

# Laurel önkiszolgáló pénztárgép



Már készpénzes  
változatban is!



A Laurel saját fejlesztésű önkiszolgáló pénztárgépe segít a munkaerő megfelelő szervezésében, képes kiváltani több pénztáros munkáját, így több idő jut a vásárlókra vagy polcfeltöltésre. Az eddigi tapasztalatok alapján, a boltok adottságai függvényében a vásárlóknak akár 50-75%-a használja a Laurel által szállított önkiszolgáló kasszákat, így garantált a gyors megtérülés! **Sajnos mára és a jövőben is további szigorú elvárásoknak kell megfelelni, ez pedig az, hogy védjük a dolgozóinkat a fertőzés veszélytől a vásárlóinknak pedig egy biztonságosabb környezetet tudunk biztosítani, amiért minden bizonnal hálásabbak lesznek.**

Önkiszolgáló pénztárgépek már legalább 20 éve léteznek, így számos iparági tapasztalat, tudás van a birtokunkban. Ezt kiegészíti és megerősíti a hazai piacon való egyre szélesebb körben elterjedő működési tapasztalatok (Tesco, IKEA, SPAR, Auchan, CBA).

### A saját fejlesztésű önkiszolgáló pénztárgép megoldással több célunk volt:

- akár a nagyobb forgalmú, 2-3 kasszas bolt számára is hatékonyan használható és gyorsan megtérülő beruházás legyen
- tudjunk nemzetközi hatékonysági szinteket elérni, hogy a vevők kedveljék, szeressenek rajta vásárolni, hiszen így ad igazi értéket a kereskedő számára.

**Mára büszkén mondhatjuk, hogy 8 bolt, 26db önkiszolgáló kassza bevezetés és több mint 200.000 önkiszolgálóval történő értékesítés után ezeket a célokat sikerült megvalósítanunk és messze túlteljesítenünk.**

**Több dologra kellett figyelniük:** egyrészt, hogy a vevők hány százaléka hajlandó átmenni az önkiszolgáló kasszára, ezt befolyásolni tudja:

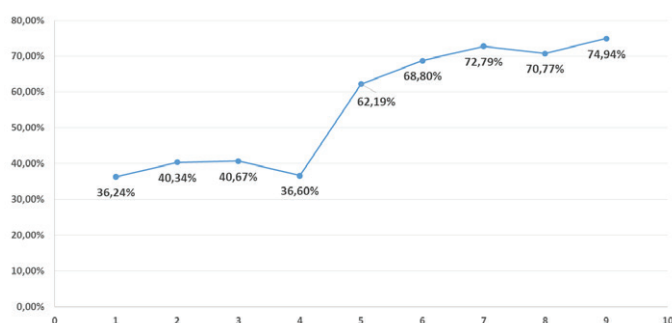
- a bolt lokációja,
- vásárlói szokások, vevői kosárméreték,
- a pénztárzóna kialakítása (a boltban belül hol helyezkedik el),
- van-e elegendő pénztáros,
- van-e kedves invitálás, hozzászoktatás,
- illetve hogy van megtervezve, méretezve ez az egész, milyen arányban van hagyományos kassza és az önkiszolgáló pénztárgép az üzletben (van-e kellő figyelemfelkeltés, látvány szempontjából)

A nemzetközi tapasztalat és a szakma körülbelül 30-35%-os arányt tartja az iparági átlagnak és elérendő célnak, a 40%-os értékek már igen jónak mondhatóak abban a tekintetben, hogy a vásárlók hány %-a használja az önkiszolgáló kasszákat. A mi tapasztalatunk, hogy a boltok átlag **önkiszolgáló használati értéke Laura önkiszolgáló kasszák esetében 35-75 %-ig terjed**, a 8 bolt átlaga **51.2% pár hetes működés után**, mely a jövőben hétről hétre növekedni fog, ahogy egyre jobban megszokják a vásárlók. Konkrét adatokat mutatunk:

#### 1. számú BOLT

- Helyszín: Budapest
- Februári havi forgalom: 80M Ft
- Februári vásárlások száma: 53ezer db
- Februári átlag kosárérték: 1.500 Ft
- Arány: 2db hagyományos és 6db önkiszolgáló (3 csak bankkártyás és 3 készpénzes és bankkártyás) kassza

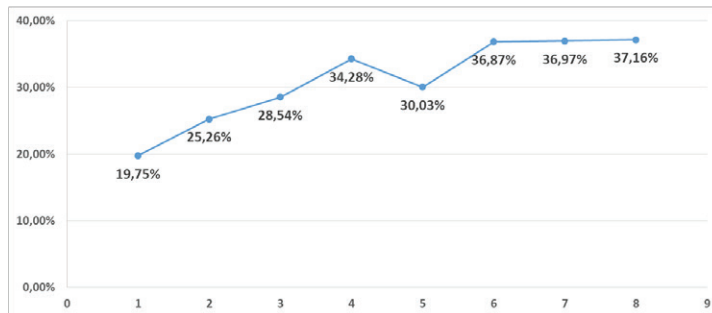
Önkiszolgáló pénztárgép használatának heti növekedése az indulás után



## 2. számú BOLT

- Helyszín: Budapest
- Februári havi forgalom: 85M Ft
- Februári vásárlások száma: 37ezer db
- Februári átlag kosárérték: 2.300 Ft
- Arány: 3db hagyományos és 3db önkiszolgáló (2 csak bankkártyás és 1 készpénzes és bankkártyás) kassza

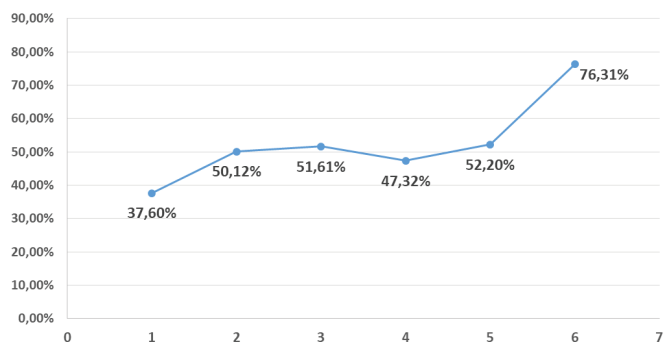
Önkiszolgáló pénztárgép használatának heti növekedése az indulás után



## 3. számú BOLT

- Helyszín: Budapest
- Februári havi forgalom: 58M Ft
- Februári vásárlások száma: 37ezer db
- Februári átlag kosárérték: 1.500 Ft
- Arány: 2db hagyományos és 3db önkiszolgáló (1 csak bankkártyás és 2 készpénzes és bankkártyás) kassza

Önkiszolgáló pénztárgép használatának heti növekedése az indulás után



Arra is figyelniünk kellett, hogy a telepített önkiszolgáló és hagyományos pénztárgépek együttes hatása, teljesítménye legyen akkora, vagy nagyobb, mint a kiváltott hagyományos pénztárgépek teljesítménye. Ezek mellett kiemelt célként fogalmaztuk meg, nem lehetnek nagyobb sorban állások az új kialakítást követően.

A méréseink azt igazolják, hogy az **önkiszolgálón a vásárlók képesek 60%-os vásárlási sebességet is produkálni** egy jó pénztárhoz viszonyítva. Ez az arány egy gyengébb pénztárhoz képest akár **70-80%-os is lehet**. A felmérésünk alapján egy jó pénztáros óránként 65-66 vevőt is ki tud szolgálni, addig egy önkiszolgálón 38-40 vásárlás is történhet, átlagban 7db-os kosár-



méret mellett. Mivel egy kassa helyre 2 vagy több önkiszolgálót tudunk beépíteni, így már két önkiszolgáló kassa **képes 20-70%-os nagyobb áteresztő képességet biztosítani**, ami lényegesen csökkenti a várakozási időt és a sorok hosszát. Ez a mostani időszakban és a jövőben is különösen fontos szempont lesz a vásárlói komfort és biztonságérzet szempontjából.

### Mik voltak a kitűzött célok?

Ezeknek a céloknak megfelelően kell / kellett kialakítani a rendszert.

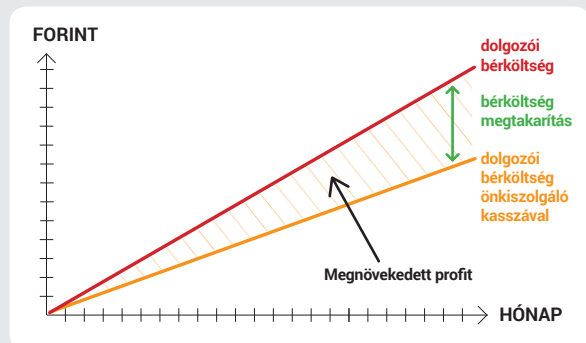
- Pénztáros és általában a munkaerőhiányra kell megoldás
- Magas bérköltségekre kell megoldás
- A bolt gazdaságos működése van veszélyben, szeretnénk nagyobb termelékenységet
- Kicsi a pénztárzóna áteresztő képessége, időnként hatalmasak a sorok, melyek rontják a vásárlói komfortot és a motivációt - ezért nem jönnek be akkor
- Új vevők megszólítása: fiatalok, gyerekes szülők, bizalmatlan vevők
- A bolt imidzsét növelni modern megoldásokkal

Lehet többre is igennel válaszol a kereskedő, de mindig ki kell emelni egy fő célt, mert a rendszer kialakításánál, tervezésénél ezt figyelembe lehet és kell venni.

### Kiemelt cél: legyen optimálisan gazdaságos, megtérülő beruházás

Meghatározva az elvárt célokat, minden bolti forgalmi és egyéb boltra jellemző adatot megkapva tudunk olyan kialakítást készíteni, amivel a célok megvalósulnak - ezekhez megfelelő megtérülés számítási rendszert biztosítunk. A számítások helyességét a gyakorlatban működő tapasztalati adatokkal támasztjuk alá. Alapvetően elmondható, **ha kellő forgalma van a bolt-nak, akkor képes a rendszer annyi pénztárost kiváltani, amennyi önkiszolgáló kasszát elhelyezünk.**

Gazdasági szempontból úgy is nézhető, hogy nem mint egy újabb plusz beruházás, amit most nem engedhetünk meg magunknak, hanem nézhetjük úgy is, hogy a következő években (min. 8 évig termel) **éves szinten mekkora költségtényező lesz a pénztárakban dolgozók költsége és ezzel szemben mekkora lesz az, ha önkiszolgálót vezetünk be** és ekkor még nem beszélünk a forgalomnövekedést és vásárlói elégedettséget növelő hatásokról.



Megfigyelésünk, hogy bátrabban lehet önkiszolgáló vásárlás irányába tolni az arányt, ezt pedig úgy tudjuk elérni, hogy kevesebb pénztárost és több önkiszolgáló kasszát helyezünk el.

Ügyfelünk visszajelzése alapján a vásárlók elfogadták azt az állapotot is, mikor reggeli boltnyitáskor csak az önkiszolgálók üzemeltek - amennyiben volt olyan vevő, aki csak hagyományos kasszával kívánt fizetni, természetesen maradéktalanul kiszolgálták őt is, de egy idő után a vásárlók számára is teljesen **természetes lett az önkiszolgáló pénztárgépek használata**. A vevők a jelenlegi vírusos helyzet miatt nem is akartak a hagyományos pénztárhoz menni, sőt a kezelői segítséget sem nagyon igényelték.

Partnerünk néhány hét után döntött úgy, hogy 8 bolt bevezetése után a további boltjaiban is átáll önkiszolgáló pénztárgépre. Meglátása, hogy **innentől más lesz a jövő, a vásárlók egész mást fognak keresni, értékelni**, a saját biztonságuk sokkal értékesebb lesz, ezért **az önkiszolgáló egy igen keresett és preferált megoldás a vásárlók számára**.

## Referencia fotók



Laurel Kft.  
8000 Székesfehérvár, Gyümölcs utca 4-6.  
1115 Budapest, Sárbogárdi út 24.  
t: +36 22 510 350, f: +36 22 510 351  
e: laurel@laurel.hu, www.laurel.hu

 **LAUREL**  
alapítva 1993