MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	VICTOR MANUEL PLATA LOZANO
NOMBRE DEL PROYECTO	LA POSADA DEL VIAJERO #1
SECTOR ECONÓMICO	Sección I Alojamiento y servicios de comida
ACTIVIDAD ECONÓMICA	HOSPEDAJE

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Víctor Manuel Plata es un administrador financiero con una sólida trayectoria de 20 años en el sector de la hospitalidad. Durante estas dos décadas, ha trabajado junto a su familia en la gest

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

PROBLEMAComo una forma de aportar a la dinamización de la economía de Ibagué, se busca una alternativa de negocio que responda a las necesidades de las personas, acoplándose a sus

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

La idea de negocio de hospedaje de Víctor Manuel Plata se enfoca en atraer a un segmento de clientes bien definido que busca una experiencia de alta calidad y personalizad.

Turistas de Ocio: Este segmento incluye familias, parejas y viajeros individuales que buscan una escapada relajante. Estos clientes valoran la comodidad, los servicios de calidad y una experi

El hotel que Víctor Manuel Plata planea crear tendrá una serie de características distintivas diseñadas para atraer y satisfacer a sus diversos segmentos de clientes. Estas características se ce

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valorAsesoramiento Personalizado: Nuestro equipo de expertos en agronomía y ganadería está disponible para proporcionar asesoramiento personalizado y orientación técnica

5- COMPETENCIA

Aspectos	HOTEL LUCITANIA	(Nombre)	(Nombre)
Localización (Ubicación geográfica)	Barrio Centro	0	0
Productos y servicios (Atributos)	Hospedaje	0	0
Precios de venta	55000	0	0
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Plataformas : Facebook	0	0
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ubicación Mal Servicio	0	0

6- CANALES

Estrategia de promoción	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Presencia en Redes Sociales	Canal Grupo de difunción Wh	Utilizar plataformas como Facebook, Instagram, Twit	1950
0	0	0	0
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Participación en Eventos y Ferias:	Grupo de difusión WhatsApp	Asistir y participar como expositor en eventos agrícola	0
0	0	0	0
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Virtual	WhatsApp y Facebook.	Difusión de WhatsApp y Facebook.	0
0	0	0	0
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
0	0	0	0
0	0	0	0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
El sector hotelero está en constante evolución, adaptándose a las demandas cambiantes de los clientes y a las nuevas tecnologías. A continuación, se describen algunas de las principales ter

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
2. Tecnología e InnovaciónLa tecnología está transformando la experiencia del huésped. Las innovaciones incluyen:Check-in y check-out digital: Procesos sin contacto a través de aplicacione

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Bienestar y SaludEl bienestar y la salud de los huéspedes se han convertido en aspectos centrales de la oferta hotelera. Esto incluye:Instalaciones de fitness: Gimnasios bien equipados, clas

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Se realizo valiación Tarjeta Persona de validación temprana y perfilación de los clientes, si bien se hizo, la cual permitio para perfilar al cliente

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Se utilizo 80 personas a diferentes persoanas de estrato 3,4,y 5 a turistas

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
se identificó que el mercado al cual va dirigido La tarjeta persona implementada permitió establecer y comprender al cliente desde una perspectiva de realismo que permito validar el segme

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
No se observan posibilidades de mejora puesto que el establecimiento no se ha abierto al publico

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Servicio de hospedaje persona $60.000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
El avance tecnológico en el sector hotelero está revolucionando la forma en que los hoteles operan y cómo los huéspedes experimentan su estancia. Algunos de los avances tecnológicos má

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Muebles y Enseres	camas	$ 5.000.000	1	$ 5.000.000	Aporte Emprendedor
Maquinaria y Equipo	ventiladores	$ 250.000	1	$ 250.000	0
Muebles y Enseres	Muebles en madera	$ 12.000.000	3	$ 36.000.000	0
Muebles y Enseres	Mesas y sillas	$ 12.000.000	2	$ 24.000.000	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 65.250.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matricula Mercantil	arrendamiento	$ 105.000	1	$ 105.000	0
Publicidad y Mercadeo	Luz	$ 1.500.000	12	$ 18.000.000	0
Honorarios	fotografia	$ 500.000	12	$ 6.000.000	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 24.105.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 89.355.000**

TIR
267%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Empleado 1
Cargo 2:	Empleado 2
Cargo 3:	Empleado 3
Cargo 4:	Empleado 4

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento