

Wrocław, 4 maja 2020 r.

Unikalna internetowa platforma Agralan do handlu produktami rolnymi

Agrobiznes też przenosi się do internetu

Handel online na rynku rolnym? To możliwe i coraz bardziej skuteczne. Dzięki nowej internetowej platformie Agralan dostawcy i kupujący produkty rolne otrzymują niedostępne dotąd narzędzia do handlu na rynku rolnym w wersji online, także w bezpłatnym pakiecie. Twórcą platformy jest InsERT – lider rynku oprogramowania dla małych i średnich firm.

To już nieuniknione. Także rolnicy i ich biznesowi partnerzy muszą zdecydowanie ograniczyć osobiste relacje i przenieść je do sieci. Dzięki internetowej platformie Agralan jest to możliwe (www.agralan.pl). Spotykają się na niej dostawcy oraz kupujący produkty rolne i bez wychodzenia z domu zamieszczają oferty kupna, składają propozycje sprzedaży, prowadzą negocjacje z potencjalnymi kontrahentami, wymieniają się dokumentami, organizują załadunki i dostawy.

Agrobiznes to bardzo duża część polskiego rynku. Według GUS, na koniec 2018 roku w kraju działało prawie 1,5 mln gospodarstw rolnych, a zbiory wszystkich zbóż w 2019 r. wyniosły około 29 mln ton. Do tej pory ten bardzo duży sektor rynku opierał się przede wszystkim na tradycyjnych formach komunikacji i dość niechętnie spoglądał w stronę online'u. Twórcy nowej internetowej platformy poznali dokładnie potrzeby, a także dotychczasowe przyzwyczajenia przyszłych użytkowników i stworzyli skrojone na miarę, wielofunkcyjne i proste w obsłudze narzędzie do handlowania płodami rolnymi na dowolnym urządzeniu z dostępem do internetu.

*– Choć nie jesteśmy jedyni na rynku rolnym, to Agralan jest najbardziej kompletną odpowiedzią na zgłaszane potrzeby funkcjonalne jego uczestników. U nas dodatkowo ponegocjują ceny, umówią dostawy i będą mieć wgląd do historii przeprowadzanych transakcji – mówi **Przemysław Tronina**, inicjator projektu Agralan, ekspert branży rolnej. – Agralan jest dostępny w wersji mobilnej, co pozwala na korzystanie z jego funkcjonalności na smartfonie – w dowolnym czasie i miejscu – dodaje.*

*– W Agralanie można przeglądać zawsze aktualne na rynku ogłoszenia kupna produktów rolnych. Można je filtrować, mając zebrane w jednym miejscu dokładnie te, które dotyczą wybranego regionu – z ceną dostosowaną do powiatu i uwzględniającą odległość od miejsca rozładunku. Ogłoszenia na portalu można nie tylko publikować w strefie ogłoszeń, ale poprzez e-mail i SMS-y udostępniać też odbiorcom, którzy nie są użytkownikami platformy. Komunikator pozwala na szybką wymianę informacji i efektywną negocjację cen. Dzięki temu kontrahenci mogą dogadać się, co do brzmienia umowy kupna sprzedaży czy wymienić skany już podpisanej umowy – mówi **Krzysztof Raszczuk**, pełnomocnik zarządu firmy InsERT, doradca ds. Inwestycji.*

– Dostępny jest kalendarz dostaw, czyli narzędzie do zarządzania harmonogramem rozładunków. Sprzedający jednym kliknięciem może dokonać rezerwacji na konkretny, dogodny dla niego termin dostawy, bez niepotrzebnego angażowania kupującego. Użytkownicy mają wgląd do historycznych danych, które dotyczą zawartych transakcji handlowych, przebiegu negocjacji oraz wymienianych dokumentów. Mogą tworzyć bazy kontrahentów, z którymi negocjowali, zawierali transakcje lub którym udostępniali ogłoszenie albo dostawę przez SMS lub e-mail. Dane te są bezpiecznie przechowywane u renomowanych dostawców usług „chmurowych” – wymienia. – Tym samym użytkownicy korzystający z Agralana, jako pierwsi na rynku, otrzymują komplet funkcjonalności, które umożliwiają pracę zdalną w handlu produktami rolnymi – to wszystko można robić również na każdym urządzeniu mobilnym – podsumowuje Krzysztof Raszczuk.

Użytkownicy platformy mają do dyspozycji pakiet bezpłatny i komercyjny. W ramach bezpłatnego mogą przeglądać ogłoszenia kupna i składać propozycje sprzedaży, negocjować warunki dostaw oraz zawierać transakcje sprzedażowe, korzystając przy tym z własnej bazy kontrahentów.

Kontakt dla mediów

Marek Szklarz
PR & social media manager, InsERT S.A.
tel.: 517 974 210
e-mail: marek.szklarz@insert.com.pl



Pełną funkcjonalność platformy można poznać dzięki bezpłatnej wersji demonstracyjnej demo.agralan.pl/.

Co zyskują z platformą Agralan kupujący produkty rolne?

Możliwość publikowania ogłoszeń kupna – skupujący mogą zamieszczać ogłoszenia zakupu produktów rolnych z uwzględnieniem ceny, parametrów jakościowych, ilości i zasięgu terytorialnego. Definiując dla swoich magazynów koszty transportu mogą je zróżnicować dla poszczególnych powiatów, z których towar może być dostarczany. System automatycznie przeliczy kwotę ogłoszenia dla kontrahentów z wybranego regionu.

Możliwość zawierania umów na odległość – po pomyślnie zakończonych negocjacjach mogą online wysłać umowę na zakup produktów, a druga strona po podpisaniu może ją w łatwy sposób odesłać.

Narzędzie do planowania i awizowania dostaw – sprzedającemu udostępniają informacje o terminie odbioru towaru oraz dane kierowcy i pojazdu, a przewoźnikowi – o miejscu i dacie załadunku i rozładunku.

Zarządzanie harmonogramem rozładunków – korzystając z kalendarza Agralana mogą określić wolne terminy rozładunku i ich maksymalną liczbę w danym przedziale czasowym, a także wprowadzić adresy i miejsca dostaw. Gdy podepną kalendarz pod wybraną transakcję, sprzedający będzie mógł wybrać dogodny dla siebie dostępny termin dostawy.

Bazę partnerów handlowych – trafiają do niej dane producentów rolnych, którym udostępnili ogłoszenie, z którymi negocjowali, zawierali transakcje lub którym udostępnili dostawę.

Co otrzymują na platformie Agralan sprzedający produkty rolne?

Sprzedaż produktów rolnych online – mogą sprzedawać płody rolne odpowiadając na ogłoszenia zakupu. Na platformie znajdują się ogłoszenia z całej Polski, ale mogą je filtrować, by zobaczyć te z interesującego ich regionu.

Narzędzie do negocjacji – za pomocą komunikatora mogą negocjować z kupującymi korzystne warunki cenowe dla swoich produktów i określać warunki odbioru towaru lub dostawy.

Możliwość zawierania i wymiany umów – szybko sprawdzą dane dotyczące transakcji i jednym kliknięciem zaakceptują lub odrzucą propozycję, którą złożył im kupujący, a także wymienią się z kupującym umową.

Archiwum danych, dokumentów i umów – mogą łatwo sprawdzić przebieg swoich negocjacji, zawarte transakcje i umowy. Wszystkie dane są zapisywane i bezpiecznie przechowywane.

Więcej o platformie na agralan.pl.

Film, jak działa Agralan: https://www.youtube.com/watch?v=M96kexk7Cuo&feature=emb_logo.

InsERT S.A. jest największym w kraju – pod względem liczby sprzedanych licencji – producentem oprogramowania dla firm. Strategia firmy polega na tworzeniu programów wysokiej jakości, które jednocześnie są przyjazne w użytkowaniu i na tyle uniwersalne, by mogły spełniać wymagania bardzo różnych odbiorców. Dotychczas InsERT sprzedał ponad 750 tys. licencji, a rozwiązania oferowane przez spółkę wielokrotnie zdobywały najważniejsze tytuły i wyróżnienia. Oferta firmy obejmuje kompleksowe rozwiązania wspomagające zarządzanie małymi i średnimi firmami, począwszy od obsługi działu handlowego i gospodarki magazynowej, po programy z zakresu księgowości i finansów, rozwiązania przeznaczone dla działów kadr i płac oraz programy dla użytkowników indywidualnych. www.insert.com.pl

Kontakt dla mediów

Marek Szklarz
PR & social media manager, InsERT S.A.
tel.: 517 974 210
e-mail: marek.szklarz@insert.com.pl

