NEGOCIOS DE MÁQUINAS VENDING

Una industria en continuo crecimiento e innovación.

ÍNDICE

Los lugares más tradicionales para máquinas vending 1

5 tips para encontrar la ubicación perfecta para mi máquina 5

Cómo persuadir para que te cedan un espacio 9

¡Todos los lugares que se me ocurren están ocupados! 13

¿Quieres? Hazlo, ¿Necesitas? Pide 17

Manual para conseguir espacios para tus máquinas vending 21

5 cosas que puedes vender en máquinas expendedoras además de comida 25

Tip de oro: Habla con la persona correcta 29

Máquinas vending: una industria para innovar 33

En Grupo Biz, te aconsejamos para que ubiques tu máquina correctamente 37

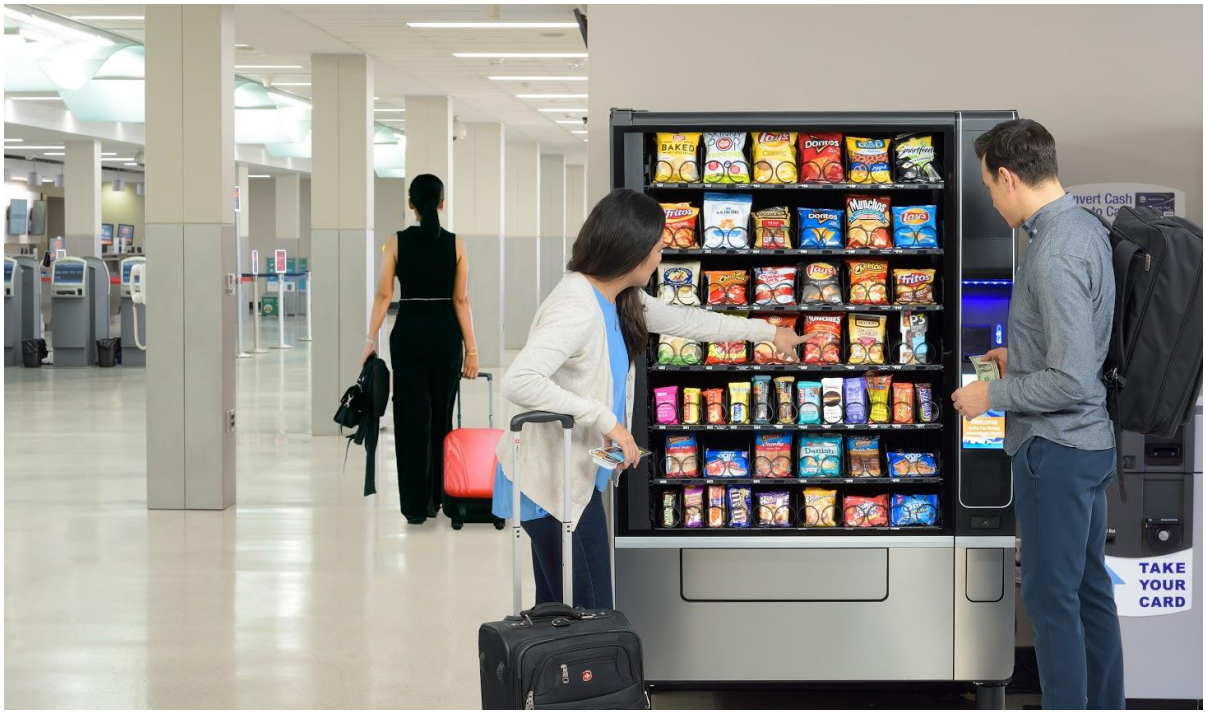
Los lugares más tradicionales para máquinas vending

Volver al índice

Los lugares más tradicionales para máquinas vending

Es algo cotidiano encontrarte con máquinas expendedoras en lugares muy concurridos. Se han convertido en elementos importantes para ayudar a satisfacer diversas necesidades de las personas que se encuentran en un lugar determinado.

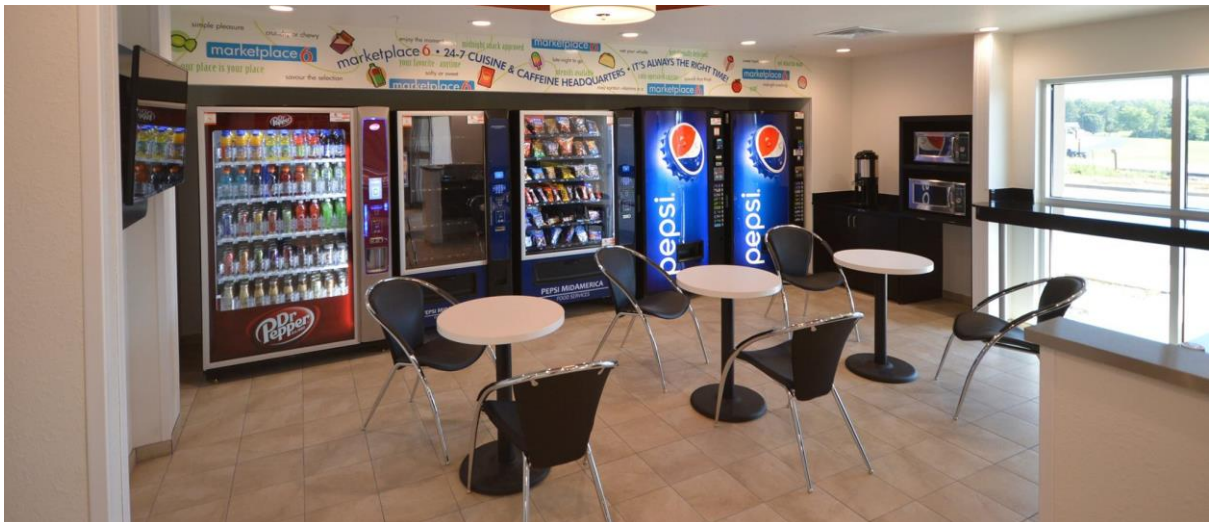
Las máquinas vending más comunes son las de café, pues este es un producto que la mayoría de las personas consumen, también son muy populares las máquinas de snacks porque son muy útiles cuando se requiere un alimento rápido para tomar fuerza o saciar un poco el hambre.



Es común ver a las máquinas de snacks acompañadas de una máquina de bebidas y refrescos, esta es una buena estrategia para satisfacer completamente las necesidades del cliente al mismo tiempo que ponemos en marcha dos expendedoras.

Encontramos máquinas vending en hospitales, aeropuertos, centros comerciales, centros de negocios, escuelas, cines, teatros y plazas, prácticamente en cualquier lugar en donde se concentre una gran cantidad de personas:

Puedes colocar una máquina en las empresas de la ciudad, por ejemplo, el sector industrial cuenta con grandes cantidades de empleados, incluso hay empresas que laboran las veinticuatro horas del día, lo que es una gran ventaja para colocar una de estas máquinas. Eligiendo el punto indicado, los empleados podrán acercarse a comprar cuando lo necesiten, sin importar la hora.



Los centros comerciales son espacios donde las personas pasan horas, y el público es muy variado según la plaza. Habrá padres de familia, niños, jóvenes, adultos mayores y bebés. Aprovecha esta diversidad: Recuerda que en una máquina expendedora puedes poner a la venta casi cualquier producto por lo que será cuestión de echar a volar tu imaginación con los productos que puedes ofrecer.

Como propietario de máquinas vending la lógica te ayudará a encontrar los mejores lugares para colocar tu máquina y el razonamiento te servirá para detectar cuales son los productos más convenientes para colocar en el equipo.

En escuelas, hospitales, plazas o cual sea el lugar donde esté tu máquina, ésta estará proporcionando un beneficio agregado a estos lugares. Pues los usuarios podrán hacer uso de manera inmediata de los productos que tu máquina esté comercializando. Promueve este beneficio y empieza a generar ganancias sin invertir demasiado esfuerzo.

5 tips para encontrar la ubicación perfecta para mi máquina

Volver al índice

5 tips para encontrar la ubicación perfecta para mi máquina

Las maquinas vending son un negocio confiable y redituable. Este modelo te permitirá obtener altos ingresos con un esfuerzo físico reducido. Sin embargo, como cualquier tipo de negocio, requiere planeación e implementación estratégica para obtener la mayor cantidad de beneficios.

Son diversos los factores que determinan el éxito de tus maquinas vending, pero ninguno de ellos es más importante que la ubicación. Es el punto de partida del negocio.

Debes tener en cuenta, de inicio, que no todos los lugares son de fácil acceso, o sin costo, por lo que te debes preparar para negociar con el arrendador del lugar. Debes inspirarle confianza, transmitir seguridad en tu persona y en tu negocio, además de una clara visión de que sabes lo que estás haciendo.

1. Haz una lista

Haz una lista de los lugares donde detectaste potencial para tu máquina, evalúa cada uno de los lugares y enlista sus ventajas y desventajas para que después puedas ponderar el orden de importancia.

2. Visita los lugares

Con esta lista podrás asistir al lugar para después agendar una cita con el gerente o supervisor del lugar. En esta parte deberás poner a prueba tus habilidades de negociación. Cerciórate que estés hablando con la persona indicada. Un gran consejo para lograr contactar con quien esté a cargo del lugar es pedirlo, ¡así es!, solo debes solicitar hablar con el encargado y una vez que estés con él, hacerle ver todos los beneficios que obtendrá por solo permitirte colocar tu máquina en su locación.

3. Define las condiciones

Ten en cuenta los requisitos o condiciones que los lugares deben cumplir para considerarlos en tu lista. Comienza definiendo cuál es el lugar ideal para tu máquina vending: Un sitio altamente concurrido por tu mercado meta, donde la máquina se encuentre segura, bajo techo, por ejemplo. El lugar ideal depende de la ciudad en donde te encuentres, así que deberás considerar ese factor siempre. Una vez que logres definir claramente como es este lugar, es momento de iniciar la búsqueda. En el camino puedes ir descartando aquellos lugares que estén muy alejados de coincidir con tu descripción y enlistar los que cumplan con al menos un requisito.

Los lugares típicos donde encuentras una maquina vending son los centros comerciales, las tiendas de conveniencia de las grandes cadenas, escuelas, plazas y los centros ejecutivos.

4. Analiza las opciones de plaza

Es altamente probable que en estos lugares ya se encuentre alguna máquina instalada, sin embargo, no los debes pasar por alto ni darlo por hecho. Analiza la situación real y actual de estos lugares y busca necesitas que no están siendo satisfechas.

5. Analiza el mercado

Recuerda que son lugares por los que transitan personas diferentes, por lo que, si ya está alguna máquina instalada, bastará con que te quedes a observar un par de horas y podrás verificar si puedes incluir algún producto en tu máquina que no se encuentre disponible actualmente. Por otro lado, si descubres un lugar potencial donde no se ha instalado alguna maquina vending entonces es momento de actuar rápido y poner a trabajar tus habilidades de negociación para conseguirlo.

Cómo persuadir para que te cedan un espacio

Volver al índice

Cómo persuadir para que te cedan un espacio

A veces los emprendedores tienen ideas increíbles en su mente, logran desarrollar planes a largo plazo tomando en cuenta todos los detalles, son capaces de buscar proveedores, detectar negocios convenientes e identificar oportunidades para crecer. Sin embargo, cuando llega el momento de negociar con alguien más para cumplir con sus objetivos fracasan. ¿Por qué sucede eso? Porque no se desarrollan adecuadamente las habilidades de negociación, fundamentales para alcanzar las metas planteadas.

Negociar no es tarea fácil, pero nadie nació sabiéndolo hacer. Si bien es cierto que existen personas que lo hacen naturalmente, también hay quienes desarrollan una habilidad con práctica, paciencia y mucha atención.

Cuando ya has detectado el lugar ideal para instalar tu máquina vending, debes iniciar la búsqueda de la persona indicada con la que debes hablar. Puede ser que tengas que ir con el dueño del edificio o tal vez baste con el supervisor o gerente, lo importante es que ubiques quién es la persona indicada y te acerques sin miedo.

Busca información de la persona con la que pretendes negociar. Identifica cuáles son sus creencias, valores, su cultura y sus gustos. Cualquier dato que te ayude a construir un perfil te ayudará a hacer una buena negociación. Sucede muy seguido que los arrendatarios de los lugares ni siquiera están al tanto del potencial que tienen sus espacios, por lo que es tu tarea conocerlos para hablarles en su “idioma”.

Cuando tengas suficiente información de esta persona, procederás a crear una estrategia de negociación, esto es definir las directrices, con base en la información que tienes sobre la persona, de cuándo debes ofrecer, cuándo debes escuchar y cuándo debes esperar. Todo está en los momentos oportunos.

Debes tener definido claramente cuál es tu objetivo en la negociación. Establecer el límite al que puedes llegar y qué tan flexible puedes ser durante la negociación. Todo eso debe ser previo y lo debes razonar considerando todas las posibilidades que puedas imaginar; entre más posibilidades pasen por tu mente, estarás mejor preparado para la negociación.

Recuerda que una buena negociación tiene como resultado el beneficio para ambas partes, por lo que debes tener en cuenta cuáles son los resultados que ofrecerás al propietario del lugar con tu máquina vending. Sin duda él podrá beneficiarse del aumento de tráfico gracias a la máquina y de usuarios más contentos y satisfechos por los productos que se ofrecen.

Además, pueden crear juntos una estrategia para potencializar los beneficios, por ejemplo, la persona que está a cargo del área donde se pretende instalar la máquina seguro conoce perfectamente cuál es el perfil de las personas que transitan por ahí, incluso es posible que conozca a varias de ellas y pueda decirte exactamente qué es lo que les hace falta. Luego de todo esto, será cuestión de colocar los productos indicados en la máquina vending y dejar que el negocio funcione de manera natural.

Volver al índice

¡Todos los lugares que se me ocurren están ocupados!

Seguramente has estado en un centro comercial, un hotel, cine, plaza o escuela y haz visto una máquina vending y pensaste: “¡Esas máquinas están por todos lados!”. Y bueno, es posible que tengas algo de razón, sin embargo, esto ha limitado el gran éxito de estas máquinas y de grandes visionarios y emprendedores.

Aunque es muy probable que de primer intento no encuentres el lugar adecuado para tu máquina vending ¡no te desanimes! Es natural que el primer lugar que veas no sea perfecto o no cumpla por completo todas tus expectativas, puede que te quede la duda de si pudiste haber encontrado algo mejor, y si tienes esta duda es muy probable que sea cierto, pero aún puedes hacerlo.

Lo primero que tienes que hacer es pensar en los lugares posibles dónde colocar tu máquina. Piensa en lugares muy concurridos, de fácil acceso y donde tu máquina no corra peligro de ser dañada por la naturaleza o vandalizada. Después, y muy importante, ¡visita estos lugares!, no sabrás si están ocupados o no o si son los adecuados, hasta que estés ahí y los veas por ti mismo.

Si en el lugar no hay otras máquinas, entonces es momento de analizar si es el lugar correcto, tal vez existe alguna razón por la cual no hay competencia. Identifica los puntos peligrosos para tu máquina, si existe buen flujo de personas y si es posible cerrar un trato con el propietario o supervisor de lugar.

Todo esto te ayudará a asegurar tu inversión. Si en el lugar que visitaste ya hay otras máquinas vending verifica su estado y sus productos, recuerda que puedes ofrecer, prácticamente cualquier cosa, dentro de una de estas máquinas, por lo que detectar qué ofrece la competencia y empatarlo con el público que recorre la zona te podrá arrojar ideas muy útiles sobre qué productos hacen falta en esa área.

Por otra parte, el estado de las máquinas es muy importante, si existen otras máquinas vending pero están dañadas, rotas, abandonadas, en mal estado o malas condiciones, puedes aprovecharlo a tu favor, instalando una máquina limpia, agradable a la vista y en perfecto funcionamiento. Sin duda los clientes potenciales querrán utilizar tu máquina pues llamará más su atención y les brindará mucha más confianza. Eso sí, no olvides mantenerla en ese estado, limpiarla constantemente y darle su mantenimiento en tiempo y forma, así mantendrás el nivel de calidad como desde el inicio.

Las ciudades están en constante crecimiento, por lo que una buena idea para obtener los mejores lugares es investigar sobre la planeación urbana de tu ciudad y dirigirte hacia donde se construirían los nuevos hospitales, escuelas, centros de negocios, plazas comerciales y edificios que seguro atraerán grandes cantidades de personas. Puedes cerrar tratos con las constructoras de estos lugares incluso antes de que se construyan, de forma que cuando sea el momento, no tengas que buscar más y puedas ser la primera máquina vending en el sitio.

¿Quieres? Hazlo, ¿Necesitas? Pide

Volver al índice

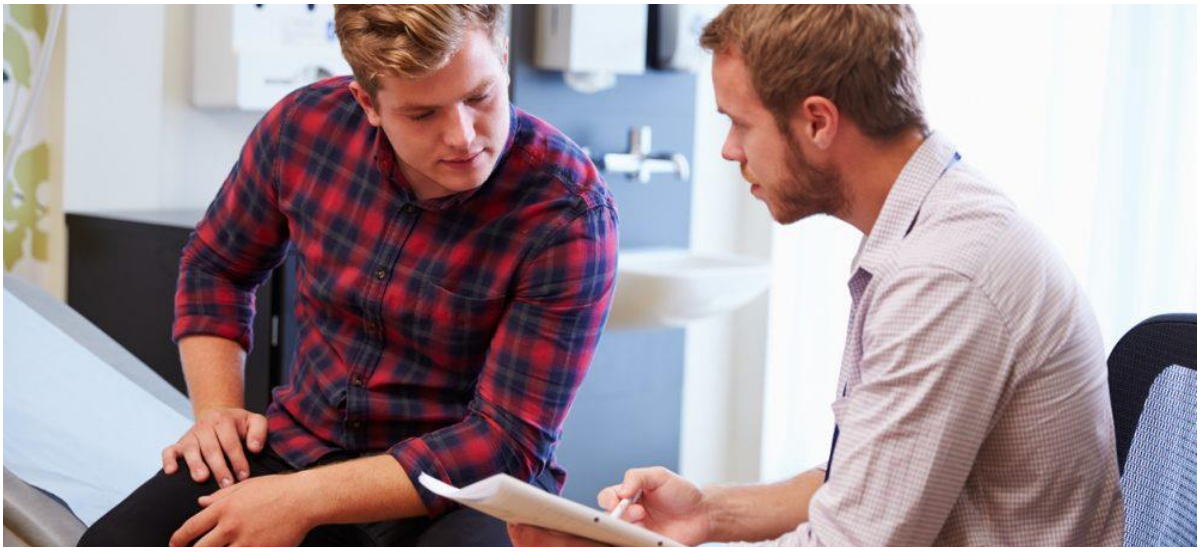
¿Quieres? Hazlo, ¿Necesitas? Pide

¿Cuántas veces has dejado proyectos que te emocionan, que te gustan y que llevas tiempo trabajando en ellos, solo por miedo? Tal vez para muchos esto sea normal, pues el miedo al fracaso es tal vez el miedo más común en el ser humano. Algo que es totalmente válido, pues existe una gran probabilidad que ninguno de nosotros tenga éxito en su primer intento, independientemente de lo que se esté intentando. Debemos decirte que el miedo al fracaso nunca desaparece, no importa cuántas veces intentes, el miedo seguirá ahí. Lo que hará la diferencia entre aquellos que consiguen el éxito y los que fracasan es la tenacidad de volverlo a intentar y de hacer las cosas a pesar de que el miedo esté ahí.

Se dice “fracasa rápido y seguido para alcanzar el éxito”. Esta frase tiene más lógica de la que pudiese parecer. Cuando vemos a un emprendedor exitoso, es muy probable que él se sienta el emprendedor menos exitoso del planeta y que esto mismo sea su motivación para seguir planteando sus metas altas, difíciles, de manera que siempre pueda ir hacia adelante y cumplir otras nuevas.

De la mano del miedo al fracaso, viene el miedo a lo que los demás pueden decir de nosotros, especialmente si llegamos a fracasar. Este miedo es muy común, el problema con esta preocupación es que añade estrés a nuestra vida diaria y nos desenfoca de nuestras actividades porque nos orilla constantemente a preguntarnos si lo que estamos haciendo lo estamos haciendo bien, aunque creamos tener certeza y lo hayamos pensado varias veces, existe esa duda de lo que dirán los demás una vez que hayamos terminado.

Este miedo puede tomarse de manera positiva, es decir, podemos preocuparnos por lo que dirán las personas correctas sobre nuestro trabajo. Consultar a nuestro mentor, a algún experto en el tema, un amigo emprendedor que nos brinde un consejo, son opiniones de mucha ayuda para continuar intentándolo hasta cumplir nuestros objetivos. Esas son las opiniones que sí nos deben importar.



Ser emprendedor suele ser, de inicio, un trabajo solitario, en la búsqueda de implementar tu negocio de máquinas vending, deberás tocar puertas y probablemente recibir varios “no” antes del “sí” que te permita demostrar todo tu potencial. Seguro sentirás miedo al fracaso, pero debes vencerlo y saber que es parte del éxito, además, algo sumamente importante es perder la vergüenza de hablar con los demás.

Muchos emprendedores se confiesan apenados de salir a buscar proveedores, aliados, clientes e incluso empleados. Esta pena muchas veces carece de fundamentos, otras veces está arraigada en la personalidad del emprendedor. En ambos casos es un aspecto que solo limitará el crecimiento personal y profesional de cualquier persona. No debe darnos pena acercarnos a otras personas, son seres humanos en búsqueda de sus propios objetivos y si no nos atrevemos a preguntar, no sabremos si nuestros objetivos se empatan con los de ellos y podríamos estar perdiendo grandes oportunidades de alianzas comerciales y grandes negocios.

Manual para conseguir espacios para tus máquinas vending

Volver al índice

Manual para conseguir espacios para tus máquinas vending

Como ya sabemos, el emprendimiento y particularmente el negocio de las máquinas vending no es para todos; es para aquellos que se atreven a explorar nuevas opciones para generar ingresos sin sacrificar el tiempo que dedican a actividades de descanso, ocio, esparcimiento, cuidado de la salud o incluso un empleo u otros negocios.

Existen varios factores determinantes para que un negocio de máquinas vending tenga éxito. A continuación, te mencionamos algunos de ellos, tómalos en cuenta y en poco tiempo verás grandes resultados:

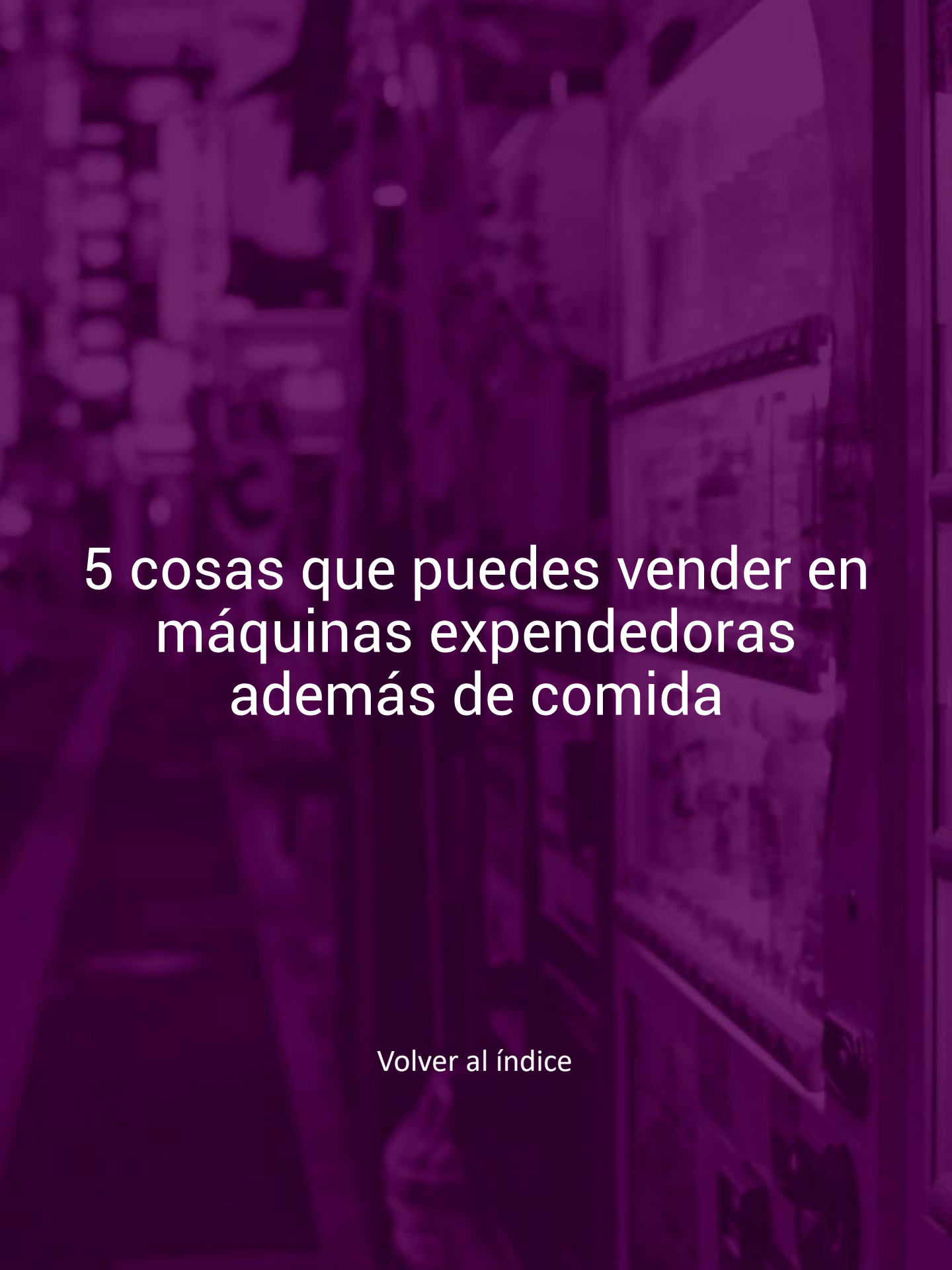
1. Espacio de colocación: Decidirte a invertir tu dinero en el negocio del vending no es tan retador como encontrar un lugar estratégico, donde los productos que ofreces coincidan con las necesidades de quienes ahí se desenvuelven. En realidad, las máquinas expendedoras son una maravillosa manera de generar ingresos con poco esfuerzo y poco tiempo.

Sin embargo, esta será una de las pocas decisiones complicadas a las que te enfrentarás en el proceso de echarlas a andar. Calma, no es tan complicado. Una vez que identifiques el espacio en el que deseas poner a funcionar tu máquina vending, gestiona los permisos necesarios. Propietarios, gerentes o representantes, por ejemplo, de centros comerciales, hospitales, escuelas u oficinas son los indicados para plantearles tu inquietud. Una vez cubiertos los pasos administrativos:

- Asegúrate de concertar y llevar a cabo reuniones de manera personal con quienes habrán de otorgarte la autorización.
- No trates el tema por teléfono ni correo electrónico.
- Acude siempre puntual y preparado con todos los detalles del negocio.

2.Detecta necesidades: Probablemente en este punto ya te has dado a la tarea de averiguar qué productos son buenos para comercializar en el punto donde colocarás tu expendedora. De cualquier manera, una vez negociado el permiso y obtenida la máquina en renta, asegúrate de hacer un análisis minucioso del tipo de personas que consumirán tus productos. Todos los detalles son importantes: Rango de edades, ocupación, giro del negocio, productos de moda, género de las personas… Todo te da indicios de qué es buena idea ofrecer a ese sector o nicho de mercado. De esta manera, te asegurarás de que cada cosa que pongas a la venta será lo suficientemente atractiva como para aquellos que vean tu máquina vending.

3.Consulta y elige proveedores: Ahora que ya sabes exactamente qué productos deseas poner a la venta en tu expendedora, asegúrate de cotizar, comparar y elegir a los mejores proveedores para mantenerla siempre bien surtida con productos de calidad y a precios razonables. Cuando hablamos de elegir los mejores proveedores nos referimos al equilibrio que debe existir entre calidad y precio, buen servicio, puntualidad y prestigio de quien, de ahora en adelante, se convertirá en tu aliado en el increíble negocio de las máquinas vending.



5 cosas que puedes vender en máquinas expendedoras además de comida

Volver al índice

5 cosas que puedes vender en máquinas expendedoras además de comida

En lugares como la oficina, salas de espera, aeropuertos y terminales de autobús, las máquinas vending son un clásico a la hora de amenizar largas esperas, gracias al surtido de bebidas y botanas que suelen ofrecer. Sin embargo, los alimentos no son los únicos productos que las expendedoras pueden ofrecer.

Existen increíbles máquinas capaces de abastecerte de insumos fuera de lo común. Te presentamos algunas:

1. Productos de salud e higiene: Su presencia es cada vez más común en sanitarios de restaurantes, escuelas y oficinas. Por un par de monedas, estas expendedoras te entregan desde una toalla sanitaria hasta una aspirina o un cepillo de dientes. En cualquier caso, nos facilitan la vida y nos ayudan a salir bien librados de imprevistos que tienen que ver con nuestra higiene e imagen.

2. Videojuegos y películas: Traslada el antiguo negocio de los centros de video a una máquina automatizada, ¡y listo! Con estas expendedoras puedes elegir de manera sencilla y rápida el siguiente videojuego o película que llevarás a casa. Suelen tener un costo bajo y no están sujetas a horario de atención ni a personal que las atienda, por lo que puedes hallar tu título favorito a cualquier hora del día. Estas máquinas vending existen con opción de venta y renta de sus productos.

3. Tiempo aire-Datos Móviles: ¿Tienes una emergencia? Imagínate contar con una máquina vending en la que, en pocos pasos, puedes realizar una recarga de tiempo aire para disponer de llamadas o señal de internet y comunicarte con el mundo. Estas máquinas son una realidad, y aunque no entregan algo tangible, su moderno sistema las ha convertido, en poco tiempo, en una de las favoritas de los usuarios porque los ayuda a salir de problemas e imprevistos.

4. Juguetes: También existen máquinas expendedoras dirigidas al público infantil. En las máquinas vending especializadas en niños, puedes encontrar diversos artículos alusivos a dibujos animados de moda, juguetes, estampas y prácticamente cualquier objeto de juego del agrado de los más pequeños. Para que estas expendedoras tengan éxito, es indispensable un llamativo y colorido diseño y presentación de su imagen exterior, así como mantener un surtido moderno y constante en sus productos.

5. Fotografías: Sí, las cabinas fotográficas populares en fiestas y ceremonias son un tipo de máquina vending. A cambio de una determinada cantidad de dinero, parejas, grupos de amigos y personas en lo individual disfrutan agradables momentos que inmortalizan en una o varias fotografías instantáneas. Sin duda, es un clásico que nunca pasará de moda.

Tip de oro: Habla con la persona correcta

Volver al índice

Tip de oro: Habla con la persona correcta

Se dice que el tiempo es dinero. En el ámbito de los negocios, esta frase se refiere a lo que ganamos o dejamos de ganar cuando tomamos decisiones relacionadas con el flujo que le vamos a dar a nuestros recursos. Si ya decidiste invertirlos en la colocación de máquinas vending, acortar el tiempo de procesos como la elección del lugar o lugares donde las vas a establecer, obtener los permisos para hacerlo, elegir los productos y proveedores para mantener un buen surtido, es fundamental para que en poco tiempo puedas estar disfrutando de ganancias.

En el caso de los proveedores y el surtido de productos, la tarea es menos compleja, pues ellos son quienes están a tu disposición, esperando que elijas entre las opciones que te presentan.

Un caso muy distinto es el de las personas que fungirán como tus arrendadores de espacios, o que te otorgarán permiso de colocar tus expendedoras en su propiedad. Para cerrar el trato e iniciar una buena relación con tus proveedores de lugar, debes tomar en cuenta algunos aspectos fundamentales, por ejemplo:

Sé claro: Te recomendamos ser claro y conciso a la hora de plantear tu proyecto. Muestra expectativas desglosadas y realistas, que le permitan al propietario conocer de manera verídica qué puede esperar de este nuevo negocio, y por qué será rentable, tanto para ti como para él. Es importante dejar en claro desde el inicio las condiciones del contrato y repartición de ganancias, o bien, el precio de la renta por el espacio, dependiendo el acuerdo al que hayan llegado.

Sé honesto: Como en cualquier otro ámbito de la vida y negocios, la honestidad que transmites y la coherencia de tus compromisos con tus actos son esenciales para generar confianza y apertura en la nueva relación comercial. Muéstrate honesto, responsable y dedicado, así además de dar una buena imagen, inspirarás a tu contraparte a actuar de la misma manera, beneficiando el funcionamiento del negocio.

Sé directo: Evita la "tramitología" y ve al grano. Averigua quién o quiénes son los responsables de cerrar los tratos de arrendamiento o de otorgar los permisos que correspondan para colocar tus expendedoras. Luego, pide una cita directa y mantén el trato en este nivel.

Llámense gerentes, propietarios, supervisores o encargados, mantener un contacto directo con quien tiene el control del espacio que albergará tu máquina o máquinas te evitará innecesarios tiempos de espera y triangulaciones en la información, además de resolver posibles problemas en el futuro rápidamente.

En este punto, te recomendamos seguir tres pasos básicos que te abrirán puertas:

1. Averigua quién tiene el poder de decisión y busca hablar directamente con esa persona.

2. Reúnete con él o ella y muéstrale cómo las expendedoras aportarán beneficios para ambos. Siempre en un tono convincente de ganar-ganar.

3. Cierra el trato y mantén una estrecha comunicación con tu nuevo socio.

Recuerda que todo propietario de negocio busca redondear beneficios que atraigan a más personas hasta él. Abórdalo desde este punto y encárgate de mostrarle cómo una o varias expendedoras mejorarán la experiencia de sus clientes.

Máquinas vending: una industria para innovar

Volver al índice

Máquinas vending: una industria para innovar

Aunque sus aportaciones en la vida diaria son grandiosas, la creatividad no es solo una manera de facilitar nuestras actividades. El ingenio y las nuevas ideas también pueden permitirte crear nuevos modelos de negocio e innovar lo que ya existe. Incluso en el negocio del vending, proponer una expendedora que entregue productos fuera de lo convencional en el lugar y para los clientes adecuados, puede representar la mejor inversión de tu vida.

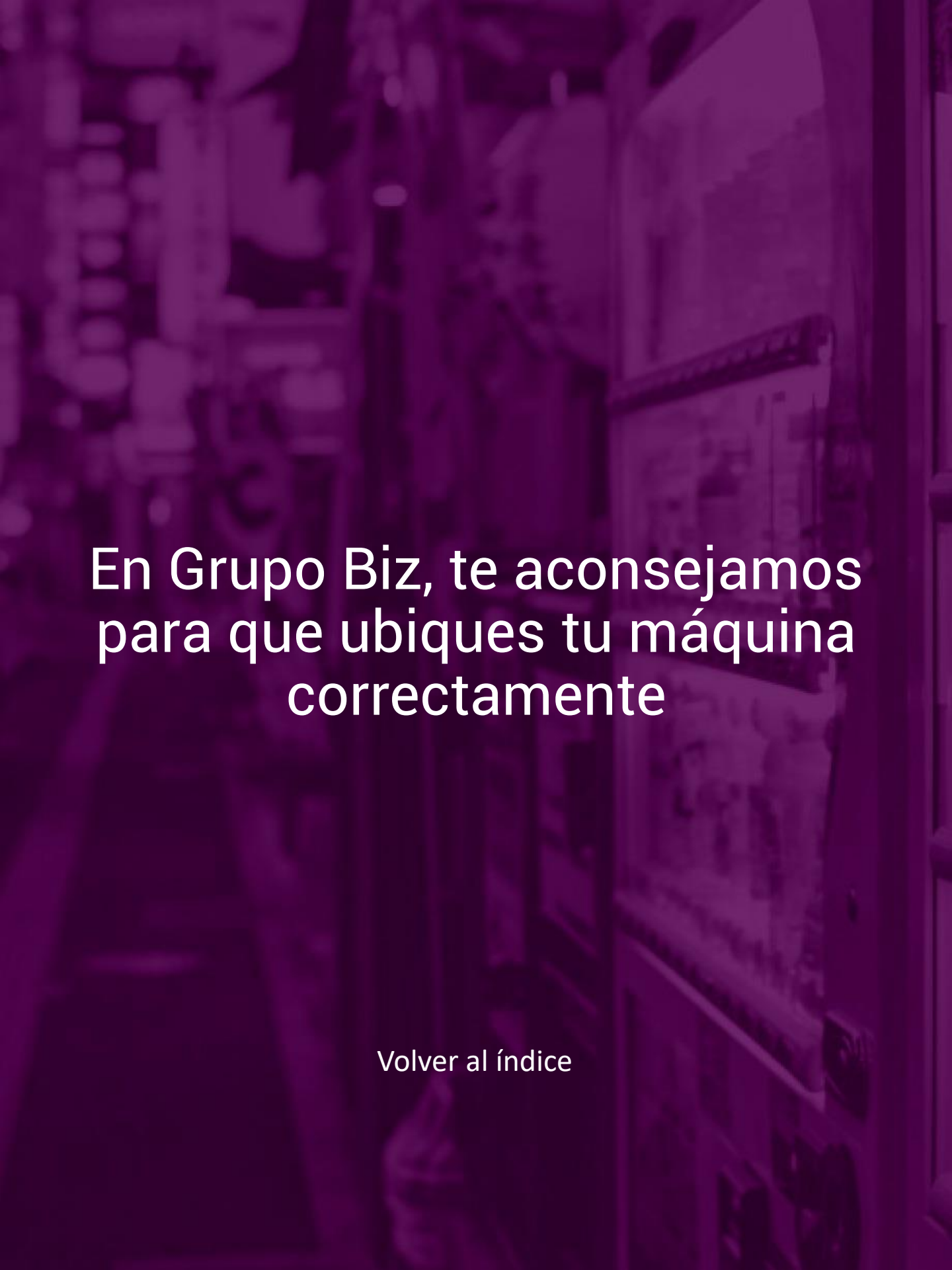
En pocas palabras, este modelo de ventas va mucho más allá de las botanas y refrescos que consumen las personas en salas de espera u oficinas. ¿No nos crees? A continuación, te presentamos ideas innovadoras en vending, establecidas alrededor del mundo. Inspírate e imagina tu propia expendedora solucionando problemas, o satisfaciendo necesidades fuera de lo común:

Expendedora de refacciones para bicicletas: Debido a la contaminación, el tránsito vehicular en las calles y el precio de los combustibles, cada vez más personas están optando por el uso de la bicicleta y los gobiernos han estado apoyando estas iniciativas con ciclovías y otras adaptaciones en los espacios públicos. Desde el 2013, existe en Estados Unidos Bikestock, máquinas expendedoras que ofrecen refacciones de bicicletas. Cubren las necesidades del ciclista urbano y lo ayudan en emergencias. La mejor parte, es que ellos pueden adquirir sus refacciones las 24 horas del día y salir de imprevistos fácilmente.

Expendedora de flores: ¿Casi se te olvida esa fecha especial? Con esta expendedora podrás conseguir un obsequio floral sin acudir a la florería o esperar que de ahí te envíen el detalle. Las llamadas 24-Hour Florist son máquinas que, a cambio de diferentes cantidades de dinero (de acuerdo con el producto a adquirir), te entregan lindos arreglos florales acompañados de una tarjeta para personalizar. Este modelo de vending se inició y está establecido en Estados Unidos, donde operan unas 12 máquinas desde hace más de 10 años.

Expendedora de esmaltes: La salud, higiene y belleza son fundamentales para la presentación de las personas. Pensando en aquellas mujeres que ponen atención especial en su aspecto, fue lanzada en París una máquina vending que les ofrece más de 60 tonos distintos de esmaltes para uñas, a cambio de 5 euros. Se trata de la Nailmatic Nail Polish, uno de los negocios más rentables, ya que ayuda a las consumidoras a lucir fabulosas en todo momento, incluso cuando una de sus uñas sufrió un daño y debe repararse a la brevedad.

Expendedora de medicina: Aunque se trata de un giro delicado, debido a que algunos medicamentos deben abastecerse bajo prescripción especial, las MedBox son expendedoras de medicina que facilitan su compra a las personas que las requieren, pero que no pueden abandonar sus centros de trabajo o trasladarse a farmacias lejanas. Su sistema electrónico le permite leer y verificar la autenticidad de las recetas médicas, para entregar tanto medicamentos controlados como otros de libre venta. Actualmente operan en Estados Unidos.



En Grupo Biz, te aconsejamos para que ubiques tu máquina correctamente

Volver al índice

En Grupo Biz, te aconsejamos para que ubiques tu máquina correctamente

Ante las exigencias del tiempo actual, sin temor a equivocarnos, podemos decir que el negocio de las máquinas vending es el mejor para emprender algo propio. Lo que inicia como una fuente de ingresos pasivos, paulatinamente puede convertirse en tu ingreso principal. Esto dependerá de la constancia, cuidado y reinversión de capital que pienses llevar a cabo. Su versatilidad permite abastecer prácticamente cualquier producto, en el lugar que sea necesario, garantizando el éxito que tendrá entre los consumidores, sin necesidad de monitoreo presencial.

Para echar a andar este negocio, los pasos son sencillos: Elige un lugar para colocar la máquina, haz negociaciones para obtener los permisos correspondientes, haz tus cálculos y ofrece productos atractivos a precios competitivos. Como vemos, se trata de una transacción redonda, cuyas posibles desventajas (falta de éxito entre los consumidores, cierre de espacios, cambio de giro, etc.) son fáciles de subsanar (cambio de productos que se ofrecen, traslado de la máquina a otro espacio sin perder la inversión, etc.)

Sabemos que no basta con tener el dinero necesario para emprender. El éxito de un nuevo negocio depende de las decisiones que se tomen en el camino. En el caso de las máquinas vending, una de las más complejas consiste en definir qué tipo de productos vamos a vender, y dónde vamos a colocar las expendedoras. Se trata de dos cuestiones fundamentales que debes tener muy en claro antes de poner a circular tu dinero.

En este caso, independientemente del tipo de productos que pongas a disposición, te recomendamos elegir lugares concurridos, que tengan un alto flujo de personas. No importa si se trata de una escuela, hospital, centro comercial, oficinas o parques. Las personas y la necesidad que ellas tengan por los productos que tu expendedora surte son la fórmula de su éxito.

Recuerda que una máquina vending que recibe el mantenimiento adecuado, se mantiene funcionando durante aproximadamente 10 años, un periodo bastante aceptable para empezar a generar ingresos y desarrollar este esquema que requiere un mínimo esfuerzo. Así que ¡no lo pienses más!

Nadie nace sabiendo. Afortunadamente, si estás a un paso de iniciar tu negocio de expendedoras, cuentas con Grupo Biz. Permítenos ayudarte a ser un exitoso emprendedor, y desarrollar tu negocio de vending de la mejor manera.

Nuestros asesores de ventas cuentan con la experiencia necesaria y están capacitados para resolver las dudas más frecuentes que surgen al iniciar este negocio, y para ayudarte a encontrar el mejor lugar para colocar tus máquinas. Acércate a nosotros y empieza a planear tu proyecto, estaremos contigo de principio a fin. ¡Contáctanos!

grupobiz
La idea es ser útil

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