

פרופיל עיסקי ענפי

מסעדת פועלים

הענף:

חלוקת משנה ענפית

שמן של מסעדות הפועלים ניגזר בעיקר בגלל מיקומן ושעות הפתיחה שלהן שהותאם להפסקות הצהריים של הפועלים במפעלים.

מסעדות הפועלים ממוקמות, בדרך כלל, באזורי תעשייה ובאזורי מסחר.

שעות הפעילות הן בין 8:30 ל- 17:00 בימים א'-ה'. ישנן מסעדות שפועלות גם בימי שישי באותן שעות וחלק קטן יותר פועל גם בשבתות. בד"כ העבודה בסופי שבוע נקבעת על פי חשיבות הכשרות ללקוחות המסעדה.

מסעדות הפועלים מאופיינות בתפריט יחסית קבוע המבוסס על בישול ביתי ו/או מזרחי ומגישות בד"כ ארוחה בשרית+ תוספות במחיר קבוע ונמוך יחסית. בשונה למסעדות רגילות עם תפריט עסקי בצהריים.

השוק:

מאפייני השוק:

- שעורי סגירה – נמוכים, היות ומדובר במזון בסיסי העונה על ביקוש קשיח. כלומר, הביקוש כמעט אינו משתנה בסוג מזון זה. בנוסף, חלק מהמסעדות הן ותיקות מאוד ובחלקן האחר ישנה תחלופה גבוהה של בעלים.
- מרבית המסעדות הינן מסעדות עצמאיות. לא קיימת כמעט פעילות רשתות בתחום מסעדות הפועלים.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

קהל הלקוחות הפוטנציאלי בענף כולל למעשה את כלל האוכלוסייה, כאשר הלקוחות העיקריים הם עובדים באזור בו פועלת המסעדה. בדרך כלל מדובר על קהל לקוחות קבוע.

למסעדה מספר אפשרויות פעולה להגדלת חוג הלקוחות:

- התקשרות עם חברת תיווך ארוחות כגון "סיבוס" – חברת התיווך מנפיקה מעין כרטיס אשראי יחודי לצורך ארוחות הניתן לשימוש רק במסעדות הקשורות לחברת התיווך. המסעדה מקבלת את התשלום מחברת התיווך בד"כ בתנאי תשלום של ש+30 ולאחר קיזוז עמלה על כל ארוחה.
- מכירת תלויים מוקדמת למפעלים ועסקים המחולקים לעובדים לשימוש במסעדה.
- המסעדה מספקת למפעל עצמו ארוחות ארוזות במחיר מסוכם מראש.
- תפריט משלוחים להזמנות ישירות של הלקוחות עצמם.
- הכנת ארוחות ו/או מוצרים על פי הזמנה לארועים קטנים.
- משיכת לקוחות מזדמנים בסביבה.
- ביסוס תפריט יחודי היכול למשוך לקוחות גם מחוץ לאזור הגאוגרפי של המסעדה.

מתחרים

עיקר התחרות הנה ממסעדות דומות ומעסקי מזון מהיר הפועלים באותו אזור גיאוגרפי.

ספקים

הספקים מולם מתבצעת העבודה מתחלקים לשתי קבוצות עיקריות:

ספקי ציוד:

- ציוד למטבח - בארץ פועלים ספקים שונים המסוגלים לתת פתרונות לצרכי המטבח השונים של המסעדה. חשוב לוודא כי הספק נותן גם תמיכה ושירות לציוד. ישנו ריכוז ספקים של ציוד מטבח יד שניה בשוק הפשפשים ביפו ובאזורים אחרים בארץ, מהלך היכול לחסוך משמעותית בעלויות ההשקעה הראשוניות.
- ציוד לאזור ההסעדה - כולל שולחנות, כסאות, מפות וכיו"ב. ישנם ספקים רבים המספקים ציוד זה.
- כלי אוכל - צלחות, כוסות, סכו"ם וכו'. ישנם ספקים רבים המספקים ציוד זה. עלות המחיר משתנה בהתאם לאיכות הכלים. יש לקחת בחשבון פחת שנתי של כ - 5% מהציוד השביר.

ספקי מזון ומשקאות:

בארץ קיים מגוון רחב של ספקי מזון ומשקאות. החשיבות העיקרית בבחירת הספקים מולם מתבצעת העבודה הינה, בנוסף למחיר, גם אמינותם וטיב הסחורה אותה הם מספקים. יש לבדוק את כדאיות העבודה מול ספק אחד כנגד עבודה עם מספר ספקים. בחלק גדול מהמסעדות חלק מקניות המזון מבוצעות ע"י בעל המסעדה או אחד מעובדיו בשווקים הסיטונאיים בבקרים לפני פתיחת המסעדה. משקאות קלים מסופקים ע"י המשווקים ישירות למסעדה.

אמצעי שיווק

אמצעי השיווק משתנים בהתאם לאופי המסעדה וקהל הלקוחות הפוטנציאלי שלה, כך שלא ניתן להצביע על קו מאפיין אחד לכל בענף. עיקר השיווק מתבצע על ידי יצירת מוניטין באמצעות תפריט איכותי ויחודי ובניית קהל לקוחות קבוע.

פרסום באתרי מסעדות רלוונטיים.

שיתוף פעולה עם חברות תיווך ו/או מכירה מרוכזת של תלויים למפעליים התחרות בענף וכניסתם של מתווכים פגמה ברווחיות ואילצה מלחמת מחירים, גורם שמאלץ במקרים מסויימים ירידה לא רצויה באיכות המחייבת כיסוי שיווקי נכון לגישור על הפערים.

גורמים משפיעים על הצלחה

ישנם מספר גורמים העשויים להשפיע על סיכויי הצלחת המסעדה. בין היתר ניתן לציין את הגורמים הבאים:

- איכות המזון ומחירו - היות ומדובר בקהל לקוחות קבוע, הרי גורמים אלו הינם המשפיעים העיקריים על ההחלטה לסעוד במסעדה. מחיר המנה, במכפלה חודשית, מהווה סכום משמעותי עבור סועד פוטנציאלי.
- מיקום - מיקום המסעדה מהווה גורם חשוב להצלחתה. לפני הקמת המסעדה יש לבדוק את פוטנציאל השוק המצוי בסביבה וכן את המתחרים הרלוונטיים המצויים בסביבה הקרובה. נתון נוסף שצריך להיבדק הוא אורך מסלול ההליכה למיקום והאם יש מתחרים בדרך. רב הלקוחות מגיעים ברגל כך שחניה הינו גורם משני.
- שירות - טיב ומהירות השרות הינם גורמים מרכזיים התורמים מאוד לרמת ההצלחה. מסעדה שתקפיד על שירות טוב ומהיר תהנה מנאמנותם של הלקוחות.

מחסומי כניסה לענף:

- ההשקעה בשיפוץ ועיצוב המסעדה.
- השקעה בציוד.
- מיומנות מקצועית של הבעלים בטבחות וניהול.
- כח אדם מתאים.
- תזרים מזומנים מספק להגעה לנקודת איזון.
- תהליך קבלת רשיון עסק מהרשות המקומית.

כח אדם:

פתיחת מסעדה מחייבת גיוס והעסקת כוח אדם מתאים. מספר העובדים ותפקידם תלוי בסוג המסעדה. חלוקת העובדים על פי הגדרות התפקידים הינה:

- טבח בעל נסיון במסעדות פועלים, אינו חייב להיות מוסמך רשמית. המלצות קודמות ובדיקת רקע – חובה.
- מנהל מסעדה – בדרך כלל הבעלים. אחראי לניהול שוטף ולתפקוד המסעדה. עבודת המנהל מורכבת ודורשת ניסיון רב בתחומים רבים.
- עובד דלפק האחראי על מכירת המזון בדרך כלל מועסקים 1-3 עובדי דלפק במשמרת.
- מלצרים – בישראל מקצוע המלצרות אינו רשמי. התחלופה בתחום גבוהה מאוד, המקצועיות ברמה נמוכה, ותנאי העסקה גרועים. מקובל לקבל מלצר מתחיל לאחר 4-10 ימי הכשרה.
- עובדים כלליים - עוזרי טבח, מדיחי כלים, עובדי ניקיון ועוד. עובדים אלה אינם נדרשים להכשרה מיוחדת. התחלופה בקרב עובדים אלה גבוהה במיוחד. אמינות הופעה לעבודה נמוכה.

הכשרה מקצועית:

מרבית התפקידים הנדרשים בניהול והפעלת מסעדת פועלים אינם מצריכים הכשרה, את מרבית הידע ניתן לרכוש באמצעות ניסיון מעשי. אם זאת קיים טבח בכיר הינו בד"כ בוגר בית ספר מקצועי בתחום.

ציוד נדרש:

- ציוד מטבח - יש להתאים לסוג המזון שיוכן בו.
- ציוד וריהוט המסעדה.
- כלי מטבח וכלי הגשה.
- מערכת שמע ובמקרים מסויימים טלוויזיה או מקרן.

מימון:

השקעה נדרשת

הסעיפים הבאים מהווים את עיקרי תוכנית ההשקעות הכרוכה בפתיחת מסעדה:

▪ בניה, שיפוץ ועיצוב המקום, תוך עמידה בתנאי התשתית והמבנה הנדרשים לקבלת רשיון עסק. להלן יוצגו התנאים העיקריים למסעדה בת 30 מקומות ישיבה:

- מטבח בשטח 12 מ"ר + 0.4 מ"ר לכל מקום ישיבה נוסף. במטבח יהיו מדורים נפרדים לטיפול במזון גולמי, לבישול, למזון מוכן להגשה ולשטיפת כלים. יותקנו בו מינדף 31- כוורים לפחות. העלות הממוצעת למטבח עומדת על \$800 למ"ר.
- מחסן בשטח 8 מ"ר + 0.4 מ"ר לכל מקום ישיבה נוסף. העלות הממוצעת למחסן עומדת על \$250 למ"ר.
- שטח הסעדה + חדרי שירותים בשטח 35 מ"ר + 1 מ"ר לכל מקום ישיבה נוסף. העלות הממוצעת לשטח ההסעדה משתנה בהתאם לאופי המסעדה, ועשויה לנוע מ- 350 ועד ל- \$1000 למ"ר.
- חדרי שירותים בהתאם למספר מקומות הישיבה.
- רכישת ציוד בהתאם לרשימה המוצגת.
- עלות כל סעיף משתנה על פי סוג, גודל ורמת המסעדה המתוכננת. יש לקחת בחשבון כי רכישת ציוד משומש למטבח עשויה להוריד את העלות הנדרשת בצורה משמעותית, אם כי יש לבחון את התאמתו ואיכותו בקפדנות.
- דפוס – תפריטים, חומר פרסומי.
- פרסום ושיווק ראשוני.

פדיון ורווחיות בענף

להלן מספר פרמטרים לשנת 2004:

רמת מחירים לארוחה ממוצעת בש"ח: 32-45 ש"ח.

פדיון חודשי ממוצע: 60-120 אלף ש"ח למסעדה בגודל ממוצע.

% חומרים: 33-34

תנאי תשלום מקובלים

אשראי ספקים:

תנאי התשלום המקובלים בעבודה מול ספקים הם מגוונים, בהתאם לכוח הקנייה והמיקוח של שני הצדדים.

אשראי לקוחות:

תנאי התשלום הניתנים ללקוחות המבקרים במסעדה הינם תשלום על בסיס מזומן או באמצעות כרטיסי אשראי. התחשבות עם מפעלים/עסקים/מתווכים הינה על בסיס חודשי ובתנאי תשלום הכוללים אשראי.

רמת הסיכון

ענף המזון ובתי אוכל הוא ענף הנמצא ברמת סיכון גבוהה מהממוצע - מספר העסקים החדשים הנפתחים הוא גבוה, אך כך גם מספר העסקים הנסגרים או נכשלים. ההשקעה הגבוהה הנדרשת בהתאמת מקום ובשיפוצו עשויה לרדת לטמיון במקרה כשלון. בגין ההשקעה בצידוד ניתן יהיה לקבל החזר חלקי בלבד, היות ובשוק כיום צידוד משומש רב.

תהליכי עבודה אופייניים:

- הזמנת סחורה - יש לקחת בחשבון את זמן תגובת הספקים להזמנה ואת אורך חיי המדף של המוצרים שהוזמנו.
- קבלת סחורה - רוב המסעדות מקבלות סחורה למחסן. במסעדות בהן נפח הפעילות גבוה, תועבר הסחורה ישירות לאיזור ההכנה.
- עיבוד - חלק מהסחורה עובר תהליך עיבוד ראשוני.
- הכנות מקדמיות - ארגון כל מרכיבי המזון לקראת הבישול. לשלב זה חשיבות רבה היות והוא מאפשר תגובה מהירה של המטבח להזמנות המלצרים.
- הכנות סופיות - הכנת מזון ע"פ הזמנות המלצרים או על פי תוכנית ידועה מראש.
- שמירת מזון - חלק מהמזון יש לשמור פרקי זמן מסוימים עד להגשה. לשם כך יש לארגן שיטת שמירה על מנת למנוע זריקת מזון מיותרת.
- חלוקה - העברת המזון מן המטבח למלצרים. בעתות לחץ יש לתגבר את עמדת החלוקה במלצר מנוסה שיסייע בקישור בין המטבח למלצרים. כמו כן יש לדאוג לכך שאזור החלוקה יהיה כזה המאפשר מרחב חלוקה ועבודה נוח למלצרים.
- איסוף - איסוף שאריות המזון ושיחזור פריטים הניתנים לצריכה מחדש, בהתאם למותר.

רשיונות ואישורים:

- לצורך פתיחת מסעדה נדרש רשיון עסק מטעם הרשות המקומית ומטעם משרד הבריאות, לאחר עמידה בקריטריונים לקבלתו.
- אם מוגשים במסעדה משקאות משכרים - יש צורך באישור גם מהמטרה.
- במקרה הצורך – תעודת כשרות.

ביטוחים:

- ביטוחי מבנה ותכולה.
 - ביטוח צד ג'.
 - ביטוח חבות מעבידים.
 - ביטוח כנגד הרעלת מזון.
 - ביטוח אובדן רווחים.
- בנוסף לאמור לעיל, מוצע להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נדרשים.

טיפים:

- מומלץ לבחון בקפדנות את רעיון הקמת מסעדה - הסביבה העיסקית, הסביבה הפיזית והיבטים כספיים ושיווקיים. בחינה זו, יחד עם תכנון נכון המסתייע באנשי מקצוע, תקטין את הסיכויים לכשלון עיסקי.
- יש לזכור כי למזון חיי מדף קצרים ובלאי גבוה. חשוב להימנע מרכישת מלאי גדול מדי כדי להימנע מזריקת עודפים.
- תעודת כשרות מהווה גורם מרכזי וחשוב לחלק ניכר מהלקוחות הפוטנציאליים. מסעדה כשרה תיאלץ לבנות תפריט המתחשב בדרישות הכשרות, לשלם את עלות ההשגחה ולסגור שעריה בשבתות ובחגים. מסעדה לא כשרה, לעומת זאת, עשויה להפסיד לקוחות רבים המקפידים על אכילת מזון כשר. ההחלטה לפתוח מסעדה כשרה תעשה לאחר בדיקת הסביבה הקרובה, בחינת מתחרים וקהל פוטנציאלי, ובהתאם לתפיסת העולם של בעליה.
- אתרי אינטרנט רלוונטיים: אתר המסעדות הישראלי www.2eat.co.il ו- אתר www.rest.co.il.
- לשקול התקשרות עם אינדקס מזון ומשקה 03-5671313.
- מומלץ להעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עיסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך על-ידי **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל** ועודכן באוגוסט 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.