

# LEI700 PLUS 2CUPS di Bianchi Vending Protagonista all'Open Day di Supermatic

**B**ianchi Vending è stata protagonista dell'Open Day Supermatic con alcuni modelli dell'ampia gamma, dando particolare enfasi alla LEI700 PLUS 2CUPS, al centro dell'esposizione e, soprattutto, al centro dell'attenzione dei tantissimi gestori presenti all'evento.

LEI700 PLUS 2CUPS ha davvero colpito tutti per le linee definite ed eleganti e il design essenziale che celano un vero concentrato di tecnologia e innovazione, facendo di questo distributore la risposta di Bianchi Vending alle esigenze dei consumatori e dei gestori.

Abbiamo chiesto a Luca Passarella, direttore vendite di Bianchi Vending, di illustrarcene ogni dettaglio approfittando di un momento di pausa nel corso dell'intensa giornata Supermatic, durante la quale avrà descritto la macchina agli intervenuti decine e decine di volte.

**Se dovesse condensare in poche parole le caratteristiche della LEI700 PLUS 2CUPS, quali utilizzerebbe?**

*Non è facile e dovrei fare, prima di tutto, una distinzione. LEI700 PLUS 2CUPS è una macchina che soddisfa tutti: per i consumatori è seducente, comunicativa, smart; per i gestori è il mezzo attraverso il quale garantirsi nuove opportunità di guadagno e di crescita, offrire ai propri clienti un servizio premium nell'ottica di un vending che mira sempre di più alla qualità. In vista di questi obiettivi, Bianchi Ven-*



*ding ha lavorato per arricchire la propria gamma con un modello top, premiante per i consumatori e i gestori.*

**Vuole entrare nel dettaglio?**

*LEI700 PLUS 2CUPS nasce dall'attenta osservazione dei cambiamenti che negli ultimi anni si sono verificati per ciò che concerne i gusti e le scelte dei consumatori. Il crescente successo delle caffetterie, in particolare delle catene più famose e più diffuse all'estero, fa comprendere quanto il consumatore abbia bisogno di un'offerta che vada al di là del semplice caffè. Non ci si accontenta più della bevanda nuda e cruda e la pausa caffè deve diventare sempre più un'esperienza appagante e ricca. Perché non replicare anche nella distribuzione automatica il modello delle caffetterie con un'offerta di prodotto diversificata, che stuzzichi il palato e che permetta all'utente di personalizzare la propria bevanda? La tecnologia poi è un altro elemento di grande appeal, in un mondo in cui l'uso di dispositivi e l'interazione sono di grande attrattiva e non solo per i giovanissimi. LEI700 PLUS 2 CUPS è la risposta di Bianchi Vending a queste esigenze.*

**Quali sono le caratteristiche?**

*Monitor touchscreen da 32" attraverso il quale visualizzare i singoli prodotti e scegliere la combinazione preferita o arricchire la bevanda con topping, muesli, granelle e tanto altro. Non solo: se la macchina è collegata ad un modulo slave che chiamiamo "modulo coffee to go", l'offerta diventa ancora più ampia. Siamo difatti in grado di offrire al consumatore un comodo coperchio per trasportare senza rischi la propria bevanda, ma soprattutto, possiamo offrirgli un piccolo snack per accompagnare la sua bevanda preferita,*



senza bisogno di una macchina dedicata.  
 Questa configurazione fa della LEI700 PLUS 2CUPS il distributore più innovativo e completo presente sul mercato.

**Qual è la funzione del touch screen secondo la filosofia Bianchi?**

La scelta dei prodotti può nascere da gusti personali ma anche da esigenze particolari. Ad esempio, se si segue un regime alimentare specifico, attraverso le informazioni relative agli ingredienti, alle proprietà nutrizionali, alle calorie, si possono combinare i prodotti in modo da rispettare le proprie esigenze. Ma il monitor svolge anche altre funzioni: essendo in grado di veicolare contenuti multimediali, può lanciare promozioni particolari rispetto ai prodotti o ai menu e, contemporaneamente, passare messaggi informativi, video e quant'altro possa attirare e intrattenere il consumatore. Di conseguenza, informare è una funzione importante: ma non la principale!

La principale funzione è la capacità della macchina di "invogliare" all'acquisto il consumatore finale: un acquisto non semplice e preimpostato, ma un acquisto costruito sulle "voglie" del momento del cliente.

**In che senso LEI700 PLUS 2CUPS invoglia all'acquisto?**

Ad esempio, se si acquista un cappuccino, prima di erogare, la macchina chiede al consumatore se vuole arricchire la propria bevanda aggiungendo del topping o dello sciroppo. Inoltre, durante l'erogazione, il distributore chiede al consumatore se gradisce prendere un piccolo snack che costa pochi centesimi. Lo invoglia a spendere di più, anche se si tratta di pochi spiccioli che però, nel totale di una giornata di lavoro della macchina, costituiscono per il gestore un ulteriore fonte di reddito, oltre a garantirgli l'apprezzamento per il tipo di servizio premiante che è in grado di offrire all'utenza.

**Quali sono le altre caratteristiche tecniche?**

Intanto una tecnologia di erogazione – gruppo caldaia, miscelatori ecc. - che garantisce qualità dei prodotti e un espresso sempre cremoso per ciò che riguarda il caffè. Doppia campana e due dimensioni di bicchieri; vano prelievo igienicamente protetto; cassone rinforzato e serratura con codice di apertura programmabile; facilità nelle operazioni di manutenzione e sistema di aspirazione con coppette coperte per ridurre lo sporco, a tutto vantaggio dei tempi lavoro dell'ARD; grande capacità di prodotto; compatibilità con tutti i sistemi di pagamento disponibili sul mercato e predisposizione per la telemetria... Potrei continuare ancora, ma credo di aver elencato un sufficiente numero di elementi che rendono LEI700 PLUS 2CUPS un distributore automatico unico nel mercato.

**Possiamo considerare LEI700 PLUS 2CUPS la prova del nuovo corso che Bianchi Vending ha intrapreso col ritorno della famiglia Trapletti?**



LEI700 PLUS 2CUPS, con l'inizio del nuovo corso, è stata completamente rivista ed adattata alle esigenze del mercato. Questo perché la visione strategica della famiglia Trapletti è molto concreta e volta alla soddisfazione dell'utente finale che, di conseguenza, porta alla soddisfazione dell'operatore. La direzione è chiara e volta ad offrire ai nostri clienti soluzioni all'avanguardia, prendendosi il rischio di investimenti molto pesanti che potrebbero non ripagarsi nel breve periodo ma essere una base solida per un grande risultato di lungo.

**Lei è entrato in Bianchi Vending da un anno. Che atmosfera ha trovato?**

In quest'anno Bianchi è stata completamente rivoluzionata: dal nome Bianchi Industry, all'intero organigramma e processi. I cambiamenti spesso spaventano, ma avendo visto tutti sin da subito che erano efficaci, il clima è sempre stato ottimo. La visione e la strategia sono chiare a tutti i livelli e questo porta ad una forte motivazione ed alla consapevolezza che il buon risultato dipenda dal buon lavoro di tutti. Si sta creando una grande squadra preparata, motivata e pronta ad affrontare un futuro forse faticoso, ma sicuramente ricco di novità e soddisfazioni.

**Quali novità per il 2016?**

Venditalia è alle porte e siamo già pronti con diverse novità che coinvolgono più segmenti di mercato. Non voglio però dirvi di più...venite a trovarci!!!



Vending News ® - Riproduzione riservata