

Cropwise™



Manual de ventas
Cropwise Protector



Los agricultores **no pueden permitirse perder tiempo ni dinero**. En un escenario competitivo y altamente complejo, necesitan tomar las **decisiones correctas rápidamente** para aumentar las posibilidades de éxito y rentabilidad en la agricultura.

Entendiendo esto, en **Syngenta** nos dedicamos a invertir en innovación para entregar **tecnología de vanguardia al alcance de los agricultores** a través de la plataforma **Cropwise**. Contamos con equipos de innovación digital ubicados estratégicamente en todo el mundo, en **India, Brasil, EE. UU. y Europa**, asegurándonos de entregar al agricultor **herramientas simples y de fácil uso** que le permitan tener un mejor gerenciamiento del cultivo.

Teniendo la plataforma **Cropwise** como sombrilla, hoy queremos entregarle una guía que le permita conocer todo sobre nuestra herramienta **Cropwise Protector**. Por esta razón, en la primera sección empezaremos un recorrido con la información más relevante de la herramienta **Cropwise Protector**, y en la segunda, recorreremos xxx pasos a tener en cuenta para que el equipo comercial de **Syngenta** pueda ofrecer con tranquilidad y apoyo este servicio.

Primera Parte

¿Qué es Cropwise Protector?

Es una herramienta digital que mejora la toma de decisiones agronómicas al convertir los datos de campo en información significativa.

¿Para qué sirve?

Para transformar los datos, recopilados en campo, en inteligencia para apoyar a los productores. Se trata de una agricultura, basada en la transformación y la toma de decisiones, que utiliza datos de campo a favor del productor para lograr mejores resultados.

¿Cuántos Componentes tiene Cropwise Protector?

Tiene 3 Componentes así:



Protector
Scouting



Cropwise
Protector



Painel Web

3.1 Protector Scouting:

Aplicación móvil para la recolección de datos fitosanitarios (malezas, plagas, enfermedades) como también los indicadores operativos que el agricultor considere necesarios dentro de su cultivo almacenados en la nube.

Público Objetivo:

Equipo de monitoreo en campo de productores y proveedores de servicios (revendedores, subcontratados, etc.).

Principales funcionalidades:

- Carga de mapas de propiedades de tres formas (Recorrido con GPS del área/ carga de mapas en formatos Kml, Kmz, Json, Geojson, Topojson, Wkt/ dibujo manual del área por la aplicación).
- Imágenes NDVI (Niveles vegetativos)
- Monitoreo y recorrido en predio de muestras fitosanitarias.
- Captura de estado fenológico.
- Toma de muestras.
- Registro de aplicaciones realizadas.
- Prescripción de aplicaciones que queremos hacer en el futuro.
- Captura de puntos fijos como trampas y pluviómetros.
- Asignación de costo a productos en bodega.
- Envío de tareas para equipo en campo.
- Generación de alertas para acciones en campo.

Abajo un detalle de la vista de la aplicación de Scouting como se ve desde la pantalla de un celular.



Protector Scouting

La pantalla principal para tomar datos en Protector Scouting tiene una serie de botones para informar los hallazgos en campo.

Esta pequeña guía te permite conocer dónde está todo y cómo se usa en el día a día.



- 1 Propiedad**
Ubicación y regreso a propiedades
- 2 Ubicación**
Localización real o simulada
- 3 Capas**
Imágenes superpuestas en mapas como NVDI
- 4 Reporte diario**
Información de lo encontrado otros días
- 5 Sincronización**
Enviar información a la nube de Protector
- 6 Centrar Mapa**
Ir al centro de la propiedad
- 7 Centrar GPS**
Ubica mi lugar en el mapa GPS
- 8 Forzar Ubicación**
Crear una ubicación virtual



Muestra de problemas

Captura fenómenos de campo



Estado fenológico

Declara el estado de desarrollo



Anotación

Crea notas



Puntos fijos

Establece locaciones no móviles



Registro de Aplicación

Anota los insumos usados



Muestreo

Toma una muestra



Mis tareas

Revisa los pendientes a ejecutar



Crear Parcela

Dibujar o cargar nuevas parcelas



Ajustes

Personaliza la experiencia

3.2. Cropwise Protector Móvil:

Aplicación móvil para el análisis de datos y la toma de decisiones sobre la marcha. Se utiliza para visualizar la información cargada, crear órdenes de trabajo, tareas, ver el estado de los lotes; además de cargar registro de lluvias, entre otras funcionalidades.

Tiene una parte offline para poder ver en el lote todas las aplicaciones que se realizaron en ese campo para las campañas activas.

Público objetivo:

Responsables de la toma de decisiones agronómicas (propietario de la explotación, alta dirección, jefes de fundo, etc).

Dispositivos:

Teléfonos Android e iOS*.

*13 o superior.

Ambas apps se pueden descargar desde la Play Store o la Apple Store de los celulares con los siguientes nombres:



Cropwise Protector

Syngenta Digital • Productividad
Instalado



Cropwise Protector Scouting

Syngenta Digital • Productividad
Instalado

3.3. Panel Web:

Página web para el análisis de datos y la toma de decisiones. Ideal para presentaciones, análisis de cruce de variables e información histórica.

Público Objetivo: Responsables de la toma de decisiones agronómicas (propietario de la explotación, alta dirección, jefes de fundo etc)

Principales funcionalidades:

- **Línea de tiempo:** Resumen de la calidad de la aplicación haciendo un comparativo automático de la plaga como estaba, antes y después.
- **Recorridos de los monitoreos:** Visualización georreferenciada del recorrido y monitoreo.
- **Mapa de calor:** Donde se muestran los lotes y su índice de severidad (Aceptación-Control-Daño)
- **Imágenes satelitales:** Indicando índices NDVI o niveles vegetativos.
- **Archivos exportables:** En formatos Excel y PDF.
- **Mapas de días sin monitoreo y sin aplicación.**
- **Sistema de Alertas:** Recibe notificaciones sobre el progreso de los indicadores más importantes.
- **Pluviómetros:** El protector calcula y organiza los datos sobre las lluvias automáticamente entre otras.

4. Principales beneficios de Cropwise protector



Información clara y oportuna permitiéndole tener una visión del estado y sanidad del cultivo.



Flexibilidad en la parametrización de lo que hoy el Agricultor o Empresa quiere medir.



Permite tener una detección oportuna de problemas fitosanitarios.



Mayor control sobre las operaciones y labores del cultivo.



Herramienta amigable y fácil de usar por el usuario.



Toma de decisiones acertadas en tiempo real, soportadas con información confiable.



Permite priorizar tareas dependiendo el impacto de las mismas.



Optimización de tiempo y recursos.



Mayor Control Sobre el ROI.



Gestión y trazabilidad.



Permite asegurar que el monitoreo se haga de forma adecuada.



Permite tener análisis históricos de lo que pasa en el cultivo.



Permite un mejor control de uso de insumos.

5. Razones para creer Cropwise Protector.



Llevamos más de **5 Mio Ha** en más de **10.000 haciendas** monitoreadas a través de **Cropwise Protector** a nivel global.



Contamos con un **equipo de soporte calificado** que presta el servicio. Adicionalmente, contamos con una **red global** encargada de gestionar procesos de mejoras y actualizaciones del servicio.



Tenemos una plataforma sombrilla (**Cropwise**), fundamental para robustecer en el futuro nuestra oferta de servicios de **agricultura digital**.



Nuestros clientes dan testimonio de los beneficios en términos de **ahorro en uso de insumos, respaldo de Syngenta y una mejor gestión de equipos de monitoreo**, entre otros.



Experiencia de uso en **más de 15 cultivos** en la región.

Segunda Parte

Lo que necesita saber el equipo comercial para ofrecer el servicio de **Cropwise Protector**.

Paso 1. Perfil del Cliente:

Se han definido dos perfiles dentro de la segmentación de la herramienta de Cropwise Protector así;



Agricultor (Mediano/Grande) o Agroexportador:

Con visión empresarial, que quiera utilizar tecnología para tener un mejor gerenciamiento de su cultivo y busque tomar decisiones oportunas y acertadas basadas en datos confiables y en tiempo real. Alguien que, en últimas, quiera optimizar su proceso productivo de forma parametrizable según sus necesidades, en procura de alcanzar sus indicadores de gestión y productividad.

El Modelo Operativo relacionado a este perfil es un One to One (OTO).



Empresa prestadora de servicio o Integradora:

Empresa que busque un diferenciamiento en la oferta de valor hacia sus clientes agricultores, que busque tener un proceso más formal de la visita o prestación de servicio y que quiera tomar decisiones oportunas y acertadas basadas en datos confiables y en tiempo real. Una que, adicionalmente, quiera optimizar y soportar el control de la inversión y el seguimiento de sus clientes, logrando alcanzar sus indicadores de gestión y fidelización de clientes a través de un modelo tecnológico.

El Modelo Operativo relacionado a este perfil es un One to Many (OTM).

Este es uno de los pasos más importantes de este proceso comercial, ya que lo que buscamos es que el equipo comercial desarrolle la habilidad de segmentar correctamente los dos perfiles anteriormente definidos entre los agricultores o empresas que hoy atiende, por esta razón creemos que para hacerlo deben tener claro:

Información básica demográfica:

Cultivos y sus respectivas ha, nombre del cliente, propiedades, valor de la compra anual de CP y biológicos en moneda local, así como el WS% de Syngenta.

Equipo de trabajo (técnico) o número de monitores que tenga el cliente, ya que la herramienta presta un mayor beneficio en equipos numerosos, así como el entender qué tipo de monitoreo, visita técnica o visita de aplicación de producto hace.

Entendimiento de la metodología de monitoreo o visita:

Es importante que el comercial Syngenta entienda cómo hace hoy el agricultor o la empresa el monitoreo sanitario, qué mide, cómo lo mide, qué tan frecuente mide esto para tener un mejor entendimiento de cómo **Cropwise Protector**, con sus funcionalidades, puede suplir esas necesidades a través del servicio que hoy prestamos.

Puntos de dolor:

Una vez entendida la metodología, deberíamos indagar dónde hay oportunidades de mejora y qué es relevante para el cliente dentro de la operación. Para esto, normalmente se le puede preguntar los 3 problemas o situaciones a los que hoy quiere darle solución.

Identificación de objetivos:

Una vez tenemos los puntos de dolor claros, se definen los objetivos que quiere el cliente obtener con el uso de la herramienta **Cropwise Protector**.

Para ambos perfiles de cliente es necesario identificar una persona de contacto al que vamos a llamar Líder digital, quien va a ser la persona que promocióne y viva la herramienta de **Cropwise** al interior de nuestros clientes; es decir, se convertirá en el abanderado y coequipero del equipo de Agricultura digital y del comercial Syngenta que lo atiende. Si un cliente no cuenta con esta persona, la probabilidad de éxito de la adopción del servicio baja considerablemente.

PASO 2. Onboarding

Una vez el comercial Syngenta tiene claro el perfil del cliente, procederá al Onboarding. Aquí se deben llevar a cabo 3 acciones: la reunión de kick off, la propuesta y, una vez el cliente acepte la misma, la creación del cliente en GSAP:

Reunión de Kick Off:

Reunión entre el cliente, el equipo de Agricultura digital y comercial para alinear objetivos de implementación del servicio, hacer capacitación de Protector Scouting y Panel Web e identificar si este posible cliente está interesado o no en el servicio.

NOTA: Es importante que en esta primera reunión estén involucrados los tomadores de decisión, así como el equipo técnico para evitar reprocesos.

Es posible que el cliente requiera capacitaciones presenciales. En ese caso, se evaluará cada caso y su potencial para entender la viabilidad.

Propuesta:

Syngenta enviará propuesta de servicio con las condiciones claras para aprobación del cliente. Esta incluirá los siguientes datos:

Cropwise

En Syngenta, nos dedicamos a invertir en innovación que pone tecnología de punta al alcance de sus manos a través de la plataforma de Agricultura Digital Cropwise. Nos alegra que usted haga parte de la transformación de la agricultura.

Nuestro compromiso con la simplicidad y la facilidad de uso de nuestra plataforma Digital es inquebrantable. Nos complace cerrar este acuerdo comercial ya que estamos seguros de que con este servicio usted tomará decisiones basadas en información confiable y real de sus campos.

PAÍS

CLIENTE

TIPO DE CLIENTE TRANSACCIONAL NO TRANSACCIONAL

RESPONSABLE SYNGENTA

GERENTE UGR

TIPO DE SERVICIO CROPWISE PROTECTOR DROGAS

CULTIVO

HA A MONITOREAR

PRECIO PACTADO POR HA/USD

COSTO DE MONITOREO USD

TOTAL

TASA DE CAMBIO

COSTO DE MONITOREO COP

COSTO X MANEJO DE CARTERA S.E. 5%

IVA 19%

MODELO OPERATIVO OTS OTM

INICIO DE VIGENCIA (DD/MM/AAAA)

FIN DE VIGENCIA (DD/MM/AAAA)

METODO DE PAGO No Cobro Preaviso Preaviso 30 días Preaviso 60 días

Nota Aclaratoria

Disse opciones

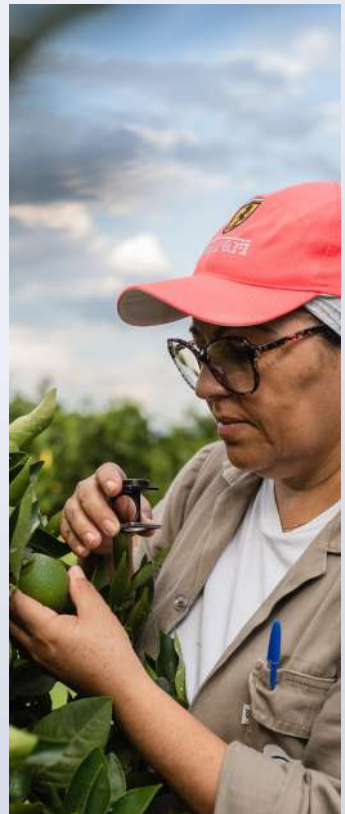
1. Si valida la inclusión del Cliente en el programa IDHCE, si cumple la meta pactada se cobrará por el servicio al valor de la opción 1. Si el cliente no cumple la meta pactada, se cobrará la opción 2 a si el diferencial de 0 que no se ha logrado preaviso.


2. No se incluye al cliente IDHCE, se le factura a Ugr y entre nos cobra un fijo por el manejo de la cartera + IVA del 19% que sera lo que dará la factura al cliente en opción 2. El fijo del cliente no se ha negociado aun con el cual se define un valor aproximado del 5%.

Gabriel Polo
Customer Success Experience Coordinator
New Business Development
Cel:310 250 56 29
Email: gabriel.polo@syngenta.com

Sandra Linares
Digital Agriculture Coordinator
Customer Marketing Analytics
Cel: 31 3 1 48 89 001
Email: Sandra.linares@syngenta.com

syngenta





Consideraciones a tener en cuenta:

Una vez el cliente acepte la propuesta, es responsabilidad del gerente de UDN enviar el documento firmado al Coordinador de Agricultura digital.

Cuando el servicio de **Cropwise Protector** esté sujeto a una negociación del portafolio de CP o Biológicos, debe el **Gerente de UDN firmar esta propuesta, así como el cliente**, y deberá quedar copia adjunta al negocio estipulado para el año en curso.

Es importante mencionar que el servicio de **Cropwise Protector siempre se debe cobrar**, independiente de que el cliente cumpla o no una meta pactada de CP o Biológicos y el precio por ha monitoreada dependerá de **la lista activa oficial para el año en curso.**

El servicio de Cropwise se puede vender solo (sin ligarlo a portafolio de CP) únicamente en casos puntuales donde nuestra participación del portafolio Syngenta sea pequeña y la herramienta sea el medio de entrar en el cliente.

Entendiendo que si se adquiere sola tiene un costo mayor al que tendría ligado a una compra del portafolio Syngenta, y que podrá ser adquirido de esta manera únicamente durante un año, para activar el servicio al siguiente año, si o si debe estar ligado con el portafolio de CP.

Se debe validar si el cliente es parte de algún programa de fidelización (Eje:SDNT) o tiene algún acuerdo comercial, ya que el valor del servicio se puede cruzar contra estas provisiones como un beneficio establecido por ambas partes de forma parcial o total.

Todos los clientes que acepten una propuesta **deben ser creados en nuestro ERP GSAP. Ver Requerimientos para creación de Clientes.**

Creación del cliente:

Si el cliente aún no está creado en el sistema, el representante de ventas debe enviar los siguientes documentos al Credit Operations Manager con copia al Coordinador de Agricultura Digital así:

Documentos Requeridos para Peru:

- Formato de Aplicación de Crédito: Este formato podrá ser completado por el cliente o el Representante de Ventas o el analista de crédito.
- Registro Único de Contribuyente
- Estados Financieros 3 últimos años Auditados.

2.1 Documentos Requeridos para Colombia

Personas Naturales/Personas Jurídicas

- Formato de Aplicación de Crédito (ver anexo 1): Este formato podrá ser completado por el cliente o el Representante de Ventas o el analista de crédito.
- Documento de Identificación para personas naturales.
- Fotocopia del RUT.
- Copia de las dos últimas Declaraciones de Renta.
- Registro Mercantil y/o Certificado de Cámara y Comercio (no mas de 1 mes de expedido).
- Estados Financieros de los 3 últimos años Auditados.
- 2 Referencias Bancarias
- 2 Referencias Comerciales.

2.9 Documentos Requeridos para Ecuador

- Formato de Aplicación de Crédito: Este formato podrá ser completado por el cliente o el
- Representante de Ventas o el analista de crédito.
- Registro único de Contribuyentes Sociedades
- Declaración de Impuestos de Renta (opcional)
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Existencia Legal.
- Estados Financieros 3 últimos años Auditados.

2.11 Documentos Requeridos para Venezuela

- Formato de Aplicación de Crédito: Este formato podrá ser completado por el cliente o el Representante de Ventas o el analista de crédito.
- Registro de Identificación Fiscal
- Declaración de Impuestos de Renta (opcional)
- Estados Financieros 3 últimos años Auditados.

Adicionalmente se debe llenar el Formato de creación de cliente:



Formato Creación
Clientev1.1.xls

PASO 3. Generación de la orden de servicio

Se generará un documento para formalizar el servicio de **Cropwise Protector**, el cual incluirá todas las condiciones pactadas en la propuesta, así como la forma de pago y los documentos de derechos de propiedad intelectual, uso de información y datos propios del contratante, confidencialidad y protección de la información, código de ética de Syngenta y condiciones generales.

PASO 4. Instalación Cropwise

Este proceso consta de 5 pasos:

Descarga de las Apps, creación de usuarios, carga de mapas de propiedades, construcción de metodología y refuerzo capacitación equipo y líder digital.

- 1 Descarga de las Aplicaciones en los usuarios:** A través de Play Store o la Apple Store
- 2 Creación de usuarios:** Se enviará un correo para activar el usuario.
- 3 Creación de Mapas de Propiedades:** Hay 3 formas de cargar los mapas (podemos cargar un archivo en formatos: JSON, GEOJSON, KML, ZIP, SHAPE, TOPOJSON, WKT, o recorrer el predio y actualizar el área a través del GPS, o de manera manual dibujando con el dedo en la pantalla el predio desde la app Scouting).
- 4 Construcción de metodología con el cliente:** Puede durar una o dos sesiones dependiendo qué tan compleja sea el monitoreo





que realice el cliente. Se identifican malezas, plagas y enfermedades a mapear por cultivo, se definen las características e indicadores a medir.

5 Refuerzo capacitación:

Normalmente se requiere un espacio con el equipo antes de empezar a hacer el monitoreo para despejar dudas en el uso de las aplicaciones y el panel web.

PASO 5. Seguimiento

Se espera que el seguimiento de la cuenta quede en cabeza del representante de ventas junto con el equipo de Agricultura digital.

Se aconseja para un cliente nuevo hacer un seguimiento de la implementación del modelo, máximo a los 8 días de la instalación, para entender si hay que hacer algún ajuste.

El líder digital del cliente será constantemente contactado para hacer seguimiento de la usabilidad de la plataforma.

El Coordinador de Customer Experience será el contacto de servicio al cliente frente al cliente, y será el encargado de resolver todo el soporte técnico que el cliente requiera.

PASO 6. Renovacion

Es responsabilidad del representante de ventas y del equipo de Agricultura digital hacer el seguimiento del proceso de renovación del servicio con los clientes.

Los documentos de creación de cliente solo se pedirán una vez.

Pueden cambiar las condiciones de un año al otro, dependiendo de las definiciones que se tengan para la prestación del servicio que serán validadas de manera anual.

Se repetirán pasos 2(sin creación de cliente), 3 y 5.

Cropwise™