

全自动售卖机价格 常州全自动售卖机 新禾佳科技

产品名称	全自动售卖机价格 常州全自动售卖机 新禾佳科技
公司名称	无锡新禾佳科技有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	无锡新吴区新都路3号
联系电话	13771288769

产品详情

产品服务双1管齐下自动售货机迎创业春天

如今在大城市，人们在地铁口、街头巷角能看到越来越多的自动售货机，触觉敏锐的运营商纷纷将目光投向自动售货机这一新兴产业，利用售货机作为自己全新的创业起点。

说起自动售货机，并不是什么新鲜事物，早在十几年前，北京的街头就出现了自动售货机，但早期的自动售货机，遇到了许多技术和管理问题。比如技术不成熟，经常出现投币不出货的故障，维护团队不给力，对出现故障的售货机，不能及时维修，物流和供应链跟不上，售货机内的产品种类少，电子支付不成熟，只能用现金等。

再加上当时中国的劳动力成本很低，人们发现雇一个营业员比所谓的自动化更合适，因此自动售货机如昙花一现，全自动售卖机厂家，并没有发展起来。

但现在这些不利于自动售货机的因素都发生了变化，技术、物流、供应链更加成熟，微信和支付宝等电子支付也开始普及，加之经营和劳动力成本越来越高，所以我们可以看到近几年自动售货机又回归市场并逐渐普及。

自动售货机是一个广义的概念，并不单指许多人认为的那种能买瓶装饮料的自动售货机，只要是在公共场所、能自动的提供一定的产品或服务的机器，都是自动售货机。

国外自动售货机的发展，也许能给我们更清晰的指引，在无人零售设备最最发达的国家日本，全国共有550万台各种业态的自动售货机，从卖饮料、卖咖啡、卖菜、卖玩偶、卖美妆产品、卖热腾腾的面条，不管你想到或者没想到的，都可以通过自动售货机销售。

中国有进入老龄化社会的趋势，劳动力成本会越来越高，全自动售卖机价格，而技术的发展日新月异，加上移动支付的普及、社交媒体的繁荣，都有助于自动售货机的发展，因此，在这属于自动售货机的春天里有大量的创业机会。

规模化产生高利润自动售货机风靡

转眼又到开学季，由于具有人量稳定、需求大、学生素质高的特点，高校成为自动售货机运营者心中的优质点位资源。那么已经拥有学校点位的你，是如何优化设置自助服务覆盖范围，如何具体将这些无人售货机定位在校园内的各个位置，又是如何发挥点位的资源价值呢？

一般高校面积都比较大，可投放自动售货机的点比较多，那么究竟将售货机放置在什么位置，才能得到好的效果呢？

首先，要考虑整个学校范围需要有多少个点来放置自动售货机，是否需要覆盖到所有区域，还是仅考虑需求区域。有一张校园地图，用标记记下流量较大的几大区域，并用不同的色块标识出各区域流量的高低。

其次，通过调研了解不同区域学生的需求差异和需求强度，根据结果制定各点位不同的商品销售策略。比如，在食堂、图书馆、宿舍楼的售货机，其提供的商品或者服务肯定是有所差别的，如果一视同仁，全都卖饮料，那必然会影响更高利润的获取。即使是投放在教学楼，也有很多位置可以选择，究竟怎么选，不是靠个人臆想出来的。所以要在各个热门区域，分析学生的行走路径，观察流量的高点，来指导选择售货机的具体投放点。

虽然自动售货机自带线下广告功能，但是仍然可以做些低成本甚至是免费的校园推广活动，来获取更高的运营收益。

学生消费呈现个性化与多样化，是未来消费群体的领军者，常州全自动售卖机，是社会潮流和消费时尚的引领者。在选择自动售货机时，可以选择一些比较新潮的，能够根据自己的需求可定制一些功能的售货机，提高吸引力。另外在支付方式上，尽量选择支持移动支付的售货机，迎合现在年轻人主流的支付方式。

促销策略，根据节日或者根据实际库存和销量数据，制定产品的促销策略，不仅能够提高人气，还能带动销量。既方便用户观看，又能帮助他们选购商品，增加他们关于产品真实性的体验，增加对产品的信任度。

利用学校论坛、BBS网站等当前在学生中流行的社区进行营销。利用软文，故事，图片或者视频在其网站平台发布营销广告，吸引大学生的注意力，全自动售卖机供应商，达到一定的宣传推广效果。

单靠一台售货机很难获得高利润，只有做到一定的规模化才能带来较丰厚的收入，而效率是规模化的基础。高1效的管理，不光体现在库存、补货、维护这些方面，也体现在对消费者有效的行为分析和商品策略的制定上，实现这样的高1效需要一套成熟的智能系统来辅助，利用大数据管理商品采销及配送需求。通过后台各项数据的分析，了解各点位之间消费和需求偏好的差异，促进精准营销的达成。

自动售货机是上世纪70年代在日本和欧美发展起来的高新技术产品，作为“永不下班”的营业员，这种零售方式已经在世界65个国家和地区出现。在我国不少城市的繁华地段，自动售货机的身影随处可见。

便民：“微型售卖小店”品类繁多

“微型售卖小店”出售的商品，从咖啡、酒类已经发展到部分日常生活用品，就连大米、邮票、明信片、电池等也可以自动出售。现在，自动售货机除路旁以外，已进入学校、工厂、医院、游戏厅、影剧院

等公共场所。据统计，作为自动售货机市场，日本已有560万台，通过自动售货机出售的商品多达6000余种，年营业额7兆1122亿日元。每年，仅饮料的销售额相当于1593亿元，按人口计算，每23人就拥有1台自动售货机，平均每人在自动售货机上的消费达56000日元。

在中国，自动售货机已并不陌生。1999年，它开始进入中国市场。如今，在火车站、机场、地铁、商场、等客流量大的场所，不难发现自动售货机的身影。顾客只要插入5元、10元，也可通过微信、支付宝、银联闪付等方式，就可以方便地买到诸如饮料等小商品。作为一种便捷前卫的零售方式，自动售货机受到了喜欢追逐时尚的年轻人的追捧。

利润：不仅仅只是售货

自动售货机的收益来源主要包括三个部分：销售收入、广告收入和料道费收入。广告收入是指运营商对外承揽机身广告获取的收益，而料道费则如同超市向供货厂商收取的进场费。有资料显示，如果把广告收入、料道费收入全部计算进去，一台21道自动售货机的年经营利润可达1.5万元左右。

上海的某自动售货机的运营商，由于选点和运营有特色，仅靠3台自动售货机，月均营业额就达到了7.5万元，毛利润达到36%。

自动售货机作为一种回报率高、维护方便的快速投资设备，已使越来越多有发展抱负的人尝到了当老板的甜头，并迅速进行资本的原始积累。

在国外和香港以及国内一些地区，很多人把自动售货机当成第二职业，既不影响工作，又可稳定地增加收入，一举多得。在国外，曾有一个中学生，省下父母平常给他的零花钱买了两台自动售货机，等到他大学毕业时，已是一个拥有由三十多台自动售货机组成的网络的老板了。

对于那些单位效益不好的职工、营业员和下岗的人员来说，自动售货机也是选择之一，稳定而可靠的收益从现在到未来都看得见、摸得着。一些有眼光的人已悄悄赚取了大量广告费和批零差价费。

钱景：邀运营商共切“蛋糕”

在国外，有不少专门运营商对自动售货机进行零售市场开发，并通过零售、广告、占位费获得利润，许多生产企业可以只管生产开发设备，不必担心零售市场的开发。

自动售货机与别的行业不一样，目前，由于仅仅属于市场导入期，几乎还谈不上竞争之说，满眼望去，几乎到处都是未开垦的国内市场。

按照分析，作为一种新的零售业态，自动售货机的运营成本主要由机器折旧费、场地租金、货物采购与配送费用、包括人工等在内的管理费用组成，而自动售货机的运营能力成功与否，主要与收入水平、人口结构、消费习惯、政府有关政策规定和支持因素有关。一般说来，收入水平越高，流动人口比例越大、容易接受新鲜事物和喜好时尚消费的年轻人越多的城市 and 地段，自动售货机的销售额越大。

目前，中国的自动售货机拥有量约为10万余台，相对于13亿多的人口大国，这个数字微不足道，因而自动售货机在中国内地市场还有很大发展空间。而在日本，平均每25人就拥有一台自动售货机，美国是每50-60人一台，欧洲则是每50-120人一台。在一些国家，自动售货机的商品销售额占全国零售业的六成以上，并以每年10%的速度速度递增。

据预测，未来几年，中国市场将每年增加5—10万台自动售货机，沿海城市将有3.5亿人经常使用自动售货机，具有巨大的市场潜力。随着自动售货机技术的成熟、消费者了解的加强，中国自动售货机市场将日益发展壮大成熟，特别是国际知名大饮料商如可口可乐、百事可乐行业的参与自动售货机市场的发展和深入性挖掘。

全自动售卖机价格-常州全自动售卖机-新禾佳科技由无锡新禾佳科技有限公司提供。无锡新禾佳科技有限公司(www.wxxinhejia.com) 有实力, 信誉好, 在江苏 无锡 的超市、百货、便利店等行业积累了大批忠诚的客户。公司精益求精的工作态度和不断的完善创新理念将促进无锡新禾佳科技和您携手步入辉煌, 共创美好未来!