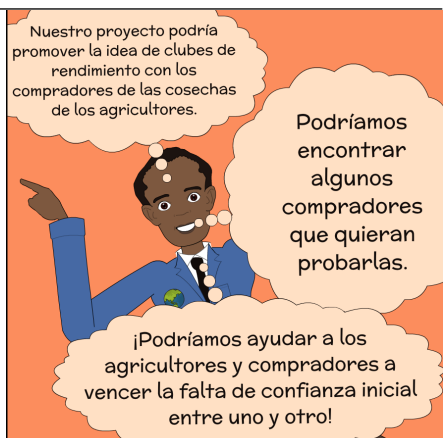
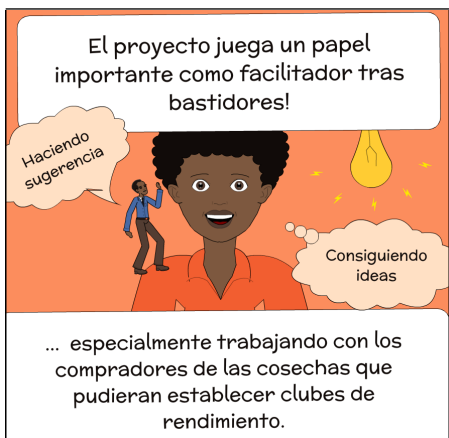
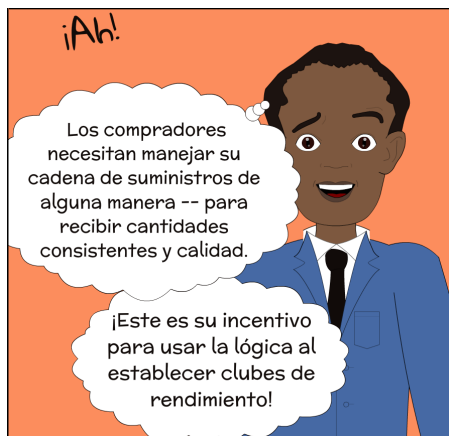


DESARROLLO DE  
SISTEMAS DE MERCADO –  
SERIE PARA APRENDER  
TÁCTICAS DE FACILITACIÓN

# Reflexionando sobre las tácticas del proyecto utilizando el lente RPI

Relaciones ~ Propiedad ~ Intensidad

Diseñado por EcoVentures International 2016



Podríamos ayudar a los compradores a conseguir a alguien que opere los clubes-- y hasta podemos compartir los costos de la posición al principio.

Podríamos ofrecer ideas a los compradores sobre maneras en que pueden identificar a los agricultores con el mejor rendimiento.

Nuestro proyecto pudiera recomendar sistemas de programas de computadoras que los ayuden a administrar los clubes.

¿Cómo sabemos que nuestro proyecto está apoyando a los clubes de rendimiento en una manera que finalmente puede funcionar bien en el mercado?

Vamos a considerar rentabilidad de inversión (¡Con un giro un poco diferente!)

¿Relaciones?

¿Propiedad?

¿Intensidad?

NO queremos ver esto:

Nuestro proyecto tiene las relaciones principales con los agricultores. Nosotros establecemos los clubes de los agricultores. Nosotros capacitamos a los agricultores. ¡Nosotros conectamos con los compradores a nombre de los agricultores... y mucho más!

**STOP**

EN CAMBIO ... el proyecto debería buscar esto:

¡El COMPRADOR tiene la relación principal con los AGRICULTORES a través de los clubes!

NO queremos ver esto:

Nuestro proyecto SIENTE QUE ES DUEÑO de los clubes. ¡Estamos tan entusiasmados de establecer los clubes de proyectos dirigidos por los agricultores!

**STOP**

EN CAMBIO ... el proyecto debería buscar esto:

Los compradores y agricultores se sienten dueños de las actividades...

¡Es nuestro club de rendimiento!

Mientras tanto... Tras bastidores:

¡El proyecto ayudó al comprador con el proceso de cómo establecer todo esto - pero ellos ni se dieron cuenta de que fue nuestra idea!

En lugar de... el proyecto está tomando mucho tiempo y recursos...

Nuestro proyecto está tomando mucho tiempo y recursos. ¡Al proyecto le cuesta una fortuna dirigir estos clubes de los agricultores! ¡Y toma mucho tiempo de los empleados!

**STOP**

EN CAMBIO ... el proyecto debería buscar esto:

El comprador invierte su tiempo y dinero.

¡Este club tiene tanto sentido! ¡Es una gran inversión para ampliar mi negocio!

Mientras tanto... Tras bastidores:

El proyecto puede compartir los costos de la administración de los clubes al principio, en lo que los compradores ven cuán bien esto funciona...

¡No se olvide, los clubes de rendimiento son solo una táctica que se usa para lograr un cambio más grande que usted quiere lograr!

¡No pierda esto de vista! No es una fórmula milagrosa.. pero es un medio para lograr algo mejor...