ПРАКТИЧЕСКИЙ ГАЙД

ГАЙД ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

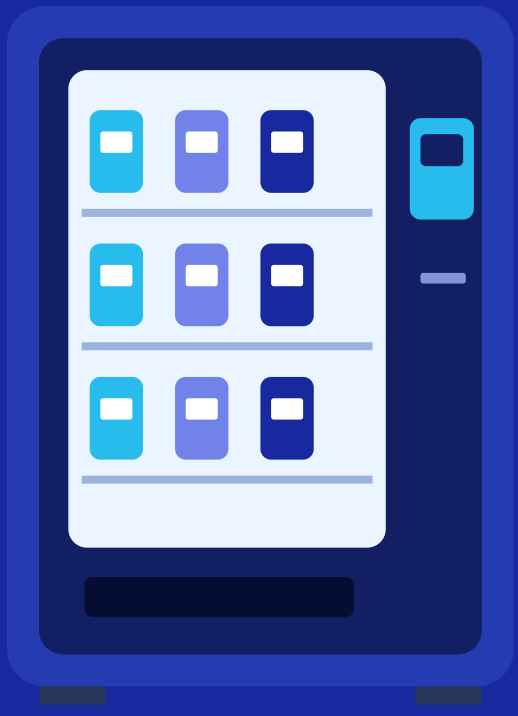
Топ-5 ошибок в вендинге

Как не слить бюджет на старте

05

ошибок, которые мешают автомату зарабатывать

Оборудование • Оплата
Ассортимент • Аренда
Контроль работы



Автомат продаёт сам.
Бизнесом управляете вы.

01 Дешёвое б/у без проверки

Желание сэкономить на старте понятно. Но низкая цена аппарата ещё не означает низкие затраты на его работу.

Что происходит

Начинает заедать купюроприёмник, выходит из строя плата или механизм выдачи. Гарантии нет, а запчасти приходится искать самостоятельно и ждать неделями.

Чем это оборачивается

Аппарат простаивает, аренда продолжает начисляться, клиенты недовольны. Время и бюджет уходят на ремонт вместо развития точки.

Как надо

Для старта выбирайте оборудование с понятной гарантией, доступными запчастями и поддержкой. Оценивайте не только цену покупки, но и затраты на обслуживание.

Экономия на покупке не должна превращаться в расходы на простой.

02 Экономия на безналичной оплате

«Зачем терминал, если можно поставить монетоприёмник?» — вопрос, который стоит оценивать с точки зрения удобства покупателя.

Что происходит

Человек хочет купить товар, достаёт карту или смартфон и видит, что аппарат принимает только наличные. Если подходящих денег нет, покупка не состоится.

1
Есть интерес

2
Нет наличных

3
Нет покупки

Как надо

Предусмотрите безналичную оплату при выборе комплектации. Купюро- и монетоприёмник могут дополнять терминал, чтобы покупатель выбрал удобный способ расчёта.

Покупателю должно быть легко заплатить здесь и сейчас.

03 Поставили автомат и забыли о нём

Вендинг не работает по принципу «поставил и забыл». Без внимания к запасам, ассортименту и состоянию аппарата даже хорошая точка теряет покупателей.

Что происходит

Популярные товары заканчиваются, а то, что никто не покупает, месяцами занимает место. Ассортимент не меняется, витрина выглядит неухоженной. Клиент несколько раз не находит нужный товар и перестаёт подходить к автомату.

Как надо

Регулярно проверяйте остатки, сроки годности и чистоту аппарата. Вовремя пополняйте ходовые позиции, заменяйте товары с низким спросом и тестируйте новинки.

ПОПОЛНЯЙТЕ / ОБНОВЛЯЙТЕ / ОБСЛУЖИВАЙТЕ

Автомат продаёт сам, но ассортиментом и обслуживанием управляете вы.

04 Аренда без тестирования точки

Нашли проходное место в ТЦ и сразу согласились на фиксированную аренду. Но большой поток людей ещё не означает спрос на ваш товар.

20 000 ₽

выручка в месяц

15 000 ₽

аренда в месяц

Остаётся 5 000 ₽ — до остальных расходов

Из этой суммы ещё нужно покрыть себестоимость товара, комиссии, налоги и обслуживание. При такой структуре расходов точка может работать в убыток.

Как надо

Обсудите процент от выручки вместо фиксированной платы. В исходном примере — 15–20%. Если нужен фикс, предложите тестовый период на 1–2 месяца по сниженной ставке и замерьте реальный спрос.

Цифры — пример расчёта. Условия аренды согласуются с площадкой.

05 Работа вслепую без телеметрии

Без удалённого мониторинга вы узнаёте о состоянии точки только после визита или звонка недовольного клиента.

Что происходит

Вы едете через весь город, а инкассировать нечего. Или купюроприёмник уже несколько дней не принимает деньги, и аппарат теряет продажи. О сбое становится известно слишком поздно.

Как надо

Используйте телеметрию для контроля выручки, статистики и состояния аппарата. Оповещения и удалённые команды помогают быстрее реагировать на сбои; набор функций зависит от оборудования и сервиса.

Перед запуском проверьте 5 вещей

01 Оборудование и поддержка
02 Удобная оплата
03 Ассортимент и график обслуживания
04 Условия аренды и тест точки
05 Удалённый контроль работы