

REKOMENDACJE MARKETINGOWE DLA MAREK AGRO NA 2026 ROK

1. **Komunikuj się językiem opłacalności (ROI)** - Rolnik 2026 kupuje tylko to, co ma jasny wpływ na plon, koszty lub ryzyko.
2. **Pozyskuj zdjęcia i nagrania z pola** - zdjęcia i filmy z realnych gospodarstw działają lepiej niż „idealne” materiały reklamowe, pokazuj dowody z pola, nie deklaracje marketingowe.
3. **Twórz więcej treści edukacyjnych** - nie tylko powiązanych z produktem.
4. **Bądź partnerem dla rolnika** - wspieraj rolnika w podejmowaniu decyzji, nie tylko w zakupie.
5. **Nie nadużywaj grafik AI** - uzupełniaj komunikację o galerie prawdziwych zdjęć z pola.
6. **Buduj długofalowe relacje z klientami** - z najlepszymi klientami umów się na nagranie z ich pola, doświadczenia innych rolników są kluczowe w procesie decyzyjnym.
7. **Wykorzystuj wideo jako główny format komunikacji** - krótkie wideo do inspiracji i zasięgu, dłuższe formy do edukacji i budowania autorytetu.
8. **Zadbaj o jakość publikowanych filmów** - szkolenie dla wybranych doradców i ekspertów z tworzenia wideo, inwestycja w sprzęt, zaangażowanie agencji.
9. **Załącz konto na TikTok jeżeli jeszcze nie masz** - rolnicy są tam obecni i aktywni, a koszty działań marketingowych są niskie.
10. **Szukaj mniejszych influencerów gotowych na trwałe współpracy**
11. **Angażuj ekspertów i praktyków**, nie tylko influencerów
12. **Szukaj osób i podmiotów do kolaboracji** - współprace zwiększają zasięgi i wiarygodność.
13. **Zwiększ inwestycję w marketing e-sklepu** - teraz jest dobry czas aby zająć pozycję lidera.
14. **Przyciągaj promocjami do e-commerce** - rolnicy szukają korzystnych ofert w internecie, przyciągnij nowych klientów okazjonalnymi promocjami tylko w e-sklepie.
15. **Zadbaj o pełne i obszerne opisy produktów** - rolnicy oczekują pełnej informacji
16. **Segmentuj komunikację według skali gospodarstwa** - większe do kontaktu z doradcą, mniejszych kieruj do e-commerce.
17. **Rozdziel komunikację do młodych i starszych rolników** - dopasuj treści do specyfiki kanałów.