

Buffets - Kiosques

Données sur la branche

Buffets

En Israël il existe aujourd'hui selon l'évaluation 1200 buffets.

Kiosques

Selon le sondage de la société Dan & Bradstreet il y a en Israël 2500 kiosques (inclus graines et fruits secs qui ne sont pas rappelés dans ce profil). Le chiffre d'affaire annuel est de 4 milliards de shekels. 50 % en cigarettes, 25 % en boissons non alcoolisées et bières.

Division secondaire de la branche

La différence entre un kiosque et un buffet n'est pas toujours sensible. La différence se fera selon l'emplacement des affaires et le type de produits vendus.

Type 1. Les buffets qui vendent des sandwiches ou des "pitot" (préparés sur place) et des boissons non alcoolisées, se trouvent dans des régions stratégiques.

Type 2. Le même type que 1 mais se trouvent dans des régions moins centrales.

Type 3. Le kiosque qui vendent des bonbons, des boissons non alcoolisées, des cigarettes, des journaux, un peu de sandwich et des glaces l'été, se trouvent dans des régions stratégiques.

Type 4. Le même type que 3 mais se trouvent dans des régions moins centrales.

Caractéristiques du marché

Les magasins basés sur les ventes de produits de besoins quotidiens, la plupart bon marché, ne demandent pas de grande décision ou de comparaison de prix

La particularité des magasins est dans le regroupement de produits de besoins secondaires d'une grande disponibilité.

En comparaison des supermarchés, les prix sont beaucoup plus élevés.

Les magasins sont soumis aux saisons.

Clientèle: la détermination du marché ciblé et son volume.

Les magasins touchent toute la population, deux groupes importants: les clients habitués et les clients occasionnels.

Une des grandes clientèles: les fumeurs – 24% de la population adulte. On pense que les acheteurs de cigarettes peuvent faire d'autres achats non prévus d'avance.

Concurrence

La concurrence dans la branche vient de quelques éléments.

Buffets, kiosques et points de vente de graines et fruits secs se trouvent dans la région immédiate.

Restaurant sur le pouce.

Epicerie et supermarchés se concurrencent dans les produits de consommation bon marché et instantanés.

Moyens de marketing

Les moyens de marketing importants sont: affichages visibles et présentation attirante. Il est d'usage de présenter les glaces et les tourniquets de journaux devant les magasins sans vitrine et d'organiser la répartition de manière à développer les ventes de produits rapportant davantage (comme les boissons fraîches)

Éléments influençant la réussite

Emplacement stratégique, connaissance directe de la concurrence dans la région, niveau et choix dans la stock, prix compétitifs, qualité, service, maintenance de l'hygiène et de la propreté, nombreuses heures d'ouverture.

Obstacles à l'entrée dans la branche

Le seuil d'entrée dans la branche est bas, étant donné que ça ne demande pas de formation professionnelle ou une certaine expérience pour travailler dans le domaine. L'obstacle essentiel est financier – coût de mise sur pied et achat du premier stock

Personnel

A cause du grand nombre d'heures ouvrables on a besoin de personnel qui travaille en brigade, donc on a besoin de plus d'une personne pour faire marcher l'affaire.

Équipement nécessaire

L'équipement principal nécessaire dans un kiosque est le mobilier: comptoir, étagères, frigidaires et affichage, caisse enregistreuse.

Dans un buffet on doit ajouter un comptoir pour le service, un présentoir de salades, des frigidaires, un four ou un micro, un machine à café – si on sert du café.

Investissement requis

Le volume de l'investissement dépend de la grandeur du local, de son emplacement, de l'équipement qu'il demande, de l'importance du premier stock, etc. ... C'est pourquoi il est important avant d'ouvrir une affaire d'avoir un programme qui prend en considération tous ces aspects.

Chiffre d'affaires et profit dans la branche

La branche se caractérise par une grande partie de travail non déclaré (au noir), c'est pourquoi il est difficile d'évaluer la recette réelle. Le chiffre d'affaire annuel en moyenne est évalué par employé selon ses caractéristiques:

| | | |
|-----------|-----------|-----------------|
| Type 1 .: | 558.000 – | 775.000 shekels |
| Type 2 .: | 279.000 – | 432.000 shekels |
| Type 3 .: | 310.000 – | 446.000 shekels |
| Type 4 .: | 181.000 – | 271.000 shekels |

Conditions de paiement d'usage

Clientèle: les ventes se font principalement en espèce, les ventes plus importantes en carte de crédit.

Fournisseurs: les conditions de crédit changent, comptant (cigarettes) et le reste mois courant + 30 jours.

Niveau de risques

Le niveau de risques dans la branche est moyen. Dans le cas d'un échec commercial l'investissement dans le local se perd. Le stock et l'équipement peut se vendre en général.

Licences et permis

Un permis de commerce délivré par l'Autorité locale est exigé, après avoir obtenu l'autorisation du Ministère de la Santé.

Dans une région à caractère religieux, un certificat de Kashrut est exigé, mais l'obtention du Certificat va de paire avec la fermeture le Shabat et les fêtes

Assurances

Assurance de l'affaire (contenu et stock) et assurance d'un tierce 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

