

MISSION

テナント家主許可マニュアル

自動販売機を設置するにあたり場所により許可なく置けるケースもありますが、家主様や不動産管理会社様の許可をいただく必要があります。そこで許可交渉のポイントを記させていただきますので参考にしてください。

ポイント1 (メーカーの自販機を置くのではなく商売上必要な看板としての自販機設置という事を理解させてください)

許可交渉の時に漠然と自販機を置いていいですか?と質問をしてしまうと、メーカー機の自販機を置いて場所賃又は売上歩合をいただくのだろうと思われ悪い印象になる場合があります。敷地のまた貸しテナント契約外でNG。置くのなら自販機の場所代として新たな家賃をいただく必要がありますと言われしまうケースもあります。そこで一番大事な事は商売上必要不可欠な集客看板としての自販機だとはっきり理解させてください。テナントの家主様側も賃料をいただいてご商売されている利害関係に変わりありません。お客様はこの場所でこれから何十年も商売をしていく上で、新規のお客様獲得の為に遠くからでもお店の場所を分かりやすくしたい。新しい看板としてお店のロゴや商品(技術やサービス内容)を前面に広告できる自販機を設置したいので許可をいただきたいとはっきり伝える事です。飲料利益を求めて自販機を置くのではなく広告戦略とお伝えください。そうすればほぼご理解をいただけるかと思えます。家主様側から自販機の詳細なサイズや仕様などご質問があれば弊社が代行してご説明する事も可能ですのでその際にご連絡ください。

ポイント2 (商売上の大切なお客様の付き合いで自販機を導入する事を伝える)

自販機導入のきっかけをお店の大切なお客様の紹介で(付き合い・仕方なく)設置をしたい。と伝える方法もあります。飲料利益を求めて自販機を置くのではなくお客様のつながりを潰したくないなど、大切なお客様の紹介をいただいて話を聞き、自分のお店に取って絶対に必要な看板戦略だと思ったからこそ自販機設置の許可をいただきたいとお伝えください。

ポイント3 (ゴミ問題に対して)

自販機イコール、ゴミ問題の事を言われるテナント家主様もいらっしゃいます。実際自販機で購入されたお客様は自販機の前で立ち止まり飲料を飲み始める方はほとんどいません。しかし心配されるテナント家主様に対してはしっかりと管理していきますとはっきり伝えてください。

ポイント4 (家主・不動産管理会社より自販機はそんなに儲からないよと、だから辞めといた方が・・・)

家主・不動産管理会社様は自社物件でメーカーロケの自販機を置いているケースが多く毎月の飲料売上のマージンを良く知っておりアドバイス的にお話をされるケースがあります。メーカー機定価 120 円販売の自販機では固定客はつかめず多くの販売本数は見込めません。販売本数が伸びないとすれば、当然マージン支給は僅かですのでそう言ったご意見をさせていただきます。これはご近所お知り合いの自販機を置かれている人に聞かれてもほぼ同じ意見を言われます。自己所有の 100 円自販機の戦略は中々ご存知ありませんのでお客様自身でご理解ください。

※看板自販機の主な目的は飲料ビジネスではなく、広告戦略です。お客様自身の強いお気持ちを伝えれば交渉ミッションはクリア出来ます。

ZENITH&CO. 株式会社 ゼニスアンドカンパニー

■ OSAKA OFFICE: 〒591-8025 大阪府堺市北区長曾根町1936-1-1110

■ TOKYO OFFICE: 〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿2-28-10 Shu BLDG 2422

HP <http://www.zenith-zc.com>

看板自販機 ゼニス

検索

TEL 072-240-0430 9:00~17:00 (土・日・祝日除く)

Mail dream@zenith-zc.com