

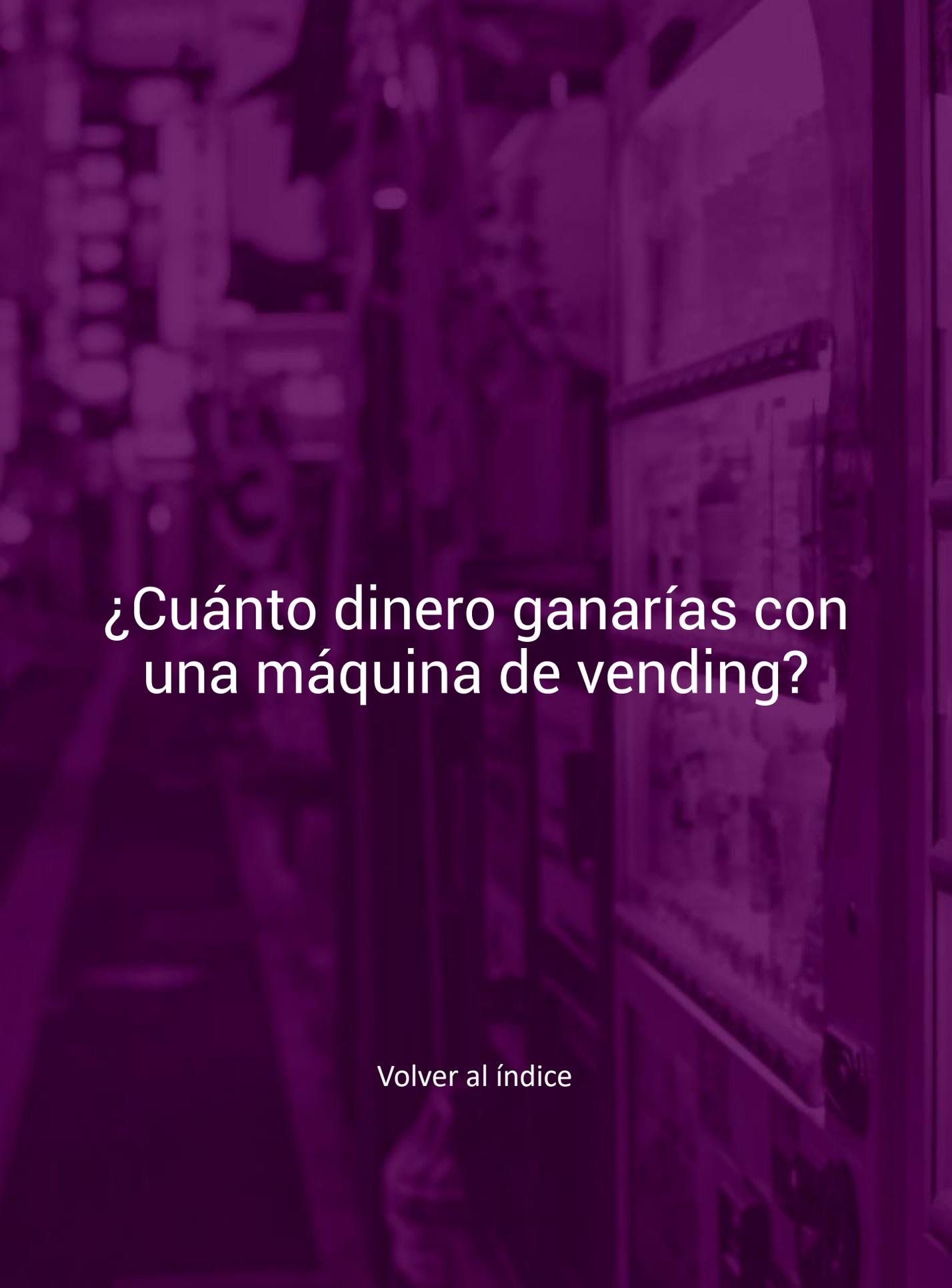


EL VENDING COMO NEGOCIO. GUÍA PARA PRINCIPIANTES.

¿Cuánto puedes ganar con una máquina expendedora?

ÍNDICE

¿Cuánto dinero ganarías con una máquina de vending?	1
¿Qué necesito para poner un negocio de vending?	5
El secreto del éxito para tu negocio de vending	9
Las marcas conocidas se comerán tu utilidad	13
El vandalismo hacia las máquinas de vending	17
¿Cada cuánto tengo que dar mantenimiento a mis máquinas expendedoras?	21
Tres grandes beneficios de un negocio de máquinas expendedoras	25
¿Cuánto tengo que invertir para poner un negocio de vending?	29
¿Por qué funciona y seguirá funcionando el negocio de las máquinas expendedoras?	33
Grupo Biz es tu opción	37

A photograph of a vending machine with a purple overlay. The machine is filled with various items, and a hand is visible at the bottom right, interacting with the machine. The text is centered on the image.

¿Cuánto dinero ganarías con una máquina de vending?

[Volver al índice](#)

¿Cuánto dinero ganarías con una máquina de vending?

¿Cansado de seguir la misma rutina todos los días? ¿De tener un jefe y nada de tiempo para disfrutar las cosas que amas? Quizá es momento de emprender.

Iniciar un negocio propio puede ser muy intimidante, sin embargo, hay opciones sencillas que a la larga pueden resultar muy lucrativas.

Las máquinas de vending o expendedoras son tu llave al mundo del emprendimiento. Una máquina con buenos productos, buen margen de ganancia y una excelente ubicación puede generarte mensualmente entre dos mil y seis mil pesos.



Si consideramos que una máquina expendedora trabaja veinticuatro horas diarias, los siete días de la semana y no requiere de una persona que esté ahí todo el tiempo, es una excelente opción para iniciar un negocio que puede llevarte a la independencia económica.

Supongamos que tienes cien máquinas, ubicadas en lugares excelentes, tus ganancias mensuales rondarían los seis dígitos. ¿Qué trabajo convencional te ofrece tantas ventajas?

Por ejemplo, en tu empleo actual, ¿Cuánto ganas? Entre doce y veinte mil pesos al mes. Con una red de máquinas expendedoras, tu ingreso anual se transformará en mensual y por fin tendrás acceso a todo lo que has pospuesto por falta de dinero: Renovar tu coche, comprar una vivienda, que tus hijos vayan a una buena escuela, o si eres soltero o soltera, ahorrar o simplemente divertirte.

Seguro cada día trabajas muy duro y tus ganancias son para una compañía, al ser tu propio jefe, todo tu esfuerzo va a ser en tu beneficio y en el de tus seres queridos a quienes podrás dedicar tiempo de calidad.



La planeación estratégica será la clave para iniciar tu negocio cuanto antes. Hay muchas cosas que hay que tomar en consideración para saber si las máquinas expendedoras son la mejor opción de negocio para ti.

Si estás leyendo este artículo es porque eres una persona que siempre está en busca de mejorar sus oportunidades y esa es la primera característica que necesitas para decidirte a emprender y tomar el control de tu vida. Tú puedes tener tu propia compañía de vending, decidir con quien trabajas, cuanto ganas.

En las siguientes entregas te hablaremos acerca de lo que necesitas para empezar ya tu negocio, también conocerás los retos y oportunidades que enfrentarás en el camino. No hay que dejar pasar las oportunidades y recibir esta información hoy puede convertirse en una de las más grandes para obtener el éxito profesional que te mereces.



¿Qué necesito para poner un negocio de vending?

[Volver al índice](#)

¿Qué necesito para poner un negocio de vending?

Podemos súper simplificar el concepto de mercadotecnia como: Poner el producto correcto en el lugar adecuado al precio ideal y en el momento justo. Esto suena muy simple pero requiere una planeación meticulosa, una estrategia bien definida y una visión muy clara.

Para ti que estas contemplando iniciar tu propio negocio de máquinas expendedoras esto es muy cierto. debes considerar:

¿Cuántas máquinas voy a poner?

Una sola máquina no va a hacernos millonarios, nos dará un ingreso adicional y recuperará su inversión más despacio. Para un ingreso sustancial, lo ideal es contar con una red de máquinas expendedoras que vaya creciendo a medida que vas recuperando la inversión. Entre más máquinas, más dinero.



¿Dónde voy a poner mis máquinas?

Este es quizá el punto más importante. La ubicación de tus máquinas es el 90% de su éxito. Debe estar en un lugar donde se vacíe diario o con la mayor frecuencia posible.

¿Qué voy a vender en mis máquinas?

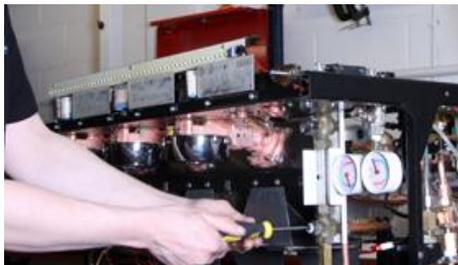
Hay productos con un gran margen de ganancia y deben ser las estrellas de tus máquinas. Quizá si recurres a marcas más conocidas, tu margen de utilidad será muy pequeño y aunque tu volumen de venta sea alto, tus ganancias no lo serán.

¿Quién va a surtir mis máquinas?

Si tienes pocas máquinas, quizá puedas surtir las tú. Pero a medida que tu negocio crece tendrás que contemplar contratar a personas que se encarguen del surtir tu máquina todo el tiempo para que nunca deje de dar servicio.

¿Quién le va a dar mantenimiento a mis máquinas?

Es muy importante mantener tus máquinas en óptimas condiciones. Recuerda que una máquina descompuesta no produce.



Es ideal que cuentes con el tiempo para supervisar tus máquinas tú mismo. Tener un auto que te permita desplazarte a los lugares donde están tus máquinas es crucial ya que al menos de inicio lo más seguro es que tú mismo tengas que surtir tus máquinas y contar con tu propio medio de transporte te ayudará a transportar tu mercancía de forma segura y eficaz.

De igual manera necesitas ser un buen administrador ya que, en su mayoría, recolectarás de tus máquinas muchas monedas y billetes y necesitas contar con un sistema de organización que evite que se te pierdan. También puedes optar por un modelo de máquina que también acepte tarjetas de crédito.

Tomar todos estos puntos en cuenta antes de iniciar tu negocio, te ayudará a que al ponerlo alcances el éxito más pronto ya que habrás considerado y resuelto todas estas situaciones.

En la siguiente entrega hablaremos de cómo hacer que tu negocio no fracase



El secreto del éxito para tu negocio de vending

[Volver al índice](#)

El secreto del éxito para tu negocio de vending

UBICACIÓN, UBICACIÓN, UBICACIÓN. En el negocio de las máquinas expendedoras lo más importante es quizá la ubicación. ¿Por qué? Si pones tus máquinas en lugares poco accesibles o poco transitados no se vaciarán con la frecuencia necesaria para darte una ganancia atractiva.

Debes idear maneras de hacerte con las mejores ubicaciones. Piensa en lugares con una importante afluencia de gente: Plazas comerciales, estadios, hospitales, universidades.

Considera los productos que venderás y el tipo de máquinas que vas a operar. Luego piensa que ubicación de las que ya identificaste puede obtener el mayor valor agregado al contar con el servicio de tus máquinas.



Una vez que definas esto, investiga quien toma la decisión y búscalo. Puedes mandar e-mails, llamar por teléfono a la oficina y pedir una cita. Se insistente, un buen vendedor no acepta un no por respuesta y agota todas las instancias para llegar a un prospecto.

Obtener la atención de las personas que dan acceso puede ser todo un reto. Ya que lo has conseguido, asegúrate de estar preparado para contestar cualquier cosa que te pregunten, investiga cuáles podrían ser las objeciones de tu prospecto y prepárate para argumentar a tu favor.

Seguro te topará con prospectos indecisos, en este caso debes ser muy concreto con tu propuesta de valor y no me refiero a compensarlos económicamente, sino a ofrecerles algo que necesitan.



Quizá tu prospecto es una escuela y la institución demuestra resistencia a la introducción de tu máquina por temor a que los niños y jóvenes estén expuestos a comida chatarra. Puedes proponer la introducción de productos saludables para ofrecerlos junto con las opciones más populares.

Al ofrecer un valor agregado concreto, la persona encargada de tomar las decisiones entenderá el impacto positivo que los productos que comercializas a través de tus máquinas tendrán dentro de su comunidad y te permitirá colocarte en una ubicación premium para obtener ganancias significativas.

Así que recuerda: Investiga muy bien donde es la mejor ubicación y no quites el dedo del renglón hasta obtenerla.



Las marcas conocidas se comerán tu utilidad

[Volver al índice](#)

Las marcas conocidas se comerán tu utilidad

En el mercado de las máquinas expendedoras, los productos de las marcas conocidas no necesariamente te dejarán la mayor utilidad. Es importante realizar un plan de mercadeo que nos permita elegir el producto adecuado para una ubicación determinada.

Si bien las marcas conocidas se venden en mayor cantidad, el margen que tienen es más bajo que el de otros productos menos conocidos o incluso empacados y comercializados por el dueño de las máquinas.

Es importante elegir productos que gusten en una comunidad determinada y que al mismo tiempo se presten a ser resurtidos con eficiencia para asegurar su presencia continúa en la máquina.



Se ha comprobado que si un cliente no encuentra lo que busca, difícilmente elegirá algo diferente por lo que se convertirá en una venta perdida. Puede resultar un reto colocar productos menos conocidos ya que el público puede mostrarse reacio a probar cosas a las que no está acostumbrado pero al posicionar los mismos y debido a que no se encuentren con facilidad en otros lugares, podemos estar abriendo un nuevo nicho de mercado que resulte beneficioso.

Este no usar marcas conocidas puede resultar especialmente eficaz en ubicaciones donde los clientes están cautivos y consumirán ante la ausencia de opciones adicionales.

Es importante recordar mantener la propuesta de valor para que los responsables de las ubicaciones nos sigan proporcionando el espacio. Los productos que ofrecemos deben ser de calidad, aunque cuidemos los costos para obtener mayores ganancias.

Muchas veces las personas se encuentran a la caza de opciones saludables por lo que una buena opción es buscar productos que no sean muy delicados como nueces y frutos secos y envasarlos nosotros mismos de manera higiénica. Este tipo de producto se puede adquirir al mayoreo a precios más bajos y pueden dejarnos un margen más amplio.

Es importante monitorear que no permanezcan mucho tiempo en la máquina y siempre surtir productos frescos. Los clientes de las máquinas expendedoras aprecian la variedad y las opciones saludables.

Si identificas que a un producto le va muy bien, debes asegurarte de que permanezca disponible en todo momento y quizá sea buena idea asignarle más de un espacio en tu máquina. Además de la ubicación, el relleno de tu máquina puede ser la clave del éxito.



A photograph of a vending machine with a purple overlay. The machine is filled with various items, and a hand is visible at the bottom right, reaching towards the bottom of the machine. The text is centered on the image.

El vandalismo hacia las máquinas de vending

[Volver al índice](#)

El vandalismo hacia las máquinas de vending

A todos nos ha pasado. Metemos la moneda, seleccionamos el producto y este se queda colgando de su ranura en vez de caer a nuestras manos. ¿Qué hacemos? Golpear la máquina hasta que logramos liberar nuestra bolsa de papas o dulces.

Pero ¿Qué pasa cuando en vez de una persona esto lo hacen cientos? Sí, la máquina se daña en su estructura y componentes y al descomponerse no produce ganancias.

¿Cómo podemos evitar el vandalismo hacia nuestras máquinas expendedoras? Hay acciones concretas que podemos tomar para prevenir y solventar los daños por vandalismo.

En primer lugar, encargarnos de que el mantenimiento de la máquina esté al día, también acomodar el producto con mucho cuidado para prevenir que se atore al ser solicitado por el cliente.



También podemos contratar una póliza de seguro para nuestras máquinas. Estas pólizas ofrecen cobertura contra los daños por vandalismo de cualquier tipo. Supongamos que una de tus máquinas queda dentro de una manifestación cuyos participantes la rompen para sacar todo el producto. No sólo te costaron la venta del día, también dañaron tu máquina por miles de pesos. Un seguro de daños se haría cargo de pagar las reparaciones y prácticamente no perderías más que el tiempo que tome repararla.

Aquí entra nuevamente en juego la ubicación, lo ideal es colocar las máquinas en una ubicación transitada, bien vigilada, que haga difícil el vandalismo doloso.

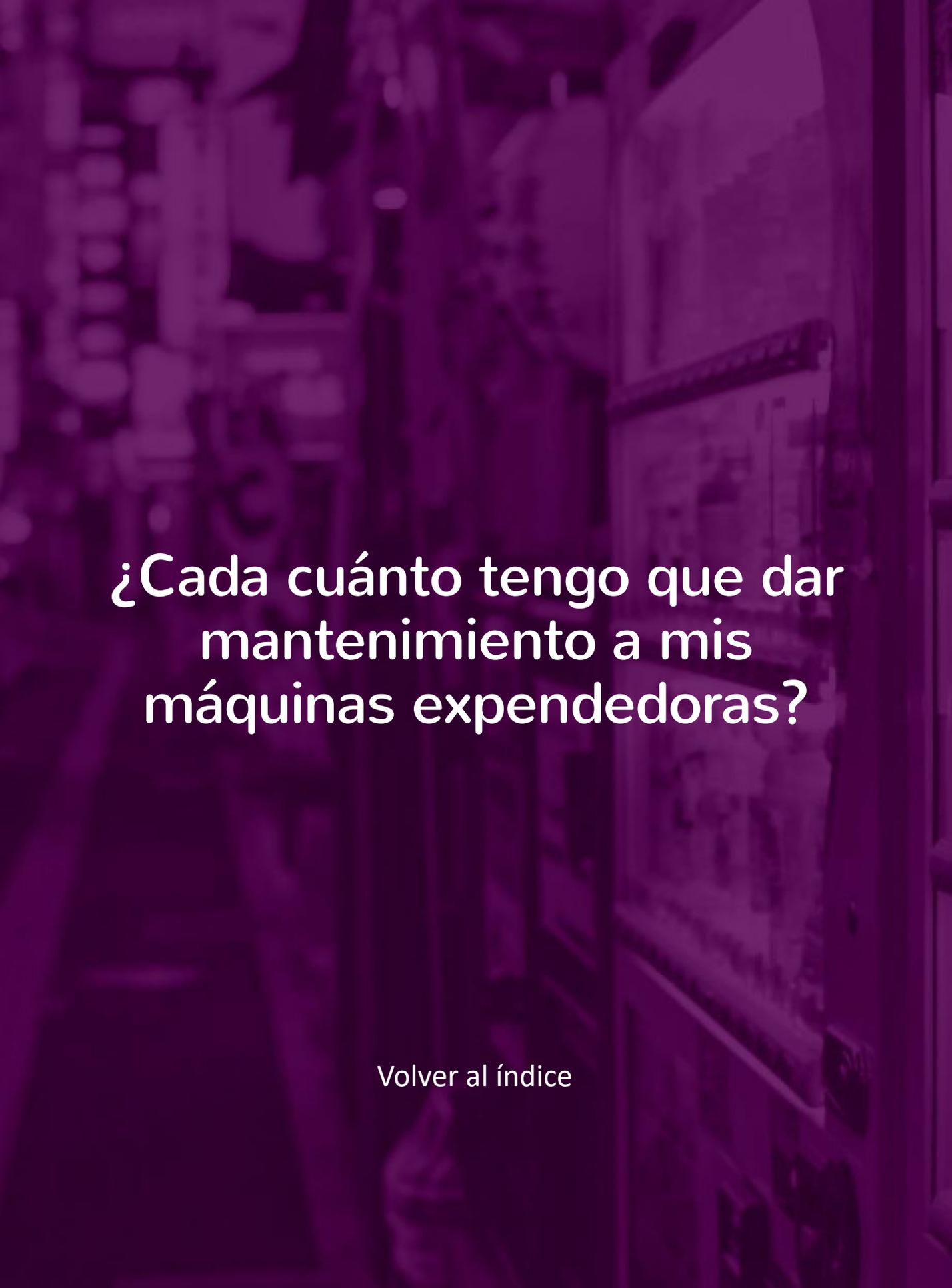
Otros daños que podrían sufrir tus máquinas son los relacionados a fenómenos naturales y siniestros como incendios. Este tipo de daño no se puede prevenir pues es repentino y provocado por causas mayores y externas. La mejor forma de protegerse ante lo inesperado es, nuevamente, contratar una póliza de seguros.

Proteger la integridad de nuestras máquinas es crucial para el éxito del negocio ya que aún suponiendo que tengas aseguradas tus máquinas, el tiempo que están desactivadas por reparaciones te cuesta y puede ser un duro golpe para tu estabilidad económica.

Hay que considerar todos los escenarios posibles de riesgo y tratar de prepararse para los más posibles. Si bien, este tipo de protección cuesta, es una inversión para blindar nuestro negocio y mantenerlo funcionando a pesar de cualquier daño.

Por último, no olvides tener una comunicación cercana con el proveedor que te vendió tus máquinas. Compra con un proveedor que se capaz de ofrecerte un servicio post venta de calidad, que les de mantenimiento con piezas originales y técnicos calificados.





¿Cada cuánto tengo que dar mantenimiento a mis máquinas expendedoras?

[Volver al índice](#)

¿Cada cuánto tengo que dar mantenimiento a mis máquinas expendedoras?

Como con cualquier aparato de nuestra propiedad, es importante atender el mantenimiento sugerido por el fabricante. Una máquina expendedora es simple en apariencia, pero es un mecanismo sumamente complejo con miles de componentes electrónicos y mecánicos con una vida media que inevitablemente llega a su fin.

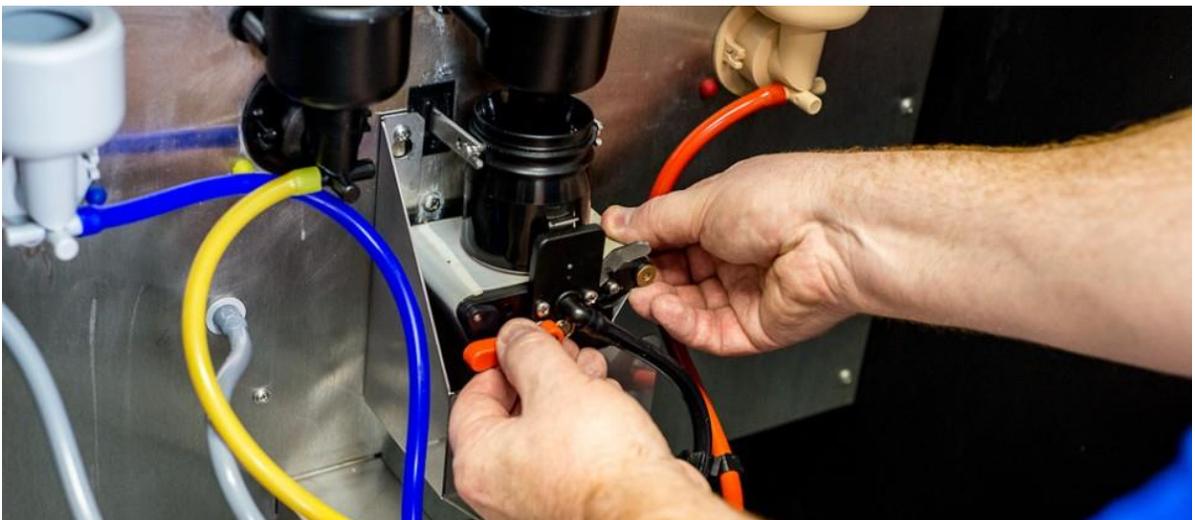
El distribuidor de tus máquinas debe proporcionarte toda la información en la que el fabricante indica y recomienda los tiempos óptimos de mantenimiento. El momento para atender estas cuestiones, no es cuando se presenta una falla, es mucho antes, con el fin de prevenir daños extensos y costosos.

Estas reparaciones deben realizarlas técnicos capacitados en los componentes específicos. Asegúrate de que el distribuidor que te venda tus máquinas cuente con este tipo de servicio y siga acompañándote a lo largo de los años en la vigilancia del correcto funcionamiento de las mismas.

Otro aspecto a vigilar es que quien te de el servicio de mantenimiento te ofrezca partes originales obtenidas directamente por el fabricante. Somos muy dados a buscar opciones alternas que si bien de momento nos ahorran un buen dinero, a la larga pueden resultar de mala calidad y necesitar mantenimientos más seguidos e incluso provocar un daño mucho más costoso a la máquina, en este caso “Lo barato sale caro” es una frase que aplica muy bien.

Al decidir emprender un negocio de máquinas expendedoras debes contemplar el mantenimiento como una importante parte de tu plan de negocios como costo de operación.

La calidad de los componentes de tu máquina debe ser la más alta, así evitarás el sobre calentamiento de sus partes y el deseaste que esto conlleva. También existen componentes de plásticos auto extingüibles que pueden detener la propagación de un incendio



Cada máquina tiene necesidades diferentes de acuerdo a lo que expende, por ejemplo si vendes café debes verificar los componentes que regulan la presión con la que es dispensada el agua.

El mantenimiento va estrechamente unido al tipo de máquina que tienes, por eso debes mantener una comunicación constante con tu distribuidor, él está en contacto con los fabricantes y conoce las necesidades específicas de mantenimiento, pudiendo ofrecerte opciones para realizar reparaciones de calidad con partes originales y técnicos especializados. Tus máquinas pueden tener una larga vida productiva si cuidas todos estos aspectos de mantenimiento.





Tres grandes beneficios de un negocio de máquinas expendedoras

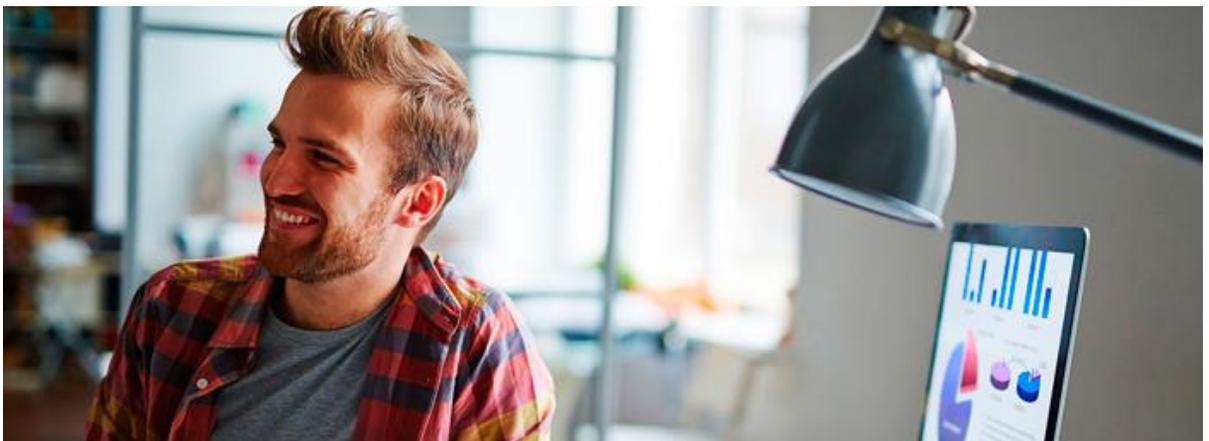
[Volver al índice](#)

Tres grandes beneficios de un negocio de máquinas expendedoras

Dicen que los horarios establecidos asesinan la creatividad. Un gran beneficio de iniciar tu negocio de máquinas de vending es que esto no será una preocupación para ti. Tú manejas tu tiempo COMO TÚ QUIERAS.

Una máquina expendedora sólo requiere de ti una vez al día y por poco tiempo, que es cuando acudes a verificar y resurtir tu inventario y a recoger las ganancias del día anterior. El resto del día puedes aprovecharlo al máximo en otras actividades que te apasionen porque ya vas a tener el tiempo de tomar ese curso que venías posponiendo desde hace años, de asistir a los eventos escolares de tus hijos, etc.

El tiempo es un gran regalo que obtendrás de tu negocio de máquinas expendedoras.



Otro gran beneficio es que necesitas una inversión relativamente pequeña que se recupera muy rápido. Recuerda que las máquinas no necesitan una jornada de trabajo limitada, ni vacaciones, ni seguro médico. Nunca paran y todo ese tiempo estás obteniendo ingresos que te ayudarán a recuperar tu inversión en un año o menos.

El tercer gran beneficio es que al empezar no necesitas contratar personal. Sólo necesitas tener un transporte para mover tu mercancía y visitar tus máquinas para resurtirlas, además la administración es fácil de llevar.

Al recoger tu dinero debes llevarlo directamente al banco y separarlo en tres: Ganancias, dinero para resurtir la mercancía y dinero para recuperar la inversión. El orden en la administración hará que te recuperes más rápido. Debes resistir la tentación de usar ese dinero para gastos corrientes, esto es muy frecuente ya que de tus máquinas obtendrás puro efectivo.

Pocos trabajos te ofrecen un ingreso suficiente con un manejo libre de tu tiempo. Si estás buscando obtener ingresos y tiempo, las máquinas expendedoras son una excelente opción a considerar.

Si tienes una personalidad emprendedora, eres un candidato ideal para este tipo de negocio. Como en todo requiere planeación, trabajo, dedicación y responsabilidad, pero las recompensas pueden ser enormes.

Decídate a empezar ya. El primer paso es informarte acerca de los distribuidores de este tipo de máquinas, comparar sus precios y servicios post venta y sacar una cita para informarte de primera mano acerca de todo lo que necesitas para iniciar.

Grupo Biz es un excelente distribuidor que tiene contacto directo con los fabricantes lo que les permite ofrecer precios altamente competitivos y atractivos para las personas que están buscando poner su propio negocio.



¿Cuánto tengo que invertir para poner un negocio de vending?

[Volver al índice](#)

¿Cuánto tengo que invertir para poner un negocio de vending?

Las máquinas expendedoras son un excelente negocio, pero eso no quiere decir que gastes todos tus ahorros y saques miles de créditos para comprar muchas máquinas. Si haces eso te vas a quedar con muchas máquinas y nada de dinero y te desilusionarás rápidamente.

Hemos hablado de como las ubicaciones son clave para triunfar en este negocio, así que no vas a comprar máquinas, vas a buscar espacios. Todos conocemos el imperio de comida rápida de los arcos dorados. Ellos se hicieron un imperio justamente así, consiguiendo primero los espacios.

Ya te decidiste a poner tu negocio de expendedoras, ahora es el momento de buscar espacios. Piensa donde las quieres poner, sigue con tu rutina diaria, identifica a lo largo de tu día todos los lugares que te parezcan atractivos, identifica el tipo de producto que se podría vender en ese espacio, identifica al responsable, haz un plan de negocio y con base en eso selecciona el tipo de máquinas que necesitas y al distribuidor que te las puede vender.

Cuando ya hiciste todo eso y conseguiste los espacios haciendo convenios, entonces ya rompes el cochinito y compras las máquinas que necesitas para los lugares que ya trabajaste previamente.

Para iniciar tu negocio de máquinas expendedoras necesitas alrededor de quince mil dólares cuyo regreso aproximado es de un año.

Hay muchas formas de hacerse con los recursos para iniciar. Se creativo, desde luego junta tus ahorros, pero considera también la opción de obtener un crédito bancario, de participar en alguna convocatoria que ofrezca créditos o fondos para emprendedores, puedes conseguir un socio que aporte el capital y te de la opción de comprar su parte al recuperar la inversión.



Si consideras lo que te costaría adquirir una franquicia para lo que ya hablamos de millones o si piensas en lo que cuesta adquirir una flotilla de autos para dar servicio de transporte y para los cuales tienes que adquirir seguros y contratar choferes que deben tramitar permisos, darse de alta en la seguridad social, cuyos perfiles debes investigar a fondo, checar referencias, acordar sueldos, solventar los gastos de operación, el negocio de las máquinas expendedoras es infinitamente mejor.

Es mejor porque no requiere empleados, porque te da una ganancia diaria, porque el costo de operación es bajo, porque asegurarlas es más fácil, porque a diferencia de los coches están en un lugar fijo donde puedes monitorearlas cuando quieras.

Si piensas en cuanto tienes que invertir, en realidad es poco cuando enumeramos las ventajas de un negocio que ha funcionado desde el antiguo Egipto y que seguirá funcionando en el futuro por su naturaleza sencilla.



¿Por qué funciona y seguirá funcionando el negocio de las máquinas expendedoras?!

[Volver al índice](#)

¿Por qué funciona y seguirá funcionando el negocio de las máquinas expendedoras?

Podemos rastrear el origen de las máquinas expendedoras al antiguo Egipto, cuando Herón de Alejandría diseñó los primeros mecánicos para dispensar agua bendita de forma automática en los templos de Tebas y el alto Egipto.

La razón por la que son tan antiguas y permanecen aún en nuestros días, es porque son fáciles de operar y no necesitan a un empleado para hacerlo. Desde periódicos y comida, hasta ropa y aparatos electrónicos, estas máquinas nos resuelven necesidades específicas en los lugares donde se presentan.

La automatización simplifica la vida y los procesos del ser humano, una máquina expendedora de comida nos da alimento y elimina el tiempo de espera, la necesidad de un dependiente, las gratificaciones por servicio, que a menudo incrementan mucho nuestro gasto para comer.

Si estás pensando en poner un negocio de fácil operación, considera las máquinas expendedoras. Piensa solamente lo que implicaría echar a andar una flotilla de automóviles para dar servicio de transporte. Comprar los autos, asegurarlos, seleccionar y verificar a los choferes, gasolina, mantenimiento, todo este costo es muy elevado y aumenta el tiempo de retorno de la inversión.

Las máquinas expendedoras seguirán siendo exitosas porque los lugares donde son colocadas se prestan a propiciar la necesidad de utilizarlas. Por ejemplo: en la sala de espera de un hospital, si uno tuviera que pasar la noche en una, el único comercio abierto sería una máquina expendedora.

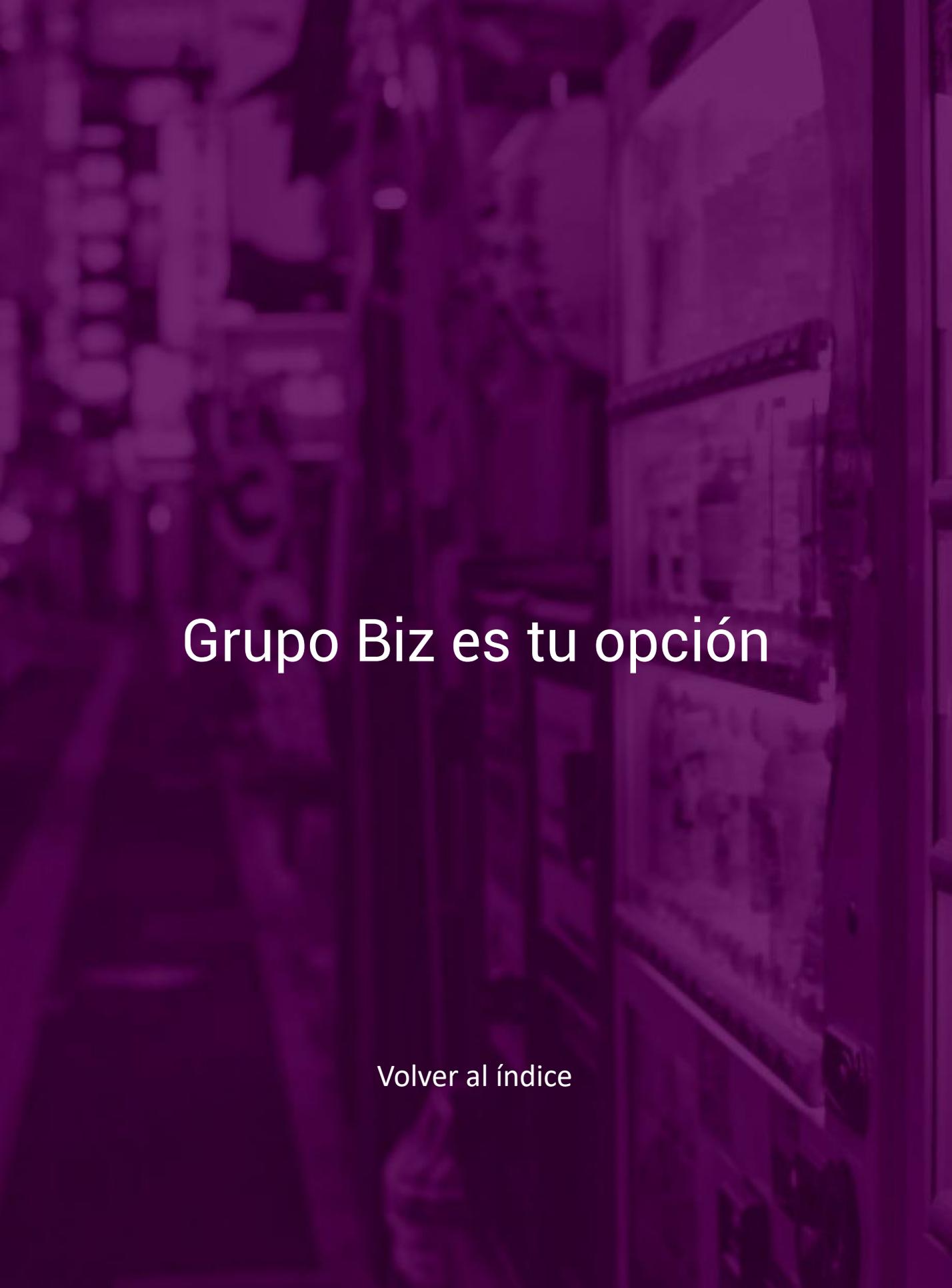
¿Necesitas más razones para empezar ya tu negocio? Decídate a emprender ya, deja de trabajar para otras personas y dedícate a perseguir tus propios sueños y aspiraciones, maneja tu tiempo, haz crecer tus ingresos.



Para tener un negocio exitoso de máquinas expendedoras necesitas una ubicación, un plan de mercadeo, productos que generen valor en la comunidad donde te instalas y un mantenimiento concienzudo para mantener el óptimo funcionamiento de las mismas.

Para todo esto debes buscar a un distribuidor confiable que te proporcione las máquinas, pero también el servicio post venta, de preferencia uno que tenga convenios con fabricantes para ofrecerte los mejores precios, Grupo Biz es un distribuidor con estas características.





Grupo Biz es tu opción

[Volver al índice](#)

Grupo Biz es tu opción

Sólo estás a un paso de la independencia económica emprendiendo en un negocio sencillo con excelente retorno de la inversión, las máquinas expendedoras.

En Grupo Biz cuentan con máquinas expendedoras de bebidas frías, de remanufactura, de snacks, sistemas de control del dinero, tarjetas de control, máquinas mixtas, máquinas de café, movimiento de máquinas ultralift, refacciones, refrigeración y equipos MEI.

Tienen convenios con los principales fabricantes por lo que sus precios son muy competitivos y el servicio de mantenimiento es muy especializado y usa piezas originales.



Date la oportunidad de hablar con un especialista de Grupo Biz, que te dará una idea muy clara y una asesoría correcta y oportuna para saber que máquinas son las más idóneas para las necesidades de tu ubicación.

Llama ya al +52 33 80 00 60 35 o visita su página www.grupobiz.com.mx donde podrás ver sus catálogos e incluso utilizar una interesante herramienta que calcula en cuánto tiempo recuperarías tu inversión.

Desde que llames puedes considerarte a ti mismo un emprendedor porque habrás dado el primer paso para ser dueño de tu propio negocio y para abrir la puerta a oportunidades profesionales que ni siquiera habías imaginado.

Grupo Biz te proporcionará las mejores máquinas y te acompañará a cada paso del proceso.

¡Bienvenido!



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**

