



DEN KOMPLETTA GUIDEN TILL VENDING- OCH VARUAUTOMATER:

Från idé till framgång – så bygger du en
vending-strategi





INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Introduktion	01
Vad är varuautomater?	02
Marknadsutvecklingen	03
Målsättning och planering	04
Exempel på användning i olika sektorer	05
Utrustningsval och tekniska lösningar	06
Betalsystem	08
Placering och beteendeanalys	09
Produkter och anpassning	10
Drift och underhåll	11
Optimering och tillväxt	12
Slutsats	12
Checklista för framgång	13

INTRODUKTION

För många är försäljning och distribution genom automatiserade kanaler relativt nytt. Som tur är finns det många som redan har banat väg, och vi på v:aroma har levererat utrustning, rådgivning och driftstöd till allt från idrottshallar, golfklubbar och kantiner till stora driftprojekt med över 400 maskiner.

Oavsett om du ska utöka utbudet i din lokala kantin, säkerställa tillgänglig näring och intäkter till idrottsföreningen, eller letar efter en ny distributionskanal för dina produkter, är automatiserad handel en försäljnings- och marknadsföringskanal som kan ge mycket goda resultat – när den genomförs på rätt sätt.

Den här guiden samlar goda råd, tips och erfarenheter från vår långa tid i branschen, och vi ser fram emot att hjälpa dig att lyckas i dina framtida projekt.



I DEN HÄR GUIDEN TITTAR VI PÅ:

- *Vad är varuautomater och hur ser marknadsutvecklingen ut?*
- *Hur du bygger en lönsam och hållbar vending-strategi*
- *Best practice för placering och val av produkter.*
- *Teknologier och innovationer som formar framtidens vending-lösningar.*

HVA ER VAREAUTOMATER?

Varuautomater, även kallade vendingmaskiner eller vendingskåp, är oundgängliga lösningar för försäljning och distribution av varor och tjänster. Från väntrum och kontor till gym och skolor – de finns överallt där människor rör sig. Automater kan erbjuda allt från mat och dryck till specialiserade produkter som SIM-kort och hörlurar.

FAKTARUTA:

Visste du att? Det finns varuautomater som säljer yacht-resor och till och med Bentley-bilar!

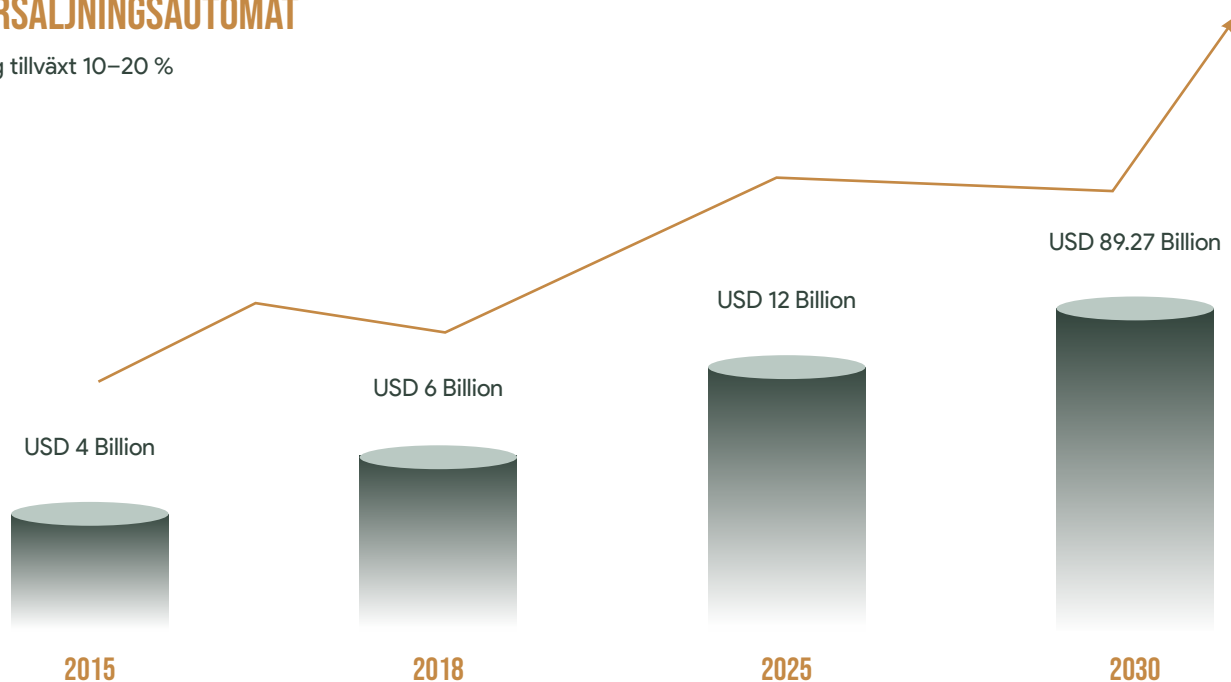


MARKNADSUTVECKLINGEN

Marknaden för varuautomater växer snabbt. I Europa och USA ser vi en årlig tillväxttakt på 10–12 % efter pandemin, och liknande tillväxt förväntas i Norge fram till 2030. Med ständigt ökande personalkostnader och ökad efterfrågan på dygnet-runt-lösningar har automatiserade kanaler blivit ett viktigt verktyg för många verksamheter. Vi ser också en trend där unga människor, som har vuxit upp med nätbutiker och självbetjäningssystem, faktiskt föredrar att handla utan att behöva interagera med någon.

FÖRSÄLJNINGSAUTOMAT

Årlig tillväxt 10–20 %



MÅLSÄTTNING OCH PLANERING

Innan du investerar i en vending-lösning är det avgörande att definiera vad du vill uppnå. Här är de vanligaste målsättningarna:



SJÄLVSTÄNDIG DRIFTLÖSNING

En lösning som fungerar som en självständig verksamhet med mål att generera intäkter genom strategisk placering och drift av flera automater.



KOSTNADSREDUCERING OCH UTÖKAT ERBJUDANDE

En lösning som förbättrar erbjudandet genom att vara tillgänglig dygnet runt, samtidigt som den minskar personalkostnader och avlastar befintliga tjänster som kantiner eller kiosker.



MARKNADSFÖRING OCH TILLGÄNGLIGHET

Använd automater som en kanal för att göra produkter eller tjänster mer tillgängliga och för att bygga varumärkesmedvetenhet.

UPPGIFT:

Fråga dig själv: Vad är huvudmålet med din vending-lösning? Vilka är kunderna, och vilka behov ska du tillgodose?

EXEMPEL PÅ ANVÄNDNING I OLIKA SEKTORER



SKOLOR

Dygnet-runt-öppna automater som erbjuder nyttiga snacks och dryck kan minska köer i kantiner och säkerställa ett bra matutbud för elever och lärare – även utanför kantinens öppettider.



GYM

Proteinbarer, energidrycker och praktiska varor som duschtvål och strumpor täcker träningskunders behov efter ett pass.



SJUKHUS

Decentraliserade lösningar med hälsosam mat och dryck för anställda som arbetar under tidspress. Automater kan också erbjuda mat, dryck och snacks för anhöriga och andra besökare.



UTRUSTNINGSVÄL OCH TEKNISKA LÖSNINGAR

Valet av rätt utrustning är avgörande för framgång. Här är en översikt över de vanligaste typerna av maskiner och deras primära egenskaper:

01 TRADITIONELLA VENDINGMASKINER

Egenskaper:

- Produkter är inte direkt tillgängliga för kunden.
- Stöd för betalning med kort och mobil.
- Med eller utan kyla och möjlighet till placering utomhus.
- Hög kapacitet för många varor.

Rekommenderade platser: Skolor, arbetsplatser, offentliga utrymmen, idrottshallar och platser med hög trafik och litet utbud. Foajéer på sjukhus och liknande miljöer med okänd publik.

02 TILLITSBASERADE SKÅP

Egenskaper:

- Kunder öppnar skåpet med en QR-kod och väljer varor via mobilen.
- Lämpar sig för flexibla produkter med varierande storlek och form.
- Låg risk för stöld i områden med hög tillit.

Rekommenderade platser: Kontor och platser där användarna är fasta kunder.

03 SMARTA SKÅP

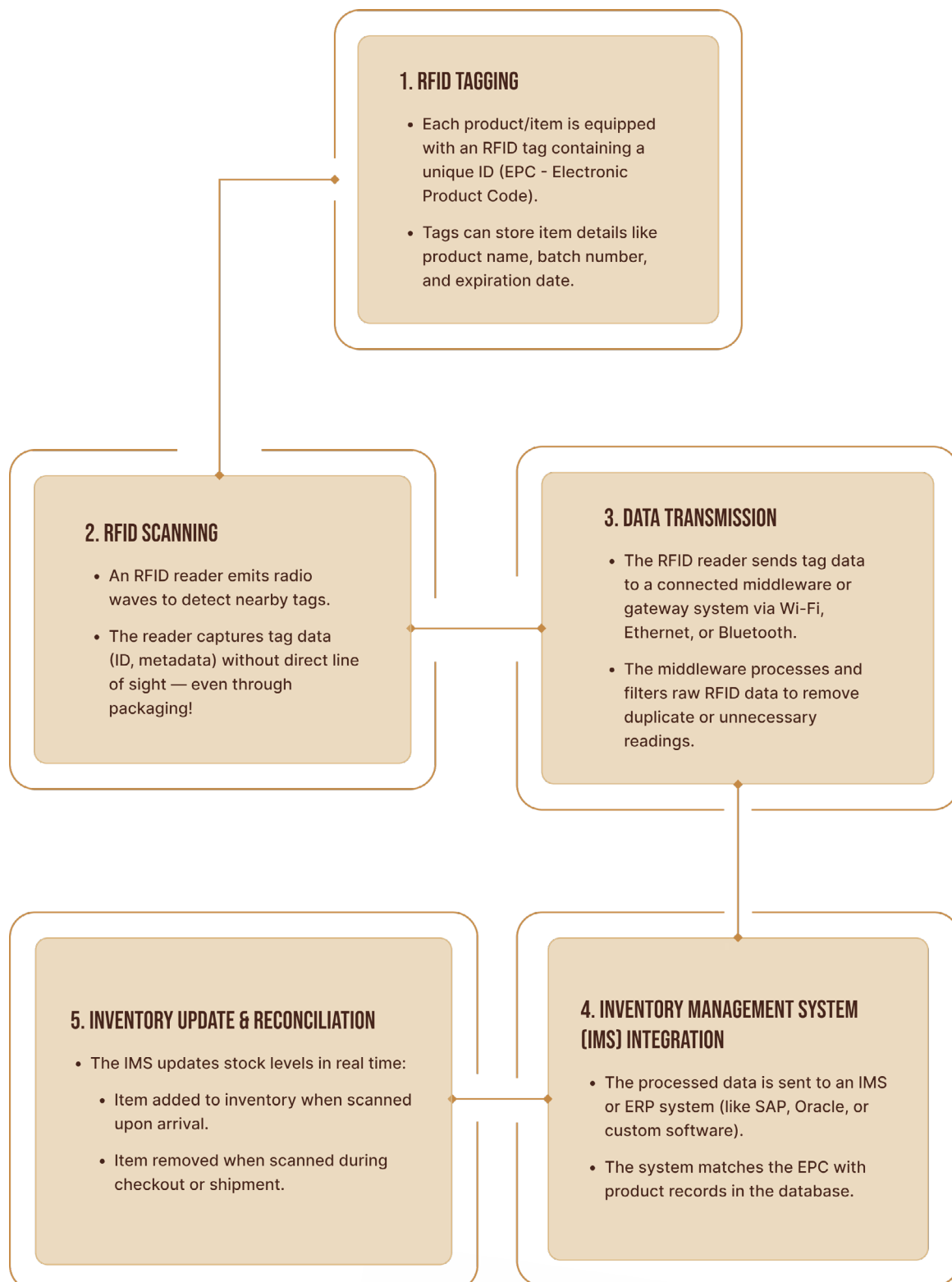
Egenskaper:

- Använder RFID, vikt eller AI för automatisk registrering av varor.
- Ger realtidsinsikt i lagersaldo med hjälp av IoT.
- Stödjer sömlösa betalningsupplevelser.
- Passar bra för färsk mat.

Rekommenderade platser: Kontor och platser med fasta kunder.

FAKTARUTA:

Fördelar med smarta skåp: Bättre lagerkontroll, flexibilitet för produkttyper och optimerad försäljning genom data.



BETALSYSTEM

Alla vendingmaskiner måste ha en betalösning. Beroende på plats är det viktigt att välja en lösning som är anpassad till målgruppen.

Här är de vanligaste:



QR-KOD PÅ SKÅPET

En klisteretikett med QR-koden från betalsystemet sätts på skåpet. Produktutbudet visas antingen i appen eller fysiskt på själva skåpet. Rekommenderas för tillitsskåp.



KORTLÄSARE MED "TAPP"

Kortläsare där kunder håller kort eller mobil intill och betalar det belopp som produkterna kostar. Rekommenderas för platser med en ung publik och för produkter som är prissatta under 50 kr.



KORTLÄSARE MED MÖJLIGHET ATT SÄTTA IN KORT OCH PIN ON GLASS

En mer avancerad kortläsare som tar emot alla former av kort- och mobilbetalningar. Den är särskilt lämplig i miljöer med en varierad publik och om det till exempel finns utländska turister bland kunderna. Dessa enheter har möjlighet till PIN-kod om du får ett "PIN-pliktigt" köp vid transaktionen, något som erfarenhetsmässigt ökar snittomsättningen med 4–5 %.



EGEN APP

Det finns också lösningar som drivs via en egen app. Detta kan vara fördelaktigt i slutna miljöer eller i områden som vill styra maskinerna som en del av ett större system. Denna lösning har ofta en utvecklingskostnad, men ger i gengäld en unik upplevelse. Den passar till exempel för en stor arbetsplats som vill använda varuautomater för förbrukningsmaterial, eller ett universitet som har vendinglösningen som en del av sin serveringslösning.

PLACERING OCH BETEENDEANALYS

Rätt placering av automaten är en av de viktigaste framgångsfaktorerna. En noggrann analys av dessa huvudfaktorer kan ge en solid grund för att bedöma försäljningspotentialen:

TRAFIKVOLYM

- 01 Hur många människor passerar eller vistas vid platsen dagligen?
- 02 Vilka tider på dygnet är aktiviteten som högst, och är detta trafik som kan ge försäljningsmöjligheter?

ANVÄNDARBETEENDE

Vad gör människor på platsen? Det är vanligt att kategorisera detta i tre huvudtyper:

- **Passerar:** Högt tempo och lite tid att stanna (t.ex. tågstationer).
- **Väntar:** Människor som har tid över och ofta vill använda den (t.ex. väntrum).
- **Destination:** Platser där människor vistas under längre tid och är mer benägna att utforska utbudet eller där automatiserade lösningar är det enda alternativet (t.ex. gym, idrottshallar, skolor).

TIPS:

När du beräknar mängden människor är antalet konverteringar på en destination ofta 5–10 %, beroende på övrigt utbud.

KONKURRENTER OCH ALTERNATIVA ERBJUDANDEN

Har du tur står du ensam, men på många platser är automaterna en del av ett utökat erbjudande. Därför är det bra att ställa sig följande frågor:

- **Andra erbjudanden:** Vilka andra erbjudanden finns i närheten av den valda platsen? En kiosk eller kantin på området kan till exempel minska försäljningen från automaten om utbudet överlappar.
- **Undersök öppettider:** Finns det tider på dygnet då automaten kan täcka ett behov som konkurrenterna inte tillgodoser?
- **Överensstämmelse med målsättning:** Hur stämmer konkurrensen överens med din målsättning från punkt 1? Om automaten är tänkt att utöka utbudet utan att konkurrera direkt, bör produktutbudet differentieras.

ANALYS AV FÖRSÄLJNINGSPOTENTIAL

Genom att kombinera data om trafikvolym, användarbeteende och konkurrensförhållanden kan du beräkna en mer exakt försäljningspotential. Till exempel kommer en plats med hög genomströmning men kort väntetid att kräva snabba och lättillgängliga produkter.

TIPS:

Behöver du hjälp att utvärdera din plats, hjälper vi dig gärna med det.

PRODUKTER OCH ANPASSNING

Traditionellt har varuautomater främst erbjudit mat och enklare artiklar som hygienprodukter. Ny teknik och mer flexibla maskiner har däremot gjort det möjligt att utöka produktkategorierna avsevärt. Detta öppnar för innovativa lösningar och nya målgrupper.

EXEMPEL: (EGEN RUTA)

En av v:aromas kunder, The Nordic Box, har utvecklat en vending-lösning som erbjuder ett brett utbud av produkter som kombinerar kvalitet och innovation. Detta visar hur moderna automater kan anpassas för att möta specifika behov och målgrupper.

VILKA PRODUKTER VILL DU ERBJUDA?

Detta bör du tänka på när du väljer vending-lösning:

- **Produktkategorier:** Vill du sälja mat, dryck, praktiska varor (t.ex. strumpor, duschtvål) eller nischprodukter? this shouldn't be a separate point.
- **Hållbarhet:** Kort hållbarhet kräver tätare påfyllning.
- **Storlek och vikt:** Produkterna måste passa automatens kapacitet och teknik.
- **Innovation:** Produkter som tidigare var opraktiska i automater, som färsk mat eller specialvaror, kan nu erbjudas med modern teknik. this shouldn't be a separate point.

TIPS:

Bedöm vilket värde automaten ska tillföra kunderna och välj produkter därefter. Teknik som IoT kan hjälpa till att justera sortimentet baserat på försäljningsdata.

DRIFT OCH UNDERHÅLL

Drift av automaten kräver en bra plan för påfyllning och underhåll. Här är tre modeller:

- **Brukerstedsvending:** Platsen ansvarar för påfyllning och får stöd vid service
- **Fullservicevending:** Leverantören tar allt ansvar.
- **Hybridvending:** En kombination där platsen bestämmer innehållet medan leverantören sköter driften.

För de flesta är brukarstedsvending med tekniskt stöd den vanligaste modellen. Vi genomför alltid utbildning av operatörer, så att du är rustad att utföra de viktigaste uppgifterna för din(a) maskin(er).

FAKTARUTA: IOT-LÖSNINGAR

Alla våra automater och smarta skåp är utrustade med IoT som ger realtidsdata om försäljning och lagersaldo, så att du kan planera smartare.



OPTIMERING OCH TILLVÄXT

Använd data för att justera produktutbudet och optimera lönsamheten. Efter några månaders drift kan du:

- Identifiera storsäljare och ge dem mer plats i maskinerna.
- Justera priser baserat på efterfrågan.
- Planera utvidgning med fler maskiner.

FAKTARUTA:

Tips: Använd försäljningsdata för att förutse säsongsvariationer och anpassa produktutbudet därefter.

SLUTSATS

Varuautomater representerar en effektiv och innovativ lösning för distribution av produkter och tjänster. För att lyckas med en vending-lösning är det viktigt att ha en helhetsplan som omfattar målsättning, utrustningsval, placering och drift.

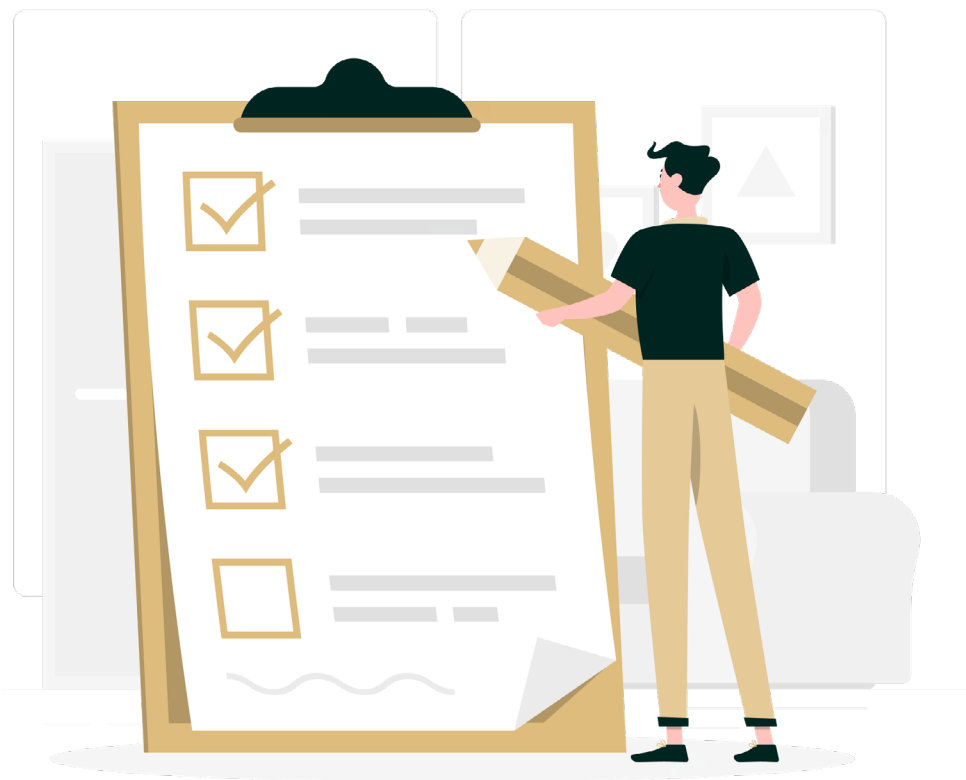
v:aroma AS har över 19 års erfarenhet i branschen och erbjuder rådgivning, tekniska lösningar och drifttjänster. Kontakta oss för att starta din resa mot en framgångsrik vending-lösning!



CHECKLISTA FÖR FRAMGÅNG

- ✓ Sätt tydliga mål för automaten.
- ✓ Välj rätt typ av utrustning och teknik.
- ✓ Genomför en noggrann analys av trafikvolym och användarbeteende.
- ✓ Anpassa produktutbudet till platsen.
- ✓ Ha en solid plan för drift och underhåll.

Och viktigast: välj en leverantör/partner som finns där för dig och hjälper dig från idé till framgång.





www.varoma.se

