

携帯充電サービスの提案

【モバイルバッテリーシェア:Power Now】

簡単! 手軽に! モバイルチャージ!!

モバイルバッテリーを、「購入する」から「シェアする」を提案



ポイント1 設置費用0無料!!

ポイント2 売上の一部を収益に!!

ポイント3 管理の手間が削減!!

こんなホール様に!



例1 携帯充電サービスを置いているけど

- ・毎月コストがかかる
- ・壊れて修理するまで時間がかかる
- ・ユーザーが手元で充電できない

例2 モバイルバッテリーを貸し出しているけど

- ・返却されない
- ・会員の入会をお客様が嫌がる
- ・ケーブルが壊れる

例3 台間にUSBが付いているけど

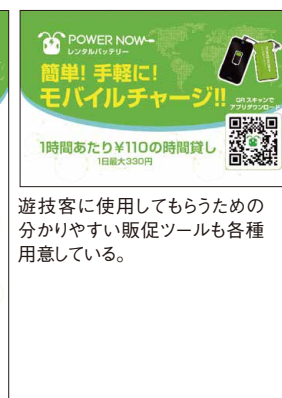
- ・お客様から充電のケーブルがないかと聞かれる
- ・台間USBが壊れやすい

C 株式会社シー・エフ・ワイ
CFY Inc. CRAZY FOR YOU

お問い合わせはこちらから



関東を中心に100店舗以上のホールに導入実績がある。写真は《メガガイア東大宮》。
(写真提供/PowerNow株式会社)



ユーザーニーズに応え、来店のキッカケや滞在時間の向上を実現 スマホ充電対策の決定版を完全無料で!

国内で急速に普及しているモバイルバッテリーのシェアリングサービス。PowerNow(株)は同サービスをいち早くホール業界で展開し、注目を高めている。販売窓口を担うのは、業界特化型の広告代理店として知られる(株)シー・エフ・ワイだ。

モバイルバッテリーはシェアする時代に

店舗内にモバイルバッテリーの貸出機を設置し、来店客がバッテリーをレンタルできるシェアリングサービス。

サービスを提供するホール側のメリットは、①導入や月額費用が全て無料、②ユーザーから得られるレンタル料金の一部を分配金として受け取ることができる、③モバイルバッテリーのレンタルにあたりスタッフの手間が掛からない——という点が挙げられる。

PowerNow(株)の杉山和彦営業部長は「モバイルバッテリーは、購入ではなく、シェアする時代。既存顧客へのサ



PowerNowの杉山和彦営業部長(右)とパチンコホール向けの販売窓口となるCFY棍川弘徳社長。

ビスのみならず、充電目的の新規顧客の開拓にも繋がるのではないだろうか」と述べる。周知の通り、今や遊技する上で、スマートフォンは欠かせない。遊技機や店舗の情報を得るため、あるいは、若年層を中心にスマートフォンを閲覧しながら遊技するスタイルが確立しているためである。ホール向けに同サービスの販売窓口を担う(株)シー・エフ・ワイの棍川弘徳社長も「充電環境の整ったホールであれば、来店客のキッカケになる上、滞在時間の向上にも繋がります。ユーザーニーズに応えたホール営業にとってもマッチしたサービスです」と推奨した。