# MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

**Diseñado por:** Jorge Delgado- David Cuartas-Edgar

| "Asociaciones Clave (Red de Partners)" | "Actividades Clave" | "Propuesta de Valor" | "Relaciones con los Clientes" | "Segmentos de Mercado" |
|---|---|---|---|---|
| Hay un único socio de igual manera los proveedores ya están determinados teniendo en cuenta una excelente calidad de los productos que corresponden a los servicios hoteleros de spa y café bar. | Capacitación y formación a los colaboradores del hotel y de igual manera rigurosidad en el desarrollo estratégico y logístico del funcionamiento del Hotel del spa y de el café bar | Ofrecer el servicio turístico de : Hotel, Spa y Bar Café, con las mejores condiciones de calidad y de excelencia en el servicio, brindando la posibilidad de ofertas y promociones que hagan atractiva la estadía y que permitan la combinación ideal del hotel con el spa y el café bar promociones que se traducen en aspectos económicos sobre todo en las épocas de temporada baja. | Se fidelizan primero que todo a través de un excelente servicio y calidad de igual manera con promociones de utilización del spa en conjunto con el hotel, descuentos especiales por número de noches de hospedaje y para quiénes nos contacten otros clientes, porcentajes y descuentos especiales | De acuerdo al marketing geográfico tengo tres tipos de clientes : los locales de Circasia específicamente enfocados a la parte del Spa los del Quindío y eje Cafetero combinando Spa con el Hotel y los servicios y beneficios y a nivel nacional e internacional incluyendo todos los servicios más la cafetería. |
| | **"Recursos Clave"** | | **"Canales, Distribución y Comunicación"** | |
| | Estos recursos actualmente ya están determinados en el funcionamiento del hotel | | Por internet actualmente estamos vinculados a páginas especializadas en hotelería y turismo como booking y tripadvisor también en redes como Facebook, Instagram y en Portales Cómo Google de igual manera el hotel posee una página de consulta | |

| "Estructura de Costos" | | "Fuentes de Ingreso" | |
|---|---|---|---|
| COSTOS FIJOS | 5.272.000 | | |
| Costos de funcionamiento | 4.992.000 | Ventas Totales | 9.000.000 |
| Costos de Comercialización | 280.000 | | |
| | | | |
| COSTOS VARIABLES | 37.600 | | |
| Materia Prima | 36.600 | | |
| Mano de Obra Directa | 1.000 | | |
| | | | |
| INVERSION ACTIVOS FIJOS | 48.700.000 | | |
| Maquinaria y Equipo | 30.700.000 | | |
| Muebles y Enseres | 3.000.000 | | |
| Obras Físicas y Adecuaciones locativas | 15.000.000 | | |
| | | | |
| | | | |