



# 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.

