

Бизнес идея: как открыть свое дело на кофейных автоматах

Пошаговая инструкция по открытию вендинговых кофе-автоматов

Актуальность бизнеса

Вендинговые аппараты в России давно уже не новшество. В каждом торговом центре, магазине, зоне ожидания, на остановках, в школах, университетах и поликлиниках можно встретить те или иные автоматы по продаже товара. С помощью вендинговых автоматов продают почти всё. Если вы читали нашу обзорную статью про бизнес на вендинговых аппаратах, то помните, что в некоторых странах с помощью подобных устройств можно купить даже золотые слитки, не говоря уже о напитках, еде, пицце, сувенирах, бахилах и прочем.

Но так или иначе, на данный момент наибольшей популярностью среди подобного рода автоматических аппаратов пользуются именно **аппараты с кофе**. Посмотрев статистику, можно увидеть насколько огромно потребление кофе среди жителей больших городов. Настолько, что кофейные аппараты спокойно выдерживают конкуренцию даже когда находятся в двух шагах от зоны фаст - фуда, где у каждого уважающего кафе есть собственная кофе-шина.

Чтобы открыть бизнес по продаже кофе через автомат, нужно как минимум этот автомат себе подобрать и приобрести. Почему



подобрать? Потому что фирм, занимающихся созданием и производством подобного рода оборудования достаточно много. И **аппараты бывают различные по сложности**, а соответственно и по ценнику. Так, стоимость вендингового аппарата по продаже кофе может начинаться от 100 тысяч и доходить до полмиллиона.

Но начинающему предпринимателю нет смысла тратиться на самые навороченные модели, ведь нужно достаточно быстро выйти на окупаемость своего дела и продолжить его развивать. А стоимость модели аппарата будет непосредственно влиять на сроки выхода на чистую прибыль. Самые распространённые и пользующиеся популярностью у новичков варианты – аппараты в ценовом диапазоне от 130 до 200 тысяч рублей. Более дорогие аппараты есть смысл покупать только при развитии бизнесе.

Шаг №1

Местоположение автомата кофе

Это, пожалуй, самый важный фактор успешности вашего предприятия. От месторасположения будут зависеть все показатели, а **проходимость** и **посещаемость** станут решающими для получения прибыли.

1. Подходящим местом установки кофейного аппарата считаются **торгово - развлекательные комплексы**, где существует немалый людской трафик. Причём важно, чтобы поток людей был не просто потоком, когда люди в спешке проходят мимо. Важно, чтобы это было место, где человек способен остановится, вынужден ожидать, просто удобно проводит время. В таких случаях у потенциального клиента найдётся время заметить кофейный автомат и решить скрасить своё ожидание стаканчиком какого-нибудь капучино.

Отлично подойдут зоны, расположенные рядом с детскими развлекательными площадками. В таких местах родители, в ожидании того, когда их чадо навеселится, скорее всего, воспользуется вашим автоматом.

С другой стороны, **ставить автомат у входа – не лучшее решение**. Как правило, входящий поток не будет обращать на него внимание, так как в мыслях у людей в первую очередь то, зачем они сюда пришли. А выпить кофе – вряд ли первостепенная задача большинства. Выходящий же поток уже не будет уделять и так потраченное время на стаканчик ароматного напитка, потому что в мыслях будет – скорее добраться до дома.

2. Второй, но не менее популярный вариант размещения вендингового автомата с кофе – **офисные здания и институты**. Основная причина – там всегда много людей, а значит и ваших потенциальных клиентов. Естественно, офисное здание при этом должно быть набито арендаторами, иначе смысла не будет. Офисные работники смогут пользоваться вашим аппаратом в обеденный перерыв и особенно утром, перед началом рабочего дня. Вечером трафик будет меньше, потому как всем к этому времени хочется побыстрее с работы уйти.

Институты и другие высшие учебные заведения способны также дать отличную прибыль за счёт огромной проходимости и постоянных перерывов у студентов между парами. Однако здесь нужно быть внимательным, потому как ценник на кофе, который будет продавать ваш аппарат, имеет огромное значение в подобном месте. И если средняя цена стаканчика кофе будет выше 60 рублей, то прибыли вам не видать.

3. Есть ещё множество вариантов установки подобных аппаратов, которые смогут принести прибыль вашему бизнесу. Так, различные **косметические салоны, парикмахерские, поликлиники, автосалоны** очень даже для этого подойдут. Причина в том, что практически в любом из этих мест бывают очереди, или же время ожидания. А ждать человеку будет значительно сподручнее, если будет возможность скрасить время стаканчиком вкусного кофе.

4. Следующий вариант во многом считается самым выгодным для установки аппарата. Речь об **аэропортах и различного рода вокзалах**. Все условия для того, чтобы вашим аппаратом пользовались, там уже изначально присутствуют на самом высоком уровне. Однако вряд ли начинающему предпринимателю удастся арендовать так сразу там место. Самые прибыльные места обычно расхватывают ещё до их появления.

Особенности старта

При установке вендингового аппарата, нужно быть готовым к тому, что **прибыль он начнёт приносить далеко не сразу**. Поэтому нужно качественно оценить место установки по всем возможным параметрам. Ведь аренду вы будете платить с первого дня.



На что нужно обратить внимание при выборе места и постараться заранее проанализировать качественные составляющие:

- **Проходимость.** Количество потенциальных клиентов вашего автомата, которые за день проходят рядом.
- **Качество трафика.** Не будет ли он холостым? Когда множество народу проходят мимо не останавливаясь. (См. пример с установкой возле выхода).
- **Спрос на кофе.** Важно понять, насколько это нужно тем, кто будет видеть ваш автомат. Если люди приходят за чем-то иным, и у них вряд ли найдётся время на то, чтобы заплатить и дождаться кофе, то место не станет прибыльным.
- **Конкуренция.** Если место уже до отказа забито автоматами с кофе, то смысла ставить свой – нет. Может вы и оторвёте кусок от общего пирога. Однако в итоге просто поделите уже имеющуюся аудиторию, не заработайте и не дадите заработать остальным.
- **Интервалы ожидания.** Речь о таких местах, как университеты, где множество

студентов может себе позволить недорогой кофе во время промежутков между парами. Однако если вы рассчитываете получать прибыль по максимуму именно в таком месте, учитывайте интервалы времени, в которые ваши клиенты смогут приобретать кофе. Речь о том, что спрос на напитки вашего автомата увеличится, если кофе будет готовиться быстро. Так, чтобы студенты могли покупать его и в небольших промежутках между парами. Соответственно, нужно подобрать и правильную модель автомата для покупки и установки.

Шаг №3

Обслуживание кофейных автоматов

Для начинающего предпринимателя стоит подумать о том, чтобы **заниматься этим делом самому**. На старте вашего бизнеса, вы вряд ли будете иметь настолько много точек с автоматами, чтобы не справляться без дополнительного сотрудника. И подобная возможность придётся очень кстати, потому как первостепенная задача – скорейший **выход на чистую прибыль**.

Поэтому, перед покупкой автомата следует точно **узнать всю необходимую информацию у производителя**. Вы должны быть уверены, что после покупки сможете вовремя получать информационную поддержку, будете иметь гарантии качества и действия аппарата, получите



инструкции по обслуживанию. Некоторые фирмы дополнительно организуют курс обучения по обслуживанию, что значительно упрощает жизнь предпринимателя. Однако, как водится, услуга не бесплатна, или её стоимость уже входит в цену вендингового аппарата.

В первое время обслуживание вашего нового аппарата желательно проводить **обслуживание каждый день**. Так вы сможете получить практический опыт, чтобы потом делать всё быстрее: заниматься добавкой нужных компонентов, устранять мелкие неполадки, протирать и следить за исправностью. А также анализировать посещаемость.

В дальнейшем, можно перейти на обслуживание по графику 2-3 раза в неделю. Если ваш бизнес станет успешным, и вы сможете поставить более десяти аппаратов в разных местах, то потребуются нанимать дополнительного человека на обслуживание. Но к тому времени вы сами будете отлично знать всё необходимое и сможете его обучить, не тратя деньги на обучение от фирмы. Каждое обслуживание аппарата подразумевает снятие выручки. Нужно быть готовым, что вес монет – очень большой.

Шаг №4

Развитие бизнеса аппаратов кофе

Стандартный старт для любого предпринимателя в этой сфере вендинговых аппаратов – **покупка одного автомата**. Это не столь затратное начало, поэтому привлекает многих из тех, кто не имеет возможности вложить большие суммы денег.

Но как бы то ни было, как только вы начнёте получать прибыль, а может и ещё раньше, нужно докупить ещё аппарат. Только так, только **имея в «подчинении» несколько машин**, вы сможете рассчитывать на стоящие деньги с их работы. Один автомат достойной выручки не даст, даже если вы сумеете поставить его в месте с огромнейшим потоком потенциальных клиентов.

Сейчас на рынке можно встретить предложения для начинающих предпринимателей с продажей уже использованных ранее автоматов. Причины по их продаже может быть множество. А ещё больше их можно придумать. Но покупать, хоть и задешево, б/у кофейные автоматы мы всё же вам настоятельно не рекомендуем. На это есть несколько причин:

- **Отсутствие гарантии.** Когда вы покупаете новый автомат у производителя, вы застрахованы от его поломки. А на старте бизнеса, это крайне важно. Потому что деньги вы уже вкладываете, а прибыль ещё не получаете.
- **Надёжность.** Настоящую причину продажи автомата вы никогда не узнаете. А подобный риск не к лицу предпринимателю.

Шаг №5

Риски бизнеса на кофейных автоматах

- **Мародёрство.** К сожалению, от хулиганства и порчи имущества никто не застрахован. Поэтому желательно устанавливать подобные автоматы в местах, где есть охрана. Хотя, например, охранники торгового центра не будут обязаны следить за вашим аппаратом, всё же наличие людей в форме значительно сократит риск. По той же причине не стоит ставить кофейный автомат на улице. Вы можете остаться не только без выручки, но и вообще без него. (Хотя некоторые таким риском пренебрегают ради большего дохода).
- Также к рискам относится **местоположение.** Даже при тщательных расчётах, есть риск ошибиться, что приведёт не к самым лучшим последствиям. Не потерять большие деньги в таком случае поможет только изначально небольшая арендная плата. Если вы заметили, что выручка аппарата меньше ожидаемого, подумайте о переносе его в другое место, а не ждите чуда. Как показывает практика, если в течение трёх месяцев прибыли от автомата нет, то и дальше ничего не изменится. В этом месте денег на автомате вам уже не заработать.

Окупаемость вендингового аппарата

При планировании бюджета своей компании, учитывайте, что если брать один аппарат, то по средней статистике его полная окупаемость будет достигнута примерно в течение года. Всё будет зависеть от места его установки и спроса. По этой же причине мы говорили о том, что **следует, как можно раньше, брать второй и последующие автоматы**, потому что даже спустя год, выйдя, наконец, на прибыльность, вы не будете получать доход, который должен устроить предпринимателя. Только если аппараты с кофе не являются вашим хобби.

Доход после определённого срока будет стабильным, а риски не столь велики, хотя, как это описано выше, и присутствуют. Поэтому подобный бизнес считается достаточно интересным, особенно для тех, кто пока ещё думает, чем ему можно заняться, с целью получить доход.

Также не забудьте, что, как и для любого бизнеса, **вам потребуется зарегистрироваться в государственных органах**, получив разрешение на ведение предпринимательской деятельности. Процедура эта не сложная, однако, лучше заранее проконсультироваться с опытными людьми, потому что дальше потребуется выбирать удобную для вас форму налогообложения, форму предпринимательской деятельности, коды деятельности и некоторые другие вещи, связанные с вашим бизнесом.

