**Wsparcie w wersji 3.0, czyli jak specjalizacja dealera pomaga w pracy rolników**

* **Działania dealera maszyn rolniczych w obiegowej opinii rolników sprowadzają się głównie do sprzedaży maszyn oraz opieki posprzedażowej;**
* **Tymczasem, współczesne rolnictwo wymaga rozwiązań na miarę swoich czasów;**
* **Nowoczesny dealer działający w ramach strategii Dealer Jutra 3.0 potrafi pomóc w wielu innych obszarach i cechuje się większą specjalizacją i kompetencjami. Jakimi?**

**Jak dealer maszyn pomaga rolnikom?**

W przypadku placówek dealerskich konkretnej marki, kluczowym celem jest sprzedaż maszyn oraz opieka posprzedażowa. Warto jednak zauważyć, że współczesne rolnictwo stawia coraz to większe wymagania. Stąd też skrojona pod indywidualne potrzeby opieka powinna obok sprzedaży skupiać się na innych aspektach takich, jak: przeglądy i serwis zarówno nowych, kilkuletnich ale też starszych maszyn, czy sprzedaż części dla aktualnych modeli, ale i dostęp do części w przypadku starszych modeli maszyn.

*- Właściciele nowszych maszyn John Deere mogą liczyć na wsparcie w ramach programu Expert Check wykonywanego według szczegółowych wytycznych. W przypadku ciągników na tzw. liście inspekcyjnej znajduje się kilkadziesiąt pozycji, np. dla ciągników John Deere serii 6000 jest to aż 70 punktów. Z kolei program Free Check, który obejmuje ciągniki JD serii 30 lub kombajn serii W/T starsze niż 8 lat, to punkt wyjścia do usług zapobiegawczych lub napraw* – mówi **Stanisław Wolski, Manager Aftermarket & Customer Support w John Deere Polska**.

Kolejnym bardzo ważnym aspektem współpracy między dealerem a klientem jest pomoc we wdrożeniu i wykorzystaniu nowoczesnych technologii, w tym rolnictwa precyzyjnego.

*- Przedstawiciele dealera są pierwszym kontaktem klientów z marką. Ich zaangażowanie, umiejętność przekazania wiedzy to klucz do przekonania rolnika do wykorzystania nowoczesnych technologii oferowanych przez producenta w różnych obszarach, np. agronomii. Dlatego też rosnące kompetencje i specjalizacja są tak ważne* – podkreśla **Bartosz Białas, kierownik marketingu John Deere Polska**.

**Doradca, nie handlowiec**

Zainteresowanie wszelkimi nowinkami ze strony rolników stale rośnie, ale podkreślić należy, że właśnie zaawansowane technicznie maszyny sprostają nowym założeniom i dają możliwość spożytkowania nabytej wiedzy. Niewątpliwie istotna jest pomoc ze strony dealera maszyn. Przykładem może być firma Agro-Efekt, autoryzowany dealer John Deere, dla której fundamentem skutecznego działania jest właśnie doradztwo.

*- Nasi pracownicy nie są handlowcami w klasycznym ujęciu, a doradcami techniczno-handlowymi, duży nacisk kładziemy właśnie na ten aspekt wsparcia. Wobec dużej konkurencji na rynku na znaczeniu zyskuje element doradztwa produktowego. Pozytywne doświadczenie wynikające ze współpracy z nami nie tylko dla nas jest źródłem satysfakcji i motywacji do działania, ale zadowolony klient staje się ambasadorem naszych usług w środowisku* – mówi **Tomasz Krawiec, Dyrektor Działu Maszyn z Agro-Efekt**.

Zdecydowana większość doradców techniczno-handlowych Agro-Efektu, czyli 70 osób, na co dzień pracuje w terenie. Stały kontakt, spotkania czy bieżące rozmowy pozwalają wsłuchać się w potrzeby i utrzymać stałą relację.

**Próby glebowe, czyli właściwie co?**

Jak podkreślają przedstawiciele Agro-Efektu, z wdrożenia nowoczesnych technologii przy wsparciu specjalistów, chętnie korzysta przede wszystkim młode pokolenie rolników, które jest bardziej otwarte na nowości.

Przykładem pomocy opartej o rzetelne dane, technologie i wiedzę może być tzw. próba glebowa. Na czym polega ta usługa i jak wygląda krok po kroku?

*- Podstawą jest wykorzystanie najnowszych technologii rolnictwa precyzyjnego. Realizację zaczynamy od pobrania próbek gleby z różnych rejonów pola. Wykonujemy je z chirurgiczną dokładnością dzięki pojazdom wyposażonym w technologię AMS. To z kolei pozwala nam stworzyć nie tylko mapy gospodarstw, ale też mapy zawartości składników pokarmowych. Przykładowo na fragmencie pola o obszarze 3-3,5 ha optymalna liczba nakłuć w ziemi to 20, a wielkość pobranej próby 350-400 g. Szczegółowe dane stają się punktem wyjścia do zdiagnozowania, jakie są potrzeby gleby i stworzenia precyzyjnych planów nawozowych.* *Jednym z lepszych przykładów jest zbadanie rozkładu PH na polu, dzięki czemu można pokazać klientowi, że przy stosowaniu rolnictwa precyzyjnego może w jednym miejscu zaoszczędzić i zaaplikować mniej środka, a wykorzystać go tam, gdzie faktycznie jest taka potrzeba* – mówi **Wojciech Cieciura, Menager Rozwiązań Zintegrowanych w Agro-Efekt, kierujący rozwojem i wdrażaniem technologii rolnictwa precyzyjnego w gospodarstwach.**

Rolnik otrzymuje wgląd we wszelkie mapy sporządzone na podstawie badań z jego pola oraz do wszelkich danych.

Kolejnym krokiem jest stworzenie zaawansowanej mapy aplikacyjnej, która jest podstawą do zastosowania odpowiedniej ilości środków w określonym miejscu pola (tzw. gęstość siewu). *– Staramy się uświadamiać klientów, jak wiele maszyny mogą zrobić automatycznie, bez ręcznego wprowadzania danych czy zmian konfiguracji. Poza tym dobranie dawki materiału pod konkretne pole o konkretnych uwarunkowaniach pozwala zaoszczędzić aplikowany materiał, ale też zoptymalizować przyszły plon. Wszystko to można zaplanować w Planerze Nawożenia, specjalnym narzędziu online wykorzystującym zdjęcia satelitarne, które stworzyliśmy dla naszych klientów. Optymalizacja zabiegów agrotechnicznych zawsze prowadzi do zwiększenia rentowności w gospodarstwie* – kontynuuje **Wojciech Cieciura**.

Narzędziem, które chętnie wykorzystują rolnicy w codziennej pracy jest również Operations Center John Deere.

*- W nowoczesnym rolnictwie jest to wręcz niezbędne. Możliwość planowania pracy przez Cyfrowy Dziennik Polowy, otrzymywania informacji o postępach i zebranych plonach, integracja, import i przekazywanie danych z różnych maszyn różnych marek, ale też możliwość sprawdzania lokalizacji i statusu maszyn w czasie rzeczywistym – to tylko niektóre z funkcji aplikacji, które nie tylko znacznie ułatwiają pracę, ale wspierają uzyskanie oszczędności. Operations Center pozwala też podejmować lepsze i bardziej świadome decyzje bez niepotrzebnych rozmów telefonicznych. Dane maszyny i osprzętu gromadzone w czasie rzeczywistym dają możliwość podjąć odpowiednie działania* – dodaje **Bartosz Białas**.

**Raport Stanu Pola, czyli wszystko pod kontrolą**

Kolejnym ciekawym sposobem na wykorzystanie rolnictwa precyzyjnego jest tworzenie bardzo dokładnych tzw. map wegetacyjnych. W tym celu specjaliści z Agro-Efektu wykorzystują drona/płatowca, który potrafi w ciągu jednego przelotu sporządzić raport zdjęciowy z obszaru aż 150 ha! *– Przygotowana na podstawie tych zdjęć mapa NDVI oparta jest o trzy podstawowe kolory: zielony, żółty i czerwony, gdzie ten ostatni to obszar problematyczny, co może być spowodowane różnymi czynnikami: błędami w nawożeniu, wymokliskami, zmiennością glebową, zepsutą drenarką, występowaniem szkodnika. Ważna jest jednak świadomość stanu, a te informacje ułatwiają rolnikowi podjęcie decyzji o ewentualnych działaniach. Co więcej, dane z raportów mogą być dowodem przed komisjami szacującymi szkody. Zebrane informacje umożliwiają przygotowanie planu naprawczego na kolejny rok.*

Szczegółowe śledzenie bieżącej sytuacji i tym samym trzymanie ręki na pulsie przez przedstawicieli dealera pozwala zdjąć część obowiązków z rolnika. Oczywiście komplet informacji ma on w razie potrzeby do wglądu w ramach Centrum Operacyjnego i JDLink.

Nalot szkodnika, niespodziewany przebieg pogody, czy nawet informacja o terminie składania wniosków do ARiMR – takimi przydatnymi informacjami ze swoimi klientami dzieli się Agro-Efekt. *– Przykładowo w listopadzie wysyłaliśmy SMS-y o okienku opryskowym na rzepak i pod konkretnym numerem telefonu nasz doradca był dostępny dla rolników. Innym razem, gdy późny zbiór kukurydzy zapoczątkował późny siew pszenicy, sugerowaliśmy zastosowanie innego siewu* – kończy **Wojciech Cieciura**.

**STRONA WWW**

John Deere w social media:

![C:\Users\Daria\AppData\Local\Microsoft\Windows\INetCache\IE\6XJ0ITW1\Facebook_icon_2013.svg[1].png]()

Hashtagi: #johndeere #rolnictwo

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**Więcej informacji:**

**Bartosz Białas**

Kierownik marketingu John Deere Polska

e-mail: BialasBartosz@JohnDeere.com

tel. 784 943 447

**Karol Maćkowiak**

PR Manager, dotrelations

e-mail: karol.mackowiak@dotrelations.pl

tel. 690 033 116