

CONTEXT SECTORIAL

El sector de l'hostaleria agrupa no només restaurants, sinó també bars, cafeteries, cerveseries, pubs i discoteques.

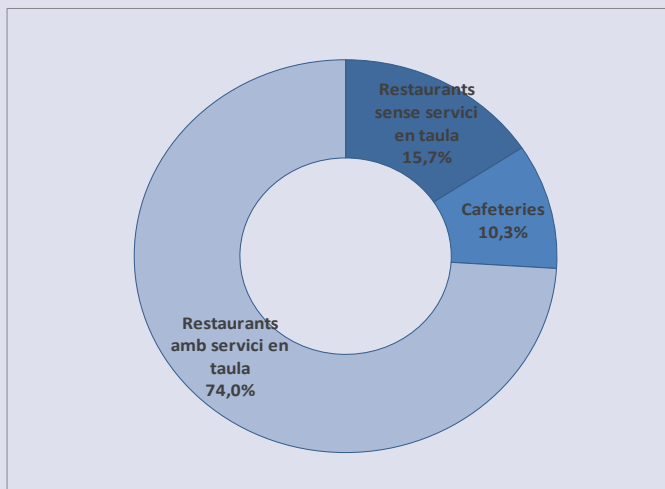
A Espanya existeixen 85.230 restaurants, que generen un volum de negoci de 23.805 milions d'euros. Els restaurants representen el 26,1% de la despesa alimentària extradomèstica.

La Comunitat Valenciana es posiciona en segon lloc en el rànquing autonòmic amb 14.629 restaurants.

Predominen els restaurants de tercera categoria amb el 97,3% del total d'establiments.

L'actual ritme de vida i els canvis en els hàbits de consum provoquen la necessitat d'acudir a este tipus d'establiments, tant per qüestions laborals com per oci.

Distribució del mercat de restaurants per tipus d'establiment (volum)



Font: Panell de Consum Extradomèstic (Abril 2010-Març 2011). Ministeri de Medi Ambient i Medi Rural i Marí

DAFO

AMENACES	OPORTUNITATS
- Forta competència interna centrada en el preu i la proximitat als potencials clients - Nova competència pel desenvolupament de servicis de càtering a empreses - Reducció de la despesa en alimentació (dins i fora de casa) - Reducció del nombre de treballadors que recorren a estos servicis	- Canvis en els hàbits de consum - Noves necessitats de socialització - Nous nínxols de mercat (joves estudiants, treballadors de zones industrials, etc.)
PUNTS FORTS	PUNTS FEBLES
- Capacitat de diferenciació mitjançant el producte o servicis i la especialització - Possibilitat de compaginar diferents servicis	- Escassetesa de personal format - Increment del preu dels productes primaris

ANÀLISI DE LA DEMANDA

Dimensions del mercat

A Espanya la despesa mitjana per persona en menjars i begudes fora de casa ronda els 1.000 euros anuals, el que suposa el 9% sobre el total de les despeses.

A Espanya es consumeix algun producte fora de casa 3,0 vegades per setmana aproximadament. La despesa per visita i comensal és de 4,33 €/ocasió.

Els principals motius per a consumir alimentació fora de casa són socials, principalment per plaer (25,8%) o per eixir amb amics (20,4%).

Sis de cada deu espanyols dinen fora de casa per no tindre temps suficient per a tornar a casa, i es gasten una mitjana de 257 € al mes.

Clients

Existeixen dos perfils clars de clients: els que hi acudeixen entre setmana per motius laborals i els que ho fan els caps de setmana, que són els més rentables.

ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major parts dels restaurants s'ubiquen a la província d'Alacant (43,0%) i Valencia (41,9%), mentre que a Castelló es localitza el 15,1% restant.

A la Comunitat Valenciana la despesa mitjana per persona destinada a menjar i begudes fora de casa ascendeix a 901,34 €.

El restaurant tipus factura 250.000 euros. Sol tindre una plantilla formada per entre un i tres empleats, i el seu local oscil·la entre els 100 i els 150 m².

La forma jurídica que predomina en este tipus d'empresa és la d'autònom.

QUINS PRODUCTES I SERVICIS PUC OFERIR ALS MEUS CLIENTS?

PRODUCTES BÀSICS	SERVICIS COMPLEMENTARIS
- Menú diari - Menú gastronòmic o degustació - Menú a la carta - Menú de la casa - Ampli celler de vins - Carta d'aigües i cigars	- Pagament amb targeta - Aparcament gratuït - Servici a domicili, menjar per emportar - Atenció telefònica i en línia (reserva) - Menús especials (diabètics, celíacs, infantils, etc.) - Targeta de fidelització - Geomàrqueting (descomptes) - WI-FI

CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DEL COMERÇ DE PROXIMITAT TIPUS

CNAE 2009	561
IAE	671
Condició jurídica	Autònom
Facturació	254.397 €
Localització	Àrea urbana. Proper a zones industrials
Personal i estructura organitzativa	Emprenedor
Instal·lacions	100-150 m ² , amb 12-17 taules, 46-68 places
Clients	Entre setmana: treballadors de zones industrials, comercials i oficines properes. Cap de setmana: parelles i grups d'amics que acudeixen a zones de moda.
Ferramentes promocionals	Directoris comercials, Internet, publicitat en premsa, imatge corporativa, etc.
Valor de l'immobilitzat/inversió	70.150,50 €
Import despeses anuals	179.779,94 €
Resultat brut (%)	8,13%

RECOMANACIONS

Analitza el tipus d'establiment existent a la teua àrea d'influència i intenta fer-te un lloc en el mercat, triant com a estratègia la diferenciació de la teua competència.

Estudia els hàbits de consum de la zona, de forma que pugues estimar un volum de mercat aproximat.

Exhibeix tant a l'interior com a l'exterior els preus dels plats i de les begudes que componen la carta i, en general, tots els servicis oferits.

Cuida amb especial interès i manyaga la qualitat i neteja del teu establiment.

ENLLAÇOS D'INTERÉS

www.cierval.es

www.msc.es

www.fed-hosteleria.com

www.fehr.es

www.hosteleriadigital.es

www.alicantehosteleria.com

www.ashotur.org

www.hosteleriadigital.com