

キッチンカーを依頼する

出店を依頼するにあたり3つのパターンがあります。

- ①買取出店
- ②売上補償出店
- ③イベント出店

それぞれ用途が違います。

では出店の違いや、どんな方に向いているのかをご説明していきます。

買い取り出店

・カーディーラー・携帯ショップ・住宅展示場・アミューズメント施設などが、①買取出店を選ばれます。

①に関してましては、クライアント様の方で集客して頂き来場・来店して頂いたお客様への【販促】として無料 or 低価格にて商品を提供する出店スタイルとなります。

(販売価格はクライアント様に決定して頂くので、必ずしも無料or低価格にしなくてはならない理由はありません。)

例えば、通常販売価格¥500の商品を出店当日は、¥100で提供する or 無料配布する。というケースになります。

販促・新規獲得・顧客満足度の向上・他店との差別化などが目的とした出店スタイルとなります

売り出店

②に関しては、クライアント様の方でイベントを開催するが自分たちではフードの展開が大変だから出店依頼をしてフードの展開をして欲しい。

現場をより盛り上げて欲しい。

などの目的で出店依頼を頂きます。

①との違いは、

商品の販売価格は通常の販売価格と同額で販売し、ここに【売上の補償】が付きます。

最低保証額5万円の場合、

通常販売し、売上が4万円しか売れなかった場合、

差額の1万円のお支払を、クライアント様にして頂く。

というのが②売上補償になります。

販促や新規開拓などを目的としない為、通常価格での販売となります。

上記の例のように4万円販売が出来た場合、差額の1万円がクライアント様にお支払いして頂く【出店料】となる為

出店依頼をした額が、1万円のみになる。というのがメリットです。



③イベント出店

クライアント様の方でイベントを企画・開催する場合にイベント自体を盛り上げる為、出店させて頂く出店スタイルです。

③に関しては、出店料などはお支払いして頂く事はありませんが、イベント自体の集客が見込めるのイベントのみとなります。