

Plano de negócios hoteleiro



Mais reservas. Hóspedes mais felizes.™

Como usar este modelo

Um plano de negócios hoteleiro é um documento detalhado que identifica as metas, os objetivos e as estratégias do seu negócio para ter sucesso. Neste modelo, há seções personalizáveis para ajudar você a desenvolver seu plano de negócios, incluindo:

- [Resumo executivo](#)
- [Análise da empresa](#)
- [Análise da indústria](#)
- [Análise do cliente](#)
- [Plano de marketing](#)
- [Plano operacional](#)
- [Equipe de gestão](#)
- [Plano estratégico](#)
- [Plano financeiro](#)

Ao longo deste documento, você encontrará instruções e exemplos de texto. Baixe este documento e adicione/edite/exclua qualquer texto para alinhar este plano com seus objetivos e metas de negócios.



Resumo executivo

Introdução

Introdução

Em 3 ou 4 frases, explique resumidamente o propósito do seu negócio e por que ele terá sucesso.

Missão

Explique por que sua propriedade existe e qual é seu objetivo geral.

Visão

Inclua uma declaração que descreva a razão pela qual a propriedade existe, geralmente em uma única frase.

Resumo executivo

Sobre nós

Forneça uma breve descrição da sua empresa

Qual é o tipo da propriedade, onde ela está localizada e quantas acomodações ela tem?

Forneça uma breve descrição do seu público-alvo

Quais são os hóspedes ideais? (inclua alguns pontos de pesquisa sobre por que você quer segmentar esse grupo).

Forneça uma breve descrição da sua equipe de gestão

Quem está na sua equipe e qual é a experiência deles?

Análise da empresa

Quem é [nome do negócio]

Entre em mais detalhes sobre a propriedade e o que ela representa. Defina a identidade da marca e a **proposta única de valor**.

Histórico

Explique sua experiência e o que levou você a abrir sua propriedade.

Metas e objetivos

O que você quer conquistar ao abrir sua propriedade? Use objetivos SMART (específicos, mensuráveis, atingíveis, relevantes e oportunos).

Análise da indústria

Estatísticas e tendências da indústria

Identifique micro e macrotendências que talvez afetem seu negócio. Para cada tendência, identifique o impacto no seu negócio e as maneiras de mitigar o risco ou aproveitar a oportunidade. Analise:

Categoria da tendência	Tendência	Resposta
Tecnologia	A tecnologia de check-in digital teve um aumento de 66% na hotelaria	Implemente tecnologia de engajamento dos hóspedes para facilitar o check-in e otimizar a experiência do hóspede.
Ambiental		
Econômica		
Política		
Saúde global		

Tamanho da indústria e projeções de crescimento

Como será o futuro da hotelaria?

Análise do cliente

Quais tipos de hóspede você quer atrair?

Crie perfis de hóspedes para seu negócio. Considere o seguinte:

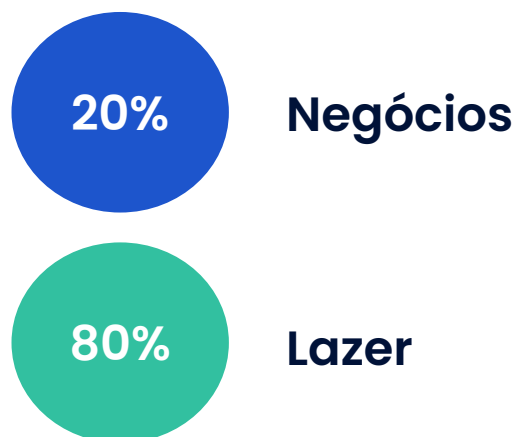
- Idade
- Profissão
- Tempo médio de permanência
- Motivo da estadia
- Motivações (o que vai persuadi-los a se hospedar com você)
- Frustrações (o que os incomoda)
- Comportamentos (quais comodidades e serviços são importantes para eles)
- Valores (o que é importante para eles na vida e em um negócio)

Mercados-alvo

De onde viajam seus hóspedes? Eles são predominantemente viajantes de negócios ou lazer?

Localização do hóspede:

Tipo de hóspede:



Análise competitiva

Identifique seus concorrentes diretos e indiretos e analise o seguinte:

- Hóspede-alvo
- Vantagem competitiva
- Preços
- Mix de distribuição

[Nome do concorrente]

Hóspede-alvo

Vantagem competitiva

Preços

Mix de distribuição

Clique [aqui](#) para obter mais informações sobre como realizar uma análise competitiva

Análise competitiva | SWOT

Pontos fortes

O que faz sua propriedade diferente das outras? Por que os viajantes escolheriam sua propriedade em vez de seus concorrentes? O que atrai os viajantes?

Pontos fracos

O que sua propriedade precisa corrigir? O que você precisa fortalecer? Quais outras propriedades estão se saindo melhor? Do que os hóspedes geralmente reclamam?

Oportunidades

Quais são as novas tendências do setor? No que sua propriedade poderia investir para se destacar? Quais eventos futuros você poderia aproveitar?

Ameaças

Existem novas regulamentações governamentais que afetam sua propriedade? Restrições de viagem? Existem novos hotéis na sua região?

Plano de marketing | Proposta exclusiva de venda

Com base no que você identificou nos slides anteriores, indique a proposta de venda exclusiva do seu hotel ou o que diferencia sua propriedade das outras.

Proposta exclusiva de venda:

Exemplo: Giraffe Manor é um hotel boutique que oferece uma experiência instagramável para turistas com sua manada residente de girafas de Rothschild que podem visitar os hóspedes pela manhã e à noite, colocando seus longos pescoços nas janelas na esperança de receber uma comidinha, antes de se retirarem para seu santuário florestal.

Plano de marketing | Canais

Identifique quais canais de marketing você deseja priorizar, de alta a baixa prioridade.

Canais	Prioridade
Marketing de conteúdo	Baixa
Redes sociais	Média
SEM	Alta
Anúncios de retargeting	Alta
Site da propriedade	Alta
Metabusca	Alta

[Com base em pesquisas](#), os canais de marketing digital mais eficazes atualmente incluem otimização para mecanismos de busca (SEO), publicidade de metabusca, pesquisa paga e publicidade em redes sociais.

Plano de marketing | Indicadores-chave de desempenho

Adicione quantos KPIs por canal você desejar.

Canal	Métrica	Atual	KPI
Marketing de conteúdo	Visitantes do site	2.000/mês	4.000/mês
Redes sociais	Seguidores no Instagram Taxa de engajamento		
Relações públicas	Share of voice Impressões		
Marketing por e-mail	Taxas de abertura Taxas de clique		
SEO	Tráfego do site Valor vitalício do cliente (CLV)		
SEM	Cliques Impressões		

Plano operacional | Tecnologia

Qual tecnologia será necessária para você operar o negócio?

Tecnologia necessária	Fornecedor	Custo
Plataforma de hotelaria (PMS, motor de reservas, gerenciador de canais, engajamento dos hóspedes, solução de marketing digital, pagamentos, gestão de receita)	Cloudbeds	\$X
Verificação de hóspedes	Autohost	\$X
PDV para restaurante	Lightspeed	\$X

Plano operacional | Serviços e comodidades

Quais serviços adicionais você quer oferecer aos hóspedes?

Serviço/comodidade	Custo	Observações
Bar no local	\$	• Conseguir uma licença para a venda de bebidas • Contratar bartenders • Encontrar fornecedor de álcool • Comprar móveis para o bar (bancos e mesas) • Ter um sistema de PDV
Spa		
Café da manhã continental		
Aulas de surfe		
Lavagem a seco		

Plano operacional | Equipe

Identifique os funcionários que serão necessários para uma operação eficiente.

Cargo	Descrição das funções	Salário	Precisa ser aberto? Quantos?
Equipe da recepção	Funcionário de confiança responsável pelo check-in e check-out dos hóspedes, atendimento das ligações, realização de reservas, etc.	US\$ 30/h	Sim – 2 para começar.
Equipe de governança			
Gerente de receita			
Equipe de manutenção			

Equipe de gestão

Identifique os funcionários que serão necessários para a equipe de gestão e dê uma breve descrição da experiência e da função.



Margot Robbie – Gerente geral

Descrição das funções:

Experiência:

Subordinados:



Brad Pitt – Gerente de governança

Descrição das funções:

Experiência:

Subordinados:



Colin Firth – Gerente de manutenção

Descrição das funções:

Experiência:

Subordinados:



Kate Winslet – Gerente de receita

Descrição das funções:

Experiência:

Subordinados:

Plano estratégico | Mix de distribuição

Quais canais você usará para lotar a ocupação? Uma abordagem de vários canais é mais eficaz para maximizar a receita e garantir a ocupação consistente. Lembre-se de usar um gerenciador de canais para sincronizar as tarifas e a disponibilidade.

Canal	Comissão?	Observações
Site – motor de reservas diretas	Não	Aumente as reservas diretas em 50% (por SEM, retargeting, SEO e publicidade em redes sociais)
Airbnb	Sim	
Booking.com	Sim	
KAYAK	Não	Use a publicidade de metabusca paga no KAYAK para gerar reservas diretas.
Google Hotel Search	Não	Use a publicidade de metabusca paga no Google para gerar reservas diretas.

Plano estratégico | Preços

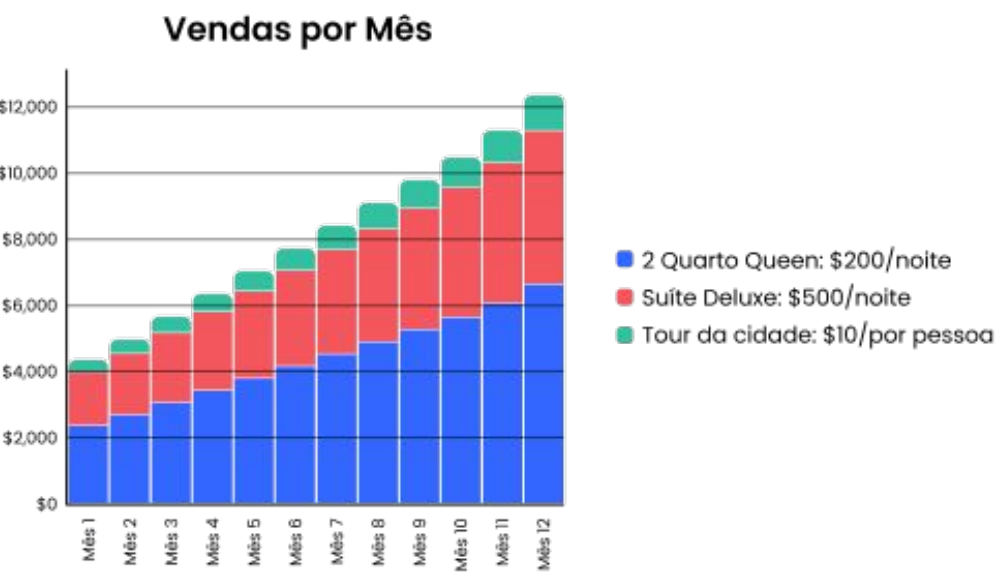
Quais tipos de acomodações você oferecerá e qual preço será cobrado?

Tipo de acomodação	Preço base	Regras de precificação e alertas
Quarto 2 Camas Queen	Alta temporada: US\$ 200/diária Baixa temporada: US\$ 150/diária	Implemente preços com base na ocupação.
Suíte Deluxe		

Plano estratégico | Previsão de vendas

Com base nos tipos de acomodações identificados no último slide, faça uma projeção das vendas para os próximos 3 a 5 anos. Use uma taxa de ocupação conservadora — para começar, se planeje para uma taxa de 40%. Considere os custos operacionais, como as tarifas de comissão das OTAs.

Previsão de vendas diária = ((acomodações disponíveis x taxa de ocupação) x ADR) – (custo de venda))



PREVISÃO DE VENDAS			
	ANO 1	ANO 2	ANO 3
VENDAS			
2 Quarto Queen: \$200/noite	\$53,653	\$59,018	\$64,920
Suíte Deluxe: \$500/noite	\$34,151	\$37,566	\$41,323
Tour da cidade: \$10/por pessoa	\$5,415	\$6,600	\$6,800
Total de Vendas	\$94,219	\$163,134	\$113,643
CUSTO DIRETO DE VENDAS			
	ANO 1	ANO 2	ANO 3
2 Quarto Queen: \$200/noite	\$5,620	\$6,796	\$6,065
Suíte Deluxe: \$500/noite	\$3,240	\$3,402	\$3,572
Tour da cidade: \$10/por pessoa	\$480	\$500	\$520
Subtotal do Custo Direto de Vendas	\$9,240	\$9,698	\$10,177

Plano financeiro

<u>Alvarás e licenças</u>		<u>Equipamentos e móveis</u>	
Alvará de construção	\$	Computadores	\$
Alvará de funcionamento	\$	Móveis para as acomodações	\$
Licença para a venda de bebidas	\$	Televisões	\$
Honorários advocatícios	\$	Móveis para a sala de reuniões	\$
Diversos	\$	Móveis para o lounge	\$
<u>Construção</u>		<u>Diversos</u>	
Encanamento	\$	Materiais de limpeza	\$
Energia elétrica	\$	Materiais de escritório	\$
Empreiteiro	\$	Suprimentos para o lounge	\$
		Suprimentos de manutenção	\$
Iluminação	\$	Itens adicionais de higiene pessoal	\$
Sinalização	\$		

	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receita			
Hotel	\$	\$	\$
Lounge	\$	\$	\$
Receita total	\$	\$	\$
Custos e despesas	\$	\$	\$
Custo dos produtos vendidos	\$	\$	\$
Salários	\$	\$	\$
Marketing	\$	\$	\$
Serviços	\$	\$	\$
Aluguel	\$	\$	\$
Despesas totais	\$	\$	\$
Depreciação	\$	\$	\$
Juros	\$	\$	\$
Receita bruta	\$	\$	\$
Perda operacional líquida	\$	\$	\$
Rendimentos tributáveis	\$	\$	\$
Imposto de renda	\$	\$	\$
Receita líquida	\$	\$	\$

Apêndice

Inclua todas as pesquisas e os documentos, incluindo relatórios detalhados e dados financeiros.

Potencialize sua empresa com a plataforma líder da hotelaria

A Plataforma de Hotelaria da Cloudbeds é uma plataforma de software unificado que oferece tudo o que os hoteleiros e anfitriões independentes precisam para administrar e ampliar um negócio com sucesso.

Saiba mais



Mais reservas. Hóspedes mais felizes.

Copyright © 2023 Cloudbeds. Todos os direitos reservados.