

Plan de negocio hotelero



Más reservas. Huéspedes más felices.™



Cómo utilizar esta plantilla

Un plan de negocio hotelero es un documento detallado que identifica los objetivos, metas y estrategias para el éxito de tu negocio. Dentro de esta plantilla, encontrarás secciones personalizables que te ayudarán a elaborar tu plan de negocio, incluyendo:

- [Resumen ejecutivo](#)
- [Análisis corporativo](#)
- [Análisis sectorial](#)
- [Análisis de clientes](#)
- [Plan de marketing](#)
- [Plan de operaciones](#)
- [Equipo de gestión](#)
- [Plan estratégico](#)
- [Plan financiero](#)

A lo largo de este documento encontrarás instrucciones y ejemplos de texto. Descárgalo y añade, edita o suprime cualquier texto para alinear este plan con los objetivos y metas de tu hotel.



Resumen ejecutivo

Introducción

Introducción

Explica brevemente en 3 o 4 frases el objetivo de tu negocio y por qué será un éxito.

Misión

Explica por qué existe tu propiedad y cuál es su objetivo general.

Visión

Describe la razón de ser de tu propiedad, generalmente en una sola frase.

Resumen ejecutivo

Sobre nosotros

Proporciona una breve descripción de tu empresa

¿Dónde estás ubicado, qué tipo de propiedad, cuántas habitaciones?

Proporciona una breve descripción de tu público objetivo

¿Quiénes son tus huéspedes objetivo? (incluye algunos puntos de investigación y por qué te diriges a este grupo).

Proporciona una breve descripción de tu equipo de gestión

¿Quién está en tu equipo y qué experiencia tiene cada uno?

Análisis corporativo

Quién es [nombre del negocio]

Explica con más detalle tu hotel y qué representa. Define la identidad de tu marca y tu **propuesta de valor única**.

Historial

Explica tu trayectoria y qué te llevó a abrir tu hotel.

Objetivos y metas

¿Qué quieres conseguir al abrir tu hotel? Asegúrate de utilizar objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes, temporales).

Análisis sectorial

Estadísticas y tendencias sectoriales

Identifica micro y macro tendencias que pueden afectar a tu negocio. En cada tendencia, identifica cómo afectará a tu negocio y formas de mitigar el riesgo o sacar partido de la oportunidad. Fíjate en:

Categoría de tendencia	Tendencia	Respuesta
Tecnología	La tecnología de check-in digital ha aumentado un 66 % en todo el sector hotelero	Implementa tecnología de interacción con el huésped para simplificar el check-in y optimizar la experiencia del huésped.
Medioambiental		
Económico		
Político		
Salud general		

Tamaño del sector y previsiones de crecimiento

¿Cómo pinta el futuro del sector hotelero?

Análisis de clientes

¿A qué tipo de huésped quieres atraer?

Desarrolla perfiles de huésped para tu negocio. Considera:

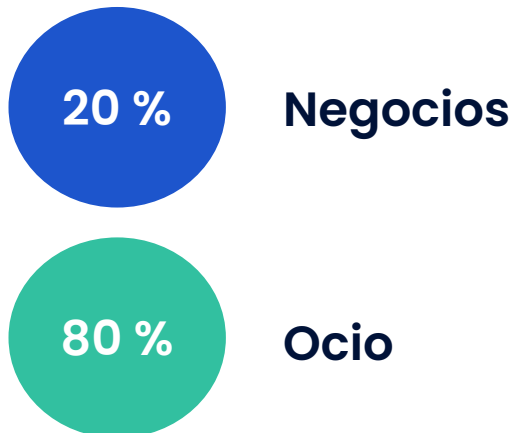
- Edad
- Profesión
- Duración media de la estancia
- Objetivo de la estancia
- Motivaciones (lo que les convencerá para quedarse contigo)
- Frustraciones (lo que les molesta)
- Comportamientos (qué comodidades y servicios son importantes para ellos)
- Valores (qué es importante para ellos en la vida y en un negocio)

Mercados objetivo

¿De dónde vienen tus huéspedes? ¿Viajan por negocios o por placer?

Ubicación del huésped:

Tipo de huésped:



Análisis de la competencia

Identifica tus competidores directos e indirectos y analiza su:

- Huésped objetivo
- Ventaja competitiva
- Precios
- Mezcla de distribución

[Nombre del competidor]

Huésped objetivo

Ventaja competitiva

Precios

Mix de distribución

Obtén más información sobre cómo realizar un [análisis de la competencia](#)

Análisis de la competencia | DAFO

Fortalezas

¿Qué hace que tu propiedad sea única? ¿Por qué los viajeros elegirían tu propiedad en lugar de la de tus competidores? ¿Qué atrae a los viajeros?

Debilidades

¿Qué necesita arreglar tu propiedad? ¿Qué necesitas reforzar? ¿Qué hacen mejor otras propiedades? ¿De qué se quejan los huéspedes?

Oportunidades

¿Qué nuevas tendencias hay en el sector? ¿En qué podría invertir tu propiedad para destacar? ¿Qué eventos próximos podrías aprovechar?

Amenazas

¿Existen nuevas normas gubernamentales que afectan a tu propiedad? ¿Restricciones de viaje? ¿Otros hoteles en tu zona?

Plan de marketing | Propuesta única de venta

Basándote en lo que has identificado en las diapositivas anteriores, define la propuesta única de venta de tu hotel o lo que diferencia a tu propiedad de las demás.

Propuesta única de venta:

Ejemplo: Giraffe Manor es un hotel boutique que ofrece una experiencia *instagrameable* a los viajeros con su manada residente de jirafas de Rothschild, las cuales suelen visitar por la mañana y por la tarde, asoman sus largos cuellos por las ventanas con la esperanza de recibir una golosina, antes de retirarse a su santuario en el bosque.

Plan de marketing | Canales

Identifica los canales de marketing de mayor a menor prioridad para ti.

Canales	Prioridad
Marketing de contenidos	Baja
Redes sociales	Media
SEM	Alta
Anuncios de retargeting	Alta
Sitio web del hotel	Alta
Metabúsqueda	Alta

[Algunos estudios confirman](#) que los canales de marketing digital más eficaces hoy en día son la optimización de motores de búsqueda (SEO), la publicidad de metabúsqueda, la búsqueda de pago y la publicidad en redes sociales.

Plan de marketing | Indicadores clave de rendimiento

Añade tantos KPI por canal como quieras.

Canal	Métrica	Actual	KPI
Marketing de contenidos	Visitantes del sitio web	2.000 euros/mes	4.000 euros/mes
Redes sociales	Seguidores de Instagram Tasa de interacción		
Relaciones públicas	Share of voice Impresiones		
Marketing por correo electrónico	Tasas de apertura Tarifas de los clics		
SEO	Tráfico del sitio web Valor de vida del cliente (CLV)		
SEM	Clics Impresiones		

Plan de operaciones | Tecnología

¿Qué tecnología deberá utilizar tu negocio?

Tecnología necesaria	Proveedor	Coste
Plataforma de hotelería (PMS, motor de reservas, channel manager, interacción con el huésped, solución de marketing digital, pagos, gestión de ingresos (o revenue))	Cloudbeds	\$X
Análisis de huéspedes	Anfitrión automático	\$X
TPV en restaurante	Lightspeed	\$X

Plan de operaciones | Servicios y comodidades

¿Qué servicios adicionales quieres ofrecer a los huéspedes?

Servicio/Comodidad	Coste	Notas
Bar	\$	• Debes conseguir la licencia para vender alcohol • Contratar camareros • Encontrar un proveedor de bebidas alcohólicas • Comprar mobiliario para el bar (taburetes, mesas) • Se necesita un sistema de TPV
Spa		
Desayuno continental		
Clases de surf		
Limpieza en seco		

Plan de operaciones | Personal

Identifica a los miembros del equipo que deberás supervisar con eficacia.

Puesto	Descripción del puesto	Salario	¿Deben abrirse vacantes? ¿Cuántas?
Personal de recepción	Empleado de confianza responsable de registrar la entrada y salida de huéspedes, responder a las llamadas telefónicas, realizar reservas, etc.	30 \$/hora	Sí - 2 para empezar.
Personal de limpieza			
Gestor de ingresos			
Personal de mantenimiento			

Equipo de gestión

Identifica a los miembros del equipo de gestión que necesitarás y da una breve descripción de su experiencia y su función.



Margot Robbie – Directora general

Descripción del puesto:

Experiencia:

Subordinados directos:



Brad Pitt – Director de limpieza y mantenimiento

Descripción del puesto:

Experiencia:

Subordinados directos:



Colin Firth – Director de mantenimiento

Descripción del puesto:

Experiencia:

Subordinados directos:



Kate Winslet – Gestora de revenue

Descripción del puesto:

Experiencia:

Subordinados directos:

Plan estratégico | Mezcla de distribución

¿Qué canales utilizarás para llenar la ocupación? El enfoque multicanal es más eficaz para maximizar los ingresos y garantizar una ocupación sistemática. Recuerda utilizar un channel manager para sincronizar las tarifas y la disponibilidad.

Canal	¿Comisión?	Notas
Sitio web - motor de reservas directas	No	Consigue un 50 % de reservas directas (a través de SEM, retargeting, SEO, publicidad en redes sociales)
Airbnb	Si	
Booking.com	Si	
KAYAK	No	Utiliza publicidad de metabúsqueda de pago en KAYAK para conseguir reservas directas.
Google Hotel Search	No	Utiliza publicidad de metabúsqueda de pago en Google para conseguir reservas directas.

Plan estratégico | Precios

¿Qué tipos de habitación ofrecerás y a qué precios las cobrarás?

Tipo de habitación	Precio base	Reglas y alertas de precios
Habitación con dos camas de matrimonio	Temporada alta: 200 \$/noche Temporada baja: 150 \$/noche	Implementa precios basados en la ocupación.
Suite de lujo		

Plan estratégico | Previsión de ventas

Según los tipos de habitación identificados en la última diapositiva, realiza un pronóstico de ventas para los próximos 3 a 5 años. Sé conservador con tu tasa de ocupación y prevé una tasa de ocupación del 40 % para empezar. Ten en cuenta costes operativos como las tasas de comisión de las OTA.

Previsión diaria de ventas = ((habitaciones disponibles x tasa de ocupación) x tarifa media diaria) - (coste de venta))



PREVISIÓN DE VENTAS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS			
2 Queen Room: \$200/noche	\$53,653	\$59,018	\$64,920
Deluxe Suite: \$500/noche	\$34,151	\$37,566	\$41,323
Tour ciudad: \$10/por persona	\$5,415	\$6,600	\$6,800
Total de Ventas	\$94,219	\$163,134	\$113,643
COSTO DIRECTO DE VENTAS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
2 Queen Room: \$200/noche	\$5,620	\$6,796	\$6,065
Deluxe Suite: \$500/noche	\$3,240	\$3,402	\$3,572
Tour ciudad: \$10/por persona	\$480	\$500	\$520
Subtotal de Costo Directo de Ventas	\$9,240	\$9,698	\$10,177

Plan financiero

<u>Permisos y licencias</u>		<u>Equipos y mobiliario</u>	
Licencia de construcción	\$	Ordenadores	\$
Licencia de actividad comercial	\$	Mobiliario de las habitaciones	\$
Licencia de venta de alcohol	\$	Televisiones	\$
Cargos legales	\$	Mobiliario para sala de juntas	\$
Gastos diversos	\$	Mobiliario del vestíbulo	\$
<u>Construcción</u>		<u>Gastos diversos</u>	
Fontanería	\$	Productos de limpieza	\$
Electricidad	\$	Material de oficina	\$
Contratista	\$	Productos para el vestíbulo	\$
Iluminación	\$	Productos para el mantenimiento	\$
Rotulación	\$	Artículos de aseo adicionales	\$

	Año 1	Año 2	Año 3
Revenue			
Hotel	\$	\$	\$
Vestíbulo	\$	\$	\$
Ingreso total	\$	\$	\$
Gastos y costes	\$	\$	\$
Coste de los productos vendidos	\$	\$	\$
Salarios	\$	\$	\$
Marketing	\$	\$	\$
Suministros públicos	\$	\$	\$
Alquiler	\$	\$	\$
Gatos totales	\$	\$	\$
Depreciación	\$	\$	\$
Intereses	\$	\$	\$
Beneficios antes de impuestos	\$	\$	\$
Pérdida neta de explotación	\$	\$	\$
Beneficios imponibles	\$	\$	\$
Impuesto sobre la renta	\$	\$	\$
Beneficios netos	\$	\$	\$

Apéndice

Incluye todas las investigaciones y documentación, incluyendo detalles de las cifras financieras y de los informes.

Equipa a tu negocio con la plataforma de hotelería líder en el mercado

La plataforma hotelera de Cloudbeds es una plataforma de software unificada que ofrece todo lo que los hoteleros y anfitriones independientes necesitan para dirigir y hacer crecer su negocio de alojamiento con éxito.

Conoce más



Más reservas. Huéspedes más felices.

Copyright © 2023 Cloudbeds. Todos los derechos reservados.