



HOTELCOMPANY

Sector

Servicios – Hotelería

Nivel

3, 4

Temáticas

Estrategia de negocio

Marketing de servicios

Gestión económico-financiera

Gestión de operaciones

Recursos humanos

Modalidad

Competitivo

Tiempo

24 a 40 horas

HotelCompany reproduce el escenario competitivo de diversas cadenas hoteleras que compiten entre sí. Las cadenas hoteleras están formadas por 3 hoteles (520 habitaciones – 1040 camas), ubicados en diferentes destinos turísticos y de diferentes perfiles de servicio.

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
- Alimentos y bebidas
- Servicios complementarios.



Los participantes deberán tomar decisiones relacionadas con:

Precios

Nivel de precios por servicio (alojamiento, alimentos y bebidas, salas de conferencias, spa-wellness y accesorios).

Marca

Priorización de segmentos de demanda y gasto en promoción por mercado.

Comercialización

% comisión a los intermediarios. Asignación de cupos por mercado y canal de comercialización.

Investigación de mercado

Compra de investigaciones.

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.

Nivel de servicio

Porcentaje de costo variable por servicio. Dimensionamiento de la plantilla por departamento.

Inversión en Equipamiento

Inversión para mejorar el nivel de instalaciones y equipamientos del hotel.

Financiación

Solicitud de préstamo a largo plazo.

Recursos humanos

Mejora de las capacidades de la organización.

