

Chambres d'hôte

Données sur la branche

Selon les données du Ministère du Tourisme, la branche des Chambre d'hôte comprend 7000 chambres. Le chiffre d'affaire direct dans la branche totalise environs 254 millions par an, c'est-à-dire environ 36000 shekels par chambre par an.

La branche comprend des chambres dans des villages de campagne (mochavim, kibboutzim, villages agricoles) destinées au public intéressé par un accueil dans une atmosphère rurale tranquille.

Caractéristiques du marché

- La plupart des chambres d'hôte sont groupées dans les kibboutzim et les mochavim
- La région préférée en Israël pour le développement des Chambre d'hôte est le Nord du pays, avec l'avantage de paysages montagneux et boisés. D'autre part il existe un développement non moins important dans l'ouest du Néguev, Eshkol, Arava, Hevel, Eilat et autres.
- Haute saison – la branche fonctionne environ 80 jours par an surtout pendant l'été et pendant les fêtes.
- Le niveau des prix est inférieur à celui des hôtels.
- La branche est basée principalement sur le tourisme local.

Clientèle: définition du marché ciblé, son volume et sa division

Le marché aujourd'hui est basé essentiellement sur le tourisme local. On peut reconnaître des secteurs de marché spécifiques parmi eux les familles, les personnes âgées de plus de 50 ans, les jeunes couples sans enfants, ceux qui cherchent un style d'accueil spécial et le tourisme étranger.

Concurrence

Les concurrents potentiels se partagent en deux groupes selon la similitude des services qu'ils donnent:

- Les concurrents directs - inclus les chambres dans la même région, niveau de prix ou mêmes services.
- Villages proches des régions urbaines en concurrence modérée avec les petits hôtels et les pensions.

Les concurrents indirects – inclus toutes les alternatives d'hébergement qu'on trouve dans la région géographique désignée ou le niveau de prix demandé.

Fournisseurs

- ◀ L'équipement nécessaire on peut le partager en matériel fixe (mobilier) et en équipement jetable. L'équipement n'est pas spécial et on peut le trouver chez un grand nombre de fournisseurs. En plus, on a besoin d'autres services comme la cuisine, la salle à manger, les blanchisseries, etc. ...

Moyens de marketing

Il existe des moyens spécifiques de marketing de chambres d'hôte:

Activités communes par l'intermédiaire des associations de tourisme régional, marketing par l'intermédiaire des agences de voyages, de vacances et de bureaux particuliers, enseigne, publicité dans la presse et dans les journaux des promeneurs, publicité dans les sites connus d'Internet, production d'objets publicitaires et relations publiques

Facteurs de réussite:

Emplacement, service, création d'une ambiance pastorale spéciale, relation personnelle avec la clientèle, niveau des chambres.

Obstacles d'entrée dans la branche

Le seuil d'entrée est élevé, étant donné que ça demande un premier investissement important, en plus de l'investissement, il existe une barrière bureaucratique et des permis.

Personnel

Le nombre d'employés est variable selon l'importance des services et leur niveau, selon le type de repas et l'endroit où ils sont servis (dans une salle à manger séparée ou dans la salle à manger du kibboutz). Pour le service de deux ou trois chambres, on peut se contenter d'un employé à mi temps ou à plein temps

Investissement requis:

Les éléments qui composent la majeure partie des investissements dans les chambres d'hôte sont la construction ou la réfection et l'adaptation, le mobilier, les appareils électriques, la cuisine, les ustensiles jetables et les paiements divers.

Participation du Ministère du Tourisme: contrairement au passé, le Ministère du Tourisme ne donne pas d'aide financière pour construire des chambres d'hôte. Tout de même, il y a aujourd'hui des débats pour renouveler les programmes d'aides diverses comme autrefois.

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

Le chiffre d'affaires dépend de la saison, du jour de la semaine (pendant la semaine, le week-end, les fêtes) et de la région.

L'occupation en moyenne dans l'année est de 30%.

Les frais directs sont de 40% des entrées si le petit déjeuner est servi ou 25-30% sans le petit déjeuner.

Conditions de paiement d'usage

Le paiement des clients se fait immédiatement à la fin du séjour en espèces, par chèque ou par carte de crédit. Il est d'usage de demander un acompte au moment de la réservation, surtout pendant la haute saison.

Licences et permis:

Permis de la Commission de la Construction de villes Locale /Régionale, permis de l'Administration des Terres d'Israël pour l'emploi exceptionnel de terrains en vue de bâtir des chambres d'hôte, licence et permis du Ministère du Tourisme et permis de commerce délivré par l'Autorité locale, donnés après avoir reçu le permis du Ministère de la Santé. Ce permis doit être renouvelé tous les ans.

Assurances :

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tiers personne, assurance de responsabilité professionnelle, assurance de responsabilité civile de l'employeur, assurance sur la perte de revenus. En dehors de ce qui a été signalé ci-dessus, il est recommandé de consulter l'agent pour savoir s'il y a nécessité d'autres assurances

Adresses utiles

Ministère du Tourisme, Section du Tourisme Rural, Tel. 02-6664386/7/8.

Adresse site Internet: www.tourism.gov.il