



HGS

hotelglobalsolutions

El valor de la experiencia

¿Qué es HGS?

Hotel Global Solutions es una consultora de servicios integrales especializada en el sector hotelero y turístico que nace fruto de la ilusión de un grupo de profesionales, con una dilatada experiencia en el sector hotelero y fuerte vocación de servicio, de desarrollar un proyecto serio, capaz de transmitir a sus clientes su experiencia, permitiéndole crecer junto a ellos creando valor añadido.

La experiencia del equipo profesional que forma parte de HGS ha sido adquirida durante muchos años de trabajo en el sector hotelero, en todos sus ámbitos de gestión y desempeñando responsabilidades directivas en cadenas hoteleras de reconocido prestigio así como en firmas multinacionales de consultoría de procesos y de gestión.

¿Por qué HGS?

El sector hotelero está atravesando un momento de profunda transformación. Esta transformación se debe a diversos motivos tales como: el exceso de oferta, la pérdida de competitividad con respecto a otros mercados ó los cambios en los hábitos de consumo de los clientes, los cuales demandan, cada vez más, elevados niveles de excelencia en el servicio.

En este contexto se hace cada vez más importante centrar especial atención en los modelos de gestión. Estos modelos han de ser ágiles y dinámicos, capaces de permitirnos optimizar al máximo nuestra gestión y como consecuencia nuestra rentabilidad.

El trabajo de HGS consiste en revisar los modelos de gestión, potenciar las fortalezas, proponer soluciones de mejora en las debilidades detectadas e **IMPLANTAR** modelos de gestión global que permitan la consecución del **ÉXITO** en la gestión.

Nuestro equipo

- Los profesionales que forman parte de HGS son el verdadero activo de este gran proyecto: Construir una firma de servicios globales especializada en el sector turístico.
- Cada miembro del equipo de HGS aporta a este proyecto varios años de experiencia profesional.
- El secreto de nuestro éxito consiste en haber reunido a un grupo de profesionales, expertos en diversas áreas de la gestión hotelera, y conseguir formar un equipo multidisciplinar perfectamente integrado y coordinado orientado a la consecución de objetivos.
- El objetivo de HGS es integrarse en el equipo del cliente que nos contrata como un compañero más de trabajo.

Nuestros valores

1. El asesoramiento integral como mejor solución para el cliente.

Nuestro equipo profesional nos permite ofrecer a nuestros clientes un asesoramiento integral y perfectamente coordinado en cualquier caso y circunstancia para todas las áreas relativas al sector turístico.

2. Anticipación al mercado y al cliente.

Somos capaces de anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes. Orientamos nuestro trabajo a la construcción de relaciones a largo plazo que garanticen la rentabilidad del negocio, con una visión de futuro que nos permita identificar oportunidades incluso antes de que éstas se produzcan.

3. Equipo.

Compartimos ideas y experiencias. Todos los que trabajamos en el equipo nos involucramos para lograr unos objetivos compartidos.

4. Ante todo, actuamos con integridad.

Mantenemos en todo momento nuestra profesionalidad, objetividad y la excelencia en la calidad del servicio que ofrecemos, a la vez que conservamos en todo momento nuestra independencia.

La estrategia de HGS

PONEMOS NUESTRA EXPERIENCIA AL SERVICIO DE NUESTROS CLIENTES:

1. Comprendemos la estrategia global de nuestros clientes, identificamos sus riesgos y les ayudamos en su gestión.
2. Asesoramos a nuestros clientes en sus tomas de decisiones y les acompañamos en su crecimiento.
3. Comprendemos, asesoramos, organizamos y ponemos en práctica los modelos de gestión.

¿Qué servicios ofrecemos?

1. Nuevos proyectos e Inversiones
2. Dirección técnica en ejecución de proyectos y aperturas
3. Comercialización y Marketing de hoteles y campos de golf
4. Asesoramiento en operaciones
5. Controlling externo
6. Recursos Humanos

1. Nuevos proyectos e Inversiones

- Análisis de mercados: análisis de oferta y demanda, situación socioeconómica de la zona, etc.
- Estudios de viabilidad: análisis del coste de establecimiento, elaboración de presupuestos, proyecciones de la cuenta de resultados, estructura de ingresos y costes, rentabilidad y retorno de la inversión.
- Búsqueda de inversores: Preparación y presentación del cuaderno del proyecto.
- Auditorias de compra y valoración de establecimientos hoteleros.

2. Dirección técnica en ejecución de proyectos y aperturas

- Asesoramiento en la definición del producto: definición de la estructura óptima, asesoramiento en cuanto a necesidades operacionales, cumplimiento de la normativa hotelera ,etc.
- Dirección técnica del proyecto: búsqueda de proveedores especializados, negociación de precios, control de plazos de entrega, seguimiento del proyecto.
- Asesoramiento y puesta en marcha de aperturas.

3. Comercialización y Marketing de hoteles y campos de golf

- Análisis completo de la situación actual (resumen de contratos, competencia, ofertas, etc.)
- Gestión comercial y marketing para nuevos proyectos.
- Elaboración de presupuestos e informes de seguimiento.
- Negociación de contratos con TTOO y Agencias.
- Representación y asistencia en Ferias y Workshops nacionales e internacionales.
- Apoyo de ventas y seguimiento de los TTOO/Agencias a partir de acciones de venta potenciales.
- Control de reservas y aumento de ventas.
- Búsqueda de nuevos mercados y canales de ventas.
- Benchmarking con el sector.
- Revenue&Yield Management.
- Creación y mejora de los sistemas multimedia.
- Estudios de imagen corporativa.
- Creación de marca en España y/o extranjero.
- Organización y desarrollo de eventos especiales (Famtrips, Incentivos, grupos, etc.).

4. Asesoramiento en operaciones

- Auditoria de procesos operacionales: evaluación, grado de implantación, propuestas de mejora.
- Elaboración de manuales de procedimientos y soporte en su implantación: definición de responsabilidades, normalización de procedimientos de trabajo, sistema de trabajo, etc.
- Elaboración de presupuestos operativos: elaboración y soporte para la implicación del personal operativo en la consecución del presupuesto mediante sistemas de información y objetivos.

5. Controlling externo

- Implantación de sistemas de información: sistemas IT.
- Definición e implantación del cuadro de mandos integral: Definición de las variables estratégicas, implantación de sistemas de control e indicadores de la marcha de dichas variables.
- Elaboración de sistemas de información a la dirección: diseño e implantación de sistemas de informes normalizados, periódicos, con información relevante para la toma de decisiones.
- Controlling para la propiedad: Sistemas de reporting a la propiedad no operadora (evaluación de estándares de calidad impuestos por la propiedad a la operadora, estado de conservación de la inversión, etc.)
- Controlling de gestión: Sistemas de reporting a la dirección operativa (grado de cumplimiento presupuestario y análisis de desviaciones, control del cumplimiento de los procedimientos normalizados, etc.)

6. Recursos Humanos

- Reclutamiento de mandos intermedios y dirección.
- Revisión de los perfiles de puestos de trabajo y determinación de la plantilla óptima.
- Sistemas de reporting sobre el área de personal.



HGS

hotelglobalsolutions

C.C. Altamar, local 20 • 11139 Chiclana Costa • CADIZ
Tel.: (0034) **956 49 59 52** • Fax: (0034) 956 49 71 43
info@hotelglobalsolutions.com • www.hotelglobalsolutions.com