



UNIVERSIDAD La Gran Colombia

Fundada en 1951



ISO 9001:2008
BUREAU VERITAS
Certification
N°CO 22957



Plan de negocios para la creación y afianzamiento de la empresa hotelera sueños dorados, dedicada al turismo y la recreación en el municipio de Santiago de Tolú – Sucre.

Especialización en Gerencia

Miguel Andrés Guevara Giraldo
Pedro Joaquin Verjan Torres





UNIVERSIDAD
La Gran Colombia
Fundada en 1951

Hotel Sueños Dorados



Sueños Dorados

HOTEL RESORT



ISO 9001: 2008
BUREAU VERITAS
Certification
N° CO 234987



Planteamiento del problema

- ✓ El turismo se convirtió en factor clave de las economías.
- ✓ Conflicto armado y altos impuestos al turismo.
- ✓ Falta de planeación, estructuración y ejecución en el momento de crear empresa, principales motivos de fracaso.
- ✓ Deficiente análisis y plan de mercado.

Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para la creación y afianzamiento de la empresa hotelera Sueños Dorados, dedicada al turismo y la recreación en el municipio de Santiago de Tolú – Sucre.

Objetivos específicos

Plantear la plataforma estratégica y la matriz D.O.F.A, con la finalidad de definir la estructura interna de la empresa.

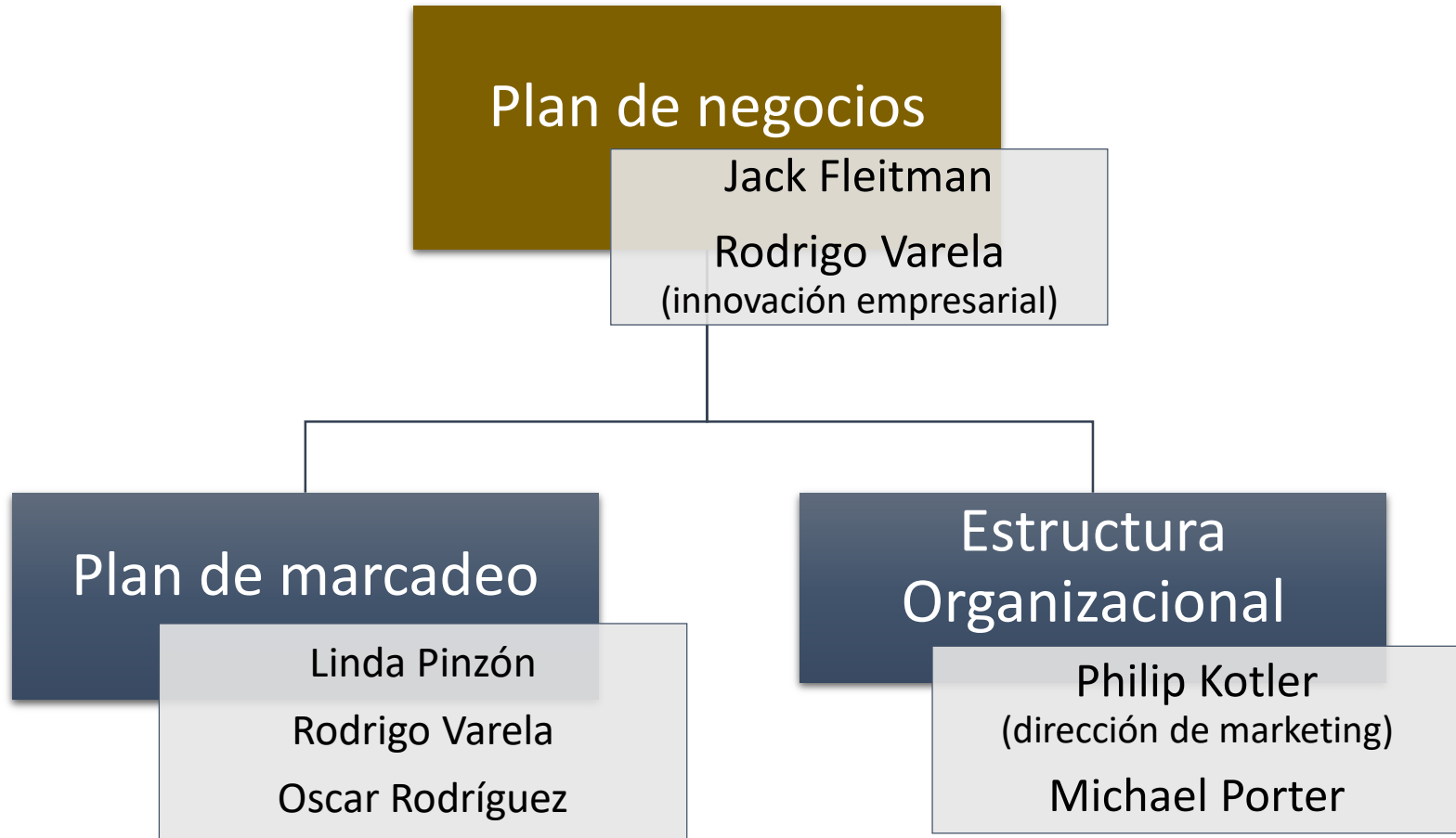
Desarrollar el plan de mercadeo que requiera la empresa con el fin de mejorar sus productos y servicios con respecto a la competencia.

Estructurar la cadena de valor correspondiente a los procesos y servicios de la empresa.

Exponer el plan financiero utilizado para la realización de proyecto.



Marco teórico





Metodología

Metodo de estudio

Deductivo

Tipo de estudio

Exploratorio
- Descriptivo

Tecnicas de recoleccion

Primarias



Estructura plan de negocio

PLAN DE NEGOCIOS

PLANEAMIENTO ESTRATEGICO

- Mision
- Vision
- Objetivos organizacionales
- Valores corporativos

ANALISIS DEL MERCADO

- Resultado encuestas
- Análisis del entorno empresarial
- Análisis del mercado potencial
- Segmento del mercado: público objetivo
- Ventaja competitiva
- Análisis de la competencia
- Estrategias de mercadeo
- Estrategia de distribución y promoción
- Matriz DOFA

ESTUDIO TECNICO DE LA PRODUCCION

- Describir las características de la localización del negocio
- Distribución planta física del hotel
- Especificaciones técnicas
- Máquinas, equipos y herramientas que se necesitan para brindar el servicio
- Materiales y materia prima
- Posibles proveedores
- Organigrama
- Cadena de valor

ESTUDIO ECONOMICO

- Proyeccion de ventas en unidades
- Plan de inversion en pesos Colombianos
- Estructura de costos de un producto representativo

		FACTORES INTERNOS	
		Fortalezas	Debilidades
		1) Ventajas competitivas identificadas 2) Servicios de calidad, carentes en la competencia. 3) Los hoteles actuales en Tolu son de calidad media-baja. 4) Nuestro hotel tendra instalaciones nuevas e innovadoras. 5) Especial cuidado y estandares en el servicio al cliente. 6) Playa en frente del hotel.	1) Al ofrecer un servicio de calidad, los costos pueden parecer elevados con respecto a los de nuestra competencia. 2) Significativa inversion para la realizacion del proyecto. 3) Poca experencia e incursion en el mercado. 4) Proveedores especificos.
		Oportunidades	FO.
		1) El poceso de paz por el que atraviesa el pais, permite un crecimiento significativo en el sector turistico. 2) En la actualidad servicios relacionados con la salud estan teniendo una gran demanda, por lo que nuestros servicios de SPA y relajacion pueden brindarnos ventaja competitiva. 3) Incentivos del gobierno para la creacion de empresas en el sector turistico.	Nuestro hotel contara con instalaciones nuevas y bien dotadas que le brindaran al diente una mejor experiencia en su estadia. Ademas contara con el servicio de Spa y zonas humedas lo que sera un factor diferenciador con nuestra competencia. El hotel contara con planes turisticos que le permitiran a nuestros clientes los principales lugares turisticos de la region.
		Amenazas	FA.
		1) El turismo en Tolu es relativamente nuevo y posicionar el hotel puede llevar bastante tiempo. 2) Las vias de acceso no estan en el mejor estado. 3) Tolu no cuenta con aeropuerto, lo que implica un recorrido mayor para llegar al hotel.	Nuestros servicios van a ser el principal factor de posicionamiento en el sector, acompañado del uso de las herramientas tecnologicas y la web. Ademas se brindaran paquetes de transporte aeropuerto-hotel y viciversa, de tal manera que se disminuya el impacto de la lejania del hotel con las principales centrales de transporte.
FACTORES EXTERNOS			DO.
			Brindarle a nuestro cliente los mejores servicios, de tal manera que el valor pagado por el servicio sea compensado con su experiencia. Llevar a cabo una estrategia agresiva de mercado para dar a conocer el hotel, siempre teniendo en cuenta que los principales canales de propaganda es el vos a vos de nuestros clientes.
			Al tener altos estandares de calidad, seremos un hotel facil de identificar y nuestros precios seran acordes a la experiencia brindada. Se realizara una inversion detallada y estructurada para el sector de mercado. Ademas se consultara con expertos en el sector del turismo para recibir asesoria en de inversion y estrategias de ventas.



Página web



<https://pedroverjan68.wixsite.com/suenosdoradoshotel>



ISO 9001:2008
BUREAU VERITAS
Certification
N°CO 234987



Estructura plan de negocio

PLAN DE NEGOCIOS

PLANEAMIENTO ESTRATEGICO

- Mision
- Vision
- Objetivos organizacionales
- Valores corporativos

ANALISIS DEL MERCADO

- Matriz DOFA
- Análisis del entorno empresarial
- Análisis del mercado potencial
- Segmento del mercado: público objetivo
- Ventaja competitiva
- Análisis de la competencia
- Estrategias de mercadeo
- Estrategia de distribución y promoción

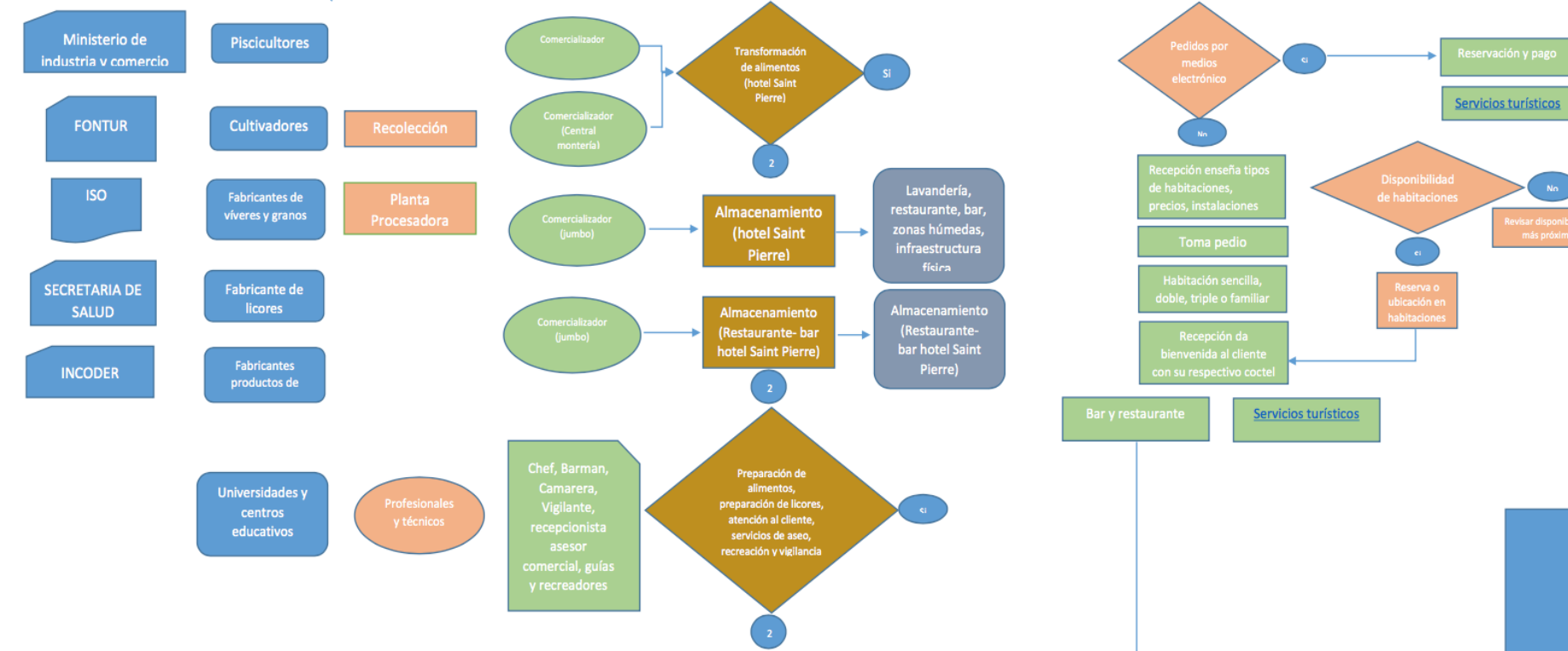
ESTUDIO TECNICO DE LA PRODUCCION

- Describir las características de la localización del negocio
- Distribución planta física del hotel
- Especificaciones técnicas
- Máquinas, equipos y herramientas que se necesitan para brindar el servicio
- Materiales y materia prima
- Posibles proveedores
- Organigrama
- Cadena de valor

ESTUDIO ECONOMICO

- Proyeccion de ventas en unidades
- Plan de inversion en pesos Colombianos
- Estructura de costos de un producto representativo

Cliente





Estrategia de precios

Mes	Hab. Ocup.	Costos (cop)
Enero	110	5.800.000
Febrero	80	4.640.000
Marzo	50	2.900.000
Abril	90	5.220.000
Mayo	35	2.030.000
Junio	95	5.510.000
Julio	110	5.800.000
agosto	80	4.640.000
Septiembre	55	3.190.000
Octubre	85	4.930.000
noviembre	60	3.480.000
Diciembre	150	8.700.000
Total	2000	56.840.000

Diciembre (MAX)	150	8.700.000
Mayo (MIN)	35	2.030.000
Diferencia	115	6.670.000

$(6.670.000)/115=58.000$ este monto corresponde al costo variable por unidad vendida.



Estrategia de precios

Plan todo incluido

Habitación doble (cama doble o dos camas sencillas) \$390.000 +IVA * noche para 2 personas, todo incluido.

Habitación doble con balcón vista al mar (cama doble o dos camas sencillas) \$450.000 +IVA * 2 noches para 2 personas, todo incluido.

Habitación doble VIP con balcón vista al mar (cama doble o dos camas sencillas + jacuzzi) \$500.000 +IVA * noche para 2 personas, todo incluido.

Habitación familiar (2 camas individuales + 1 cama doble) \$680.000+iva * noche para 4 personas, todo incluido

Habitación doble familiar con balcón vista al mar (2 camas individuales, 1 cama doble) \$740.000 +IVA * noche para 4 personas, todo incluido.

Habitación cuádruple (2 camas dobles) 680.000 + IVA * noche para 4 personas, todo incluido.





Estudio económico

No	Producto	Precio del producto o servicio	Periodos				Total
			1	2	3	4	
1	Habitación doble(todo incluido)	\$450.000+iva	460	540	660	890	2550
2	Habitación doble VIP(todo incluido)	\$570.000+iva	460	540	660	890	2550
3	Habitación familiar(todo incluido)	\$810.000+iva	360	430	520	630	1940
4	Habitación doble familiar(todo incluido)	\$9000.000+iva	360	430	520	630	1940

Periodos de 6 meses a partir de enero de 2018

Descripcion	Valor (pesos colombianos)
Terreno: lote en el municipio de Santiago de Tolú, Sucre. Área: 550 m ²	\$550.000.000
Contrato con el ingeniero Cesar Rincon	\$65.000.000
Materiales de construccion	\$500.000.000
Mano de obra (12 obreros)	\$112.000.000
Muebles y enseres: neveras, cuarto frio, tv, aire acondicionado, etc.	\$450.000.000
Camas, colchones, sábanas, toallas.	\$90.000.000
Total	\$1.767.000.000





Conclusiones

En marzo, Daniel Houghton, director ejecutivo de Lonely Planet, una de las principales editoras de guías turísticas en el mundo, en su visita a Colombia eligió a nuestro país “como el destino para el 2017”. Además los 5 millones de turistas que ingresaron a nuestro país en el año 2016 así lo demuestran dejando esta como la mejor cifra en la historia.

Es necesario una estrategia publicitaria agresiva ya que la demanda existente es buena y creciente, pero que el destino turístico de Tolú aun no es muy reconocido y requiere de inversión por parte estatal y privada; para la mejora de sus vías de acceso y alianzas estratégicas que permitan su explotación. Es importante resaltar que Tolú cuenta con una ventaja competitiva y de gran importancia, gracias a que su potencial es enorme y se fundamenta en el turismo ecológico; sector que poco ha sido explotado en nuestro país.





Conclusiones

El lugar donde se encuentra ubicado el proyecto representa una excelente oportunidad para la empresa debido a la ausencia de hoteles con las características físicas y organizacionales que presenta nuestra empresa. Además es imperante el planteamiento de estructuras organizacionales dentro de la empresa con funciones bien definidas que permitan el correcto funcionamiento de la misma, debido a que la falta de planeación y organización interna de la empresa hace parte de los factores de fracaso de las empresas en Colombia.

El éxito de un plan de negocios no depende únicamente de su correcta investigación y planeación, depende además de una adecuada ejecución, y es allí donde el gerente juega un papel fundamental.





UNIVERSIDAD
La Gran Colombia
Fundada en 1951

Fotografías obra actualmente



ISO 9001: 2008
BUREAU VERITAS
Certification
N°CO 234987





UNIVERSIDAD
La Gran Colombia
Fundada en 1951

Fotografías obra actualmente



ISO 9001:2008
BUREAU VERITAS
Certification
N°CO 234987





UNIVERSIDAD La Gran Colombia

Fundada en 1951



ISO 9001:2008
BUREAU VERITAS
Certification

N° CO 22957

