

إنترنت الأشياء في آلات البيع



توفر آلة البيع فوائد كثيرة حيث إنها ترفع الكفاءة وتتمتع بميزة كونها سهلة الإدارة. فهي لا تتطلب إلى وجود موظفين بالإضافة إلى سهولة وضعها بالأماكن العامة. يمكن تحقيق إمكانيات كثيرة من تطبيق إنترنت الأشياء في آلات البيع، حيث تتواصل الآلات مع بعضها وترتبط مع أنظمة المخزون ودعم العملاء وتطبيقات تحليل الأعمال.

ما الذي يُمكن أن يُضيفه إنترنت الأشياء على آلات البيع؟



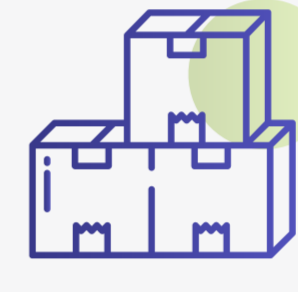
عرض محتوى ترويجي على شاشات الآلة وتوفير دخل إضافي منها



تفعيل التجارة الاجتماعية كنقاط المكافأة والإهداء



معرفة المنتجات الأكثر مبيعًا حسب المنطقة والوقت



تحسين إدارة المخزون في الآلات وإدارة الإمدادات



خيارات دفع متعددة، cash mada pay, apple pay, stc pay



تفعيل الصيانة الاستباقية والصيانة عن بُعد

حقائق حول آلات البيع الذكية

ينمو سوق آلات البيع العالمي بمعدل نمو سنوي يبلغ 13% ومن المتوقع أن يصل إلى أكثر من 550 مليار ريال بحلول عام 2027.

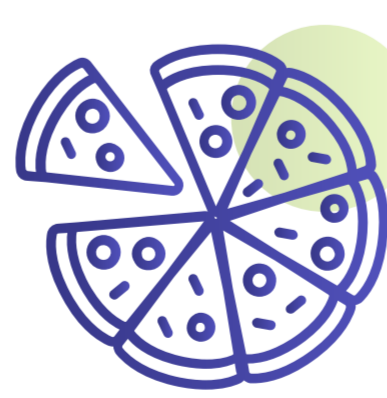
من أوائل تطبيقات تقنية إنترنت الأشياء كانت على آلة بيع لشركة كوكا كولا عام 1982 حيث كان بالإمكان معرفة مخزون الآلة عن بعد.

آلات البيع في المستقبل

لا تقتصر آلات البيع على بيع المنتجات الجاهزة، فباستطاعة هذه الآلات أن تعد الطعام فور طلب العميل.



المعكرونة



البيتزا



إعداد العصائر الطازجة

تُقدّم شركة الميزة الافتراضية السعودية AVA حلاً ذكياً لآلات البيع التقليدية بتحويلها إلى آلات بيع مرتبطة بالإنترنت حيث يتم ربطها مع المنظومة البيئية للتجارة الإلكترونية ويجعلها قائمة على خوادم سحابية حيث تمكن صاحب الآلة من مراقبة مخزونها وإدارة المبيعات.