

# 智能售货机加盟 悦动心趣 智能售货机

产品名称	智能售货机加盟 悦动心趣 智能售货机
公司名称	江苏悦动心趣网络科技有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	江苏省常州市武进区科教城中科创业中心A1-504
联系电话	18015063069

## 产品详情

“三商”鼎力大格局，未来在何处？售货机引入国内，从开始的钱投放，到现在支持微信、支付宝在线支付，单一的货品展示升级到保鲜，冷冻等多种储存功能，橙汁机、咖啡机、冰激凌机品类不断丰富，售货机变得越来越智能和高效，带给消费者更多方便。

智能售货机行业的风光不在制造厂商。国内运作的模式主要存在三种：一. 独立运营商。经营的公司的主体生产或者（部分）外购售货机，产品招商，然后线下安装售货机，这种独立运营模式比较出名的，2016年2月挂牌新三板，成为“自动卖机一股”的在线。二. 产品的品牌商，也是市场上一个重要的力量。比如：可口可乐，智能售货机加盟，百事，国内的农夫山泉和玩哈哈等，智能售货机，它们现在积极布局这一新渠道。三. 渠道商。商业地产为了提升拐角以及低流量商业点位利用率，开始购买抓娃娃机，饮料咖啡机，售货机等。上面的三种模式中，涉及到的机器设备，货品，优势位置以及布局（行业称之为点位）均是非常重要的资源。

下面我们对上面三种模式盈利能力进行一些分析。

假定：我们购买了价值1.5万元的智能售货机一台，1，智能自动售货机，2米宽5-6层，以饮料小食为主，大致储存商品300-400件左右，货值2000元，毛利40%（我们以具有产品优势的产品品牌商为例，代理，第三方采购会低于这个利润率）。

1. 若一柜货出清周期7天，月周转4次，那么一个货柜产生毛利3200多元；
2. 存在的成本机器的磨损、折旧（此处使用使用三年平均分摊）以及日常维护费用合计500月；
3. 租金跟流量有密切关系，它的合理价值跟商业地产流量价格相一致，假定日出货70单，租金2000元；
4. 还有一个因素就是人工，跟管理效率密切相关，每人管理10台机器（补货日常管理薪水5000元），平均成本500元。

那么一台机器月盈利200元，每人管理50台，则月盈利600元/台。

无人商店、无人售货机，在2018年曾经红极一时，许多投资人以为又抓到了一个“滴滴打车”，但很快便偃旗息鼓了，正所谓“其兴也勃焉，其亡也忽焉”。

拥有低成本运营优势，无人售货机为何全部阵亡了呢？

通过分析，我们不难发现，无人售货机只是“铁皮箱子+移动支付”的产物，科技含量不高，所售商品往往是矿泉水、方便面、口香糖之类的普通商品，而这些商品并不存在消费痛点，随便在马路边小卖部就能买到，并且价格差距不大，在这个“懒人时代”，谁还会重新适应新物种呢？

如果无人售货机能售卖生鲜产品，当然会有强大需求，但把生鲜放在铁皮箱子里售卖，必须解决保鲜问题、温控问题、计量问题、支付问题、促销问题等。

盒马鲜生的饕餮享受、便利蜂的轻巧玲珑、星巴克的第四空间……新零售的正在大行其道，为消费者带来完全不同的消费体验。从卖饮料到卖咖啡，从卖零食到卖盒饭，没想到，自动售货机竟然也可以卖内衣了。

这发生在刚刚落幕的爱慕《幻境》发布会上。爱慕，这个中国内衣行业品牌，发布了其25周年之后的第一场内衣趋势：充满视觉震撼的科技感变幻舞台、融科技元素与时尚潮流的产品设计、更为年轻感的品牌表达、与艺术家凯斯·哈林(Keith Haring)、梅赛德斯-奔驰汽车的跨界合作……

在现场，几台有趣的卖内衣的自动售货机，智能售货机厂家，引起了观众的强烈兴趣。

看上去与普通自动售货机似乎差不多的“内衣售货机”，其实大有乾坤：小屏和趣味性按钮相结合，让顾客更直观的看见产品的信息，给人强烈的视觉冲击感；微信、支付宝，多样化的支付方式，配置红外扫码，可直接扫描付款码支付；甚至，它还是一台有趣的互动抽奖机，使用者可以获得优惠券、爱慕的经典KiKi裤、1号裤……带给消费者非常好玩的购物体验。

这是爱慕的一次新零售尝试，也是爱慕为今天年轻人的生活方式变化所创造的一种新的生活提案。爱慕借由这次亮相，不但凸显了新的品牌形象，新的LOGO，也重新定义了自己，研发真正适合消费者生活状态的好内衣，让消费者享受“爱与美”带给自己的幸福感！

可见现在智能售货机多么发达，想要关注智能售货机，请关注悦动心趣哦

智能售货机加盟-悦动心趣(在线咨询)-智能售货机由江苏悦动心趣网络科技有限公司提供。江苏悦动心趣网络科技有限公司(yd-heart.com/)坚持“以人为本”的企业理念，拥有一支敬业的员工队伍，力求提供好的产品和服务回馈社会，并欢迎广大新老客户光临惠顾，真诚合作、共创美好未来。悦动心趣——您可信赖的朋友，公司地址：江苏省常州市武进区科教城中科创业中心A1-504，联系人：孙波涛。