

<b>Simulador</b>	
<b>Sector</b>	<b>Servicios</b>
<b>Nivel</b>	<b>3,4</b>
<b>Temáticas</b>	<b>Marketing de servicios</b> <b>Gestión económico-financiera</b> <b>Gestión de recursos humanos</b>
<b>Modalidad</b>	<b>Equipo Competitivo</b>
<b>Tiempo</b>	<b>16 horas</b>
<b>Descripción</b>	<p><b>Innovahotel</b> reproduce el escenario competitivo de diversos hoteles urbanos ubicados en una ciudad mediterránea que compiten entre sí. El hotel cuenta con 100 habitaciones dobles, un restaurante, una cafetería y cuatro salas de conferencias. Todos los competidores empiezan la simulación en la misma posición competitiva.</p> <p>El entorno está definido a partir de tres mercados, tres segmentos de demanda en cada uno de ellos y tres canales de comercialización(directos, intermediario offline e intermediario online). 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>• Precios: nivel de precios por servicio.</li> <li>• Comisiones: porcentaje de comisión por canales de comercialización.</li> <li>• Promoción: priorización de los segmentos de demanda y presupuesto de promoción por mercados.</li> <li>• Servicio: porcentaje de gasto variable por servicio.</li> <li>• Equipamiento: inversiones en equipamiento.</li> <li>• Recursos humanos: capacitación del personal.</li> <li>• Financiación: préstamo a largo plazo.</li> <li>• Consultor: compra de informes.</li> <li>• Selección de proyectos estratégicos.</li> </ul> <p>Adicionalmente, los participantes deberán resolver determinados ejercicios, que les ayudará a comprender la importancia de la gestión de la calidad y la satisfacción del cliente para el éxito en la gestión, así como entender la relevancia del negocio electrónico.</p>  

