Vending: come partire con il piede giusto e puntare al successo

japan-682010-640-51829c36

In una fase in cui i consumi fuoricasa sono sempre più fluidi, alla ricerca di proposte in qualsiasi ora e in qualsiasi luogo e pronti a cambiare preferenze in breve tempo, la distribuzione automatica si configura come un canale interessante per raggiungere nuovi target e complementare l'offerta del proprio locale con investimenti contenuti. Ecco alcuni consigli per approcciare questa nuova opportunità imprenditoriale.

PER PARTIRE CON IL PIEDE GIUSTO

• Ricorda che il settore è regolato da norme e leggi specifiche, in parte diverse da quelle per i pubblici esercizi, soprattutto la legge 23/2014: assicurati di conoscerle!
• Tieni presente che anche un'attività di distribuzione automatica deve essere autorizzata dal Comune dove la installerai: ricordati di presentare la SCIA al SUAP dove richiesta
• Se non ti occuperai tu o il tuo personale della ricarica, accertati che chi incaricherai sia in possesso dei requisiti di addetto alimentarista, in particolare quelli igienico-sanitari come la certificazione HACCP
• Scegli un produttore di distributori con una reputazione riconosciuta, meglio se in possesso di certificazioni di qualità come ISO 9001:2015, ISO 14001, ISO 22000 o 22005, oltre alle certificazioni del settore agroalimentare
• Ricordati che i prodotti che vanno nei distributori hanno formati, ingredienti e caratteristiche diverse da quelli al banco, verifica e adatta la tua offerta
• La distribuzione automatica richiede investimenti contenuti, ma che vanno comunque considerati. Prima di iniziare prova a stimare i potenziali ricavi e valutare se avrai bisogno di finanziamenti, oltre a calcolare bene i costi di eventuale personale extra

OTTO PASSI VERSO LA TUA ATTIVITÀ DI VENDING DI SUCCESSO

1. Usa la tua esperienza con i clienti per capire quali prodotti vorrebbero trovare in un distributore

automatico

2. Scegli una o più merceologie coerenti con l’attività che hai già

3. Nella tua scelta tieni conto degli aspetti logistici, come trasporto, magazzino, deperibilità

4. Punta su prodotti di nicchia, come il bio o il free-from, che un cliente potrebbe avere difficoltà a trovare nei locali di quella zona

5. Cerca qualcuno che ha già un’attività per confrontarti e capire bene pro e contro

6. Valuta se appoggiarti a una catena in franchising, per avvalerti del loro marchio, la loro consulenza e il loro marketing

7. Cerca corsi di formazione nella tua zona e documentati online: blog, forum, portali di comparazione

8. Visita convegni, eventi e fiere di settore: in queste ultime, nella stessa location potrai sia avere una panoramica delle aziende e delle tendenze, sia partecipare a eventi formativi

I CINQUE PLUS DI COMPLEMENTARE LA TUA OFFERTA CON IL VENDING

1. Raggiungere i clienti anche in orari in cui il tuo locale è chiuso

2. Ampliare il bacino territoriale della tua clientela

3. Far scoprire la tua offerta a tipologie di clienti che non verrebbero comunque nel tuo locale

4. Aggiungere una fonte di ricavi con un investimento ridotto

5. Usare i distributori per ‘testare’ a costi limitati un nuovo prodotto prima di introdurlo nei tuoi locali

Pubblici esercizi e distributori automatici: concorrenti o alleati?