



TIPS PARA ABRIRTE PASO EN EL MUNDO DE MÁQUINAS EXPENDEDORAS

ÍNDICE

Reubicar tu máquina vending puede ser un dolor de cabeza.....	1
¿Cómo identificar productos estrella en tu vending machine?	5
¿Cuánto mantenimiento necesita una máquina vending?.....	9
Tener un ingreso adicional no necesita ser un sacrificio adicional.....	13
Empezar un negocio es una gran experiencia de vida.....	17
¿Quieres dejar de depender económicamente de tus padres?	21
Asegura el éxito de tu vending machine.....	25
Mitos y realidades del negocio de las vending machine.....	29
Las vending machines pueden vender mucho más que dulces.....	33
Conserva energía y gana dinero. Vending machines, un negocio de poca exigencia.....	37



Reubicar tu máquina vending
puede ser un dolor de cabeza

[Volver al índice](#)

Reubicar tu máquina vending puede ser un dolor de cabeza

Existen cientos de máquinas vending que expenden distintos tipos de productos, prácticamente cualquier cosa que nos podamos imaginar: Alimentos, bebidas, dulces, souvenirs, e incluso medicinas que pueden pagarse con billetes, monedas y tarjetas bancarias. Aunque sean diferentes, todas las máquinas vending tienen en común ser la expresión de uno de los negocios más rentables cuando de lograr la independencia financiera y contar con tiempo libre para realizar actividades personales se trata.

Los consumidores las aman, pues basta con presionar un botón para obtener el producto que se desea sin importar el día ni la hora y sin tener que trasladarse hasta supermercados o tiendas.

Por su parte, los emprendedores también tienen gran estima por este modelo de negocio, ya que, con una mínima inversión económica y pocas horas de monitoreo y mantenimiento al mes, pueden obtener maravillosas ganancias que pueden representar desde un ingreso extra hasta su sostenimiento principal.

Algunas de sus principales ventajas son:

- Requieren poco tiempo, poca atención y no implican desatender otro empleo u otros negocios.
- Funciona las 24 horas del día, y durante el mismo tiempo se pueden obtener ganancias.
- Elimina los costos de un negocio tradicional como sueldos, prestaciones y mantenimiento de un local
- Pueden alquilarse si no se desean comprar.
- La inversión inicial se recupera rápido.
- Puedes cambiar su ubicación si la inicial no funciona como se espera.

Centrémonos en el último punto del listado anterior. Las numerosas ventajas de este modelo de negocio son claras, pero ¿Qué pasa cuando debemos cambiar de sitio una grande máquina expendedora con peso de más de 200 kilogramos? La solución es Ultra Lift.

Se trata de un hand truck que, al más puro estilo de los “diablitos”, están diseñados para soportar, controlar y manejar cargas pesadas de manera segura y eficiente.

¿Por qué usar un hand truck Ultra Lift?

Por su equipamiento:

-Barra de Extensión: Ajustable a distintas alturas con pernos de seguridad, que permitenlo de forma segura al operar el motor. En su máxima extensión permite mayor brazo de palanca, mientras que al recortar la extensión permite moverse en espacios reducidos.

-Switch de encendido y medidor de carga: Sus botones están ubicados de manera ergonómica, permitiendo un práctico control de la carga y descarga, además del monitoreo para aprovechamiento máximo de la batería.

-Tornillo de accionamiento y tuerca esférica: La transferencia de la fuerza del motor a través de un poste-tornillo por donde viaja la tuerca esférica que eleva o desciende la carga permite un mayor control y soporte para fijar en cualquier posición.

-Armazón: Es capaz de sostener hasta 680 kilos de carga. Además del motor, batería y controles, pueden adaptarse accesorios como sujetadores de bandas o cinchos.

-Barra de palanca: Habilita la función de carrito, para facilitar el transporte de material y equipo en superficies planas.

-Motor: Alimentado por una batería de 12V 34 amperios hora, permite levantar y descender cargas hasta de 680 kilogramos.

Es decir, una sola persona es capaz de subir una pesada máquina por varios pisos de un edificio. Increíble, no, la capacidad y oportunidades que Ultra Lift brinda a tu negocio es excepcional.



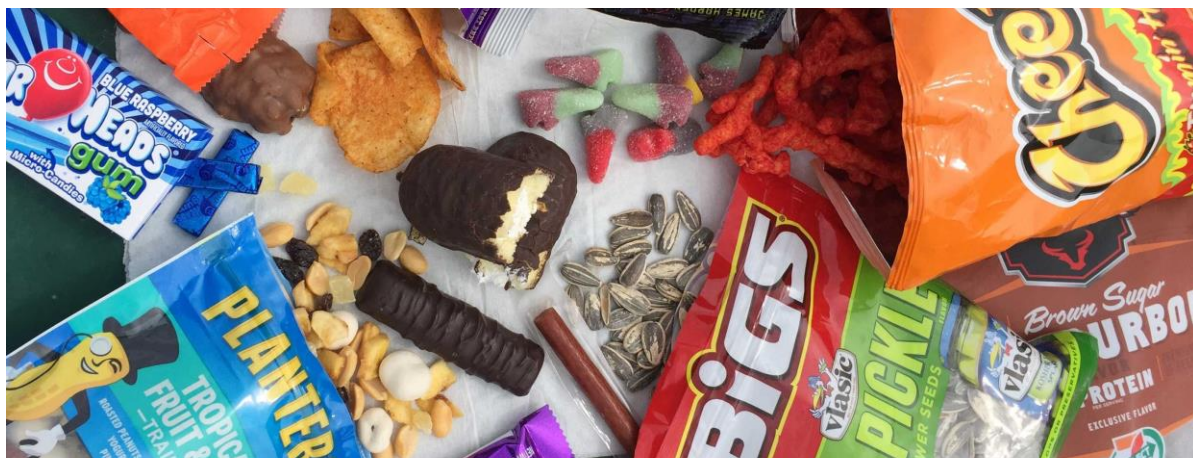
¿Cómo identificar productos estrella en tu vending machine?

[Volver al índice](#)

¿Cómo identificar productos estrella en tu vending machine?

Como cualquier otro negocio, el de las máquinas expendedoras requiere monitoreo y administración para que sea rentable y duradero. Si bien, una de las principales ventajas del vending es la mínima inversión de dinero y tiempo que requieren para iniciar operaciones, el monitoreo y la atención que se le brindan deben ser, aunque breves, de calidad.

Un adecuado análisis del comportamiento de los consumidores que adquieren los productos de tu máquina o máquinas te permitirá identificar cuál es tu producto estrella. De inicio, puedes reconocerlo porque este producto representa del 60 al 80 por ciento de tus ingresos. ¿De qué otras maneras puedes identificar al o los productos estrella de tu expendedora?



Te lo decimos:

- **Con base en las ventas:** Así de sencillo. El producto estrella es el que más se vende. Para tomar esta determinación, evalúa el comportamiento de ventas comprendido durante un periodo razonable (por ejemplo, durante los últimos 3 o 6 meses, mínimo).
- **Con base en el margen de ganancias que te aporta:** Para determinar este margen, resta el costo del producto menos el precio final al que lo pones a la venta. Tu producto estrella puede ser el que mejores ganancias reporta al final de cada semana o mes.
- **Con base en las preferencias de los consumidores:** Tu producto estrella, aunque no sea el que más ingresos económicos aporte ni el que más se venda, puede ser el que te brinde una mejor imagen, o te abra las puertas a la preferencia de cada vez más clientes. Un ejemplo de esto son los productos de distribución exclusiva.

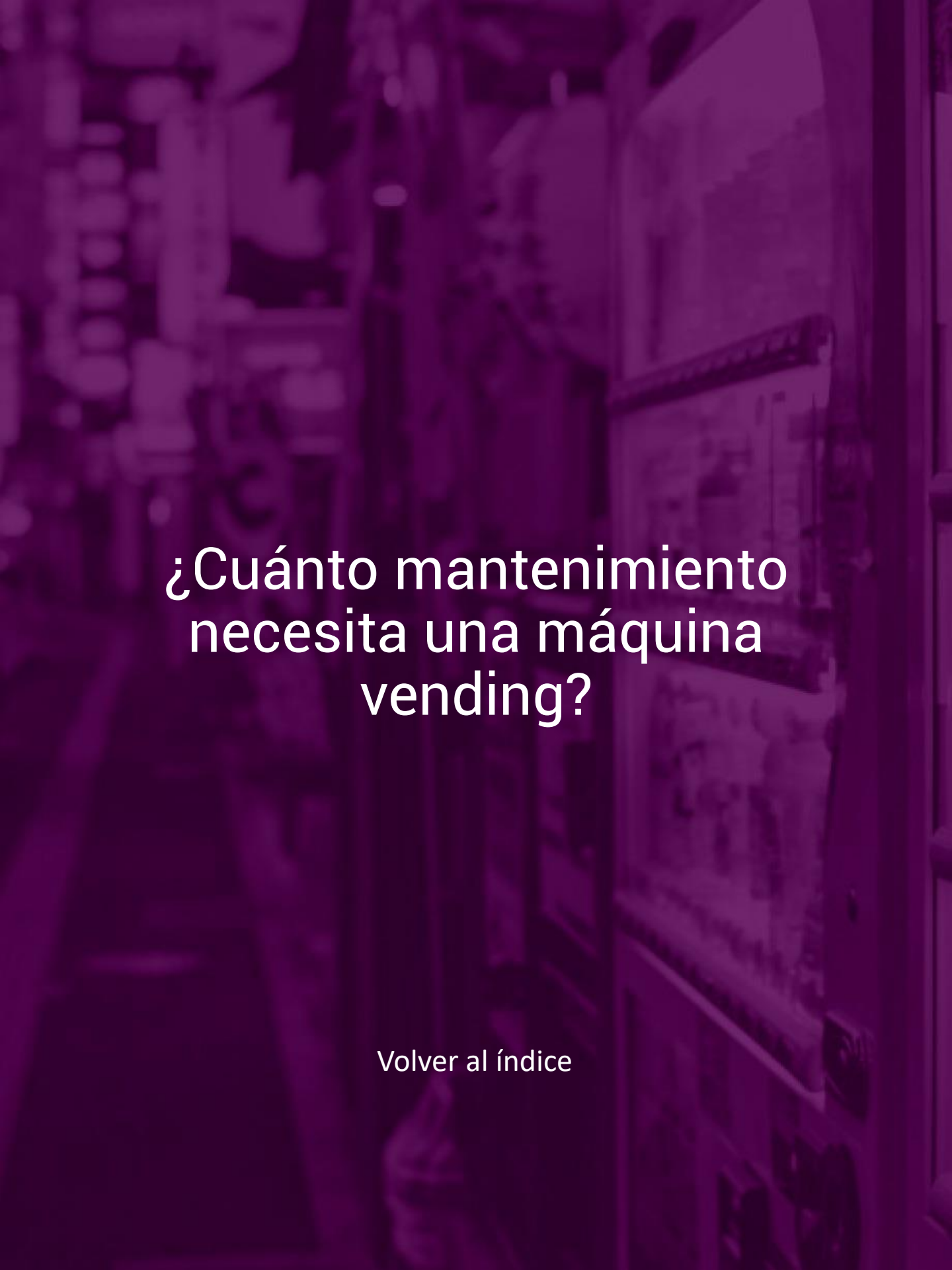


¿Te parece una labor complicada? ¡Déjanos ayudarte! Como hemos visto, antes de considerar uno u otro producto como tu oferta estrella deberás llevar a cabo una serie de análisis que incluyen la rotación de productos, organización y lectura de reportes. Para no morir en el intento y ahorrar tiempos, cuenta con el Sistema Administrativo para Máquinas Expendedoras que en Grupo Biz ponemos a tu disposición. Está disponible en dos versiones:

• **Portal web:** Puedes administrar proveedores, productos, almacén, compras, operaciones de todas tus máquinas. También puedes revisar reportes de cada una y el sistema evaluará cuáles son tus mejores máquinas y productos.

Aplicación móvil: Aquí se registran todas las acciones realizadas durante la ruta. Entre ellas:

- Inventario
- Corte de caja
- Registrar nivel de monedero
- Llenado de productos
- Surtir monedero
- Registrar mermas
- Cambio de productos
- Cambio de precios
- Cambio de ID de máquina
- Cambio de tarjeta
- Cambio de monedero



¿Cuánto mantenimiento necesita una máquina vending?

[Volver al índice](#)

¿Cuánto mantenimiento necesita una máquina vending?

Todas las máquinas requieren mantenimiento. De que reciban los cuidados preventivos adecuados y a tiempo depende qué tan eficiente y larga será su vida útil. Pasa con los automóviles, electrodomésticos y electrónicos. Sin embargo, debemos poner especial atención en los equipos que le dan vida y funcionamiento a nuestro negocio, y cuyas necesidades de mantenimiento suelen venir especificadas por el fabricante cuando los adquirimos.

Este es el caso de las máquinas vending, pues, aunque su funcionamiento sea sencillo y su mantenimiento poco demandante, no debemos subestimar cumplir con las recomendaciones que nos hace el proveedor del equipo. Tu expendedora está compuesta por circuitos que resguardan cientos de componentes eléctricos, que le dan vida a su mecanismo.



Aunque como reza el dicho popular “Todo por servir se acaba”, proporcionarle los cuidados y mantenimiento que requiere la expendedora te permitirá obtener mayores ganancias y mantenerte en operaciones regulares durante más tiempo.

Para que todo salga bien, es necesario que desde que cierran el trato (ya sea de alquiler o de compra-venta) tu proveedor de máquina vending te proporcione información detallada acerca de las condiciones del equipo, así como los periodos en que debe recibir mantenimiento. De esta manera será mucho más fácil prevenir que sufra daños y gastar en reparaciones que, además, te pueden sacar de la jugada por tiempo indefinido.

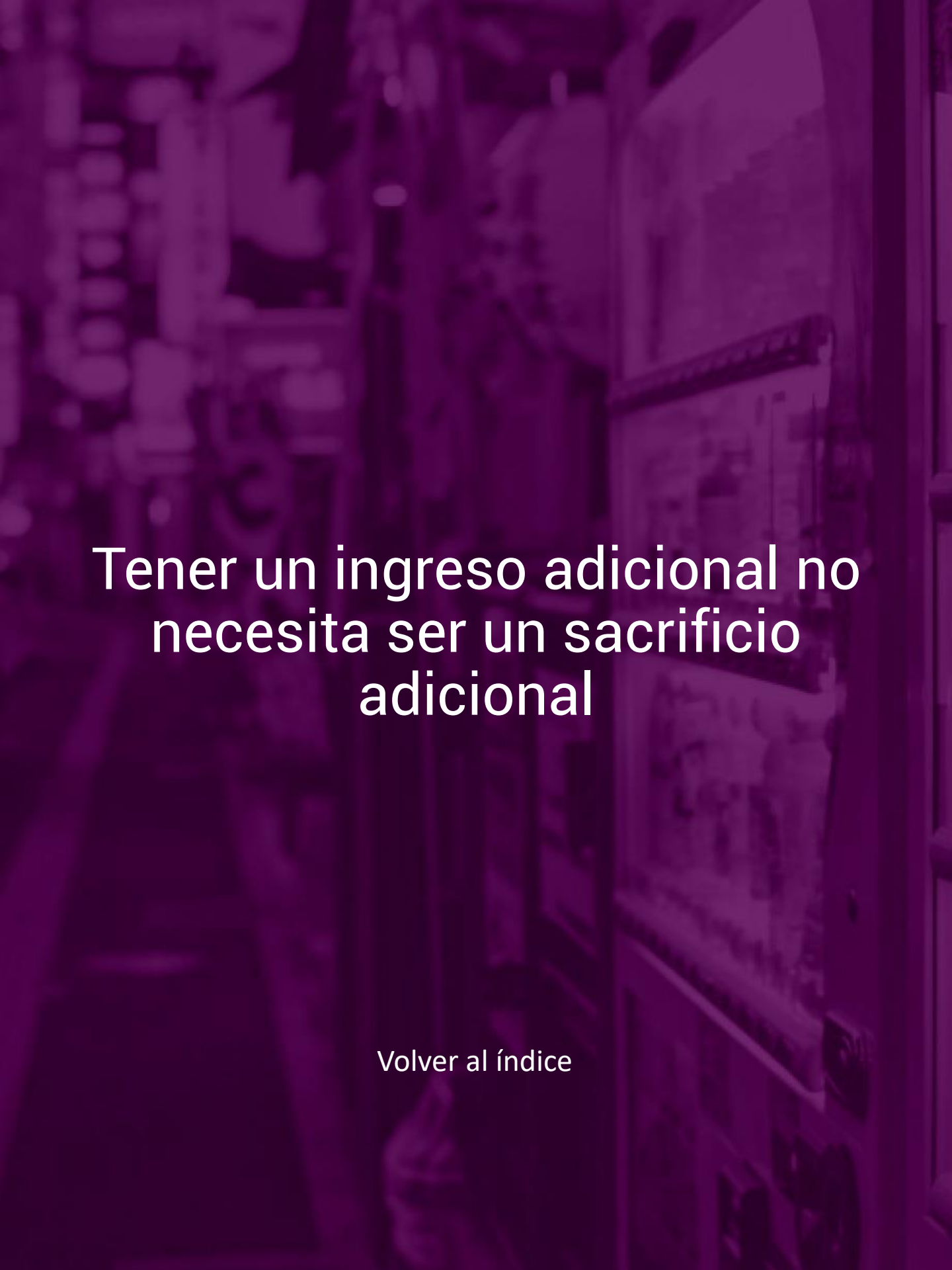
Otro aspecto importante, es verificar la preparación de las personas que contratarás para que brinden el mantenimiento. Asegúrate de que sean técnicos certificados en los componentes específicos de tu máquina. Recuerda que cada expendedora tiene características diferentes, por lo tanto, sus necesidades son distintas. Un tip: La mayoría de las veces el fabricante y/o distribuidor también ofrecen el servicio de mantenimiento, por lo que puedes buscarlo en primera instancia con ellos.

Cuando el mantenimiento requiera cambiar partes, asegúrate de que éstas estén certificadas por el fabricante de la expendedora. Si bien, buscar marcas más baratas puede ahorrarte momentáneamente unos cuantos pesos, recuerda que lo barato sale caro, y que hacer una inversión preventiva es mejor que corregir futuros problemas.

En todo momento, recuerda que el mantenimiento forma parte de la inversión que conlleva emprender un negocio, y el de las máquinas vending no es la excepción. Por eso, te recomendamos incluir este concepto en tu plan de negocios, para que, una vez llegado el momento de hacerlo, esto no afecte tus finanzas.

Recuerda que la vida productiva de tu equipo expendedor depende de la responsabilidad que destines a su manejo. El mantenimiento preventivo es una forma de cuidar tu negocio, y prolongar su vida útil hasta por 10 años. ¡Tómalo en cuenta!



The background of the slide is a photograph of a city street, likely in a historic or European setting, with buildings and a streetcar visible. A solid purple color is overlaid on the entire image, creating a monochromatic effect.

Tener un ingreso adicional no
necesita ser un sacrificio
adicional

[Volver al índice](#)

Tener un ingreso adicional no necesita ser un sacrificio adicional

Tradicionalmente todas las personas, cuenten o no con una preparación o título profesional, estamos adaptados a ganar dinero mediante dos esquemas de empleo.

El más conocido es el estipulado en la Ley Federal del Trabajo, y consiste en cubrir en promedio 48 horas de trabajo semanalmente para acceder a un sueldo, prestaciones de ley y un día de descanso. La mayoría de las personas, profesionistas o no, están adaptadas a generar ingresos bajo dos tipos de empleo. Este formato se distingue por tener un sueldo topado, que además actualmente suele ser insuficiente para satisfacer las necesidades del trabajador y su familia.

La otra cara de la moneda la conforman quienes son conocidos como emprendedores, propietarios de su propio negocio y que, a diferencia del primer grupo, éstos viven sujetos a trabajar todas las horas que sean necesarias, incluso sin días libres, ya que de ellos depende que su establecimiento prospere y reeditue para pagar salarios, renta y servicios, entre otros gastos. En el mejor de los casos, quienes emprenden tienen mayor soltura financiera, pero esto llega al cabo de varios meses e incluso años, una vez que han logrado posicionar su proyecto comercial.

Las exigencias del mundo actual han hecho que tanto los primeros como los segundos se inmiscuyan cada vez más en sus ámbitos laborales, dejando de lado otros aspectos fundamentales de su vida personal, como la convivencia familiar, el cuidado de la salud, los viajes y la continuidad en su preparación profesional.

Afortunadamente, para ambos existe la alternativa de generar ingresos adicionales sin que esto cueste un esfuerzo adicional. Incluso, con el tiempo esta entrada extra de dinero puede llegar a consolidarse como la principal fuente de sostenimiento de quien la emprende.

¿Has escuchado hablar de los ingresos pasivos? Toda entrada económica que llega a tu bolsillo sin que tuvieras que gestionarla de manera presencial, es considerada como un ingreso de esta naturaleza. Los ejemplos más populares son la renta de propiedades como casas habitación o locales comerciales, el rendimiento de una inversión o el cobro de regalías y ganancias por mercancías.

En otras palabras, se trata de una especie de ingresos automáticos que en los últimos años ha despertado el interés de quienes desean dejar de trabajar mucho ganando siempre lo mismo, y contar con más horas libres cada día..

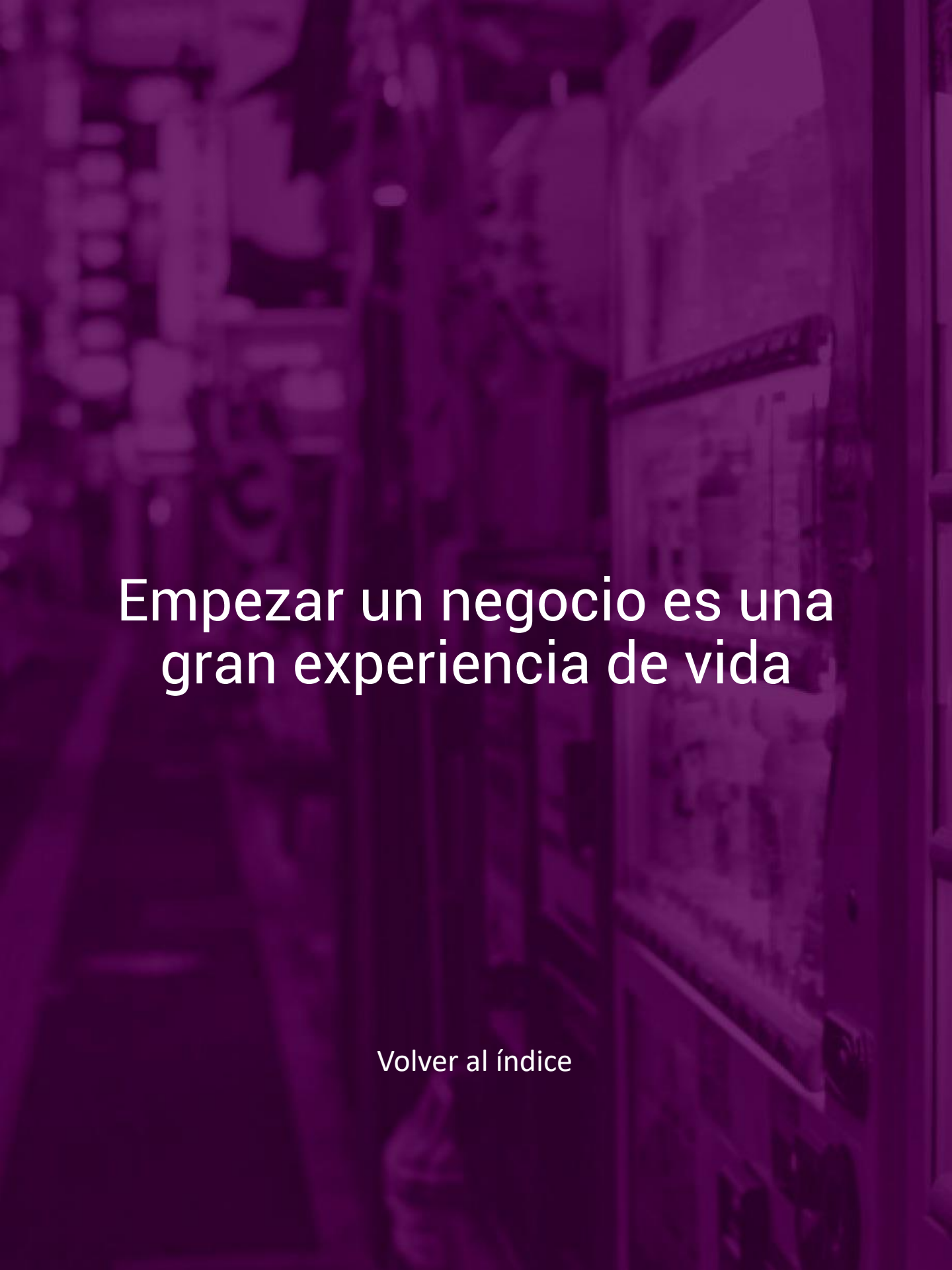
Sabemos que migrar de un empleo fijo al emprendimiento puede ser una decisión difícil, que además requiere de tiempo para prepararse económicamente. Sin embargo, una de las principales ventajas de los ingresos pasivos es que no tienes que abandonar tu empleo ni tus ocupaciones actuales para empezar a generarlos.

Una de las mejores opciones para invertir tus ahorros y empezar a ganar dinero sin esfuerzo extra ha estado siempre a tu alcance. Se trata de las máquinas vending, populares por expender refrescos, golosinas y snacks en salas de espera de hospitales, terminales y oficinas.

Poner a circular tu dinero es fácil, y requiere un mínimo esfuerzo de apreciación. Solamente debes elegir el lugar en el que quieres colocar tu expendedora, gestionar el permiso si es que es necesario, surtirla y ¡Listo!

- Cada vez que tu máquina se vacía, puedes ganar aproximadamente 1,300 pesos
- Se estima que una máquina colocada y surtida adecuadamente puede vaciarse cada 24 horas
- Las máquinas vending no tienen límite de ganancias

Interesantes datos, ¿Verdad? Lo mejor: Este negocio no pierde vigencia, pues gracias a su practicidad siempre son útiles para consumidores que las prefieren antes que trasladarse a un supermercado o tienda para comprar los productos que necesitan.



Empezar un negocio es una
gran experiencia de vida

[Volver al índice](#)

Empezar un negocio es una gran experiencia de vida

El emprendimiento ha logrado gran alcance y popularidad en los últimos años; tan así que muchas personas han generado mitos, creencias y miedos en torno a la decisión de abandonar la vida laboral como la conocemos para poner en marcha un proyecto propio.

Lo único cierto es que, como en el resto de los ámbitos de la vida, mientras más tardes en iniciar, más tardarás en ver resultados de tu esfuerzo.

Antes de hacerlo, debes tomar en cuenta que emprender es adquirir un compromiso permanente, con el que debes cumplir para garantizar tu estabilidad económica y probablemente también la de tus familiares y colaboradores.



Esto requiere voluntad, paciencia y perseverancia, en tal medida que nos demuestra que (aunque la publicidad nos indique lo contrario) emprender no es para todos; es para quienes tienen la valentía de poner en marcha un proyecto y redefinir su plan de vida.

Nos referimos a que, en todo caso, decidirse a emprender es la parte más sencilla de una gratificante experiencia de vida, que recompensará tu esfuerzo y dedicación con un esquema de trabajo que te permitirá combinar tu vida personal y tu desarrollo laboral de manera equilibrada, al mismo tiempo que logras tu independencia económica; a diferencia de quienes trabajan de forma convencional bajo un esquema de horas semanales.

¿Qué harías si pudieras disponer de tu tiempo de manera flexible, sin programar deberes rutinarios para acudir a un empleo que te demanda la mayor parte del día? Pasar tiempo con la familia, aprender otro idioma, hacer ejercicio, o quizá tocar un instrumento musical. ¿Puede ser?

Emprendedores de distintos rubros coinciden en que el emprendimiento es un proceso que requiere tiempo y esfuerzo, por lo que aprovechar cada momento y cada día es vital para alcanzar el objetivo.

Cada día en el que piensas en emprender algún día, es un día perdido de emprendimiento. Así que cada vez que te preguntes ¿Cuándo emprender?, la respuesta será que el mejor momento de emprender es, y siempre será: ¡Ya!

Este día puede marcar definitivamente tu vida, cambiando su rumbo. Emprender requiere preparación, análisis, y la infaltable prueba y error a la que seguramente te enfrentarás cuando des tus primeros pasos.

De ahí viene la recomendación de emprender hoy mismo, sabiendo que aunque no es cosa sencilla, sin duda será una experiencia gratificante, llena de aventuras y satisfacciones que podrás compartir con tus seres queridos.





¿Quieres dejar de depender
económicamente de
tus padres?

[Volver al índice](#)

¿Quieres dejar de depender económicamente de tus padres?

Sin duda, no hay lugar como el hogar. Parte de esa calidez que como hijos disfrutamos, procede directamente de nuestros padres, quienes además de brindarnos su amor, atención y compañía, desde pequeños se han esforzado por hacer que nada nos falte cuando de nuestras necesidades básicas, educación, desarrollo personal y diversiones se trata.

Según crecemos, lo esperado es que vayamos tomando independencia emocional y financiera de nuestros padres, para forjar nuestro propio camino, por lo que los progenitores se convierten en amigos y acompañantes de viaje, para que nosotros ahora sí, podamos hacernos cargo al cien por ciento de nuestro sostenimiento.



Sin embargo, las exigencias económicas de los tiempos recientes han hecho que lograr esta independencia de la que hablamos sea cada vez más complicado. Ahora no basta con graduarse de la universidad o haber empezado a trabajar temprano; la mayoría de los salarios alcanzan únicamente para cubrir las necesidades más básicas sin dejar margen para el ahorro, y la compra de bienes como una casa o un automóvil.

Por lo anterior, es cada vez más común que adultos de hasta 30 años o más, sigan viviendo en su casa familiar. Esto es a veces motivo de conflicto, de pérdida de la privacidad, y de frustración para el hijo que, probablemente, ve truncado su proyecto de vida al no tener acceso a otras oportunidades ni a la independencia soñada.

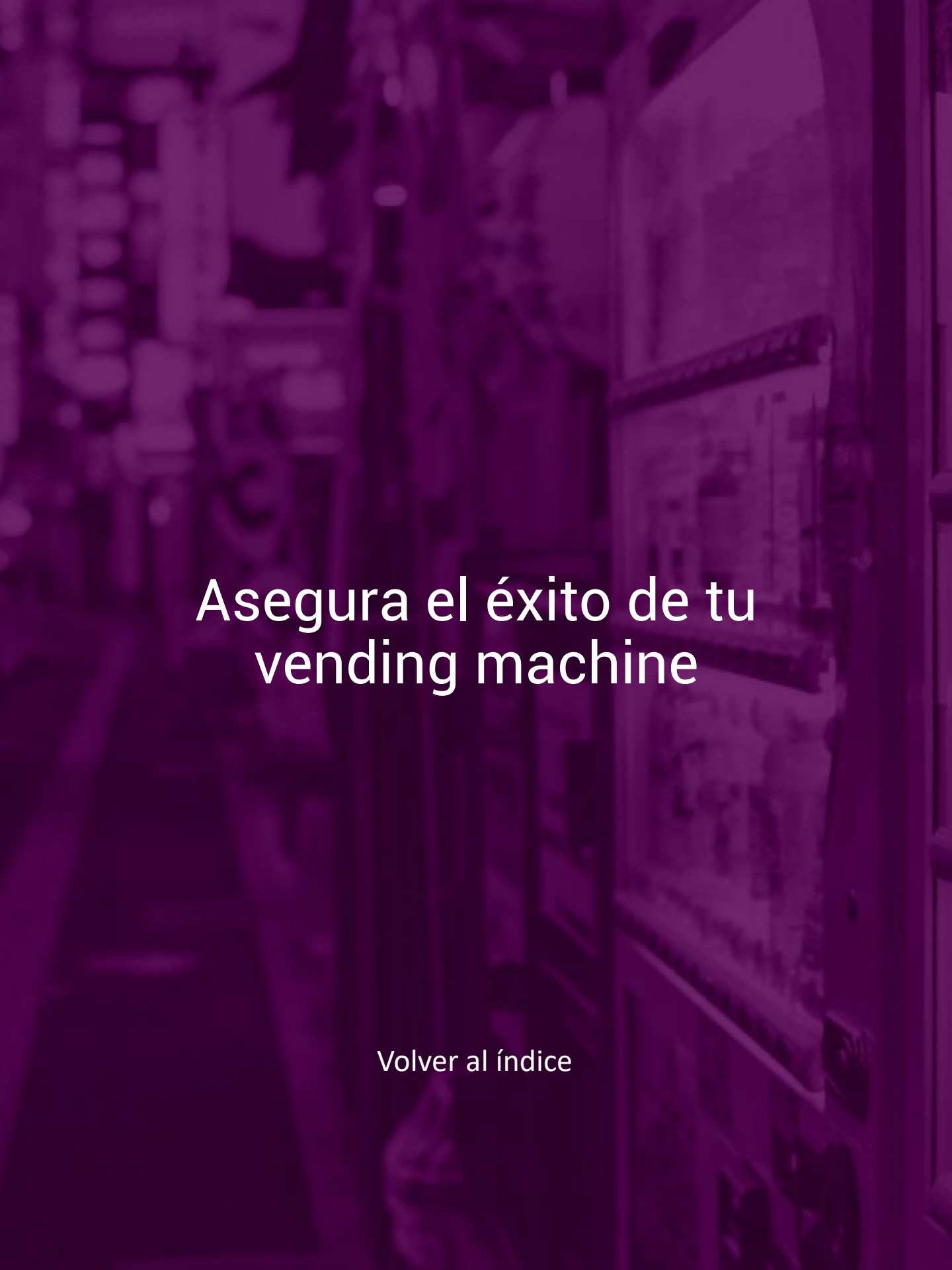
Ante este panorama, el emprendimiento podría ser la solución. Además de permitir al emprendedor gestionar sus propios horarios y obtener ganancias sin límite que desplazan por completo a los sueldos topados que ofrecen los patrones, emprender es una gran experiencia de vida. Aunque tiene tantos beneficios como responsabilidades, emprender tiene un gran impacto positivo en la calidad de vida.

Otra de las bondades del emprendimiento, es que no es necesario abandonar tu empleo actual para empezar a invertir y generar dinero extra. Se trata de los ingresos pasivos, y consisten en recibir ganancias sin la necesidad de invertir tiempo ni esfuerzo físico en la operación.

Uno de los ejemplos más claros de emprendimiento pasivo exitoso, es el de las máquinas vending. Para hacerlo rentable, solo basta que te decidas a poner a circular su dinero. Tomada la decisión, las máquinas deben instalarse en el lugar adecuado, mantenerse bien surtidas y ¡listo! Ellas lo harán todo por ti.

Después, es cuestión de supervisar que la máquina siempre cuente con producto y que funcione adecuadamente para seguir obteniendo ingresos. ¡Tómalo en cuenta! Aunque la independencia no es algo que se puede obtener de la noche a la mañana, el negocio de las máquinas expendedoras puede acelerar tu paso y llevarte a cumplir tus metas muy pronto, sin sacrificar tu tiempo ni tu calidad de vida.





Asegura el éxito de tu vending machine

[Volver al índice](#)

Asegura el éxito de tu vending machine

Cada vez más emprendedores y trabajadores convencionales están invirtiendo en máquinas expendedoras, ya que las ven como una forma de complementar sus ingresos o, en algunos casos, sostenerse financieramente por completo con sus resultados.

Se trata de un negocio efectivo que casi no genera gastos generales, y que descarta por completo los egresos operativos y de personal.

Para asegurar el éxito de tu vending machine, como en cualquier negocio, existen algunas reglas de oro que se deben tener en cuenta.



A continuación, te enumeramos las principales:

1. Encuentra la ubicación correcta: Aunque suena bastante obvio, no podemos dejar de mencionarlo. Básicamente, el éxito de una máquina expendedora depende de su colocación. Por eso, debes asegurarte de que la máquina, además de estar instalada en un edificio o establecimiento seguro y bien acondicionado, cuente con una posición privilegiada y que invite a la compra. Olvida las locaciones escondidas, o en pasillos sin tránsito de personas. Busca corredores concurridos, como recepciones y salas de espera.

2. Un buen mantenimiento es clave: Si tu máquina expendedora luce sucia y fea o, peor aún, no entrega los productos ni el cambio a los consumidores, hará que nadie desee ni acercársele, y mucho menos comprar lo que ofreces. Nadie quiere poner dinero en una máquina sucia, oxidada, rayada o defectuosa. Por eso, asegúrate de mantener tu máquina vigilada, y verifica su buen funcionamiento regularmente.

3. Mantén el surtido: Otra obvia: una máquina expendedora debe estar siempre bien surtida. Si se encuentra medio vacía, repelerá a los posibles compradores y ellos, a su vez, harán malos comentarios a otros posibles clientes. Además de asegurarte de que tu máquina esté siempre llena, verifica que los productos que ofrece se mantengan en buen estado y no haya pasado su fecha de caducidad.

4. Rentabilidad: Como clientes, sabemos que muchos de los productos que adquirimos de una máquina vending suelen tener precios inflados. También sabemos que es normal que busques hacer de tu negocio un tema rentable, que te aporte las ganancias necesarias para mantenerlo. Por eso te recomendamos vender tus productos a precios razonables; esto te hará apreciado por tus clientes, quienes se encargarán de vaciar tu máquina una y otra vez, brindándote más ganancia por volumen.

5. Pon en marcha más de una máquina: Dicho en otras palabras, no pongas todos los huevos en una sola canasta. Los propietarios de negocios de vending que obtienen mayores ganancias son aquellos que tienen una variedad de máquinas que están ubicadas en varios tipos de lugares y que cuentan con una amplia gama de productos.





Mitos y realidades del negocio de las vending machine

[Volver al índice](#)

Mitos y realidades del negocio de las vending machine

Emprender o iniciar un negocio no es para todas las personas. Tal vez ya lo habías escuchado, pero cuando de las máquinas vending se trata, es preciso mencionarlo. Aunque, ciertamente, el negocio de las expendedoras es bondadoso y sencillo de manejar, es posible que sientas una gran decepción cuando descubras que una sola máquina no te hará millonario.

Incluso, si colocas 200 máquinas en los lugares equivocados, tampoco recibirás las ganancias que esperas. Por eso, iniciar un negocio de esta naturaleza es para personas pacientes, perseverantes y estrategas.

Con lo expuesto anteriormente, quizá hemos aclarado el mayor de los mitos que rodea a este modelo de negocio. A continuación, te exponemos otra serie de creencias y aclararemos aquéllas que resulten ser erróneas:

Mito 1: Administrar un negocio de vendinges fácil y requiere poco esfuerzo

Gracias a la publicidad sabemos que este negocio es fácil y flexible, además de que brinda la oportunidad de administrar tu tiempo y obtener ganancias sin límite.

Verdad 1: Administrar con éxito un negocio de máquinas expendedoras es fácil.

Sin embargo, requiere mucha paciencia y planificación estratégica. Si tomas medidas como colocar en una buena locación la máquina, mantenerla en buen estado y bien surtida, tienes la mitad del camino recorrido, pues esto prácticamente te asegurará ventas continuas que se traducirán en nobles ganancias.

Mito 2: El negocio de las máquinas expendedoras no requiere atención

La mayoría de las publicidades del negocio de vending no informan sobre el mantenimiento que implica mantener en óptimas condiciones tu máquina.

Verdad 2: Las máquinas vending requieren tu atención para mantenerse operando.

Seamos realistas, no todas las personas que las usan son amables; después de todo, la máquina no es de ellos, por lo que muchas serán rudas y descuidadas. Recuerda que se trata de un electrónico que puede desgastarse y dañarse, por lo que tu monitoreo será **crucial**.

Mito 3: Puede iniciar un negocio de vending con una pequeña cantidad de efectivo

La inversión para comenzar operaciones con tu máquina es relativamente baja, lo que, por supuesto, es atractivo. Cuanto menos dinero tenga que gastar para iniciar su propio negocio, mejor.

Verdad 3: ¡Es cierto! Puedes poner en marcha tu expendedora con una mínima inversión. Sin embargo, toma en cuenta que debes prepararte con un fondo económico para invertir en productos y costos de mantenimiento ocasionales.

Mito 4: Este mito surgió gracias a las personas que depositaron altas expectativas y poca paciencia en este negoci, o que compraron demasiadas máquinas en poco tiempo.

Verdad 4: Es posible que los ingresos generados por el negocio de las expendedoras sean suficientes para sostenerte, pero toma tiempo construirlo

Ve paso por paso. Lo recomendable es iniciar con una máquina expendedora que te entregue ganancias, y con éstas instalar otra, y luego la siguiente... El plan puede sonar lento, pero en el transcurso de un par de años podrás disfrutar de tus ganancias y de más tiempo libre sin preocupaciones.



A row of vending machines is shown in the background, partially obscured by a semi-transparent purple overlay. The machines are of various types, including those for snacks and drinks. The text is centered over the image.

Las vending machines pueden
vender mucho más que
dulces

[Volver al índice](#)

Las vending machines pueden vender mucho más que dulces

Comenzar un negocio de máquinas expendedoras es una forma segura de aprovechar la tecnología y la venta minorista para ganar dinero.

Se trata de un esquema de trabajo que no requiere una interacción cara a cara con los clientes, y que se puede ejecutar durante las 24 horas del día, según la ubicación, por lo que ofrece flexibilidad al propietario.

Emprender poniendo en marcha una de estas máquinas es sencillo, porque no requiere de la contratación de personal, ni representa grandes gastos operativos. En realidad, cualquier persona puede iniciarse en este campo comprando o alquilando una máquina; lo importante es asegurarse de obtener el máximo provecho de ella.



Por eso es cada vez más común que incluso las personas que tienen un empleo fijo, incursionen en el negocio de las vending machines, para generar ingresos extra.

Estamos acostumbrados a que una máquina expendedora nos ofrezca dulces, snacks y algunas bebidas. Sin embargo, estas maravillosas herramientas de trabajo pueden distribuir prácticamente todo tipo de producto: perfumes, juguetes, cigarrillos y muchos más. Checa esto y toma nota:

- **Juguetes para niños:** Distribuir juguetes para niños mediante una máquina expendedora es una mejor idea de lo que te imaginas. Puede funcionar en prácticamente cualquier parte del país, siempre y cuando esté ubicada en lugares estratégicos como en zonas escolares, parques infantiles y centros comerciales.
- **Cosméticos:** Los productos para el cuidado del cabello, las pestañas y el maquillaje en general serán bien apreciados en terminales y cerca de oficinas y centros de negocios. Las fragancias, protectores solares y productos de higiene también entran en esta categoría. ¡Dales una oportunidad! Innova y haz que tus clientes te amen.

- **Bebidas alcohólicas:** Las máquinas expendedoras de bebidas alcohólicas son muy populares en Estados Unidos y algunos países europeos. Seguramente en nuestro país también sean un hit. ¡Imagina los resultados que obtendrías con una máquina que ofrezca una buena variedad de cervezas, vinos y licores! En tu plan, asegúrate de colocarlas en sitios cuyo acceso esté restringido únicamente para mayores de edad.

- **Música y películas:** Quizá suena increíble, pero aún hay un gran mercado para la música y las películas. La industria del entretenimiento, independientemente de la plataforma en la que se disfrute, nunca pasará de moda. Para ser competitiva, una máquina vending de este giro debe vender música y películas en todos los formatos; por ejemplo softcopies (descargas) y copias impresas (CDs y DVDs).





Conserva energía y gana dinero. Vending machines, un negocio de poca exigencia

[Volver al índice](#)

Conserva energía y gana dinero. Vending machines, un negocio de poca exigencia

El negocio de las máquinas vending es un excelente ejemplo de la conformación y consolidación de un activo, pues, aunque al inicio puede percibirse como de ganancias bajas y de lento proceso, con perseverancia y paciencia pueden alcanzarse excelentes resultados, principalmente porque una vez que la máquina ha sido instalada en el punto de venta, su funcionamiento semi automático hace que percibir ingresos sea meramente cuestión de tiempo.

Otra de sus bondades es que con ellas puedes vender prácticamente cualquier producto. Se trata de encontrar la combinación ideal entre punto de venta, precio de tus productos y flujo de clientes, para empezar a generar los máximos rendimientos de tu inversión.



Lo mejor: Mientras estás vendiendo, tu no debes hacer ¡NADA! Si te enfocas en hacer bien el trabajo previo, que consiste en analizar el entorno del espacio donde será colocada la expendedora, surtirla de productos y mantenerla en funcionamiento, mientras la máquina vende tu puedes estar literalmente con la mano en la cintura, esperando resultados y a que llegue el momento de volver a surtirla.

Por todo esto, las vending machines son el negocio ideal para que continúes generando ingresos sin perderte la oportunidad de disfrutar tiempo libre con tu familia, amigos o haciendo lo que siempre soñaste pero que no podías por estar entregado al ámbito laboral.



¡Es tu turno de disfrutar! Si aún no te convences o necesitas más razones para decidirte a invertir en una expendedora, a continuación, te enlistamos sus principales ventajas:

- Es un negocio que requiere de poco tiempo y atención
- Puedes emprender en este rubro de manera paralela a otros
- Las máquinas trabajan las 24 horas del día
- No requiere empleados/No pagas sueldos
- No existen costos de negocios tradicionales (Por ejemplo, renta de local)
- La inversión inicial se recupera relativamente pronto
- Casi no existen gastos extras
- Puedes alquilar las máquinas en lugar de comprarlas
- Si posees máquinas propias, puedes alquilarlas
- El ingreso de dinero es continuo
- Existe un aumento en la automatización de procesos
- Puedes diversificar los productos en distintos lugares
- Si la ubicación deja de ser rentable, puedes mover la máquina de lugar

Como vemos, invertir en una o varias máquinas vending es un proyecto de pocos riesgos y destacables ventajas. Inspírate pensando en los lugares donde has visto una máquina de este tipo, que está ahí, generando ingresos mientras que su propietario e inversionista disfruta las ganancias mientras dedica tiempo a su vida personal, y decídete a empezar a vivir de esa manera.



MAIL: teatendemos@grupobiz.com.mx

TEL: +52 33 80 00 60 35

Dr. Michel 2887 C.P. 44490
Col. Parque Industrial el Alamo.
Guadalajara, Jalisco, Mexico.

Realiza tu cotización en línea
[Dando clic aquí](#)

