**Expoagro Digital: los productores aprovechan la digitalización de los agronegocios**

*Tres empresas expositoras comparten su buena experiencia en ventas.*

Tras las buenas operaciones comerciales y las atractivas ofertas, Expoagro Digital edición YPF Agro continúa online en <https://digital.expoagro.com.ar/>, siendo una alternativa gratuita para disfrutar y aprovechar oportunidades de negocio que complementan el modelo de venta tradicional.

El hombre y la mujer de campo ya se encontraban en el camino de la transformación digital y el COVID-19 aceleró esta tendencia.

Tan es así que al ingresar a Expoagro Digital y desplegar el menú, entre otras secciones, se encuentra el **botón Expositores**, y allí, una buena opción para visitar es el rubro **Agtech**, dado que este universo es fundamental para brindarle a los productores cada vez más herramientas que simplifiquen su forma de operar y los ayuden adaptarse a este contexto.

La gestión remota de los campos, por ejemplo, se ha vuelto una herramienta de vital necesidad y allí **FieldView** llega para ofrecer todas las ventajas de incorporar múltiples tareas agropecuarias en un mismo lugar, explotando al máximo la recolección y uso de los datos, de una manera fácil, rápida y amigable, para mejorar la rentabilidad de cada campo.

“La presencia en Expoagro digital nos pareció una gran oportunidad para aprovechar el interés del público sobre soluciones digitales para el agro”, señalaron desde FieldView, y agregaron: “Vimos esta exposición virtual como una oportunidad de encuentro con los productores argentinos y un espacio que nos permitió mostrar todo el valor que FieldView tiene para el campo”.

**Para la plataforma de agricultura digital el balance fue positivo**, dado que cerraron varias ventas por más de 10.000 hectáreas tanto del Plan de Entrada, que es el primer paso en la agricultura digital como también del Plan Plus, que ofrece la experiencia completa con FieldView.

En este sentido, manifestaron que “**la idea es seguir presentes en Expoagro Digital** para aprovechar esta conexión con los productores interesados en conocer más sobre agricultura digital y en cómo FieldView puede ayudarlos a maximizar cada hectárea”.

Luego, en la categoría **Cabezales y Plataformas**, uno de los expositores que se encuentra y no se puede dejar de visitar es **Piersanti Plataformas**. Una pyme cordobesa que hace más de 30 años se dedica a la fabricación y actualización de cabezales convencionales para la cosecha de soja, arroz, garbanzos, arvejas, porotos, entre otros y, además, **se destaca por el desarrollo del primer cabezal Draper argentino**.

Para Valeria Piersanti, gerente de Ventas, la propuesta de Expoagro Digital edición YPF Agro “marca un inicio muy novedoso y necesario para este contexto. Además, Expoagro representa un ícono en la comunidad de los agronegocios”, argumentó.

Si bien en Expoagro 2020 (marzo) presentaron la renovación en el diseño del Draper, la primera exposición virtual fue el escenario elegido para **iniciar oficialmente la comercialización del Cabezal Draper Piersanti DF-2035** de cara a la campaña de soja 2021.

“**Con las personas que nos visitaron en la expo virtual, y los contactos que generamos, hemos concretado operaciones**. Vamos a seguir presentes en la plataforma porque consideramos que es un canal más para comunicarnos y dar a conocer nuestras promociones”, comentó la gerente de Ventas.

Por último, en este recorrido por la Capital Digital de los Agronegocios, otra de las empresas que compartieron una buena experiencia fue el concesionario oficial de **CF Moto**, que comercializa vehículos (ATV y UTV) pensados para la recreación y muy utilizados en el trabajo del agro.

Mónica Sanguinetti, responsable del área de Marketing de CF Moto, expresó: “Nos pareció interesante participar y probar esta nueva experiencia. Los productos que vendemos se utilizan bastante en el agro para cargar bolsas, fardos, moverse dentro del campo, y son muy prácticos, por eso apuntamos a ese sector”.

Durante los días de la exposición, en su stand virtual, CF Moto ofreció a los visitantes 5% de descuento en los productos y envío gratuito. En este sentido, de las consultas recibidas, Sanguinetti comentó que **concretaron la venta de un Gamma 550 (ATV)**. Debido a los resultados obtenidos y al contexto marcado por una cierta virtualidad, **continuarán ofreciendo productos en la plataforma e información de contacto para realizar consultas**.

Los productores, contratistas, técnicos, entre otros actores del agro, que deseen navegar en este formato virtual, pueden hacerlo a través de simples pasos que se inician al registrarse de manera gratuita en <https://digital.expoagro.com.ar/>.

Para vincularse con el expositor, una vez situado en el “stand virtual” (micrositio) de la empresa, cada asistente tiene la posibilidad de contactarse de manera directa al hacer clic en el botón Representantes y dejar su contacto en el sistema de chat. Posteriormente, el representante comercial se contactará para continuar la vinculación.

Más información en: <https://www.expoagro.com.ar/>