


<b>Simulador</b>	 <b>HOTELCOMPANY</b>
<b>Sector</b>	<b>Servicios</b>
<b>Nivel</b>	<b>5,6</b>
<b>Temáticas</b>	<b>Estrategia de negocio</b> <b>Marketing de servicios</b> <b>Gestión económico-financiera</b> <b>Gestión de operaciones</b> <b>Recursos humanos</b>
<b>Modalidad</b>	<b>Equipo Competitivo</b>
<b>Tiempo</b>	<b>24 a 40 horas</b>
<b>Descripción</b>	<p><b>HotelCompany</b> reproduce el escenario competitivo de diversas cadenas hoteleras que compiten entre sí. Todas ellas empiezan la simulación en la misma posición competitiva. Las cadenas hoteleras están formadas por 3 hoteles(520 habitaciones – 1040 camas), ubicados en diferentes destinos turísticos y de diferentes perfiles de servicio.</p> <p>El entorno está definido a partir de cuatro mercados internacionales, cinco segmentos de demanda en cada uno de ellos(jóvenes, familias, best-agers, seniors y business) y tres canales de comercialización. Los servicios del hotel están organizados en tres áreas: alojamiento, restauración y complementarios.</p> <p>Los participantes deberán tomar decisiones relacionadas con:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Precios:</b> nivel de precios por servicio(alojamiento, alimentos y bebidas, salas de conferencias, spa-wellness y accesorios).</li> <li>• <b>Comisiones:</b> porcentaje de comisión por canales de comercialización.</li> <li>• <b>Promoción:</b> priorización de los segmentos de demanda y presupuesto de promoción por mercados.</li> <li>• <b>Servicio:</b> porcentaje de gasto variable por servicio y dimensionamiento de la plantilla.</li> <li>• <b>Equipamiento:</b> inversiones en equipamiento.</li> <li>• <b>Recursos humanos:</b> capacitación del personal.</li> <li>• <b>Consultor:</b> compra de informes.</li> <li>• <b>Financiación:</b> préstamo a largo plazo.</li> </ul> <p>La mayoría de las decisiones se tomarán para cada uno de los hoteles con los que cuenta la cadena.</p> <p>Adicionalmente, los participantes deberán resolver determinados ejercicios, que les ayudará a comprender la importancia de la política de contratación de directivos, gestión de la calidad, satisfacción del cliente para el éxito en la gestión, relevancia del negocio electrónico y formación del personal.</p> 