

Wrocław, 20. kwietnia 2021 r.

**Internetowa platforma Agralan jeszcze bardziej otwarta na rolników**

## **Rolnicy odważnie sięgają po onlinowe narzędzia, nie tylko z powodu pandemii**

Ogłoszenia, zarówno skupujących, jak i – bezpłatne – oferujących do sprzedaży swoje produkty rolników, łatwa w zarządzaniu baza kontrahentów, udostępnianie ogłoszeń przez SMS i e-mail czy tylko wyselekcjonowanym odbiorcom, najbardziej aktualna mapa skupów z jawnymi cenami – to wybrane możliwości, jakie daje coraz bardziej popularna platforma Agralan.

Obraz rolnika pracującego zdalnie czy mobilnie nie jest dziś niczym nadzwyczajnym. Internet staje się najważniejszym medium komunikacji z rynkiem i wypiera dotychczasowe, tradycyjne formy działania.

– Młode pokolenie rolników nie ma zbyt wiele czasu. Młodzi chcą szybko mieć dostęp do informacji, dlatego mają – dosłownie – internet w kieszeni. Na telefonie czy tablecie jednym palcem załatwiają większą część spraw – mówi **Mariusz Kaliszewski**, menedżer skupu z FIRMY SZMIDT zajmującej się skupem zbóż oraz zaopatrywaniem rolników w niezbędne środki do produkcji rolnej. – I nie ma to tylko związku z pandemią, bo myślę, że trend działania w sieci zamiast jechania do klienta będzie się utrzymywał. I powoli przestaje dotyczyć tylko ludzi młodych. Działam w branży rolnej od prawie 30 lat, a od blisko 15 lat handluję zbożem i mam wielu stałych klientów, z którymi w zasadzie nigdy się nie widzieliśmy. Takie czasy – dodaje Mariusz Kaliszewski.

Spostrzeżenia menedżera potwierdzają analitycy. Według opracowania z początku br. Izby Zbożowo-Paszowej we współpracy z innymi organizacjami branżowymi, w 2020 roku zbiory zbóż w Polsce wyniosły około 33,3 mln ton, tj. o 15% więcej niż rok wcześniej. Jest to sytuacja odosobniona w porównaniu z pozostałymi krajami UE, które w większości odnotowały niższe lub dużo niższe zbiory. Jednak bezpośredni dotychczasowy wpływ pandemii COVID-19 na rynek zbóż w ocenie przedstawicieli branży jest dość ograniczony. Według specjalistów odbudowa zerwanych łańcuchów dostaw potrwa wiele miesięcy czy nawet lat. Natomiast zapotrzebowanie na żywność będzie wciąż rosło, a przemodelowaniu ulegną kanały jej dystrybucji.

Współczesny rolnik rozumie zachodzące zmiany, ceni swój czas, stawia na jakość, poszukuje nowoczesnych rozwiązań online, aktualnych ogłoszeń, jawnych cen, wachlarza opcji komunikacji z kontrahentem. Szczególnie ceni te narzędzia, które powstawały i są rozwijane w oparciu o codzienne doświadczenia ludzi z branży. Na takie właśnie partnerstwo postawiła platforma Agralan (<https://agralan.pl>), dziś, po miesiącach działalności, szczególnie mocno ukierunkowana na potrzeby rolników i efektywne łączenie ich z kupującymi. To miejsce, gdzie bez wychodzenia z domu można online zamieścić ofertę kupna lub sprzedaży produktów rolnych i maszyn, przeprowadzić negocjacje z potencjalnymi kontrahentami czy uzgodnić szczegóły załadunku i dostawy.

– Włożyliśmy dużo zapału i wysiłku w stworzenie Agralana, starając się, by był jak najlepiej dopasowany do potrzeb użytkowników. Wiele osób potwierdza, że nam się to udało – mówi **Krzysztof Raszczuk**, pełnomocnik zarządu firmy InsERT, doradca ds. inwestycji. – Intensywnie pracujemy nad tym, by spotkania sprzedających i kupujących na platformie były maksymalnie efektywne, szybkie i łatwe, a także powszechne, bo to jest warunkiem jej przydatności – uzupełnia **Jarosław Jaszcuk**, menedżer ds. kluczowych klientów. – Zachęcamy rolników do wszelkiej aktywności: rejestrowania się na platformie, zamieszczania bezpłatnych ogłoszeń sprzedaży, przeglądania ogłoszeń kupna, wyrażania opinii o Agralanie na naszym Forum czy na Facebooku. Jesteśmy pewni, że taka aktywność przyciągnie na platformę kolejnych kupujących i uczyni ją narzędziem pierwszego wyboru na rynku – dodaje menedżer Agralana.

### **Kontakt dla mediów**

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



Założenia twórców platformy znajdują potwierdzenie m.in. w opinii przedstawiciela kupujących produkty rolne. – *Dzisiaj skupujący produkty rolne chce przede wszystkim wiedzieć, jakie są ceny u rolnika. Chce też mieć pewność, że dostawca towaru go nie oszuka. Rolnik natomiast pragnie być spokojny, że skup mu zapłaci. Agralan zaspokaja potrzeby obu stron, bo tutaj można szybko porównać sobie ceny, łatwo się przekonać, czy kontrahent jest wiarygodny i godny zaufania* – tłumaczy **Mariusz Kaliszewski**. – *Zdecydowałem się na korzystanie z platformy, bo jest łatwa w obsłudze. Wystarczy ruch palca, by sprawdzić punkty skupu w okolicy. Moi klienci od razu po wejściu na platformę wiedzą, jakie są u mnie ceny. Podobnie, gdy odwiedzają naszą stronę, gdzie umieściliśmy widget z ogłoszeniami z Agralan.pl, z którego po kliknięciu w daną ofertę zostają przekierowywani bezpośrednio na platformę, gdzie znajdą więcej szczegółów.* – dodaje.

Użytkownicy Agralana mogą przeglądać zawsze aktualne ogłoszenia sprzedaży i kupna produktów rolnych i maszyn, mają dostęp do mapy skupów z ich lokalizacjami i aktualnymi cenami. Mogą składać propozycje sprzedaży do ogłoszeń zakupu. Mogą ogłoszenia 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 szybko dogadać się co do brzmienia umowy kupna lub sprzedaży czy wymienić skany już podpisanych dokumentów.

Na platformie dostępny jest także 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 na serwerach.

W ramach platformy działają dwa pakiety: bezpłatny oraz komercyjny. Twórcy udostępniają wersję testową pod adresem: [demo.agralan.pl/](http://demo.agralan.pl/).

Twórcą platformy Agralan jest InsERT – największy w kraju – pod względem liczby sprzedanych licencji – producent 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 różnych odbiorców. Dotychczas InsERT sprzedał ponad 780 tys. licencji, a systemy oferowane przez spółkę wielokrotnie zdobywały najważniejsze tytuły i wyróżnienia. Oferta firmy obejmuje kompleksowe rozwiązania wspomagające zarządzanie małymi i średnimi firmami, w tym onlinowe, począwszy od obsługi działu handlowego i gospodarki magazynowej, poprzez programy z zakresu księgowości i finansów, rozwiązania przeznaczone dla działów kadr i płac, po system rezerwacji.

[www.insert.com.pl](http://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](mailto:marek.szklarz@insert.com.pl)

