

CURSO PREMIUM 02

Desarrollo de distribuidores agrícolas

Crea planes de crecimiento conjunto desde el anaquel hasta el campo.

CANAL · SELL-OUT · DESARROLLO



BIOQUIM AGRO

Capacitación para crecer con clientes y cultivos

Conoce el negocio detrás del mostrador

MAPA 01

CLIENTES

quién compra y para qué cultivo

MAPA 02

PORTAFOLIO

qué rota y qué se queda inmóvil

MAPA 03

SERVICIO

asesoría, entrega y seguimiento

MAPA 04

TEMPORADA

qué necesita antes del pico

La meta no es solo colocar inventario: es ayudar a que el distribuidor venda bien.

Segmenta para enfocar el acompañamiento

Prioriza por oportunidad y capacidad de ejecución, con criterios claros.



Segmentar orienta el servicio; no debe convertirse en una etiqueta permanente del cliente.

Diseña un plan de negocio de una página

PLAN 01

OBJETIVO

crecimiento o cobertura

PLAN 02

FOCO

cultivo, problema y temporada

PLAN 03

ACCIONES

capacitación, inventario,
promoción

PLAN 04

RESPONSABLE

quién y para cuándo

Acordar · calendarizar · revisar · corregir

Alinea portafolio, inventario y temporada

TEMPORADA 01

ANTES

pronóstico de demanda y disponibilidad

TEMPORADA 02

DURANTE

reposición y comunicación de rotación

TEMPORADA 03

DESPUÉS

revisión de remanentes y aprendizaje

Recomienda surtido con datos de venta y necesidades reales; evita sobreinventario.

Capacita para vender soluciones, no fichas sueltas

MÓDULO 01

Producto

uso, etiqueta y límites

MÓDULO 02

Cultivo

etapa, problema y manejo

MÓDULO 03

Conversación

preguntas y objeciones

MÓDULO 04

Práctica

caso de mostrador y seguimiento

Después de capacitar, observa una conversación real y da retroalimentación.

Revisa sell-in y sell-out en la misma conversación

1

COMPRA

lo que entra al distribuidor

2

VENTA

lo que sale hacia el productor

3

EXISTENCIA

lo que queda y su antigüedad

4

ACCIÓN

reponer, promover o ajustar

Rotación sana + asesoría útil = relación sostenible

De la conversación al crecimiento compartido

01

Diagnostica

entiende el cultivo y el negocio

02

Propón

conecta solución, valor y margen

03

Acuerda

define responsable, fecha y siguiente paso

04

Da seguimiento

mide resultado y construye confianza

REGLA DE ORO

Promete solo lo que puedes respaldar.

Registra acuerdos y usa información del cliente únicamente para el propósito comercial autorizado.

El crecimiento del distribuidor se construye con rotación, servicio y acuerdos cumplidos.