

Un snack



Qu'est ce qu'on vend dans le snack , dans la sandwicherie

Un snack vend des mets à bon prix et dans des délais très courts. C'est un restaurant pouvant assurer un service de restauration 'drive' ou un service traditionnel avec une salle disposant de places assises.

Les clients qui emportent leur commande sont aussi à prévoir. Les snacks sont populaires en raison du fait qu'ils proposent des repas savoureux préparés rapidement et peu coûteux.

Vous ouvrez un snack, vous offrez aux gens un moyen pratique de rassasier leur faim. Pour rendre les gens heureux, satisfaire les fringales de chacun et leur redonner de l'énergie, vous pouvez envisager l'[ouverture d'un snack](#) ! La restauration rapide est un moyen idéal pour ceux qui aiment préparer et servir des mets délicieux. Des personnes de tous niveaux de revenus peuvent apprécier ce type de nourriture. Alors, comment se lancer et ouvrir un snack ?

Sommaire :

[I/ Ouvrir un snack : Quelles compétences avoir, quelles démarches à anticiper ?](#)

[II/ Les étapes et formalités pour ouvrir un snack](#)

I/ Ouvrir un snack : Quelles compétences avoir, quelles démarches à anticiper ?

A) Les compétences nécessaires pour ouvrir un snack

Ceux avec l'expérience dans la restauration et le service client auront du succès dans ce type de restauration. Le propriétaire d'un snack doit se concentrer sur l'efficacité, la réduction des coûts, la qualité de la nourriture et les délais de préparation.

Il doit déléguer le travail à d'autres et surveiller les coûts **salariaux**. Il doit aussi anticiper la demande des clients avec beaucoup de précision.

B) Les dépenses à prévoir avant de se lancer

Le snack doit louer un [local](#) , **acheter** le matériel de cuisine, les aliments et ingrédients, payer la main-d'œuvre et l'assurance.

C) L'importance des premières recherches dans le secteur

Du fait que la restauration rapide est très concurrentielle, il est vital de faire vos recherches. Commencez par en discuter avec quelqu'un qui est déjà passé par là. Les événements de rencontres d'affaires offrent un excellent terrain de recherche pour avoir les idées d'autres entrepreneurs. Essayez de savoir ce qui marche, ce qui ne marche pas et ce que les entrepreneurs que vous rencontrerez feraient différemment. Si vous connaissez des snacks qui ont échoué et fermé dans la région, tentez de savoir pourquoi. Enfin, les forums et les réseaux sociaux sont un bon moyen d'évaluer les besoins du marché et les préférences des clients locaux.

D) Définir son marché cible

Le fait de savoir ce qui plait et ce qui ne plait pas permet de définir son [marché cible](#). La niche de marché est une manière d'orienter son snack si cela est justifié.

Que vous soyez spécialisé dans la vente de hot-dogs ou de hamburgers, il faut proposer un produit de qualité unique.

Ne vous éparpillez pas pour essayer de plaire à tous les clients. Essayez de déterminer de manière objective quels sont les paliers de prix que vos clients toléreront. Aussi, votre local doit faire l'objet de recherches. En effet, la **fréquentation des centres-villes est un atout de taille pour l'emplacement d'un snack. Cependant, de nombreux emplacements en banlieue offrent aussi des opportunités très lucratives.**

E) Pourquoi commencer pas à pas ?

Commencer 'petit' est souvent la meilleure des premières étapes pour un propriétaire de snack. En effet, cela permet d'avoir un aperçu des notions fondamentales qui s'appliquent à l'entreprise et de risquer moins d'argent pour se lancer. Ainsi, la sandwicherie peut donner un aperçu de l'entreprise de restauration à moindre frais. Alternativement, les franchises sont aussi une option à envisager pour ceux qui ne sont pas prêts à être entièrement responsables de leur snack.

II/ Les étapes et formalités pour ouvrir un snack

Cette marche à suivre vous évitera de gaspiller de l'argent au cours de la croissance de votre entreprise :

- Élaborez un [business plan](#) : un plan clair est un élément essentiel de la réussite pour tout entrepreneur. Les sujets les plus importants à planifier sont les coûts initiaux, le marché cible et le temps de rentabilisation.
- [FormÉtiquette juridique](#) : établir l'entité légale de son entreprise vous empêchera d'être tenu personnellement responsable **si votre snack est** poursuivi en justice. Les statuts juridiques pour la restauration rapide sont **l'EURL, la SASU, la SAS et la SARL**. Le [siège social](#) doit également être choisi.
- Immatriculation : il faudra [immatriculer votre entreprise](#) : registre du commerce, répertoire des métiers, pour pouvoir ouvrir votre snack.
- Permis et licences : le [permis d'exploitation](#), la formation à l'hygiène

alimentaire et la licence de vente d'alcool sont nécessaires pour l'ouverture d'un snack.

- Compte bancaire : un compte dédié à votre snack vous permet d'organiser vos finances et de paraître professionnel.
- Comptabilité : garder la trace de ses différentes dépenses et rentrées est **primordial** pour connaître la rentabilité de son entreprise. Tenir ses comptes de manière précise et détaillée simplifie aussi grandement la déclaration annuelle de revenus.
- Marque de fabrique : votre marque fabrique est ce que votre entreprise promeut, c'est aussi la manière dont le public va vous percevoir. Une bonne marque de fabrique vous permettra de vous démarquer de vos concurrents.
 - > Pour en savoir plus sur le [dépôt de marque](#)
- Présence web : un site web dédié à votre snack permet aux clients d'en savoir plus au sujet des produits que vous proposez. Il est également possible d'utiliser les **réseaux sociaux** pour attirer de nouveaux clients.

B) Quelques conseils d'experts

La réussite d'un snack est dépendante de l'expérience client. C'est pourquoi il est important de s'auto-évaluer : **durée de préparation des commandes, qualité de la nourriture et amabilité du personnel. La vitesse de traitement de la commande est d'une importance critique. Si les commandes mettent trop de temps à arriver, les** clients ne verront plus votre établissement comme un snack. Il faut donc vous assurer que vos employés soient disponibles pour prendre les commandes rapidement. Assurez-vous de proposer des mets qui ne se trouvent pas dans d'autres snacks. Proposez aussi des repas sains pour que ceux qui souhaitent manger équilibré ait un véritable choix et pas seulement une alternative. L'emplacement est également d'une importance capitale.

C) L'importance du choix de l'emplacement

Dans l'idéal, votre snack doit se trouver dans une zone **fréquentée de la ville pour les gens puissent facilement voir votre établissement. De nombreux entrepreneurs trouvent qu'il est plus facile de choisir des emplacements franchisés disposant de** l'assistance du siège social. Dans ce cas particulier, l'entrepreneur bénéficie de conseils dans tous les aspects de l'entreprise.

Cependant, la franchise limite la capacité de l'entrepreneur à changer le menu et à diriger le snack à sa manière. Si vous envisagez d'ouvrir un snack, la franchise est une option dont il est important de peser le pour et le contre. Toutefois, si vous tenez à réaliser votre projet dans ses moindres détails, cette option n'est probablement pas la bonne.

D) Comment promouvoir et commercialiser un snack ?

Faire la promotion de votre snack à travers différents canaux locaux est fondamental. Par conséquent, augmentez la visibilité de votre snack : affiches sur des panneaux, journaux locaux, radio, télévision et autres. Aussi, envisagez les **coupons de réduction dans les journaux locaux pour encourager les gens à essayer votre snack. De même, les jouets offerts aux enfants sont également un bon moyen de faire la promotion de votre snack.** Le sponsoring d'événements locaux et d'équipes sportives donnera à votre snack une bonne image.

Fidélisez vos clients !

La vitesse à laquelle la nourriture est préparée, cuite et servie ainsi que le goût de vos mets sont les facteurs les plus importants. Il vous faut aussi maintenir des prix compétitifs par rapport aux chaînes de restauration rapide locales.

Comment et quand construire une équipe pour ouvrir un snack ?

Il est important d'engager des employés lorsque cela est nécessaire. La caisse, la cuisine, le nettoyage, le marketing et la comptabilité sont toutes des tâches nécessaires au fonctionnement du snack. Aussi, vous pouvez éventuellement prendre en charge le marketing, la comptabilité et peut-être aussi la gestion au lancement. Cependant, des professionnels de ces domaines devront prendre le relais si votre entreprise croît.

E) Ouvrir un snack : Quels bénéfices espérer ?

La restauration rapide peut offrir des profits importants. Un snack peut générer à lui seul **45 000 à 90 000 euros par an. Ainsi, l'ouverture de plusieurs snacks à différents endroits peut donc être très profitable.**

Comment rendre un snack plus profitable ?

Il est possible pour les snacks d'assurer le service de restauration pour les entreprises locales, les organisations et les événements. Ne jetez pas votre ancien matériel de cuisine. Vendez-le à d'autres restaurants et investissez dans de nouveaux équipements et améliorations pour votre snack.

Vous avez désormais toutes les clefs en mains pour ouvrir un snack ! L'heure est venue de vous lancer : de l'élaboration de votre business plan jusqu'à l'immatriculation de votre société,

source : [LegalVision](https://www.legalvision.fr/)