

эксперты



Виктор Логинов директор ООО «ВендСервисНН»



Олег Конев директор ООО «ВолгоЛайн», группа компаний «Вавилон Вендинг»

До чего дошел прогресс! «Женщину вынули — автомат засунули», — сокрушался урожденный чатланин Уэф из фильма «Кин-Дза-Дза!». В Нижнем Новгороде автоматические продавцы уже составляют конкуренцию привычно грубоватым тетенькам в фартуках.

Сэкономить на продавце

Как показывает мировая практика, через вендинговые автоматы можно продавать практически что угодно: горячие напитки, лимонад в банках и в розлив, шоколадные батончики, чипсы, бутерброды, салаты в упаковке, поп-корн, хот-доги, мороженое, жвачку, а также газеты, лотерейные билеты, лекарства, средств-ва гигиены. И даже то, что российским вендорам продавать пока запрещено: сигареты и алкоголь.

В развитой Японии один торговый автомат приходится на каждые семь человек (включая стариков и младенцев), в Старом Свете — на 200 жителей. В российских городах-миллионниках каждый робот-продавец обслуживает 2500-3000 человек. Флагманами вендингового бизнеса Нижнего Новгорода, по данным экспертов, являются компании «Премакса», «Авелино Вендинг» и «Вавилон Вендинг». Потенциал рынка огромен, и далеко еще время, когда торговые автоматы окончательно вытеснят живых продавцов.

«Ассортимент продукции в автомате ограничен, намного меньше, чем в небольшом магазине, соответственно, меньше и объемы продаж, — объясняет Виктор Логинов, директор ООО «ВендСервисНН». — В магазине есть площади для складирования товара, поэтому можно завезти продукции на достаточно длительный период, например, на месяц. К торговому автомату, если он стоит в удачном месте, придется ездить каждый день, в остальных случаях — не реже двух раз в неделю. Зато появляется возможность сэкономить на продавце, а оборудование работает круглые сутки. Поэтому выгодно устанавливать вендинг-машины там, где они доступны для покупателей 24 часа, например, в отделениях сотовых компаний».

Мобильный бизнес

Место установки — первое, чем должен озаботиться начинающий вендор. Вечно голодные студенты — самые активные потребители еды из автомата. Но, чтобы занять место в государственном учебном заведении, необходимо выиграть тендер.

Значительную прибыль может приносить торговое оборудование, установленное в офисном центре, автосервисе, на железнодорожном вокзале или на производстве. Угадал ли предприниматель с местом установки торгового автомата, станет ясно примерно через 2 недели, самое большее, через 3-4 месяца эксплуатации.

«Преимущество вендингового бизнеса в его мобильности. Если выручка аппарата на определенном месте не устраивает, можно расторгнуть договор аренды и перенести оборудование в другое место», — говорит Олег Конев, директор компании «Вавилон Вендинг».

Для размещения торгового оборудования требуется небольшая площадь в 1 кв. м. «Собственники помещений по-разному оценивают наш бизнес, — продолжает Олег Конев. — Например, нижегородцы стараются не пользоваться услугами автомоек, на которых отсутствуют комнаты отдыха. Поэтому владельцы моек заинтересованы в

установке торговых автоматов для расширения спектра своих услуг. У такого контрагента оборудование можно установить и бесплатно. С другой стороны, есть торговые центры, коммерческая деятельность которых заключается в том, чтобы сдавать в аренду площади. Здесь арендная плата для вендоров может повышаться». По сведениям экспертов, стоимость квадратного метра площади на «красной линии» (первый этаж возле входа) в некоторых торговых центрах Нижнего Новгорода достигает 15 тыс. руб. При такой стоимости аренды вендинговый бизнес в большинстве случаев оказывается нерентабельным.

Кофе, снэк — и не только

Как показывает практика, удачный старт в сфере вендинга возможен при наличии минимум 10 торговых аппаратов. «Оборудование существует самое разное: аппараты кофейные и снэковые, по продаже газет и горячих пирожков, копировальные, автоматы со жвачкой и бахилами, — перечисляет Виктор Логинов. — Кофейный вендинг — наиболее распространенное направление бизнеса, такого оборудования в городе довольно много. Так что новичку имеет смысл рискнуть и попробовать себя в чем-то другом. Например, снэковых аппаратов в Нижнем Новгороде пока меньше 100». В России вендинговое оборудование практически не производят. Нижегородская компания «Алекс» выпускает автоматы для продажи газированной воды в розлив. На вендинговом рынке хорошо зарекомендовало себя испанское и итальянское оборудование, китайская и корейская техника дешевле, но значительно хуже по качеству. Стоимость кофейных автоматов варьируется от 70 до 200 тыс. руб., в зависимости от того, продают они сублимированный или зерновой кофе. Разброс цен на оборудования для продажи снэков — 45-180 тыс. руб.

«В связи с кризисом получил развитие вторичный рынок вендингового оборудования, — говорит Олег Конев. — Цена б/у-техники зависит от даты выпуска, «пробега» (каждый аппарат, как автомобиль, снабжен счетчиком)». Самые недорогие торговые аппараты, которые почти отжили свой век, стоят 50-60 тыс. руб. Оборудование со сроком эксплуатации более 5 лет послужит новому владельцу еще 1-2 года, после чего неизбежны новые траты на приобретение техники или ее ремонт. «Покупая торговые аппараты, бывшие в употреблении, нужно быть готовым к тому, что часто будут возникать неисправности, может потребоваться замена узлов и агрегатов. Во время ремонта аппарат будет простаивать, — предупреждает Олег Конев. — Кроме того, эта техника достаточно быстро морально устаревает. Новое оборудование более высокотехнологично, меньше расходует электроэнергию, что немаловажно при проведении переговоров об установке торгового аппарата».

Срок службы торгового автомата — 7-8 лет. Избежать частых поломок позволит надлежащее обслуживание. Проводить его Виктор Логинов рекомендует не реже 1 раза в месяц. «В штате крупных вендинговых компаний имеются собственные техники, занимающиеся установкой и обслуживанием оборудования, — рассказывает Виктор Логинов. — На этапе установки техник обычно выполняет также функции грузчика, доставляя торговые автоматы к месту монтажа. Чаще всего получается так: на этапе установки требуется 2-3 техника, для текущего сервиса оказывается достаточно одного, соответственно, двух других сотрудников увольняют. Через какое-то время аппараты начинают ломаться, один техник не справляется с ремонтом, и приходится снова нанимать дополнительный персонал». Чтобы избежать таких проблем, эксперт советует

крупным вендорам обращаться в сервисные компании, специализирующиеся на техническом обслуживании торговых аппаратов. Стоимость услуг специалиста обойдется предпринимателю примерно в 1000 руб. с одного аппарата ежемесячно. 1 сотрудник может обслуживать около 10 единиц техники в день.

Качество или количество?

Если размеры бизнеса ограничиваются 10 автоматическими продавцами, с текущим обслуживанием владелец справится в одиночку. Для того, чтобы регулярно пополнять ассортимент 100 торговых аппаратов, потребуется, как минимум, два оператора с личными автомобилями. Общий вес шоколадных батончиков, чипсов, орешков, соков и йогуртов для 1 сэнкового аппарата, ни много-ни мало, 50 кг.

Для работы «кофейника» понадобятся: собственно кофе — зерновой или сублимированный (2 кг), шоколад (1 кг), вода (20 л), сахар (2 кг), 2 кг сливок, стаканчики и размешиватели. Стоимость полной загрузки аппарата на 250 чашек, по данным Олега Конева, 3000-4000 руб. «Очень жесткие требования предъявляются к воде, — подчеркивает эксперт. — Некоторые нижегородские вендоры используют обычную водопроводную, что негативно сказывается на вкусовых качествах напитков и на работе бойлера. Лучше выбрать воду в бутылках, причем умягченную, специально предназначенную для использования в кофейных аппаратах».

Крупные поставщики вендингового оборудования, как правило, готовы предоставить своим клиентам и весь необходимый набор ингредиентов. Приобретать наполнитель можно в гипермаркетах Нижнего Новгорода, только убедитесь, чтобы на упаковке было указано: продукт предназначен специально для вендинговых аппаратов!

Специализированные ингредиенты содержат специальный разрыхлитель, не позволяющий сырью слеживаться. Пытаясь сэкономить и выбирая продукт для домашнего использования, предприниматель рискует: ингредиенты могут перестать поступать в напиток.



Впрочем, слишком тратиться тоже не стоит. «Новичок, желая, чтобы его напитки были лучшими в городе, старается закупать ингредиенты подороже и полагает, что от этого вкусовые качества кофе улучшатся, а следовательно, и пить его станут активнее, — говорит Олег Конев. — Но практика показывает, что на выручку и отношение клиентов влияет не столько качество ингредиентов, сколько их дозировка. Нужно так настроить торговый автомат, чтобы приготовляемый в нем кофе нравился вам, тогда, скорее всего, он придется по вкусу и вашим клиентам».

Себестоимость ингредиентов для кофейного аппарата, относительно проданных чашек, составляет 30-35%. В зависимости от потребления напитков наполнитель расходуется

неравномерно. Где-то жить не могут без эспрессо, поэтому чаще всего придется пополнять запас кофе, воды и сахара. В другом месте предпочитают напитки на основе шоколада, здесь расход кофе будет минимален. При средней стоимости напитка 18-25 руб., его себестоимость находится на уровне 6-6,5 руб. Наценка на снэк составляет не менее 50%.

На сегодняшний день покупка товаров через торговые автоматы для нижегородцев не является чем-то сверхъестественным. Скажем, кофейный аппарат, установленный в удачном месте, может продавать 50-100 порций напитка в день. Чистая прибыль с 1 автомата по продаже снэка — около 800 руб. ежедневно. Рентабельность бизнеса — 25%. По данным экспертов, при среднемесячной выручке 10 тыс. руб. вендинговая компания будет успешной, первоначальные вложения (от 1 млн. руб.) окупятся за 2-5 лет.

Правда, стоит учесть сезонность спроса на товар из автоматов. «Летом, в жару нижегородцы охотнее пьют воду, чем кофе. Зимой потребление горячих напитков возрастает, спросом пользуются молочные продукты и сытная пища, вроде гамбургеров», — рассказывает Виктор Логинов. Время года мало сказывается на продажах, если вендинговое оборудование установлено в помещении, оснащённом климатическими системами (торговые и бизнес-центры, офисы). Если год не аномальный, сезонные колебания спроса, например, на кофе составляют $\pm 20\%$ по сравнению с «нулевым» месяцем (сентябрь, апрель).

эксперты



Олег Алексинский коммерческий директор ООО «Аурора Вендика»

ЗАНИМАТЕЛЬНАЯ МЕХАНИКА: Bulk vending открывает дорогу на рынок вендинга практически всем желающим.

Для того, чтобы продавать «сыпучий товар» (жвачку, орешки, мячики-прыгуны) через автоматы с механическим монетоприемником, достаточно инвестировать для начала около 6000 руб. На эти деньги можно купить 1 торговый автомат на стойке и наполнитель к нему. Выбор продукции ограничен разве что фантазией предпринимателя и номиналом монет (2, 5, теперь еще 10 руб.) «Один из наших клиентов в Казани продает через механические торговые автоматы автомобильные дезодоранты. Оборудование устанавливает в автосервисах и шиномонтажах», — рассказывает Олег Алексинский, коммерческий директор ООО «Аурора Вендика».

Автоматы для продажи бахил устанавливают в стоматологии, в больницах и поликлиниках. Жвачку и игрушки разумнее продавать в магазине или кафе у школы, детского сада. «Можно установить 10 торговых автоматов в 3 магазинах, а можно по 2, но в 15 магазинчиках в разных районах города. Последнее выгоднее, — говорит Олег Алексинский. — У нас пока не принято устанавливать несколько торговых автоматов «в линейку»: сильно на росте продаж это не скажется, зато аренду владелец площадей, скорее всего, по-требуется неприлично высокую».

Для установки одного механического автомата достаточно 0,2-0,5 кв. м. Арендная плата по Нижнему Новгороду составляет не менее 500 руб. за место в магазине. Закона о вендинге в России пока нет, приходится руководствоваться существующими нормами

законодательства, поэтому с собственником торговой площади выгоднее работать по договору поставки наполнителя и уплачивать налоги «по упрощенке» вместо ЕНВД. При невысокой стоимости оборудования (от 3 до 15 тыс. руб.) выгоднее приобретать его в собственность. «Вендор вынужден делить выручку на 4 части: затраты на наполнитель, на аренду места, на налоги, остальное — себе любимому. Если включить в перечень расходов аренду автомата, последний пункт «похудеет» еще больше», — объясняет Олег Алексинский. В России распространены механические торговые автоматы канадской фирмы «Beaver». Более дешевые аналоги производят в Китае. Есть на рынке и продукция российских производителей. Основные поставщики механического вендингового оборудования в Нижнем Новгороде — компании «Монетоматик», «Аурора Вендика» («детский» ассортимент), «Вендорс-НН» (бахилы).

Мячи-прыгуны доставляют из Китая, а жевательную резинку для торговых автоматов производят в Нижнем Новгороде. Наполнитель обычно покупают у поставщика торгового оборудования, но немало предложений на этот счет можно обнаружить в Интернете. Наценка на товар, как правило, не бывает меньше 100%. В конечную цену надо заложить и себестоимость наполнителя, и интерес магазина, и свой собственный профит.

В первый месяц после установки торгового автомата стоит заглядывать к нему чаще, дабы определить, угадали вы с местом или нет. В торговом центре продажи за субботу и воскресенье сопоставимы с выручкой в предыдущие 4 будних дня. Рост продаж наблюдается и в праздники, когда дети получают больше карманных денег. Летом нужно готовиться к снижению спроса на «сыпучий» товар, ведь большинство детей уезжает на каникулы за город.

При своей доступности bulk vending может оказаться прибыльным бизнесом, его рентабельность составляет порядка 20-40%. «Наш партнер из Дзержинска поставил рекорд, который до сих пор не побит. В январе 2004 года он продал через 1 автомат жевательной резинки на 36 тыс. руб. (т.е. 18 тыс. шариков по 2 руб.) Понятно, что автомат окупился за первую же неделю», — рассказывает Олег Алексинский. — Правда, с тех пор к торговым автоматам дети привыкли, и они уже не вызывают такой ажиотажный интерес. Я бы даже больше сказал: некоторые дети уже выросли и перестали быть покупателями жвачки и игрушек, но... растет другое поколение!» Рынок и теперь заполнен только на 50%. Чемпионат мира по футболу 2018 года может открыть новое поле для деятельности вендоров. Механические торговые автоматы — удобный способ продажи футбольной атрибутики и сувениров.