Fábricas de Productividad

- Cerrar ventana
- Imprimir esta página
- Ampliar todo | Plegar todo

Plan de Trabajo HOTEL CAMPESTRE ALTO DE LAS AVES

Nombre de Plan de trabajo	Plan de Trabajo HOTEL CAMPESTRE ALTO DE LAS AVES	**Empresa**	HOTEL CAMPESTRE ALTO DE LAS AVES
Visita	A-0000124800	**Línea de Servicio**	Gestión Comercial
Tipo documento	NIT	**Número Documento**	42.079.043
Rango de la empresa	Micro	**Nombre del consultor**	Adriana Jaramillo Mora
Fecha inicio intervención	4/12/2024	**Número de identificación Consultor**	42155522
Fecha fin intervención	20/01/2025	**Correo electrónico consultor**	adrij01@gmail.com
Nombre/Razón social Extensionista	ADRIANA JARAMILLO MORA	**Teléfono del consultor**	3105948416
Número indicadores	5	**Valor total intervención**	$ 14.100.000
Visita parte 2	A-0000125610	**Total horas intervención**	60
Gestor	Marcelo Gutierrez Angel	**Total horas presenciales proyectadas**	
Líder de línea	Jennifer Eliana Ramírez Molina	**Total horas virtuales proyectadas**	
Departamento	RISARALDA	**Teléfono Extensionista**	3105948416
Ubicación	Km 5 Vía Cerritos - La Virginia	**Líder del Proyecto**	ANA MARIA OSPINA CALVO
Municipio Ubicación	PEREIRA	**Representante legal**	Angela Marcela Correa Grajales
		Supervisor de FP	Kris Eliana Zapata Pérez

Hallazgos y Oportunidades de Mejora

Hallazgos	1. La capacidad Instalada del HOTEL CAMPESTRE ALTO DE LAS AVES no está siendo aprovechada. Actualmente se estima un 10% de efectividad. No hay ingresos permanentes, hay sostenibilidad en cuanto a punto de equilibrio, pero la rentabilidad es baja. 2. A pesar de estar definidos algunos de los Nichos de Mercado, no están descritas las estrategias de cómo abordarlos y cómo llegar a nuevos nichos. Actualmente no está definido un CRM (Costumer Relation Managment) / Base de Datos, y no se está haciendo gestión - re-marketing para generar fidelización y crecimiento en ventas. No hay buzón de sugerencias. Ni estrategias claras en el Marketing digital, ni página web. 3. La oferta gastronómica funciona parcialmente, no opera entre semana, tiene un menú reducido, no hay innovación, tampoco hay diseño de	**Oportunidades de mejora**	1. Se debe realizar un Plan de mercadeo y planeación estratégica para estandarizar procesos y organizar nuevas estrategias para que se logre la captación de nuevos usuarios, fidelizar los actuales y hacer estrategias de comunicación para mostrar los beneficios del Hotel Campestre (Portafolio de servicios). Se debe dirigir una estrategia para incrementar las ventas y que sean más recurrentes. Llegar a entidades públicas y privadas para hacer convenios interinstitucionales. Aprovechar el Hotel Campestre para hacer oferta nacional y alianzas con otros operadores turísticos. Ser portadores voz a voz para llegar de forma orgánica (apropiación - sentido de pertenencia), mapa de corredores viales con otras atracciones turísticas. Incentivar los periodos fríos (entre semana y temporada baja para que usen el Hotel Campestre). 2. Definición de las líneas de servicios (Diseñar nuevos servicios que los

	carta de menú. No hay menú atractivo de pasabocas o bebidas.		diferencie de la competencia) / Definición de los nichos de mercado. Hacer eventos diferentes (ferias, conciertos, actividades sociales, deportivos, aprovechar los municipios cercanos). Se debe documentar la percepción actual de los huéspedes para entender sus expectativas. Se debe diseñar un buzón físico y QR para lograr el acopio de sugerencias/quejas/reclamos/felicitaciones. También que empiecen a seguir las redes sociales y crecer orgánicamente. Se sugiere aprovechar zonas para adecuar espacios memorables (mural, columpio, Mariposa), trazar un sendero ecológico y lograr el incremento de usuarios actuales y nuevos, y que estos a su vez los recomienden. Hacer Creación de Valor Compartido con los fondos de empleados de las empresas. Se sugiere hacer vallas que anuncien sobre la carretera a cuantos metros están de llegar y vean la marca. 3. Revisar cómo lograr con oferta local la innovación en la gastronomía, ofrecer nuevas alternativas con productos saludables, cotizar máquina expendedora de alimentos. Diseñar un menú de comidas rápidas y bebidas. También revisar el actual menú y generar propuestas de tendencias gastronómicas para hacer estrategias comerciales.

Análisis de la Situación Actual

Situación actual	El Hotel Alto de las Aves fue la finca privada de la familia. Hace 10 años se decidió volver hotel con el trabajo de uno de los hermanos y hace más de 2 años se estructuró formalmente el hotel (Fecha de matrícula: 31 de marzo de 2022, Matrícula No: 18196169 en la Cámara de Comercio de Pereira y Actividad principal Código CIIU: I5511: corresponde a la actividad económica de alojamiento en hoteles) y se diseñó un Organigrama funcional. Actualmente hay 22 empleados directos e indirectos (Gerente, contadora, administradora, equipo comercial (3 asesoras freelancer), equipo de marketing (2 profesionales), 1 chef, 4 auxiliares de cocina,1 bartender, 3 operarios de mantenimiento, 2 caseros y 1 jardinero). Está ubicada KM 5 VIA CERRITOS LA VIRGINIA, Pereira/Risaralda. Ofrece 3 líneas: Servicio de Alojamiento en cabañas, Eventos y Pasadías. Pertenece al CIIU 5511 Alojamiento en hoteles. La necesidad es incrementar las ventas y ser más rentable. Lograr la capacitación del equipo Administrativo para mejorar la eficiencia en las estrategias planteadas.	**Problemática actual**	No se está haciendo uso de la capacidad instalada la cual ya tiene saturada la oferta pues no presenta servicios nuevos o atractivos para los usuarios antiguos. No hay estrategias de mercadeo claras, no están definidos todos los nichos de mercado, no hay un portafolio de servicios diseñado, No hay seguimiento de CRM.
Objetivo de la intervención	Aumentar el ingreso de huéspedes antiguos y nuevos en las temporadas altas y bajas y/o entre semana. Lograr el incremento del uso de instalaciones y los servicios en la utilización del hotel.	**Línea, producto y/o servicio**	Servicio de Alojamiento en cabañas, Eventos y Pasadía.

	Generar ingresos recurrentes por diferentes servicios (pasadía, eventos y hospedaje). Llegar al incremento de la oferta local y nacional por intermedio de operadores turísticos y convenios interinstitucionales privados, públicos y mixtos.		
Metodología a utilizar	Definición e implementación de estrategia comercial	**Modalidad atención**	Mixto (presencial y virtual)
¿Cuál?			

Estado de Aprobación

Estado Aprobación Parte1	Aprobado	**Estado Aprobación Parte 2**	Pendiente
Creado por	ADRIANA JARAMILLO MORA, 12/12/2024, 7:47 p. m.	**Última modificación por**	ADRIANA JARAMILLO MORA, 28/12/2024, 2:36 p. m.

Historial de Plan de trabajo

28/12/2024, 2:36 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Rechazado a Pendiente. Registro bloqueado.**

27/12/2024, 1:49 p. m.

Usuario **Usuario17123323053507920323**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Pendiente a Rechazado. Registro desbloqueado.**

23/12/2024, 3:23 p. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Registro bloqueado.**

20/12/2024, 5:36 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Rechazado a Pendiente.**

20/12/2024, 5:36 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Registro bloqueado.**

20/12/2024, 4:41 p. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Pendiente a Rechazado. Registro desbloqueado.**

17/12/2024, 8:12 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 de Nuevo a Pendiente.**

17/12/2024, 8:12 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Registro bloqueado.**

17/12/2024, 7:51 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte 2 a Nuevo**

16/12/2024, 1:16 p. m.

Usuario **Usuario171233230535079203 23**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Aprobado.**

16/12/2024, 1:16 p. m.

Usuario **Usuario171233230535079203 23**
Acción **Registro desbloqueado.**

16/12/2024, 12:54 p. m.

Usuario **Felipe Trujillo Trujillo**
Acción **Registro bloqueado.**

13/12/2024, 10:11 a. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Registro bloqueado.**

12/12/2024, 9:51 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Rechazado a Pendiente.**

12/12/2024, 9:51 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Registro bloqueado.**

12/12/2024, 9:51 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Se ha cambiado Situación actual.**

12/12/2024, 9:50 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Se ha cambiado Situación actual.**

12/12/2024, 9:49 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Se ha cambiado Situación actual. Se ha cambiado Oportunidades de mejora. Se ha cambiado Hallazgos.**

12/12/2024, 9:20 p. m.

Usuario **fabricasrisaraldag7**
Acción **Se ha cambiado Estado Aprobación Parte1 de Pendiente a Rechazado. Registro desbloqueado.**

12/12/2024, 8:40 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Registro bloqueado.**

12/12/2024, 7:47 p. m.

Usuario **ADRIANA JARAMILLO MORA**
Acción **Creado.**

Indicadores por plan de trabajo

IPT-34496

Diligenciado 
Indicador **Ventas (V)**
Línea base **35.694.125,00000**

Unidad de medida	**Pesos colombianos**
Cálculo de la medición	**Este indicador corresponde a la sumatoria del mes de noviembre del 2024 en los ingresos registrados por Hotel Alto de las Aves por concepto de: pasadía y hospedaje. El total registrado en nuestra contabilidad fue de $35.694.125 antes de IVA. ($19.419.125 correspondiente a la venta de pasadías y $16.275.000 por concepto de hospedaje.**
Período de la medición	**Noviembre del 2024**
Meta del indicador	**39.263.538,00000**
Variación porcentual esperada	**10,00**

IPT-34497

Diligenciado	
Indicador	**Tasa de conversión de clientes (TCC).**
Línea base	**6,42750**
Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	**Estos datos se construyeron del mes de noviembre del 2024 a partir de las personas han consultado por el WhatsApp Business gracias a algunas pautas realizadas a través de Redes sociales (Meta) y el esfuerzo del equipo comercial. Crecimiento orgánico gracias al reconocimiento y trayectoria en el mercado de más de 4 años. De las 1338 personas que consultaron nuestras redes, 86 fueron ventas convertidas. (900 leads llegaron por Meta y 438 por WhatsApp = 1338 en total. De las ventas, 27 fueron de Meta y 59 por WhatsApp. 86/1338*100= 6,4275**
Período de la medición	**Noviembre del 2024**
Meta del indicador	**7,07000**
Variación porcentual esperada	**10,00**

IPT-34498

Diligenciado	
Indicador	**Cumplimiento de Ventas (CV)**
Línea base	**101,69890**
Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	**Este indicador sale al verificar las metas de ventas establecidas por la empresa se pudo verificar que: las ventas reales fueron de $35.694.125 antes de IVA en el mes de noviembre de 2024 lo cual se divide con la meta de ventas para el mes de noviembre de 2024 que se esperaba que fuera de $35.097.840. Finalmente, este resultado se multiplica por 100. El indicador dio 101,6989 %, es decir un cumplimiento en ventas 2024 de 1,6989. Esto demuestra que el crecimiento NO superó el esperado (ya que se esperaba mínimo el 8%), sin embargo, se espera un crecimiento en la intervención del extensionista. Este fenómeno se atribuye al periodo prolongado de invierno y cambios en la estructura administrativa del hotel.**
Período de la medición	**Noviembre del 2024**
Meta del indicador	**110,00000**
Variación porcentual esperada	**8,16**

IPT-34499

Diligenciado	
Indicador	**Tasa de Venta Cruzada (TVC)**
Línea base	**74,02170**
Unidad de medida	**Porcentaje**
Cálculo de la medición	**Se calcula con los Servicios adicionales: Bar y Restaurante. En el mes de noviembre se totalizaron 1362 transacciones de venta cruzada(1188 artículos de bar y 174 de restaurante) y en el mismo mes más el total de las transacciones que fueron de 478 (Pasadía y hospedaje) dio 1840. Al aplicar la fórmula el TVC fue 1362/1840*100 = 74,0217 En ventas reales Bar y Restaurante sólo representaron $6.849.600 con 1362 unidades. Mientras que en venta de Pasadía y Hospedaje fue de $35.694.125 con 478 unidades. Es decir, la venta cruzada representó el 19,1897% del total de las ventas.**
Período de la medición	**Noviembre del 2024**
Meta del indicador	**81,42390**
Variación porcentual esperada	**10,00**

IPT-34500

Diligenciado	
Indicador	**Número De Clientes Potenciales (NCP)**
Línea base	**12,00000**
Unidad de medida	**Unidades Leads**
Cálculo de la medición	**Construcción de los clientes potenciales del año 2024 y actualizado a noviembre del año en curso. Estos clientes son el esfuerzo del equipo comercial (4 externos), el Gerente, la asesora/administradora de Alto de las Aves y estos se han contactado por medio de redes sociales, mailing directo, referidos y vía WhatsApp. Total Clientes potenciales actualizados a noviembre 2024 fue de 12.**
Período de la medición	**Noviembre del 2024**
Meta del indicador	**14,00000**
Variación porcentual esperada	**16,67**

Detalle de Plan de Trabajo

Diagnóstico de la empresa

Duración estimada	**8**
Descripción de la actividad	**Levantamiento del estado de arte/ Construcción Plan de trabajo 1.**

Capacitaciones.

Duración estimada	**8**
Descripción de la actividad	**Realización de capacitación en ventas, marketing digital, atención a huéspedes.**

Análisis Empresarial

Duración estimada	**6**
Descripción de la actividad	**Estudio de competencia. Análisis de la estructura de ventas y proceso comercial.**

Construcción de indicadores de gestión

Duración estimada	**6**
Descripción de la actividad	**Realización y seguimiento Plan 2 de trabajo.**

Estudio del equipo comercial

Duración estimada	**8**
Descripción de la actividad	**Diseño del plan de marketing y plan de medios (tradicional y digital) y de la omnicanalidad.**

Implementación Plan de Marketing

Duración estimada	**8**
Descripción de la actividad	**Implementación de la estrategia digital y tradicional, divulgación y medición.**

Llegar a los gremios del turismo en el Eje cafetero

Duración estimada	**6**
Descripción de la actividad	**Incluir al Hotel Alto de las Aves en la oferta de los operadores de turismo, entidades públicas y privadas. Tener acercamiento a Cotelco capítulo Risaralda.**

Acta de cierre

Duración estimada	**10**
Descripción de la actividad	**Cierre del proyecto y Elaboración acta de cierre**

Historial de aprobaciones

28/12/2024, 2:36 p. m.

Estado	**Pendiente**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	

28/12/2024, 2:36 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Aprobador real	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

27/12/2024, 1:49 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Usuario171233233053507920323**
Comentarios	**Rechazado.** **Realizar el siguiente ajuste para la aprobación del Plan de Trabajo 2.** **El indicador de Cumplimiento está mal medido. No se está solicitando la variación entre el año anterior y este, Se solicita que se siga la fórmula del indicador.**

26/12/2024, 5:15 p. m.

Estado	**Reasignada**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Usuario171233233053507920323**
Comentarios	**El indicador de Cumplimiento está mal medido. No se está solicitando la variación entre el año anterior y este, Se solicita que se siga la fórmula del indicador.**

23/12/2024, 3:23 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Gracias, aprobado**

20/12/2024, 5:36 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Aprobador real	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

20/12/2024, 4:41 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**OBSERVACIÓN:** **INDICADOR** **Tasa de Venta Cruzada (TVC) ***Revisar el calculo realizado en la formula, para Número de total de transacciones.** **Se calcula con los Servicios adicionales: Bar y Restaurante. En el mes de noviembre se totalizaron 1362 transacciones de venta cruzada (1188 artículos de bar y 174 de restaurante) y en el mismo mes el total de las transacciones fueron de 478 (Pasadía y hospedaje). Al aplicar la fórmula el TVC fue 284,9372** **TVC= (Número de transacciones con venta cruzada/ número total de transacciones) *100** **(1362/(1362+478))*100**

17/12/2024, 8:12 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Aprobador real	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

16/12/2024, 1:16 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Usuario171233230535079203 23**
Aprobador real	**Usuario171233230535079203 23**
Comentarios	**Aprobado.**

16/12/2024, 12:54 p. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Felipe Trujillo Trujillo**
Comentarios	**Plan de trabajo 1 acorde con los objetivos y la metodología planteada. Para el siguiente plan de trabajo se deben diligenciar los indicadores con el mayor detalle posible y adjuntar entregables de los indicadores fijos.**

16/12/2024, 9:46 a. m.

Estado	**Reasignada**
Asignado a	**Jennifer Eliana Ramírez Molina**
Aprobador real	**Felipe Trujillo Trujillo**
Comentarios	

13/12/2024, 10:11 a. m.

Estado	**Aprobado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**Se atendieron las observaciones realizadas! ok**

12/12/2024, 9:51 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Aprobador real	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Comentarios	**Submitting request for approval.**

12/12/2024, 9:20 p. m.

Estado	**Rechazado**
Asignado a	**fabricasrisaraldag7**
Aprobador real	**fabricasrisaraldag7**
Comentarios	**OBSERVACIONES** **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL** *** Especifique el año de constitución**

12/12/2024, 8:40 p. m.

Estado	**Enviado**
Asignado a	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Aprobador real	**ADRIANA JARAMILLO MORA**
Comentarios	**Submitting request for approval.**