



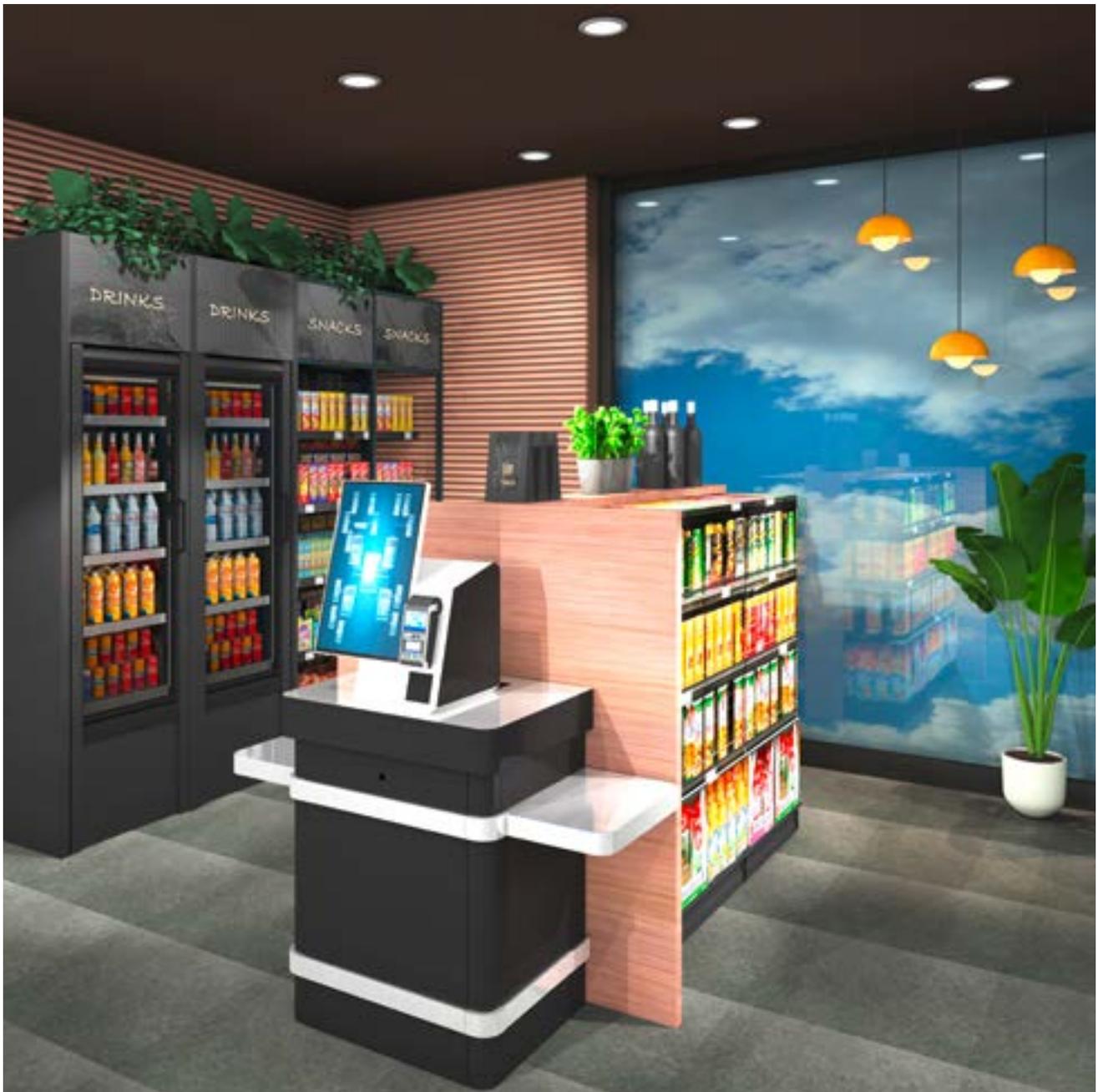
- ▶ SIN COSTES DE PLANIFICACIÓN
- ▶ SIN COSTES DE MONTAJE
- ▶ RESULTADO INMEDIATO
- ▶ PLAZOS DE ENTREGA PREFERIDOS

## **| MINIMERCADOS**

Instrucciones de automontaje

# CONTENIDO

1. Preguntas frecuentes
2. Paso 1: plano de planta y tamaño
3. Paso 2: surtido
4. Paso 3: selección de módulos
5. Paso 4: accesorios
6. Paso 5: sistema de pago y acceso
7. Paso 6: finalización y resumen
8. Resultado final del minimercado de hotel



# I 1. PREGUNTAS FRECUENTES

**Aquí encontrará preguntas que preocupan a nuestros clientes y que merece la pena plantear antes de llevar a cabo la configuración propia de la tienda.**

## ▶ ¿MERECE LA PENA TENER UNA TIENDA 24/7 EN MI HOTEL?

En principio, la respuesta segura y general a esta pregunta es que sí.

La escasez de personal y de mano de obra especializados está haciendo que las ventas de alimentos y bebidas se reduzcan enormemente, y la era de los servicios no deja de cambiar y con ella también varían las expectativas de los clientes. «Help yourself»: así podemos definir lo que posibilita una tienda abierta día y noche.

## ▶ ¿DÓNDE DEBERÍA COLOCARSE LA TIENDA EN EL HOTEL?

Recomendamos instalar el minimercado 24/7 en un espacio céntrico. Por ejemplo, en el vestíbulo del hotel para llamar la atención del mayor número posible de huéspedes y clientes.

## ▶ ¿QUÉ TAMAÑO DEBE TENER UNA TIENDA PARA QUE VALGA LA PENA?

El tamaño de la tienda depende en gran medida del espacio disponible en el hotel. Debe ser lo suficientemente grande como para que los clientes reconozcan el valor añadido y la tienda llame su atención.

Las tiendas demasiado pequeñas no salen adelante y, por tanto, no pueden generar ventas que valgan la pena para el restaurador. En términos generales, debe contar con al menos 4 módulos.

## ▶ ¿QUÉ SURTIDO DEBO ELEGIR?

Pregúntese qué comprarían sus huéspedes y su grupo objetivo.

## ▶ ROI

El ROI de la tienda depende del surtido, el precio, la ubicación de la tienda, el tamaño de la tienda, el tipo de huéspedes, la ubicación del hotel y, por último, pero no menos importante, el compromiso del hotelero. Es difícil decir cuánto tardará en amortizarse. Sin embargo, no conocemos ningún caso en el que un minimercado no se rentabilice en muy poco tiempo.

## ▶ ¿CUÁNTA CARGA DE TRABAJO ES LA ESPERABLE?

Para que el minimercado funcione, solo tendrá que ocuparse de llenar los estantes. El aprovisionamiento se realiza a través de su mayorista y el pedido se puede activar de forma automática a través del software de caja con interfaz.

## ▶ ¿CUÁLES SON MIS COSTES FIJOS MENSUALES?

Los costes fijos mensuales ascienden únicamente a las cuotas de licencia del proveedor de software para el software de la caja. Por lo demás, no se generan costes fijos, aparte de la electricidad y el tiempo de abastecer los estantes.

## ▶ ¿CUÁL ES LA DIFERENCIA ENTRE LLEVARLO UNO MISMO O QUE LO HAGA UN OPERADOR EXTERNO?

Los operadores ofrecen una solución de tienda completa, incluidos los servicios asociados. Por lo general, el hotel obtiene una comisión del 10-12 %. Con nuestro «principio de autogestión», el restaurador controla todos los factores de éxito y, por lo tanto, obtiene el 100 % de los ingresos. Podemos digitalizar o automatizar todos los procesos, excepto el abastecimiento de las estanterías. Esto se debe a que el propio hotel ya tiene todos los valiosos contactos con socios alimentarios y proveedores con los que podemos conectar fácilmente.

# I 1. PREGUNTAS FRECUENTES

## ▶ ¿POR QUÉ DEBO DECIRMERME POR UNA TIENDA WANZL?

- Usted controla tanto el surtido como los precios, con lo que recibirá el 100 % de los ingresos por ventas.
- La implementación no solo es posible en ubicaciones seleccionadas, sino en cualquier lugar.
- Definición de un mercado fijo específico de la marca y posibilidad de planificación de los precios.
- El surtido se vuelve a pedir de forma autónoma y electrónica.
- Requisitos mínimos de personal, solo reposición.
- Bajo coste de adquisición del mercado, ya que lo producimos nosotros mismos y en grandes cantidades para el sector minorista de la alimentación.
- Posibilidad de condiciones especiales de hasta el 25 % mediante contratos de empresa.

## ▶ ¿QUÉ REQUISITOS CONSTRUCTIVOS BÁSICOS DEBEN CUMPLIRSE?

Por lo general, no son necesarias modificaciones constructivas. Lo único que necesitamos para el funcionamiento son enchufes para frigoríficos, cafetera, iluminación de estanterías, módulo de caja y dos conexiones LAN para la caja.

## ▶ ¿DE QUÉ MEDIDAS DE SEGURIDAD Y DE PREVENCIÓN DE ROBOS DISPONE?

En lo que respecta a la supervisión, por experiencia recomendamos empezar con menos. Todos los hoteles cuentan con cámaras de vigilancia, con lo que los huéspedes ya roban mucho menos. En caso de que el robo se convierta en un problema durante las primeras semanas del periodo de prueba, también podemos reequipar rápidamente los sistemas de acceso con sensores.



# PASO 1

## PLANO DE PLANTA Y TAMAÑO

### PASOS:

- ▶ Determine la ubicación exacta
- ▶ Mida las dimensiones del lugar (longitud, anchura y altura) y esboce un plano.
- ▶ Esboce las dimensiones generales
- ▶ La primera parte ha terminado, ¡sigamos con el paso 2!



## RECOMENDACIÓN

- ▶ Los elementos centrales, como los mostradores, llaman la atención y estimulan la exploración.
- ▶ Cuanto mayor sea el surtido, más atención despertará la tienda y aumentará el volumen de ventas.

# PASO 2

## SURTIDO

### PASOS:

- ▶ Piense en sus huéspedes: ¿a quién definiría como su grupo objetivo principal?
- ▶ Cree el surtido en función de estos grupos objetivo
- ▶ Como huésped, ¿qué le gustaría encontrar en una tienda?  
¡Añádalo a su lista!
- ▶ Recapitule todos los productos
- ▶ Comprobación de la lista de surtido por parte del gerente de Alimentos y bebidas y Compras



### GRUPOS OBJETIVO QUE SE ALOJAN EN SU HOTEL:

VIAJEROS POR NEGOCIOS

LARGA ESTANCIA

VIAJEROS POR OCIO

PERSONAL / TRIPULACIÓN DE COMPAÑÍAS AÉREAS

FAMILIAS



### RECOMENDACIÓN

- ▶ Se calcula que hay unos 15 artículos diferentes por m<sup>2</sup>.
- ▶ Piense también en ofertas ya existentes, como el buffet de ensaladas, que también se puede ofrecer fácilmente como comida para llevar.



# PASO 3

## SELECCIÓN DE MÓDULO

En este paso, fusionamos el surtido y los módulos:

- ▶ Actúe de forma pragmática
- ▶ Anote cuántos módulos necesita de cada elemento
- ▶ Ahora actualice el plano del paso 1: la disposición de los módulos puede ser cualquiera



**MÁQUINA DE CAFÉ**  
1250 × 600 × 2400 mm  
Cafetera no incl.  
Especialidades de café para llevar

Unidades



**EXPOSITOR DE PRODUCTOS DE PANADERÍA**  
1000 × 400 × 2400 mm  
con tres estantes de madera para productos de panadería

Unidades



**WIRE TECH 100**  
con 5 estantes de varilla para aperitivos, artículos de droguería, revistas, juegos, souvenirs, etc.

1000 × 400 × 2400 mm  
Unidades  
625 × 400 × 2400 mm  
Unidades



**MODIFICACIÓN DE ESTANTERÍAS**  
625 × 600 × 2400 mm para frigorífico o congelador para ensalada, boles, sushi, bocadillos frescos, paninis, etc.

Unidades



**GÓNDOLA DE VENTA + CABECERA DE GÓNDOLA**  
1000 × 400 × 1600 mm  
para aperitivos, artículos de droguería, revistas, juegos, etc.

Unidades



**YOURTABLE T.01**  
Panel publicitario para módulo 1265 × 865 × 750 mm  
para fruta, aperitivos, especialidades locales

Unidades



**MÓDULO SCO WIRE TECH 100**  
1000 × 600 × 2400, incl. superestructura, con terminal de caja SCO

Unidades

sin terminal de caja SCO  
Unidades



**YOURTABLE T.02**  
para aperitivos, artículos de droguería, revistas, juegos, souvenirs, etc.

665 × 465 × 550 mm

Unidades

665 × 465 × 750 mm

Unidades



**MESA SCO GENESIS**  
1218 × 552 × 901 mm con terminal de caja SCO

Unidades

sin terminal de caja SCO  
Unidades

## RECOMENDACIÓN

- ▶ En una estantería de pared de 1000 mm de ancho caben aprox. 30 productos diferentes
- ▶ En una estantería de pared de 625 mm de ancho caben aprox. 20 artículos diferentes

# PASO 4

## ACCESORIOS

### PASOS:

- ▶ A continuación, planifique sus accesorios (selecciónelos de la vista general)



### MI SELECCIÓN:

- Guía de precios para ..... estantes
- Rejilla delantera para ..... estantes A=1000
- Rejilla delantera para ..... estantes A=625
- 4 separadores de productos para \* ..... estantes en total
- Paquete LED para ..... estantes A=1000
- Paquete LED para ..... estantes A=625

\* Por cada estante se necesitan de forma estándar 4 separadores



## RECOMENDACIÓN

- ▶ Hay etiquetas de precio digitales, por lo que la caja y la etiqueta de precio se actualizan automáticamente

# PASO 5

## SISTEMA DE PAGO Y ACCESO

- Si desea un servicio las 24 horas del día, los 7 días de la semana, se necesita el módulo de caja «Pyramid» para el pago
- Para el software de caja, colaboramos con varios socios. Si ya utiliza un software propio, podemos integrarlo
- En función de la ubicación del hotel, recomendamos diferentes tecnologías de supervisión y acceso
- El equipamiento básico es una cámara y una pantalla en la zona de cajas (a menudo es suficiente con vigilar el vestíbulo)
- Las puertas de acceso son ideales para hoteles de gran afluencia cerca de estaciones de tren o en el centro de la ciudad con muchos huéspedes externos
- Si le interesan los sistemas de acceso, póngase en contacto directamente con nosotros



## VISIÓN DE CONJUNTO DE LOS MÓDULOS

### SISTEMA DE PAGO SCO

### SOFTWARE PARA CAJAS

### PAQUETE DE SEGURIDAD «S»

Foco de techo con cámara situada sobre la caja registradora que graba el proceso de escaneo y lo transmite a una pantalla situada junto al SCO. Sin grabadora, solo la cámara, la pantalla y los cables/conectores.

### PAQUETE DE SEGURIDAD «M»

Paquete 1 + 3 cámaras en la tienda, incl. grabador para guardar la grabación y accesorios de conexión por cable.

### PAQUETE DE SEGURIDAD «L»

Paquete 1+2 + columna con escáner de código QR para salir de la tienda, así como un módulo de acceso.

## RECOMENDACIÓN

- ▶ **Confíe:** empiece con la seguridad básica y vaya aumentándola
- ▶ **A más barreras de acceso, menos compras espontáneas**

# PASO 6

## RESULTADO FINAL

Ya ha planificado su tienda. Aquí encontrará de nuevo la lista de comprobación final para marcar todos los pasos y factores relevantes.

No dude en hacernos llegar el resultado. Si lo desea, estaremos encantados de tramitar su pedido.

## LISTA DE COMPROBACIÓN

PLANO DE PLANTA Y TAMAÑO

SURTIDO

SELECCIÓN DE MÓDULO

ACCESORIOS

SISTEMA DE PAGO  
Y DE ACCESO

SELECCIÓN DE MÓDULO



## RECOMENDACIÓN

- ▶ Ahórrese los elevados costes de montaje.
- ▶ Nuestro sistema se puede montar sin herramientas, como un sencillo sistema de clic.

# RESULTADO FINAL DEL MINIMERCADO

## ¡LISTO!

Su mercado está listo y, con él, tiene una solución para la escasez de personal especializado, el estancamiento de las ventas de minibar y el hundimiento de las ventas de alimentos y bebidas.

Con su mercado no solo ofrecerá un valor añadido a los huéspedes, sino que, junto con Wanzl, llevará su hotel hacia el futuro.

**¡ESTAMOS ENCANTADOS DE AYUDARLE A ENRIQUECER SU ALOJAMIENTO CON ESTE MERCADO!**



### Dirección de la factura

Empresa .....

Persona de contacto .....

Calle .....

C.P., localidad .....

País .....

Correo electrónico .....

Teléfono .....

Fax .....

Fecha, firma .....

### Dirección de entrega (si es diferente)

Empresa .....

Persona de contacto .....

Dirección .....

C.P., localidad .....

País .....

Teléfono .....

## ¿TIENE ALGUNA PREGUNTA MÁS?

► SU PERSONA DE CONTACTO:

Alexander Hannekum  
alexander.hannekum@wanzl.com  
Teléfono +49 8221 7296027

Se aplican las condiciones generales de la empresa Wanzl GmbH & Co. KGaA. Están publicados en nuestra página web (insertar enlace) y forman parte de nuestros contratos.

# wanzl

VISÍTENOS EN  
[www.wanzl.com](http://www.wanzl.com)



## ALEMANIA

**Wanzl GmbH & Co. KGaA**

Rudolf-Wanzl-Straße 4

89340 Leipheim

Phone +49(0)82 21 / 7 29-0

[hotel.de@wanzl.com](mailto:hotel.de@wanzl.com)

[www.wanzl.com](http://www.wanzl.com)



Dimensiones aproximadas en mm; colores similares a la gama RAL, reservado el derecho a modificar el diseño.  
Las ilustraciones pueden contener equipamiento especial. © Wanzl GmbH & Co. KGaA 2024