

29 oktober 2018, Bräcke

Information från NACS mässan i Las Vegas USA 8 - 10 oktober 2018

NACS Mässan

NACS är en av USA:s största butiksmässor och den flyttar mellan olika städer varje år, detta år var den i Las Vegas.

Mässan är gigantiskt stor och det finns allt ifrån montrar med pizzaugnar till fullstora tvättanläggningar för lastbilar. (ja dom har stora långtradare i montern). Massor av jättemontrar där utställarna lagt miljoner på monter och personal vilket är trevligt men det jag tycker är ytterst märkligt är mässans öppettider.

Mässan pågår således i tre dagar. Dag ett och två öppnar mässan klockan 11.30 och stänger 17.30, dag tre öppnar mässan klockan 09.30 och stänger 13.30. Så är det varje år oavsett vilken stad mässan arrangeras i.

Som framgår ovan investerar företag enorma mängder miljoner på mässan i form av monter och personal men mässan är bara öppen totalt 20 timmar, dock skall påpekas att under de två första dagarna är besökare antalet i montrarna väldigt stort samt att biljetten för att komma in per dag kostar ca 2000 sek så redan med biljettpriset har man sorterat bort de besökare som bara kommer till mässan för att titta. Naturligtvis delar de flesta utställande företag ut fribiljetter till de man vill skall komma till montern.

Vår monter kostade, inklusive personal/resor/hotell, ca 800 000 sek och vi var ca 15 personer som jobbade varje dag. På de tjugo timmarna mässan var öppen skannade vi ca 400 besökare varav 70% var intresserade av EasyFills produkter. De besökare som skannades var de viktigaste och de vi ansåg kunde ge oss affärer, således skannade vi inte alla besökare i vår monter.

De EasyFill produkter vi visade var tre läskedryckskylskåp MaxLoad 700, ett MaxLoad 900 samt två stycken TurnLoader Ambient 900 samtliga med våra senaste hyllösningar. Läskedryckskylskåpen är tillverkade av Efficold i Spanien och är skraddarsydda för EasyFills patenterade RotoShelf.

Intresset för våra produkter var väldigt stort och flera (observera flera) höga chefer i beslutsfattande position från företag i hela världen kom till vår monter för att se de senaste EasyFill produkterna.

Några exempel på besökare

Snabbmatskedja med verksamhet i hela världen.

Från Atlanta i USA kom högsta chefen för all försäljning av läsk till en världsomfattande snabbmatskedja (2016 sålde vi ca 2000 kylskåp med RotoShelf för utplacering i Storbritannien till denna snabbmatskedja). När jag sa detta påpekade vederbörande att dessa kylskåp var till en konkurrerande läskedryckstillverkare från USA men att Atlanta företaget hade nu tagit över och kunde då konstatera att försäljningsökningen och påfyllningstiden var väldigt bra utifrån de siffror de fått från personalen i butikerna i Storbritannien. Mannen i fråga informerade mig att man hade långtgående planer tillsammans med en kylskåpstillverkare från Grekland med en lansering av kylskåp med RotoShelf för snabbmatskedjan. Eftersom jag stod i en monter med andra åskådare/lyssnare frågade jag inte om marknader och antal men jag kommer att kontakta vederbörande inom närmaste tiden.



Brasilien

Till världens största bryggerikoncern med huvudkontor i Belgien*, men med verksamhet i stora delar av världen har EasyFill America levererat fem stycken MaxLoad 900 RotoShelf kylskåp för test för ca sex veckor sedan till bryggerikoncernens verksamhet i Brasilien.

Bryggerikoncernen hade 2017 28% av all försäljning av öl i världen enligt Euromonitor International*.

*Källa: Euromonitor International är världens ledande oberoende leverantör av strategiska marknadsundersökningar. Bolaget skapar data och analys på tusentals produkter och tjänster runt om i världen.

Till mässan hade bryggerijätten bjudit in cheferna från de största kunderna i Brasilien vilket var ca 100 personer samtidigt som en handfull egna chefer också var med. Man hade delat upp sig i två grupper och man bokade tid i vår monter för båda grupperna, besökarna hade mottagare på sig med hörsnäckor och vår Roger Nader, Managing Director EasyFill America/Brasilien presenterade EasyFills samtliga produkter på portugisiska.

Innevånarantal i Brasilien är ca 210 miljoner vilket innebär att marknaden är gigantisk.

I de fem kylskåpen med RotoShelf har produkterna som sålts varit öl i glasflaskor och de fem kylskåpen har varit placerade i fem olika butiker.

Följande information erhöll vi från deras försäljningschef i denna division:

- Försäljningsökningen i snitt på de fem kylskåpen är 51%.
- RotoShelf kylskåpen har 50% mer kapacitet på samma golvyta (det beror på att man i våra skraddarsydda kylskåp från Effcold kunnat ta bort ljusskylten och fått in en extra hylla samt att kylan är av senaste moderna snitt, om det tidigare stått en gammal kyl på samma plats kan siffrorna bli på detta sätt)
- 20 % fler varumärken/flaskor presenteras i kylan (en extra hylla).
- Alltid flaskor som är frontade mot glasdörren (hyllor som lutar 8 grader framåt mot dörren, när kunden tar en flaska glider nästa flaska fram mot glasdörren)
- Påfyllningstiden har minskat med 25% trots att det är dubbelt så mycket produkter i kylan (större kyl på samma yta samt att hela inredningen snurras och fylls på bakifrån)
- FIFO: Först in = först ut (den produkt som ställs på hyllan säljs först).

Hur kan siffrorna bli som i ovanstående?

MaxLoad kylskåpen från Effcold med RotoShelf är framtagna för att maximera försäljning och minska påfyllningstid samtidigt som kunden snabbt och enkelt skall kunna välja produkt.

Att jämföra försäljningsökning mellan olika länder och produkter är inte rättvist och själva har vi aldrig fått fram 51% ökning med RotoShelf men det beror på att vi mätt i Europa i normala butiker där försäljningstrycket på köp av öl förmodligen inte är lika stor som i de butiker dessa kylskåp placerats i. Våra egna siffror visar på försäljningsökning på 15–30 % men även det är fantastisk försäljningsökning.

Om försäljningsökningen är 15% med normalförsäljning på öl/läsk så visar våra beräkningar att investeringen är återbetald på mindre tid än ett år i en normal butik. I Brasilien är således investeringen betald på några månader.



Bryggerikoncernen i fråga placerar ut enorma mängder kylskåp årligen runt om i världen och för att nämna något så placerar man i Brasilien ut 50 000 läskedryckskylskåp årligen enbart för världens näst störst tillverkare av läsk.

Noteras att den stora bryggerikoncernen är världens största tillverkare av öl och läsk och när försäljning ökar med hjälp av RotoShelf så blir investeringen oväsentlig eftersom den återbetalas på några få månader och sedan är det bara vinst.

Som VD i EasyFill är jag säkert hjärntvättad så jag inte ser skogen för alla träd men om jag vore försäljningsansvarig för denna enormt stora bryggerikoncern när försäljningssiffrorna visar på 51% försäljningsökning så hade jag inte tvekat att beställa kylskåp med RotoShelf från EasyFill. Bryggerikoncernen finns i mer än 100 länder har ca 500 öl o läsk varumärken och 180 000 anställda.

På mässan pratade vi med flera tillverkare av MultiDeck kylskåp, tillverkare av läskedryckskylskåp, små och stora butikskedjor. o.s.v. och alla var imponerade av vad man såg.

Besökarna i montern kom från stora delar av världen och nu skall varje besökare kontaktas personligen.

Se våra senaste produktfilmer på nedanstående länkar:

TurnLoader Ambient:

<https://www.youtube.com/watch?v=9fcl1HISwXo>

TurnLoader Multideck

https://youtu.be/MMJRVdn5_lk

ColdFront with TurnLoader

<https://youtu.be/S5le2ejeMmk>

RotoShelf MaxLoad cabinets

<https://youtu.be/eFNf-Ouu9bs>

Lev väl!

/ Håkan

Jag förstår om någon säger "Show Me The Money" och till dem kan jag säga att jag och mina medarbetare gör allt vi kan för att uppnå det målet.

Ring eller maila om ni vill men kom ihåg att jag bara kan informera om saker vi släppt pressmeddelande om.

+46 70 59 444 69

hakan.sjolander@easyfill.se