



お宿山翠様 (長野・旅館)

導入機種

4本用

利用方法

宿泊客が自分のタイミングで、気兼ねなく信州の味を楽しめるフリードリンクスタイル。

地元長野県産の日本酒2種とワイン2種をセット。

導入目的

省人化、顧客満足度アップ

導入事例を
Webで見る





STAND T様 (東京・料飲店)

導入機種

4本用・キャッシュユニット
利用方法

ワインはセルフサービス。キャッシュユニットを導入し、1杯120mlを1,000円で販売。お客様にイベントとして楽しんでもらうために導入となつた。ガスで品質管理を行うことで取り扱いワインを4種類から20種類に増やすことができた。(ワインが無くなると違うワインに付け替えている)

導入目的

エンタメ性、話題性

Instagramの
投稿を見る»



10月2日にシェアされた投稿
作成者: GLOBALWINE666

導入事例を
Webで見る





もとはし酒店様 (東京・小売店)

導入機種

4本用・キャッシュユニット

利用方法

専用メダル(1枚300円／税込)で1杯約45mLの試飲。サーバーには無濾過生原酒を主軸に季節限定のものを中心としたお酒をラインナップ。体験型の試飲サービスの提供とともに、セルフになったことで手書きの酒のPOP作成など他業務にも注力できるようになった。

導入目的

省人化、顧客満足度アップ

試飲による日本酒の購買率アップ

Instagramの
投稿を見る»



導入事例を
Webで見る

8月4日にシェアされた投稿
作成者: GLOBALWINE9686





おいしい 山形プラザ様 (東京・小売店)

導入機種

4本用・キャッシュユニット

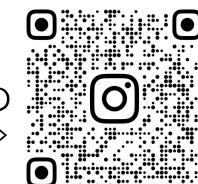
利用方法

30ml/50mlの2パターンを設定し、1杯300円で試飲(プラカップ提供) 約8年前は冷蔵庫から商品を出し手酌で提供していたが、運用の手間や衛生面の課題から停止していた。試飲をしたいというお客様のお声があり同商品を使用しての再開となった。

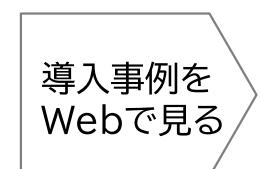
導入目的

省人化、顧客満足度アップ

試飲による日本酒の購買率アップ



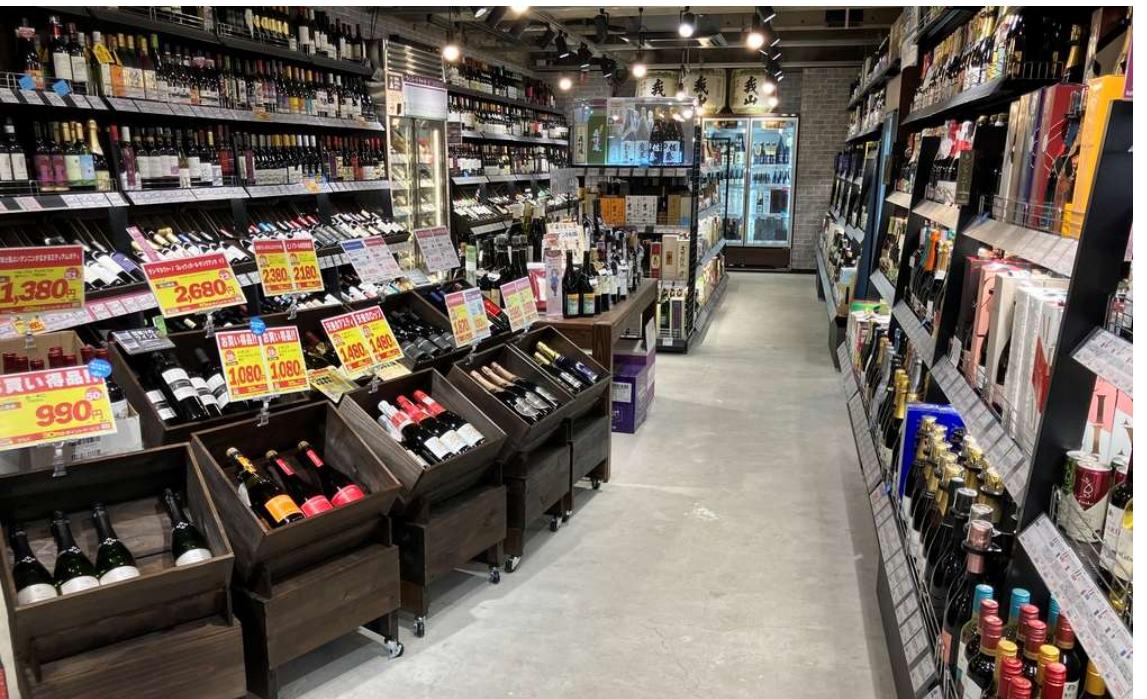
Instagramの
投稿を見る»



導入事例を
Webで見る

8月5日にシェアされた投稿
作成者:GLOBALWINE9686





ビックカメラグループ お酒屋 吉祥寺店様 (東京・小売店)

導入機種

4本用・2本用・キャッシュユニット

利用方法

専用メダル(1枚500円/税込)で酒類の価格帯に応じて一杯あたり、20/30/50mlのいずれかの量で抽出される。ワインや日本酒は同商品に任せ、ウイスキーなど特別な一杯はカウンターで提供することで、効率化と顧客体験の両立している。

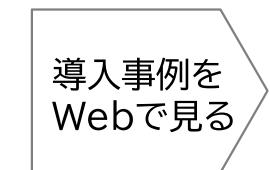
導入目的

省人化、オペレーション簡略化、有料試飲
話題性、セルフサービス



Instagramの
投稿を見る»

10月1日にシェアされた投稿
作成者: GLOBALWINE95086





坂田夢の俱楽様 (山形・小売店)

導入機種

4本用・キャッシュユニット

利用方法

5~40mlで、1杯100円で試飲(プラスカップ提供)移転前の山居倉庫ではスタッフ対応で1杯110円で4種類試飲提供していたが、現在は12種類へと大幅に拡充。サーバーに入っている銘柄は売れ、話題性や集客にも一躍買っているとのこと。

導入目的

販促強化、見栄え、有料試飲、エンタメ性、話題性

Instagramの
投稿を見る»



10月2日にシェアされた投稿
作成者: GLOBALWIN9898

導入事例を
Webで見る

