

El snack-o-matic mantiene todo tipo de alimentos recién hechos caliente;

- Hamburguesas
- Frankfurts
- Buñuelos de bacalao
- Nuggets
- Rollitos de primavera
- Croquetas
- Empanadillas
- Etc.

mod. patentado

La maquina se describe como una vitrina sobre mostrador que mantiene productos alimentarios recién elaborados a temperatura (De +65°C - +85°C, con resistencias). Los productos alimentarios están elaborados por el mismo establecimiento. La vitrina no tiene capacidad para almacenar de forma permanente productos alimentarios. Después la elaboración de los productos alimentarios, los cocineros abren la puerta trasera de la vitrina para exponer los alimentos elaborados. Gracias a la combinación de un validador, junto con un mecanismo de apertura, el consumidor puede abrir una de las ventanillas cuando el importe exacto esta introducido. Las vitrinas se colocan en general encima del mostrador del propio local. También existe la posibilidad de adquirir un mueble completo con 3 módulos y un total de 24 departamentos.

Nuestras maquinas son dificiles de comparar con máquinas de vending tradicionales. No hay intervención de un operador de vending; las vitrinas se rellenan en el momentos cuando los alimentos estan elaborados por el mismo restaurante donde se encuentran las maquinas. El negocio esta en tener una gran rotación de venta de productos con poco personal y estimular el consumo por impulso (más ventas).

En Holanda, las vitrinas se encuentran en sitios como por ejemplo: E.E.S.S. , todo las estaciones de trenes, Estadio de fútbol Arena Ámsterdam, varias franquicias de fast food (FEBO), Parques de atracciones, Aeropuerto de Ámsterdam, etc.

Se puede comparar nuestro concepto de venta con el efecto que tienen los mostradores de helados (El consumidor ve los productos y tendrá ganas de consumir). Si ponemos por ejemplo un mueble completo de 3 módulos, estaríamos hablando de una maquina que vale a partir de 265,- Euros + IVA al mes (leasing con Banco Popular, más info contactar con Braimex). Esto significa 8,33 Euros al día (en este ejemplo abierto 30 días al mes, todo el año), y si el restaurador tiene un margen promedio de 1,20 Euros p/snack, el tiene que vender $8.33 / 1.20 = 7$ productos al día extra para rentabilizar la maquina. En un calle bien transitado las ventas pueden aumentar hasta 250 - 500 productos extra al día. $500 \times 1.20 = 600$ Euros. Siempre aconsejamos precios bajos para mejorar el impulso de consumo.

Ideal para: Estaciones de trenes, Aeropuertos, Grandes avenidas céntricas, Cines, Centros comerciales, Discotecas, Estaciones de servicio, Parques de atracciones, Campings, Universidades etc.

Resumen:

1. Todo tipo de tapas calientes (tenptempiés): nuggets, rollitos de primavera, hamburguesas, croquetas, hot dogs, empanadas, etc...
2. Mejor rendimiento, más ventas con mismo personal. No hay clientes esperando, no hay colas.
3. El consumidor ve el producto. Consumo por impulso
4. Crear extra puntos de venta.
5. Más ventas; en un sitio bien transitado 500 productos al día extra.

Nuestras vitrinas "self service" están aceptados dentro el sistema fiscal de modulos por la delegación de hacienda de Barcelona de la Plaza Letamendi.