

Desafios na Indústria do Agronegócio



Inteligência de Mercado, Ciência de Dados e IA aplicados no Agronegócio

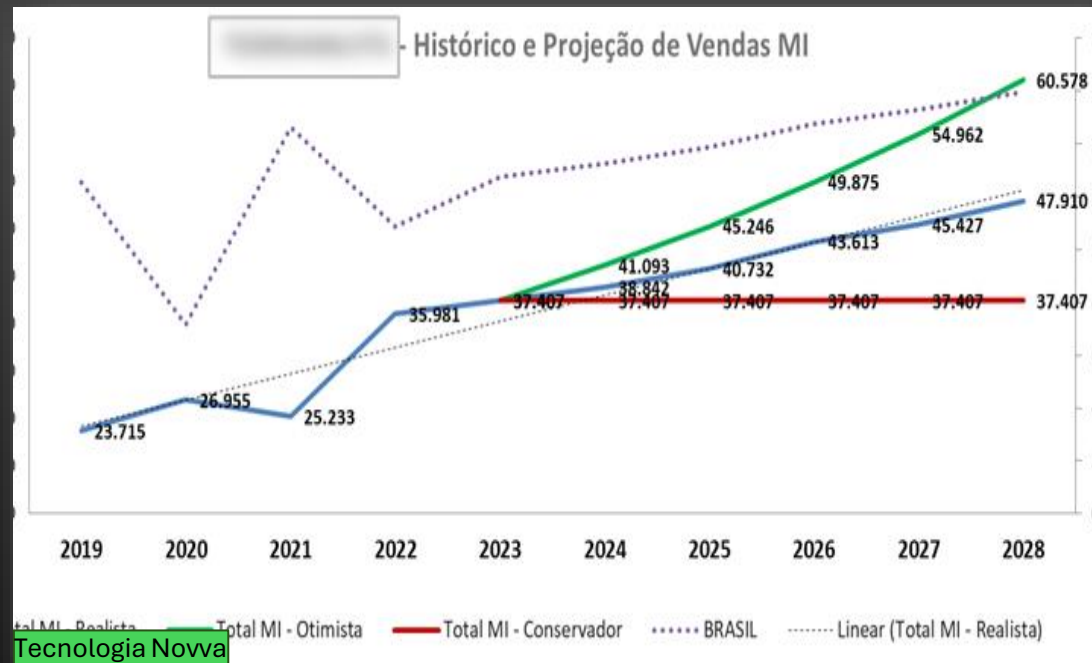
50% das
empresas do
Fortune 500
que existiam há
20 anos
desapareceram!

POR QUÊ?

- Arrogância – “deu certo até hoje...”
- Não priorizar sustentabilidade (ESG)
- Não colocar Clientes em 1º Lugar
- Não inovar incansavelmente
- Deixar de atrair e reter talentos
- Não desenvolver habilidades futuras
- Não pensar em si mesma como de tecnologia
- Não tratar dados como um ativo chave
- Deixar de Construir Parcerias sólidas
- Falta de autenticidade e transparência
- FALTA DE PLANO DE NEGÓCIOS E EXECUÇÃO

Fonte: Forbes

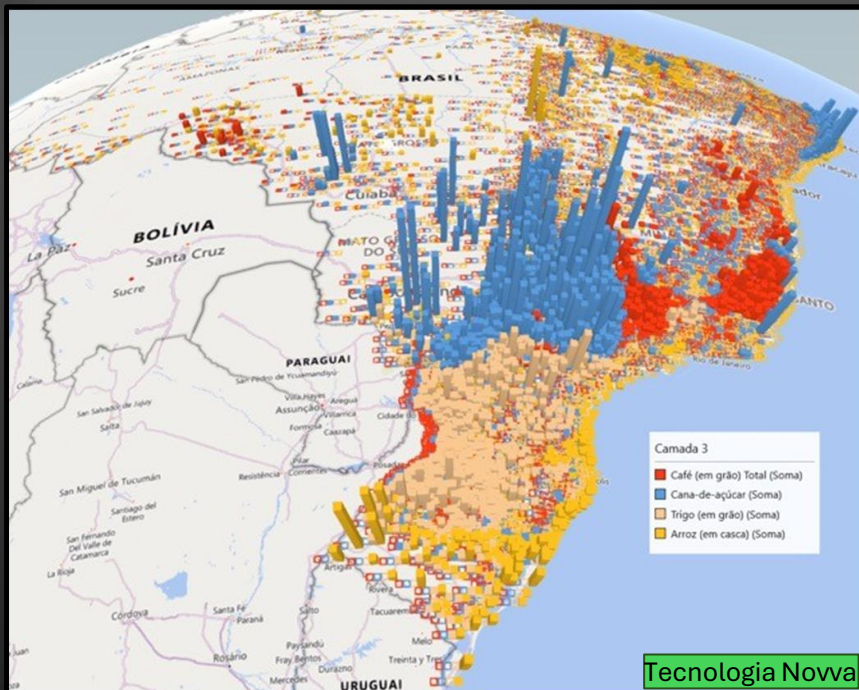
A sua empresa elabora Plano Estratégico, projeta metas e elabora planos de ação tanto quanto os **executa** com eficácia?



Talvez, esse seja o maior desafio de todos. Elaborar um bom plano estratégico do negócio e EXECUTÁ-LO. E aqui é onde as empresas falham: elaboram um bom plano estratégico, mas não conseguem executá-lo. Na maioria das vezes, porque os seus executivos não compraram a ideia, ou simplesmente porque não foi bem disseminado na organização.

Com um ambiente cada vez mais desafiador, seja pela concorrência acirrada (novos grandes grupos), pelos conflitos entre países, pelo clima que não manda aviso, o agronegócio no Brasil sofre drásticos efeitos e não dispensa um bom planejamento e a sua eficaz execução.

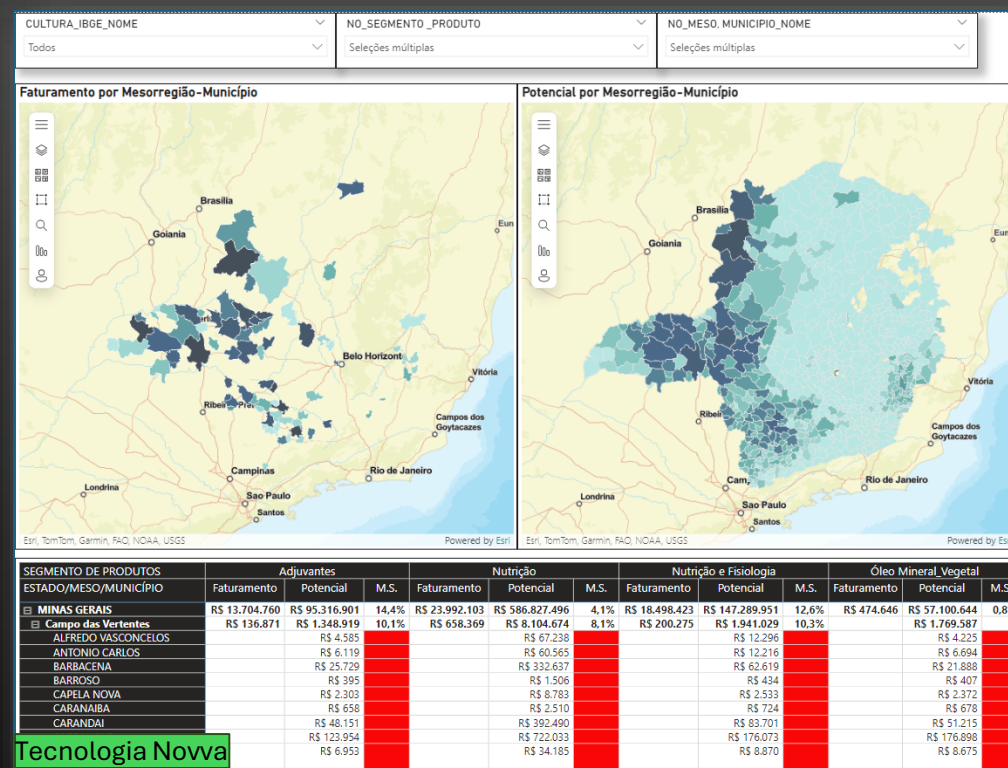
A sua empresa tem
informações
históricas relevantes
sobre **potencial de**
mercado por **cultura** e
geografia?



Uma parcela das indústrias de insumos, revendas, distribuidores e cooperativas adquire esse tipo de informações de relatórios comprados ad hoc (Blink, Sparks, etc.). Isso é bastante dispendioso, mas geralmente corresponde a uma proporção pequena do orçamento das gigantes do ramo e mesmo das médias e se prestam apenas a elaborar um planejamento sem muito critério ou metodologia.

Há também aquelas que possuem equipes dedicadas a realizar as análises de potencial, mas sem muito *know how*, acabam tendo dificuldade em transformar as informações em algo confiável.

A sua empresa compara
potencial com as
 informações de
faturamento em cada
área mapeada para
 entender onde estão as
**lacunas de market
 share** e os seus motivos?



Pela falta de informações históricas organizadas para análises específicas, a maioria das empresas do ramo não conseguem determinar claramente onde estão falhando em adquirir market share e, pior, não sabem porquê.

Em trabalhos que desenvolvemos ao longo dos anos, percebemos que invariavelmente todos os nossos clientes possuem variações muito grandes de market share em regiões distintas e sem aparente motivo. Será falta de competitividade, ou simplesmente ineficiência operacional, ou os dois?

CNAE

Comércio atacadista de defensivos agrícolas, adubos, fertilizantes e corretivos do solo

CNAE Filtrado

Comércio atacadista de defensivos agrícolas, adubos, fertilizantes e corretivos do solo 4683400

Código

63

Mesorregião

Seleções múltiplas

UF - Município

4103 (CO_MESO) + LONDRINA (MUNICIPIO_N...

CNPJ	/	-	NOME_FANTASIA	TP_LOGRADOURO	LOGRADOURO	NUMERO	COMPLEMENTO	UF	MUNICIPIO_NG
00993264	0031	09	INTEGRADA	RUA	SAO JERONIMO	192		PR	LONDRINA
01236287	0001	16	AGROGALAXY	RUA	JOAO WYCUF	111	ANDAR 13 SALA 1301 A 1312	PR	LONDRINA
01236287	0018	64	AGROGALAXY	RODOVIA	CELSO GARCIA CID	S/N	PR 445 KM 63,1 CHACARA LARANJEIRA	PR	LONDRINA
02290510	0002	57		RUA	PEDRO ANTONIO DE SOUZA	400	PARTE	PR	LONDRINA
02517482	0001	87		AVENIDA	PREFEITO WILSON RODRIGUES MOREIRA	4899		PR	LONDRINA
02517482	0011	59		AVENIDA	PREFEITO WILSON RODRIGUES MOREIRA	4899		PR	LONDRINA
03181556	0001	09	AGROTAMA COMERCIO DE PRODUTOS AGROPECUARIOS	RUA	AMETISTA	498	TERREO	PR	LONDRINA
03447097	0001	73		AVENIDA	BRASILIA	10.000	CEASA BOX 21 E 22	PR	LONDRINA
04871815	0001	05	HORTI RURAL	AVENIDA	BRASILIA	10.000	BOX 2025/2026 PAVLH C	PR	LONDRINA
05779528	0002	05	SOYFERTIL BRASIL LTDA	RUA	SERRA DA GRACIOSA	63	LOJA 08	PR	LONDRINA
05866879	0001	72	C.T.C. LOGISTICA E TRANSPORTES	RUA	TANGANICA	3577		PR	LONDRINA
07196406	0001	30		RUA	JOSE DA SILVA	230-A	240-A	PR	LONDRINA
08571000	0000	33	UNTAAGRA DO BRASIL	AVENIDA	BRASILIA	2300	SALA 03	PR	LONDRINA

Tecnologia Novva

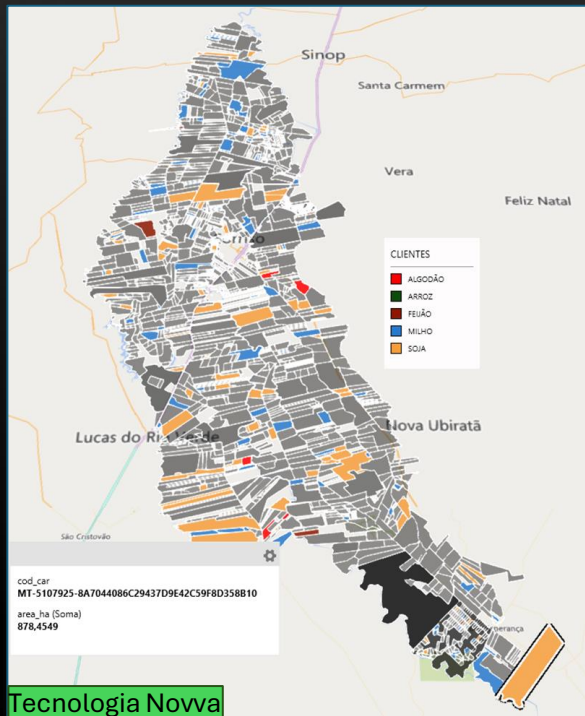
© 2024 OSM © 2024 TomTom Microsoft Azure

Você conhece todas as **revendas potenciais** dentro de sua área de atuação e tem um **Programa de Fidelização** com os **clientes** atuais para não perde-los para a **concorrência**?

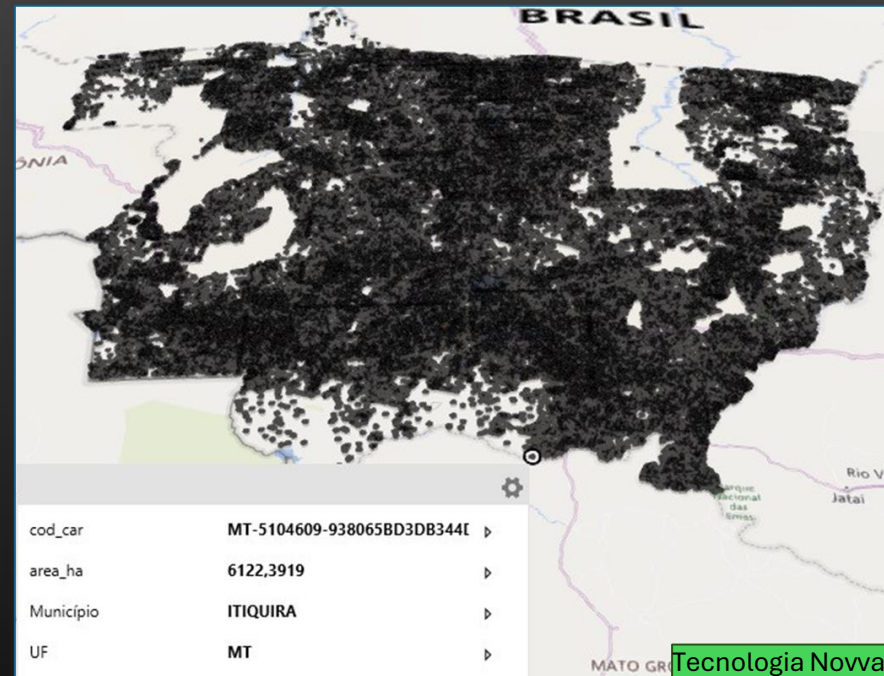
Um grande desafio que percebemos dos nossos clientes é identificar todos os pontos de venda potenciais e, mais do que isso, ter controle sobre quem realmente é seu parceiro de vendas e quem só complementa a prateleira com seu portfólio.

A Novva possui uma base de dados imensa com todos os CNPJ do Brasil. Assim, podemos identificar todos os revendedores que podem não estar na sua base, dentro de uma região mapeada.

Identifica cada uma das propriedades rurais e, também, o seu potencial de compra de insumos?



Tecnologia Novva



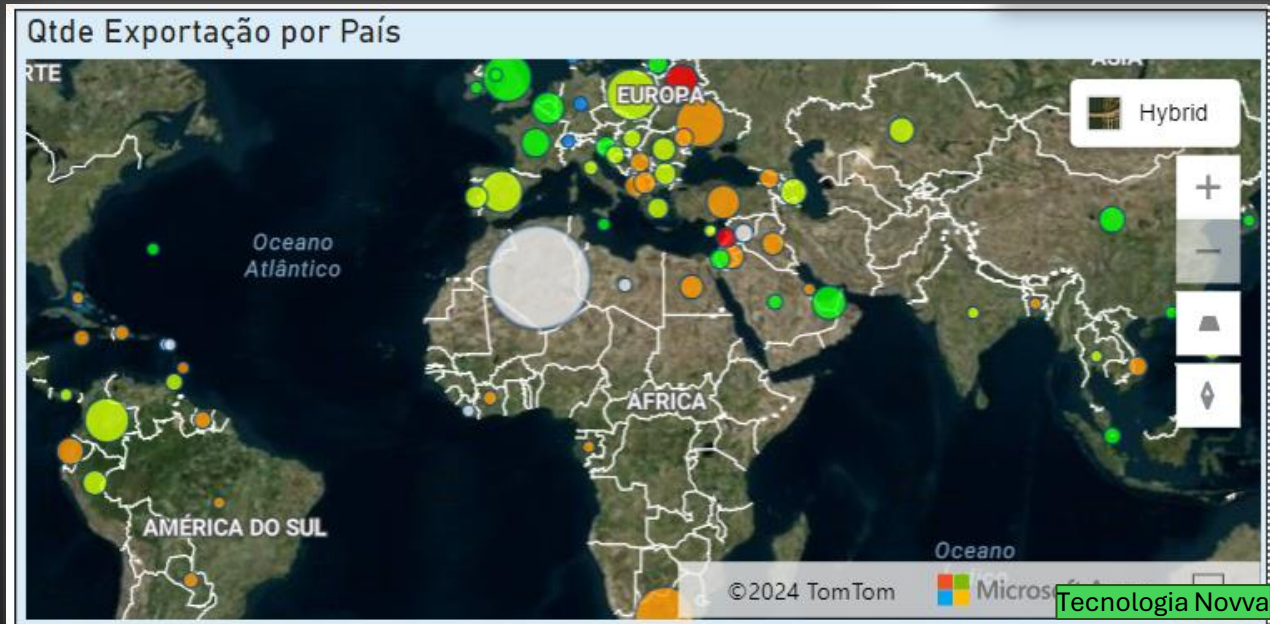
Tecnologia Novva

Outro desafio frequentemente citado pelas empresas do agro é a identificação do potencial de consumo dos insumos pelos produtores rurais. Saber onde estão (latitude/longitude) e o que produzem na região é essencial para definir regiões de atendimento de vendas e geração de demanda.

Mapeamento de Potencial x Identificação de Canais x Mapeamento de Produtores fecham a equação para não perder oportunidade de vendas.

A Novva possui um banco de dados com todas as propriedades rurais do país, incluindo latitude, longitude e polígonos.

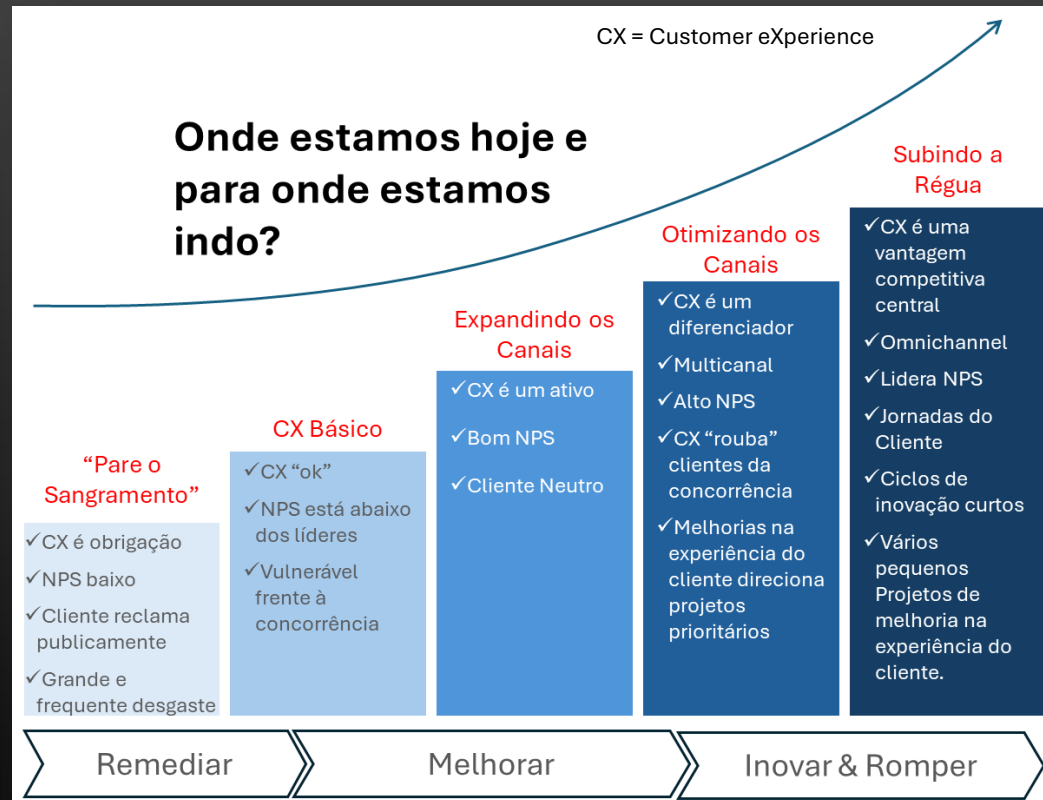
Identifica todos os países com potencial para **exportação** dos seus produtos e o **risco** de negociar com cada um?



Em um cliente recente, cujo produto é comercializado no mercado interno e, também, exportado, identificamos que havia oportunidade de negócio em inúmeros países, além dos poucos na comunidade europeia para onde vendiam. Isso porque havia o medo de vender para países com alto risco de comercialização. Entretanto, o Brasil exporta muitas vezes mais para países fora da União Europeia e que apresentam risco de negociação. Mas existem boas e grandes empresas brasileiras exportando para lá. O que estariam fazendo para mitigar os riscos?

Riscos identificados e planos de ações elaborados para mitigá-los. Assim, não deixamos a oportunidade passar à frente sem aproveitá-la.

A sua empresa
segmenta os
clientes atuais? Os
seus **processos**
internos são
orientados para atender
a essa segmentação?



Quem são os seus melhores clientes e como eles avaliam a sua empresa em termos de produtos/serviços, marca, relacionamento, etc?

O quanto os seus processos estão orientados para diferenciar os clientes atendendo às suas expectativas conforme o grau de comprometimento com a sua empresa?

Com quais critérios faria a classificação de clientes na sua organização?

Esse é um desafio comum no universo agro. Não definir quem você deve privilegiar, mesmo não deixando de atender àqueles que são de menor importância, é um risco que gera maior custo para a organização e insatisfação generalizada.

A **capacitação** dos
gestores e colaboradores
na sua empresa está em
dia?

Desenvolvimento
de equipes é um
processo contínuo?



Com as mudanças constantes no cenário competitivo, nas condições de mercado, custos e margens apertadas, muitas empresas do agronegócio no mundo estão tendo dificuldades de apresentar resultados consistentes. Temos testemunhado a desvalorização de alguns grupos internacionais na bolsa de valores, o que faz aumentar a pressão sobre as filiais brasileiras.

Isso leva a uma necessidade de pessoal cada vez mais capacitado para desempenhar com produtividade máxima. E observamos frequentemente, nos trabalhos que realizamos, é a falta de pessoal qualificado em melhores práticas de mercado para manter a marca competitiva.

Se a sua empresa precisa de ajuda com pelo menos um desses desafios...

Vamos conversar sobre desenhar um novo futuro do seu negócio!

Entre em contato

<https://novvaempresa.com.br/#contato>



Inteligência de Mercado, Ciência de Dados e IA aplicados no Agronegócio