

BEZOBSLUŽNÁ PRODEJNA



Bezobslužné prodejny se stávají čím dál populárnější alternativou tradičního maloobchodu. Tento moderní způsob prodeje umožňuje zákazníkům nakupovat v kterékoliv denní či noční době a bez přítomnosti prodavače.

Prodejny mohou být zcela bezobslužné, či takzvaně hybridní (část dne je v obchodě k dispozici personál). Pro farmáře může bezobslužná prodejna představovat vhodný způsob, jak své produkty nabídnout stávajícím i novým zákazníkům v režimu 24/7.

Výhody bezobslužných prodejen

- **neomezený provoz:** zákazník může nakupovat v době, která mu vyhovuje
- **úspora nákladů:** nepřítomnost prodavačů znamená nižší náklady na provoz
- **služba zákazníkům:** stávající i noví zákazníci mají snazší přístup k faremní produkci
- **prodej bez prostředníků:** farmář si ponechává větší podíl z prodeje a má větší kontrolu nad cenami

KRÁTKÝ DODAVATELSKÝ ŘETĚZEC

je model distribuce, který zkracuje vzdálenost mezi producentem a spotřebitelem.

Znamená to, že produkty nebo suroviny putují k zákazníkovi přes co nejméně prostředníků (velkoobchodníci, distributoři...).

V ideálním případě tedy výrobci, pěstitelé nebo dodavatelé prodávají své zboží přímo do obchodů nebo přímo spotřebitelům.

Tento přístup přináší řadu výhod: mj. podporuje místní ekonomiku a snižuje ekologickou stopu.

Vedle bezobslužných prodejen mohou být příkladem krátkého dodavatelského řetězce prodej prostřednictvím komunitou podporovaného zemědělství, farmářský automat či spolkový obchod.

Jak úspěšně provozovat bezobslužnou prodejnu? Kde získat finance? Čeho se vyvarovat? Dozvíte se v tomto infolistu.

Další infolisty ze série Z farmy rovnou na stůl:

- Farmářský automat
- Komunitou podporované zemědělství
- Odbytové družstvo



Výběr dodavatele

V České republice existuje několik firem, které se specializují na dodávky systémů pro bezobslužné a hybridní prodejny. Tyto společnosti poskytují kompletní řešení včetně hardware, software, platebních systémů a dalších technologií.

Než se rozhodnete...

...doporučujeme oslovit více výrobců nebo dodavatelů. Poptávka u více firem vám umožní porovnat nejen ceny, ale také způsob řešení vašich specifických potřeb.

Financování

Investice do tohoto způsobu prodeje může činit i několik milionů korun. Zřízení vesnických prodejen v režimu 24/7 (hybridních prodejen) nicméně podporuje Ministerstvo průmyslu a obchodu v rámci různých dotačních titulů. Dotace na zřízení prodejny může činit až 50 procent nebo až 1 milion korun ze dvou milionů investic.

Nejvyšší dotace je možné získat v obcích, kde se již nevyplatí provozovat standardní prodejnu s personálem, ale stát chce i nadále zajistit obyvatelům možnost nákupu v daném místě.

Další možností je získání úvěru na investice do technologií. Se svým byznysplánem rovněž můžete zkusit oslovit případného investora.

Volba lokality

Prodejna by měla být umístěna v místě, kde se pohybuje hodně lidí, ať už se jedná o centra obcí, obytné zóny či rekreační oblasti. Ujistěte se, že se v blízkosti prodejny dá snadno zaparkovat; výhodou je rovněž dostupnost hromadnou dopravou.

Jak snížit náklady: úsporná řešení

Solární kolektory s bateriovým úložištěm mohou pokrýt část spotřeby elektrické energie v prodejně.

Úsporné chladicí boxy a inteligentní chladicí systémy, které automaticky regulují teplotu na základě aktuální potřeby, mohou spotřebu energie výrazně snížit.

Inteligentní termostaty umožňují optimálně nastavit teplotu v prodejně podle aktuálních podmínek, což šetří energii a zajišťuje pohodlí pro zákazníky.

Technologie zajišťující chod bezobslužné prodejny:

Pro bezobslužné a hybridní prodejny existuje několik variant softwarových řešení, např.:

- správa zásob v reálném čase
- bezkontaktní platby i příjem hotovosti
- sledování prodeje a analýza zákaznického chování
- bezpečnostní systém monitorující prodejnu v reálném čase
- integrace s e-shopy a mobilními aplikacemi

Variety bezobslužného systému lze libovolně kombinovat dle přání zadavatele.



Tip na video:

Ekofarmář Josef Pulíček provozuje kromě Kozí farmy Pěnčín také hybridní prodejnu. Rozhovor s ním najdete na [YouTube kanálu Lovíme.bio](#).



Jak nakupovat: prodejna z pohledu zákazníka

Pojďme si vyzkoušet nákup v bezobslužné prodejně coby zákazníci:

Pro vstup do prodejny mimo prodejní dobu potřebuje zákazník aplikaci v telefonu, případně zákaznickou kartu. Dovnitř se z bezpečnostních důvodů vstupuje skrze dvoje dveře (zákazník čeká v meziprostoru, než se první dveře uzavřou) a v prodejně se automaticky rozsvítí.

Po vstupu do prodejny může zákazník nakupovat. K dispozici je váha pro vážené položky a samoobslužný kiosk. U samoobslužného kiosku se zákazník přihlásí stejným QR kódem jako při vstupu do prodejny, načte veškeré položky a následně zaplatí. Poté odchází skrze systém dvojích dveří ven.



Možnosti platby

V bezobslužných prodejnách lze běžně platit nejen kartou, ale i mobilem či chytrými hodinkami. Zákazníci bez chytrého telefonu mají možnost si zřídit zákaznickou kartičku, která současně funguje jako elektronická peněženka.

Bezobslužná prodejna: tipy na úspěch

- **Marketing:** Informujte zákazníky o vaší prodejně prostřednictvím letáků a/nebo sociálních sítí. Také lokální média mohou uvítat možnost informovat o vašem projektu.
- **Údržba:** Automatizovaný prodej je závislý na spolehlivosti technologií, proto je nutné myslet na jeho pravidelnou údržbu a také mít záložní plán pro případ výpadků.
- **Zákaznický servis:** Zákazníci by měli vědět, kam se můžou v případě potřeby obrátit (v prodejně mějte vyvěšené telefonní číslo nebo uvedený online chat pro řešení problémů).
- **Uživatelsky přívětivý systém:** Vyhněte se příliš komplikovaným nebo technicky náročným systémům, které by mohly odradit zákazníky nebo ztížit údržbu prodejny.

Výhody přímého prodeje

Bezobslužné a hybridní prodejny představují moderní a efektivní způsob, který může farmářům pomoci rozšířit jejich prodejní možnosti.

Díky absenci nejrůznějších prostředníků si farmáři ponechávají plnou kontrolu nad cenami, které tak mohou lépe odrážet skutečnou hodnotu jejich produktů.

Ke krádežím prakticky nedochází – prodejna je monitorovaná a zákazníci dohledatelní díky mobilní aplikaci.

Pro Českou technologickou platformu pro ekologické zemědělství (ČTPEZ) vytvořila PRO-BIO LIGA za finanční podpory Ministerstva zemědělství prostřednictvím dotace na činnost ČTPEZ v roce 2024.