡NO TE VAYAS!



El proyecto juega un papel importante como facilitador tras bastidores!

Haciendo
sugerencia



Consiguiendo
ideas

... especialmente trabajando con los compradores de las cosechas que pudieran establecer clubes de rendimiento.

¿En serio?



¡Podemos trabajar a través de firmas (con influencias) que compren las cosechas de los agricultores para impactar a los agricultores ... no sólo a agricultores directamente!

Nuestro proyecto podría promover la idea de clubes de rendimiento con los compradores de las cosechas de los agricultores.

Podríamos encontrar algunos compradores que quieran probarlas.

¡Podríamos ayudar a los agricultores y compradores a vencer la falta de confianza inicial entre uno y otro!

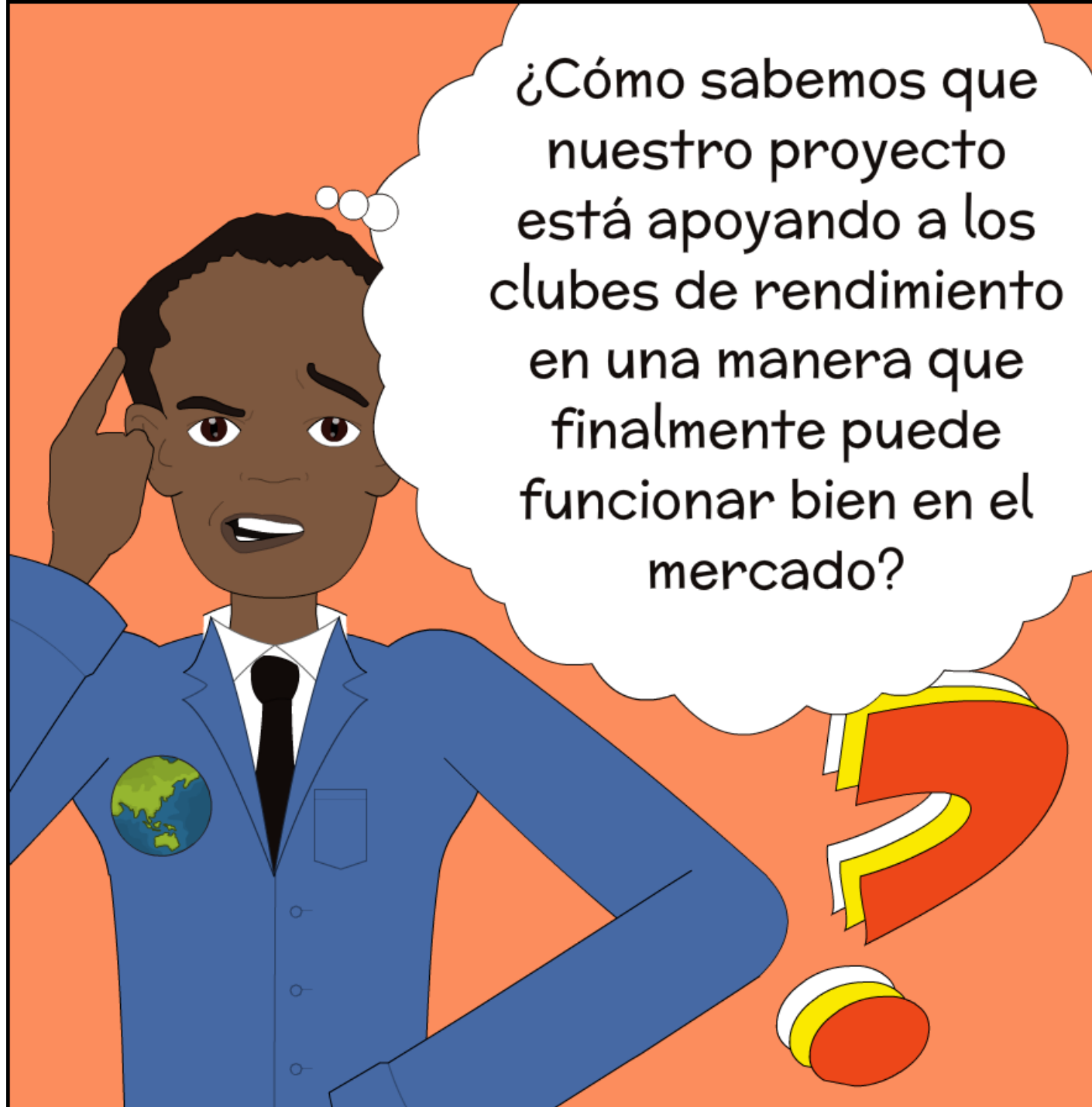


Podríamos ayudar a los compradores a conseguir a alguien que opere los clubes-- y hasta podemos compartir los costos de la posición al principio.

Podríamos ofrecer ideas a los compradores sobre maneras en que pueden identificar a los agricultores con el mejor rendimiento.

Nuestro proyecto pudiera recomendar sistemas de programas de computadoras que los ayuden a administrar los clubes.





Vamos a considerar
rentabilidad de inversión
(¡Con un giro un poco
diferente!)

¿Relaciones?

¿Propiedad?

¿Intensidad?

NO queremos ver esto:



Nuestro proyecto tiene las relaciones principales con los agricultores. Nosotros establecemos los clubes de los agricultores. Nosotros capacitamos a los agricultores. ¡Nosotros conectamos con los compradores a nombre de los agricultores... y mucho más!



EN CAMBIO
... el proyecto debería buscar esto:



¡El COMPRADOR tiene la relación
principal con los AGRICULTORES a
través de los clubes!

NO queremos ver esto:



Nuestro proyecto SIENTE QUE
ES DUEÑO de los clubes.
¡Estamos tan entusiasmados
de establecer los clubes de
proyectos dirigidos por los
agricultores!

EN CAMBIO

... el proyecto debería buscar esto:

Los compradores y agricultores se sienten dueños de las actividades...



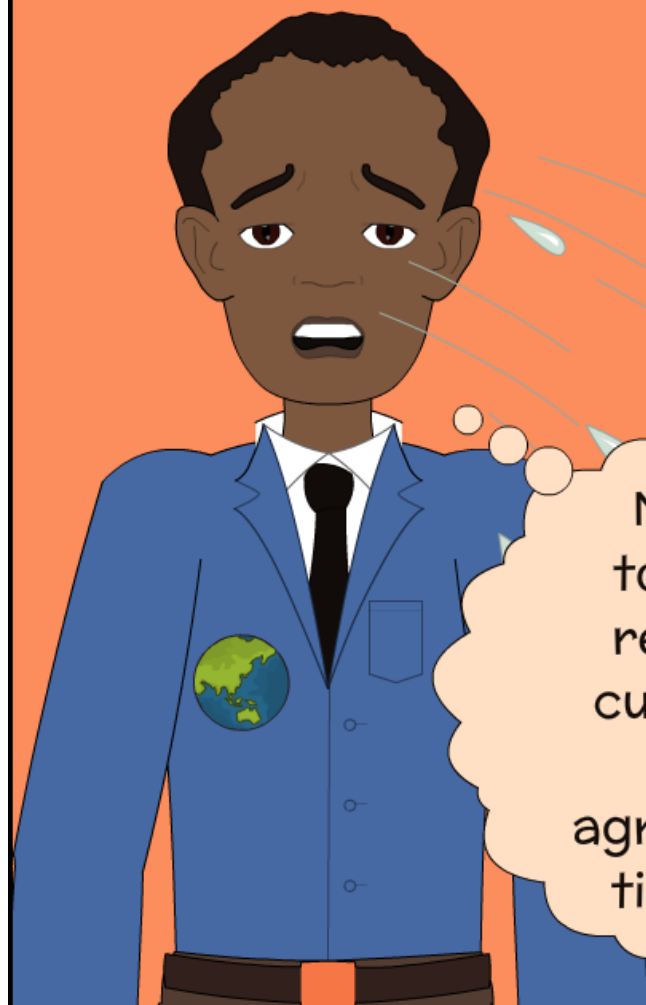
¡Es nuestro club de rendimiento!

Mientras tanto... Tras
bastidores:



¡El proyecto ayudó al comprador con el
proceso de cómo establecer todo esto -
pero ellos ni se dieron cuenta de que fue
nuestra idea!

En lugar de... el proyecto
está tomando mucho tiempo y
recursos...



Nuestro proyecto está
tomando mucho tiempo y
recursos. ¡Al proyecto le
cuesta una fortuna dirigir
estos clubes de los
agricultores! ¡Y toma mucho
tiempo de los empleados!

EN CAMBIO
... el proyecto debería buscar esto:

El comprador
invierte su tiempo
y dinero.

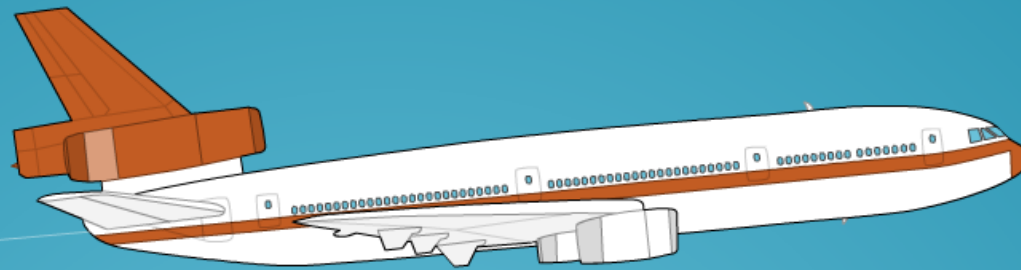
¡Este club tiene
tanto sentido! ¡Es
una gran inversión
para ampliar mi
negocio!



Mientras tanto... Tras bastidores:

El proyecto puede
compartir los
costos de la
administración de
los clubes al
principio, en lo que
los compradores
ven cuán bien esto
funciona...





¡No se olvide, los clubes de rendimiento son solo una táctica que se usa para lograr un cambio más grande que usted quiere lograr!

¡No pierda esto de vista! No es una fórmula milagrosa.. pero es un medio para lograr algo mejor...