



## ***Farm4Trade Cafè***

*“Il primo franchising solidale che crea posti di lavoro per i giovani e servizi agli allevatori”*

Spett.le	<b>AICS - Agenzia Italiana alla Cooperazione allo Sviluppo</b>
Oggetto	<b>Aggiornamento sullo Stato di Avanzamento delle Attività</b>
AID	<b>11614</b>
Country	<b>Namibia</b>
Data	<b>28 Novembre 2019</b>

# Project Management

*Stato di avanzamento delle attività al 30/11/2019*

<b>EXECUTIVE SUMMARY</b>	<b>1</b>
<b>Cronoprogramma delle attività</b>	<b>2</b>
<b>FASE 1 - Avvio Progetto</b>	<b>3</b>
1.1 Costituzione società namibiana	3
1.2 Reclutamento e selezione del personale	4
1.3 Locale commerciale	4
1.4 Partnership	5
<b>FASE 2 - Pianificazione Attività</b>	<b>6</b>
2.1 Studio di mercato	6
2.2 Capacity Building	6
2.3 Costruzione delle attività commerciali e di marketing	7
<b>FASE 3 - Avviamento</b>	<b>7</b>
3.1 Evento di apertura Farm4Trade caffè	7
3.2 Avvio attività caratteristica	12
3.3 Analisi e valutazione Sistema informativo Aziendale	14



## EXECUTIVE SUMMARY

Il presente documento illustra lo stato di avanzamento delle attività svolte e da svolgersi, i tempi di attuazione ed il raggiungimento degli obiettivi di progetto prefissati e già raggiunti.

Rispetto al cronoprogramma delle attività indicato nella proposta progettuale abbiamo concluso tutte i *deliverable* previsti per le fasi 1 e 2. Sono state avviate invece tutte le attività previste per la fase 3 relative all'avvio dell'attività caratteristica.

Sono state già organizzate n. 3 missioni nel paese che hanno portato alla conclusione delle fasi sopracitate raggiungendo i seguenti risultati:

- costituzione società namibiana;
- apertura conto corrente bancario ed attivazione dei pagamenti online dal sito Farm4Trade;
- identificazione ed allestimento locale commerciale;
- assunzione di n. 4 dipendenti;
- training sui dipendenti relativamente a prodotto e procedure aziendali (in particolar modo amministrative e di relazione con il cliente);
- consolidamento delle partnership attivate;
- costruzione della strategia e realizzazione marketing plan;
- avvio delle attività comunicazionali e promozionali sul prodotto;
- evento di apertura Farm4Trade caffè in concomitanza della partecipazione alla fiera WIAS 2019;
- avvio dell'attività caratteristica.

Con l'operatività dell'azienda namibiana, alla fine di settembre 2019, ci siamo aggiudicati una gara d'appalto in Namibia indetta da GIZ (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) per la realizzazione di un'App Feeding per la creazione e la gestione delle razioni alimentari utilizzando il *bush feed* (<https://www.dasnamibia.org/manual-on-bush-based-animal-feed-production-launched/>).

L'aggiudicazione dell'appalto, per un ammontare complessivo di € N\$ 618,000.00 e per cui abbiamo già ricevuto un anticipo di N\$ 185,400.00 (€ 11.235,45), si configura come un accordo di distribuzione del prodotto in quanto ci consentirà di raggiungere più velocemente i clienti sul mercato della Namibia.

Oltre all'accordo sopra citato, è in corso una trattativa con Agribank - The Agricultural Bank of Namibia (<http://agribank.com.na/>), per la distribuzione della SUITE Farm4Trade agli allevatori che richiedono un prestito alla banca, in modo da poter valutare la produttività e quindi la capacità di restituzione del prestito.

# Cronoprogramma delle attività

FASI PROGETTO	2018				2019											
	SEP	OCT	NOV	DEC	GEN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC
<b>FASE 1: AVVIO PROGETTO</b>																
1.1. Reclutamento e selezione personale																
1.2. Ricerca dei locali commerciali																
1.3. Costituzione società Namibiana																
1.4. Partnership																
<b>FASE 2: PIANIFICAZIONE ATTIVITÀ</b>																
2.1. Studi di mercato																
2.2. Capacity Building																
2.3. Costruzione delle attività commerciali e di marketing																
<b>FASE 3: AVVIAMENTO</b>																
3.1. Evento di apertura																
3.2. Avvio delle attività																
3.3. Sistema Informativo Aziendale																

## FASE 1 - Avvio Progetto

### 1.1 Costituzione società namibiana

#### Descrizione generale

Con il supporto dei nostri legali, sia in Italia che in Namibia, abbiamo lavorato alla costituzione di una società namibiana controllata direttamente, in qualità di socio unico, da Farm4Trade Srl.

La società controllata, denominata **Farm4Trade Namibia Trust**, ha il seguente **oggetto sociale**:

*“The company has for prevailing object the development, production and marketing of products and/or innovative services with high technological value in particular, by way of example, the development, production and marketing of innovative products and/or services (IT and not) for farmers, public and private institutions and more generally for the agribusiness sector. The company may also exercise, support and integration of the above, with the following secondary activities: training for the agribusiness sector; industrial research; research, consultancy, development and marketing of products and services for public and private organizations; market analysis; international cooperation projects. The secondary object of the company is to promote cultural, educational, recreational, artistic and welfare activities, thus contributing to the cultural*

and civil growth of its customers, partners and the entire community for a more complete professional, human, civil and social training”.

## Output

Il 23 Luglio 2019 è stata costituita la società:

	<p><b>Farm4Trade Namibia Trust</b></p> <p>Registration number T121/2019</p> <p>Tax identification number 10332565</p> <p>Registered Headquarter J.B. Boysen Building, Nr.3 Libertina Amathila Ave, P.O. Box 2655, Swakopmund</p> <p>Operational Headquarter Unit 1, Bohemian Building, Friedrich Giese Street, Klein Windhoek, Windhoek - Postal address: P.O. Box 27508, Klein Windhoek, 10013, Windhoek</p>
---	---

## 1.2 Reclutamento e selezione del personale

### Descrizione generale

Dopo la campagna recruiting, che ci ha portato a ricevere oltre 300 candidature, ad Aprile del 2019 abbiamo selezionato 3 persone per il ruolo di gestori del Farm4Trade Cafè.

### Output

I tre cittadini Namibiani selezionati, contrattualizzati da Aprile 2019 con un Preliminary Agreement da parte di Farm4Trade srl, a Settembre 2019 sono stati assunti con un contratto a tempo indeterminato da parte di Farm4Trade Namibia Trust. La supervisione delle attività è affidata alla dott.ssa Maria Luisa de la Puerta Fernandez assunta con contratto di lavoro da Farm4Trade Srl.

	Nome e cognome	Ruolo	Mansioni
1	<i>Maria Luisa de la Puerta Fernandez</i>	Country manager Namibia	Referente del management italiano è la responsabile delle attività formative
2	<i>Diina Ndinela Ndakeva</i>	Accounting and Human resources	Responsabile d'ufficio deve assicurare il regolare svolgimento di delle attività su base giornaliera attraverso una serie di compiti amministrativi, finanziari e manageriali
3	<i>Epafra Andreas</i>	Operations manager	Responsabile delle attività di Onboarding ed Assistenza al Cliente, Consulenza
4	<i>Eric Kaanate Shinyngayamwe</i>	Sales manager	Responsabile dei processi di vendita online ed offline

Tabella 1: occupati al 03/12/2019 progetto Farm4Trade caffè

## 1.3 Locale commerciale

### Descrizione generale

La ricerca del locale commerciale si è conclusa con l'individuazione di uno spazio in un edificio, di nuova costruzione e ben localizzato, che potesse essere sufficientemente ampio ed accogliente per ospitare i clienti e consentire il normale svolgimento delle attività operative dei dipendenti.

### Output

Farm4Trade Namibia Trust ha sottoscritto con la signora Caroline Marie Oriol un contratto di locazione per un immobile situato in Unit 1, Bohemian Building, Friedrich Giese Street, Klein Windhoek, Windhoek.

La struttura è stata allestita con le seguenti strumentazioni e arredi:

- n.1 router wifi;
- n.1 stampante;
- n.1 TV 32 pollici per presentazioni;
- n.3 desk (uno per dipendente);
- n.3 sedie da ufficio;
- n. 4 sedie per meeting table;
- n.1 meeting table;
- n.1 cassettera;
- n.1 microonde;
- n.1 macchina del caffè e set di stoviglie.

Il locale, regolarmente pulito da una donna del luogo una volta a settimana, è stato dotato del materiale di comunicazione indispensabile alla promozione del prodotto (Roll up, banner, brochure, business card team, manuali d'uso, etc.).

## 1.4 Partnership

### Descrizione generale

La collaborazione con la **Faculty of Agriculture and Natural Resources della University of Namibia** è fondamentale per la realizzazione del progetto nel paese. Con la facoltà si vuole creare una forte sinergia che consenta di lavorare insieme alla preparazione ed erogazione delle attività formative per gli allevatori, nonché alla presentazione di altri progetti di ricerca.

La collaborazione con UNAM vuole produrre conoscenza e consapevolezza per tutti quegli allevatori a cui mancano nozioni tecnico/scientifiche di allevamento e miglioramento delle produzioni. A tal proposito, vogliamo coinvolgere e dare possibilità lavorative agli studenti, o almeno di inserimento nel mondo del lavoro, per promuovere i nostri prodotti e le conoscenze all'interno delle proprie comunità così da realizzare un sistema di supporto per gli allevatori Namibiani.

### Output

La collaborazione, ufficialmente iniziata ad Aprile del 2019 con la sottoscrizione di un Memorandum of Understanding, ha portato i seguenti risultati:

- Partecipazione in qualità di "Main Sponsor e software ufficiale" al progetto **Feedlot Challenge**, concorso per gli studenti afferenti ad "animal science", tenutosi presso il Neudamm Campus

di proprietà della stessa UNAM. Per Farm4Trade è stato un ottimo modo per farci conoscere ed ottenere *feedback* sull'utilizzo del software da parte degli studenti;

- Aggiudicazione di una gara d'appalto indetta da GIZ (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) per la realizzazione di un'*App Feeding* per la creazione e la gestione delle razioni alimentari utilizzando il *bush feeding*. La partecipazione in collaborazione con UNAM, con un ruolo di consulenza, si è rivelata strategica ai fini di aggiudicazione del bando.
- Nell'ambito della presentazione ufficiale di Farm4Trade alla fiera del WIAS, Windhoek Industrial & Agricultural Show Namibia, la UNAM ha promosso i prodotti software e le attività organizzate presso lo stand Farm4Trade. Ciò ci ha consentito di ricevere maggiori visite allo stand ed essere più credibili agli occhi dei potenziali clienti.

Oltre alla partnership con UNAM stiamo intraprendendo tutta una serie di iniziative per rafforzare le partnership nel paese.

## FASE 2 - Pianificazione Attività

### 2.1 Studio di mercato

#### Descrizione generale

L'obiettivo è quello di validare la ricerche di mercato che abbiamo condotto relative a: competitor, broker, provider, associazioni allevatori, aziende di trasporto e farmers.

Dovranno inoltre essere analizzati i servizi offerti nel settore zootecnico dai vari professionisti (veterinari, nutrizionisti, etc.).

Attraverso il lavoro svolto con le attività relative alla ricerca di mercato, stiamo procedendo alla costruzione dei servizi che verranno offerti sul punto vendita. In particolare, stiamo procedendo a costruire una carta dei servizi in grado di rispondere alle diverse esigenze degli allevatori.

#### Output

Ad oggi abbiamo completato la seguente documentazione:

- Approfondita ricerca sui mercati della Namibia e del Sud Africa;
- Un documento denominato "Zootechnical Services" dove, oltre ad essere analizzati nel dettaglio i singoli servizi, sono stati e sono ancora in corso attività di raccolta dei dati di contatto dei singoli professionisti, aziende ed organizzazioni del settore;
- Un primo documento denominato "Service Catalogue" per l'offerta dei servizi da offrire online e sul punto vendita suddivisa per:
  1. Servizi formativi: corsi di base gratuiti, per attirare potenziali utenti e per creare interesse rispetto all'iniziativa, e corsi avanzati a pagamento con un livello di approfondimento e coinvolgimento superiore;
  2. Servizi di consulenza: creazioni di un database di professionisti (nutrizionisti, veterinari, feeding provider, accountant, cleaning farm, etc.) da offrire agli utenti del Punto Vendita;
  3. Servizi software: assistenza e supporto sui prodotti software Farm4Trade, data entry, formazione sugli aspetti di marketing, gestione ed analisi dei dati;
  4. Altri servizi sul punto vendita: printing, internet, somministrazione bevande ed alimenti.

## 2.2 Capacity Building

### Descrizione generale

L'obiettivo è quello di replicare per il team namibiano le Procedure Operative Standard (SOP) utilizzate da Farm4Trade Italia e basate su:

- approccio PDCA (Plan-Do-Check-Act) per miglioramento continuo;
- attenta analisi di fattori esterni (analisi del mercato e della concorrenza) ed interni (valori e cultura) ritenuti rilevanti per le finalità aziendali;
- gestione dei rischi come approccio sistematico alla prevenzione;
- leadership diffusa per il miglioramento della qualità;
- enfasi su valutazione e sviluppo delle competenze del team

### Output

Da aprile a settembre l'attenzione del management si è concentrata sulla formazione relativa agli strumenti SaaS per la gestione della comunicazione e dei flussi di lavoro:

- Google Drive: per lo storage dei dati, l'archiviazione e la creazione dei documenti;
- Microsoft Teams: per la comunicazione interna e per la gestione dei task;
- Teamleader: CRM per la gestione dei processi commerciali e post vendita;
- SmartSupp: chat per l'assistenza e la comunicazione esterna.

Durante la missione in Namibia sono state affrontate le stesse tematiche con una formazione ad personam relativamente alla parte di attività più di competenza di ogni singolo membro del team.

## 2.3 Costruzione delle attività commerciali e di marketing

### Descrizione generale

L'obiettivo è costruire tutti i percorsi sia di assistenza al cliente, online ed offline, che di vendita ed essere pronti per Settembre 2019 dove, in concomitanza del WINDHOEK INDUSTRIAL & AGRICULTURAL SHOW una delle più importanti fiere della Namibia, lanceremo ufficialmente i prodotti Farm4Trade attraverso l'evento di apertura del Farm4Trade Café.

### Output

Attualmente siamo impegnati nell'implementazione dei processi di marketing che possano portare al maggior numero di registrazioni alla SUITE Farm4Trade in modo da avere un sostanzioso numero di utilizzatori. In particolare stiamo implementando una prima serie di campagne di comunicazione che possano riuscire ad attrarre il maggior numero di persone interessate ai nostri prodotti offrendo gratuitamente l'assistenza iniziale necessaria a finalizzare il processo di onboarding.

Ad oggi, dicembre 2019, abbiamo avuto più di 700 registrazioni alla SUITE provenienti dalle più svariate aree del mondo, in particolar modo nei paesi del SADC. Tra gli utilizzatori più "autorevoli" che stanno testando il prodotto, vi sono due *feedlot* di grosse dimensioni e soprattutto la UNAM (University Namibia - Faculty of Agriculture and Natural Resources) che ha scelto Farm4Trade per i suoi allevamenti sparsi nelle varie regioni del paese. Sono stati avviati inoltre trattative per stipulare accordi commerciali volti a ridurre le barriere all'ingresso nel mercato namibiano con Agribank, Feedmaster e Telkom.

## FASE 3 - Avviamento

### 3.1 Evento di apertura Farm4Trade caffè

#### Descrizione generale

A settembre 2019, in concomitanza del WINDHOEK INDUSTRIAL & AGRICULTURAL SHOW, una delle più importanti fiere della Namibia, è stato realizzato l'evento di apertura del Farm4Trade Caffè. Nella settimana della fiera, oltre agli eventi organizzati, c'è stata anche l'apertura al pubblico del Punto Vendita e quindi l'effettivo inizio delle attività commerciali e di vendita.

#### Output

Durante la fiera abbiamo avuto un'ottima risposta in termini sia di *awareness* che di registrazioni alla SUITE; di seguito è possibile trovare un report relativo ai risultati ottenuti:

- Visite allo stand Farm4Trade: **346 stakeholders** (prevalentemente allevatori);
- Partecipanti ad eventi Farm4Trade: **31 guest** (istituzioni, aziende private, università, associazioni di allevatori, allevatori, giornalisti);
- Registrazione alla versione FREE della SUITE: **150 allevatori**;
- Sottoscrizioni abbonamenti annuali alla versione PRO della SUITE: **2 allevatori**.

In generale, l'evento fieristico è stato importante per testimoniare la nostra presenza fisica, non solo online, in un paese dove è di fondamentale importanza essere visibili per poter essere credibili. E' stata inoltre un'opportunità per conoscere persone.

Infine si è rivelato importante per misurare le ricerche e gli studi fatti in merito alle potenzialità di mercato.



# Special Launch Offer for WIAS 2019

**Monday 30<sup>th</sup> - Saturday 5<sup>th</sup>**

*Come to visit us to learn how we can help you track your productivity with our apps and services.*

## What we offer



**Farm  
Management  
Application**



**Business  
Intelligence  
Application**

*We're waiting for you at our stand (adjacent to the arena floor) to help setting up your free account on the right track. Receive a launch offer of our upcoming Pro product and participate to our demo presentation.*



## Promo

Here the exclusive promotion only for WIAS customers. Don't miss it!

Farm Management Pro	N\$ 2500
Workshop	N\$ 300
Data Analysis (up to 300 animals)	N\$ 300
Data Entry (up to 300 animals)	N\$ 750
Priority Assistance	N\$ 150

**Total N\$ 4000**

**Discount 35%**

**WOW!**  
**FINAL PRICE**  
**N\$ 2.600**

# Daily Program WIAS 2019

Here a list of daily demo and presentations. The Farm4Trade Namibia team will always be available to help you learn more about our applications and services.

**Monday**  
**30 TH**  
**SEPTEMBER**

- 2.30 pm: **Farm4Trade Namibia Introduction & Software Demo Presentation**  
EpafraS Andreas - *MSc. Rangeland Resource and Mgmt (Animal nutrition)*
- 4 pm: **Farm Management App Demo & Feeding Formulation**  
EpafraS Andreas - *MSc. Rangeland Resource and Mgmt (Animal nutrition)*

**Tuesday**  
**1 ST**  
**OCTOBER**

- 11.30 am: **Farm4Trade Namibia Introduction & Software Demo Presentation**  
Eric K. Shiningayamwe - *MSc. Rangeland Management*
- 2.30 pm: **Farm Management App Demo & Health and Productive Data**  
Diina N. Ndakeva - *MSc. Animal Science (Production Physiology and Product Quality)*
- 4.30 pm: **Abstract of Workshop "Farming with Data"**  
Eric K. Shiningayamwe - *MSc. Rangeland Management*

**Wednesday**  
**2 ND**  
**OCTOBER**

- 11.30 am: **Farm4Trade's Official Launch Celebration \***  
Discussion on **"The importance of record keeping"**  
EpafraS Andreas - *MSc. Rangeland Resource and Mgmt (Animal nutrition)*
- 2.30 pm: **Farm Management App Demo & Reproduction Recording**  
Eric K. Shiningayamwe - *MSc. Rangeland Management*
- 4.30 pm: **Abstract of Workshop "Feed formulation"**  
EpafraS Andreas - *MSc. Rangeland Resource and Mgmt (Animal nutrition)*

**Thursday**  
**3 RD**  
**OCTOBER**

- 11.30 am: **Farm4Trade Namibia Introduction & Software Demo Presentation**  
EpafraS Andreas - *MSc. Rangeland Resource and Mgmt (Animal nutrition)*
- 2.30 pm: **Farm Management App Demo & Cloud System**  
Eric K. Shiningayamwe - *MSc. Rangeland Management*
- 4.30 pm: **Abstract of Workshop "Bush-Feed Production"**  
Maria Luisa de la Puerta Fernandez - *MSc. Animal Nutrition*

**Friday**  
**4 TH**  
**OCTOBER**

- 11.30 am: **Farm4Trade Namibia Official Launch Celebration \***  
Discussion on **"The benefit of the appropriate use of animal data"**  
Andrea Capobianco Dondona - *Wildlife Veterinarian and Epidemiologist*
- 2.30 pm: **Business Intelligence App & Advanced Reporting**  
EpafraS Andreas - *MSc. Rangeland Resource and Mgmt (Animal nutrition)*
- 4.30 pm: **Abstract of Workshop "The importance of animal identification: new technology tools"**  
Eric K. Shiningayamwe - *MSc. Rangeland Management*

\*Private event by invitation.



Screen 1: studenti UNAM e Team F4T



Screen 2: evento di presentazione e foto ricordo finale dell'evento



Screen 3: immagini stand

## 3.2 Avvio attività caratteristica

Ad Ottobre 2019 è iniziata l'attività caratteristica ed abbiamo iniziato la distribuzione dei prodotti e la vendita dei servizi di consulenza.

Farm4Trade Namibia, alla fine di settembre 2019, si è aggiudicata una gara d'appalto in Namibia indetta da GIZ (Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit) per la realizzazione di un'App Feeding per la creazione e la gestione delle razioni alimentari utilizzando il bush feed.

L'aggiudicazione dell'appalto, per un ammontare complessivo di € 41.000, prevedendo anche la distribuzione del prodotto, rappresenta un importante accordo commerciale che consentirà di raggiungere più velocemente i clienti sul mercato della Namibia prima e successivamente anche dei paesi limitrofi principalmente appartenenti all'area del SADC, grazie alla forte presenza in questi paesi della cooperazione internazionale tedesca.

Oltre all'accordo sopra citato, è in corso una trattativa con Agribank - The Agricultural Bank of Namibia (<http://agribank.com.na/>), per la distribuzione della SUITE Farm4Trade agli allevatori che richiedono un prestito alla banca, in modo da poter valutare la produttività e quindi la capacità di restituzione del prestito.

## 3.3 Analisi e valutazione Sistema informativo Aziendale

Attualmente, soprattutto in considerazione dell'arrivo del periodo estivo nei paesi africani ed in particolar modo in Namibia, ci apprestiamo a chiudere l'anno con l'obiettivo di migliorare i processi produttivi aziendali attraverso l'attivazione di un progetto formativo rivolto a tutto il team Farm4Trade ed usufruibile sulla piattaforma di e-learning da noi sviluppata.

Namibian presence offers livestock management tech solutions with your mobile phone

animal record-keeping and basic cost tracking), the *SnapAnimal* app (currently in 'beta', which allows biometric identification of animals by means of artificial intelligence) and *Amove* app (for more economical animal transport truck-pooling options). More details about the apps can be found at the [Farm4Trade.com](http://Farm4Trade.com) website.

Creation of a "Free Account" for the *Farm Management* app is possible by downloading it from the Apple App Store (iOS), Google Play for Androids or by searching keyword Farm4Trade "web app" for PC computers and mobile devices via browser [web.farm4trade.com](http://web.farm4trade.com). A "Free Account" is fully operational, but excludes advanced features such as "Business Intelligence" app analysis and has certain usage limits. Premium Support and Training is provided with a "PRO account", mainly from the Klein Windhoek-based local team, who are young Namibians with post-graduate qualifications in animal nutrition, rangeland and wildlife management, ecotourism and natural resources.

Development plans are under way for a livestock Marketplace platform. One of many advantages will be the ability to share information about animals on offer, to help prospective buyers evaluate whether it's worthwhile to travel for a better look, perhaps even at an auction. The farmer decides how little or how much data is entered into the system and the history of animal profiles and/or herds could be conveniently transferred to the new owner. More applications are in development to fully support the whole livestock supply chain.

In early October, Farm4Trade held its official Na-



Farm4Trade's Namibian team (from left), Maria Luisa de la Puerta Fernádes (Animal nutritionist and UNAM/Farm4Trade country facilitator), Epafra Andreas (Operations manager/trainer), Diina Ndakeva (Office Administrator/Trainer) and Eric Shiningayamwe (Sales manager/Trainer).

mibian launch at the Windhoek Show Grounds. It was attended by representatives of the Agriculture Ministry, Meat Board of Namibia, Agribank of Namibia, GiZ and other industry stakeholders. The company's chief executive, practising veterinarian Andrea Capobianco Dondona, presented a talk on how the appropriate use of animal data can positively impact a community.

During Show Week, Farm4Trade staff offered workshops, app demos and educational presentations. Titles included bush-feed production, feed formulation, record-keeping, data analytics and reporting, and the importance

of animal identification. Participants showed significant interest in how technology could be used to overcome challenges by applying simple practices to improve production and make them more resilient, especially during droughts.

A partnership has been established with the University of Namibia (UNAM) Faculty of Agriculture and Natural Resources for cross-learning collaborations.

Give the "Farm4Trade Farm Management App" a try today. Create a Free Account at [web.farm4trade.com](http://web.farm4trade.com), or download the app at the Google Play Store or Apple App Store.

# Take control of your farm

with the **FARM4TRADE** Farm Management App



Farm Management

Keep track of each animal's unique information such as health status, feeding, productive situation and genealogy. Easily plan, monitor activities (online or offline) with just a few clicks, with our *Farm Management App*.

Try the App for **FREE** now

[farm4trade.com/freeaccount](http://farm4trade.com/freeaccount)

Web App (via web browser)

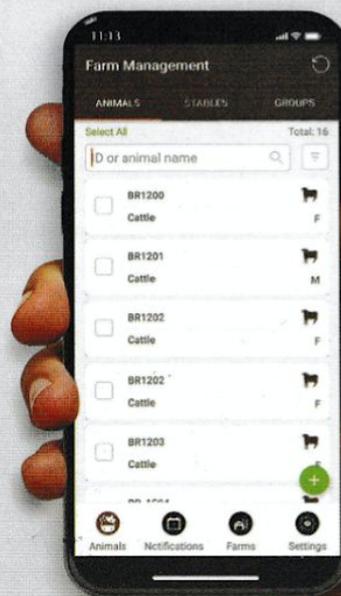


Search Farm4Trade



Learn more about our products at **FARM4TRADE.COM**

**FARM4TRADE**



 @farm4trade