

#E-BOOK

Como evoluir o atendimento da sua consultoria agrícola

lavoura 



PARA QUEM É ESSE E-BOOK?

Este e-book foi elaborado especialmente para profissionais consultores com o intuito de ajudar no atendimento dos serviços prestados a seus clientes produtores rurais. Portanto, para técnicos e agrônomos que já estão familiarizados com os temas da agricultura.



SOBRE OS AUTORES



Carina Oliveira

Agrônoma formada pela Universidade Estadual Paulista (Unesp), mestre em sistemas de produção (Unesp) e doutora em fitotecnia pela Esalq/USP.



Henrique Fabrício Placido

Agrônomo pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), mestre pela Esalq/USP e especialista em gestão de projetos. Doutorando pela Universidade Estadual de Maringá (UEM) na linha de pesquisa de plantas daninhas.



Telma Elisa

Jornalista com pós-graduação em gestão de conteúdo.



Eduardo Herrmann

Especialista em conteúdo e jornalista formado na Unisinos/RS.



João Leonardo Corte Baptistella

Agrônomo pela Esalq/USP, mestre em fitotecnia na mesma instituição com pesquisa voltada ao consórcio café-braquiária. Atualmente realiza doutorado.

#E-BOOK

SOBRE O E-BOOK

O e-book **Como evoluir o atendimento da sua consultoria agrícola** é totalmente interativo!

Aqui você vai encontrar links para outros sites, textos ou materiais para saber ainda mais sobre um assunto específico. Os links aparecerão [desse jeito aqui](#).

Clique em um tópico do índice que lhe interessa mais e vá diretamente para o assunto.

Fique à vontade também para dar zoom e poder visualizar melhor as informações.

Boa leitura!

lavoura 

Como evoluir o atendimento
da sua consultoria agrícola





SUMÁRIO

Introdução	05
O perfil do produtor rural brasileiro e seu controle de dados	06
Como entrar no mercado de consultoria agrícola?	10
Como sua consultoria pode ajudar na organização das fazendas	13
5 dicas para uma consultoria mais eficiente	16
Tecnologia como aliada dos serviços	20
10 erros na consultoria rural e como resolvê-los	23
Como montar um projeto bem estruturado	29
3 indicadores agrícolas fundamentais	36
Tipos de relatórios agrícolas	40
Gestão da carteira de clientes	44
Conclusão	51



INTRODUÇÃO

A consultoria agrícola abrange muitas atividades do profissional e requer habilidades tanto do escritório quanto do campo. E, como nenhum negócio rural é igual ao outro, os desafios para atender o produtor da melhor maneira possível e ainda garantir seus resultados são muitos.

Pensando nisso, elaboramos este e-book que vai responder dúvidas de quem ainda está iniciando na profissão e também mostrar caminhos para uma **evolução eficiente** dos consultores que já possuem uma carreira sólida.

Ao longo do conteúdo, você vai encontrar **dicas e estratégias de alguns de nossos consultores parceiros**, assim como situações que eles já vivenciaram.

Também abordamos como montar um bom projeto de consultoria agrícola, os relatórios para ficar de olho e os principais indicadores de análise.

Além disso, saiba como melhorar ainda mais seus serviços com o **uso da tecnologia e de softwares de gestão** como o Aegro.

Esperamos que aproveite este material e compartilhe com sua equipe e parceiros de trabalho. **Abraço e sucesso!**

Como evoluir o atendimento
da sua consultoria agrícola





O perfil do produtor rural brasileiro e seu controle de dados



O PERFIL DO PRODUTOR RURAL BRASILEIRO E SEU CONTROLE DE DADOS

Aproximadamente [1/3 dos produtores rurais não tem qualquer tipo de controle de suas finanças](#). Entre os que fazem, a maioria ainda recorre ao controle no papel. E são vários os motivos para que isso aconteça.

Como [consultor](#), você pode atuar para a melhoria desse quadro, auxiliando o produtor na implementação da **gestão** e administração do negócio rural.

Sua consultoria pode contribuir de diversas maneiras. Isso é bom para o produtor e para o seu negócio!

O [Sebrae realizou um levantamento](#) para saber como é o acesso à internet e ferramentas digitais,

além de como é feito o **controle e organização dos dados** nas propriedades. O resultado foi o seguinte:

Mais de **95% dos produtores usam celular**, mas **apenas metade tem acesso à internet nos aparelhos**. Cerca de 40% utilizam computadores, mas geralmente fora do local de trabalho.

Quanto ao controle de suas despesas, receitas e **estoque**, o quadro é um pouco diferente.

Como os produtores fazem o controle das finanças e do estoque da propriedade

44%	Realizam o controle no papel
33%	Não realizam controle algum
18%	Utilizam planilhas no computador
3%	Utilizam softwares de gestão
<2%	Utilizam o celular ou contador

(Fonte: adaptado de Sebrae)

Como você verá a seguir, são vários os motivos para que isso aconteça e diversas as oportunidades para que sua empresa de [consultoria](#) possa atuar e melhorar esse cenário.



Por que grande parte dos produtores rurais não tem dados organizados em sua propriedade?

Alguns motivos são limitações do próprio sistema produtivo, outros da assistência que os produtores recebem e de como enxergam o processo de gestão e administração.

1. Complexidade do sistema agrícola

A atividade agrícola é complexa, por isso são vários os fatores que devem ser controlados.

Assim, um **grande volume de dados é gerado**, o que complica a vida do produtor na hora de anotar e extrair informações úteis.

2. Produtor sobrecarregado

Na maior parte dos casos, o **produtor acumula várias funções** na propriedade: ele é responsável pelo [planejamento](#), pelo operacional, pela **administração** e por cuidar de sua casa.

Como a parte operacional tem retorno imediato na produção e é de maior domínio do produtor, a administração e gestão acabam ficando de lado.

3. Modelo de assistência e desconfiança

A assistência rural no Brasil é predominantemente voltada às questões técnicas do sistema produtivo, seja porque o produtor prioriza esse lado ou por falta de conhecimentos acerca de gestão e administração por parte de produtores/consultores.

Muitas vezes, falta a orientação vinda da assistência técnica para definir e ensinar o produtor **como organizar seus dados e extrair informações úteis**.

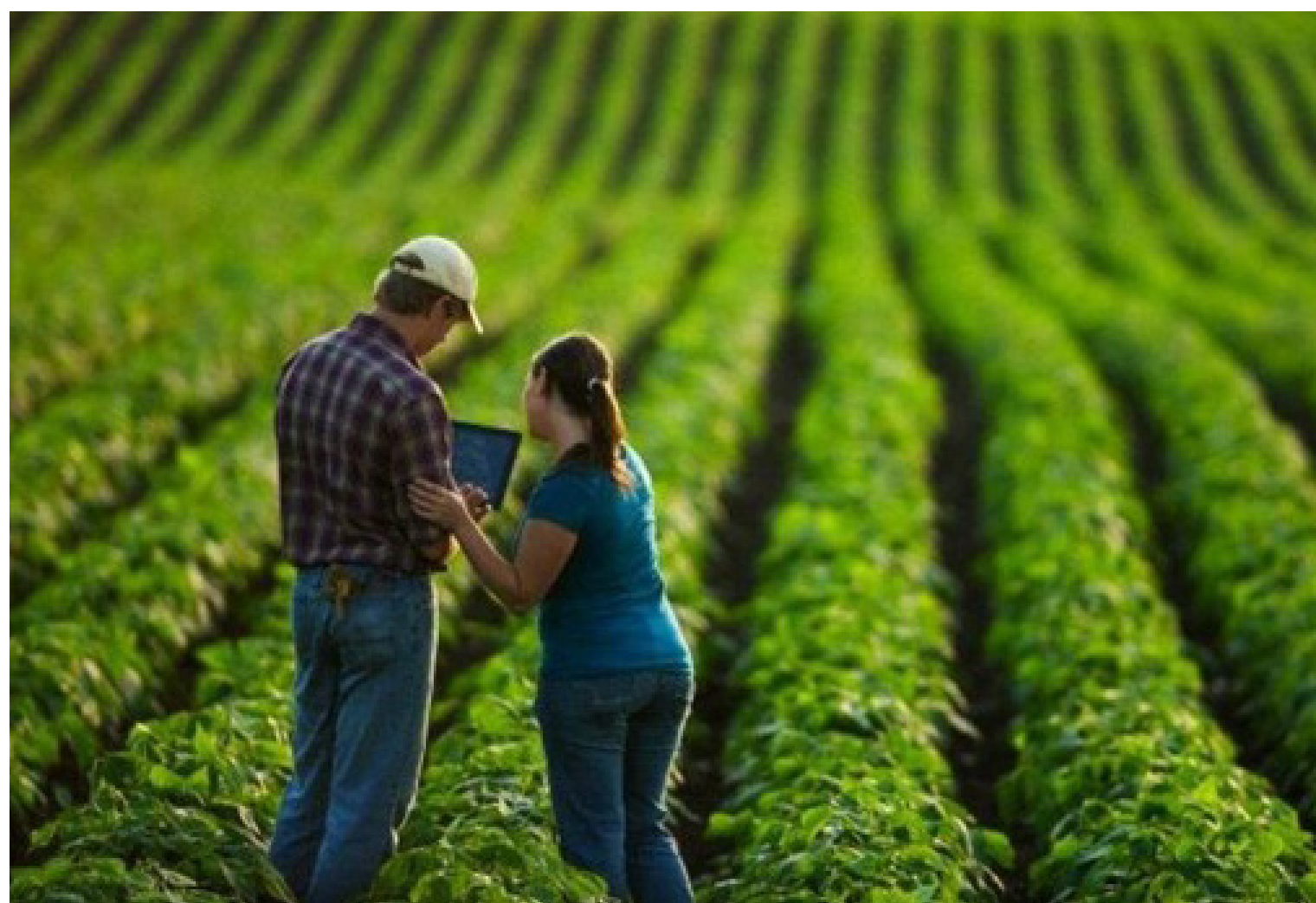
Por outro lado, há sempre a desconfiança do produtor em abrir seus dados para terceiros (consultores, [consultores financeiros](#) e contadores, por exemplo) ou na utilização de [novas tecnologias](#).

4. Dificuldades técnicas

A coleta de dados deve ser padronizada e bem-feita para que gere informações confiáveis. **A falta de conhecimento sobre como coletar e aproveitar os dados** de maneira correta faz com que muitos abandonem a prática.



Além disso, como a maioria faz o controle financeiro no papel, esses dados podem ser facilmente perdidos e/ou misturados, gerando confusão e informações imprecisas.



(Fonte: [EPI USE](#))



Como entrar no mercado de consultoria agrícola?



COMO ENTRAR NO MERCADO DE CONSULTORIA AGRÍCOLA?

Ingressar no mercado de **consultoria agro** pode ser um pouco abstrato para os profissionais.

Isso porque **não se está vendendo um produto físico ou processo único**, como um **maquinário agrícola** ou uma aplicação de calcário!

De modo geral, a consultoria funciona através da identificação e detalhamento de um problema ou oportunidade que uma [empresa rural](#) possui. E, em seguida, o **consultor agrícola** vende a informação que possibilita resolver o problema ou aproveitar a oportunidade.

Essa informação geralmente é materializada na forma de um **relatório** que detalha, de maneira simples

e objetiva, os passos que o empresário rural deve seguir para alcançar seus objetivos.

Mesmo que você tenha experiências profissionais anteriores, como ser consultor de uma grande empresa, o trabalho em sua **própria** consultoria é completamente diferente.

Por isso, é muito importante que um novo profissional responda a algumas perguntas antes de se aventurar neste mercado. Confira a seguir alguns passos que podem te ajudar a **começar sua consultoria agrícola**.

Quais serviços vou prestar?

É fundamental ter uma boa capacitação e um amplo conhecimento técnico para que suas informações sejam importantes para o mercado.

Atualmente, muito se fala sobre profissionais multitarefas (e outras terminologias), porém, no ramo da consultoria agrícola, é válido dominar uma área de especialização para atuar com segurança.

Também é importante delimitar quais os tipos de serviços você dará enfoque. Você poderá se especializar em [agricultura de precisão](#), em insetos, em doenças ou em uma cultura específica como grãos, café ou citros.



Dominar o manejo de **pragas do algodão** ou manejo nutricional da **cana-de-açúcar** são alguns exemplos.

Caso ache importante fornecer outros serviços que complementem o seu, pode formar um **time de consultores** ou trabalhar em parceria com outras empresas.

Preciso delimitar meu público-alvo?

Sim! É muito importante delimitar os clientes em potencial. Assim, é possível melhorar a **estratégia de marketing** e se especializar, cada vez mais, em resolver os problemas de seu público.

No início, é normal que um consultor preste serviços em mais de uma área. Porém, é importante se especializar em uma, como já comentamos.

Trabalhe para que quando um produtor rural precise de um serviço em sua área, seu nome seja o mais cotado!

Qual meu posicionamento no mercado?

É muito importante saber exatamente qual é seu diferencial em relação ao mercado. **Quais benefícios o cliente terá por fazer negócios com você** e não com outras empresas que prestam o mesmo serviço?

Entenda que o diferencial deve ser alinhado com o que o cliente necessita. **Diferenciais apenas em relação ao custo do serviço geralmente não são sustentáveis**, pois o nível de cobrança por parte do cliente será o mesmo.

Nesse sentido, é interessante que você invista na sua **consultoria** em **soluções mais ágeis**, como ao utilizar mais tecnologia e realizar cursos na sua área de especialização.

Além destas respostas, é importante saber **precificar** o seu serviço.

Por isso, tenha em mente **o quanto suas soluções trarão de lucro** para o produtor rural, estabelecendo um preço pelo serviço que seja interessante para ambas as partes.

Também é muito importante formalizar o negócio. Isso trará mais segurança para você e seus clientes.



Como sua consultoria pode ajudar na organização das fazendas



COMO SUA CONSULTORIA PODE AJUDAR NA ORGANIZAÇÃO DAS FAZENDAS

A complexidade do sistema agrícola, sobrecarga do produtor, desconfiança e dificuldades técnicas – como já mencionados – são alguns dos motivos que levam à desorganização das informações das propriedades rurais. **É na resolução desses problemas que sua consultoria deve atuar.**

1. Antes de tudo, estude sobre o assunto

Se seus conhecimentos sobre **gestão** e [administração rural](#) não estão afiados, é sempre bom estudar sobre o assunto.

Desde a coleta e controle dos dados, até como extrair informações importantes a partir deles, **é importante que você saiba orientar o produtor corretamente.**

Existem cursos online que podem te ajudar nisso. Veja alguns:

- [Gestão Rural, do Senar RS](#)
- [Gestão da Empresa Rural, do Senar GO](#)
- [Negócio Certo Rural, do Senar](#)
- [Custos para produzir no campo](#)

2. Cada caso é um caso

Existem os mais variados sistemas produtivos no Brasil. Uns são mais tecnificados, outros menos. Alguns focam em apenas uma atividade, outros atuam em várias. Tomemos, como exemplo, dois casos: o “produtor A” e o “produtor B”.

Produtor A	Produtor B
Foco nas culturas de soja e milho	Pecuário de leite a pasto
Grande área de cultivo	Pequena propriedade
Mecanizado	Predominantemente manual
Controle de dados em planilha	Não realiza controle de dados



Veja que são dois sistemas completamente diferentes!

Embora os conceitos empregados sejam os mesmos, a forma de abordar o assunto e colocar em prática será específica para cada situação.

Nesse exemplo hipotético, o produtor A já tem seus dados organizados e conta com maior tecnologia.

A **consultoria**, nesse caso, pode orientá-lo sobre a **melhor maneira de coletar e organizar** os dados. Uma opção é implementar a utilização de um [software de gestão](#) para tornar a atividade mais fácil.

Como o produtor B não realiza nenhum tipo de controle, a estratégia seria mostrar que a **adoção de um sistema de gestão** pode melhorar o negócio dele.

Com esse maior controle, é possível **saber o lucro da propriedade** e como melhorá-la.

Por isso, a proposta do serviço de consultoria deve ser condizente com a capacidade de assimilação do produtor, para que o novo sistema seja empregado corretamente e a longo prazo.

3. Mostre que organizar os dados traz bons frutos

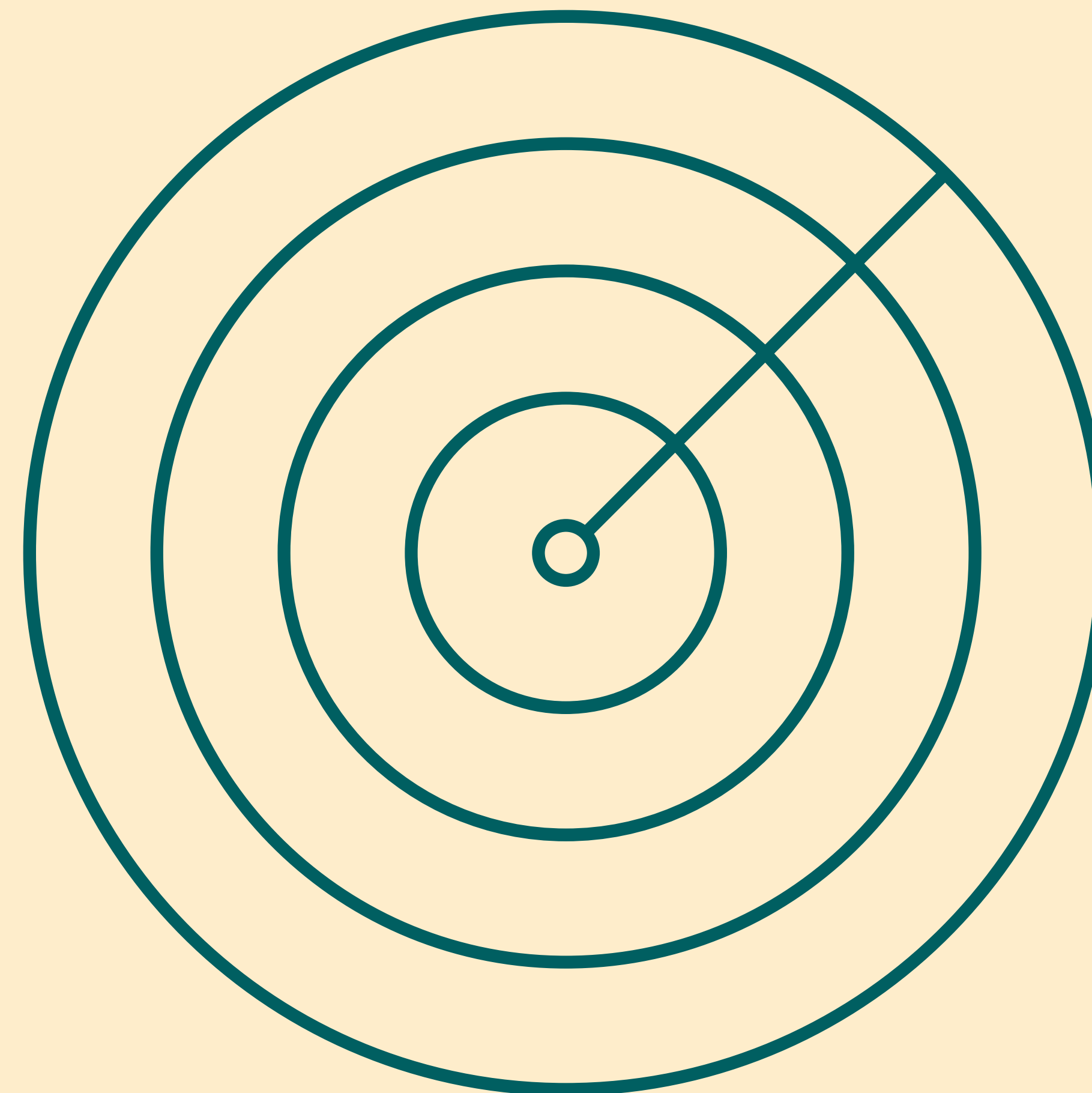
O segredo é ir implementando a gestão aos poucos, de acordo com o ritmo do produtor. Assim, você mostra que não é um bicho de sete cabeças e os resultados são bons para o negócio.

Atue de maneira próxima ao produtor, fornecendo as informações necessárias para a correta coleta e organização dos dados.

Uma opção é reunir um grupo de produtores e ministrar um pequeno curso sobre o assunto, mostrando como as coisas podem ser feitas e ensinando o processo.



5 dicas para uma consultoria mais eficiente





5 DICAS PARA UMA CONSULTORIA MAIS EFICIENTE

Em um mercado que está cada vez mais competitivo e com profissionais capacitados, é fundamental ter um **diferencial em seus serviços** a fim de melhorar e expandir sua **consultoria**. Sempre há como melhorar!

1. Organização é tudo para o consultor agrícola

Você deve encarar a sua **consultoria** como uma **empresa**. Para isso, a **organização é fundamental!**

Muitas vezes, o que define o sucesso financeiro é o **controle refinado de todas as suas atividades, despesas e receitas**.

Para um consultor agrícola não é diferente. Ou pelo menos não deveria ser... Afinal, se você não sabe

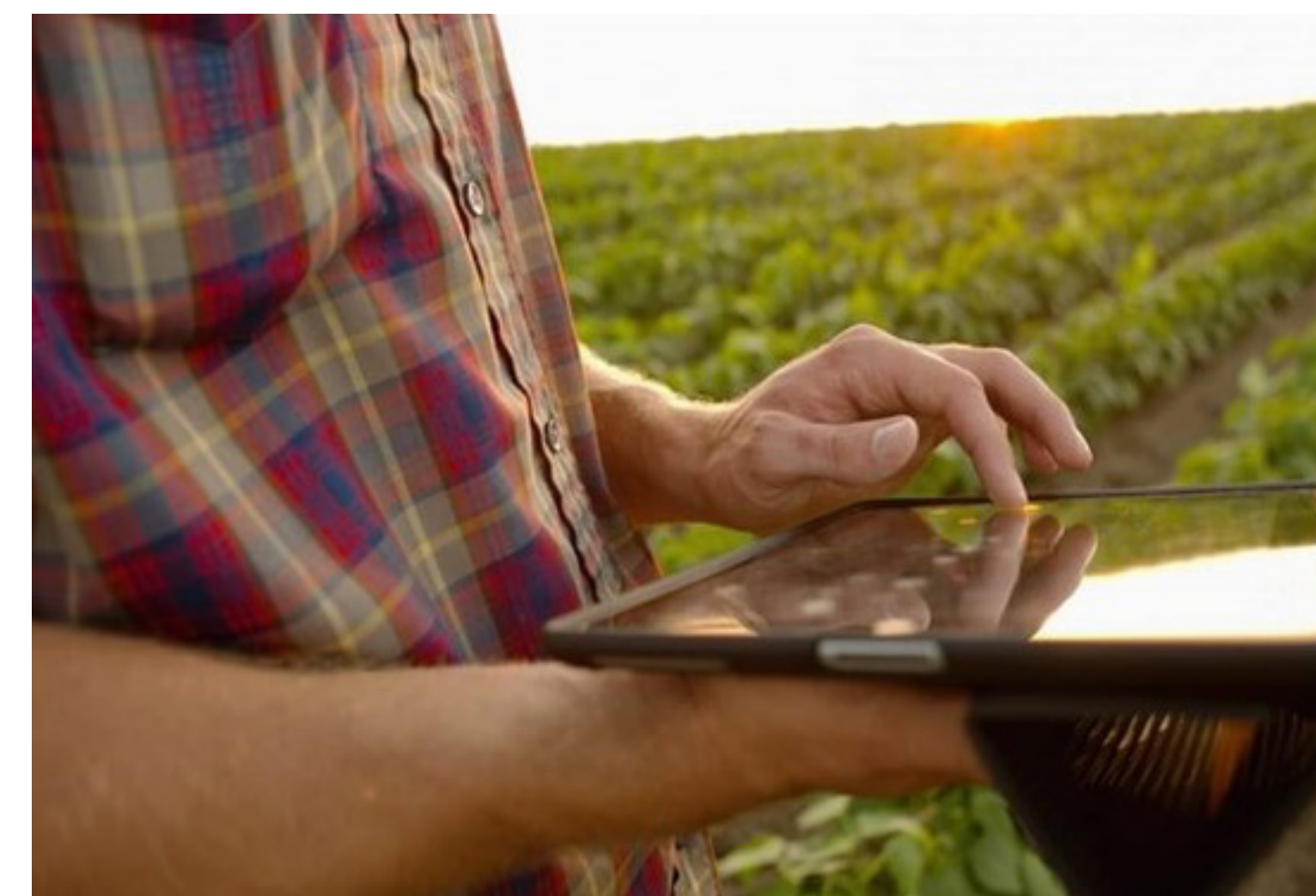
quanto gasta ou quanto ganha, pode ser que esteja “vendendo o almoço para pagar a janta”. Cuidado!

Mantenha um histórico detalhado de suas atividades como consultor, seus **custos** e quanto ganha com cada serviço. Desse modo, você terá mais controle sobre sua consultoria e poderá decidir de maneira consciente como expandir seus serviços.

2. Planejamento é o melhor caminho

Agora que já organizou a “sua casa”, é hora de planejar os próximos passos. **Se você tem planos de expandir a consultoria** ou mesmo contratar consultores para te auxiliar, **tudo deve ser planejado**.

Por exemplo, não é novidade que os consultores “rodam” muito para atender seus clientes. Planejar suas rotas para ser mais rápido ou gastar menos no trajeto pode trazer **economia** no fim do mês.



(Fonte: [SNA](#))



Da mesma forma, avalie a real necessidade de expandir o seu negócio. É melhor manter a qualidade do serviço do que expandi-lo e correr o risco de não atender a todos com a mesma eficiência.

3. Cuide bem da clientela (e de seus colaboradores)

Nunca é o bastante lembrar: embora o trabalho do consultor agrícola seja com plantas e/ou animais, **você primeiramente lida com pessoas.**

Seja diretamente com o produtor ou com consultores contratados na sua empresa, o jeito como você os trata pode definir o sucesso ou o fracasso do trabalho.

Como qualquer prestador de serviços, a palavra final é do contratante, do cliente. Nesse caso, do produtor rural.

Saber **conquistá-lo e fidelizá-lo** exige mais do que competência, também é necessário comunicar-se bem e trazer as informações de forma que o produtor entenda.

Como já dito, a competição no mercado é feroz. Por mais que se seja competente e experiente, saber “vender o seu peixe” e tratar bem seus clientes é pré-requisito para se manter no mercado. Um bom consultor agrícola sabe disso e usa a seu favor.

4. Conheça seus clientes

Da mesma forma que se deve organizar o negócio, é fundamental **manter os dados dos clientes em ordem.** Culturas, talhões, aplicações, níveis de infestação, implementos agrícolas disponíveis, etc.

O ideal é manter um histórico de todas essas informações de modo que seja fácil acessá-las para que sejam utilizadas na tomada de decisão.

Assim, fica mais fácil verificar **como está a situação de cada propriedade.** Além disso, facilita para designar as operações que cada produtor deve fazer. Com isso, dá para otimizar o tempo e tomar melhores decisões.

E, quando é preciso lidar com muita informação, a próxima dica vai ajudar!

5. Use as ferramentas a seu favor

Hoje tudo está conectado. Existem ferramentas, aplicativos e **softwares de gestão agrícola** que facilitam a vida do administrador, do empresário e também



do consultor agrícola. Se a fazenda ainda não tem uma estrutura para tanta tecnologia, as planilhas podem ser um bom começo para melhorar a gestão e a consultoria.

Já um software de gestão agrícola como o Aegro torna esse controle mais amigável e facilita a análise de dados, gerando relatórios automatizados. **Saiba mais sobre o funcionamento do Aegro a seguir!**

Para facilitar, deixamos aqui uma [planilha totalmente grátis para controle de estoque.](#)

Aqui você pode baixar também uma [planilha para fluxo de caixa grátis.](#)



Tecnologia como aliada dos serviços



TECNOLOGIA COMO ALIADA DOS SERVIÇOS

Com a tecnologia certa em mãos, você pode **oferecer ao seu cliente um serviço mais profissionalizado** e se destacar diante de outras consultorias.

A implantação de um software agrícola como Aegro, por exemplo, melhora a comunicação entre você e o produtor e evidencia os resultados do seu trabalho.

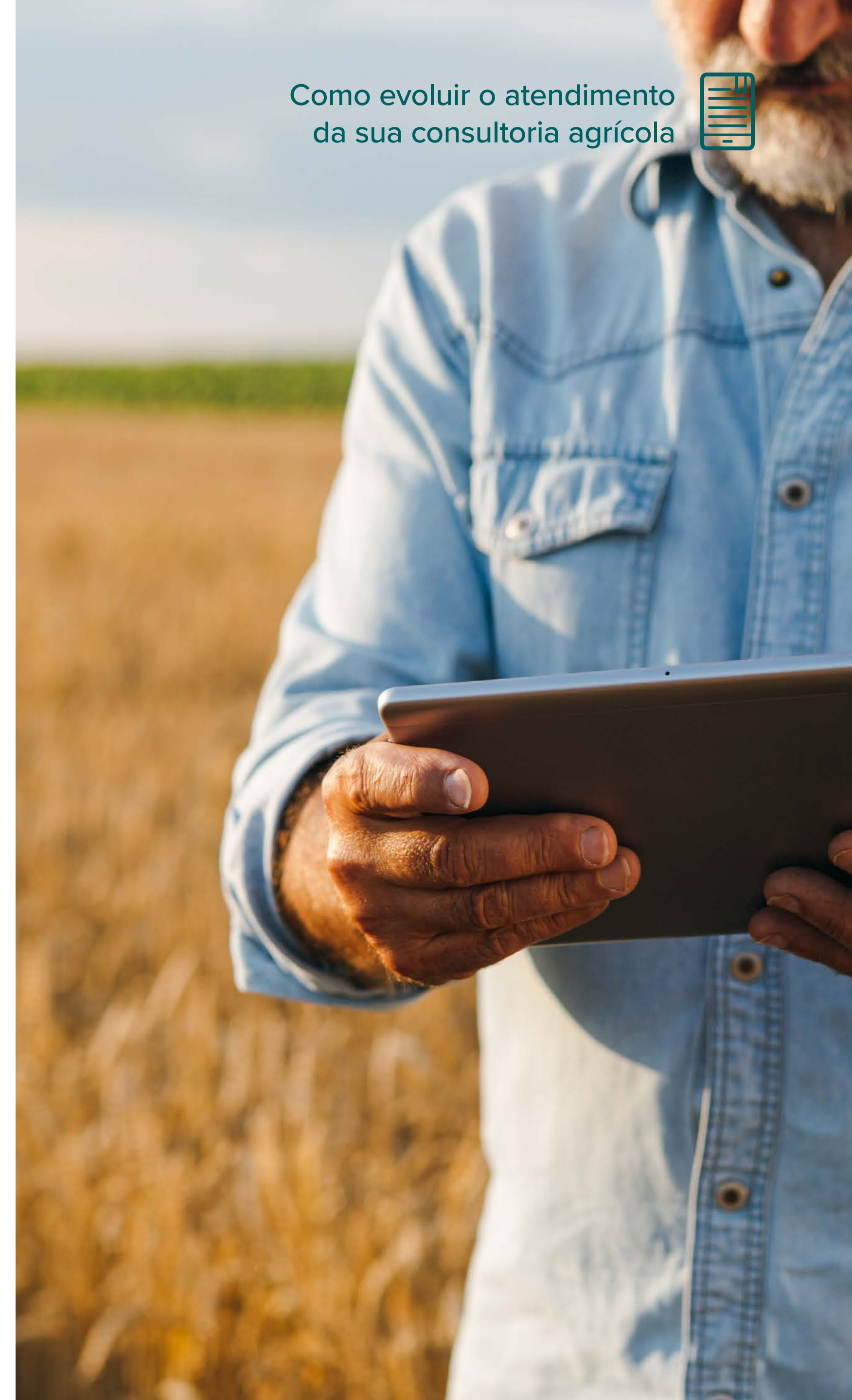
Afinal, o processo produtivo fica documentado em um único local e vocês conseguem **analisar juntos os principais indicadores do negócio para tomar decisões estratégicas**.

Mas você vê os benefícios de um sistema de gestão muito antes do plantio, no planejamento da safra.

Defina as operações que serão realizadas, monte o orçamento do cultivo e estabeleça metas de produtividade. Assim, a sua consultoria **apresenta, desde o início, uma projeção de lucratividade**.

Conforme a safra evolui, o **Aegro** ainda otimiza a sua rotina automatizando a parte operacional do atendimento. Lançamento de notas fiscais, controle de estoque, gestão do maquinário e observações de campo são mais práticos por aplicativo.

Chegando na colheita, você tem em mãos os relatórios necessários para encontrar os talhões mais rentáveis e repetir a receita de sucesso no futuro. Não é preciso cruzar informações de diferentes planilhas para entender o que deu certo.

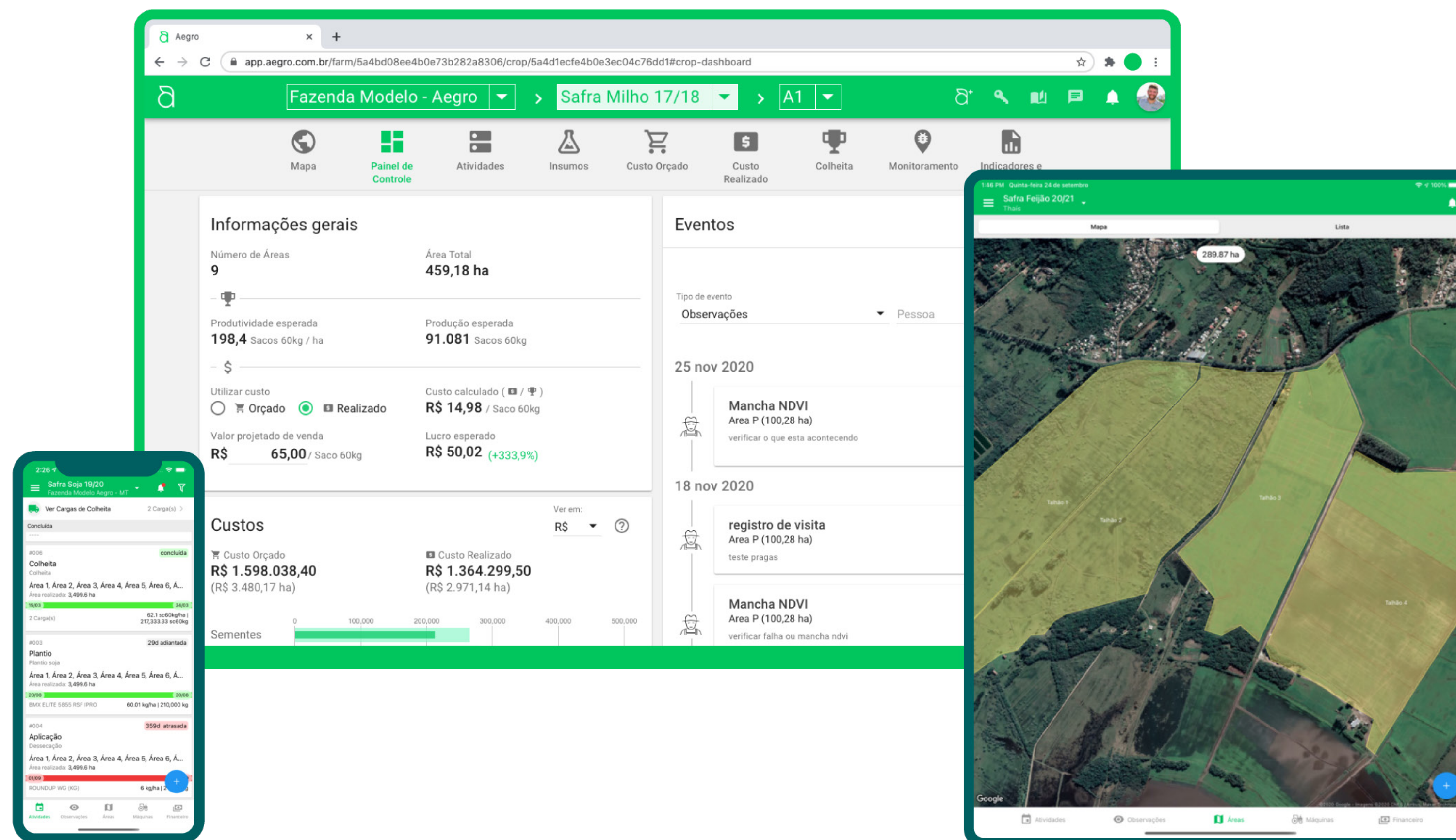




Ou seja, com apoio do Aegro você é capaz de:

- Fidelizar sua carteira de clientes, demonstrando com clareza o impacto do seu trabalho sobre a rentabilidade do negócio;
- Ganhar agilidade no dia a dia e ampliar a capacidade de atendimento da sua consultoria;
- Transformar as fazendas **em empresas rurais verdadeiramente sustentáveis a longo prazo.**

[Saiba mais sobre o Aegro clicando aqui!](#)





10 erros na consultoria rural e como resolvê-los



10 ERROS NA CONSULTORIA RURAL E COMO RESOLVÊ-LOS

Na consultoria rural você deve ser capaz **diagnosticar o problema, traçar um planejamento e solucioná-lo**, buscando sempre melhorar o sistema de gestão e **gerar mais rentabilidade para o produtor**.

A consultoria rural é, portanto, um desafio a cada novo serviço e saber os erros que você pode estar cometendo te auxilia a melhorar sua atuação e conquistar o mercado.

Veja **10 erros** cometidos durante a consultoria rural e as **dicas de como contorná-los**, com a consultora Margareth Senne, que tem experiência em comércio exterior e consultoria industrial e rural por mais de 20 anos.

1. Falta de foco no seu objetivo

Começar ou desenvolver uma atividade sem ter um objetivo é ruim, pois **você não consegue traçar metas e objetivos**. Isso dificulta a superação de obstáculos e a persistência no seu negócio.

A dica da consultora Margareth Senne é:

“Se prepare muito se realmente é isso que você deseja! Tenha seu objetivo sempre em mente, tenha foco e saiba que você levará vários ‘nãos’, mas não desista. Entenda a diferença entre as pessoas que desistem e as que não desistem facilmente. Saiba diferenciar entre desistir e persistir em algo que não te brilhe os olhos”

2. Falta de conhecimento sobre o negócio

O agronegócio é amplo e não conhecer seus caminhos e sua estruturação é um erro!

Há muitas variáveis a serem consideradas na fazenda como [máquinas](#), culturas diferentes, **pragas**, doenças, [preços de compra e venda](#), valor do dólar, condições climáticas, entre outros.

Não conhecer onde irá atuar, qual problema você irá resolver e como irá resolver, gera **falhas na sua atuação**.

A dica da especialista aqui é buscar saber como estruturar um negócio. “Entenda dos processos, utilize uma metodologia e **saiba implementar as fer-**



ramentas corretamente, principalmente as de automação que irão lhe auxiliar”, recomenda Margareth.

3. Falta de atualização profissional

Acreditar que já sabe tudo de determinado assunto, é um grande erro. **Mesmo que você seja especialista** em um determinado assunto, **sempre há algo de novo** para aprender.

Acreditar que você sabe tudo te limita a explorar e expandir seu mercado de atuação - que **exige estudo, dedicação e meta**.

“Leia livros que farão você ser melhor gestor, entenda de pessoas, estude análise de processos, seja curioso para pesquisar diversas ferramentas de produtividade e gestão”, aconselha Margareth. **“Estude sobre**

empresas e gestão de sucesso, estude sobre empresas que faliram e erraram. Você vai se surpreender e entender os erros cometidos.”

4. Falta de flexibilidade na gestão de pessoas

Na fazenda há dois tipos de personas, cada uma com uma perspicácia diferente. Alguns mais teóricos e outros mais práticos - e lidar do mesmo modo com ambos, é um erro!

Definir planos e estratégias com o gerente é diferente de realizar essa tarefa com os trabalhadores do campo. **Os problemas que enfrentam no dia a dia são distintos**.

A dica da consultora Margareth Senne é:

“Entenda os principais problemas das personas na fazenda, tenha versatilidade ao conversar com cada persona, haja de forma coerente nos ambientes distintos, ou seja, saiba se comunicar tanto no ambiente de escritório quanto no ambiente de lavoura, pois juntos formam a empresa e você precisa integrar esses ambientes”





5. Não diagnosticar corretamente o problema

Conversar com o produtor e saber o que ele precisa e voltar para seu escritório para desenvolver o planejamento é um erro!

Você tem que conhecer e verificar onde estão as limitações da fazenda. Às vezes, o que o produtor pede para você não é a principal fonte da limitação.

“Saiba os problemas do produtor, porque ele te contratou, mas você deve entender o que a empresa/fazenda precisa. Mostre ao produtor o que vai acontecer se ele não encontrar uma solução para o principal problema dele”, afirma a especialista.

Não rastrear o foco do problema dificulta sua resolução.

6. Não incluir o produtor e trabalhadores no processo

É preciso planejar e traçar as ações que serão realizadas considerando todos que fazem parte do processo.

Conversar apenas com o produtor, sem ouvir os funcionários, e não incluí-los no desenvolvimento do seu planejamento faz com que as ações não sejam efetivas.

Margareth diz:

“Converse com todos que participam do processo, explique suas ações e ensine o que deve ser realizado. Entregue relatórios semanais ou quinzenais, mostrando seu trabalho diário na empresa/fazenda, e com a equipe de campo, se possível, faça reuniões diárias, para saber quais problemas estão enfrentando naquele dia”.

7. Querer resolver demandas de vários sistemas diferentes

Querer, inicialmente, resolver sozinho os problemas de vários processos diferentes pode ser um erro.

Na fazenda o produtor pode ter problemas:

- na **lavoura**, sendo mais de uma cultura durante o ano, as quais demandam produtos diferentes e conhecimento específico como o tipo de solo, entre outros;
- no **escritório**, com anotações de **custos**, [gestão de pessoas](#), entrada e saída de mercadorias e produtos no estoque, entre outros;
- no galpão, com quebra de máquinas e implementos, que entravam a produção, entre outros.



Muitas vezes esses problemas são interligados e requerem experiência para poder resolvê-los em conjunto, principalmente em grandes propriedades.

Mas você não precisa resolver todos os problemas logo no começo! “Vá devagar, **foque em um nicho para se especializar** e conseguir ganhar confiança do mercado. Comece com áreas pequenas, com poucas pessoas trabalhando, assim vai ganhando experiência e confiança”, diz Margareth.

“Faça parcerias com consultores que tenham habilidades diferentes das suas e que buscam o mesmo objetivo. **Tenha um mentor para ajudar** você a se desenvolver, que possua experiência e possa entregar conhecimentos que não existem na internet e **nem são ensinados na faculdade**”, reforça a especialista.

8. Não automatizar os processos de gestão

O mundo está cada vez mais tecnológico e ao ignorar **ferramentas que auxiliam o desenvolvimento do seu trabalho**, além de demandar mais tempo do seu dia, te deixa limitado.

A dica da consultora Margareth Senne é:

“A tecnologia de informação está trazendo sempre inovação e guiando a gestão. As ferramentas conseguem trazer uma visão mais clara de determinados sistemas como um todo, te auxiliando a passar as transformações para cada setor. Algumas ferramentas que me auxiliam são as da [Aegro](#), por exemplo, para verificar custos e produtividade e de cada talhão da fazenda”

9. Não apresentar com clareza os resultados

Entregar um relatório padrão, com várias folhas e somente parte escrita, é um erro.

Não utilizar gráficos, imagens e até mesmo vídeos com a parte escrita minimiza a compreensão do seu





alvo, seja produtor, gestor da fazenda, funcionários de campo ou de escritório.

“Use ferramentas distintas para mostrar as transformações que estão ocorrendo. Algumas pessoas são mais visuais, outras mais auditivas, então, utilize vídeos, gráficos ou elementos que as pessoas entendam com maior facilidade como deve ser feita determinada atividade, e tenha horário de início e fim das reuniões”, afirma Margareth.

10. Não saber vender seu trabalho

Não basta ser um bom consultor: é preciso saber vender seu trabalho!

De nada adianta ter conhecimento de estruturação do negócio, saber os processos que é capaz de atuar e ter uma metodologia sólida, se você não

souber **mostrar isso para os produtores e mercado de trabalho**.

A dica da consultora Margareth Senne é:

“Saiba vender seu trabalho, mostrando a importância de resolver determinado problema e as ferramentas que você utilizará para ajudar na resolução. Não acredite que vendas e marketing são áreas distintas, hoje são habilidades que o consultor tem que desenvolver para mostrar seu trabalho para o mercado”

Dica bônus: sempre aperfeiçoe sua consultoria rural

Ser consultor rural é um desafio, pois no campo há pessoas de diferentes níveis de conhecimento, existem diversos sistemas de produção e vários modos de realizá-los.

“Toda consultoria bem-sucedida precisa ter três elementos: gestão de pessoas, processos e ferramentas de gestão e automação, como a desenvolvida pela **Aegro**”, diz Margareth.

Desenvolva sempre esses três elementos durante sua vida profissional, pois desafios sempre irão surgir e estar preparado para enfrentá-los e resolvê-los é o diferencial!



Como montar um projeto bem estruturado



COMO MONTAR UM PROJETO BEM ESTRUTURADO

Um projeto, para que atenda às necessidades do produtor, é preciso **planejamento e dedicação**.

Iniciar um projeto requer conhecimento sobre quais rumos você irá seguir, quais estratégias podem ser adotadas e quais resultados esperar.

Para isso, é preciso saber **o que está ocorrendo na fazenda**, qual modelo de gestão será realizado no negócio e o **plano de ação do projeto** que será efetivado.

Algumas respostas são necessárias, portanto.

Segundo o consultor Emerson Rossi, que atua na gestão administrativa, financeira e contábil de empresas rurais, antes de elaborar um projeto, é preciso saber responder às seguintes questões sobre a propriedade:

- Qual [custo de produção](#)?
- Como está o [fluxo de caixa](#) da propriedade?
- Quanto se investe de insumos por safra? Há separação de gastos com os insumos por categoria, como sementes, fertilizantes e defensivos?
- Quais os gastos da propriedade com **máquinas**, combustível, peças, manutenção?

- A propriedade tem estoque? O que há no estoque?
- Tem anotações de datas das operações com **aplicação de defensivos**?
- Qual a produção por talhão e **qual é a rentabilidade de cada área**? Há talhões com produtividades menores? Por quê?

Além disso, considere a **aceitação de novas ferramentas e tecnologias** por parte das pessoas que trabalham na fazenda terão que adotar.



Dicas para estruturar o projeto de consultoria rural

Sabendo as estratégias que você pode adotar, alguns pontos são **fundamentais para a elaboração e estruturação** do projeto:

1. Diagnóstico

O diagnóstico é uma **análise aprofundada da empresa** que contrata seus serviços de consultor.

Sem saber o diagnóstico da fazenda, a elaboração do projeto fica condenada ao erro. O intuito da assistência técnica é organizar e ensinar o produtor as ferramentas para **manter a organização da fazenda** e do sistema que foi implantado no programa da consultoria.

O consultor Emerson Rossi faz uma analogia sobre a importância do diagnóstico para o projeto.

Segundo ele, “elaborar um projeto sem saber como a empresa está é como receitar um defensivo sem saber a praga”.

Desse modo, os consultores devem sempre **fazer o diagnóstico da empresa** e, a partir desse ponto, oferecer um projeto específico para aquela propriedade.

2. Apresentação

Outra dica é realizar uma apresentação do escritório de consultoria no início do projeto. Nesta descrição é

importante conter a experiência do(s) consultor(es) que compõem aquela empresa de consultoria.

O portfólio da empresa deve abranger informações que mostre ao produtor suas linhas de atuação, assim como as **estratégias utilizadas**. “Conhecendo a empresa, o produtor é capaz de saber o que você, como consultor, consegue agregar para a fazenda”, diz Rossi.

3. Problemática

Ao contratar a consultoria, o produtor tem um **problema a ser resolvido** e, ao fazer o diagnóstico, pode-se determinar os fatores responsáveis pelo problema, verificando se há mais problemas além dos relatados pelo produtor.



Desse modo, é **necessário deixar claro no projeto os problemas que serão superados**, apresentando suas causas. É elencando os problemas que será determinado o tipo de estratégia que aquela fazenda específica precisa.

Por meio da problemática é que o consultor tomará a decisão da implantação dos **processos financeiros, administrativos e operacionais**. Além de saber quais os treinamentos que serão desenvolvidos no projeto e na implementação do sistema.

Emerson Rossi explana alguns treinamentos possíveis de serem abordados em um projeto:

- Treinamento de processos administrativos, que ensina a utilizar procedimentos para melhorar as atividades, tanto no campo como no escritório;

- Treinamento interpessoal para os colaboradores;
- Capacitação para implantação de uma política administrativa;
- Treinamento geral para uso de ferramentas como o **Aegro**, que engloba as áreas financeira, operacional e de gestão.

4. Objetivo

Uma dica é abordar o objetivo do projeto com clareza, destacando os principais pontos de entrave.

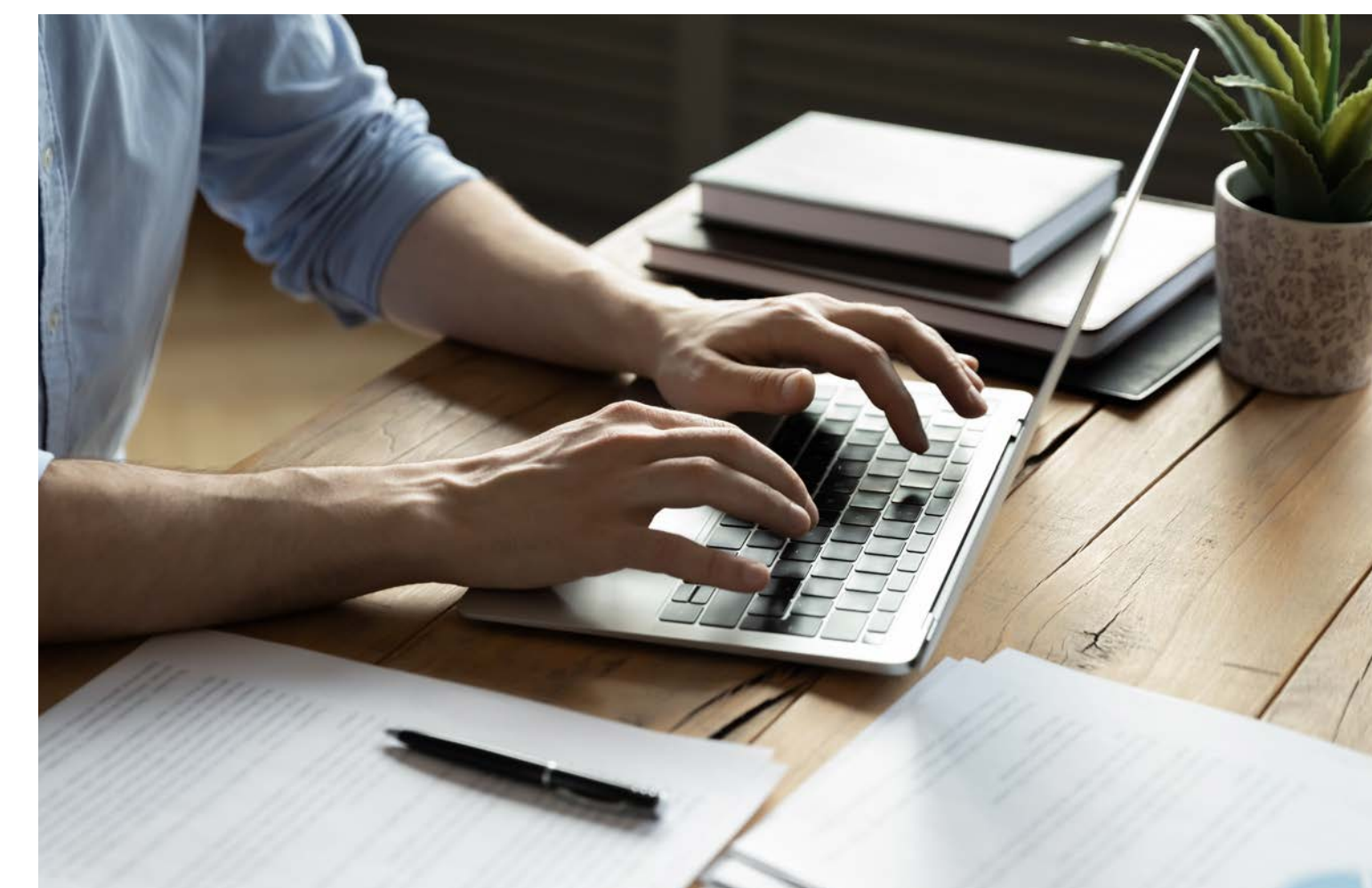
O objetivo é o momento de **mostrar ao produtor o porquê dele te contratar**, pois é nesse tópico que você será capaz de indicar o que pretende atingir.

É relevante apresentar um objetivo geral que defina qual a intenção do trabalho para a **melhoria dos**

sistemas da fazenda, além de objetivos específicos que definem as etapas do trabalho que serão desenvolvidos para que se alcance o objetivo geral.

5. Ferramentas

Existem diversas ferramentas de gestão que auxiliam na execução do projeto. É importante **destacar**





quais ferramentas serão inseridas no decorrer do acompanhamento realizado, esclarecendo o funcionamento e as informações geradas.

Assim, após seu serviço como consultor, todas as pessoas que compõem a empresa poderão continuar utilizando essas ferramentas. Para tal, é de suma importância o consultor saber utilizar o software que será implantado, **conhecendo quais os indicadores e relatórios fornecidos**.

Um **software de gestão agrícola** como o **Aegro** tem utilização facilitada e centraliza informações da fazenda, gerando relatórios de forma automatizada.

O papel da consultoria é organizar e ensinar as pessoas que compõem a fazenda a utilizar e manter os

sistemas implantados. Assim, é importante que o **software seja didático e prático**.

6. Resultados pretendidos

Ao montar um projeto de consultoria rural, o **resultado é a parte mais esperada pelo produtor**.

Deixar esse tópico de modo claro é necessário para evitar divergências durante a execução e finalização do projeto.

Na agricultura, diversos fatores influenciam nos resultados alcançados, alguns, como o clima, exercem um papel direto nos resultados e não são controlados.

Assim, é **recomendável dar projeções de resultados**, apresentando os **cenários que o produtor poderá encontrar no final da safra**.

Elucidar nesse tópico do projeto que, durante o processo de implementação dos sistemas, podem ocorrer adequações para a melhoria dos resultados.

Emerson Rossi diz que apresentar indicadores, como custo de dessecação, [custo de maquinário](#), entre outros, é algo que ajuda o produtor a ver onde pode chegar e qual a melhor tomada de decisão.

Leia mais: “[Consultor gera economia de R\\$ 20 mil em operações de máquina usando software rural](#)”



7. Acompanhamento

Ao final do projeto de consultoria rural, é necessário indicar **como será realizado o acompanhamento das atividades**.

É importante realizar visitas na fazenda, para acompanhar o dia a dia dos funcionários e auxiliá-los na implantação dos sistemas de software, por exemplo.

Nas visitas e reuniões é o momento de verificar a adaptação das pessoas integrantes da fazenda quanto às mudanças e se é necessário realizar adequações.

É hora também de indicar as programações para realizar os treinamentos, **evitando épocas de alta intensidade de trabalho**, como época de plantio e colheita.

Além disso, tem que constar a periodicidade dos relatórios que serão entregues aos gestores, contendo os indicadores e o acompanhamento que será realizado.

Conteúdos do projeto

Um projeto deve ser completo, detalhado e minucioso, para que seja adotado e efetivado na propriedade.

Pela dica do consultor, o projeto deve apresentar no geral: objetivos do projeto, objetivos do negócio, requisitos do projeto, fases de implantação, restrições e cronograma.

Deve conter também requisitos que agregam valor ao seu serviço como:

- Análise financeira: conciliações de saldos, **fluxo de caixa**, entre outros;
- Análise do resultado: como fechamentos de custos, rateios por safra e talhão;
- Relatório utilizando **rentabilidade e custo realizado**;
- Indicadores contendo os custos de produção como: custo total, custo insumos, **custo administrativo, custo manutenção e colheita**.

Portanto, antes de montar um projeto de consultoria rural, conheça a propriedade e seus entraves.

Faça um projeto detalhado, contendo todas as **informações relevantes de modo didático e claro**.



Mostre seus objetivos e resultados esperados, e como seu auxílio, pelos acompanhamentos realizados, é importante.

Saiba implementar ferramentas de gestão, que lhe auxiliarão tanto durante a montagem do projeto quanto na junção das informações ao longo de sua execução.

[O consultor Emerson Rossi atua na gestão administrativa, financeira e contábil e é parceiro Aegro.](#)

Quer profissionalizar sua empresa e melhorar seu projeto de consultoria rural?

[Conte com o Aegro: conheça nosso programa de consultores aqui!](#)



3 indicadores agrícolas fundamentais



3 INDICADORES AGRÍCOLAS FUNDAMENTAIS

Indicadores agrícolas de desempenho, também conhecidos como KPIs (Key Performance Indicator), são **fundamentais de gestão utilizadas para medir o nível de desempenho** ou de sucesso da produção rural.

Eles indicam se o negócio está no caminho certo para conseguir rentabilidade, maior competitividade e qualidade na produção agrícola.

Sem eles, a análise e o **planejamento** das próximas estratégias de trabalho ficam mais difíceis.

Por isso, a aplicação de uma pesquisa agro que seja capaz de promover uma boa **captação de dados e análise precisa** é um grande diferencial para colocar sua consultoria em lugar de destaque no mercado.

A adoção destes indicadores promove mais objetividade e assertividade na execução de práticas de diversas áreas do negócio rural. Eles podem **orientar os rumos da produção, vendas, utilização de insumos, compras e investimentos**, por exemplo.

O consultor agrícola Marco Antônio Santana reforça a importância de se ter uma **atuação em 360 graus**, ou seja, aquela realizada de todos os ângulos do negócio, porque enxerga as áreas da fazenda de forma integrada.

Pedimos para que ele destacasse alguns dos principais indicadores agrícolas que devem ser considerados no trabalho de consultoria para se ter resultados mais promissores!

1. Orçamento

É o indicador que **demonstra as despesas básicas para fazer rodar a produção** durante o ano safra. Nele está contida a **margem de lucro**.

Muitas vezes, não se tem tudo anotado, detalhe por detalhe. Mas é fundamental saber quais foram os custos diretos e indiretos para entender o lucro na hora da comercialização.

A contabilização dos valores utilizados para custear despesas regulares como energia elétrica, água, combustível, **defensivos agrícolas**, por exemplo, ajuda na produção do **relatório** de rentabilidade.



Com as métricas corretas, a partir disso, cabe ao consultor conhecer o mercado e fazer análises precisas para otimizar o que foi investido na produção.

Se os dados estiverem em um **software de gestão agrícola**, por exemplo, você pode ter resultados automatizados em mãos, o que facilita muito o trabalho de análise desse indicador.

2. Controle de estoque

Conhecer o volume do que é produzido garante que se saiba o valor viável e competitivo de uma produção. Com base neste indicador é possível **identificar as falhas e também as oportunidades** para ampliar o rendimento da lavoura.

“Primeiro, é preciso fazer um controle bastante detalhado das atividades a serem executadas em cada talhão da lavoura. Para isso, é preciso ter um conhecimento técnico livre, independente de interesses comerciais, **focado no resultado do cliente**. Desta forma, consultor e produtor conseguem fazer um planejamento certo das atividades”, cita Marco Antônio Santana.

A partir de então, é possível **determinar um estoque básico para a fazenda**. Assim, o produtor não fica com um grande capital imobilizado em insumos desnecessários para o momento, o que representaria prejuízo.

3. Qualidade e quantidade de pedidos

Quem não avalia, está propenso a errar muito mais do que o previsto. **O consultor precisa saber a qualidade e quantidade** que seu cliente pretende produzir para traçar ações precisas para a fazenda.

Um bom planejamento das atividades, aliado ao controle do estoque, faz com que o cliente, no caso o produtor rural, consiga **comprar os insumos de acordo com a safra esperada**.

Isso permite que ele negocie melhores preços na aquisição dos produtos e acompanhe o **planejado versus realizado na fazenda**. Desta forma, não há alterações discrepantes descobertas no meio da safra.



Como analisar os indicadores agrícolas de forma efetiva

Para Marco Antônio Santana, os indicadores agrícolas demonstram, na prática, o quanto se está próximo de agregar valor e de **quanto se consegue gerar em produtividade** com os principais produtos.

“Eu preciso saber que a rentabilidade de uma safra deve me mostrar exatamente o **quanto foi gerado de receita e despesa**. Diante desse cálculo, serei capaz de saber o meu real valor,” explica o consultor.

Depois de tudo anotado, comparado e avaliado, a etapa seguinte é a **tradução dos dados** para que se construa o cenário atual e, assim, apontar as oportunidades de melhorias.

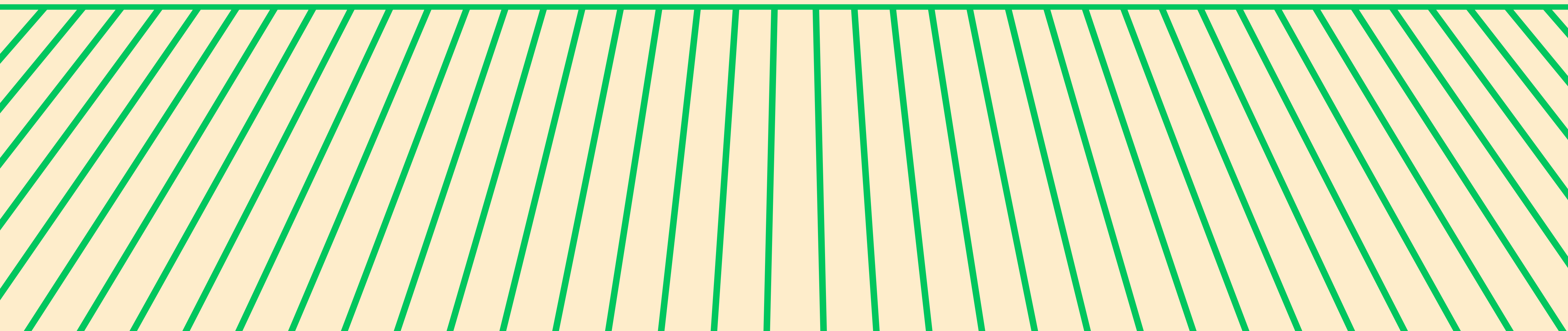
O consultor pode fazer isso através de **planilhas** de Excel ou de um **software de gestão agrícola, como o Aegro**.

A vantagem do uso de aplicativos ou **softwares** dedicados é que a **automação dos procedimentos facilita a visualização dos resultados, reduzindo o trabalho de análise de horas para minutos**.

Leia mais: “[Como produtor e consultor garantiram margem de lucro histórica na negociação antecipada da safra](#)”



Tipos de relatórios agrícolas





TIPOS DE RELATÓRIOS AGRÍCOLAS

Existem **relatórios agrícolas técnicos**, produzidos por engenheiros agrônomos, que detalham questões como umidade do solo, desenvolvimento das plantas, ocorrência de pragas, entre outras.

Essas informações são valiosas pois direcionam a aplicação de insumo e outras decisões importantes para o bom andamento da safra.

Aqui, no entanto, abordaremos os **relatórios de gestão e produção**. Nessa categoria, entram relatórios como:

- **Relatório de rentabilidade:** informa os custos e o lucro da safra ao longo do tempo.
- **Relatório de custo orçado:** traz a previsão de custos da safra.
- **Relatório de custo realizado:** permite avaliar a participação de cada insumo no custo total da safra.
- **Relatório de atividade da safra:** mostra todas as atividades planejadas ou realizadas durante a safra.
- **Relatório de evolução de safra:** com ele, o produtor acompanha o percentual de área realizada para determinada atividade ao longo do tempo.
- **Relatório de colheita:** serve para acompanhar a área colhida, produção e produtividade da safra.
- **Relatório de insumos:** informa a quantidade total planejada e realizada de todos os insumos.
- **Relatório de silos:** lista as sementes armazenadas nos silos e sua respectiva quantidade.
- **Relatório específico de atividade:** reúne informações sobre uma atividade específica, como a aplicação de um insumo em determinada área.





- **Relatório de estoque:** facilita o controle do estoque de produção e insumos e sua movimentação.
- **Relatório de patrimônio:** reúne informações sobre as máquinas da propriedade e seus custos.

A importância do relatório de rentabilidade

Para o consultor Marco Antônio Santana, o mais importante é o relatório **de rentabilidade**.

“No meu ponto de vista, é o relatório de maior valia, porque demonstra a saúde financeira da fazenda”, opina.

Santana destaca que o relatório de rentabilidade **mostra um quadro geral, mas também o detalhe**, informando sobre quais talhões geraram mais receita.

A partir daí, consultor e produtor podem explorar outros relatórios, que ajudam a **entender por que determinado talhão rendeu mais que outro**. A investigação ajuda a entender melhor o solo e identificar os defensivos e cultivares que valem mais a pena, por exemplo.

“Olhamos o relatório de rentabilidade e depois procuramos entender o que foi feito de diferente nos talhões mais rentáveis. Esse é o ponto”, completa o consultor.

O indicador de rentabilidade **relaciona as despesas com as receitas** e pode ser expresso em um percentual. Para calculá-lo, pegue a receita total e subtraia as despesas. O resultado deve ser dividido pelo total das despesas e multiplicado por 100 para chegar ao percentual.

Por exemplo, se uma fazenda teve R\$ 800 mil de receita e R\$ 650 mil de despesa em uma safra (uma diferença de R\$ 150 mil), a conta fica assim:

$$\text{Rentabilidade} = (150 / 650) \times 100$$

$$\text{Rentabilidade} = 23\%$$

Se a conta der negativa, quer dizer que a safra deu prejuízo, claro. Também é possível filtrar os indicadores de rentabilidade por cultura, talhão, cultivar, etc.

“Todo relatório passa pela inserção de dados. Quando está tudo em uma plataforma só, a **análise é mais rápida** e baseada em informações mais fiéis”, reflete Santana.



Como estruturar um relatório agrícola?

Para não se perder diante de tantos números, é preciso superar o caderninho e as planilhas do Excel e contar com um **sistema de gestão agrícola**, como o **Aegro**.

Isso é possível porque o [software](#) integra as informações em tempo real, cruzando os dados automaticamente.

No momento que o usuário insere a informação sobre a aplicação de um defensivo, por exemplo, **com poucos cliques** já é possível gerar um relatório.

“A **credibilidade da informação** é maior, porque quando você usa várias planilhas, acaba se perdendo. Hoje, quase não uso planilhas de Excel por fora do sistema”, acrescenta o consultor.

Além disso, os relatórios gerados por um **software de gestão especializado** já incluem gráficos que tornam a informação mais fácil de visualizar e entender.

[Marco Antônio Santana é consultor agrícola em Mato Grosso e parceiro Aegro.](#)

#E-BOOK

Como evoluir o atendimento
da sua consultoria agrícola



Gestão da carteira de clientes



GESTÃO DA CARTEIRA DE CLIENTES

Oferecer mais qualidade no atendimento e melhores resultados ao cliente são alguns dos pontos que fazem a diferença em um mercado cada vez mais competitivo como o de **consultoria rural**.

Mas, só está preparado para essa realidade quem valoriza sua **carteira de clientes**. Você sabe como fazer isso? Veja as principais dicas!



Por que ter uma boa gestão da carteira de clientes?

A **carteira de clientes** é o conjunto de informações de clientes do seu negócio, organizado por categorias, de acordo com suas especificidades. Nessa listagem devem constar seus **clientes atuais**, **clientes inativos** e potenciais clientes, além de todos os dados possíveis sobre cada um deles.

A partir dessa organização, fica mais fácil estruturar uma base de consumidores fiéis que, mesmo que encontrem opções por um menor custo, **optarão por seu produto, negócio ou serviço**.

É preciso focar neste trabalho porque, afinal, de que adianta ter uma lista enorme de clientes, se você não acompanha de perto tudo o que acontece com eles?

Sobre isso, conversamos com o consultor agrícola Douglas Rouchez Rathke, que compartilhou sua experiência e as dicas de como obter sucesso na gestão da carteira de clientes.

Segundo ele, é necessário um bom planejamento de todos os passos para que se chegue a **estratégias assertivas, que aumentem suas receitas** e tenha uma base de clientes que volte sempre para você quando necessitar dos seus produtos e serviços - e não para o seu concorrente.



A gestão da carteira de clientes não deve ser enxergada somente como uma ferramenta para organização. Ela é uma **estratégia para conhecer os clientes atuais, suas necessidades e como continuar oferecendo o melhor** para cada um deles.

A seguir, listamos os principais passos para isso!

1. Diagnóstico

A montagem da gestão da carteira de clientes deve **começar com um diagnóstico de seu público parceiro**. Faça uma análise completa do que terá de trabalho pela frente, ele orienta. Conheça bem:

- a propriedade;
- a rotina de trabalho;
- o modo de produção;

- os maiores [gargalos](#) que precisam ser imediatamente sanados;
- as [contas a pagar e a receber](#);
- a alocação de custo;
- o controle de armazenamento, entre outros pontos.

Saiba também a visão do cliente sobre seu negócio.

“Só assim será possível ter um diagnóstico preciso das possibilidades de melhoria para que a gestão da carteira de clientes seja assertiva”, explica o consultor.

2. Defina Metas

É fundamental **conhecer seus clientes e suas particularidades** para que você consiga decidir de forma assertiva.

Onde você quer chegar com sua carteira de clientes? O que você oferece atinge todo tipo de cliente?

Você entrega ao cliente o que você vende? São perguntas desse tipo que devem nortear seu trabalho.

Ao respondê-las, você conseguirá **encontrar sua meta**. Não se esqueça que ela deve ser **simples, mensurável, atingível e relevante**.

3. Identifique potenciais clientes

Descubra quais possíveis clientes estão presentes dentro da sua área de atuação e quantos deles existem na região. O importante é conseguir **ter uma boa noção de quem poderá adquirir** seu serviço.

Então, elabore uma estratégia e um método de **prospecção**, definindo um período de seu tempo para prospectá-los.



4. Organize a carteira de clientes

Faça a divisão de seus clientes por categorias. Você **pode separá-los por região, porte, tipo de produto, tempo de atividade** e em outras categorias que te ajudem a enxergar toda a potencialidade de cada um deles.

5. Defina pontos de atenção entre os clientes

Separe seus clientes ativos daqueles inativos e dos potenciais clientes.

Ativos - aqueles que **regularmente compram seus serviços ou produtos** e respeitam o ciclo de compras. Eles precisam sempre ser motivados e receber atenção sistemática como forma de reforçar sua atuação enquanto consultor.

Inativos - clientes que estão deixando de comprar seus serviços ou que estão desrespeitando o ciclo de compras. Eles são **extremamente importantes** porque sinalizam em que direção está seguindo a gestão da carteira, já que, quando começam a dar sinais de que estão **comprando do concorrente, é preciso agir rapidamente**.

“Só depois dessa categorização será possível ter condições de **planejar estratégias para reforçar suas ações**, sejam elas para quem está em plena sintonia com seu trabalho ou para compor subsídios capazes de traçar novas propostas para aqueles que estão distantes e podem retornar à sua carteira de clientes,” reforça o consultor.

6. Conheça o tipo de relacionamento que você tem com seu cliente

Sua carteira de clientes deve ter uma **mistura de clientes de diversos portes**, mas também aqueles que são parceiros da sua consultoria.

Há casos em que o sucesso de uma consultoria equivale até mais do que o valor financeiro recebido, já que pode **ampliar a visibilidade de seu negócio** possibilitando assim a atração de **novos clientes**.

7. Divulgue seus casos de sucesso

Aquele velho ditado “quem não é visto, não é lembrado” pode explicar bem o que isso significa.



Faça uma boa divulgação dos cases de sucesso de sua consultoria. E, dessa forma, mostre a seus futuros clientes como seu negócio poderá impactar na rotina deles.

Tenha as **redes sociais** como uma grande parceira nesta missão. Compartilhe suas ações, publique conteúdo próprio em redes de maior público, em sites especializados em seu segmento, e em outros meios de comunicação.

Use seus melhores clientes para desenhar esse case de sucesso! Afinal, eles já mantêm um relacionamento com você e poderão repercutir as boas práticas de seu trabalho.

8. Invista em conhecimento

Não pare de se capacitar! Tenha humildade para saber que **é preciso sempre mais aprendizado e troca de conhecimento**. Essa é a chave para compreender como seus concorrentes desenvolvem seus próprios projetos e qual o diferencial deles.

“O aprendizado EAD (Ensino a Distância) veio para ficar e pode facilitar sua trajetória rumo ao sucesso. Participe de feiras, eventos, palestras, campos experimentais, cursos, eles são fundamentais para aumentar sua experiência e garantir o reforço de sua marca,” orienta Douglas Rathke.

9. Faça da tecnologia sua aliada

Estar atento às demandas do produtor em cada etapa da [produção agrícola](#) é uma ótima forma de prever demanda e organizar seus serviços de consultor.

Você pode fazer isso com muito mais agilidade se contar com a **tecnologia** como sua principal aliada.

Segundo Douglas, a tecnologia proporciona inúmeras possibilidades de estratégias assertivas em várias fases do trabalho.

[Douglas Rouchez Rathke é consultor agrícola em Mato Grosso do Sul e parceiro Aegro.](#)

Como fidelizar o cliente na consultoria rural

O consultor que fideliza os produtores que atende tem uma **demand constante** e garantida de trabalho sem precisar prospectar novos clientes. Vamos às dicas passadas pela consultora Margareth Senne!



1. Tenha jogo de cintura e construa um relacionamento

Nem todos os clientes têm o mesmo conhecimento, a mesma personalidade e o mesmo nível de maturidade. O consultor precisa saber disso e aprender a lidar com os diferentes **perfis de produtor**.

“Às vezes o cliente não está pronto para ouvir determinada verdade. É preciso ter paciência, jogo de cintura e um relacionamento muito bom para manter o contato”, opina Margareth.

2. Personalize e segmente seu serviço

Esta dica é quase um complemento da anterior. Como há vários perfis de produtor, não é apenas a maneira com que o consultor se comunica que muda, mas também o próprio serviço.

Alguns são mais simpáticos e adaptáveis a soluções tecnológicas, outros mais resistentes e conservadores. Uns têm foco maior na [gestão financeira](#), outros na produtividade da lavoura. Cada um tem suas particularidades.

“**A consultoria é personalizada.** Quanto mais ela atingir o objetivo do cliente, focar na dor dele, mais resultado você vai ter e mais fácil será fidelizar o cliente”, acrescenta Margareth.

3. Acompanhe de perto o produtor

É importante que o consultor demonstre que seu cliente é importante. Recomenda-se **montar um cronograma de serviço** que contemple **reuniões periódicas** de acompanhamento e análise.

O segredo é encontrar o equilíbrio entre essa proximidade e cuidado e a autonomia do consultor.

Nesse caso, a dica de Margareth é oferecer visitas como bônus, no fim do período estabelecido para a consultoria.

4. Simplifique a vida do produtor

[Administrar uma propriedade agrícola](#) não é simples. “O empresário rural lida com pragas, chuvas e outras adversidades, com o preço do dólar, bancos e diversos fornecedores”, lembra a consultora.

Desse modo, o consultor agrícola tem boas chances de fidelizar um cliente quando consegue **simplificar sua rotina** de trabalho. Isso acontece com a **otimização da gestão**, uma das funções do serviço de consultoria.



A implementação de um **software de gestão rural**, por exemplo, acaba com o retrabalho de transferir informações do papel para o Excel e do Excel para outras ferramentas de controle.

E otimizar não é apenas diminuir o tempo gasto com a gestão, mas também melhorá-la: os **números se tornam mais confiáveis**, a comunicação melhora e a tomada de decisão fica mais fundamentada e certa.

5. Ajude a planejar e melhorar a próxima safra

Mesmo não existindo nenhuma garantia de que você irá trabalhar com o mesmo produtor na safra seguinte, é importante tentar contribuir para o sucesso do próximo período. Afinal, o grande benefício de ter uma

gestão otimizada é a **melhoria contínua**: o aprendizado com o acúmulo de dados e experiência, que permite tomar decisões melhores.

“No final da safra, você precisa estar ali com o produtor, interpretar e analisar os dados dos **relatórios** gerados, sentar com ele e planejar a próxima safra com o aprendizado proporcionado pela anterior”, resume Margareth.

Ela lembra que a execução nunca vai ser igual ao planejamento, mas a **meta é aproximar cada vez mais** as duas coisas para ter uma “gestão sem surpresas”: “Quanto mais você for fazendo isso, mais próximo vai chegar da **excelência**”.

6. Transforme a fazenda de seu cliente

A última dica é reconhecer o **potencial de transformação** que o trabalho de consultoria agrícola tem.

“O consultor deve ter o objetivo de elevar o patamar do produtor, dando a ele o suporte para que tome **decisões mais claras, precisas e pontuais**”, indica a consultora.

Como em qualquer área, **o resultado é determinante**. Se a consultoria não resultar em uma evolução da lavoura, não vai adiantar ter um bom relacionamento, usar a tecnologia e seguir as demais dicas que apresentamos aqui.

[Margareth Senne é consultora em gestão financeira, administrativa e agrícola e parceira Aegro.](#)



CONCLUSÃO

Há inúmeras possibilidades de atuação em uma consultoria voltada ao agronegócio. Mas é preciso ter um amplo conhecimento técnico para tornar seus serviços indispensáveis ao mercado, que é cada vez mais competitivo.

É importante que você delimite sua área de atuação e auxilie o produtor a superar as dificuldades que ele possa ter, sejam operacionais ou gerenciais.

Neste e-book, você conferiu desde o passo a passo para começar sua consultoria até pontos de melhoria para sua empresa.

Viu ainda como estruturar e mostrar os resultados do seu serviço da melhor maneira possível. Conferiu também como fazer uma gestão eficiente da carteira e fidelizar seus clientes.

Aproveite ao máximo as informações apresentadas aqui e impulsione a sua consultoria. E conte com o Aegro para te ajudar nesta tarefa! [Conheça nosso programa de parcerias.](#)

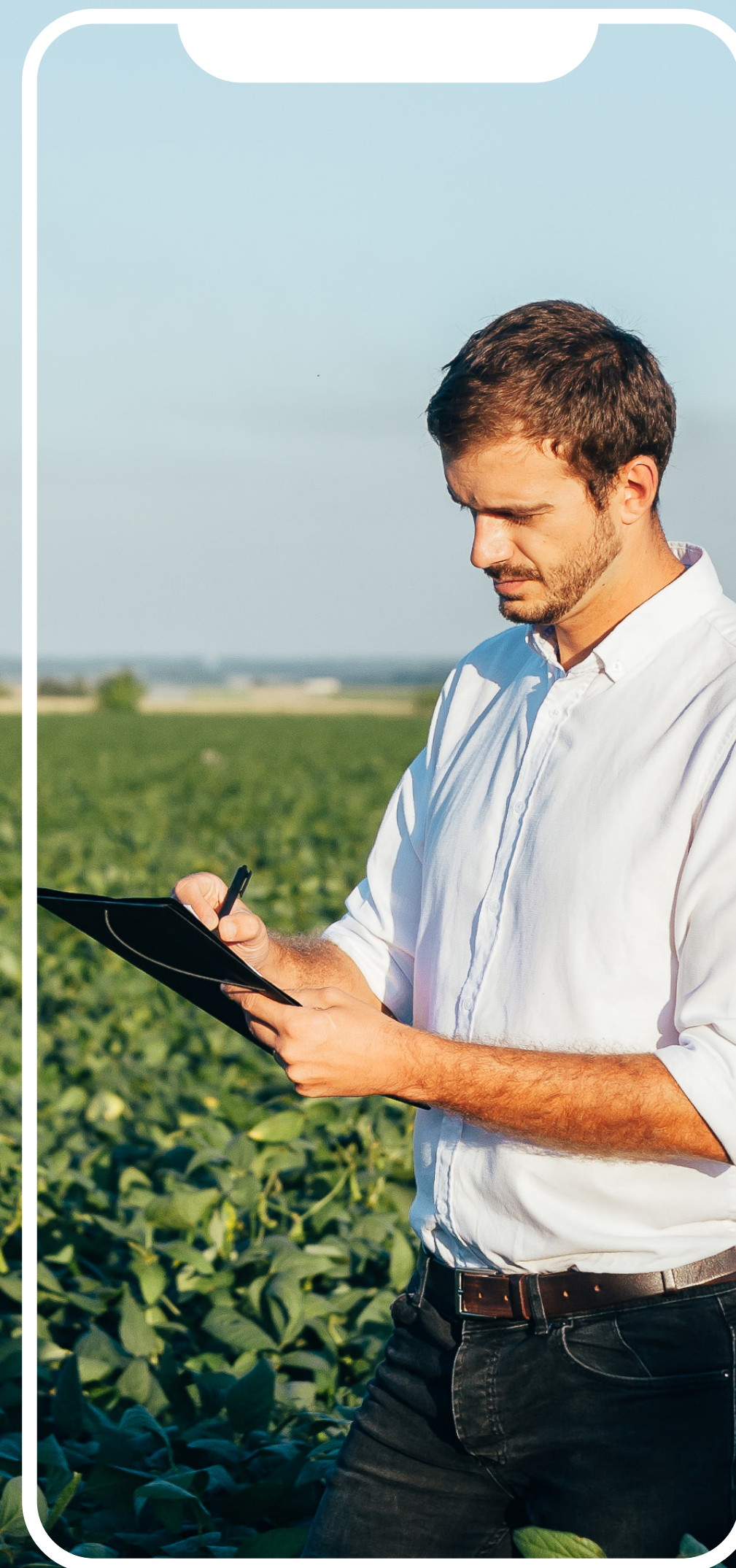
Que você possa fazer ótimos negócios!

Seja uma consultoria parceira!

SAIBA MAIS



Como evoluir o atendimento
da sua consultoria agrícola



Obrigado!

