Origins By AssetFy

Maquinaria agrícola

Tu máquina genera ingresos durante años. **No todos vuelven a tu marca.**

Las máquinas trabajan durante años y generan ingresos mucho después de la venta: mantenimiento, piezas de desgaste y repuestos. Cuando tu cliente registra el equipo, Origins vincula ese recorrido con tu marca: quién lo registró, qué garantía corre y qué necesita después.

> Para fabricantes, importadores y representantes oficiales: empresas dueñas de la marca en su territorio, que responden por el producto después de la venta, vendan directo o a través de su propia red.

Datos de la industria

Lo que pasa después de la venta, en números.

Tres datos públicos del mercado argentino. Ninguno es un resultado de Origins: es el terreno donde tu marca compite hoy.

+82%

CRECIERON LAS IMPORTACIONES DE MAQUINARIA EN UN AÑO

Más marcas peleando por menos máquinas

2.525 equipos importados en un año, en un mercado que se achicó 19,6% en facturación real.

> **Contra un precio más bajo no se compite bajando el tuyo. Se compite con lo que viene después, y eso lo pone Origins.**

INDEC y Bolsa de Comercio de Rosario, 2025 y 2026

19%

DE LA FACTURACIÓN YA SON REPUESTOS

La venta cae, la posventa no

En las marcas que publican sus balances, las máquinas cayeron 29% y los repuestos subieron 3%. Pasa en cualquier escala.

> **El parque que ya está en el campo sigue pidiendo. Origins te deja llegar a él.**

Balances presentados ante la SEC, 2024 y 2025

12.000

MÁQUINAS CONECTADAS DE JOHN DEERE EN EL PAÍS

El que más vende es el que más sabe

Eran 7.800 un año antes. Cada equipo queda asociado a su cliente, y la marca lo acompaña con servicio y repuestos toda su vida útil.

> **Ese mismo vínculo lo construís con un QR en cada máquina. Desde la primera unidad y sin cambiar tu operación.**

John Deere Argentina y ACARA, 2026

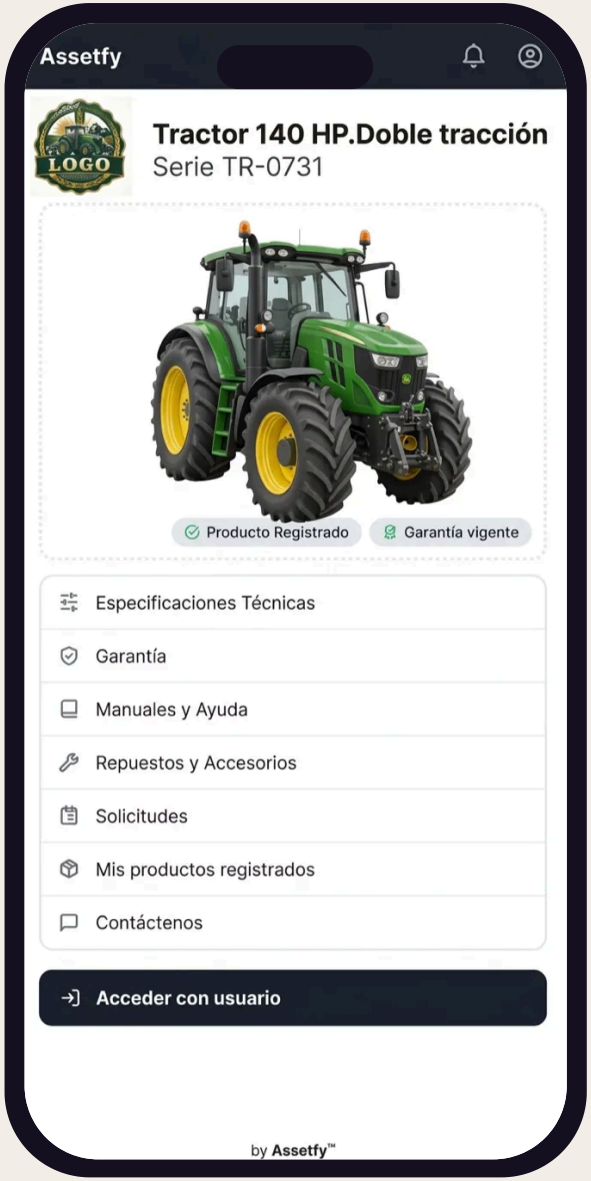
Del lado del cliente

Esto es lo que ve quien compró tu máquina.

Tu cliente escanea el QR del equipo y entra a una pantalla con tu marca. Ahí están las especificaciones de ese modelo exacto, su mantenimiento y repuestos, el manual con un asistente que responde, la garantía con fecha y un canal directo con vos.

Elegí un equipo de tu catálogo y mirá cómo cambia la ficha.

Tractores | Sembradoras | Pulverizadoras | Tolvas autodescargables | Implementos de labranza



Entre tu depósito y el lugar donde trabaja hay varias manos.

La misma cadena, vista de dos maneras.

	HOY	CON ORIGINS
01 **Tu empresa**	Conocés las unidades que fabricás o importás y a qué socio comercial las entregás, si contás con uno para empujar tus ventas.	Cada unidad que fabricás o importás nace con su propia identidad digital.
02 **El momento de la venta**	Tu socio comercial o vos concretan la venta. No siempre se mantiene el vínculo con ese producto ni con el cliente final que lo compró.	Tus productos salen al mercado con su identidad digital, que los acompaña toda su vida útil, sin cambiar tu forma de vender.
03 **Quien la opera**	La máquina empieza a trabajar y puede pasar por distintos operadores. Eso lo perdés de vista.	Cuando registra el producto, la información de la persona que está detrás queda vinculada a esa unidad.
04 **La posventa**	Las necesidades de mantenimiento, accesorios y repuestos se resuelven con distintos actores, o con tu competencia.	Desde el equipo registrado pueden consultarse los repuestos y accesorios a través de los canales definidos para el producto. Ese recorrido hace que el negocio de posventa vuelva a vos.
05 **La segunda etapa**	Cuando cambia de titular o de usuario, esa modificación no siempre vuelve a los sistemas de tu empresa.	El cambio de titularidad puede registrarse o vincularse según el proceso que tu empresa establezca. Contás con información para ofrecer nuevos productos.

HOY

El rastro se corta en tus socios comerciales. Todo lo que viene después sucede lejos de tu empresa, aunque sea tu máquina la que está trabajando.

CON ORIGINS

Con Origins el ciclo de vida del producto llega hasta el final. No cambia tu forma de vender ni tu relación con tus socios comerciales: cada producto registrado queda vinculado con quien hizo el registro y con las interacciones que vienen después. Cuando la unidad cambia de manos o de destino, esa información puede seguir disponible según los permisos que definas.

Situaciones de tu rubro

Los momentos que ya conocés, y qué cambia en cada uno.

Ninguno requiere que modifiques tu operación.

El repuesto se resuelve donde haya stock

Una reja, un disco o un cuerpo de siembra se cambia en plena campaña. Se compra donde esté disponible, y no siempre es lo original.

Con Origins

Desde el QR de esa máquina aparecen los repuestos compatibles con su modelo, con el código exacto y la pieza original identificada, y el canal para pedirlos. Tu cliente llega a tu concesionario sabiendo qué necesita.

Entra un reclamo sin datos

Llega a mitad de campaña y arranca la cadena: llamadas, mails, buscar la factura, atar cabos. Tu cliente espera y tu equipo reconstruye.

Con Origins

Cada unidad tiene su ficha: su identificación, la fecha en que se registró y la cobertura que quedó cargada.

El equipo cambia de dueño

Se vende usado entre clientes y tu empresa no se entera. El que lo está usando hoy no está en ninguna base tuya.

Con Origins

Un nuevo usuario puede registrarse o quedar vinculado a esa unidad, según el proceso que tu empresa defina.

No sabés dónde está trabajando tu parque

Sabés a qué concesionario le facturaste. En qué zona terminó cada equipo y dónde se concentra tu parque, no.

Con Origins

Los registros te muestran en qué provincia se registró cada línea, y dónde hay unidades registradas sin un concesionario cerca.

Sacás un modelo o una mejora

La novedad viaja por el concesionario y por la muestra. Los que ya tienen tu máquina son justo los que no podés avisar.

Con Origins

Tenés tu propia base, con el equipo que cada uno registró. Podés comunicarte con quienes se registraron y dejaron sus datos.

Te piden el manual

Con el equipo parado en el lote. Mandás un PDF por WhatsApp y no siempre es la versión de ese modelo.

Con Origins

La documentación queda asociada al modelo y se abre escaneando el equipo. El manual inteligente responde lo que le preguntes, siempre sobre ese modelo exacto.

Un equipo. **Muchos momentos para seguir acompañando.**

La documentación y los repuestos compatibles pueden quedar asociados al modelo, para que la información siga disponible durante toda la vida útil del equipo.





Disco de rastra



Reja de siembra



Filtro de aceite



Rodamiento



Correa de transmisión

Cada pieza con su código, su compatibilidad y su momento de recambio. Todo eso vive en la ficha de esa unidad, y lo mismo para cada línea de tu catálogo.

Cada equipo, con lo que le corresponde

Los repuestos quedan asociados al modelo. Tu cliente ve exactamente lo que sirve para su máquina, sin rastrear el número de serie en una chapa gastada, y el pedido entra por tus socios comerciales con el código correcto.

Vos ves qué se está reponiendo

Qué línea pide más repuestos, en qué zona y a qué altura de su vida útil. Es la parte del negocio que hoy no aparece en ningún reporte tuyo.

Sabés en qué momento está cada equipo

Cuándo se entregó cada unidad, cuánta garantía le queda y cuándo suele tocar el recambio de su línea. Eso te deja llegar antes de que la máquina pare, no después.

Resultados para tu empresa

Lo que vuelve a tu marca. **Lo que ganás.**

Tu propia base de clientes

Cada registro suma un cliente identificado, con su equipo y una vía para volver a llegarle.

La posventa como ingreso

Repuestos, accesorios y mantenimiento ofrecidos a quien tiene ese modelo exacto, antes de que arranque la campaña. Ingreso recurrente que no depende de vender otra máquina.

Garantías bajo control

Qué unidad está cubierta y hasta cuándo, sin buscar la factura del concesionario.

Inteligencia comercial

Qué líneas se registran más y en qué provincias, y dónde hay unidades registradas sin un concesionario cerca. Datos para decidir dónde abrir, dónde empujar y qué lanzar.

Resultados para tu cliente

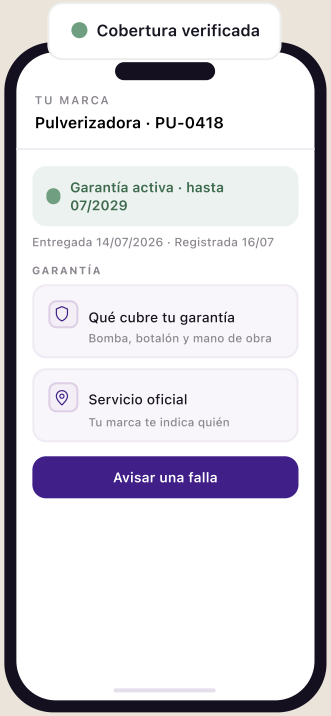
Distintos momentos en los que quien usa la máquina necesita información, **tu marca siempre presente.**

Tu cliente escanea el QR de la máquina y encuentra lo que necesita en ese momento exacto, con el celular y donde esté trabajando. Con tu marca arriba.



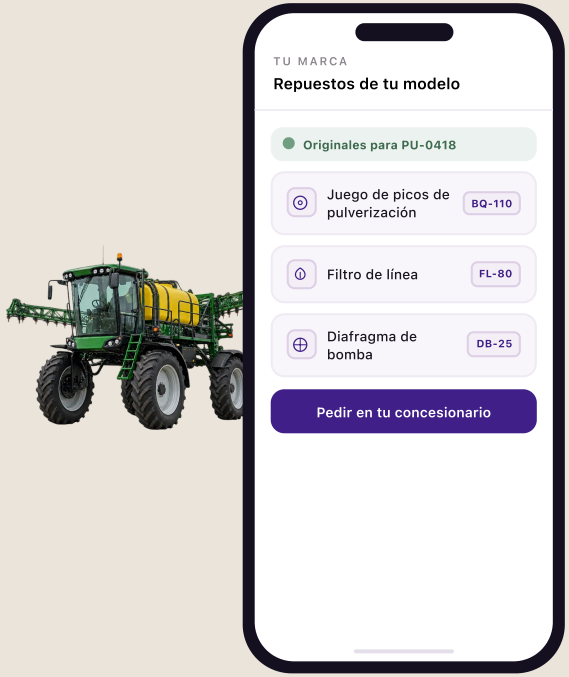
Cuando la pone a trabajar

Abre el manual inteligente de su modelo y le pregunta lo que necesita, antes de la primera pasada.



Cuando la para una falla

Ve su cobertura con estado y fecha, e inicia la solicitud desde el propio equipo. Llega a los socios comerciales que definiste, sin que nadie tenga que buscar la factura del concesionario.



Cuando le toca el recambio

Ve los repuestos compatibles con su modelo, con el código exacto, y llega a tu concesionario sabiendo qué pedir. Aparece como ayuda, no como interrupción.

Origins
By AssetFy

La información está.
Origins la conecta.