

## 1. まずキッチンカーの構造から見直し

テイクアウトのみの販売形態でしか営業できない構造を飲食店と同じレベルまで引き上げることに成功!

- ① 小スペースの出店場所に対応した軽自動車ベースとして採用
- ② 着席営業・テイクアウト営業・接客営業ができる構造
- ③ 衛生の観点から調理場所と飲食する場所を分ける
- ④ 飲食する時の雰囲気(飲食店でいえば内装)作りに重点を置く
- ⑤ 古き良き日本文化の要素も取り入れ、外国人にも喜ばれるように

## 2. 売上構成を飲食店(屋台)と同じレベルまで引き上げる

テイクアウトのみの販売形態 = 料理1本で勝負する難易度の高い営業手法からの脱却

- ① 屋台のような客席があれば「料理・ドリンク・アルコール・接客」での売上構成で勝負できる
- ② 業態によっては料理の技術は不要
- ③ 接客(コミュニケーション)を頑張れば売上が上がる仕組み作り

【従来のキッチンカービジネスとハイブリットキッチンカービジネスの比較】

種類別	営業時間	営業形態	営業手法	売上平均/日	アルコール販売	平均客単価	難易度
従来のキッチンカー	11:00~18:00	1つだけ	テイクアウトのみ	5,000円~5万円/日	基本なし	500円~1,000円	高い
ハイブリットキッチンカー Docodemo shopcar	<24時間可能> 朝:モーニング 昼:カフェ・ランチ 夜:ディナー 深夜:屋台・ラーメンetc	複数可能	テイクアウト + スタンディング 屋台・着席	<日中> 5,000円~5万円 + <夜> 1万円~10万円	可能	<日中> 500円~1,000円 <夜> 1,000円~3,000円	低い



コーヒーショップ開業例

コーヒーショップを開業した時にテイクアウトのみの営業スタイルでコーヒーを販売した場合、競合はコンビニになります。コンビニは各社、スケールメリットや企業努力で1杯100円台で販売を行っています。もし、あなたがコーヒーに自信があっても競合であるコンビニと勝負して売上を上げていくことは可能でしょうか? また、一方で客席があるハイブリットキッチンカーの場合、競合はコンビニではなく喫茶店・カフェになります。喫茶店やカフェでコーヒーは1杯300円~400円で提供されています。そうなれば、貴方もコーヒーを100円台で販売せずとも店の雰囲気作り・接客や会話で売上げを上げていくことは選ばれて売上を上げていくことが可能ではないでしょうか。さらに率先してお客様と会話をして常連さんを作ることで売上は安定していきます。



焼肉屋台開業例

もし、あなたが長年サラリーマンや料理と縁のない仕事をしていたり、料理はやったことがないけど、キッチンカーで起業したい場合、どうしますか? 今から料理を学ぶ為に専門学校などに通いますか? たぶん、少しだけ学んで料理で勝負するような技術をつけることが難しいと思います。では、ハイブリットキッチンカーを活用し焼肉屋をオープンする場合、必要なのは何でしょうか。私なら料理をやったことがなければ、お肉屋さんを探し、あらかじめ1人前づつカットしたものを卸してくれる業者を探し、キムチやナムルなどのサイドメニューも卸業者を探します。調理ができなくてもお客様の前にカセットコンロと焼き台を置いておけばお客様がご自身で焼いて食べます。そうなれば、サイドメニューくらいは勉強して作ったり、ロス無くして利益を上げる為に仕入の管理を行い、お客様と会話して楽しい雰囲気作りを頑張ってお酒が進むように努力するでしょう。

詳しくはWEBへ!



<http://docodemo.group/>

発売元

どこでもグループ / 株式会社ゲイナーズ  
兵庫県尼崎市稲葉元町2丁目18番12号

<どこでもグループ問合せ窓口:info@docodemo.group>

お問合せは下記販売店、または右記へどうぞ。

●本パンフレットは2023年3月現在のものです。仕様並びに装備は予告なく変更することがあります。●本パンフレットに掲載されている写真は印刷インキや撮影条件などから、実際の色と異なって見えることがあります。●本パンフレットに掲載されている写真の一部は合成写真となります。



日本の新しいキッチンカー始まる

Docodemo Shopcar

GROUP  
docodemo