



Portail d'affaires

Spécialiste des CSE ; vente de spectacles en billetterie

Annonce V57189 mise à jour le 28/06/2022

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Val d'Oise

Description du sas à vendre

Commercialisation de places de spectacles essentiellement pour les périodes de Noël auprès des CE / CSE / COS / collectivités dans le cadre des arbres de Noël.

Éléments chiffrés

Année de référence	2019
Fonds propres	35 k€

En k€/année	2017	2018	2019	2020
CA	1300	1300	1 300	
Marge brute				
EBE	200	150	150	
Rés. Exp.	200	150	150	
Rés. Net	150	100	100	
Salariés	1	1	1	

Indications concernant les éléments chiffrés

L'activité ne nécessite qu'un voir 2 salariés.

Le site internet est extrêmement efficace sur les mots clé et la remontée de lead et se met à jour en quelques clics.

Le nom de domaine appartient à la société.

La solution comptable et commerciale est peu chère et virtualisée avec deux prestataires numériques réputés.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Dans le trio de tête des meilleurs revendeurs d'arbres de Noël sur Paris voire numéro 1 sur certains produits.

Concurrence

Marché avec 5 acteurs principaux

Points forts

Clientèle fidèle pour environ 65% qui sont d'une rentabilité certaine et des marges importantes.

Prise d'acompte très tôt. Les clients décident de leur Noël entre 6 à 18 mois ce qui permet de voir son chiffre à fin avril à 80 %.

Points faibles

Le bon entretien des relations avec les fournisseurs est primordial.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Départ à la retraite
Complément	Une page se tourne et c'est certainement une opportunité pour qui saura la saisir car tout le business est construit avec la rentabilité au bout dès la première année de reprise, un accompagnement peut être envisagé.
Prix de cession	2 150 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Acquérir cette société vous permet de rentrer dans le marché des CSE en Île-de-France avec 4000 prospects mail et 1500 clients traités au moins une fois sur tout l'exercice. Pour ceux qui ne craignent pas le travail téléphonique pour la prospection, les résultats ne peuvent que se maintenir et augmenter selon les améliorations que l'acquéreur pourra produire comme le développement de l'activité vers le digital.