

«Окрилені» форварди Corteva Agriscience

Переможці «LumiMaster-2020»



Минулий сезон став випробуванням на міцність агрономічних знань і кмітливості господарників. Значним він став і для компанії Corteva Agriscience, яка перейшла на прямі продажі насіння бренду Pioneer®, залучивши до цього команду Торгових агентів. Нова система продажів і «вільне плавання» таких агентів вивели на новий рівень підтримку фермерів, адже подібна робота потребує неабияких комунікативних здібностей, орієнтування в попиті й пропозиціях на ринку, бездоганного знання як свого товару, так і товару конкурентів, вміння вибудовувати тривалі взаємини та, що найважливіше, розбиратися в проблемах клієнтів, а ще ліпше – допомагати їх уникати. Як показав минулий сезон і підтверджує нинішній – така організація роботи є цілком вдалою: вона забезпечує стабільність і зростання продажів, а команда Торгових агентів – це цілеспрямовані, енергійні та відповідальні «гравці передової».

Прагнучи підтримати Торгових агентів, Corteva Agriscience в сезоні 2019–2020 років запровадила спеціальну мотиваційну програму «LumiMaster-2020», що була націлена на сприяння продажу насіння соняшнику та кукурудзи бренду Pioneer®, обробленого за преміальною технологією LumiGEN™. І ось напередодні Нового року було визначено 11 найуспішніших учасників цієї програми з різних регіонів. Вони отримали ексклюзивні набори брендovanого одягу, а також «крила» – квадрокоптери DJI Mavic Air 2 Fly More Combo!

Хочемо познайомити вас із трьома «окриленими» переможцями «LumiMaster-2020». Ми поцікавилися в них, чим запам'ятався їм попередній сезон, яке значення мала для них мотиваційна програма та як використовуватимуть квадрокоптер.



В'ячеслав Мазур,
Торговий агент з продажу насіння TM Pioneer у Запорізькій області:

– Насіння, оброблене за преміальною технологією LumiGEN™, у сезоні 2019–2020 років становило 43% від усіх моїх продажів. Зокрема, є в мене одне велике господарство, яке обробляє 20 тис. га. І цього року 2100 га там планують засіяти кукурудзою. Все придбане насіння Pioneer® оброблене за технологією LumiGEN™. Ще є декілька менших

господарств, яким я теж постачаю кукурудзу, але найбільший попит в моєму регіоні на соняшник. Загалом я продав 10 100 мішків насіння, з них близько 4000 – із преміальною обробкою. Придбали їх різні за площею господарства, та більшість таких, що обробляють понад 500 га. Мішок насіння з такою обробкою дорожчий приблизно на 200 грн, ним можна засіяти 3, щонайменше – 2,5 га, отже, 70 грн на 1 га додатково. Це невеликі гроші. Щоб окупити вартість насіння Pioneer®, треба отримати мінімум 2 ц/га прибавки врожаю. Сьогодні правильно підібрані гібриди легко забезпечують прибавку до 5 ц/га. Минулий рік був екстремальний для багатьох регіонів, особливо для півдня. Засуха була й у нашій зоні, однак завдяки посухостійким гібридам соняшнику Pioneer® і рекордній ціні на нього запорізькі фермери втрималися на плаву. Урожайність була різною. У промислових посівах у Токмацькому районі (більш посушливому) мали 28–30 ц/га, у більш зволоженому Вільнянському, де ґрунти дещо ліпші, – 35 ц/га. На демодільній гібрид Pioneer® P64LP130 забезпечив 41 ц/га, був найкращим серед

120 різних гібридів. Коли кажуть, що в екстремальних умовах добрива і захист неефективні, це не стосується протруєння. Технологія LumiGEN™ – це захист насіння та сходів у перші два-три тижні життя, до 4–6 листків. Тобто своє завдання протруєння виконує. Зауважу, що мій успіх – це результат не лише моєї праці. Звісно, багато ваять бренд, якість гібридів та їхня врожайність. Окрім того, в кожній області добре розвинений агрономічний супровід – 17 агрополігонів дають нам змогу щомісяця надавати нові рекомендації для господарств, які вирощують наші гібриди. Всі ці сервіси від Corteva Agriscience повсякчас стають нам у пригоді. Однак своїх клієнтів, їхні поля ми маємо знати досконало, бо неправильно підібраний гібрид усе зіпсує. Якщо конкретніше, то ідеальними для господарств, з якими я співпрацюю, є два гібриди соняшнику класичної технології – PR64F66 і P64LL129, три – за ExpressSun® – P64LE25, P64LE119 і P64LE136 та два – за виробничою системою Clearfield®. Навіть за мінімальної технології вони дають непоганий урожай. А якщо насіння оброблене за

технологією LumiGEN™ – то вже запорука успіху та високих врожаїв. Що стосується мотиваційної програми «LumiMaster-2020», то це неабияке заохочення. І хоча робота сама по собі мотивує, однак подібні стимулювання перетворюють її мало не на змагання. Приз дивовижний. Квадрокоптер запустив із синами (старший вчиться на агронома) над полем, поблизу Токмака. Можна сказати, що це стратегічний подарунок. Адже навесні я з ним їздитиму по господарствах і подібний сервіс при обстеженні полів – додатковий аргумент для співпраці.



Ліворуч – Торговий агент Віктор Дем'яненко, праворуч – територіальний менеджер компанії Corteva Agriscience Анатолій Горобець

Віктор Дем'яненко,
Торговий агент з продажу насіння TM Pioneer у Дніпропетровській області:

– У зоні мого обслуговування популярніший соняшник. До того ж – високоолеїнові гібриди, а оскільки вони потужні, врожай забезпечують не менший, ніж класичні, тож 10–15 доларів з гектара завжди є. Що ж до нової технології обробки насіння, то збереження насіння та сходів на старті вегетації фермерів зацікавило. На одному й тому самому гібриді вони пересвідчилися, що технологія спрацювала. Отже, і на новий сезон купують насіння, оброблене за преміальною технологією LumiGEN™. За розміром земельного банку господарства різні: хтось обробляє 30–40 га, а хтось – 4–5 тис. га та більше. Ми визначали зиск для невеликого фермера: якщо він має 150 га, то навіть 1–2 ц/га прибавки врожаю перебивають витрати на таке насіння. У своїй територіальній зоні я продаю дев'ять перевірених гібридів: три класичні, чотири – під технологію ExpressSun® і два – для виробничої системи Clearfield®. Я в них упевнений.

Уже новий сезон дає результати – продажі зростають. Кілька слів про перший сезон роботи Торговим агентом. Спочатку було дещо незвично: ніхто тебе не контролює, сам плануєш і ведеш усі витрати. Та, працювавши 3–4 місяці, я зрозумів свої переваги, і всі побоювання зникли. Більше свободи та відсутність контролю дисциплінують і змушують працювати за власним графіком, чітко планувати свої кроки та дії. Так цікавіше. Ти прагнеш розширити коло партнерів, більше продати їм якісного насіння. Сам підвищуєш планку своїх показників.

Квадрокоптер поки що з квартири «не випускав». Планую пройти навчання по керуванню дроном. Це додатковий інструмент, який дасть змогу всім агрономам партнерських компаній зазирнути туди, куди, можливо, вони ще й не зазирали. І будь-якої пори.



Ліворуч – Торговий агент Олександр Бойко, праворуч – регіональний менеджер компанії Corteva Agriscience Роман Добрянський

Олександр Бойко,
Торговий агент з продажу насіння TM Pioneer у Вінницькій області:

– У нашій області любов до кукурудзи не минає, адже це цікава та вигідна культура. Звісно, час від часу виникають різні зовнішні фактори, які, можливо, вплинуть на зменшення площ під нею, однак несуттєво. Показник проданого мною насіння, обробленого за комплексною технологією LumiGEN™, наблизився до 40%. В області є багато господарств, що йдуть у ногу з часом, постійно пробують щось нове, порівнюють ефективність гібридів і препаратів, тож залюбки купували насіння оброблене за новою технологією і всі по завершенні сезону залишилися

задоволеними. Окремим же аграріям довелося доводити важливість нового протруєння. Втім, такі люди до усього нового ставляться з обережністю. Сезон був унікальним та екстремальним, проблеми здебільшого виникали через нерівномірність і недостатню кількість опадів упродовж вегетації. Такі умови найбільше вплинули саме на кукурудзу. Упевнений: хто використовує насіння Pioneer®, той користуватиметься ним надалі. І що складнішими ставатимуть умови, то міцніше господар триматиметься цього надійного бренду. Звісно, є фермери, які насамперед дивляться на ціну, однак більшість зважає на ризики. Все доволі просто – гарний господар розуміє, що успіх починається з насіння. І сподіватися на задовільний результат за екстремальних умов можна лише з потужнішим і надійнішим захищеним насінням. Господарства моєї зони показали різні результати: навіть в одному з них одне поле давало 10–11 т/га, а через кілька кілометрів – 7–9 т/га.

Хочу наголосити, що в роботі Торгових агентів велику роль відіграє допомога від Corteva Agriscience. Це організація різноманітних навчань для нас, для фахівців господарств, наявність численних агрополігонів, тестування нових гібридів за різними схемами дослідів – термінами сівби, густотою стояння, в різних умовах, унаслідок чого ми можемо давати клієнтам вивірені рекомендації – що варто зробити, аби отримати максимальний врожай. Коли ти спілкуєшся з керівником господарства чи агрономом однією мовою, знаєш достеменно, що продаєш і що рекомендуєш, як і чому треба робити саме так, а не інакше – це суттєво полегшує нашу роботу.

Про програму «LumiMaster-2020» тільки позитивні відгуки. Отримати такий приз – для мене це потужна мотивація. Безсумнівно, цей інструментарій допоможе нам у наданні послуг клієнтам, адже побачити своє поле з висоти пташиного польоту – це зовсім не те, що бачити його край дороги. Квадрокоптер, звісно, розпакував, за містом випробовував у польоті. □

Спілкувався Ігор Самойленко

Більше на www.corteva.com.ua
TM® Торгові марки Corteva Agriscience та її афілійованих структур. ©2021 Corteva.