AUSGABE #2

Ease.

People Powering Payment

Die Welt braucht

Vending

Die Rolle von Konsumenten und Technologietrends

Steigende Verkaufszahlen im Vending:

Bessere Auswahl

S.2

Technologie für die Steigerung der Verkaufszahlen:

Bessere Zahlungs-vorgänge & Reduzierte Wartungszeiten

S.5

Kostenreduzierung

S.8

let's make payment happen

ccv

Inhaltsverzeichnis

01 **Die Welt braucht Vending**

02 **Wie die Verkaufszahlen im Vending-Beriech gesteigert werden können**

02 Bessere Auswahl

06 **Technologie für die Steigerung der Verkaufszahlen**

08 Bessere Zahlungsvorgänge

12 Reduzierte Wartungszeiten

14 **Kostenreduzierung**

18 **Automatenverkauf, neu gestaltet**

let's make payment happen

ccv

Einleitung

Die Welt braucht Vending

Unternehmen in der Vending-Branche befinden sich in einer ausgezeichneten, gewinnbringenden Lage. Sie bieten die ultimative Lösung für die Bedürfnisse des modernen Lebens, dank Geschwindigkeit, Komfort und Auswahl. Es ist nicht übertrieben zu sagen, dass die Welt den Verkauf am Automaten braucht. Durch die Anpassung an den Wandel der Zeit kann ihr Vending-Unternehmen sogar noch größere Gewinne einfahren.

Kunden sind anspruchsvoll. Insbesondere möchten sie eine größere Auswahl an Produkten, gesündere Lebensmittel und vielfältigere Zahlungsoptionen. Angesichts der Veränderung bei den Erwartungen der Menschen ist es äußerst wichtig, das Verhalten der Verbraucher zu verstehen, um ihren Bedürfnissen gerecht zu werden und die Verkaufszahlen zu steigern.

Technologie steht in Bezug auf diese Veränderungen an erster Stelle. Heutzutage entscheiden sich immer mehr Menschen aufgrund der Schnelligkeit und des Komforts für die bargeldlose Zahlung. Die Zukunft des Vendingautomaten ist bargeldlos. Dies führt zu geringeren Kosten, einer gesteigerten Effizienz und einem reduziertem Risiko. All diese Veränderungen kommen diesem Geschäftsfeld zugute und führen bei einer effektiven Umsetzung zu einer Gewinnsteigerung, weniger Ressourcen-Verschwendung und zu einem verbesserten Kundenerlebnis.

Dieses eBook behandelt die zwei Hauptbestandteile, die erforderlich sind, um die Gewinne zu maximieren:

- Steigerung der Verkaufszahlen
- Kostenreduzierung

Die moderne Technologie ermöglicht es Unternehmen der Vending-Branche, diese beide Ziele zu erreichen. Lesen Sie weiter und finden Sie heraus, wie das möglich ist.

SCHON GEWUSST?

Der globale Markt für gesunde Snacks ist 23 Milliarden Dollar wert

Wie die Verkaufszahlen im Vending-Bereich gesteigert werden können

Die Steigerung der Verkaufszahlen im Vending muss nicht schwierig sein. Dies kann durch das Angebot (und das Bewerben) einer attraktiven Produktpalette und die Sicherstellung des einfachen Bezahlvorgangs erreicht werden.

Die Verbrauchertrends entwickeln sich hin zum Komfort, einer gesünderen Lebensweise, einer „natürlicheren" Akzeptanz der digitalen Technologie und tatsächlich auch hin zum Bedarf nach einer automatischen Selbstbedienung.

Verkaufsautomaten sind potenziell die ultimative moderne Lösung, dank ihrer Kombination eines umfassenden Komforts mit ansprechenden Produkten. Dadurch wird die beste Wachstumschance in einer aufstrebenden Industrie mit starkem Wettbewerb sichergestellt.

Bessere Auswahl

Während sich die Gewohnheiten der Verbraucher ändern, ist das Angebot eines breiteren Produktsortiments entscheidend. Der größte Sektor in der Vending-Branche sind Getränke, Snacks stehen an zweiter Stelle.

Immer mehr Menschen sind auf der Suche nach gesünderen Optionen: Forschungsergebnisse zeigen, dass der globale Markt für gesunde Snacks 23 Milliarden US-Dollar wert ist. Durch die Förderung gesunder Optionen und die Steigerung der Auswahl an verschiedenen Produkten gemäß der Nachfrage, erhöhen Sie die Chance, dass Ihre Automaten regelmäßig verwendet werden.

Die Nachfrage nach einer größeren Auswahl umfasst ein größeres Produktsortiment, das über Lebensmittel wir in Kürze noch weiter eingehen werden. Um nur ein Beispiel zu nennen: Im Jahr 2017 hat eine US-amerikanisches Pharmazieunternehmen Verkaufsautomaten auf den Markt gebracht, die Vitamine, Gesundheitsprodukte und essentielle Produkte (wie z.B. Ladegeräte) verkaufen.

Die Nachfrage nach gesünderen Snacks steigt

Die Nachfrage nach bequemen Snacks bleibt hoch, mittlerweile ist es jedoch weitaus wahrscheinlicher, dass Menschen auf gesündere Alternativen zurückgreifen, z. B. zuckerfreie, vegane oder glutenfreie Produkte.

Dies ist nicht nur auf die öffentliche Nachfrage zurückzuführen. Lokale und nationale Regierungen unternehmen immer mehr Schritte, um Fettleibigkeit zu bekämpfen.

„Eine genaue Auswertung der **Daten** kann zeigen, wie das Angebot der **tatsächlichen** Nachfrage am besten angepasst werden kann.“

WICHTIGE ERKENNTNIS

Die Bedürfnisse und Erwartungen der Verbraucher verändern sich. Die Menschen sind immer noch auf der Suche nach Komfort und ein geschäftiger Lebensstil sorgt für einen Bedarf nach Erfrischungen unterwegs. Um dies wirksam auszunutzen muss ihre Marke das anbieten, was die Menschen möchten. Verbrauchertrends zeigen, dass es bestimmte Märkte gibt, wie der für vegane Lebensmittel, die eine Menge Zugkraft und Beliebtheit gewinnen. Durch ein solches Angebot erweitern Sie Ihre Kundenbasis und steigern die Chance auf höhere Verkaufszahlen und die Sicherstellung eines regelmäßigen Kundenbetriebs.

Beispielsweise wurde in Glendale, Kalifornien, vorgeschrieben, dass mindestens 40 % der Produkte in Verkaufsautomaten gesund sein müssen. Diese Richtlinie wurde 2016 noch übertroffen, als der Stadtrat von Glendale darüber abstimmte, alle Verkaufsautomaten in lokalen Parks und auf dem Eigentum der Stadt mit gesunden Snacks, wie Nüssen, Obst und Gemüse, auszustatten, um das Problem der Fettleibigkeit anzugehen.

Diese Aktion spiegelt einen breiteren Trend wider; wir haben mit Chloe Vichot vom New Yorker Unternehmen Fresh Bowl gesprochen, um mehr darüber zu erfahren.

„Der wichtigste Faktor ist, dass die Menschen gut essen möchten, aber nicht immer die Zeit haben, eine richtige Mahlzeit zu genießen. Unser Ziel besteht darin, in Verkaufsautomaten Mahlzeiten in Restaurantqualität anzubieten und die gehetzte Mittagspause in ein erfüllendes Erlebnis zu verwandeln. Ich glaube, dass es in fünf oder zehn Jahren überall Automaten geben wird: für unseren morgendlichen Latte Macchiato, für das Frühstück, für den Kauf eines Ladegeräts, für ein Eis und vieles mehr. Aufgrund von Miet- und Baukosten ist es für herkömmliche Geschäfte schwierig, zu überleben. Löhne und Gehälter steigen. Insbesondere sind die Menschen immer mehr unterwegs und halten stets nach komfortablen Lösungen Ausschau."

Nachfrage nach veganen und gluten-, laktose- und allergenfreien Snacks steigt

Es ist kein Geheimnis, dass die Nachfrage nach veganen Lebensmitteln steigt. Dies spiegelt sich auch in der Welt des Fast Foods und der Convenience-Lebensmittel wider. Just Eat hat die vegane Ernährung zu einem Top-Trend ernannt, nachdem es im Jahr 2018 eine Steigerung von 94 % bei den bestellten gesunden Speisen gab. Forschungsergebnissen zufolge gaben 2014 nur 1 % der US-Verbraucher an, sich vegan zu ernähren. Bis zum Jahr 2016 ist diese Zahl auf 6 % angestiegen. Dies stellt eine Steigerung von 600 % in nur drei Jahren dar, und dieser Trend ist nicht auf die USA beschränkt. Er ist global, und er wächst.

Auch gluten-, laktose- und allergenfreie Lebensmittel nehmen an Beliebtheit zu, da immer mehr Menschen bestimmte Inhaltsstoffe wie Gluten, Milchprodukte und Weizen meiden. Laut Kantar Worldpanel haben in den ersten 3 Monaten des Jahres 2017 mehr als 50 % aller Haushalte mindestens ein gluten-, laktose- oder allergenfreies Produkt gekauft. Industrieberichte zeigen, dass der globale Markt für glutenfreie Lebensmittel in 5 Jahren um 1,8 Milliarden US-Dollar gewachsen ist und sich nun auf 3,5 Milliarden US-Dollar im Jahr 2016 beläuft.

Das Erkennen dieser Trends und deren Erfüllung ist ein großer Teil der Gewinnung und Aufrechterhaltung eines regelmäßigen Kundenbetriebs. Wenn Sie Produkte anbieten, die allen Ernährungsbedürfnissen gerecht werden, ziehen Sie mehr Kunden an. Wenn Sie eine beschränkte Auswahl haben, ist es weitaus wahrscheinlicher, dass einzelne Kunden - und damit auch deren Freunde und Kollegen - weitergehen und anderswo kaufen.

Nachfrage nach unterschiedlichen Produkten steigt

Verkaufsautomaten stehen für den schnellen Kauf von Lebensmitteln und Getränken. In Japan sieht das jedoch etwas anders aus. Dort gibt es unheimlich viele verschiedene Verkaufsautomaten. Laut dem japanischen Verband für Verkaufsautomatenhersteller kommt auf 23 Personen ein Verkaufsautomat.

Diese Automaten sind nicht einfach nur mit klassischen Snacks und Getränken gefüllt. Sie umfassen ein breites Sortiment an Produkten, einschließlich Suppe, heiße Speisen, Obst, Zigaretten, Gesichtsmasken und sogar Regenschirme. Komfort hat einen hohen Stellenwert, ein Thema, das weltweit nichts Ungewöhnliches mehr ist.

Der Automatenverkauf in Japan boomt aufgrund der niedrigen Kriminalitätsrate, teuren Immobilien und einer hohen Bevölkerungsdichte. Hierbei handelt es sich um perfekte Bedingungen; aus der Vielfalt an Produkten, die in den 5 Millionen Verkaufsautomaten in Japan angeboten werden, kann einiges gelernt werden.

SCHON GEWUSST?

In Japan kommt ein Verkaufsautomat auf 23 Personen.

Technologie für die Steigerung der Verkaufszahlen

Wie können neue Technologien genutzt werden, um den Umsatz von Vending-Automaten zu steigern?

SCHON GEWUSST?

Der Markt für intelligente Verkaufsautomaten wird bis 2025 erwartungsgemäß 11,84 Mrd. US-Dollar erreichen.

Smarter Verkauf

Die Ära der klobigen Verkaufsautomaten, bei denen nur mit Bargeld bezahlt werden konnte, liegt hinter uns. Nun ist es an der Zeit, die Technologiefortschritte und deren Vorteile zu nutzen. Das Internet der Dinge [Internet of Things, IoT] ist gekommen, um zu bleiben.

Der globale Markt für intelligente Verkaufsautomaten wird Erwartungen des Grand View Research Inc zufolge bis 2025 11,84 Milliarden US Dollar erreichen. Die Investition in smarte Automatenverkäufe verbessert nicht nur das Erlebnis für die Kunden, sondern optimiert auch den Wartungsprozess des Automaten für die Verkäufer erheblich. Die Integration intelligenter Komponenten vereinfacht die betriebliche Überwachung, Wartung und das Auffüllen des Automaten.

Smarte Automaten zeichnen das Verhalten der Nutzer auf und bieten Echtzeitdaten darüber, was verkauft wird und was nicht. Diese Daten können für die effiziente Steuerung des Bestandes, Einblicke in Verkaufsmuster und wirksame Nachfrageprognosen verwendet werden. Der Wiederauffüllprozess wird optimiert und sichergestellt, dass Sie keine Einbußen bei den Verkäufen von beliebten Produkten haben. Eine genauere Betrachtung der Daten zeigt, wie die Auswahl in den richtigen Bereichen verbessert werden kann.

Neben einer besseren Auswahl und einem optimierten Auffüllprozess können moderne Automaten bestimmte, nicht verkaufte Produkte mit Werbung auf dem Display hervorheben oder personalisierte Rabattaktionen umsetzen. Einer der wichtigsten Aspekte dieser Technologie ist, dass der Kunde einen einfachen und schnellen Kaufprozess erfährt.

Einblicke in Standorte

Daten helfen Ihnen, mehr über den Bereich zu erfahren, in dem sich ihre Verkaufsautomaten befinden. Je mehr Sie über den Standort wissen, desto besser verstehen Sie die besonderen Anforderungen oder Präferenzen der Menschen, die dort leben oder vorbei kommen. Dies kann sich auf die Qualität oder das maschinelle Lernen beziehen.

Mit diesen zusätzlichen Informationen können Sie fein abgestimmte Produkte anbieten und die Verkaufszahlen steigern. Sie befinden sich in der Nähe eines Hotspots für gesunde, vegane Lebensmittel? Nehmen Sie vegane Produkte in Ihr Sortiment auf. Je detaillierter die Informationen sind, die Sie haben, desto besser können Sie Ihren Automaten mit den passenden Produkten bestücken.

Verbesserte Zahlungen

Kunden erwarten eine Vielfalt an Bezahlungmöglichkeiten und möchten nicht lange in ihren Hosen- oder Handtaschen nach Münzen suchen. Das einfache Auflegen einer Kredit- oder Debitkarte oder eines Smartphones wird vorgezogen, da es schneller und einfacher ist. Das Angebot dieser Vielfalt an Zahlungsoptionen ist unabdingbar, um Kunden in unterschiedlichen Situationen anzusprechen. Der Vorgang sollte ohne Komplikationen und Hindernisse verlaufen.

Wir bei CCV gestalten den Zahlungsvorgang so reibungslos wie möglich. Unsere Lösungen machen den Zahlungsvorgang für unsere Kunden einfach, sicher und komfortabel. Diese Erfahrung stellt sicher, dass die Kunden mehr ausgeben und immer wieder den Automaten benutzen. Schnellere Zahlungsvorgänge, glücklichere Kunden und höhere Gewinne.

Bargeldlose Bezahlung im Vending-Bereich

In den vergangenen Jahren gab es eine starke Veränderung bei den Zahlungstrends. Während Bargeld insgesamt immer noch das meist genutzte Zahlungsmittel ist, gibt es in den europäischen Ländern sehr starke Unterschiede bei der Art und Weise der Zahlung. In den Niederlanden sind Kartenzahlungen beispielsweise weitaus beliebter als in Deutschland. Schweden übertrifft alle und wird schon bald eine komplett bargeldlose Gesellschaft sein.

Geschäfte müssen sich anpassen, und das schnell. Gibt es keine Möglichkeit des bargeldlosen Bezahlens am Verkaufsautomaten erhöht sich das Risiko, Kunden zu verlieren. Weniger Menschen haben Bargeld bei sich und die, die noch Bargeld verwenden, tragen weniger bei sich als in der Vergangenheit. In vielen Ländern auf der ganzen Welt wird erwartet, dass die Infrastruktur jedes Zahlungsmittel zulässt. Die Vending-Industrie kann dies unterstützen, benötigt jedoch die richtigen Technologiepartner, um die damit verbundenen Hindernisse zu überwinden.

Studien haben gezeigt, dass die Verkäufe steigen, wenn Sie eine Vielfalt an Zahlungsoptionen anbieten. Die Technologie ermöglicht kontaktlose Karten, mobile Wallets und app-basierte Zahlungen. Dies bietet einen gesteigerten Komfort für den Kunden und ermöglicht die bevorzugte Zahlungsmethode. Wie wir später noch sehen werden, senkt ein bargeldloses System auch den Verwaltungs- und Kassenführungsaufwand. Ferner wird das Diebstahlrisiko reduziert.

WICHTIGE ERKENNTNIS

Verbraucher auf der ganzen Welt erwarten eine Zahlungsinfrastruktur, die jede Bezahlart unterstützt. Die Vending-industrie kann diesen Bedarf erfüllen, benötigt jedoch die richtigen Partner, um die damit verbundenen Hindernisse zu überwinden.

Eine Investition in verschiedene Zahlungsoptionen zahlt sich aus: Studien haben gezeigt, dass die Verkäufe steigen, wenn Sie eine Vielfalt an Zahlungsoptionen anbieten.

Zahlungen mit mobilen Wallets für den Automatenverkauf

Bargeldlose Zahlungen beziehen sich nicht mehr nur auf Kartenzahlungen. Beinahe 940 Millionen Menschen werden 2019 eine App für die mobile Zahlung nutzen. Smartphones definieren die Art und Weise, wie wir zahlen neu und der intelligente Verkauf am Automaten muss insbesondere an diesen Trend angepasst werden. Forschungs-ergebnissen zufolge domniert WeChat Pay als beliebteste Zahlungsweise den Markt in China mit 600 Millionen Nutzern. Darauf folgt Alipay mit 400 Millionen Nutzern. Apple Pay und Samsung Pay sind in Europa und in den USA am beliebtesten.

Es nutzen also sehr viele Menschen ihr Mobiltelefon zum Zahlen. Die Zahlen steigen weiter an. Analysen zeigen, dass der Markt für mobile Zahlungen bis zum Jahr 2022 3.388 Milliarden US-Dollar wert sein wird. Durch Investitionen in eine Zahlungstechnologie, die es Ihnen ermöglicht, mobile Wallets zu akzeptieren, befinden Sie sich jetzt und in der Zukunft in einer guten Position. Bargeld ist nicht mehr länger das beliebteste Zahlungsmittel.

Blockchain-Wallet-Zahlungen

Eine weitere Zahlungsmethode, die sich zunehmender Beliebtheit erfreut, sind Kryptowährungen, z. B. Bitcoins. Es gibt aktuell 32 Millionen Blockchain-Wallet-Nutzer weltweit. Während diese Zahl weitaus niedriger ist als die Zahl der Nutzer von kontaktlosen Karten und der bereits genannten mobilen Wallet-Zahlungen, werden diese Kryptowährungen immer häufiger.

Es ist nicht klar, ob sich die Blockchain-Zahlungen in näherer Zukunft wirklich etablieren, jedoch haben sie ein großes Potenzial und sollten von den Akteuren im Automatenverkauf und den Zahlungsanbietern im Auge behalten werden. Tatsächlich wurden bereits Verkaufsautomaten mit Bitcoin-Technologie entwickelt. Es bleibt abzuwarten, ob der Markt eine stärkere Investition in diese Technologie erforderlich macht.

Geschlossene Mitgliedschafts-systeme und digitale Konten

Die geschlossene Mitgliedschaft mit einem digitalen Konto ist ein System, das dort eingeführt werden kann, wo Ihre Kundenbasis wiederkehrend und treu ist. Dies eignet sich besonders gut für Schulen und Arbeitsstätten. Dabei hat der Kunde ein Konto, das online oder an einer Aufladestation geladen werden kann. Es kann eine Mitgliedskarte ausgegeben werden oder das Guthaben kann über eine entsprechende App oder mobile Website aufgeladen werden.

Aufgrund der geschlossenen Natur dieses Systems eignet es sich auch für große Sportevents oder Musikfestivals. Dadurch wird die Effizienz gesteigert, der Bedarf nach Bargeld fällt weg, Schlangestehen vermieden und Personalkosten minimiert. Das funktioniert, wenn es eine treue Zielgruppe gibt. Diese Art von System ist jedoch nicht mit dem Komfort einer kontaktlosen oder mobilen Zahlung in anderen Szenarien vergleichbar; es bedarf vieler Anreize, um einen Kunden dazu zu bewegen, eine App herunterzuladen und ein digitales Konto für traditionelle Automatenverkäufe zu verwenden.

SCHON GEWUSST?

Der Markt für Mobile Payment wird bis zum Jahr 2022 auf einen Wert von 3.388 Milliarden US-Dollar ansteigen.

WICHTIGE ERKENNTNIS

Es gibt mehrere Bezahlmöglichkeiten für den Kauf am Automaten, wie mobile Wallet-Lösungen und Treueprogramme. Welche Möglichkeit am besten funktioniert, hängt von der individuellen Situation ab. Angesichts der Anzahl an Menschen, die Smartphones nutzen, kann man davon ausgehen, dass Sie durch die Investition in mobile Zahlungslösungen Ihr Geschäft für die wachsende Nutzung mobiler Geräte gut vorbereiten.

Kürzere Wartezeiten

Durch die Investition in intelligente Verkaufsautomaten und moderne Zahlungstechnologien bieten Sie Ihren Kunden ein positives und reibungsloses Kauferlebnis. Insbesondere bei Großveranstaltungen gibt es viele Menschen, die gleichzeitig Speisen und Getränke kaufen möchten. Die Nutzung des klassischen Kassenplatzes kann Frustration bei den Kunden sowie einen Verlust potenzieller Geschäfte aufgrund langer Warteschlangen verursachen.

Wenn Kunden in der Lage sind, mit kontaktlosen Karten und mobilen Wallets zu bezahlen, beschleunigt dies den Prozess, wodurch Wartezeiten verkürzt und die Verkaufszahlen gesteigert werden. Smarte Verkaufsautomaten auf solchen Events reduzieren außerdem die Personalkosten. Die Investition in eine Technologie für moderne Bezahllösungen spricht mehr Kunden an, verbessert deren Erlebnis und kann die Kundenbindung steigern.

Wir bei CCV haben in diesem Bereich durch unsere Arbeit mit der Johan Cruijff ArenA Erfahrung aus erster Hand gesammelt.

FALLSTUDIE

Optimierte Selbstbedienung.

Johan Cruijff ArenA - Die größte Sportstätte der Niederlande und Heimstadion von Ajax und der niederländischen Nationalmannschaft.

ÜBERBLICK

Die Johan Cruijff ArenA, die früher unter dem Namen Amsterdam ArenA bekannt war, bietet Platz für 55.000 Menschen. Das größte Stadion der Niederlande war bereits Austragungsort von globalen Sportveranstaltungen wie dem Champions-League-Finale von 1998 und dem Europa-League-Finale von 2013. Auch Musikstars wie Madonna, David Bowie, The Rolling Stones und Beyoncé sind schon in der ArenA aufgetreten.

CCV half hier bei der Entwicklung eines intelligenten Selbstbedienungssoftdrinkautomaten, der die Wartezeiten verkürzt und das Kundenerlebnis verbessert.

PROBLEM

Die ArenA verfügt über mehr als 600 Registrierkassen im gesamten Stadion, an denen bei Veranstaltungen viel Betrieb herrscht. Zu Spitzenzeiten am Spieltag – vor dem Anpfiff und in der Halbzeit – sind in diesen Bereichen Warteschlangen und große Menschenmengen üblich. Bei der Analyse dieses Problems berechnete das ArenA-Team, dass sich 60 % der Menschen in der Schlange anstellen, um nur ein Getränk zu kaufen. Dieser Umstand bot die Chance, mehr Effizienz zu schaffen, die Arbeitsbelastung für das Servicepersonal zu senken und die Erfahrung für die Besucher der Veranstaltung zu verbessern.

KONZEPT

Zunächst prüfte die ArenA die Idee einer separaten Kasse. Es zeigte sich jedoch schnell, dass eine innovativere Lösung gebraucht wurde. Selbstbedienung rückte in den Fokus. Es entstand eine Partnerschaft zwischen Coca-Cola, CCV und Lancer Europe. Gemeinsam entwickelten diese Teams ein zukunftsweisendes Konzept für einen Selbstbedienungssoftdrinkautomaten mit integriertem Zahlungssystem.

HERAUSFORDERUNGEN

Die größten Herausforderungen stellten sich bereits zu Beginn. Die erste Frage war, wie sich eine intelligente bargeldlose Zahlungslösung in einen SB-Getränkeautomaten integrieren lässt. Als nächstes musste dieses System sicher sein, um Missbrauch zu verhindern und um auszuschließen, dass ein Kunde nach einer einzigen Zahlung mehrere Getränke entnimmt. Ein einfaches mechanisches System würde hier nicht ausreichen. Stattdessen wurde das Projektteam damit beauftragt, eine intelligente, sichere und skalierbare Lösung zu erarbeiten.

LÖSUNG

Wir wirkten an der Entwicklung eines Softdrink-spenderturms zur Selbstbedienung mit einem intuitiven Touchscreen mit. Es standen zwei Möglichkeiten zur Auswahl, um diese Art von System intelligent zu gestalten: eine Internet of Things (IoT)-Box oder ein intelligentes Protokoll. Das Team entschied sich für Letzteres, eine Technologie, die bereits im Automatenverkauf eingesetzt wird. Hierdurch konnte erfolgreich ein Zahlungssystem in den Getränkeautomaten integriert und die abgegebene Produktmenge pro Kauf kontrolliert werden.

PARTNER

Das Projekt war das stolze Ergebnis der Partnerschaft zwischen Johan Cruijff ArenA, Lancer Europe, Coca-Cola und CCV. Dank dieser Zusammenarbeit konnte die ArenA die speziellen Fähigkeiten und Erfahrungen der verschiedenen Parteien nutzen, um etwas wirklich Bahnbrechendes auf die Beine zu stellen.

ERGEBNISSE

Die ersten Tests waren äußerst erfolgreich. Die meisten Menschen, die den Selbstbedienungsautomaten nutzen, kehren ein zweites oder drittes Mal zurück. Qualitative Umfragen und Bewertungen sind durchweg positiv. Das Zahlungserlebnis wird als optimal wahrgenommen: für die Abwicklung von kontaktlosen Kartentransaktionen sind gerade einmal 0,78 Sekunden erforderlich. Der Datenstrom wird außerdem in Echtzeit an das ArenA-Team übermittelt.

Der Selbstbedienungsautomat soll im gesamten Stadion eingeführt werden. CCV wird weiter mit Partnern zusammenarbeiten, um die Lösung zu verbessern und der Johan Cruijff ArenA und ihren Kunden Mehrwert zu generieren.

Reduzierung von Kosten

Wie intelligente Verkausautomaten Kosten reduzieren können, um die Gewinne zu steigern

Wir haben uns angesehen, wie Umsätze durch das Angebot einer größeren Auswahl und eines besseren Zahlungssystems gesteigert werden können. Nun werfen wir einen Blick darauf, wie die Technologie Gewinne steigern kann, indem sie Betriebskosten für Ihr Geschäft senkt.

Die wichtigsten Ausgaben für Verkäufer sind die Bargeldhandhabung, Löhne, Gehälter und Wartungsarbeiten. Außerdem müssen sich die Vending-Unternehmer um veraltete und nicht verkaufte Ware kümmern - diese ist natürlich so klein wie möglich zu halten. Diese Kosten können mithilfe eines aktualisierten, optimierten und automatischen Systems für den Verkauf reduziert werden.

Nachstehend sprechen wir über die Bereiche, in denen Sie reduzierte Kosten und positive Auswirkungen erwarten können. Dieser Abschnitt behandelt die steigende betriebliche Effizienz in allen Bereichen.

Verschlankung von Versorgungsketten

Die Versorgungskette wurde dank verbesserter Echtzeitdaten effizienter gestaltet. Alarme und Prozesse können automatisiert werden, wenn es um das Auffüllen geht. Der Verkäufer muss nicht mehr schätzen, wann die Produkte ausgehen. Es wird nicht mehr zu viel gekauft und die Strecken der Fahrer können hinsichtlich der Dringlichkeit der Auffüllung geplant werden.

Lagerbestand und Personal werden somit nur dann bezahlt, wenn sie wirklich benötigt werden und nicht wenn dies von im Vorfeld erstellten Zeitplänen oder geschätzten Beständen vorgegeben wird. Somit wird weniger Energie verschwendet und den Unternehmen wird es ermöglicht bei der Lieferung einen „Just-in-time"-Ansatz anzuwenden.

Reduzierung von Abfall

Bestandsaktualisierungen in Echtzeit stellen sicher, dass Sie nicht wiederholt Produkte kaufen, die nicht verkauft werden. Dies ermöglicht eine Verbesserung des Bestands im Zeitverlauf, bei einem geringeren Risiko. Die Daten zeigen, was aufgefüllt werden muss und was nicht wieder gekauft werden sollte.

WICHTIGE ERKENNTNIS

Um ein Geschäft profitabel und zukunftssicher zu gestalten, sollten Sie die Ausgaben stets im Auge behalten. Sie können Kosten auf fünf verschiedene Arten reduzieren: Verschlankung von Versorgungsketten, Reduzierung von Abfall, Reduzierung der Bargeldhandhabung und Verschlankung der Belegschaft.

„Die Verbraucher sind bereit für **Selbstbedienung** in Supermärkten und es gibt keinen Grund, weshalb dies nicht auch auf **andere Bereiche** ausgedehnt werden kann.“

Ein optimierter Produktbestand kann ferner durch verbesserte Werbung auf modernsten Displays unterstützt werden, um potenzielle Kunden auf nicht verkaufte Bestände aufmerksam zu machen.

Im Vendingsektor besteht immer ein Risiko, dass Bestände nicht verkauft werden. Mit einer verbesserten Überwachung und optimierten Prozessen wird dieses Risiko jedoch reduziert. Ein Beispiel sind die Automaten von Coca Cola, die Bestandswarnungen ausgeben, um Auffüllaufträge in die Wege zu leiten. Wenn sich Produkte nicht gut verkaufen lassen, können die Preise automatisch gesenkt und die Artikel beworben werden.

Vereinfachte Wartung

Die Verwendung von intelligenten Systemen ermöglicht es den Verkäufern, eine Reihe von beliebten Zahlungsarten anzubieten, während gleichzeitig Kosten und Risiken gesenkt werden. Automaten, die Bargeldbestände halten, bergen ein hohes Kriminalitätsrisiko, da sie natürlich ein Hauptziel für Vandalismus und Diebstahl darstellen. Dieses Risiko steigert wiederum Ihre Ausgaben für die Wartung und Reparatur. Durch die Nutzung eines Systems, das bargeldlose Zahlungen akzeptiert, wird das Kriminalitätsrisiko gemindert.

Des Weiteren haben Sie die Möglichkeit, die Automaten dezentral zu überwachen. Jegliche Fehler können in Echtzeit erkannt werden, sodass Reparaturen schnell durchgeführt werden können. Sie erhalten also die magische Mischung: das reduzierte Schadensrisiko und eine schnellere und effizientere Fehlerbehebung - damit sind die Automaten wieder schneller betriebsbereit und einsatzfähig als jemals zuvor. Reduzierte Ausfallzeiten bedeuten höhere Verkaufszahlen. Laut einem Artikel in Vending International können 80 % der Technikkosten durch die Nutzung einer fortschrittlichen Technologie eingespart werden.

Reduzierte Handhabung von Bargeld

Bargeld ist langsam, aufwändig und teuer. Wenn die Kunden weniger Bargeld verwenden, werden es immer weniger Geschäfte als notwendiges Bezahlmittel ansehen. Je weniger Geschäfte Bargeld annehmen, desto teurer wird dessen Handhabung und Verwaltung. Aufgrund der damit verbundenen Ausgaben, Risiken und Personalanforderungen wird Bargeld immer weniger attraktiv. Sie müssen Sicherheitsvorkehrungen treffen, wenn Sie einen nicht besetzten Automaten betreiben, der Bargeld akzeptiert.

Wie bereits erwähnt, ist Bargeld immer noch beliebt. Derzeit wiegen jedoch immer mehr Beteiligte die Vor- und Nachteile der Annahme von Bargeld gegeneinander ab. Die Verweigerung der Bargeldzahlung sorgt für weniger Aufwand, viele Länder sind jedoch noch nicht bereit für den alleinigen Fokus auf bargeldloses Bezahlen. Es ist ein schmaler Grad. Bei der Arbeit mit Bargeld geht es jedoch nicht nur um die Fähigkeit, dieses anzunehmen, sondern auch um die Handhabung, Verwaltung, Übertragung und die Sicherheit des Bargelds, die ebenfalls berücksichtigt werden müssen.

Verkleinerung der Belegschaft

Mitarbeiter sind nicht billig, und diese Kosten können durch die Automatisierung von Prozessen, wo immer dies möglich ist, reduziert werden. Smarte Automatenverkäufe ermöglichen diesen Fortschritt. Ein effizienter Betrieb ist möglich, wenn die Daten korrekt sind und die Reparatur- und Auffüllarbeiten ohne verschwendete Bemühungen zugeteilt werden können. Ein angeschlossenes IoT-Gerät überträgt die Zahlungen digital, was bedeutet, dass bargeldlose Systeme keine direkte Aufmerksamkeit benötigen, um Geld einzunehmen.

Smarte Verkaufsautomaten können auch den Personalbedarf für Veranstaltungsorte wie Stadien, Konzerte und Festivals, reduzieren. Da die Selbstbedienung eine immer realistischere Option wird, besteht ein geringerer Bedarf nach der Anstellung einer vollen Belegschaft, insbesondere für den Verkauf von Getränken. Natürlich hat dies starke Auswirkungen auf die Gesellschaft, die angesprochen werden müssen, da die breite Annahme von künstlicher Intelligenz Druck auf die Beschäftigungsmöglichkeiten ausübt.

Wir haben jedoch die Erfahrung gemacht, dass die Verbraucher für die Selbstbedienung in Supermärkten bereit sind und es gibt keinen Grund, weshalb dies nicht auch auf andere Bereiche ausgedehnt werden kann, wenn dies mit Verkaufsautomaten bei Großveranstaltungen kombiniert wird.

SCHON GEWUSST?

80 % der Technikkosten können durch die Nutzung einer fortschrittlichen Technologie eingespart werden.

Der Verkauf am Automaten, neu erfunden

Finden Sie heraus, wie intelligente Verkaufsautomaten Kosten reduzieren können, um die Gewinne zu steigern

Dies ist in der Tat der richtige Zeitpunkt, um Ihre Automaten an Kundentrends und neue Technologien anzupassen. Die Verbraucher haben einen „neuen" Lebensstil und sind ständig unterwegs. Sie wollen jedoch keine Kompromisse bei der Qualität, der Auswahl oder dem Komfort eingehen. Heutzutage müssen sie das auch nicht.

Es ist an der Zeit, Verkaufsautomaten neu zu erfinden und nach innovativen Veränderungen zu suchen. Wir können eine Technologie einführen, die bargeldloses Bezahlen vereinfacht, die Produktauswahl verbessert und das Erlebnis des Kunden von Beginn an optimiert. Die Kundenanforderungen werden sich zwar immer im Wandel befinden. Die Technologie ermöglicht es den Verkäufern jedoch, den Geschmack des Monats anzubieten - egal, welcher Monat das ist. Verpassen Sie das nicht.

DIE NÄCHSTEN SCHRITTE?

Wir bei CCV arbeiten eng mit der Vending-Industrie zusammen, um innovative Zahlungslösungen anzubieten. Die Vending-Experten vertrauen uns, wenn es darum geht, kontaktlose und mobile Zahlungsoptionen in intelligente Automaten zu integrieren.

Wenn Sie mehr über unsere Paymentlösungen erfahren möchten, können Sie uns gerne unter +49 8752 864 0 telefonisch erreichen oder uns eine E-Mail mit Ihrer Frage schicken, an: sales@de.ccv.eu

Weitere Informationen finden Sie online: www.ccv.eu/de/self-service

www.ccv.eu/de