FORMULAÇÃO DE PRODUTOS DIFERENCIADOS PARA A INDÚSTRIA.

O QUE PODEMOS AGREGAR EM TECNOLOGIA ?

IV SIMPÓSIO SOBRE MÉTODOS E PROCEDIMENTOS
NA FABRICAÇÃO DE RAÇÕES E MINERAIS
GOIÂNIA, 07 DE OUTUBRO DE 2016

RENATO PALMA NOGUEIRA
ZOOTECNISTA

AGENDA DO DIA

- CONCEITOS IMPORTANTES
- RESPALDO CIENTÍFICO
- DEFINIR O OBJETIVO DO PRODUTO
- POSICIONAMENTO
- FORÇA DE VENDAS
- CONCLUSÃO

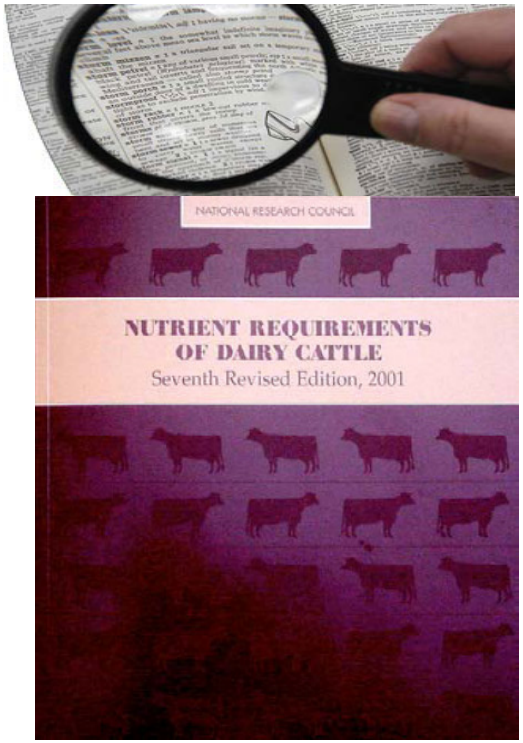
CONCEITOS IMPORTANTES

- **REQUERIMENTO VERSUS RECOMENDAÇÕES**

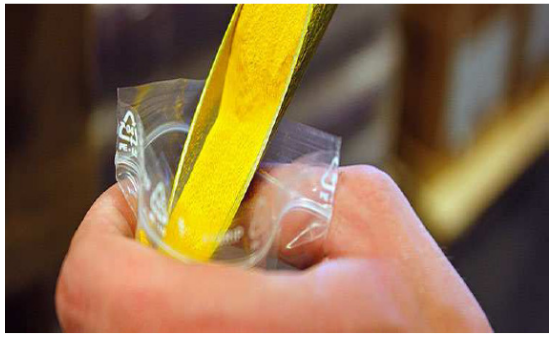
- Requerimento é a quantidade necessária para: manutenção,crescimento, lactação e gestação.
- Recomendações são as quantidades validadas pela pesquisa que comprovam que a suplementação melhora a performance e/ou previne problemas de saúde.
- (J. Linn, Minnesota, St Paul)

CONCEITOS IMPORTANTES

- REQUERIMENTO É UMA PRIORIDADE, SEMPRE !!!!!



Micro ingredientes, macro responsabilidades



Jeremias 14:6 Os jumentos selvagens se põem nos desnudos altos e, ofegantes, sorvem o ar como chacais; os seus olhos desfalecem, porque não há erva.(Bíblia- Velho Testamento)

❑ No futuro próximo, o aprimoramento na nutrição de vitaminas e minerais provavelmente será a chave para a ciência da nutrição, visando aumentar a produtividade dos rebanhos em regiões tropicais e subtropicais (John Arthington, Universidade da Flórida).

EXIGÊNCIA DE A a Z

- Energia
- Proteína
- Ca:P
- etc

Microminerais/Vitaminas

Zn, Mn, Cu, Se
Co, Cr, I, Fe, A,D,E

Jamais pensar em recomendações antes de atender o requerimento dos animais

Influências do Ambiente e do Manejo sobre a Função Imune em Bovinos

Matthew R. Waldron, Ph.D.
Divisão de Zootecnia
Universidade do Missouri-Columbia

Economize em Micronutrientes

Em tempos econômicos difíceis para o setor leiteiro, os produtor[es] não apenas pressionaram os nutricionistas para diminuir o custo das dietas, como determinara[m] a remoção de micronutrientes e aditivos benéficos da dieta em alguns casos. Em outros casos, nutricionistas voluntariamente retiraram estes nutrientes da dieta para sobreviver às guerras de preços nas fazendas, que se intensificaram em momentos de dificuldade econômica. No curto prazo, os desdobramentos de uma suplementação de micronutrientes marginal ou até mesmo deficiente podem passar despercebidos. Entretanto, ao longo do tempo e conforme os fatores de estresse e os insultos imunológicos se acumulam, não se trata de se o trem vai sair dos trilhos, mas de quando. Oligominerais e vitaminas possuem diversas funções na proteção tecidual e no suporte da função imunológica celular de combate a patógenos. As deficiências destes micronutrientes acabam afetando a vaca e podem causar problemas como o aumento da contagem de células somáticas, o aumento da incidência de mastite ou metrite, a retenção de placenta, a piora da eficiência reprodutiva, o aumento da incidência de doenças metabólicas e a queda da produção de leite. A melhor estratégia de ação pode ser a educação do produtor a respeito do papel biológico dos micronutrientes, para que eles percebam a importância de um pequeno investimento hoje no maior rendimento de amanhã.

Fonte: Novos Enfoques na Produção e Reprodução de Bovinos 2011

DIFERENÇA ENTRE SAL MINERAL E NÚCLEO MINERAL

SAL MINERAL

- Formulado para o requerimento de mantença, crescimento e gestação.
- Sal branco usado para restringir o consumo.(cerca de 33%)
- Fosfato representa 70% do custo do produto.
- Normalmente para complementar um animal exclusivamente em uma dieta de pastejo.

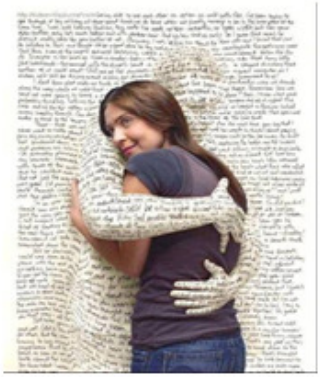
NÚCLEO MINERAL

- Formulado para(M + C + G)e mais o dreno de minerais por litro de leite produzido.
- Não pode restringir consumo.
- Vitaminas e aditivos tem um peso maior ou igual ao fosfato.
- Formulado para animais que consomem forragens e concentrado.
- Pode ser tamponado(bicarbonato de sódio) ou não.
- Inclusão de 10 a 14 gramas por litro de leite ou 16 a 20 gramas por litro de leite.

RESPALDO CIENTÍFICO

Henri Poincaré:

"Ciência se faz com fatos (dados), assim como uma casa se faz com pedras. Um monte de pedras não é uma casa, da mesma forma que um monte de dados não é ciência".

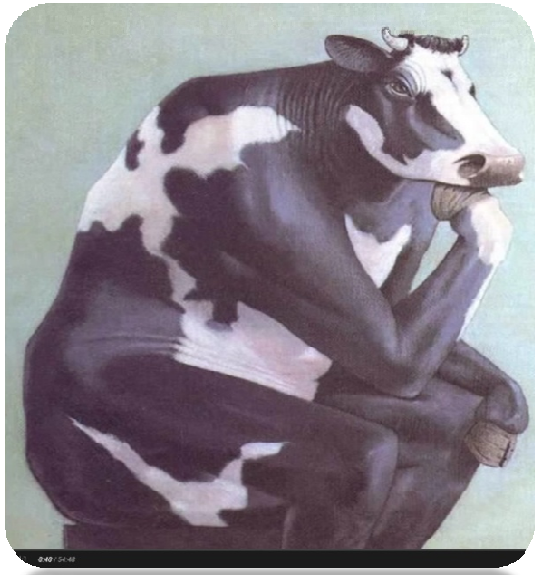


Como avaliar um aditivo?

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

Segundo Joe West, para a revista Hoard's Dairyman algumas perguntas devem ser feitas antes de se resolver utilizar um aditivo.

São elas.....



O QUE O SEU PRODUTO FAZ?

Todo conceito de aditivo deve poder explicar exatamente o que se espera que o produto faça. Previna-se contra palavras genéricas e floreadas, como produto totalmente natural, melhora saúde de vacas, aumenta a taxa de prenhez, aumenta a produção de leite ou reduz a poluição global.

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

COMO O PRODUTO FUNCIONA?

Todo conceito de aditivos deve explicar exatamente o mecanismo de ação do produto. Deve-se existir um mecanismo de ação definido e coerente.

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

QUE EFEITO O PRODUTO EXERCE NO ANIMAL?

Argumentos de aumento de produção de leite, melhor reprodução ou saúde são os resultados direto de algum efeito no animal. O Aditivo tem que explicar o mecanismo de ação do aditivo para chegar na resposta desejada de saúde, reprodução ou maior produção de leite.

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

QUAL A RESPOSTA ESPERADA E QUANTO TEMPO ELA PODE SER OBSERVADA?

O conceito do aditivo deve estar pronto para fazer uma previsão de quanto tempo se leva para obter resposta ao produto baseada na pesquisa que suporta o seu uso.

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

EXISTEM PESQUISAS PARA SUPORTAR OS BENEFÍCIOS DO PRODUTO?

Solicite os resultados das pesquisas que foram feitos para validar o produto.

Se a empresa investiu dinheiro para validar o conceito eles ficarão satisfeitos em mostrar os resultados.

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

AS PESQUISAS SÃO DE ORIGEM CONFIÁVEL?

Pesquisas devem ser conduzidas em universidades e centros de pesquisas com um tratamento controle como parâmetro de comparação no mesmo tempo e submetidos ao mesmo manejo e alimentação (apenas sem utilizar o aditivo) e número representativo de animais, realizada por pesquisadores qualificados.

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

Cuidado com pesquisas de fazendas.

Pergunte se existia um grupo controle similar ao grupo tratado.

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

O PRODUTO É UMA CÓPIA OU É “PARECIDO” COM ALGUM PRODUTO CONSAGRADO DO MERCADO?

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

Afirmar que dois produtos são iguais e portanto apresentam resultados semelhantes não garante o resultado para a cópia. Solicite as pesquisas específicas do produto que está sendo oferecido.

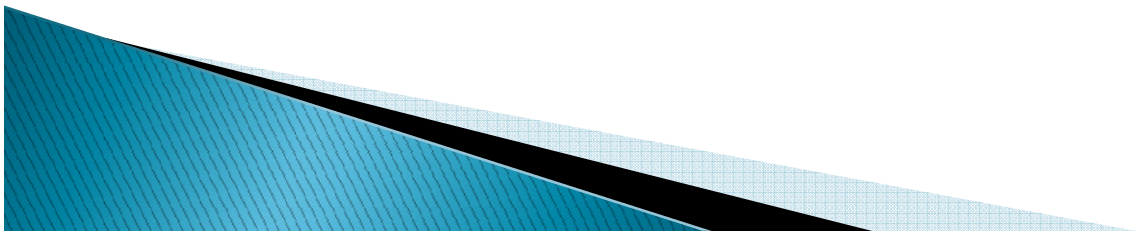
O PRODUTO DEVE SER OFERECIDO A TODOS OS MEUS ANIMAIS?

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

Quais as categorias que mais apresentam resposta ao produto em questão. Muitas vezes um aditivo tem uma excelente resposta, por exemplo, na transição e não ser viável ou não ser necessário para as vacas em lactação. Tenha isso sempre esclarecido.

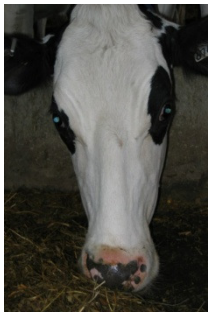
Quais as categorias que devo suplementar.

Certifique-se de não empregar dinheiro de um bom produto em animais errados.



O PRODUTO TEM CUSTO/BENEFÍCIO FAVORÁVEL?

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.



Prove a viabilidade do aditivo. Descubra se os animais precisam dele. Se a resposta do produto só for suficiente para pagar o produto, ele realmente está ajudando?

USE AS FERRAMENTAS DISPONÍVEIS PARA AVALIAR A RESPOSTA.

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

Controle os dados do rebanho de forma eficiente.
Utilize os melhores rebanhos como referência.
Quais aditivos estão utilizando. Tenha informações que permitam avaliar a resposta do produto.

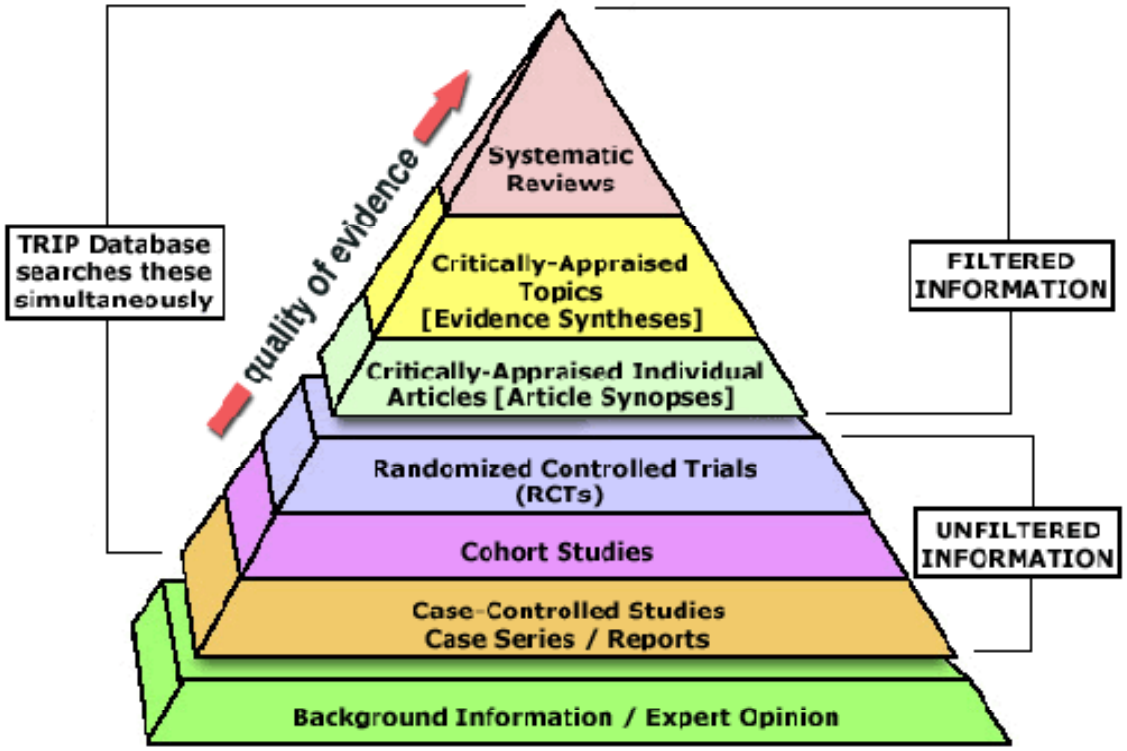
QUANDO AVALIAR UM PRODUTO, ATENTE PARA UNS POUCOS PONTOS:

Fonte: West, J.W. & Bernard, J.K., 2003.
Will that additive really help? Hoard's Dairyman, January 10.

- Não use produtos como remédios para falhas de manejo.
- Não existem produtos mágicos. Se parecer muito bom para ser verdade, provavelmente não é.
- Nenhum produto pode mudar as leis da ciência.

The pyramid of evidence: lessons from medical research

Formuleite 2,2012.
Cortesia John Newbold .



← Meta-analyses

← Literature reviews

← Individual controlled experiments

http://www.ebmpyramid.org/samples/complicated.html

O QUE É UM ADITIVO?

Aditivos são um grupo de ingredientes alimentares que causam uma resposta nutricional adequada devido a um papel não nutricional de um ingrediente. Por exemplo, bicarbonato de sódio possui sódio e leveduras vivas possuem proteína, porém a resposta animal ao desempenho destes produtos não está no nutriente que ele forneceu mas em um papel que ele desempenha em regulação de pH, aumento de consumo, potencial de consumir oxigênio no ambiente ruminal e outros.

ADITIVOS

POR BILL WEISS

INGREDIENTES ESPECIAIS:

- Não são nutrientes: Leveduras, monensina, adsorvente de micotoxinas, DFM, Óleos essenciais,enzimas.
- Mega doses: Colina, sais aniônicos, Niacina, biotina.
- Forma alterada: minerais orgânicos, vitaminas encapsuladas, metionina protegida

QUAIS SÃO OS MAIS VENDIDOS NA TERRA DO LEITE

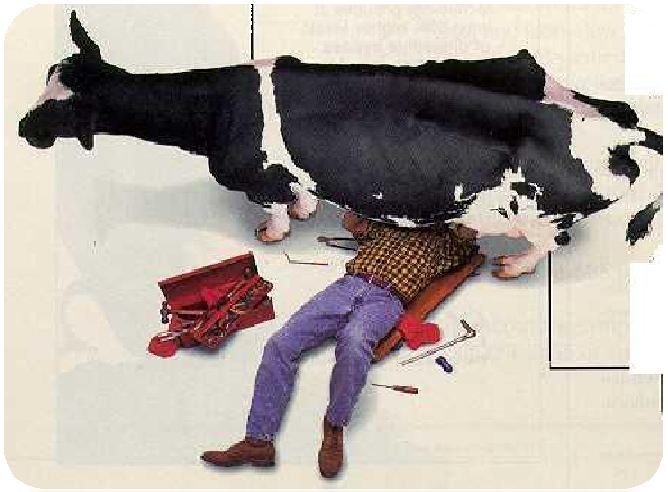
Porcentagem de aditivos utilizados em fazendas leiteiras nos USA

Fonte: Mike Hutjens, Extensionista da Universidade de Illinois e
Marcelo Hentz Ramos, PhD, Diretor do 3RLAB

Ao longo do tempo	1998	2006	2013
TAMPONANTES	50,5%	41%	40%
LEVEDURA	35,7%	28%	27%
MONENSINA	Não aprovado.	15%	21%
NIACINA	13,1%	9%	11%
PROBIÓTICO	8,6	11%	13%
ADSORVENTE MICOTOXINAS	0,8%	11%	22%
SAIS ANIÔNICOS	----------	3%	6%
NÃO USA ADITIVOS	0,9%	11%	10%

QUAL OBJETIVO?

- ❑ Eficiência alimentar.
- ❑ Integridade dos cascos
- ❑ Sólidos no leite
- ❑ Saúde ao parto.
- ❑ Redução da hipocalcemia
- ❑ Redução da cetose.
- ❑ Maximizar imunidade.
- ❑ Estimular consumo.
- ❑ Minimizar efeitos de micotoxinas.
- ❑ Aumentar proteína by pass
- ❑ Modular a ingestão.
- ❑ Evitar a queda do pH ruminal
- ❑ Ajudar a vaca a dissipar calor
- ❑ Melhorar a performance reprodutiva.
- ❑ Reduzir a diarréia.
- ❑ Reduzir o stress?



❑ EFICIÊNCIA ALIMENTAR

- ✓ Monensina sódica.
- ✓ Bicarbonato de sódio.
- ✓ Levedura
- ✓ Óleos essenciais
- ✓ Enzimas amilolíticas ou fibrolíticas

❑ SAÚDE RUMINAL OU MINIMIZAR DEGRADAÇÃO PROTEÍNA VERDADEIRA

- ✓ Bicarbonato de sódio
- ✓ Oxido de Magnésio
- ✓ Levedura
- ✓ Virginiamicina
- ✓ Próbios
- ✓ Oleos essenciais
- ✓ Taninos
- ✓ Ionóforos

❑ SAÚDE NA TRANSIÇÃO

- ✓ Colina protegida
- ✓ Metionina protegida
- ✓ Monensina sódica
- ✓ CLA protegido
- ✓ Sais aniônicos
- ✓ Moduladores da resposta imunologica
- ✓ In Restor e Omnigen AF
- ✓ Cromo orgânico
- ✓ Propileno glicol
- ✓ Propionato de cálcio
- ✓ Bolus de liberação lenta de cálcio

❑ SAÚDE GERAL , DOS CASCOS E INTESTINAL

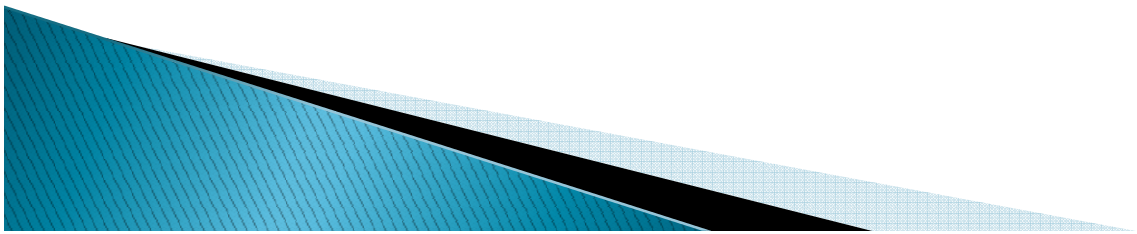
- ✓ Minerais orgânicos
  (zinco, cobre, manganês, selênio, ferro)
- ✓ Biotina.
- ✓ Adsorvente de micotoxinas.
- ✓ PROBIOTICOS/PRÉBIOTOCOS
- ✓ MOS
- ✓ BETACAROTENO
- ✓ BETA GLUCANOS
- ✓ Homeopatias
- ✓ Ácidos graxos de cadeias curtas.
- ✓ outros

❑ STRESS TÉRMICO

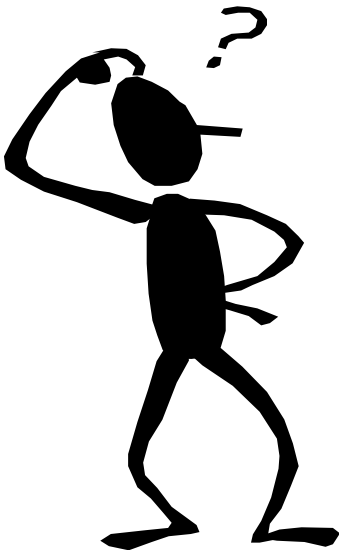
- ✓ LEVEDURA
- ✓ CROMO ORGÂNICO
- ✓ OMNIGEN AF
- ✓ ÓLEOS ESSENCIAIS
- ✓ NIACINA
- ✓ CARBONATO DE POTÁSSIO
- ✓ BICARBONATO DE SÓDIO
- ✓ OUTROS

❑ INGESTÃO E CONSERVAÇÃO / PRESERVAÇÃO DOS ALIMENTOS

- ✓ POWER SWEET
- ✓ POMERAME
- ✓ PROEFFICIENT
- ✓ FLAVOR E ADOÇANTES
- ✓ ÁCIDO PROPIONICO
- ✓ PROPIONATO DE CALCIO
- ✓ SORBATO DE POTÁSSIO
- ✓ BENZOATO DE SÓDIO
- ✓ AGRADO
- ✓ ANTIOXIDANTES
- ✓ INOCULANTES DE FORRAGENS

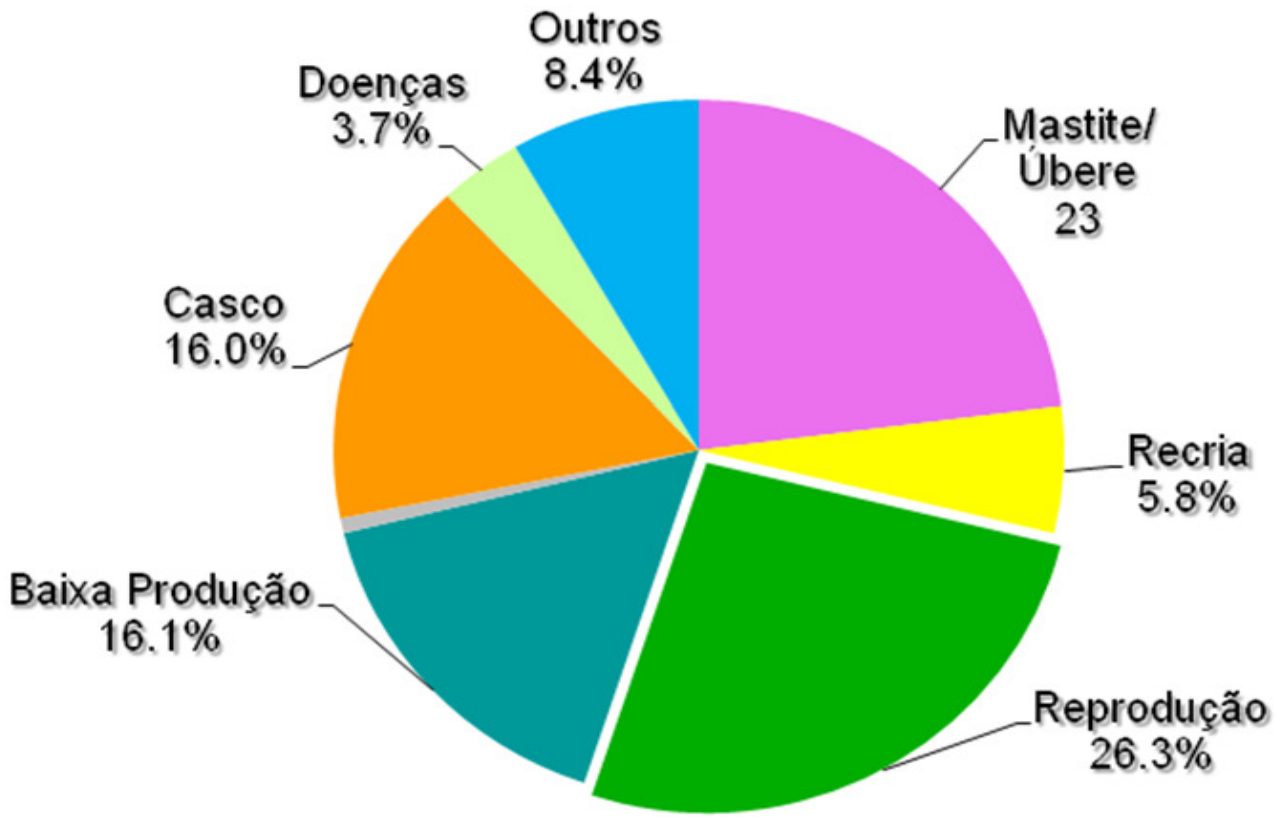


QUAL A PRIORIDADE?



VITAMINA I = IR VER O REBANHO

Porque as vacas deixam o rebanho



TRANSIÇÃO

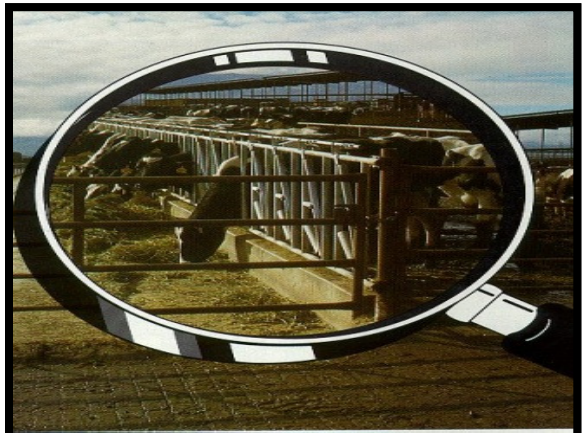
Concentre-se no período de transição e o intercâmbio entre zootecnia e medicina veterinária. Talvez o avanço mais importante específico dos últimos 25 anos tenha sido o foco de pesquisa e gestão sobre o período de transição. Cerca de 75% das doenças em vacas leiteiras geralmente acontece no primeiro mês após parto. (Le Blanc, 2006)

J. Dairy Sci. 89:1267–1279
© American Dairy Science Association, 2006.

Major Advances in Disease Prevention in Dairy Cattle

S. J. LeBlanc,[1] K. D. Lissemore, D. F. Kelton, T. F. Duffield, and K. E. Leslie
Population Medicine, Ontario Veterinary College, University of Guelph, Ontario, Canada N1G 2W1

- Talvez o único grande avanço na saúde de rebanhos leiteiros nos últimos 25 anos seja a mudança no **paradigma do tratamento de doenças para a prevenção** de doenças. Esta mudança na filosofia alterou prioridades. Um avanço fundamental foi o reconhecimento da natureza multifatorial de quase todas as doenças importantes em gado leiteiro.



INTEGRIDADE CASCOS

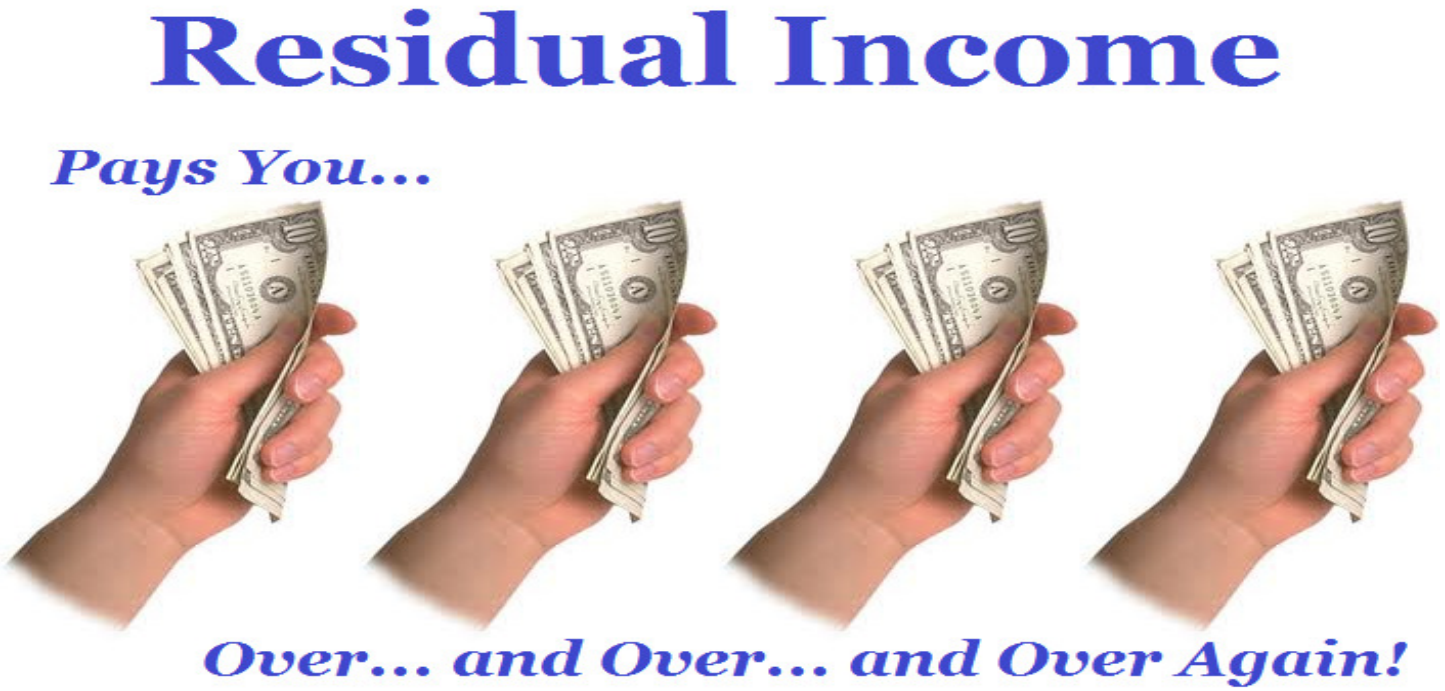
Produção de leite cai 4 meses antes da manqueira ser diagnosticada e se estende por 5 meses pós tratamento.Fonte: Green e colaboradores,2002. JDS.

STRESS TÉRMICO

- U$$ 1,2 bilhões de dólares/ano. (S-t Pierre,2003)

- Na Flórida é estimado que os produtores tenham uma perda de U$425 dólares/vaca/ano pelo stress térmico. (Jim MC Farlaine).

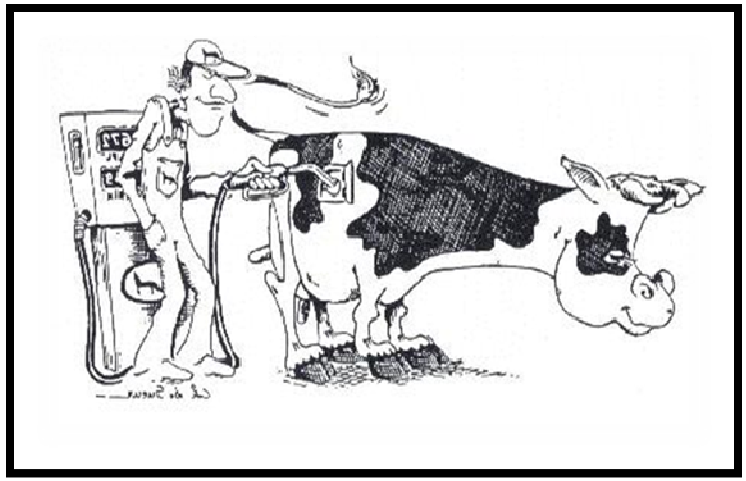
Grande residual



O STRESS TÉRMICOÉ UM PROBLEMA DO REBANHO LEITEIRO O ANO TODO
PELO ENORME RESIDUAL QUE FICA DESTE PROBLEMA POR MESES APÓS O PERÍODO CRÍTICO(JOHN SMITH)

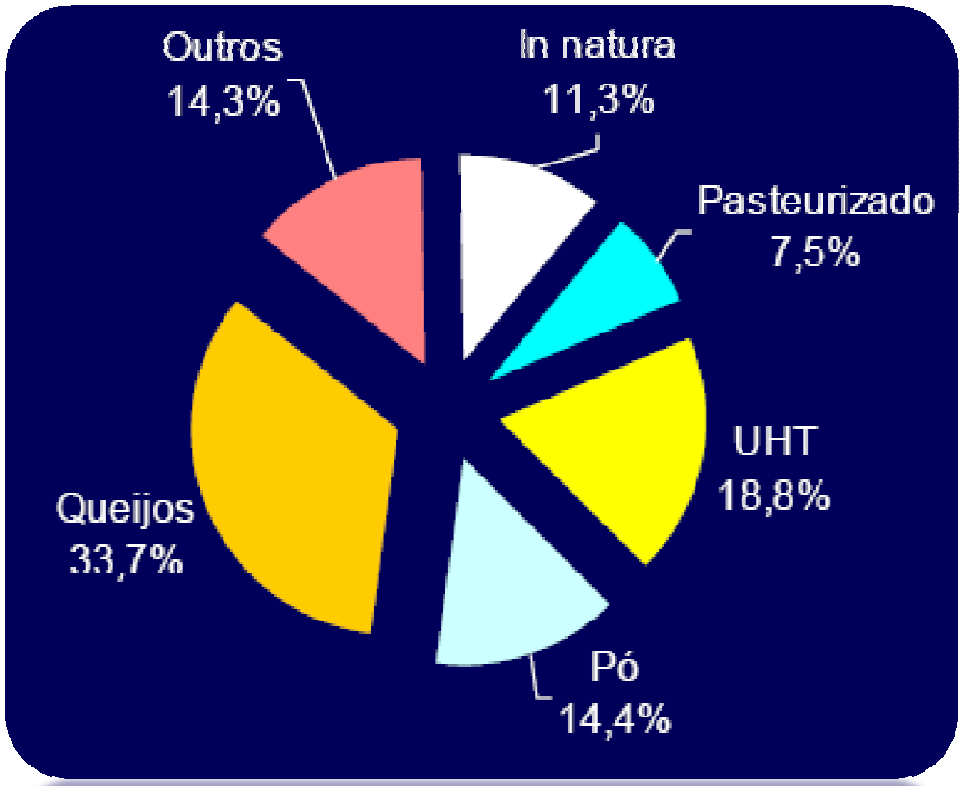
EFICIÊNCIA ALMENTAR

Com um kg de matéria seca da dieta produz quantos litros de leite?
A cada 10 meses colocamos um free stall na boca da vaca, em alimentos.



SÓLIDOS NO LEITE

60% da indústria láctea tem interesse em leite com maior teor de sólidos, porque faz algum tipo de industrialização(transformação) no produto.



BEZERRAS

70% DA MORTALIDADE DE BEZERRAS NA FASE JOVEM É DIARRÉIA

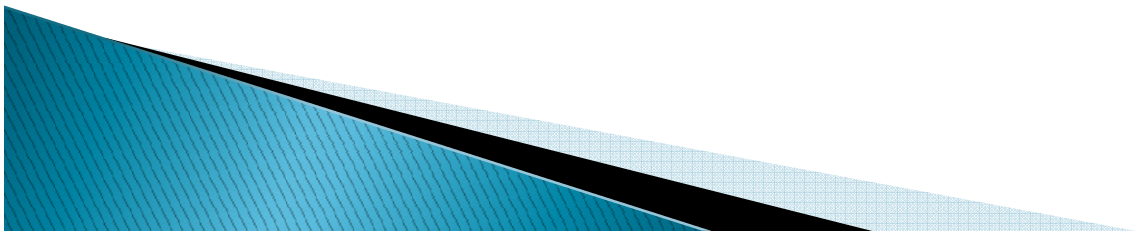
SAÚDE DO RÚMEN

"Digestão da fibra diminui quando o pH é reduzido de 6 para 5,5 . Isto ocorre porque o crescimento de bactérias que digerem fibras são inibidas com pH baixo. Nós também sabemos que algumas destas populações que digerem fibra estando reduzidas, elas podem levar vários dias para restabelecerem suas populações (Mike Allen)."

POSICIONAMENTO

- ❑ VALOR
- ❑ CUSTO/BENEFÍCIO
- ❑ ESTRATÉGIA
- ❑ SEGMENTAÇÃO
- ❑ DOSE ALVO
- ❑ ENTENDIMENTO DAS DEMANDAS DOS CLIENTES
- ❑ CAPACITAÇÃO DA FORÇA DE VENDAS.
- ❑ ASSEGURAR QUE O AMBIENTE NÃO LIMITE A TECNOLOGIA

CONSTRUIR O MARKETING CIENTÍFICO DO SEU PRODUTO.
PRECIFICAÇÃO CORRETA.
POSICIONAMENTO CLARO



Respaldo científico .

Objetivo de identificar quais índices de desempenho teriam maior correlação com lucratividade.
159 fazendas leiteiras do Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba atendidas pelo Educampo foram acompanhadas durante um ano.

CORRELAÇÕES:
Preço do leite e renda bruta total. R2 = 0,5
Produção média do rebanho e renda bruta total. R2 = 0,99

Fonte: Marcos Neves Pereira, UFLA

4 CONCLUSÃO

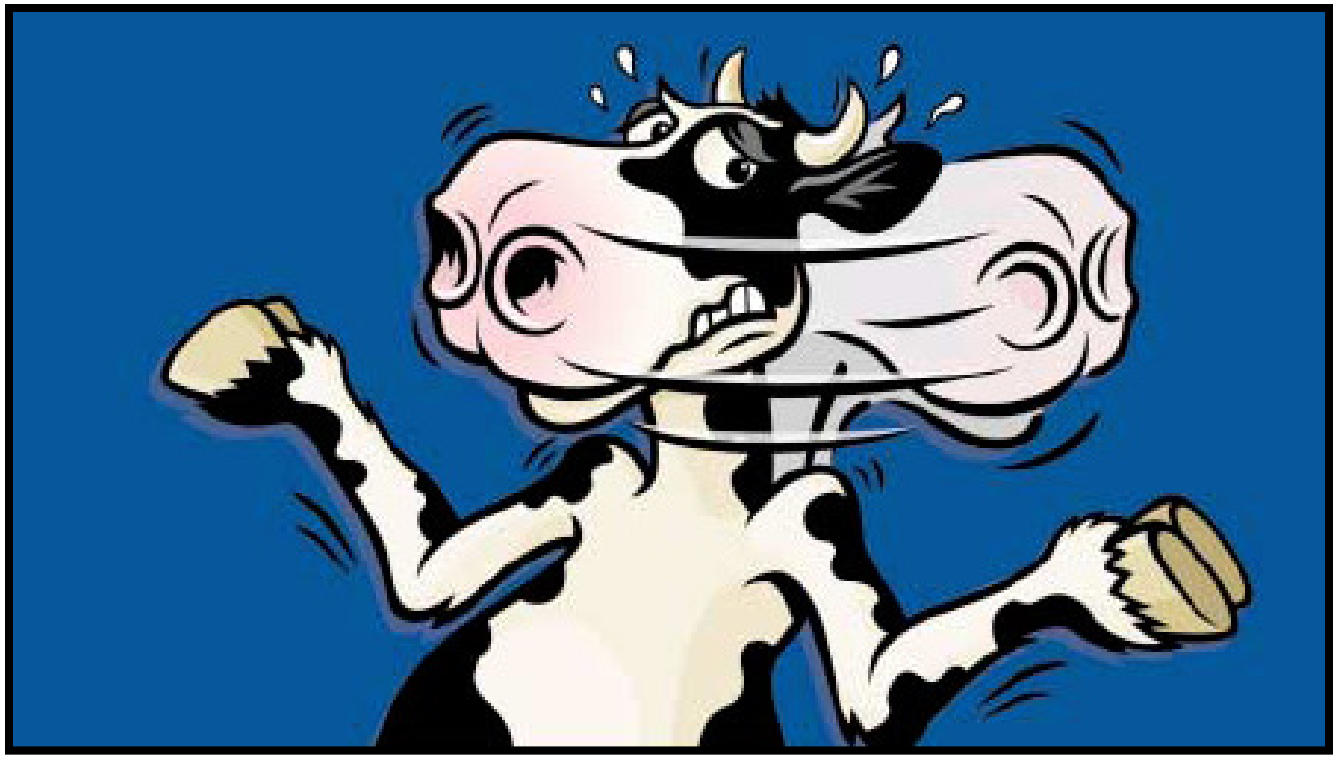
Neste grupo de fazendas do oeste mineiro, maior lucratividade foi associada a uso mais eficiente da mão-de-obra, aparentemente determinado pelo uso de alimentos concentrados e maior produtividade por vaca. Rebanhos com maior proporção de animais em produção também foram mais eficientes. A produtividade da terra não foi fator majoritário para explicar a diferença na eficiência em gerar lucro. A obtenção de ganho em produção por vaca pode ser uma meta zootécnica plausível para direcionar a obtenção de ganho em lucratividade.

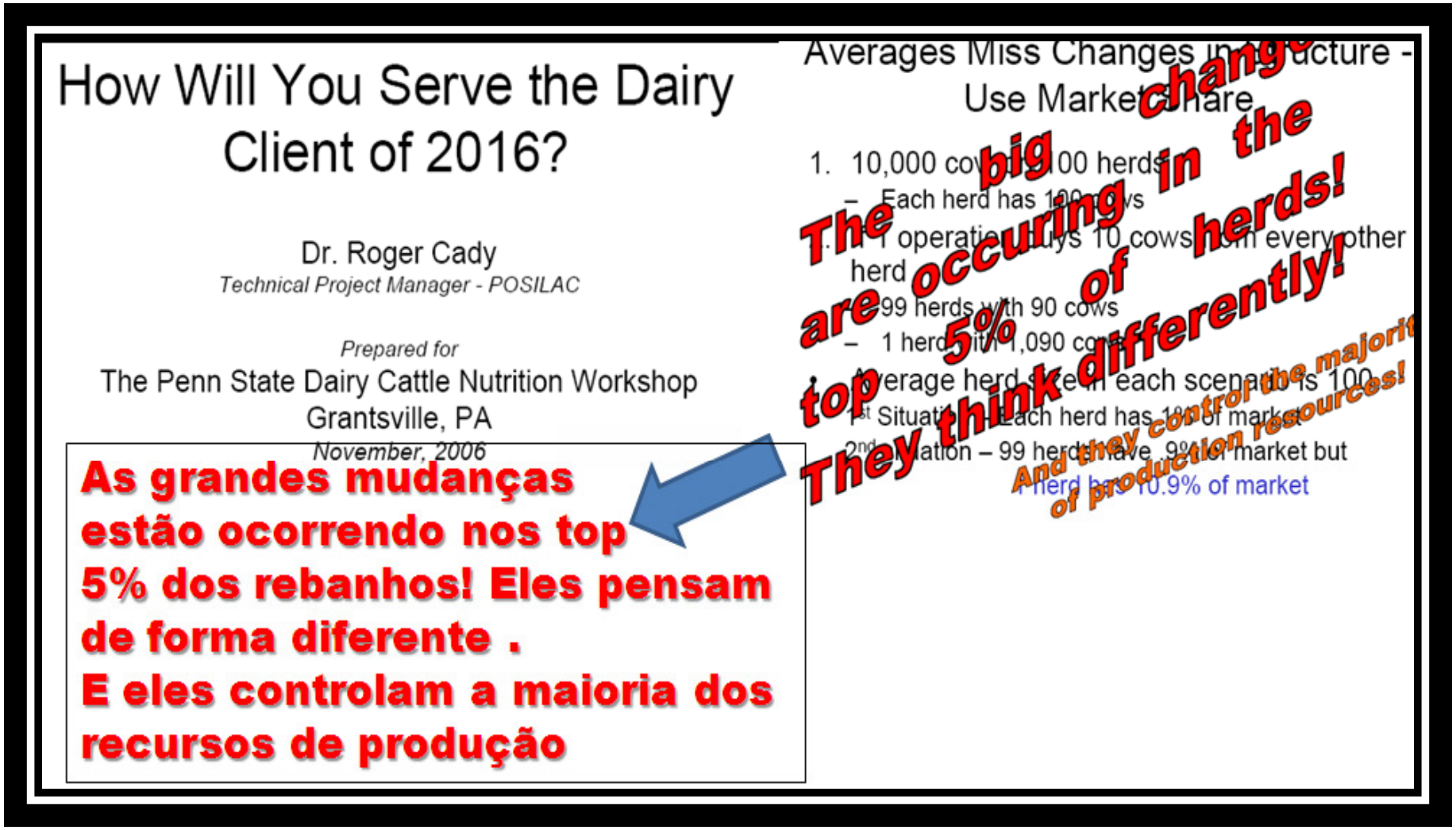
Parece ser correto preconizar o aumento da produtividade por animal como meta nas fazendas deste estudo.

SE A EQUIPE NÃO FOR TREINADA E CAPACITADA, OS PRODUTOS DE VALOR AGREGADO SÓ EXISTIRÃO NAS LISTAS DE PREÇOS E NOS FOLDERS.

ELES NÃO SERÃO USADOS.

Como será o foco dos produtores de leite e dos técnicos que vivem da atividade em 2026?




How Will You Serve the Dairy Client of 2016?
Dr. Roger Cady
Technical Project Manager - POSILAC
Prepared for
The Penn State Dairy Cattle Nutrition Workshop
Grantsville, PA
November, 2006
Averages Miss Changes in Structure - Use Market Share
1. 10,000 cows in 100 herds
– Each herd has 100 cows
– 1 operation buys 10 cows from every other herd
– 99 herds with 90 cows
– 1 herd with 1,090 cows
• Average herd size in each scenario is 100
1st Situation – Each herd has 1% of market
2nd Situation – 99 herds have .9% of market but
1 herd has 10.9% of market
The big change are occuring in the top 5% of herds! They think differently!
And they control the majority of production resources!
As grandes mudanças estão ocorrendo nos top 5% dos rebanhos! Eles pensam de forma diferente .
E eles controlam a maioria dos recursos de produção

OBCECADO NO CUSTO MÍNIMO?

OU

ORIENTADO PARA O LUCRO MÁXIMO?

PULE PARA O OUTRO AQUÁRIO

PRODUTOR

ORIENTADO PARA CUSTO

ASSISTÊNCIA TÉCNICA ESPORÁDICA
REBANHOS < 18KG DE LEITE.
LIMITADO EM FORRAGEM PARTE DO ANO.
BAIXA EFICIÊNCIA: REPRO, NUTRIC, SANITÁRIA, FINANCEIRA
QUEDA ACENTUADA DA PRODUTIVIDADE EM STRESS TÉRMICO
BAIXA EFICIÊNCIA CRIAÇÃO BEZERRAS
ALTA TAXA DE DESCARTE.
QUANDO ESTÁ BOM PAGA CONTAS PARA TRÁS E QUANDO ESTÁ RUIM FAZ DÍVIDAS.
VISÃO PESSIMISTA DA ATIVIDADE.

ORIENTADO PARA RESULTADO(LUCRO)

ASSISTÊNCIA TÉCNICA CONSTANTE
REBANHOS > 20 KG LEITE
POSSUEM QUALIDADE E OFERTA FORRAGEM O ANO INTEIRO.
ALTA EFICIÊNCIA: REPRO, NUTRIC, SANITÁRIA, FINANCEIRA
QUEDA PEQUENA NA PRODUTIVIDADE EM STRESS TÉRMICO
ALTA EFICIÊNCIA CRIAÇÃO BEZERRAS
BAIXA TAXA DE DESCARTE.
QUANDO ESTÁ BOM GANHA MUITO DINHEIRO
QUANDO ESTÁ RUIM PAGA AS CONTAS E O LUCRO É O CRESCIMENTO DO REBANHO.
VISÃO OTIMISTA DA ATIVIDADE

PULE PARA O OUTRO AQUÁRIO

VENDEDOR

VENDEDOR TRADICIONAL

PREÇO E PRAZO
NÃO ACOMPANHA O RESULTADO CLIENTE
NÃO ESTÁ ALINHADO COM AS DIFICULDADES DA ÁREA TÉCNICA DO CLIENTE.
NÃO RESPIRA O NEGÓCIO LEITE.
RECLAMA, RECLAMA, RECLAMA
POUCA CORAGEM DE TROCAR UM PRODUTO QUE VENDE MUITO, MESMO SABENDO QUE TEM NA LINHA PRODUTOS MAIS TECNIFICADOS.
NÃO FIDELIZA CLIENTE TECNIFICADO
QUER SEMPRE MEXER NO PRODUTO POR CUSTOS.
JAMAIS PERMITE UM UP GRADE EM UM PRODUTO DE LINHA QUE VENDE.

VENDEDOR TREINADO/PREPARADO.

VALOR/RESULTADO.
EM CIMA DOS RESULTADOS DO CLIENTE.
SABE ONDE É O ESTRANGULAMENTO.
POR DENTRO DO MERCADO E ALINHADO COM AS NECESSIDADES DA ÁREA TÉCNICA
AJUDA COLOCAR NOVOS CONCEITOS NO CAMPO, MEDE OS RESULTADOS E TE AUXILIA A MELHORAR OU VALIDAR UM CONCEITO NO CAMPO.
SÓ RECLAMA SE NÃO ALCANÇAR RESULTADO MELHOR COM ADOÇÃO DE TECNOLOGIA
SEGMENTA CLIENTES DE CUSTO E CLIENTES DE VALOR.
FIDELIZA CLIENTES REFERENCIAS.
BUSCA APROVEITAR OS BONS MOMENTOS PARA AUMENTAR TECNOLOGIA UTILIZADA NOS CLIENTES.

PULE PARA O OUTRO AQUÁRIO

INDUSTRIA/FORMULADORES/ÁREA TÉCNICA

CONSERVADORA

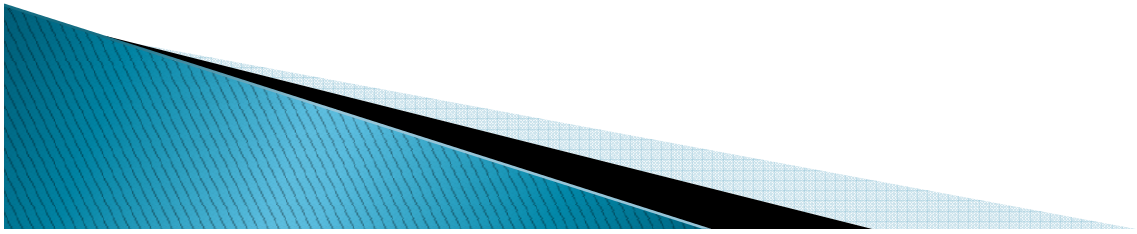
ESCUTA POUCO A INDUSTRIA DE TECNOLOGIA.
POUCO DISPOSTA A MUDANÇAS
DIFICULDADE DE MUDANÇAS.
LENTO.
QUEDA DE BRAÇO COM A FORÇA DE VENDAS
POUCA LEITURA DO MERCADO.
NÃO GASTA TEMPO E INVESTIMENTO EM TREINAMENTOS TÉCNICOS.
ACREDITA QUE VENDEDOR PARADO SE CAPACITANDO É DESPERDÍCIO
POUCA VALORIZAÇÃO BONS TÉCNICOS
POUCO INVESTIMENTO EM TÉCNICO A CAMPO
AS CRISES GERAM UM GRANDE BAQUE NO CRESCIMENTO DA EMPRESA.
QUERRA COMERCIAL

ORIENTADO PARA VALOR.

SEMPRE VAI ESCUTAR TODA A INDUSTRIA.
SEMPRE DISPOSTO A APREDENDER COM O MERCADO.
POSSUEM CLIENTES SENTINELAS.
TODOS TEM FAZENDAS PARA ACOMPANHAR PARA NÃO PERDER O ELO COM O CAMPO
SABE QUE TECNOLOGIA PODE FAZER A DIFERENÇA
TREINA, PREPARA, ORIENTA, MOTIVA E ACOMPANHA SEMPRE A FORÇA DE VENDAS.
ACREDITA QUE AS PESSOAS FAZEM A DIFERENÇA
CIENTE QUE MANEJO É 80% DO RESULTADO E A EQUIPE TEM QUE ENTENDER MUITO SOBRE MANEJO PARA POSICIONAR PRODUTO.
CRESCE MAIS CONTANTE PORQUE SEUS CLIENTES CRESCEMM ACIMA DA MÉDIA
RÁPIDO NA TOMADA DE DECISÃO

CONCLUSÃO

- Mudança de atitude tem sido rápida.
- Foco no cliente disposto a adotar tecnologia é uma tendência.
- Pense no requerimento primeiro.
- Use tecnologia validada.
- Agregar valor depende de todos os elos da cadeia
- Custos das commodities permitem mais adoção de tecnologia.
- Será cada vez mais importante capturar valor.
- Empresas são, infelizmente,muitas vezes, a única extensão rural a campo e é necessário melhorar a qualidade das informações que a força de vendas leva todo dia ao produtor para evoluirmos mais rápido.



Remember, dairy farming is about cows.

Jan Hulsen, Author of Cow Signals©

OBRIGADO