

COMO ORIENTAR SEU CLIENTE NO MANEJO DA FERTILIDADE DO SOLO

Em 10 dicas!



Olá, tudo bem?

**SE VOCÊ TRABALHA COMO
COMERCIAL EM UMA EMPRESA
DA ÁREA DE FERTILIDADE DO
SOLO E NUTRIÇÃO DE
PLANTAS, POSSIVELMENTE
VOCÊ JÁ DEVE TER SE
DEPARADO COM AS
SEGUINTE SITUACÕES
CONSTRANGEDORAS:**

#1 - Ficar dependente das informações que seu cliente te passa

Não é você quem determina as quantidades de fertilizantes que ele precisa comprar, você apenas espera passivamente ele te repassar as informações (quando passa) e torce para conseguir encaixar seu produto.

#2 - Fazer leilão de preços com a concorrência

Seu cliente nunca tem tempo para nada, quanto mais parar para ouvir o diferencial do seu produto. E se você não gera valor, por que ele vai querer pagar mais caro?

#3 - Passar vergonha por não saber fazer uma recomendação personalizada

Imagina a cena, você se prepara, faz o estudo em casa de uma análise de solo que seu cliente te passou na última visita. Mas quando chega na hora da conversa, ele te informa que mudou a cultura, que mudou a área, te mostra uma nova análise ou quer saber quanto colocar de determinado micronutriente.

E você fica como?

#4 - Perder muitas vendas, correr atrás de cliente e sofrer pressão da empresa

Quando você vende e consegue trazer resultado tanto para seu cliente quanto para você, você fica feliz, o cliente fica feliz, a empresa fica feliz. Quando isso não acontece, é um ciclo de sofrimento sem fim: a empresa pressiona mais, o que te deixa mais inseguro...cliente fareja insegurança...a venda não acontece... e gira a roda de novo...

#5 - Passar vergonha na frente da sua equipe

Talvez você não tenha contato direto com clientes, mas gerencie uma equipe comercial e se depare com dúvidas que você deveria saber, mas, por trabalhar tanto tempo na área de gestão, deixando a técnica de lado, acaba se esquecendo ou não praticando.

**MAS A ÁREA
COMERCIAL SEMPRE
FOI TÃO PROMISSORA...**

O QUE ACONTECEU?

Não preciso te dizer que estamos em uma mudança de ERA em tudo né? A gente tem vivido isso todos os dias e no agronegócio não seria diferente! Mas especificamente, respondendo à pergunta anterior, as consequências disso na sua área são:

O acesso a informação e o conhecimento do cliente aumentou

Hoje não é preciso ser agrônomo ou técnico agrícola para saber fazer uma recomendação de fertilizantes, se o cliente quiser ele encontra informações facilmente na internet! Foi-se o tempo em que o prestador de serviço era umas das únicas fontes de informação e conhecimento que chegavam nas propriedades distantes e carentes de tecnologia. Ainda mais com a chegada dessa nova geração nas fazendas, quem não leva um diferencial para o cliente não passa nem mais na porteira.

Com isso o conhecimento dos clientes aumentou, mas o conhecimento dos comerciais ficou parado no tempo, acostumados com o alto ganho sem muito esforço (vamos ser sinceros, não é uma crítica, é um fato).

Não há mais espaço para falta de profissionalismo

Relativamente, há pouco tempo atrás a preocupação com o manejo do solo e incremento da fertilidade estava no início, poucas fazendas investiam nessa área, as variedades não eram tão produtivas e responsivas a fertilidade como é hoje, ou seja, qualquer produto em qualquer dose nadava de braçada porque é claro que teria resultado em solos tão pobres e sem manejo. Tinha espaço até para aquele profissional que recomendava só copiando o que a maioria da região recomendava, sem critério nenhum.

Obrigação deu lugar à paixão

Você deve ter ouvido falar nessa palavra da moda: Propósito. Não é porque uma coisa está na moda, que não tenha um fundinho de verdade...Mas afinal, o que isso tem a ver com meu trabalho? Estar conectado com um propósito maior, acreditar no que está fazendo, gostar do processo de vendas e de lidar com pessoas faz com que o profissional tenha vontade de investir em conhecimento, de aprender cada vez mais, não depender só da empresa, tenha vontade de crescer e isso naturalmente faz com que se destaque, mesmo não tendo muita experiência, aumentando a concorrência para quem não despertou para isso. Talvez seja o caso de você se perguntar se está no caminho certo ou, se você gosta do que faz, apenas se renovar para se tornar um consultor diferenciado e voltar a ver as vendas acontecendo.

Antes de te passar as 10 dicas, queria que você soubesse que a mais valiosa de todas as dicas é que o maior poder que um profissional de excelência pode ter é a **AÇÃO!**

Em terra onde o conhecimento e a informação têm de sobra, quem sabe aplicar é **REI**.

E **AÇÃO** precisa de **ESTRATÉGIA**.

Por favor, medite alguns segundos sobre isso para realmente se certificar que entendeu a importância dessa dica ;)

Agora, vamos para as 10 dicas:

A young plant with several green leaves is growing out of a bed of dark, rich soil. The background is a soft-focus green, suggesting more foliage. The text is centered over the image.

**10 DICAS PARA UM SERVIÇO
DE EXCELÊNCIA EM
FERTILIDADE DO SOLO**

1

NÃO FAÇA RECOMENDAÇÃO SEM ANÁLISE DE SOLO

Não caia no erro de recomendar sem saber o que o solo realmente precisa. Recomendação sem análise de solo é como receitar remédio sem perguntar nada ao paciente. Se o cliente informou que fez a própria recomendação baseada em análise, peça para dar uma olhada, nem que seja para segunda opinião. Fazer pela média que a região usa é cair no mesmo erro. Se o cliente se recusar a mostrar ou não deixar você fazer a análise para ele, informe que não poderá atendê-lo e vá para outro cliente, sua reputação vale mais do que uma venda e essa atitude vai mostrar que você realmente se importa com ele. Ele pode não valorizar na hora, mas vai ficar intrigado.

2

DEFINA OS OBJETIVOS JUNTO COM O CLIENTE

A área é nova e precisa de correção? Já está corrigida e precisa aumentar produtividade? Será feita adubação de sistema? Precisa de uma investigação de perfil? Como está o nível de micronutrientes? Essas são algumas das perguntas que podem ser feitas na hora de definir o objetivo do manejo para cada talhão, se não tiver que dividir ainda mais a área. Fazer uma recomendação só para toda área dá no mesmo que fazer recomendação sem análise de solo. Não tenha medo de sentar com seu cliente com um mapa da fazenda na mão, perguntando histórico e anotando os objetivos.

3

FAÇA UM PLANEJAMENTO DE AMOSTRAGEM

Definidos os objetivos, o próximo passo é planejar a amostragem. Além da divisão física do talhão, deve-se levar em consideração se não existem características muito diferentes dentro de uma mesma área que mereça uma atenção especial, como partes com idades diferentes, topografia, manchas de textura de solo e/ou manejos diferentes. Dependendo do objetivo as profundidades de coleta, número de amostras e equipamentos podem ser diferentes!

4 **ENSINE SEU CLIENTE E A EQUIPE A FAZER OS PROCESSOS CORRETAMENTE**

Não é porque seu cliente faz a própria amostragem de solo, que ele sabe fazer tudo certo. Às vezes uma pequena modificação no processo faz toda a diferença para a confiabilidade dos resultados ou até para o rendimento operacional. Ter uma equipe responsável pela amostragem ou até mesmo o processamento da amostra e envio, não significa que ele tem tempo para avaliar o serviço ou treinar a equipe. Identificar gargalos, resolver pequenos problemas, agrega valor ao seu serviço e te diferencia da concorrência.

5

INDIQUE BONS EQUIPAMENTOS

Estar atualizado sobre os melhores equipamentos do mercado, orçamento, inovações, aplicações, não é tarefa fácil. Imagine para seu cliente. Você não precisa estar atualizado sobre todo maquinário de uma fazenda, foque apenas nos equipamentos que fazem parte do seu trabalho, como amostradores, sensores de solo e planta, novos laboratórios, aplicadores de fertilizantes, plataformas e aplicativos úteis. Seja sempre curioso em perguntar para fornecedores em feiras e pesquise na internet periodicamente. Uma informação pode ser utilizada para a sua carteira de clientes.

6 **PENSE COMO VOCÊ PODE AGREGAR MAIS INFORMAÇÕES NA TOMADA DE DECISÃO**

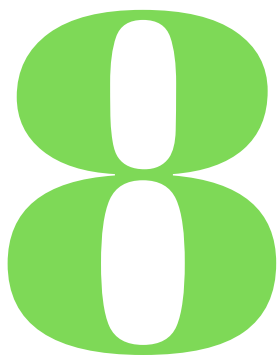
Seu cliente faz só amostragem de solo? Indique amostragem foliar! Nunca fez imagem aérea? Está aí uma boa oportunidade! Tem sensores de colheita, mas não utiliza os mapas? Se você não sabe mexer com isso, faça a ponte entre quem sabe e seu cliente! Ou aprenda! Sempre pense como você pode gerar informações que irão fazer ele tomar melhores decisões, lucrar mais ou baixar custos e entre para a lista dos preferidos!

7

FAÇA RECOMENDAÇÕES PERSONALIZADAS

Falamos aqui sobre a importância da análise de solo e os objetivos do manejo, mas isso é só o começo, uma recomendação personalizada de verdade se baseia em alguns pilares, dentre eles:

- Histórico de manejo
- Idade das áreas
- Textura do solo
- Cultura
- Expectativa de produtividade
- Sistema de cultivo
- Equipamentos disponíveis
- Capacidade de investimento



FAÇA UM BOM ACOMPANHAMENTO

Será que o produto que você vendeu foi aplicado da forma correta? Simples erros de aplicação ou distribuição podem levar a perdas de até 30% na produtividade ou mais. Relatórios de acompanhamento sempre são bem vistos, marcam a sua presença, criam provas de eficiência ou âncoras de conversa.

Será que o produto chegou certinho, o que o cliente achou da qualidade? Não espere um feedback, vá atrás dele! A maioria dos clientes que vão embora são aqueles que não falam nada.

9

FAÇA UMA ANÁLISE DE FECHAMENTO DO SEU SERVIÇO

Essa é uma das etapas mais importantes, talvez tão importante quanto a venda, pois cria pontes para a recompra e estreita relacionamentos, mas infelizmente a mais negligenciada. A porcentagem dos consultores que enviam um relatório final de desempenho do seu produto, ou de resumo das atividades de acompanhamento da safra, ou um comparativo de custos em relação ao manejo anterior, é mínima. Creio que não chega a 5%. Com isso, os consultores perdem a oportunidade de contornar alguma objeção que tenha ficado e deixam passar o efeito extremamente positivo de “um ciclo bem concluído, vamos para o próximo”.

10

SEJA ÉTICO, TENHA HUMILDADE PARA APRENDER, MAS SEJA SEGURO DO QUE ESTÁ FAZENDO.

Se você não acredita no produto que vende e na empresa que trabalha, procure outra coisa o mais rápido possível. Você pode até tentar esconder, mas seu corpo vai te entregar de uma forma que você nem imagina. E seu cliente não precisa ser um perito em linguagem corporal, porque o instinto dele vai captar e enviar a informação diretamente para o cérebro. É claro que algumas vendas acabam saindo, mas isso não é sustentável a médio e longo prazo. Dinheiro é bom, mas não é tudo, uma hora a conta de trabalhar sem propósito chega! Você não precisa ser o mega expert para ganhar a confiança do seu cliente, o que conta mesmo é vontade de fazer diferença na vida das pessoas e principalmente a AÇÃO (lembra da primeira dica?).

Também não precisa se menosprezar, não é porque você é o “vendedor” que tem que aturar tudo e que vale menos que seu cliente. Saber seu valor, saber que fez o seu melhor, ser transparente, cria tranquilidade e segurança para você e para a relação comercial.



CONCLUSÃO

Parabéns para você que chegou até aqui! Isso mostra que você se importa! Que quer fazer diferente! Quer ser um profissional melhor para ajudar mais pessoas ou **dar uma condição melhor para sua família** ou **realizar um sonho**, por que não? Seja qual for o motivo, buscar conhecimento é o melhor caminho sempre!

A dica bônus é: continue o caminho em busca de cada vez mais conhecimento!

Para receber mais conteúdos sobre manejo da fertilidade do solo aplicado para consultoria comercial acesse:

www.manejodescomplicado.com.br

AUTORA



Josi Prado

contato@agroinsight.com.br

Engenheira Agrônoma pela UNESP, técnica bioquímica, especialista em Manejo da Fertilidade do Solo e Agricultura de Precisão, com experiência de quase 10 anos em passagens por fazenda de grande porte e multinacional da área de fertilizantes. Apaixonada por como funciona as relações solo-planta, tecnologia, química e biologia do solo.



**NOSSA MISSÃO É IMPACTAR POSITIVAMENTE A VIDA
PESSOAL E FINANCEIRA DOS PROFISSIONAIS DO
AGRONEGÓCIO OFERECENDO E DESENVOLVENDO
CONTEÚDOS TÉCNICOS E GERENCIAIS, DE FÁCIL
APLICAÇÃO, EMBASADOS PELA CIÊNCIA E
VALIDADOS PELA PRÁTICA AGRONÔMICA NA ÁREA
DE MANEJO DO SOLO.**

**PARA SABER MAIS SOBRE A AGRO INSIGHT
ACESSE NOSSO SITE OU
NOS SIGA NAS REDES SOCIAIS**



www.agroinsight.com.br