



Seguimiento Forrajero Satelital

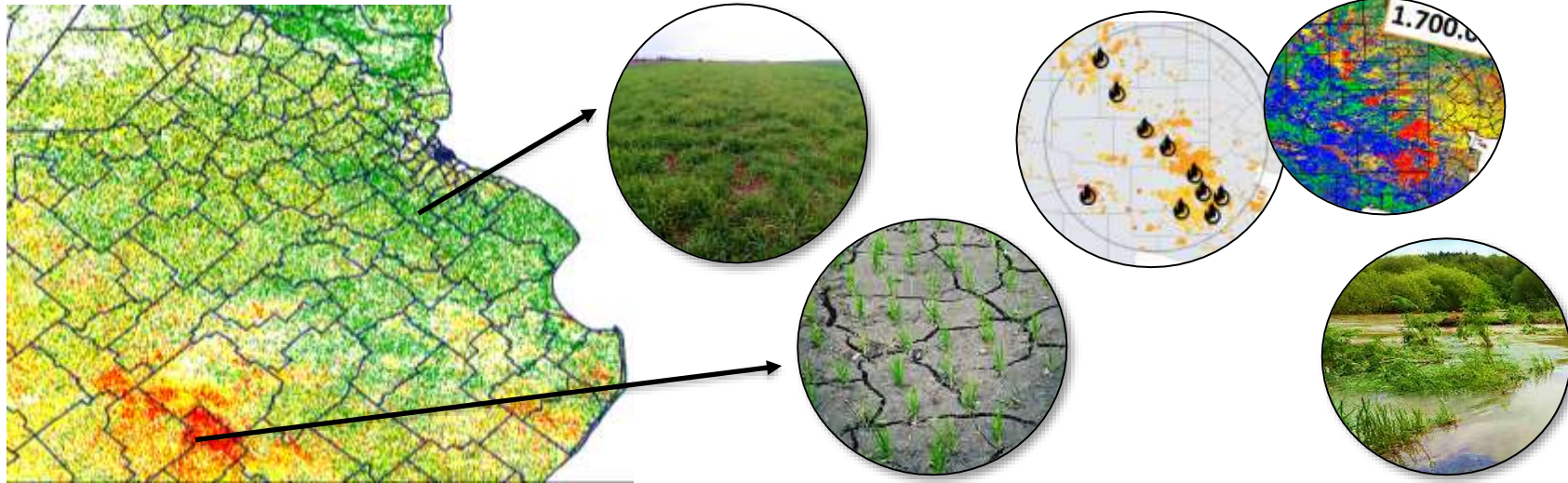
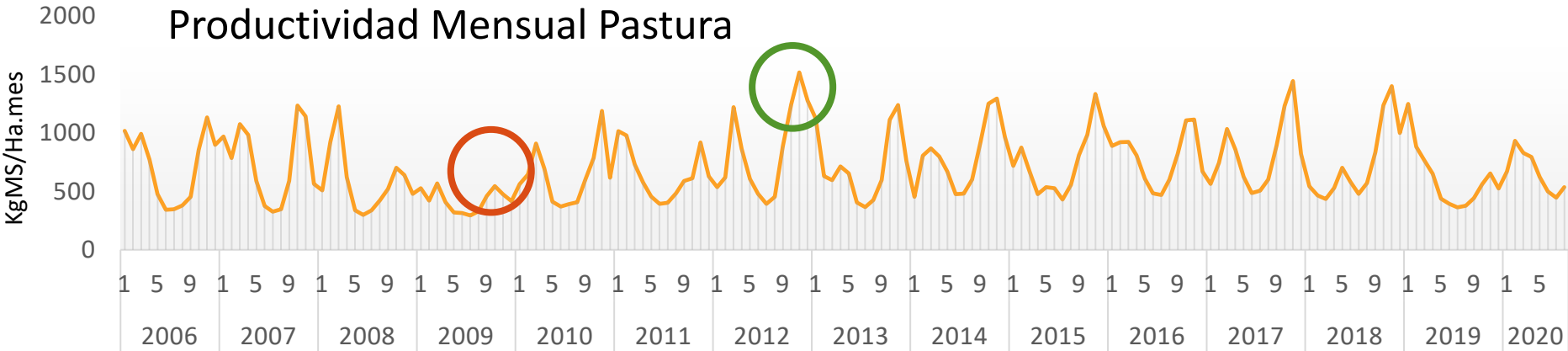
24 de Noviembre 2020

Área de Ganadería - I&D CREA

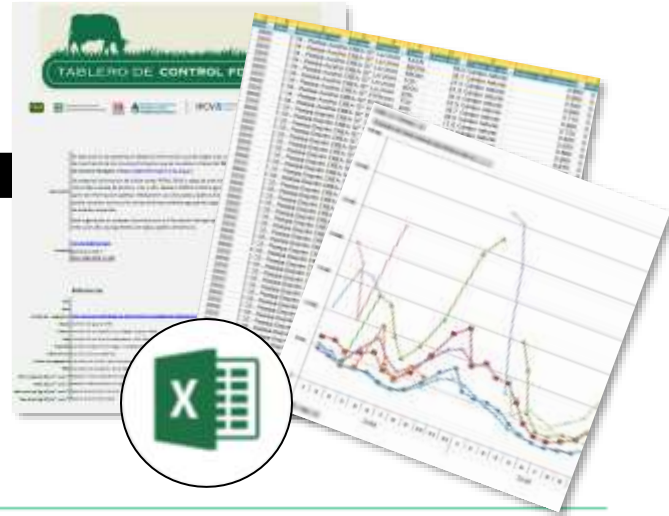
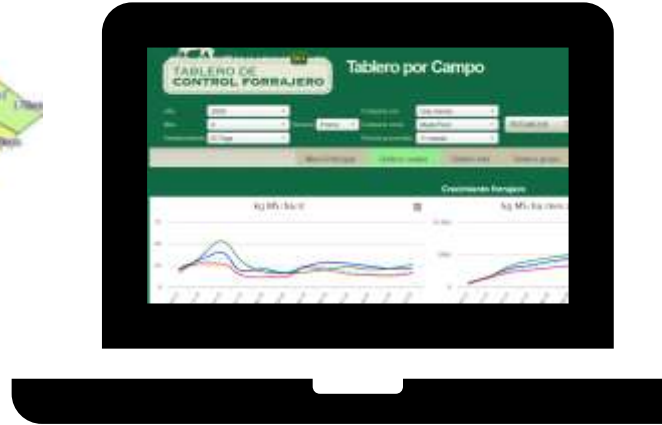
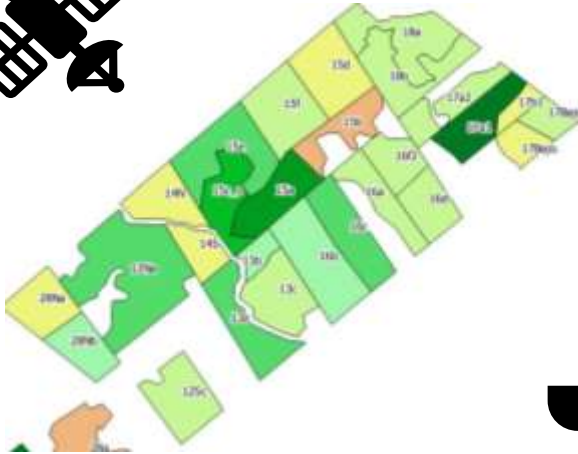
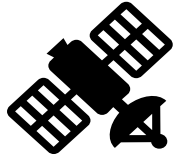


“Brindamos información que permite realizar **una planificación forrajera y un uso mas eficiente de los sistemas pastoriles**”

Productividad Mensual Pastura



Aportamos valor en la alimentación...

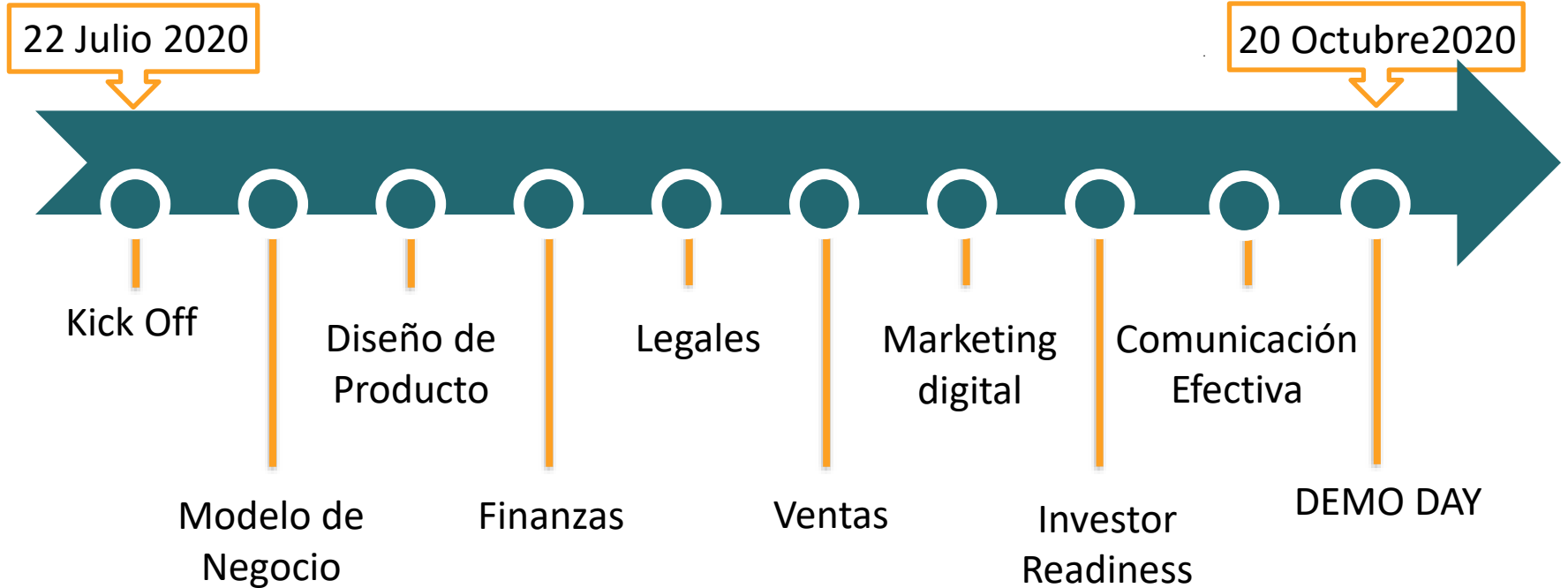




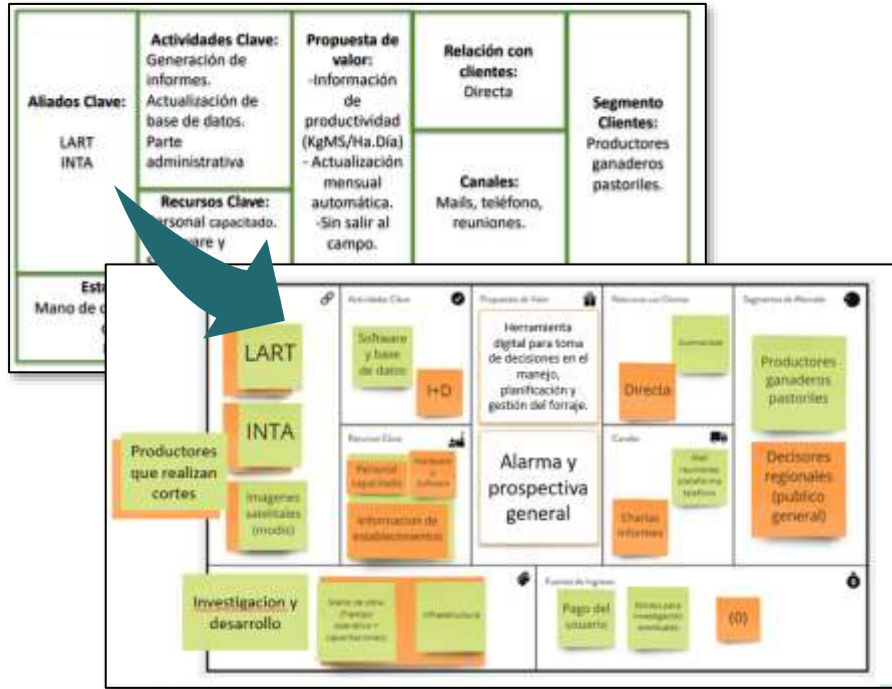
¿Por qué Seguimiento Forrajero a CREALab?



CREALab



Modelo de Negocio – Diseño del Producto

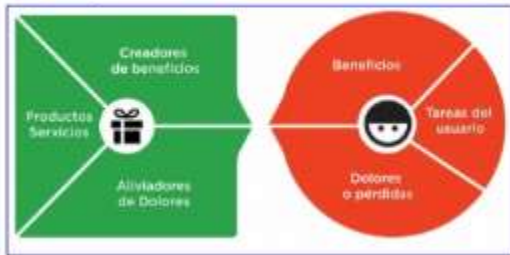


- Cambios en la propuesta de valor
- Plantear las demandas y necesidades del cliente
- Segmentar los productos

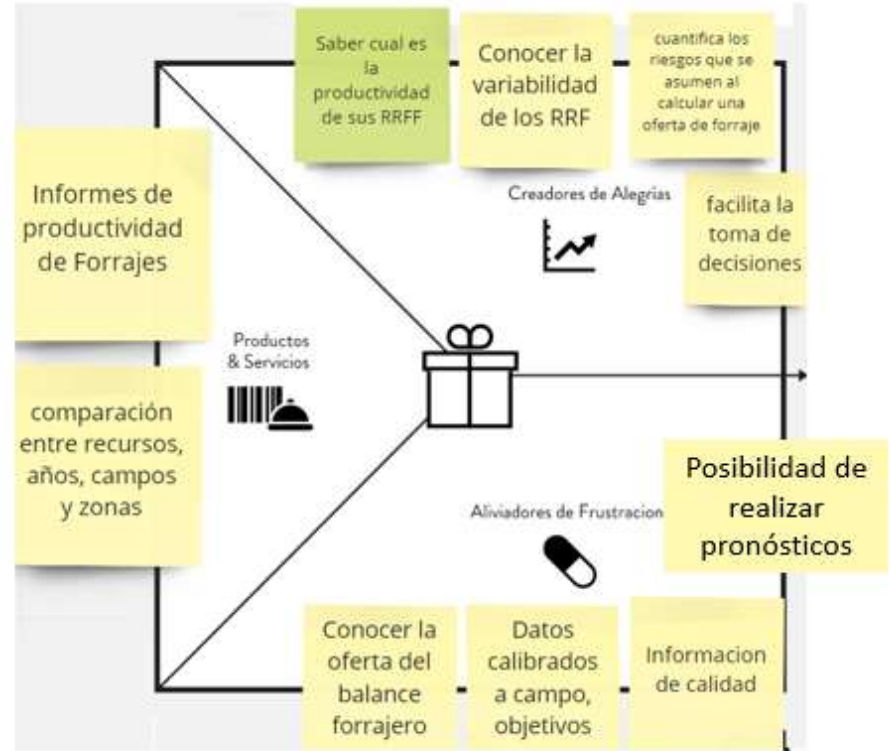
Diseño de la propuesta de valor

- Centrado en el producto:
 - Creadores de Angustias
 - Aliviadores de frustración
 - Productos y servicios

¿Coincide lo que ofrezco con lo que mi cliente necesita?



Diseño de la propuesta de valor



Finanzas - Ventas

Segmentamos a nuestros clientes para responder con un producto que **satisfaga los requerimientos de los diferentes usuarios.**



Resultado del proceso:

Luego de todo el proceso, planteamos un Objetivo:



Ser la **SOLUCION** al manejo del forraje.

Dejar de ser información, para pasar a ser una **herramienta útil** a la hora de **tomar decisiones** en la alimentación animal a pasto.

→ Implica un **cambio** en nuestro **Esquema de Negocio**

Ser la SOLUCION al manejo del forraje.



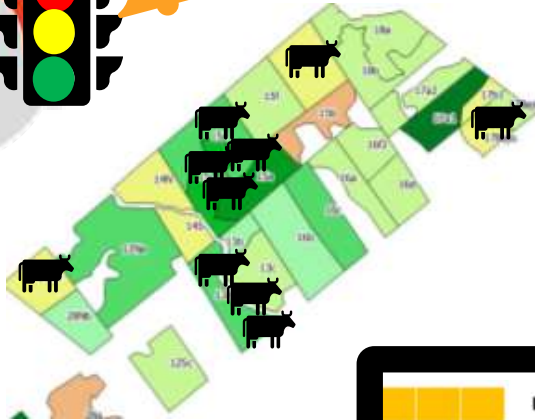
Para esto se requiere de **varias modificaciones** en nuestra **Propuesta de Valor:**

- En el **calculo de la información**: dar el **salto de calidad**.
- En el **entregable**: Pasar a ser una **herramienta**.

Seguimos avanzando....



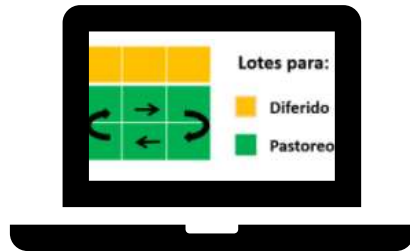
Sistema de alarmas



Balance forrajero

Capacidad de carga

Circuitos de pastoreo



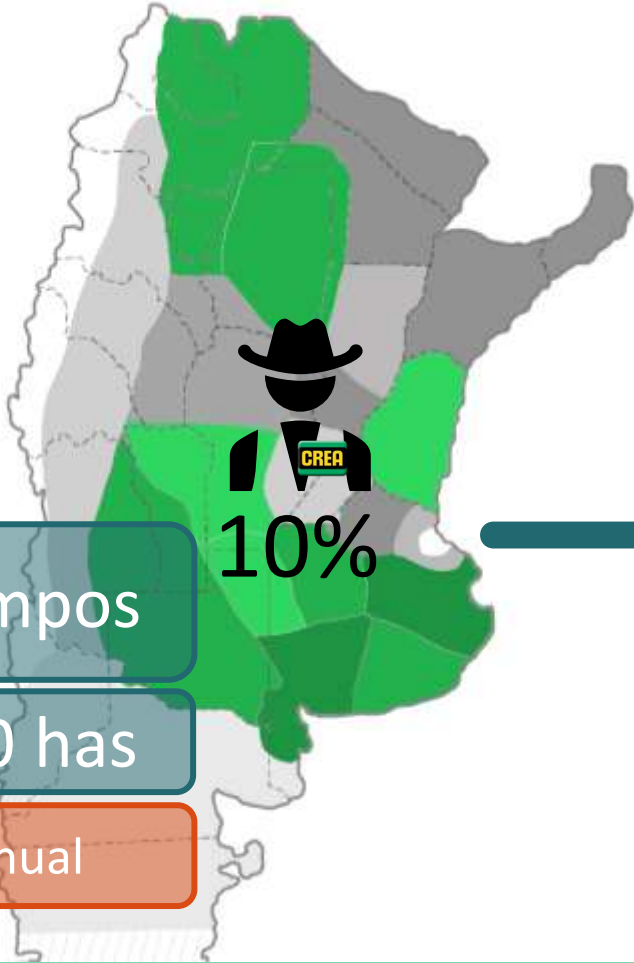
Proyecciones de productividad



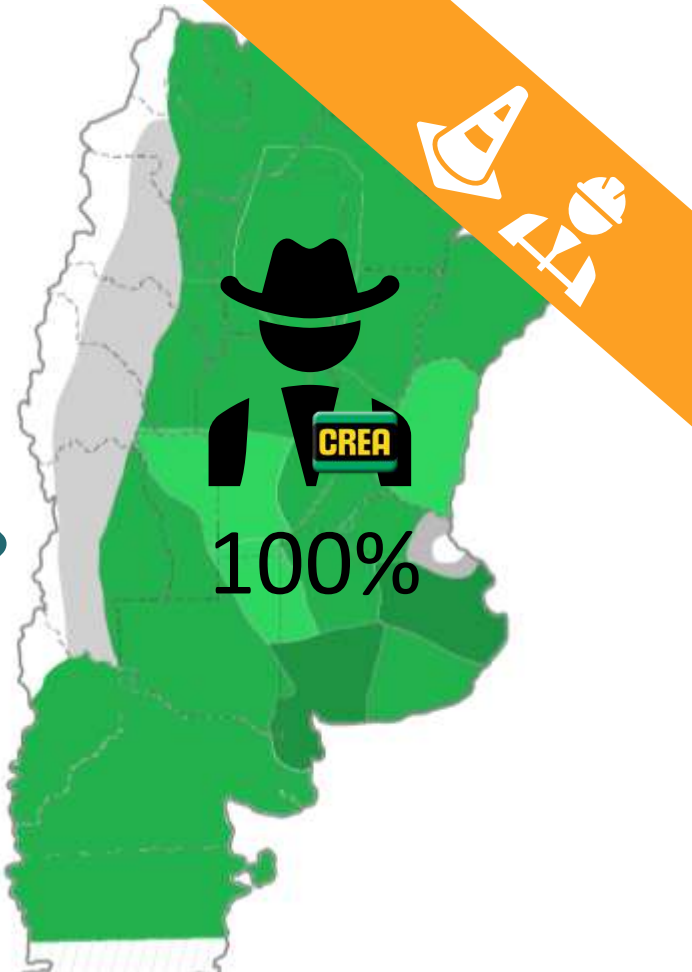
155 Campos

391.000 has

Cuota anual



10%



100%



¿Como llegamos a los Miembros?

- Jornadas, presentaciones, charlas: es un buen acercamiento. El costo para ambas partes es alto (mucho tiempo).
- El “boca a boca”

Por vemos la necesidad de un **plan de comunicación**

Plan de Comunicación:

- **Página interactiva:** ejemplo de productos, análisis de MTG, reporte de actualidad, Outlook, anomalías, tablero, informes...
- **Testimonios de los usuarios:** como usan la información en sus establecimientos, las decisiones que toman a partir de esto.
- **Video de difusión**
- **Redes Sociales del SegF**

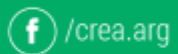


Rescate

- Tenemos **muchos años** de **experiencia en trabajar con esta información**, pero siempre de la misma manera.
- Transitar CREALab nos permite salir, **reversionarnos para dar el salto** y **mejorar nuestra interacción con el usuario mejorando nuestro entregable**.
- Hoy estamos cerrando este proceso, a la vez estamos iniciando **la evaluación e implementación de las mejoras a el proyecto**.



www.crea.org.ar



[/crea.org](https://www.facebook.com/crea.org)



[/canalcrea](https://www.youtube.com/canalcrea)



[@crea_arg](https://www.instagram.com/crea_arg)



[@crea_arg](https://twitter.com/crea_arg)