

お客様ニーズへの対応

ジャパンビバレッジは、お客様との情報交換を通じて、より良い提案に努めています。

ポスマートの取扱いを開始

自動販売機周辺のフリースペースを活用した、軽食販売サービス「ポスマート」の取扱いを開始しました。自動販売機の決済機能を利用する仕組みのため、現金管理が不要で導入費用もかかりません。

また、5秒で購入できるためとてもスピーディです。コンビニが近くに無い、または従業員の福利厚生をお考えのお客様に最適なサービスとなっています。



ポスマート

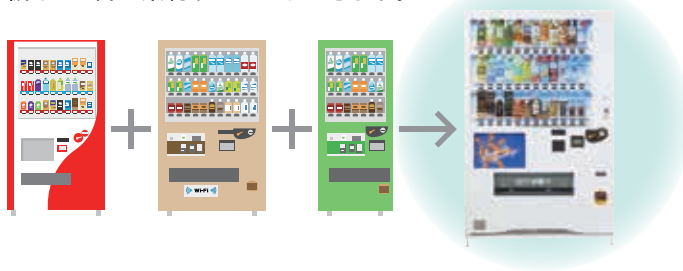
ニーズに対応したご提案

コンビニ機と給茶機

事業所の入口や商談スペースにコンビニ機と給茶機があれば、来客時と従業員の福利厚生の両方で利用が可能でとても便利です。

コンビニ機で省エネ・省スペース

各メーカーの自動販売機を設置されている場合、コンビニ機なら1台に集約することができます。



担当者の声

ジャパンビバレッジの強みを生かしたご提案に努めています

お客様とコミュニケーションをとることを第一に営業活動をしています。これまでのルートセールスの経験を活かし、最初の挨拶は元気に笑顔で行い、そこから話をしやすい雰囲気がつくれるよう努めています。そして、お客様に要望をお伺いした後は提案プランを考えるのですが、当社では自動販売機や給茶機以外に、新たにポスマートの取扱いを開始したため、より最適なプランをご提案できるようになりました。ポスマートは「雨が降っているときに便利」「ふと食べたくなるものがすぐ買える」と大変好評で、その言葉が私の営業活動の原動力にもなっています。今後もジャパンビバレッジの強みを最大限に生かし、より良い提案をしてまいります。

北海道東北営業開発部 根本優希

