

YPF AGRO PRESENTE EN LA EDICION DIGITAL DE EXPOAGRO

YPF Agro y Expoagro refuerzan la alianza estratégica que se inició en el 2020 en esta edición digital de la feria que se llevará a cabo entre 9 y 10 de septiembre.

Durante las dos jornadas, YPF Agro pondrá a disposición de los productores el amplio portfolio de productos y servicios que ofrece en los más de 100 centros de distribución que tiene en todo el país: combustibles y lubricantes necesarios para la maquinaria agrícola y la logística, semillas Illinois para asegurar su rinde, productos de protección y nutrición de cultivos para potenciar el resultado de cada campaña, bolsas para silo, el canje de granos como herramienta de pago y servicios de asesoramiento integral, son algunos de ellos.

Desde el punto de vista comercial, se presentarán distintas iniciativas para contar con una propuesta atractiva para acceder al portfolio de productos y servicios.

En línea con los lanzamientos en la Expoagro 2020, YPF Agro continúa su trabajo en un piloto del Sistema Integra en productores referentes, un piloto de Nutrición Integral de la mano de AGCO junto a algunos distribuidores de la red y en el posicionamiento de ILLINOIS en conjunto con Grupo Don Mario.

YPF Agro apuesta al desarrollo y crecimiento agrícola de los próximos años, e invierte todos sus esfuerzos en garantizar la cercanía al productor. A través de soluciones integrales e innovadoras, acompaña al campo argentino para potenciar su crecimiento.

YPF Agro en el marco de la pandemia COVID-19

A pesar del contexto actual, el trabajo en conjunto de equipos interdisciplinarios y la aplicación de rigurosos protocolos en la operación, permitió asegurar el stock y las entregas de todos los insumos requeridos para garantizar la producción agrícola. Los distribuidores están operando con normalidad.

Además, a través de los representantes técnicos de ventas, la red de ingenieros agrónomos y representantes comerciales, se pudo garantizar la cercanía con el productor, y la modalidad virtual permitió realizar encuentros para acercar nuevos lanzamientos, y actualizar recomendaciones técnicas y condiciones comerciales.

Para acompañar al productor en su día a día, también se brindó contenido útil y actualizado a través de las redes sociales y la página web oficial, como recomendaciones para todo el ciclo del cultivo. Por otro lado, se mantuvo la sinergia con referentes del mercado agrícola y su llegada al mundo digital, como es el caso de las ventas de nuestros productos dentro del marketplace más importante del agro.