





Hmm ... ¿Qué tipo de cosas podríamos estar haciendo si tomamos este enfoque?



¡Nos reuniremos con las comunidades locales!

¡Diseñaremos la estrategia para conectar a los agricultores con los compradores!

¡Evaluaremos y seleccionaremos a los agricultores que puedan participar!



Nos reuniremos con los compradores y le explicaremos el plan...

¡Uniremos los cultivos de los agricultores!



Contrataremos personal nuevo en el proyecto para hacer todo este trabajo.



¡Trabajaremos con los agricultores en cada paso del camino! ¡Le ayudaremos a planificar, organizar el uso de insumos, pronosticar la producción e incluso en la cosecha!



¡Coordinaremos la recolección de las cosechas de los agricultores!

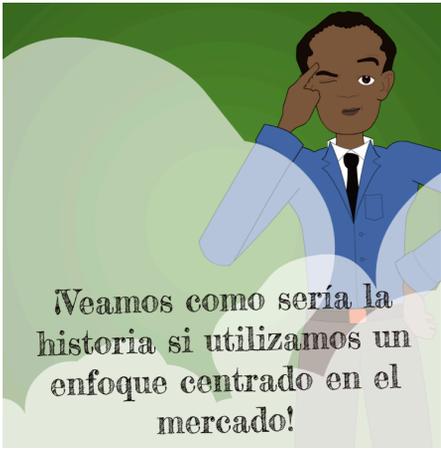
¡Cobramos a los compradores y coordinaremos el pago a los agricultores!



Vamos a recaudar nuevos fondos para que podamos continuar uniendo las cosechas de los agricultores... ¡para tener más compradores!



¡O tal vez incluso podríamos privatizar todas nuestras funciones creando una empresa social!





Si la persona que gestiona las relaciones con los agricultores hace bien su trabajo...

... el comprador probablemente estará convencido de cambiar su modelo de negocio para empezar a construir mejores relaciones con los agricultores que sean más productivas.



Necesitamos a alguien para desarrollar relaciones efectivas leales y rentables con nuestros proveedores de agricultores!

Argh... Nuestro personal no tiene el tiempo para hacer esto, o la experiencia!



Vamos a ayudarlo a encontrar, capacitar, supervisar, y tal vez incluso a compartir el costo del nuevo miembro del personal por un tiempo!

...hasta que usted pueda hacerlo con comodidad, para demostrarle que lo ve como una inversión que vale la pena.



¡Hurra! ¡Conseguí el trabajo!



¿Quiere aprender a construir relaciones y generar confianza entre los agricultores? ¿SIN usar solamente estrategias financieras típicas como la reducción de los precios o la concesión de crédito?

¡Le mostraremos otras maneras de hacer las cosas!



La mayoría de los compradores tratan de generar confianza, ofreciendo precios más altos a los agricultores u ofreciendo crédito. Esto a menudo hace MUY POCO para generar confianza.

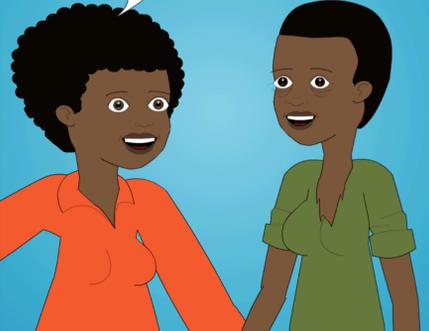
¡Puede incluso empeorar los problemas existentes en las relaciones, ya que los agricultores esperan que esto se repita una y otra vez!



En su lugar...

Vamos a ayudarlo a generar confianza y construir relaciones con los agricultores...

...dando reconocimiento a los agricultores e invirtiendo para aumentar su productividad!



¡Hola agricultora, soy la representante local del comprador!



¡El comprador quiere ayudarlo a cultivar el tipo de cosas que quiere comprar!

¡Está organizando un programa de premios para reconocer públicamente a los proveedores preferidos!



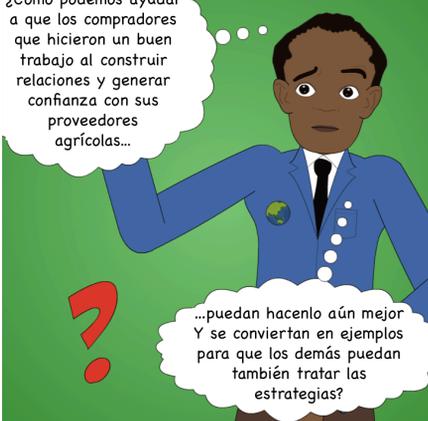
¡El comprador está premiando a sus proveedores preferidos con acceso a nuevos tipos de equipos!

El comprador está organizando descuentos para los servicios más avanzados, como servicios especiales para preparar la tierra y ayudar a mejorar la producción.



¡El comprador está organizando un servicio de pruebas de suelos en su granja, para que ustedes sepa qué insumos funcionan mejor para ustedes!

El comprador llevará a cabo un día de campo para que los agricultores conecten con distribuidores de insumos que le darán las muestras gratuitas y le mostrarán cómo utilizar nuevos tipos de insumos.



¿Cómo podemos ayudar a que los compradores que hicieron un buen trabajo al construir relaciones y generar confianza con sus proveedores agrícolas...

...puedan hacerlo aún mejor Y se conviertan en ejemplos para que los demás puedan también tratar las estrategias?



Sabremos si el proyecto tiene éxito cuando las nuevas empresas comiencen a pedir nuestra ayuda para implementar nuevas estrategias.



¡Con enfoques centrados en el mercado, los agricultores ni siquiera sabrán que existimos!



¿DE QUÉ MANERA LOS ENFOQUES INCENTIVAN EL DESARROLLO CONTINUO DE LAS RELACIONES Y LA CONFIANZA ENTRE EL COMPRADOR Y LOS PEQUEÑOS AGRICULTORES?

