



Nowakowski  
rozdaje  
pieniądze 20



Playboy  
w wersji  
light 26

## Magdalena Kroc

Automaty vendingowe, stoiska z biżuterią czy kosmetykami to tylko niektóre sposoby rozbudowania oferty istniejącej placówki bez ingerencji w jej podstawową działalność. Właściciele sklepów chcą tak nie tylko poszerzyć swoją ofertę produktową, lecz także zdobyć nowych klientów, którzy zwabieni do sklepu stoiskiem znanej marki zostawią w nim trochę więcej grosza.

Wiele firm franczyzowych oferuje partnerom możliwość sprzedaży swoich produktów w ramach już prowadzonej działalności. Najczęściej nie wiąże się to z diametralnymi zmianami w sklepie, a jedynie koszty, jakie trzeba ponieść, to wydatki związane z zatowarowaniem tego punktu. Franczyzodawcy oferują najczęściej gotowe stoiska, które wystarczy wstawić w wydzielonym miejscu w sklepie, a później dbać o jego zaopatrzenie.

Wabikiem na klientów mogą być różne produkty, wszystko zależy od tego, jaki jest profil działalności sklepu. Nowa oferta powinna być komplementarna z dotychczasowym asortymentem. Dzięki temu stali klienci będą mogli nie tylko kupić produkty, które znają i lubią od wielu lat, ale też dobrać do nich dodatki, które będą kropką nad „i”.

– Duża część naszych stoisk funkcjonuje jako uzupełnienie istniejącego już punktu handlowego lub usługowego. Dzięki temu właściciel może uzyskać wyższy dochód, często bez ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z wynajmem powierzchni czy zatrudnieniem nowych pracowników. Wykorzystuje po prostu wolne zasoby, którymi dysponuje – mówi Grzegorz Mieszkalski, marketing menedżer w firmie Lanwar Cosmetics, która rozwija sieć stoisk z kosmetykami Parfum Bar.

Niektóre działy gospodarki są bardziej odporne na zawirowania gospodarcze, należą do nich m.in. branża jubilerska. Popyt na biżuterię nie podlega gwałtownym wahaniom koniunktury,

## BIZNES BEZ WYSOKICH NAKŁADÓW

**GRZEGORZ  
MIESZKALSKI**  
MARKETING MENEŻER  
W FIRMIE LANWAR  
COSMETICS

Duża część naszych stoisk funkcjonuje jako uzupełnienie istniejącego już punktu handlowego lub usługowego. Dzięki temu właściciel może uzyskać wyższy dochód, często bez ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z wynajmem powierzchni czy zatrudnieniem nowych pracowników. Wykorzystuje po prostu wolne zasoby, którymi dysponuje.



a stoisko z wyrobami ze srebra czy kamieni szlachetnych podniesie prestiż danego miejsca. Dlatego wiele osób decyduje się wzbogacić swoją placówkę o stoisko jubilerskie. Najczęściej takie punkty pojawiają się w sklepach z odzieżą, ale można je znaleźć również w sklepach z pamiątkami czy rękodziełem.

Nowy towar w sklepie zawsze rodzi w klientach nowe potrzeby, a sprzedawcy gwarantuje wzrost obrotów i zysków przy tych samych kosztach utrzymania i obsługi sklepu. W przypadku srebrnej biżuterii można osiągnąć duży dodatkowy zysk, przeznaczając na stoisko niewielką powierzchnię, w naszej sieci mogą to być już 2 m<sup>2</sup> – mówi Marzena Łyszcz, dyrektor handlowy sieci Ada Plus. – Poza tym sprzedaż biżuterii w sklepie wpływa pozytywnie na jego wizerunek i podnosi prestiż, zwłaszcza jeśli są to wyroby bardzo dobre jakościowo,

mające ciekawe wzornictwo, i oczywiście markowe.

Kolejnym sposobem na dodatkowy zarobek może być zakup automatu vendingowego, których w Polsce działa ok. 30 tys. To ciągle niewiele, bo na zachodzie Europy czy w krajach Ameryki Północnej ich ilość jest liczona w setkach tysięcy. Dane te pokazują, jak wiele mamy jeszcze do zrobienia, ale też rysują w jasnych barwach perspektywę całej branży, bo Polacy coraz chętniej wrzucają pieniądze do automatów i wydobywają z nich coraz więcej nowych produktów.

Brak różnorodności działających na polskim rynku maszyn vendingowych daje możliwości wykorzystania nowych technologii i sprzedaży za ich pośrednictwem nowych produktów – mówi Grzegorz Kaszuba, właściciel firmy Techno Serwis zajmującej się dystrybucją maszyn Pizza Apetita. – Biorąc pod ▶

## DO AUTOMATU MAMY CORAZ BLIŻEJ

**GRZEGORZ KASZUBA**  
WŁAŚCICIEL FIRMY TECHNO SERWIS  
ZAJMUJĄCEJ SIĘ DYSTRYBUCJĄ  
MASZYN PIZZA APETITA

Biorąc pod uwagę dynamiczne tempo życia oraz konieczność szybkiego dostępu do żywności, rozwój sprzedaży z automatów, nie tylko napojów i przekąsek, ale również ciepłych dań takich jak pizza, będzie coraz bardziej atrakcyjnym rozwiązaniem dla klientów.



► uwagę dynamiczne tempo życia oraz konieczność szybkiego dostępu do żywności, rozwój sprzedaży z automatów, nie tylko napojów i przekąsek, ale również ciepłych dań takich jak pizza, będzie coraz bardziej atrakcyjnym rozwiązaniem.

Nie stronimy od automatów hazardowych i gier zręcznościowych, a na naszych ulicach pojawiają się też maszyny sprzedające gazety, bilety, lekarstwa, ładujące baterie w telefonach komórkowych czy umożliwiające dostęp do Internetu. Jednak ciągle najpopularniejsze są urządzenia oferujące produkty spożywcze: napoje zimne i gorące, słodczyce, kanapki. Pizza z automatu jest nowością.

– Nasze automaty do sprzedaży pizzy różnią się od innych spotykanych na rynku. Pizza powstaje w nich od początku do końca, a używane są do tego wyłącznie świeże, a nie mrożone składniki. W maszynie wyrabiane jest ciasto, dodawane są kolejne składniki wybrane przez klienta, a na koniec całość wypiekana jest w piecu. Oczywiście automaty muszą być cały czas monitorowane, np. pod kątem dostępności wszystkich składników czy zapewnienia właściwej

temperatury przechowywania produktów – mówi Grzegorz Kaszuba. – Franczyzobiorcy decydują się przystąpić do tego projektu z dwóch względów. Po pierwsze wymaga on mniejszych nakładów inwestycyjnych niż otwarcie nowego lokalu gastronomicznego czy nawet powiększenie już istniejącej placówki. Drugi powód to niewątpliwa innowacyjność projektu. Niespotykana do tej pory forma sprzedaży świeżej pizzy oraz wysoka jakość produktu budzi zainteresowanie i ciekawość klientów. Taka sytuacja nie tylko prowadzi do wzrostu atrakcyjności lokalu, ale również ma wpływ na pozyskanie nowej grupy klientów – dodaje Kaszuba.

Automaty vendingowe nie należą do najtańszych. Koszt zakupu jednego urządzenia waha się od kilku do nawet kilkudziesięciu tys. zł. Urządzenie można też wziąć w leasing, wydzierżawić, a nawet dostać za darmo od franczyzodawcy. Decydując się na automat vendingowy, trzeba liczyć się jeszcze z kosztami dozoru, zaopatrzenia i serwisu urządzenia. W niektórych przypadkach trzeba też ponieść koszty wynajęcia powierzchni pod maszynę.

Magdalena Kroc ■



## BO WAŻNY JEST PRESTIŻ

**MARZENA ŁYSZCZ**  
DYREKTOR HANDLOWY  
SIECI ADA PLUS

Nowy towar w sklepie zawsze rodzi w klientach nowe potrzeby, a sprzedawcy gwarantuje wzrost obrotów i zysków przy tych samych kosztach utrzymania i obsługi placówki. Poza tym sprzedaż biżuterii w sklepie wpływa pozytywnie na jego wizerunek i podnosi prestiż, zwłaszcza jeśli są to wyroby bardzo dobre jakościowo, mające ciekawe wzornictwo, i oczywiście markowe.

