

● 自販機（ガチャ機）新規導入 ご提案書 ●



ガチャ機で『新しい販売促進』!!

～お子様メニューの景品システムを見直してみませんか～

集客

注文数 UP

他店との差別化

期間限定キャンペーン

現在の外食産業においてお子様・ファミリー層の獲得は必須課題となっております。この層の顧客取り込みや集客のための様々な工夫が必要とされており、その効果的な方法の一つとして、『おまけ』が注目されています。

弊社が提案する「ガチャ機の導入」では、おまけの配布方法にゲーム性、エンターテインメント性をプラスし、さらにお客様に喜んで頂ける、顧客満足度の高い新しいサービスをご提供致します。

- ◎ 近年、おもちゃ・雑貨業界の垣根を越え、あらゆる業界に広がり市民権を得ている『カプセル自販機（通称ガチャ機）』を、**お子様メニューの『おまけ』の受け渡しシステム**に導入していくものです。
- ◎ 展開するガチャ機は、硬貨（100円硬貨、500円硬貨等）のみしか使用できない従来のタイプとは異なり、2種類の大きさの異なるコインが併用できる当社開発の機械を使用します。2種類のコインが併用できることにより、**1種を100円硬貨に、もう1種を専用コインとし、販売と販促を同時に展開**することが可能となります。
- ◎ ご導入により、ご展開店様においては、現状のシステムでは得ることの無かった大きなメリットを得ることが可能となります。またお客様には、**『おまけ』をガチャ機により、ゲーム感覚で楽しく受け取って頂ける**サービスを提供することが出来ます。

導入システムのご提案

『2種類の大きさの異なるコイン(専用コインと100円硬貨)が併用可能なガチャ機』(当社新開発)を各店舗に提供致します。



各店舗でお客様メニュー受注時に、専用コインを1枚お渡しし、お客様がお好きな時にガチャ機を通してお客様メニューに付く『おまけ』を受け取れるシステムです。



このガチャ機は専用コインだけでなく、100円硬貨も使用可能ですので、お客様メニューをご注文されていないお客様や、もっと『おまけ』が欲しいお客様に対してもご利用が可能になります。





販売と販促が同時に出来るカプセル自販機!!

仕様

1) カプセル自販機 (ガチャ機)

100円硬貨と、サイズの異なる専用コインが両方使用できるカプセル自販機

2) コイン

一般市場流通コインとは異なるサイズの専用コイン

*貴店オリジナルデザインも可能です。

(コインイメージ)



3) カプセル

各種ご用意しております。



48mmφカプセル



65mmφカプセル



貯金箱カプセル

4) 商品

◎貴店オリジナル 期間限定商品

◎キャラクター商品

*他店非売品



● 店舗における問題点

導入前 Before

『手渡し』による従来の方法によって
お子様メニューのおもちゃを提供しているケース



1) 接客時間のロス

- * お子様メニューのオーダー受注後、おもちゃのカゴを準備する。
- * おもちゃのカゴをテーブルへ持って行く。
- * お客様が選び終わった後、おもちゃのカゴを下げる。

2) 商品ロスと在庫の偏り

- * お客様がテーブルに置いたカゴの中からおもちゃを複数お取りになる。
- * おもちゃの選択により、商品アイテムの在庫に偏りがでる。
(不人気のもので残留在庫になる。)

3) 販促効果の不足

- * お子様メニューのオーダー後でないと景品内容が分からないので、
お子様メニューの宣伝に繋がっていない。

導入モデルケース

モデル例

*店舗数：100店舗 *ホールスタッフ時給：800円（秒給：約0.22円）
*毎月のお子様メニュー消費数：40,000食（おもちゃ40,000個） *おもちゃ仕入れ単価：70円

導入前
Before

お子様メニューのおもちゃの受け渡しシステム（現状）

作業内容	時間ロス	商品ロス
お子様メニューの注文を受ける		
おもちゃのカゴを準備する	30秒	
カゴをテーブルに持って行く	30秒	
お客様がカゴの中からおもちゃを取る		6%
終わったカゴをさげる	30秒	



自販機（ガチャ機）導入後 月間

作業内容	時間ロス (円換算)	商品ロス (円換算)	100円硬貨 (円換算)
お子様メニューの注文を受ける&専用コインを渡す			
不要! おもちゃのカゴを準備する	264,000円削減! 30秒×0.22円(秒給)×40,000個		
不要! カゴをテーブルへ持って行く	264,000円削減! 30秒×0.22円(秒給)×40,000個		
お客様が自由にガチャ機を通しておもちゃを受け取る		168,000円削減! 40,000個×6%×70円	6,000 X円売上利益! 40,000個×15%× X円
不要! 終わったカゴを下げる	264,000円削減! 30秒×0.22円(秒給)×40,000個		

導入後
After

ガチャ機
導入による
メリット

*モデルケースの場合

(1) 月間 960,000円（年間 11,520,000円）の **コスト削減**

(2) 月間 6,000 X円（年間 72,000 X円）の **売上利益** *X円=カプセル商品 店頭販売利益

導入効果

1) 接客時間の短縮

お子様メニューの受注時に専用コインを渡すため、接客時間の短縮と円滑な対応が可能になります。

2) 在庫管理の簡素化

自販機（ガチャ機）を使用することにより人為的な在庫変動が軽減し、無作為に景品が配布されるため在庫アイテムの偏りが無くなります。

3) 売上の拡大

ガチャ機のゲーム的要素と、POPにより注文前でも景品内容が明確になるため、お子様メニューの売上拡大が期待出来ます。また100円硬貨での利用による、さらなる売上拡大が期待出来ます。

4) 経費の削減

100円硬貨の利用による売上利益により、従来のお子様メニューの販促経費の削減を図ることが可能となります。

5) 集客効果

ガチャ機の導入により店舗限定商品の展開が可能となり、他社店舗との差別化による来店者数の拡大が期待出来ます。

