

タイトル 飲食店におけるネット販売・集客システムへの取組

その他

申請事業者：株式会社VI-HAPPY（宮崎市）
業 種：飲食業

コンサル事業者：アイコムティ株式会社（宮崎市）
業 種：情報サービス・情報通信業



ポイント ネット販売・デリバリーにより非接触・非対面型販売への取組で 感染症対策をした新しい事業モデルの確立！

取組の概要

導入業務：ネット販売およびデリバリーによる非接触非対面型販売業務と密を避ける空席情報提供業務

目的：コロナ禍でのスタッフ、顧客の感染症リスク対策

手法：ネット販売サイトの立ち上げ、LINEによるデリバリー対応と空席情報提供等

導入費用：830千円（ソフト・委託630千円 コンサル200千円）

取組前



コロナ感染拡大により来店客が激減
自粛要請や休業要請で売上が見込めない
営業時間内のデリバリー注文対応の効率が悪い

取組後



LINEにより、来店の密を避けるための空席情報の提供
ネット販売サイトにより加工商品を全国展開
従業員を一部ネット販売（在宅ワーク）への転換
デリバリー販売により来店しない非対面型の業態により感染症対策をとる

取組の背景

- ・コロナ感染症拡大により店舗の売上が激減
感染症が終息しない限り、売上が戻ることは考えられない状況である。
- ・中食市場は拡大している
当社もお取り寄せなどネット販売事業やデリバリーに取り組む必要がある。
- ・スタッフへの感染症対策が重要に
スタッフの生命を守ると同時に風評被害のリスクを避ける必要がある。

- ・LINE導入により空席情報を提供し密を避け感染対策とする
- ・ネット販売・デリバリーにより非接触型・非対面型の営業スタイルを確立する
- ・店舗以外でのネット販売対応等によりスタッフの在宅ワークを試行
- ・今後の食品加工事業の足掛かりとしたい

取組の成果

ネット販売・デリバリー

- ・コロナ禍前1日50人程度の来客が9割減となり、人気商品である地鶏炭火焼やチキン南蛮をデリバリーやネット販売で買うニーズが増大。（30件/月⇒60件/月へ増加）
- ・ネット販売によるお取り寄せ、デリバリーにより非対面型の販売が可能になった。
- ・ネット販売は、3名中1名の在宅ワークが可能となり、コロナ感染リスクの低減化を実現。
- ・デリバリーについてもカード事前決済をおこない、配達時の接触を40%低減することができ、コロナ感染リスクの低減化を促進。

LINE公式アカウントの活用

- ・時短等により営業時間やデリバリーの対応時間の変更を顧客に通知し、不要な外出を抑制。
- ・空席情報の提供をおこない、密を避けることにより感染症対策とする。