



# Marketing Strategie für die



# Last mile distribution - Herausforderungen

## Kunden

- Risikoscheu
- Mangelnde Information & awareness
- Verfügbarkeit von finanziellen Mitteln
- Geographie → das Produkt/Services muss zum Kunden

## Produkt

- Kunde will solutions nicht hardware
- Benötigt Anpassung der Bewässerungspraktiken

## Preis/Finanzierung

- Distribution muss profitabel sein (Margen)
- Es braucht Finanzierungsmechnismen

## Business Umfeld

- Import / Regulierungen / Steuern
- Korruption
- HR: Ausbildung und Loyalität

# Wir wachsen zusammen mit unseren Partnern



# Beyond the pioneer

## Beyond the Pioneer

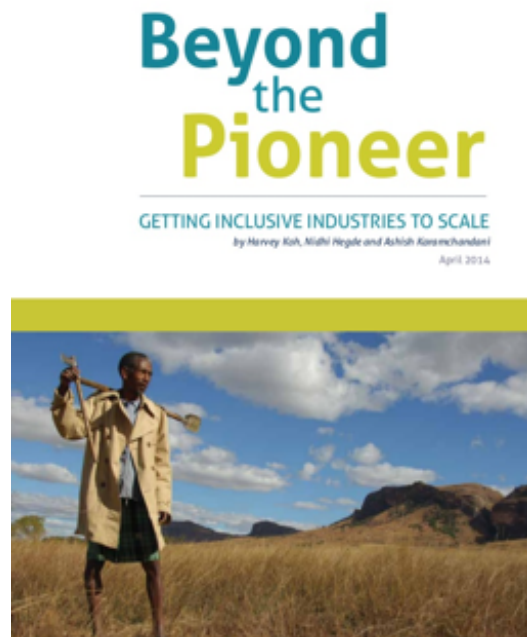
GETTING INCLUSIVE INDUSTRIES TO SCALE

*by Harvey Koh, Nidhi Hegde and Ashish Karamchandani*

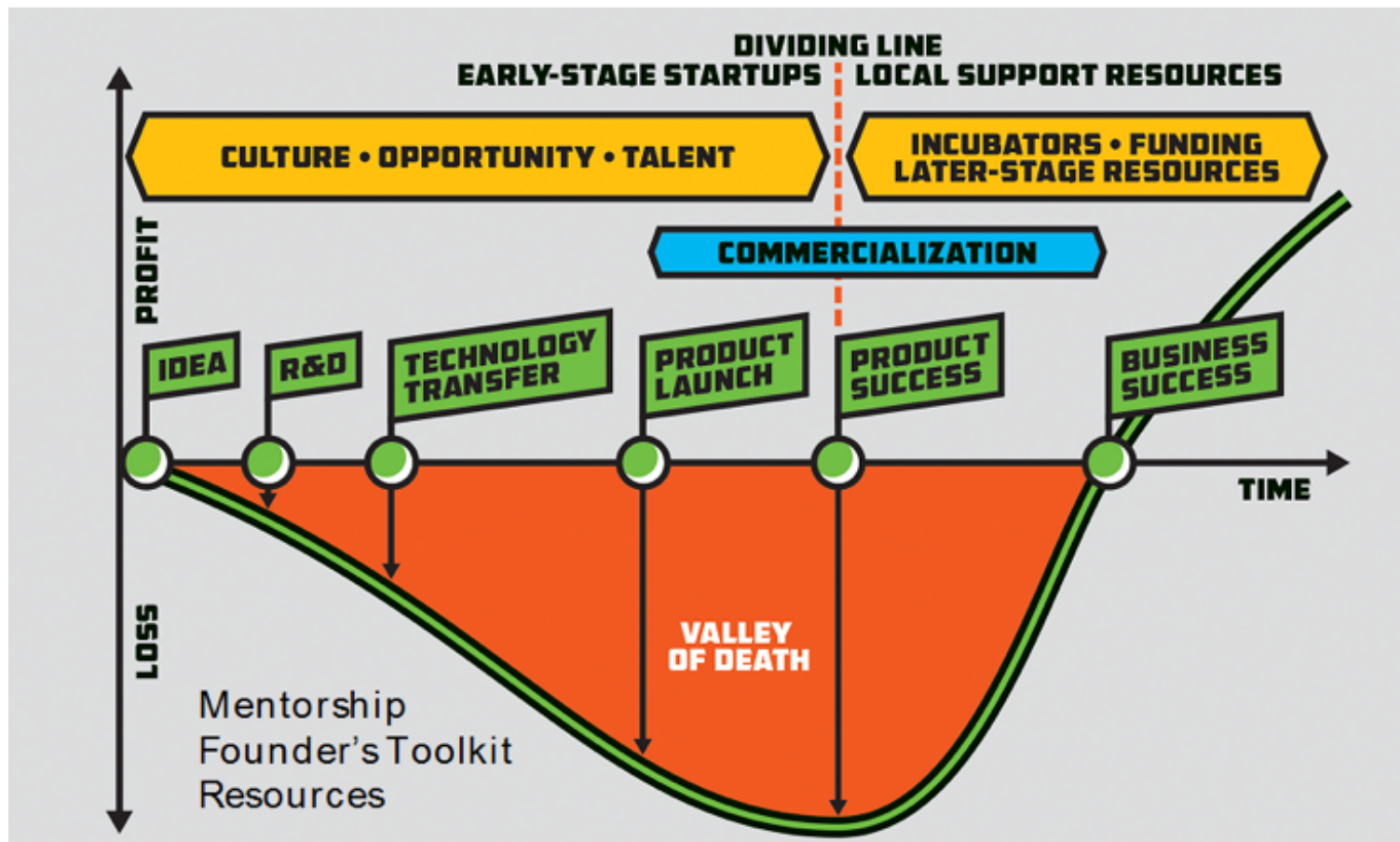
April 2014



# Beyond the pioneer



# The “valley of death”



# Supply Chain: 3-stufiges Modell



ennos

Wholesaler

Retailer/Techniker

Bauer

## Was unsere Partner brauchen:

1. Finanzierung
  - Zum Aufbau des Vertrieb- und Servicenetzwerks
  - Finanzierungsoptionen für Kunde, wenige zahlen upfront und in cash
2. Kundennähe
3. Warenlager
4. Staff capacity

# 1. Finanzierung



swissbluetecbridge

Loans



Technologiefonds  
Bürgschaftsgarantie

REPIC

Grants

Symph<sup>α</sup>sis

Stiftungen



Subventionen



MFIs



PAYG



# 2. Kundennähe



Zuhören → Solutions

# Solar Pumping Solutions mit grossem Potential

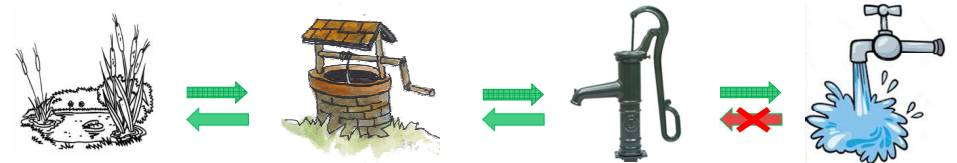
## 1. Marktsegmente / value chains

- Viehzüchter
- Cocoa Bauern
- Kaffee Bauern
- Mais Bauern
- etc.



## 2. Solar für Trinkwasserversorgungen

- Handpumpen Retrofit



## 3. Solar/Energie Kiosk

- Vgl. Grundfos Lifelink Trinkwasser Kiosk



## 4. Solutions for “energy farming”



**FROM**

A company in Honduras made billions of \$ investments in large solar plants but the local population is excluded and has started to protest.



**TOWARDS**

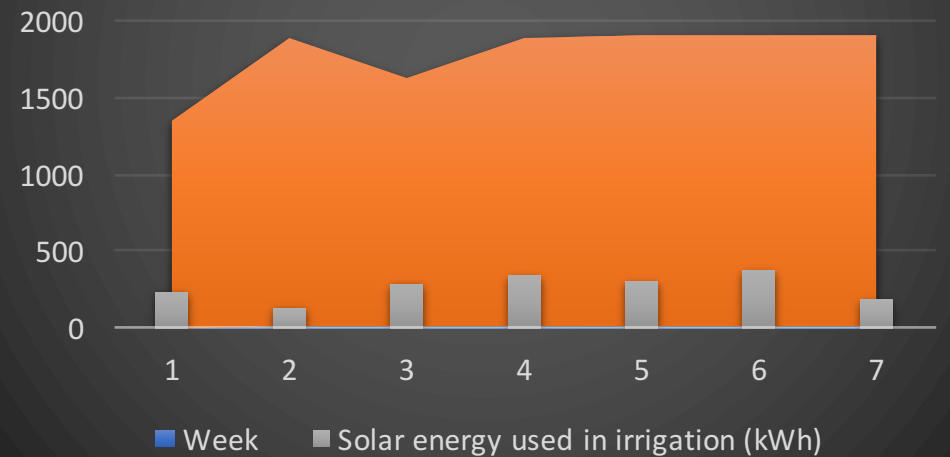


Involving the local community: energy farmers use a (smaller) part of the solar energy to irrigate. They sell the excess energy which is fed into the grid (=growing an additional crop). See example above from a solar cooperative in Gujarat.

#### 4. Solutions for “energy farming”



**Dhundhi Solar COOP (54 kW): solar energy generated and used for irrigation (kWh)**



## 2. Kundennähe



Demo, demo, demo



Zuhören → Solutions



## 2. Kundennähe



Demo, demo, demo

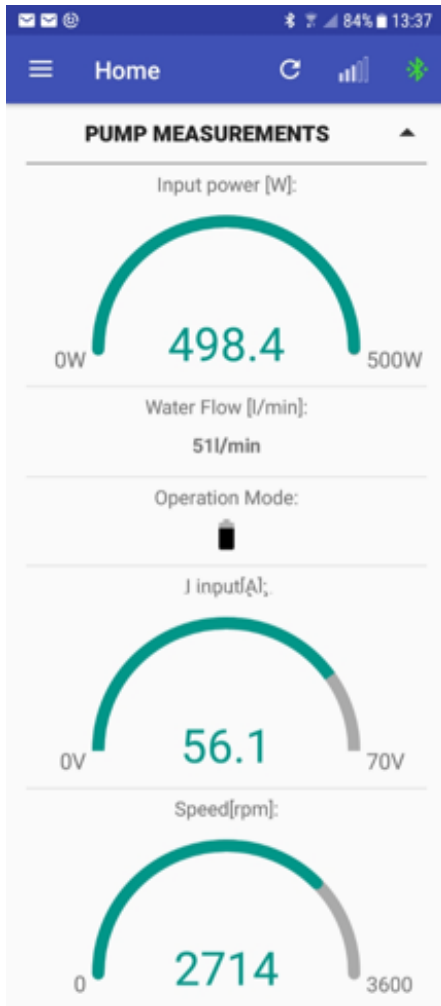


Zuhören



Information & Service

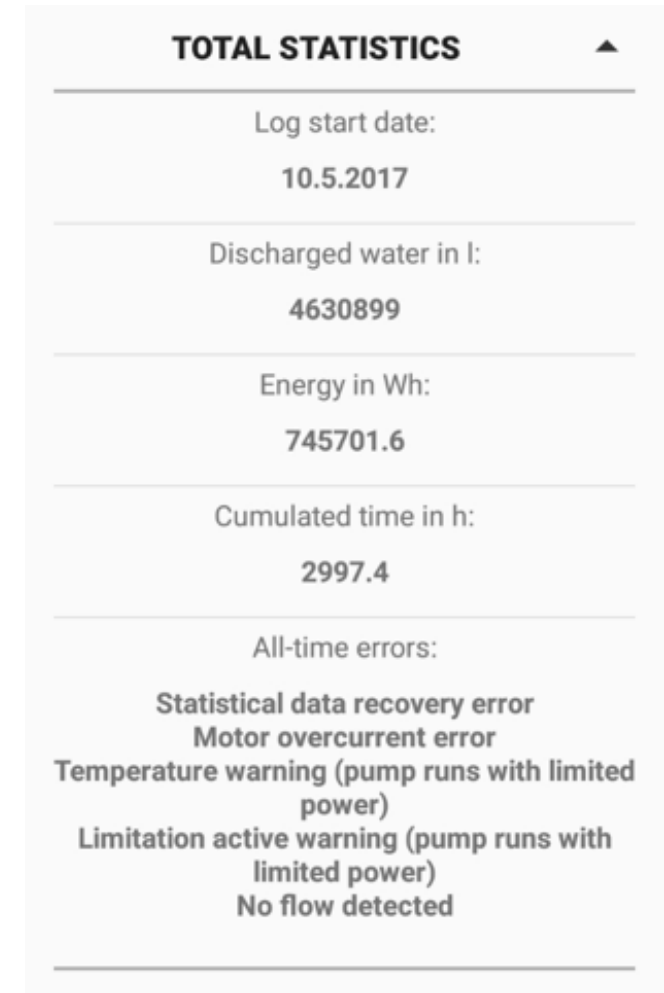
# sunlight pump App



Performance



Error/Warning



Statistics

## 2. Kundennähe



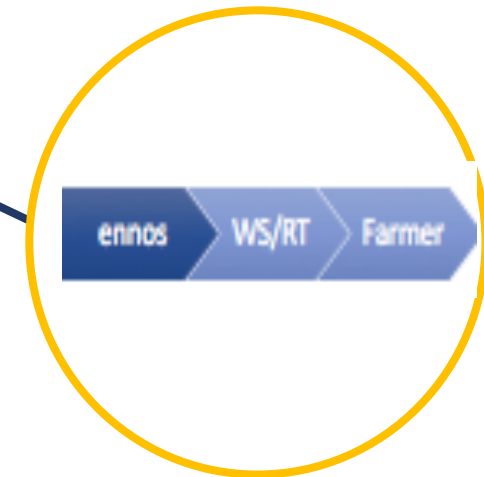
Demo, demo, demo



Zuhören



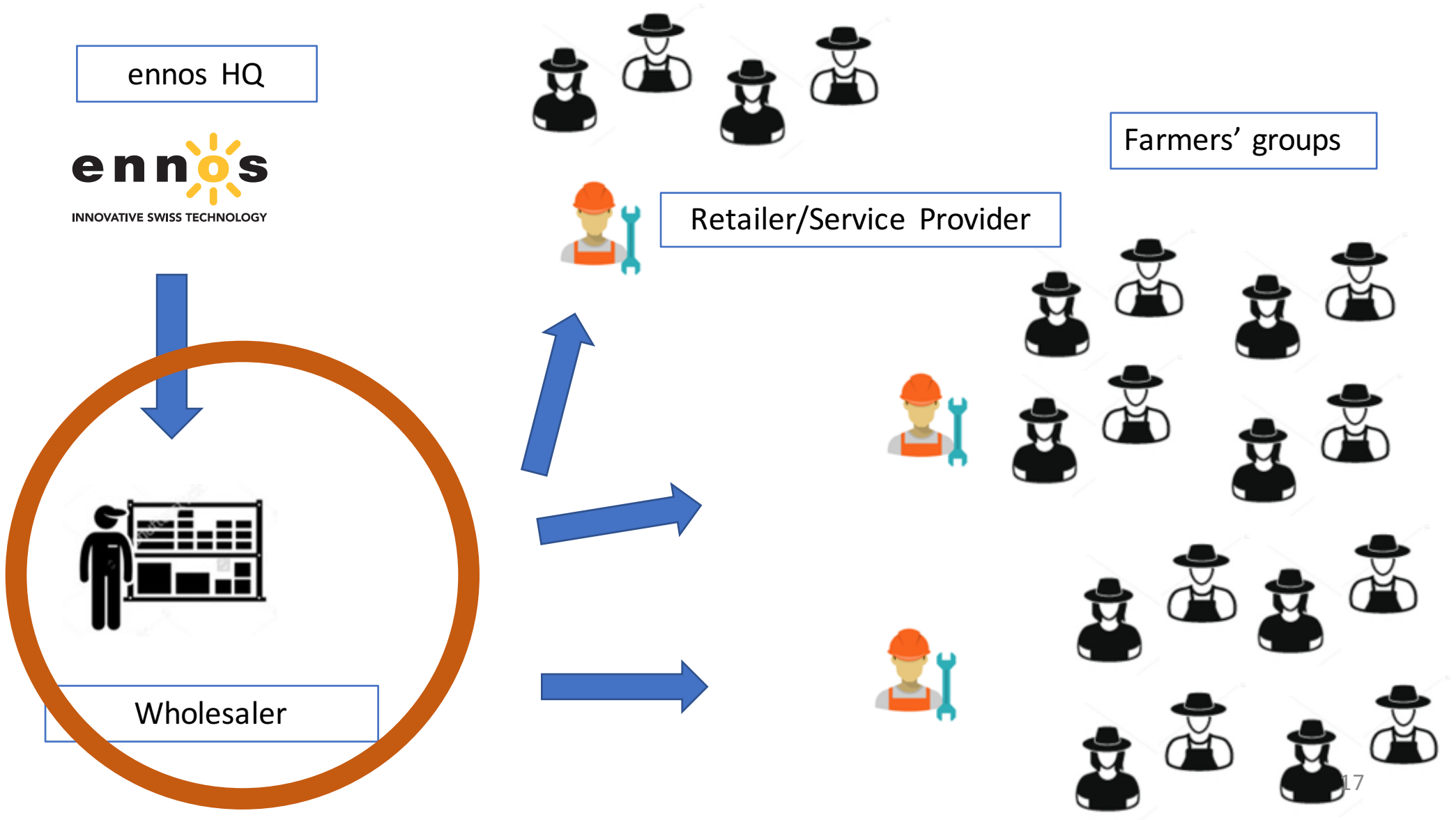
Information & Service



Beliefern & betreuen



# 3. Warenlager



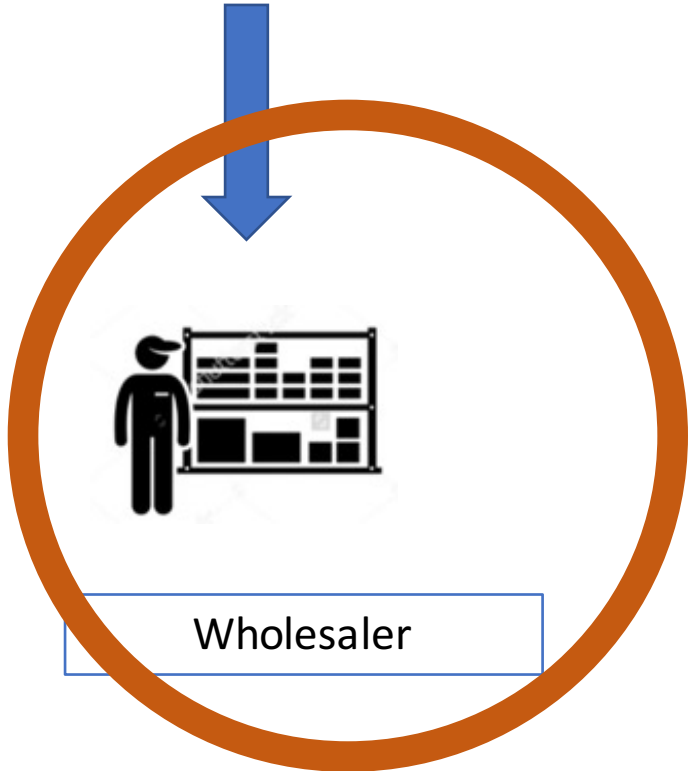
ennos HQ



Farmers' groups



Retailer/Service Provider



Wholesaler



### 3. Staff capacity (Marketing und Technik)



# Knowledge and Support HUBs

Austausch – Ausbildung - Entwicklung

- Austausch, Networking, Entwicklung von Solutions
- Test und Demonstration
- Training/Weiterbildung Technik und Marketing
- Warenlager
- Ausstrahlung gegenüber Donors, Regierung, Presse



**Our goal:**

**A better life for the smallholder family**