
PERDIDA DE CUOTA DE MERCADO
FORTALECIMIENTO DE LA COMPETENCIA
INEXISTENCIA DE OBJETIVOS Y PLAN DE MARKETING
EFECTOS:
PROBLEMA: Baja ocupación y ventas estacionales.
CAUSAS:
DEFICIENTE SERVICIO
MALA CALIDAD DE LAS INSTALACIONES
AUMENTO DE PRECIOS DE LOS SERVICIOS HOTELEROS


AUMENTO DE COMPRAS Y RESERVAS
AUMENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL HOTEL FRENTE A LA COMPETENCIA
DEFINICIÓN DE NUEVOS OBJETIVOS Y PLAN DE MARKETING
EFECTOS:
OBJETIVO: Aumentar la ocupación y mantener las ventas constantes durante el año.
CAUSAS:
EXCELENTE SERVICIO (CAPACITACIONES)
MEJORAMIENTO DE LAS INSTALACIONES
PRECIOS BAJOS: TARIFAS PROMOCIONALES