

DEMaND

Desarrollando y Educando a Gerentes y a los Nuevos Responsables de la Toma de Decisiones



¿Está planeando ser el operador de granjas de próxima generación? Ya sea que represente la transición de generaciones, o la de empleado a propietario o como un nuevo participante en el negocio, será necesaria una nueva mirada a la administración. La Extensión de Michigan State University ofrece ayuda para agricultores principiantes con esta transición a través de la serie de Agricultores Principiantes de DEMaND que ofrece artículos, talleres y recursos adicionales.

De la Explosión de Ideas al Desarrollo de un Plan

PhilDurst, Extensión de Michigan State University

E3408 Noviembre 2019

Cuando piensa en las posibilidades de nuevos productos, nuevos mercados, nuevos medios para conectarse con los clientes, está pensando como un emprendedor. Los empresarios tienden a ver el mundo de manera un poco diferente; ven oportunidades que otros pasan. No solo ven oportunidades, sino que toman medidas para realizarlas; es decir, ponen en marcha un plan para lograr un objetivo.

Tal vez tenga una perspectiva emprendedora. Ese es un gran punto de partida, pero la perspectiva debe ir acompañada de una mirada y las ideas salvajes del comercio prospectivo deben ir acompañadas de la disciplina de la gestión.

El "in-look" es la autoevaluación que es esencial para saber si puede lograr los sueños que tiene. La disciplina es el proceso necesario para organizar, priorizar y monetizar su sueño. Arremangarse, tomar un cuaderno y un instrumento de escritura y prepararse para trabajar. El arduo trabajo de ser un empresario agrícola comienza aquí, incluso antes de convertir el suelo o plantar una semilla.

Empiece con Ponerlo en Papel

Comencemos a desglosarlo para ayudarle a ir más allá de los sueños a un negocio exitoso. Francamente, puede ser bueno sacar un cuaderno y anotar sus respuestas y reacciones a las preguntas, tener un registro de esos pensamientos, poner en papel lo que solo ahora está en su mente para que pueda compartirlo de manera efectiva con otros más adelante.

¿Qué Diferencia a Su Producto o Servicio?

¿Cuál es su idea? ¿Qué lo hace único? ¿Por qué podrá venderlo cuando otros no? ¿Cuáles son los recursos y bienes que tiene que le hacen capaz de ser el que lleve esto al mercado? Estas son solo algunas de las preguntas que debe examinar por sí mismo.

Hacerse estas preguntas no le hace dudar de su propia habilidad, pero exige que lo descubra por sí mismo y se lo demuestre a sí mismo antes de tratar de convencer a otra persona. Siempre hay que convencer a los demás, ya sean amigos o prestamistas.

Tal vez sus recursos son la tierra, el equipo y el tiempo. Hay otros que tienen esos recursos. ¿Se convertirán en sus competidores? ¿Cómo se distinguirá de los competidores? ¿Su producto será mejor de alguna manera medible? ¿Se producirá más rápido, más eficientemente y a un costo menor que sus competidores?

Reclamaciones a la Fama

Digamos que quiere vender una determinada fruta o verdura que le haya llamado la atención. ¿Tiene ciertos efectos sobre la salud que son únicos? Tenga mucho cuidado al afirmar los efectos sobre la salud sin alguna prueba imparcial (como la investigación universitaria). Más bien, puede promocionar un rasgo medible, como "alto en antioxidantes", "rico en vitamina X" o "alto contenido de fibra mientras es deliciosamente dulce".

En estos días, las personas a menudo quieren comprar más que un producto, quieren comprar un producto con una historia, o un producto con una experiencia o un producto con valores que poseen. ¿Qué es lo que vende con su producto? ¿Qué puede hacer su marketing para resaltar eso?

¿Quiénes Serán sus Clientes?

Sus clientes no serán todos; más bien, se definirán por intereses, recursos y muchos otros factores. ¿Cuáles son las características de sus clientes y por qué sentirán la necesidad de comprar su producto? ¿Qué hará su producto por ellos que otros productos no pueden hacer también?

A medida que comience a pensar en esta idea, sus pensamientos se centrarán rápidamente en cómo puede obtener ganancias de ella. Otros artículos y boletines de esta serie cubrirán el presupuesto, incluidos todos los costos involucrados en llevar su producto o servicio al mercado. Por ahora, basta con decir que habrá un precio que eventualmente determinará que limitará a sus clientes a aquellos que pueden pagarlo. ¿A cuántos de ese grupo limitado de clientes necesitará llegar y cómo llegará a ellos?

De hecho, ¿dónde están esos clientes? ¿Viven a unas pocas millas de su sitio de producción o el producto necesita ir a otros lugares donde se encuentran? ¿Quién lo gestionará por usted?

Planifique las Etapas

Los negocios rentables crecen. Comienzan poco a poco a un nivel que se puede permitir y administrar bien. Se pueden agregar nuevos productos a la línea. Se pueden ofrecer servicios adicionales. No intente hacer demasiado al principio. Reconozca la necesidad de dominar el nivel en el que comienza para que su reputación crezca con el negocio y no sea algo que tenga que superar. Financiar la primera etapa es fundamental. Piense en lo que cambiará su inversión rápidamente y lo preparará para un mayor crecimiento. Escuche buenos consejos y planifique su negocio por etapas.

Los Conjuntos de Habilidades para Gestionarlo Todo

Tiene ciertas habilidades y un amor por el aprendizaje, pero rara vez un nuevo negocio emprendedor será

completamente administrado por una persona. Las habilidades requeridas son generalmente demasiado diversas para producir, procesar y comercializar el producto usted mismo mientras administra el negocio. ¿Quién, con diferentes conjuntos de habilidades, será su pareja? ¿A quién más necesitarás eventualmente?

A medida que piense y escriba estas preguntas y respuestas, comenzará a enfocarse en un plan para lograr lo que cree que es posible. Ese plan parecerá razonable y responsable y todo saldrá según lo planeado; ¿o lo hará? ¿Cuáles son los riesgos a los que se enfrentará su negocio? ¿Cuáles son las amenazas para su éxito y cómo las evitará, minimizará o superará?

¿Qué Restará Valor y Qué Agregará?

Los productos generalmente tienen amenazas. ¿La amenaza provendrá de la vida silvestre como los ciervos o las aves, o será más probable que esté relacionada con insectos, enfermedades o microbios? ¿Cuánta protección podrá pagar y qué hará con un producto que es menos perfecto que lo que se puede vender?

Piense más allá de su producto principal. ¿Puede agregar procesamiento para aumentar el valor o recuperar el valor del producto excedente o dañado? ¿Y cómo será su negocio? ¿Puede agregar otros artículos de ventas que sus clientes querrán y de los cuales puede obtener ganancias?

Convirtiéndolo en Frutos

A estas alturas, su cuaderno está haciendo ejercicio, con preguntas y respuestas que llenan páginas, páginas que tienen orejas de perro y están manchadas de café. Estas son las páginas que lo guiarán y lo ayudarán a medida que avanza en el negocio y lo ayudarán a adaptarse antes de que comiencen los problemas y comiencen las dificultades.

Pero hay más páginas y más preguntas por responder. Parte de su mirada es hacerle aún más preguntas. Pero antes de dejar este tema, pregúntese lo siguiente: ¿Cómo es ese éxito? ¿Qué define el éxito de su idea y cuáles son las medidas por las que calificarás su éxito? Esto es importante porque es muy fácil para la línea de meta seguir arrastrándose, indefinida e indeterminada, o por el contrario, reclamar rápidamente el éxito cuando necesita sentirse bien con su inversión. Escriba los determinantes del éxito. Estos pueden y deben cambiar con el tiempo, pero debe tener algunos puntos de referencia tempranos.

Su espíritu emprendedor es encomiable y es lo que alimenta los negocios en este país. Si bien su energía y celo lo pondrán en marcha, desarrollar su plan basado en hacer preguntas mantendrá su nivel de combustible recargado y le permitirá enfrentar los desafíos que enfrentará.

DEMaND

Desarrollando y Educando a Gerentes y a los Nuevos Responsables de la Toma de Decisiones

Otros Recursos

El Proyecto Minnesota: Cómo Establecer Metas

http://misadocuments.info/Goal_Setting_Handbook.pdf

Este manual es un proyecto grupal para agricultores y sus familias con hojas de trabajo para ayudar en las discusiones familiares.

Extensión de Penn State: Comenzando un Nuevo Negocio Agrícola

<https://extension.psu.edu/starting-a-new-agricultural-business>

Esta página web cubre la investigación que hacer y las preguntas que hacer antes de comenzar un nuevo negocio agrícola.

Extensión de Purdue: Verificando sus Habilidades de Administración de Negocios Agrícolas

<https://extension.purdue.edu/extmedia/ID/ID-237.pdf>

Esta publicación incluye listas de verificación que lo ayudan a evaluar la fortaleza de sus habilidades para comenzar un nuevo negocio agrícola.

Extensión de Purdue: Conexiones Agrícolas y Familiares – Involucrar a la Familia en el Establecimiento de Metas y la Toma de Decisiones

<https://www.extension.purdue.edu/extmedia/id/id-241.pdf>

Esta hoja informativa identifica cuatro pasos para ayudar a las familias a establecer metas juntas.

Recursos de MSU

Serie de Seminarios Web para Agricultores Principiantes de MSU

https://www.canr.msu.edu/beginning_farmer_webinar_series/

La serie educativa cubre información básica de inicio para agricultores principiantes interesados en participar en nuevas empresas agrícolas. Los participantes son en su mayoría productores actuales o futuros que representan a pequeñas granjas.

Gestión Empresarial de la Granja de la Extensión de MSU

https://www.canr.msu.edu/farm_management/

Equipo de educadores de MSU Extension y recursos educativos que brindan apoyo a quienes están en la agricultura a través de un proceso educativo de aplicación de la gestión, la producción y el conocimiento económico a problemas, necesidades y oportunidades críticas.

MICHIGAN STATE UNIVERSITY | Extension

MSU es un empleador de acción afirmativa e igualdad de oportunidades, comprometido a lograr la excelencia a través de una fuerza laboral diversa y una cultura inclusiva que alienta a todas las personas a alcanzar su máximo potencial. Los programas y materiales de Extensión de Michigan State University están abiertos a todos sin importar la raza, el color, el origen nacional, el género, la identidad de género, la religión, la edad, la altura, el peso, la discapacidad, las creencias políticas, la orientación sexual, el estado civil, el estado familiar o el estado de veterano. Emitido en cumplimiento del trabajo de la Extensión de MSU, actas del 8 de mayo y 30 de junio de 1914, en cooperación con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Jeffrey W. Dwyer, Director, Extensión de MSU, East Lansing, MI 48824. Esta información es solo para fines educativos. La referencia a productos comerciales o nombres comerciales no implica respaldo por parte de MSU Extension o sesgo contra aquellos no mencionados. Producido por el Equipo de Materiales Educativos de la Extensión de MSU.