

EL ÉXITO DETRÁS DEL VENDING

GUÍA PRÁCTICA PARA TU PLAN DE NEGOCIO



ÍNDICE

IDEAS

¿QUÉ SE PUEDE HACER CON LAS MÁQUINAS VENDING?
¿SÓLO SON DE COMIDA CHATARRA O REFRESCOS? - - - - - 1

¿CUÁNTOS TIPOS DE MÁQUINAS HAY? - - - - - 4

OPTIMIZAR MI INVERSIÓN

¿CÓMO SABER QUÉ MÁQUINA COMPRAR? - - - - - 8

¿CÓMO INICIAR MI NEGOCIO DE VENDING? ¿QUÉ ES LO
QUE NECESITO SABER O CONSIDERAR? - - - - - 11

TIPS Y RECOMENDACIONES DE ACUERDO AL TIPO DE NEGOCIO DE VENDING AL QUE QUIERO

ENTRAR (CAFÉ, DULCES, BOTANAS, ETC) - - - - - 14

¿CÓMO ADMINISTRAR MI NEGOCIO? EL DÍA A DÍA - - - - - 20

¿CUÁNTO DEBO GANAR POR MÁQUINA?

RECOMENDACIONES PARA RECUPERAR LA INVERSIÓN

DE MANERA RÁPIDA Y EFICAZ - - - - - 22

UN EJEMPLO DE UN PLAN DE NEGOCIO SENCILLO - - - - - 24

UBICACIÓN: LA CLAVE PRINCIPAL DEL NEGOCIO - - - - - 26
VENDING

SISTEMAS DE PAGO - - - - - 29



IDEAS

¿QUÉ SE PUEDE HACER CON LAS MÁQUINAS VENDING? ¿SÓLO SON DE COMIDA CHATARRA O REFRESCOS?

Lo primero que viene a la mente cuando se habla de una máquina dispensadora de productos, o mejor conocidas como máquina vending, es que podemos comprar refrescos, agua o golosinas. Para algunos ya es negocio rentable sólo con eso, pero existen muchas variantes que les podrían sorprender. Siendo tan versátiles y personalizables, la imaginación es el límite. He aquí una breve lista de algunos productos que puedes comercializar de forma automatizada con las máquinas vending:

-Venta de libros. Una selección de best sellers, diccionarios, títulos de autoayuda o libros de texto requeridos por programa escolar o lecturas sugeridas.

-Venta de ropa. La conveniencia de poder comprar jerseys de tu equipo favorito en el estadio, como los hay en Sao Paulo, Brazil; zapatos tipo flats de ballet para mujeres después de usar tacones todo el día, pantalones o impermeables. Incluso se pueden comercializar bufandas y cobertores personales para los inesperados días fríos.

-Venta de artículos electrónicos. No siempre se tiene el tiempo o la facilidad para ir a una tienda especializada. Se puede tener acceso a dispositivos electrónicos como tablets, libros digitales de Amazon, celulares o chips, lámparas, cargadores para celular.



-Venta de joyas y accesorios. Desde el rango económico hasta artículos de lujo, se pueden comprar aretes, diademas, brazaletes, relojes, ligas, manejando productos de tallas universales o específicas.

-Artículos de belleza. Todo lo que una mujer pueda necesitar de improviso, como cremas humectantes, bases y maquillajes, pintura de uñas, labios y ojos.

-Medicamentos. Para productos que no requieran receta, ofreciendo analgésicos, antiácidos, píldoras para mareo o profilácticos. En sitios de Estados Unidos se han desarrollado módulos que requieren huella digital para venta de artículos que requieran autorización médica (resurtido de receta, tranquilizantes o tratamientos avanzados).



-Venta de metales preciosos. Aunque requiere un análisis de oportunidades en nuestro país, en Las Vegas y algunos de los suntuosos hoteles de Dubai existen dispensadores de oro para quien desee adquirir un par de lingotes (máquinas "Gold to go").

-Venta de accesorios para computadoras. Para el tipo PC o el ahora más popularizado Apple: mouse, cables conectores, fundas y protectores, multicontactos USB, bocinas compactas bluetooth, soluciones para limpieza.

-Ventade accesorios para el uso diario. Sombrillas, toallas, jabones, kits viajeros con shampoo, pasta dental, tinta para zapatos, conectores para celular.

-Venta de papelería. Bolígrafos, correctores, marcadores, libretas, cinta adhesiva, grapadoras y sus repuestos, sobres, memorias USB.

-Tarjetas de regalo para asignar crédito digital. Para comprar música o aplicaciones de dispositivos Android o Apple; crédito para mensualidad de proveedores de contenido digital como Netflix o sitios populares de videojuegos.

-Piezas de arte. Iniciando como pretexto de volver a la vida unos dispensadores de cigarrillos, la propuesta de ArtoMat desde 1997, el artista Clark Whittington ha distribuido pequeñas piezas de arcilla, pinturas y joyería.

-Souvenirs. Recuerdos de la ciudad o sitios conmemorativos: llaveros, correas para gafetes, calcomanías para el auto, juguetes, tazas, figurines, monumentos a escala, imanes para refrigerador, plumas, mapas, libros con semblanza de la ciudad, dulces de la región, bolsos para el mandado, playeras o gorras.





¿CUÁNTOS TIPOS DE MÁQUINAS HAY?

Quien haya indagado un poco, o que en sus viajes se haya encontrado con las máquinas vending seguramente se ha sorprendido por las diferentes máquinas que existen, para cumplir propósitos específicos:

-Dulces y refrescos. El modelo que principalmente asociamos con una máquina vending. Dispersados por todas las ciudades principales del país, incluso en los sitios más remotos podemos encontrar una máquina de este tipo para conseguir un refresco, dulce o botana para el antojo de paso.

-Café. La variante de máquinas que ofrecen bebidas hechas en el momento sin supervisión humana, pueden dispensar café, té, o chocolate caliente. Según la selección (tipo de café y complementos como crema) varía el precio y provee un vaso desechable. Normalmente colocadas en sitios con oficinas, universidades o algunos centros comerciales.

-Comida Caliente. Ideales para vending público o tiendas de conveniencia con servicio de 24 horas. Pueden ser planchas que calientan el producto, o un horno de microondas automatizado, que entrega al consumidor un plato ya calentado y listo para comerse



-Palomitas. La idea de poder disfrutar de palomitas naturales recién hechas tiene un gran atractivo, sin grasa ni aceites. De esta manera cada quien puede decidir el grado de aderezo o qué sazonado agregar, amoldado a los particulares cuidados nutricionales de cada comensal.

-Máquina de pan. Son expendedoras que pueden funcionar 24 horas al día sin sacrificar el sabor, pudiendo así competir con las panaderías tradicionales, con elección a producir distintos tipos de pan.

-Prensa y revistas. Para la población que sigue buscando los medios de comunicación análogos, estas máquinas pueden ofrecer en puntos claves o kioscos una amplia variedad de publicaciones y con una muy práctica operabilidad.



-Expendedora de hielo. Una eficaz tecnología, que facilita el trabajo al operador. Una económica alternativa, a la vista de los precios de energéticos para transportar las bolsas a su destino. Ecológica y práctica, sin requerir interacciones de un empleado para que los consumidores compren hielo a mitad de la noche.

-Máquina de helados. Un sistema algo reciente, las soluciones vending se convierten en un excelente aliado para la comercialización de helados y productos congelados, con un diseño que puede adaptarse a cualquier tipo de producto sin requerir ajustes especiales. Su diseño y sistema de refrigeración permiten tener productos a -24 grados para asegurar su óptimo estado.

-Cambio. Se ofrece al usuario una cantidad de monedas especiales o “tokens”, según la cantidad ingresada, para utilizarse en sitios como autolavados, centros de entretenimiento, o prepago de restaurantes (usuales en Japón). En algunos casos, simplemente ofrecer monedas a cambio de billetes. Acepta efectivo o tarjeta de crédito.

-Artículos médicos y de aseo. Algunos ubicados en baños de aeropuerto, bares, restaurantes y clubs, ofrecen artículos comunes como toallas húmedas, hilo, cepillo o pastas dentales, artículos de cuidado femenino o prevención sexual.

-Suministros de oficina. Este tipo de máquina es altamente conveniente para sitios de tipo académico, como escuelas, bibliotecas y sitios de ubicación de empleo. Incluso algunas empresas han optado por controlar internamente el uso de consumibles con máquinas de este tipo, para proveer papel, plumas, memorias USB, libretas y sacapuntas.



-Línea completa, alimentos. Similar al de refrescos y dulces, permite ofrecer distintos tipos de alimentos y botanas, como papas fritas, galletas, fruta fresca, lácteos, comida fría, bebidas calientes, incluso productos congelados, como la nieve.

-Venta de cigarros. A revisar con las regulaciones a cumplir en el país, principalmente teniendo que estar en zonas lejos de menores y de áreas “libres de humo”, son altamente prácticos para suministrar cualquier tipo de marca, segregando incluso por tipo (mentolados, light, sin filtro).

-Venta especializada. Abriendo el rango a cualquier tipo de producto que sea de tamaño manejable para facilitar su comercialización, desde alimento hasta revistas, este tipo de máquinas también se conocen como Kioscos de venta automatizada.





OPTIMIZAR MI INVERSIÓN ¿CÓMO SABER QUÉ MÁQUINA COMPRAR?

Una vez tomada la decisión de entrar al negocio de máquinas vending, hay que tomar un par de decisiones previo a comprar un equipo. Esta parte es importante, pues aunque el precio de la maquinaria no es excesivo, podría convertirse en un pozo y que tardes en recuperar tu inversión, o el extremo de tener que rematar el equipo para que alguien más haga el intento.

Las principales consideraciones son el decidir según los lugares o zonas a los que puedas acceder, el perfil promedio de los transeúntes, si el flujo de personas es constante o esporádico y la frecuencia con que eres capaz de darles resurtido y mantenimiento.

-Oficina/empresarial. Si se tiene permiso de poner máquinas dentro de una empresa, o cercano a un bloque de la ciudad con muchas oficinas. Una o varias máquinas de línea completa (o uso mixto) pueden llenar necesidades como:

- Olvido de algún cable de celular, insumos de papelería.
- La conveniencia de encontrar en un mismo lugar un alimento o botana y bebidas cuando se cuenta con poco tiempo.



-Refrescos, en interiores o exteriores con flujo. A considerar que teniendo un margen menor, requiere constante resurtido y requieren más electricidad para mantener la temperatura del producto. Se recomienda para este propósito el no escatimar y conseguir modelos de buena construcción, para que soporten el constante manejo, tanto de usuarios como del mantenimiento. También es buscar llenar espacios lejanos a competencias como tiendas de conveniencia

-Variedad de Snacks. Uno de los de menor riesgo, ya que no requieren refrigeración, no tienen muchas partes móviles y el consumo de electricidad es bajo. También el producto mismo por lo general goza de un tiempo de expiración holgado. Ideal para sitios que tienen poca competencia a la redonda, en distancias a pie.

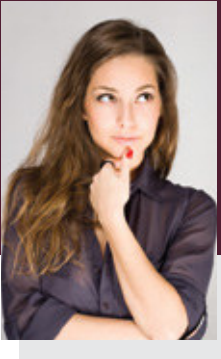
-Café. En el lugar correcto pueden ser una bendición a su bolsillo, pero debe considerarse el nivel de exigencia del consumidor, que no aceptará un producto mediocre. Deberá estar al pendiente del suministro y muestrear que la mezcla sea óptima. Debe ser tan bueno como lo ofrecido por la competencia.



-Variantes en modo de pago. La opción de usar la tarjeta de crédito tal vez no se justifique al comprar goma de mascar, pero es una realidad que la tendencia es hacer uso de tarjetas de crédito o débito para cualquier compra.

-Tecnologías para manejo de energía . Algunas de las nuevas tecnologías aprovechan el calor producido al refrigerar para calentar otros productos. También se vuelve más eficiente la acumulación de energía solar para minimizar el consumo de electricidad. Algunas de estas tecnologías pueden representar un gasto más alto al inicio, pero contribuirán en el mediano y largo plazo a que el margen por producto sea mayor.





¿CÓMO INICIAR MI NEGOCIO DE VENDING? ¿QUÉ ES LO QUE NECESITO SABER O CONSIDERAR?

El negocio de las máquinas vending, como cualquier otro, requiere de un periodo de investigación y preparación, para dejar lo menos posible a la incertidumbre.

1. Analizar potencial de zonas en la ciudad. nuevos edificios, empresas, agencias, negocios con afluencia y negociar con los dueños para ingresar máquinas a sus locales. Con algo de paciencia y estudio empezaremos a distinguir las zonas que tienen el mayor potencial de éxito. Igualmente, detectando esos puntos debemos prestar atención a lo que la gente está buscando, para que tus máquinas sean el oasis, la verdadera solución a las necesidades diarias.

2. Conseguir el equipo en base al potencial detectado. Botanas, dulces, refrescos, accesorios o todo lo anterior, dependerá de cada zona analizada y el número de máquinas para atender a la demanda. El tipo de máquina puede ser especializada (sólo refrescos) o ser de tipo mixto, con opción a enfriar o calentar el producto, para almacenar el tipo de producto que es el más buscado, según el análisis hecho.

La selección de productos puede estar cambiando, para ir acercándonos cada vez más a lo que la gente solicita en ese lugar en particular, para abrir a nuevas oportunidades de ingreso. Solamente habrá que cuidar el nivel de flexibilidad, una vez que se tengan varias máquinas, ya que no será tan fácil tener selecciones muy variadas entre si, al momento del resurtido.



3. Analizar potencial de zonas en la ciudad. Esta parte es directamente el personal que se encargará de mantener las máquinas llenas de producto y que recolectarán las monedas. Si el producto en general es frágil y pequeño como dulces y botanas, una persona es capaz de surtir varias máquinas sin ser agotador. Lo contrario pasa con las máquinas de refrescos; a menos que tenga vigor y lo quiera tomar como pretexto para ejercitarse, es una opción que requerirá algo de esfuerzo físico. En el caso de personas que no puedan hacer el trabajo directamente, por otras obligaciones o la edad, será contar con un asistente en la recolección y resurtido para cualquiera de los casos.

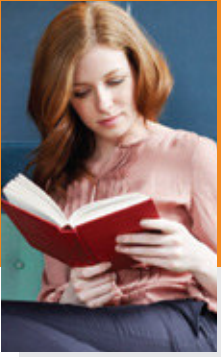


4. Aprovechar horas tranquilas para resurtido. Media mañana o después de la comida, para evitar el ajetreo de las horas pico y facilitar el encontrar estacionamiento; así se tendrá tiempo suficiente para surtir y potencialmente atender varias máquinas en una misma salida.

5. Consideraciones de seguridad. Se puede solicitar el ingreso de una máquina en el negocio o edificio de alguien, pero no tienen la obligación de cuidarlo; habrá que monitorear en interiores y exteriores y tener contemplada la posible merma de producto por robo con monedas, ganchos o algún otro artefacto.

6. Retorno de inversión. A diferencia de otros negocios, las máquinas vending son capaces de producir ventas desde que se ponen a funcionar en un lapso de 2 a 9 meses, muy superior a la gran mayoría de opciones del mercado. La “desventaja” es el tiempo para que lleguen a su punto óptimo de ingresos, fluctuando según la máquina y el sitio que se instale, afectando al tiempo que se tome para recuperar lo invertido. El rango de precios de las máquinas están entre los 3,000 y 5,000 dólares.





TIPS Y RECOMENDACIONES DE ACUERDO AL TIPO DE NEGOCIO DE VENDING AL QUE QUIERO ENTRAR (CAFÉ, DULCES, BOTANAS, ETC)

Una vez que se trabaja en el negocio de máquinas vending, hay algunas recomendaciones que pueden hacer ya sea más remunerables nuestros puntos de venta o más práctico su manejo.

1. Asegurarse si se cuenta con los permisos municipales y de Hacienda. Las máquinas están vendiendo, por lo que habrá que pagar sus impuestos y el derecho a operar.

2. Contar con el transporte apropiado. Dependiendo del volumen, puede hacer falta una vagoneta o incluso un camión de bebidas completo, para cubrir las necesidades de toda su ruta de resurtido. Podría arrendarse o invertir en una si las ventas lo ameritan.

3. Encuentra los mejores proveedores. El mismo producto puede costar más barato al comprarlo en volumen, con proveedores al mayoreo. Esto permitirá a que puedas ofrecer precios competitivos sin poner en riesgo el margen de utilidad.



4. Negociaciones con dueños. Será mejor poner por escrito los convenios que se hagan con los dueños o responsables para permitir que pongas máquinas en su sitio. Un porcentaje de las ventas, los detalles de acceso para el resurtido, para formalizar.

5. Recomendaciones generales:

a) Mantener en perfecto estado. La apariencia y funcionamiento óptimos se reflejarán en las ventas.

b) Mantener registros al día. Tanto para reportes a Hacienda como para monitorear ganancias y el deseado retorno de inversión.

c) Alterna productos, quitando los más lentos por otros nuevos.

d) Intenta mantener una ruta bien dispersa, en zonas distintas.

e) Haz los resurtidos tu mismo; en caso de contratar colaboradores, hay que revisar regularmente su trabajo.

f) Más variedad de productos en un mismo sitio puede traer más ingresos.

g) Una máquina con diseño colorido puede invitar más y resultar en mejor ingreso.

h) Por seguridad, cambia los horarios y días en que das servicio a las máquinas.

i) Hacer hábito de revisar debajo de la máquina por la posibilidad de hallar monedas o billetes perdidos.

j) Para negociación de nuevos sitios, se pueden repartir muestras de los productos entre usuarios del lugar, y así abrir apetito.



6. Para máquinas de dulces, chicles y juguetes en cápsula.

a) Al surtir producto las primeras veces en un sitio, es mejor llenar parcialmente (a dos tercios por ejemplo). Revisa con frecuencia para detectar el ritmo de resurtido que mejor funcionará en ese local. Así se evitará desperdiciar producto en lo posible.

b) Evita poner calcomanías en el surtidor, pues puede decolorar la pintura.

c) El que ya exista una máquina en el local no quiere decir que no se pueda poner una más. Algunas ya están fuera de servicio, con resurtido irregular, o tienen un tipo de producto que no manejas. El dueño puede estar interesado.

d) Evita tener las máquinas expuestas al sol directo. Así el producto durará más tiempo fresco y no se derretirá.

e) No vayas inmediatamente por los sitios glamorosos; es mejor encontrar un sitio que pidan poca comisión o nada por poner las máquinas. Los sitios pequeños pueden ser buenos puntos.



7. Para bebidas y snacks.

a) En el caso que el sitio solicite comisión, deberás considerarlo en el precio para compensar.

b) Aunque hay productos baratos y de mucho margen, considerar tener en la mezcla productos de marcas reconocibles.

c) El seleccionar productos de mayor rotación evitará que se vuelvan rancios o que el empaquetado se decolore. Las bebidas son las de mayor rotación.

d) Elijan una máquina que aguante el trabajo, en especial para contemplar el constante uso y mantenimiento para bebidas.

e) Busca la mejor combinación de precio y calidad. Algunos clientes estarán dispuestos a comprar un producto caro pero a su gusto.

f) Cambia el surtido de producto para mantener a los clientes interesados.

g) Busca en lo posible tener precios competitivos, considerando gastos de operación.

h) Explora opciones de valor agregado. Contratos con las compañías de refresco para conseguir un mejor precio y mayoristas para mejores precios por compras en volumen.

i) Es mejor utilizar un café de calidad en las expendedoras de café, aunque resulte un costo más elevado. Recuerda que compites con una multitud de establecimientos que se esmeran por quedarse con el cliente. Busca la conveniencia de tener un buen café justo a la mano para que regresen contigo.

j) La mayoría de máquinas para dispensar café usan válvulas que con desuso acumulan minerales del agua y pueden taparse. Es recomendable correr la rutina de limpieza cuando se vaya a servicio.



k) El llenado ideal de una máquina mixta:

-es poner los refrescos abajo y los snacks arriba. Así la caída del refresco al surtirse será de una menor altura y se agita menos el gas, para evitar derrames.

-Utilizar las bandejas con espirales anchas para productos grandes (que incluso suelen tener un motor más fuerte) normalmente ubicadas al lado izquierdo) y dejar aquellas con espirales pequeñas para chicles o productos de menor volumen.

-El orden de los productos es muy importante, busca colocarlos por sabor o tipo.

8. Para suministros de oficina y accesorios de electrónica

a) Se puede ofrecer a empresas el instalarles una máquina que ofrezca los insumos necesarios para oficina (Suministro inteligente) que podrán acceder con número PIN personal o gafete.

b) Mediante listas y estimados iniciales se puede planear la variedad de productos y volumen que se requerirá durante el año, monitoreando luego el resurtido para conocer la rotación de cada producto.



c) Fuera de oficinas, en sitios clave, se puede ofrecer productos de consumo esencial. Pueden hacerse encuestas en la zona para mejorar el surtido, o estar rotando para ver cuáles productos son los más requeridos.

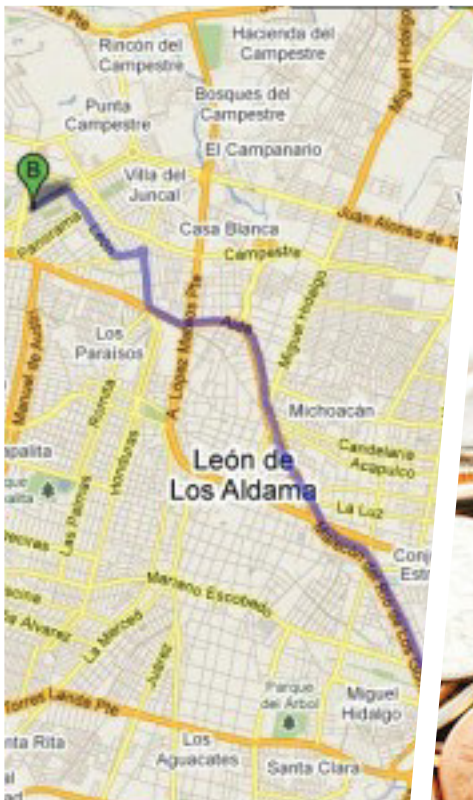
d) Para electrónicos, la selección depende de la zona. Unos sitios solicitarán más cargadores de celular, otros más los protectores o pilas para extender la carga. Igual que el punto anterior, dependerá conocer al cliente promedio.



¿CÓMO ADMINISTRAR MI NEGOCIO? EL DÍA A DÍA

El manejar un negocio de vending requiere relativamente poco, mientras que se haga la debida planeación para reunir tareas y definir un recorrido para resurtido y dar mantenimiento. En su mayoría se enfoca a las actividades de un operador de máquinas vending, manteniendo la máquina expendedora limpia, surtida y con muy buena apariencia. La frecuencia de las actividades dependerá del tipo de caso y la zona:

- Programación de rutas para visitar a todas las máquinas, o dividido en dos o tres rutas en caso de ser un número considerable de máquinas.
- Recolectar el dinero acumulado en las máquinas.
- Dar limpieza a las máquinas.
- Surtir de nuevo producto a la máquina y retirar producto expirado o dañado.



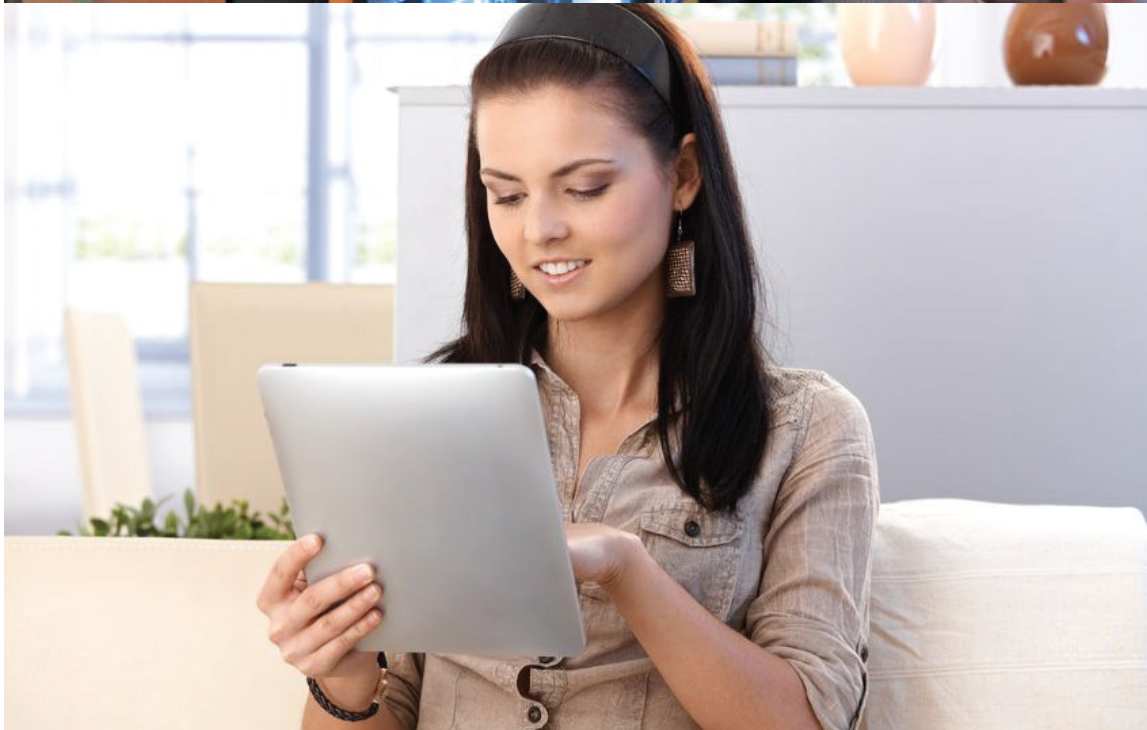
- Asegurar que las máquinas están en excelente estado de servicio.
- Reparar fallas menores al equipo en caso de presentarse.
- Llamar y coordinarse con personal de servicio técnico para resolver las reparaciones más complicadas.
- Realizar papeleos:
 - a) Tramitar y renovar licencias de operación en los periodos establecidos.

b) Realizar cortes de caja según las rondas de surtido y mantenimiento.

c) Enviar a despacho contable los reportes con cada cierre de mes.

-En día de surtir, comenzar el día temprano es preferente para evitar tráfico de horarios pico.

La manera de conservar el negocio con un margen mayor de utilidad, en especial al inicio de la inversión, es tratar de realizar las operaciones tú mismo, o que sólo tengas un asistente. En la práctica podrás comprobar que el trabajo no exige tanto y puede realizarse con una o dos visitas a la semana para mantener los niveles del surtido y asegurando que todo marcha bien. Igualmente el dinero recolectado podrá reingresar a manera del resurtido de producto y que el negocio se vuelva autosuficiente y llegue más pronto al punto de equilibrio.





¿CUÁNTO DEBO GANAR POR MÁQUINA? RECOMENDACIONES PARA RECUPERAR LA INVERSIÓN DE MANERA RÁPIDA Y EFICAZ

Como se ha mencionado en los pasos iniciales para iniciar un negocio vending, un elemento clave es el flujo de personas que pasan por la zona, o personal cautivo de una empresa donde se instale el equipo. Igualmente la expectativa de ingreso es más conservadora o más audaz dependiendo del tipo de producto. Fijando un número de referencia, un usuario promedio termina gastando 14 pesos al día en máquinas vending. El escenario se presenta así:

- En un sitio que tiene un público cautivo o flujo de 40 personas todos los días,
- de las cuales sólo el 80% nos compra un estimado de 14 pesos diarios por individuo,
- se tendría alrededor de 5,500 pesos de ingreso estimado al mes (\$5,510.40).

-Un modelo de expendedora de calidad tiene un precio aproximado de 69,000 pesos MXN. Con 5,500 de ingreso estimado mensual nos permitiría recuperar la inversión en poco más de un año (12.52 meses, una sola máquina). De tener más flujo de



En cuanto a la inversión, insistimos en recomendar que se haga un análisis del entorno en el que está situado el equipo, para estimar el flujo potencial de ingresos y si hay alguna configuración que nos produzca un retorno más ágil de la inversión, incluso que sea más de una máquina. La posibilidad de hacer personalmente el servicio y resurtido de producto nos ayudará a conservar un mayor margen de ganancia.

Cada persona decide su inversión. El mínimo es una máquina y el máximo no tiene límite. No hay negocio que tenga más flexibilidad que éste. La máquina, al ser muy económica, se rentabiliza muy rápidamente. Calculamos que entre dos y nueve meses bastan para sacar rendimiento. No hay negocio en el panorama empresarial que tenga estos beneficios.





UN EJEMPLO DE UN PLAN DE NEGOCIO SENCILLO EFICAZ

Una de las razones por las que iniciar un negocio con máquinas vending es por el monto de inversión relativamente bajo que se necesita para arrancar, en comparación con cualquier otro tipo de empresa start-up. Esto hace que sea para accesible para muchos la posibilidad de tener un negocio propio, y escalar a medida que se progresa.

Como inicio, se puede iniciar pequeño con la inversión de \$69,000 pesos MXN para una máquina (precio aproximado para el modelo DN5800 BEVMAX 4 con MEI7000).

Considerando un punto con 100 personas diarias (flujo de transeúntes o cautivos de empresa), de los cuales:

- Se considera que un 80% de ellos consume
- El consumo promedio por persona es de 14 pesos diarios



Esto nos produce un ingreso mensual estimado de \$16,800 pesos MXN al mes, permitiendo que en un lapso de 10 meses se recupere la inversión inicial.

El estimado de retorno se hace pensando en un modelo con el propietario del equipo haciéndose cargo tanto de la administración como de las rondas para recolección de ingresos, resurtido y mantenimiento. En caso de contratar operadores u otros servicios, se tendrá que recalculer el retorno para considerar estos gastos.

Las consideraciones para este modelo de negocios se limitan al adquirir el equipo. Se necesita considerar un colchón para mantener la máquina en óptimas condiciones; posibles reparaciones que vayan más allá del alcance de la garantía y la carga o resurtido de productos en la máquina para los primeros meses, mientras se va capitalizando y se vuelva autosuficiente.





UBICACIÓN: LA CLAVE PRINCIPAL DEL NEGOCIO VENDING

Antes que nada, se debe tener en claro que el negocio de las máquinas vending no es del tipo que te haga llegar a la riqueza de la noche a la mañana. Requiere planeación, trabajo y dedicación para que sea rentable y sobre todo manejable y escalable.

Dentro de los factores a cubrir para un negocio de vending exitoso es dónde se ponga la máquina. La ubicación puede ser la gloria o la perdición, por lo que merece su tiempo para analizarse y tomar una decisión informada.

Lo que se desea en cualquiera de los casos es encontrar sitios con alta concentración o flujo de personas, para que nuestra llamativa y bien surtida máquina tenga las mejores posibilidades. Clientes o empleados, deben estar pasando cerca de la o las máquinas para llamar su atención y eventualmente incitar las ventas. Al inicio se tiene la ventaja de la novedad y el primer par de meses puede ir muy bien, para luego bajar y regresar a números más modestos; pero, si es que en el primer par de meses no se muestra movimiento alguno, algo está mal y es probable que ese sitio nunca llegue a ser bueno para tu máquina.



En casos de empresas grandes, tienden a solicitar del 10 al 20% de las ventas brutas para considerarte, además de tener reglamentos sobre qué tipos de máquinas son aceptados y la experiencia y renombre del proveedor. No es imposible, pero el tiempo y esfuerzo necesarios para entablar un acuerdo suele requerir mucho tiempo y paciencia. Se recomienda ir primero por los negocios pequeños, que tienen menos trabas para considerarte y puedes con mayor facilidad hablar directamente con los dueños, el paso clave para el acuerdo.

Las máquinas grandes de snacks y refrescos pueden colocarse en oficinas, plantas, call centers, en especial aquellos de nueva creación, pues es probable que aún no tengan. En el caso que ya tengan máquinas, aún puede negociarse con mejor precio o servicio, o el caso que su proveedor de máquinas actual no tenga el surtido que ellos deseen.



También es importante encontrar el mejor espacio que esté en la mejor localización. Con frecuencia los dueños o responsables quieren mandar las máquinas a una esquina olvidada para que no estorbe. Debes hacerle ver el valor de tenerla a la vista, tanto para empleados como para los clientes que le visiten. Lucha por un sitio al frente, cerca de la puerta frontal o junto a la recepción para mayor visibilidad y oportunidad de éxito.

Pierde también el miedo a poner la máquina junto a la competencia y ofrece mejores productos. Aparte de la ubicación, hay que poner a trabajar la inteligencia, nuestras habilidades de persuasión, creatividad y competitividad. De hecho, uno de los fuertes puntos de negociaciones la productividad resultante de contar con despachadores con alimentos, bebidas y suministros varios dentro del lugar de trabajo:

*Compra fácil y los empleados no pierden tiempo.

*Mejor control de artículos, evitando posibles casos de robo.

*Servicio adicional para beneficio de los empleados y clientes.

Aparte de estos beneficios, no requieren esfuerzo alguno por parte del propietario, para surtir nuevo producto o dar mantenimiento.





SISTEMAS DE PAGO

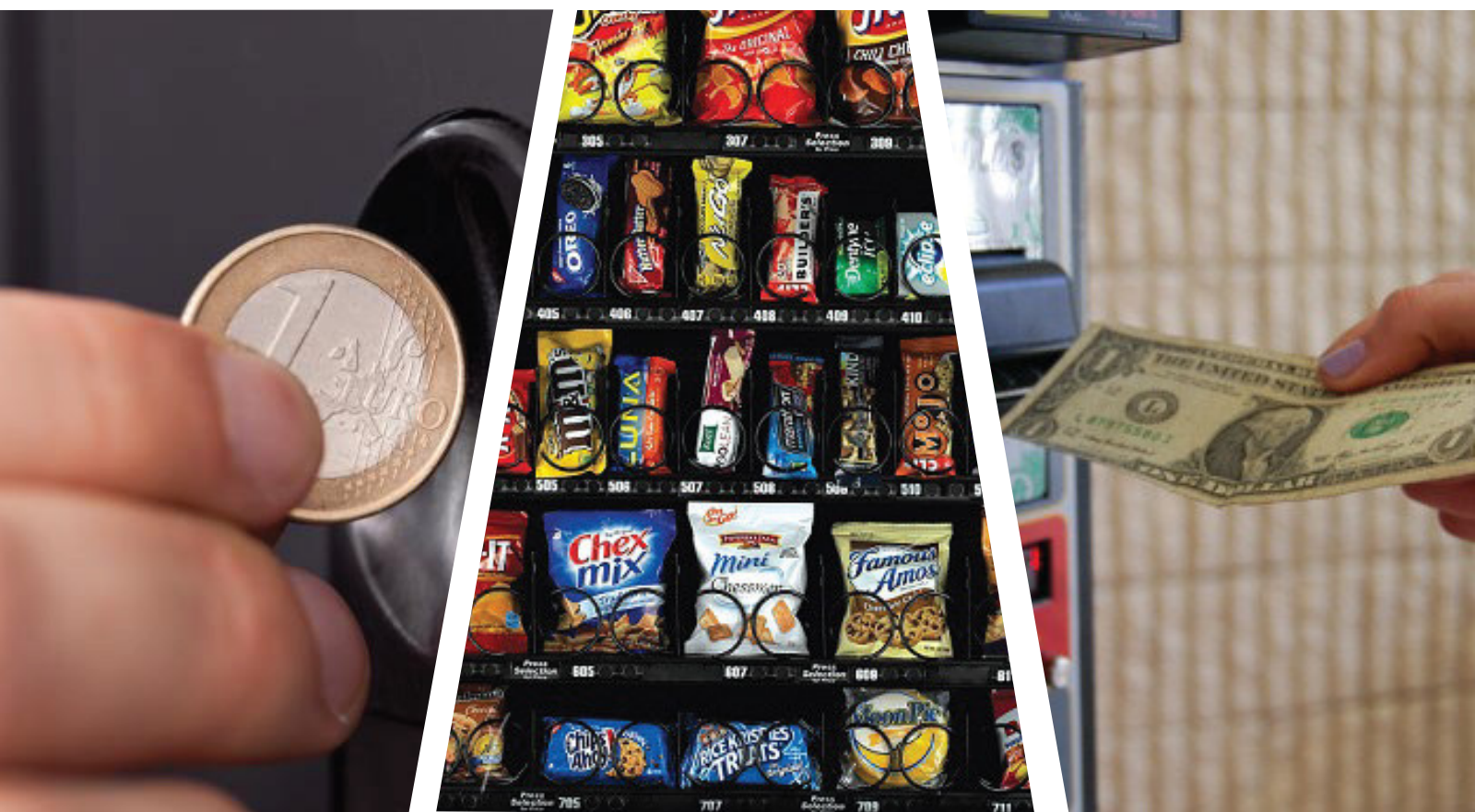
Los inicios del vending, incluso en tiempos antiguos cuando se dispensaba agua consagrada en templos del Egipto, se ha hecho con el intercambio de la moneda o monedas para activar el mecanismo que libera el producto deseado. Con el paso del tiempo los mecanismos han evolucionado para facilitar su uso y evitar las fugas por inserción de monedas falsas o artefactos para trucar las máquinas; también se vuelve más práctico gracias al internet el poder contar con información para indicarnos tanto el inventario existente como cuando una máquina requiere que se pase a recaudar las monedas acumuladas.

Actualmente se ha buscado simplificar aún más con monedas token en algunos parques de diversiones, o el incluir dispositivos para poder hacer transacciones con tarjetas de crédito, débito o las emitidas por distintas compañías o centros comerciales que tienen puntos o prepago.



Entran a la jugada en recientes años los tipos de moneda digital, como crédito Paypal o los emergentes Bitcoins y en algunas de las principales ciudades del mundo comienzan a popularizarse, a través de la tecnología NFC (comunicación en área próxima, ó Near Field Communication) que aprovechan la comunicatividad de los celulares para hacer pagos con transacciones por proximidad, convirtiendo a nuestros dispositivos móviles en carteras digitales.

Por ser algunos de esos métodos de pago de reciente desarrollo, la tecnología es costosa y aún se cuestiona tanto su aplicabilidad como las implicaciones de seguridad. Siendo que los productos comercializados por vending son generalmente de precio bajo, se pone en la balanza si vale la pena incluir algunos de ellos, sin mencionar que algunos representan una comisión permanente que nos restará al margen de venta. Será el tiempo y las pruebas en sitios piloto lo que mostrará si es algo conveniente para el tipo de consumidor al que se quiere llegar.



En resumen, los dispositivos se han vuelto tan sofisticados que pueden aceptar billetes, monedas, tarjetas de crédito, débito, o incluso las conocidas tarjetas de prepago (gift cards) y de forma digital con teléfonos celulares del tipo smartphone. Tanto por razones de seguridad para el dueño como para conveniencia del cliente, la tecnología avanza para hacer que la experiencia vending sea ágil, estable y segura; dependerá de usted decidir si entra en sus costos y mercado objetivo el contar con más de un modo de pago usando estas tecnologías.



EL MUNDO DEL VENDING



DR. MICHEL 2887 C.P. 44490
COL. PARQUE INDUSTRIAL EL ALAMO.
GUADALAJARA, JALISCO, MEXICO.
TELÉFONO: (33) 22 82 01 11
TEATENDEMOS@GRUPOBIZ.COM.MX

WWW.GRUPOBIZ.COM

FUENTES DE INFORMACIÓN

*entrepreneur.com; theguardian.com; businessinsider.com
Houston Chronicle, wikipedia.
Houston Chronicle, vending.com
Houston Chronicle.*

*intuit.com; megavending.com; publichealthlawcenter.org
nationalcareersservice.direct.gov.uk*

*El Vending un negocio rentable (Alfonso Tabarés Villamarín, 2015)
Smallbusinessideasbrandedbypassion.com;*

*El Vending un negocio rentable (Alfonso Tabarés Villamarín, 2015)
vendinghow.com*

