



VITABON.SHISHA^{JP}

SUMMARY

伝えたいこと

01 *What is VITABON?*

VITABONとは

02 *Issues with traditional shisha*

従来シーシャの課題

03 *Reasons for the increasing adoption*

導入が増え続けている理由

04 *Merits of implementation*

導入いただいた際のメリット



What is

VITABON?

VITABONとは



世界初のシーシャついに

日本上陸

ニコチンもタールもなく、炭もいらぬ
既存概念を覆すシーシャ

VITABON Shisha



ISSUES

with traditional shisha

従来のシーシャの課題



健康への悪影響

シーシャは一度吸い始めると、比較的長い時間吸引することになります。ニコチンの要素は無視することができず、健康被害に発展する可能性があります。

手間と時間のかかる準備

店舗で本格的なシーシャを導入するにはまず、資格が必要になります。炭の準備や始末、本体の手入れなどとても手間がかかってしまいとっつきにくいものになっています。

換気と煙の問題

シーシャから発生する煙にはニコチンなどの有害物質が含まれており、仕切りのない場所、管理能力の低い場所では導入しづらい現状です。



REASONS

for the increasing adoption

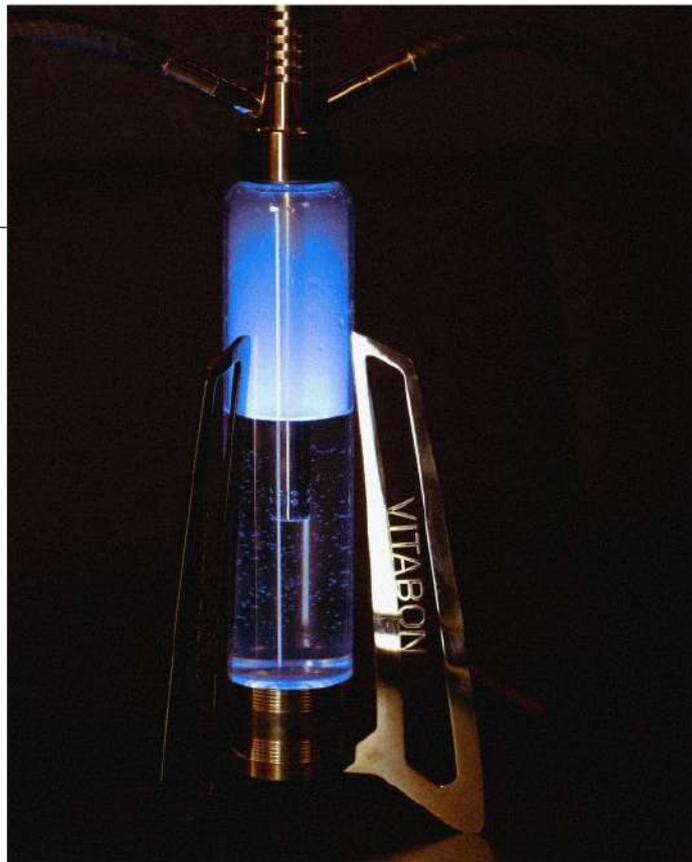
導入が増え続けている理由

Point **01** 圧倒的に手軽

炭もいらない! 世界で一番 運用が簡単なシーシャ

The easiest shisha to operate in the world

VITABONには既存のシーシャのデメリットが一切ありません。
面倒な炭の管理や処理、煙や換気の問題でシーシャを置ける席の配置を考案するなど一切の運用手間がかかりません。
手入れも軽く水洗いするだけでよく、忙しい営業中やお疲れの営業終わりでもさっとメンテナンスが可能で持続的に運用することを考えても運用コストが世界で一番かからない本格シーシャ担っております。



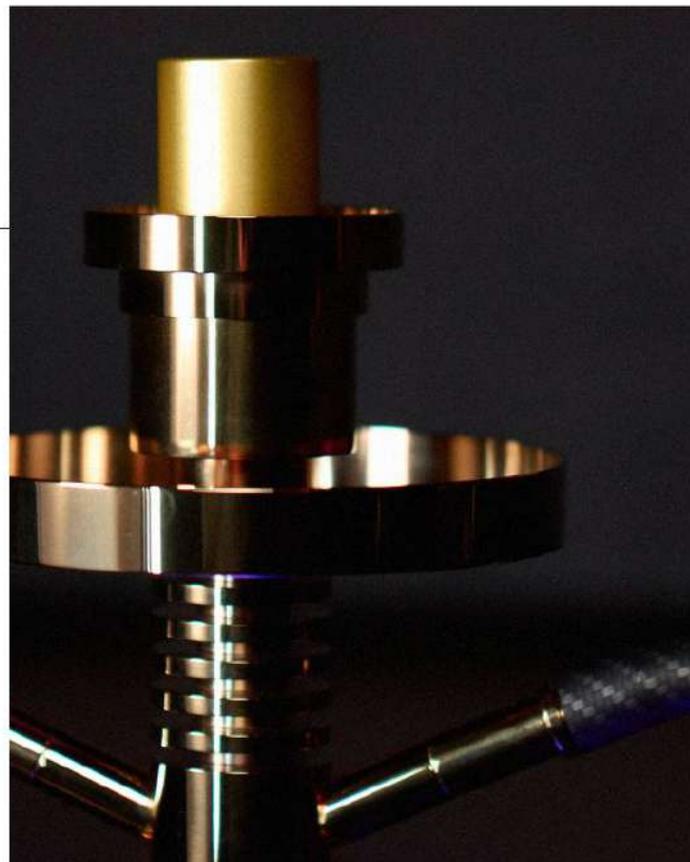
Point **02** ありえないほど導入が簡単

タバコの葉も炭もいら 必要な資格は一切不要

No qualifications required

電子シーシャのVITABON SHISHAは、炭のシーシャのような手間が不要！

提供準備から利用、片付けまで安全かつ簡単に扱えるのがメリットです。さらに、取り扱いの際には炭シーシャと異なり、資格は一切不要のため、導入もスムーズに進みます。



Point 03 多種多様なフレーバー

シーシャ最大の魅力を、
その時の好みによって素早く切り替え可能
必要なのは2秒だけ

All it takes is 2 seconds

シーシャの最大の魅力はなんといってもその味。VITABONシーシャの味の種類はとても豊富で、メロン、グリーンティー、ピーチ、ミント、マンゴー味など様々です。

そして、フレーバーの交換は本体上部のポットを入れ替えるだけ。
その間たった2秒です。



MERITS

of implementation

導入いただいた際のメリット



3 MERITS

3つのメリット

01 *Significant increase in average customer spending*

客単価の大幅な向上

02 *Increase in customer retention rate*

リピート率の向上

03 *Enhancement of your brand*

貴社ブランドの向上



Merit 01 客単価の大幅な向上

01/02

集客効果／収益の増加

シーシャは人気があり、多くの人を引き寄せる要素になります。特に若い層や友人同士の集まりには魅力的です。

さらに、シーシャは高価格で提供できるため、利益率の向上が期待できます。特にシーシャを楽しむグループ客はまとめて注文することが多いです。

成功へと導くご提案

VITABONシーシャの活用方法もアドバイスさせていただくことが可能です。実際の導入店舗では様々ですが、時間制にされている店舗様、VITABONシーシャ本体には利用料金を置かずPODの利用料でバリューを取られている店舗様がごいます。貴社に合ったご提案を一緒に模索していければと考えております。



Merit 01 客単価の大幅な向上

02/02

飲食メニューとの 相性が抜群にいい

シーシャを楽しみながらドリンクや軽食を楽しむスタイルを提案することで、メニューの売上向上が期待できます。

導入していただいた店舗様は全店舗、顧客滞在率が増加しております。それに伴い、ドリンクとフードといったメニューの提供数が上がり、顧客単価が増加しております。

懸念点としては、回転数が低下してしまうと懸念される店舗様もいらっしゃいますが、VITABONを置かないお席もございますので、トータルとして店舗の大幅な客単価向上に寄与出来ております。



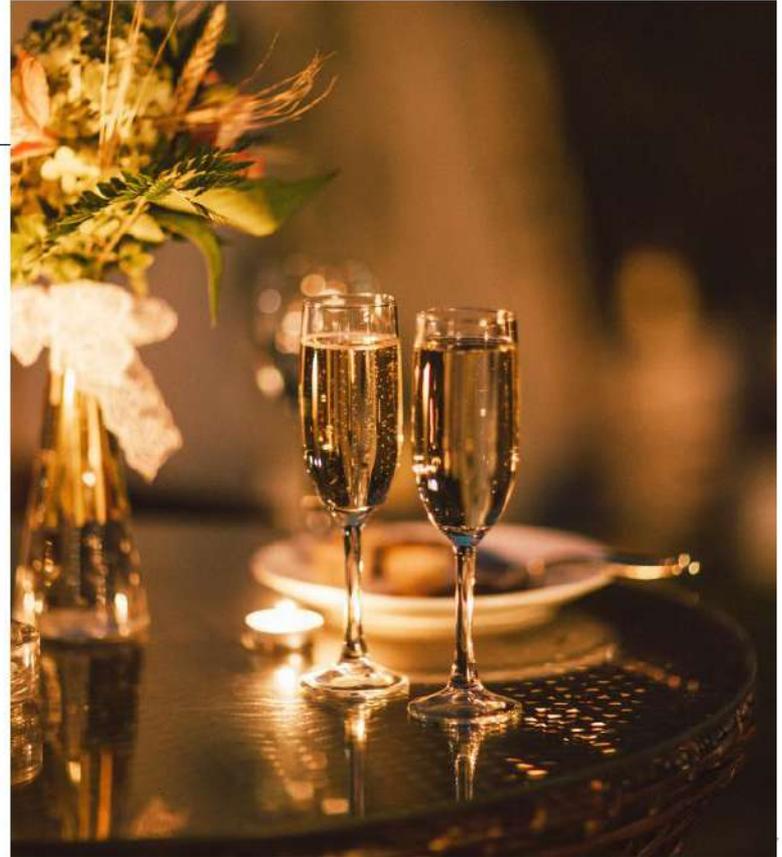
Merit 02 リピート率の向上

顧客のロイヤリティが向上する

シーシャを定期的楽しむ顧客を育てることで、安定した収入源を確保できます。

また、シーシャの提供が他店との差別化要因となり、ユニークな体験を求める顧客が定期的に足を運ぶきっかけとなるため、結果的に顧客のロイヤリティが高まります。

またVITABONは吸えば吸うほど健康になる要素があり、実際の導入店舗ではVITABONをお求めに来店される方が見受けられております。



Merit 03 貴社ブランドの向上

01/02

リラックスした雰囲気 演出できる

ゆったりとした時間を過ごすための空間が作れるため、顧客が長く滞在する傾向があります。

実際に滞在時間が増加し客単価が上がった事例がございます。
懸念である回転数の減少は大きく見受けられませんでした。
むしろシーシャをお求めに来店されてリピーターになられる方が
大多数見られ、シーシャがない店舗ではできなかった、新しいブラン
ド価値をVITABONでは作り出すことができます。



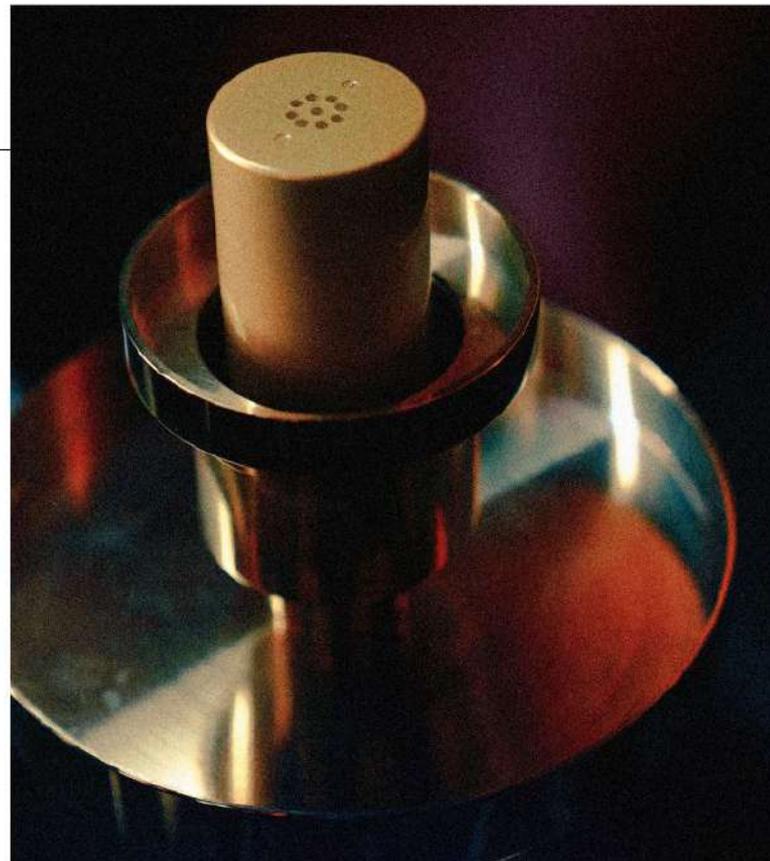
Merit 03 貴社ブランドの向上 02/02

新しいプロモーションが可能

月末●日はシーシャの日とし、VITABONの提供価格を下げるなど、店舗内で今までできなかったようなプロモーションが可能になります。

また、VITABONの公式サイト「導入店舗」箇所に貴社の情報を展開させていただくことで、今までと違った流入を新たに見込むことが可能です。

また、VITABON設置店舗では横のつながりもサポートさせていただくことが可能です。VITABON設置いただいた店舗様には上記も踏まえて新しいブランドタグをお持ちいただけるようになります。



WHY Now?

なぜ今VITABONなのか

The future potential of VITABON

VITABONの将来性

時代を先取りしたシーシャ

ノンニコチン、ノンタールですえば吸うほど健康になる
VITABONは現時点のシーシャではありえない効果であり、炭もいらずメンテナンスも簡単。今後、既存の概念を破壊した新常識として確立されるシーシャである。



本体価格

1台当たり **19,800** 円/月

2台以上の複数契約 **17,800** 円/月



POD価格

フレーバー単体購入

2,500 円/個 税抜

5種類1セット購入

2,250 円/個 税抜



CASE

導入事例



導入事例 カフェ（16席）表参道

	導入前	導入後
客単価	1,200円	1,900円
回転数	3回転	3回転
売上	144万円/月	236万円/月

回転数はそのままに、客単価が700円上昇（約58%増）し、売上が月間で約92万円増加（約64%増）しました。



導入事例 バー (21席) 六本木

	導入前	導入後
客単価	4,800円	8,400円
回転数	2回転	1.5回転
売上	230万円/月	415万円/月

導入後、客単価が3,600円上昇（約75%増）し、売上が185万円増加（約80%増）しています。

回転数は約25%減少していますが、これが売上全体に悪影響を与えることなく、むしろ売上が大きく伸びました。



原価回収プラン

4,980 円/1時間

4,400 円/1.5時間

3,980 円/1.5時間

1回あたりの本体減価償却が5,052円。月に4回以上出れば損にはなりません。

