

PODSUMOWANIE TRENDY 2026

1. **OSTROŻNIEJSZE I BARDZIEJ RACJONALNE PODEJŚCIE** ROLNIKA DO ZAKUPÓW (MUST HAVE VS POSTPONED)
2. **WIĘKSZA ROLA PORÓWNAŃ**, DANYCH ORAZ DOŚWIADCZEŃ INNYCH ROLNIKÓW
3. **WIĘKSZY NACISK NA BUDOWANIE ZAUFANIA DO** MARKI POPRZEZ **AUTENTYCZNOŚĆ, EDUKACJĘ, WIARYGODNOŚĆ I TRANSPARENTNOŚĆ**
4. WIĘCEJ **TREŚCI EDUKACYJNYCH**, EKSPERCI FIRMY ANGAŻOWANI DO ICH TWORZENIA
5. **INTENSYFIKACJA TREŚCI WIDEO**, ZWŁASZCZA KRÓTKICH FORMATÓW
6. ROSNĄCA **JAKOŚĆ MATERIAŁÓW WIDEO**
7. CZĘSTSZE I BARDZIEJ TRWAŁE **WSPÓŁPRACE Z MIKRO-INFLUENCERAMI**
8. **WIĘKSZA ILOŚĆ KOLABORACJI** Z UDZIAŁEM RÓŻNYCH PODMIOTÓW
9. WCHODZENIE FIRM AGRO NA **PLATFORMĘ TIKTOK**, INTENSYFIKACJA OBECNOŚCI NA YOUTUBE
10. **ROSNĄCE ZNACZENIE E-COMMERCE** W AGRO