

## **Основные преимущества вендинговых автоматов в розничной торговле разливными напитками**

Когда в конкретной торговой точке некоторые товары пользуются ажиотажным спросом, есть смысл разделить очереди - поставить рядом автомат по продаже самого востребованного товара, а штатных продавцов занять реализацией остального ассортимента. Типичный пример - продажа мороженого или прохладительных напитков летом (воды, соков, пива, кваса). Автомат может продавать штучный товар или отмеривать заданный объем разных жидкостей. Именно **вендинговая разновидность** - это **автомат по розливу жидкостей (масла, вина, пива, молока и т.д.)**. Есть даже уникальные названия по виду продаваемых жидкостей - так, **вендинговый автомат** для продажи молока называется **молокомат**.

Это современное и многофункциональное оборудование, имеющее как типовые, так и специфические достоинства. На новом месте гораздо дешевле поставить подобный автомат, а то и не один, чем оформить все документы и построить магазин. И затраты на обслуживание сравнительно скромные. Важный момент: люди предпочитают покупать жидкие товары в розлив, даже если рядом продаются фасованные, т.к. всегда можно спросить у соседа по очереди и убедиться лично, насколько продукт свежий и качественный. Еще один плюс - своя тара, т.е. отсутствие расходов на фирменную упаковку. И чем меньше покупаемый объем, тем заметнее эта разница. Можно сначала купить чуть-чуть и попробовать, оценить качество, а потом купить, сколько надо в запас. Если автомат недалеко - больших запасов можно и не делать, навещать и брать свежие продукты. Как показывает практика, «к хорошему привыкают быстро», а когда хорошее совсем рядом и по доступной цене - спрос высокий и стабильный. Например, свежего сока или молока в запас не купишь, а когда это есть рядом, то средства на полезный продукт выделяются вкратно большем количестве.

Автомат при т.н. магазине шаговой доступности, возле многоэтажного жилья - идеальный вариант, Хотя и в других бойких местах покупатели найдутся: на автозаправках, возле рынков и торговых центров, на пляже - смотря, что продавать. А вот достоинства автоматов по категориям стоит рассмотреть отдельно.

## **Розлив молока**

Выгодный способ реализации своей продукции для фермеров - можно и цельное, и пастеризованное молоко заливать. Аппарат принимает и монеты, и купюры, холодильник имеет два режима работы - для летних и зимних условий. Для снабжения не понадобится молоковоз, внутри все стерильно и для покупателей гигиенично. Никаких перекупщиков, упрощенное оформление.

Об исправности агрегата и продаже залитого объема хозяину автомата приходит сообщение на телефон - можно заправлять по необходимости. Молоко в холодильнике хранится 3 дня, предусмотрены функции мойки/очистки и стерилизации. Исполнение автомата вандалоустойчивое.

## **Розлив пива, вина**

Это как из бочки, но без продавца. И покупают охотнее, чем в бутылках - во всяком случае, на практике такое оборудование окупается быстро. Вариант хорош и для продажи других слабоалкогольных напитков - например, вина. Единственная забота для владельца - промывать емкость и систему после каждого опорожнения. Если спрос ажиотажный, в течение суток можно доливать, а промывать лишь раз в день.

## **Розлив воды и соков**

Многие помнят еще советские автоматы по продаже газировки - идея та же, только в современном исполнении. В жаркую погоду только успевай доливать баки и опустошать монетоприемник с купюроприемником - детям же пиво или вино не покупают. А в магазине пакеты с соками часто непрозрачные - ни попробовать, ни понюхать заранее. Кстати, мы под заказ делаем автоматы с индивидуальным дизайном - чтобы красиво смотрелись возле зданий, привлекали клиентов. Регулировка аппаратуры выполняется любая, по техническим требованиям заказчика.

## **Розлив масла**

Как ни удивительно, спрос на растительное масло в мелкой таре есть - но производители предпочитают фасовать в емкости более 0,5л. Объем поменьше востребован для разных нужд - для единственного использования, при малом потреблении, в дорогу с собой. Автомат - выгодный способ реализации масла для небольшого хозяйства: не надо тратиться на фирменную упаковку и платить магазинам за «место на полке». И вышеупомянутое оповещение встроено.

## **Выдача льда**

Справедливости ради, стоит упомянуть и эту разновидность. Ведь лед - это вода, только замерзшая. Автомат представляет собой большой холодильник с агрегатированными приборами, заправляется он водой, а лед на продажу делает в полностью автономном режиме. Кубики достаточно крупные, использовать их удобно - незачем морозить самостоятельно, проще купить, сколько понадобилось, для любых нужд.хлопот с оборудованием не больше, чем с автоматами для розлива жидкостей.

Пример: семья отправляется к морю на день - отдохнуть, позагорать, искупаться. С утра заправляется льдом большой термос, куда наверх укладывается мороженое и/или холодные напитки в мелкой таре. По дороге все это нагревается, но если у пляжа есть автомат со льдом - можно заново начинить термос и весь день наслаждаться прохладными вкусностями. Аналогично решается проблема с охлаждением купленных в дороге продуктов, любых: купили лед, насыпали в емкость и положили провизию туда, накрыли чем-нибудь - как минимум несколько часов все будет холодным. Главное - чтобы в пути обнаружился такой автомат...