



proyecto
nosolocamas
modelos para la renovación turística

Nosolocamas es una iniciativa de ASHOTEL, el Consorcio de Rehabilitación del Puerto de la Cruz y de Turismo de Tenerife, para identificar oportunidades de generar nuevos modelos de negocio hoteleros que sean viables y sostenibles para los empresarios, acordes con el PMMC y por tanto con los planes de renovación de la ciudad, atractivos y demandados por el nuevo turista y viables e interesantes de cara a la posible financiación externa. Es el resultado de la necesidad de innovación en productos turísticos y de la visión compartida por los equipos participantes, los hoteleros y las entidades que lo promueven, de colaborar y de repensar modelos de negocio desde la creatividad y la innovación. La iniciativa está recogida en el PMMC como acción estratégica.

Objetivos

- Diagnosticar modelos de negocio hoteleros en un grupo de empresas del Puerto de la Cruz.
- Identificar vías de innovación y diversificar fuentes de ingresos. (no sólo camas).
- Conectar los modelos con el entorno que le rodea y aprovechar las condiciones inmejorables del Puerto y sus recursos turísticos.
- Estar al corriente de las nuevas tendencias en modelos hoteleros.
- Dar traslado al Consorcio de las necesidades identificadas en la ciudad para que los modelos funcionen (ejemplo, hotel buceo: comunicaciones al mar)
- Incrementar precio medio de la estancia y la satisfacción del cliente.
- Potenciar prestación de servicios e identificación de socios estratégicos. (cooperación no existe)
- Proponer alternativas basadas en modelos inexistentes hasta la fecha y diferenciados entre sí.
- Networking y sinergias entre empresarios y profesionales ajenos al sector.

Fases

Fase I: Sensibilización sobre innovación y diagnósticos

Formación sobre tendencias e innovación en modelo de negocios hoteleros.

Análisis de modelos de negocio en un grupo de establecimientos hoteleros de Puerto de la Cruz.

Propuestas de innovación / alternativas.

Fase 2: Selección de tres propuestas para:

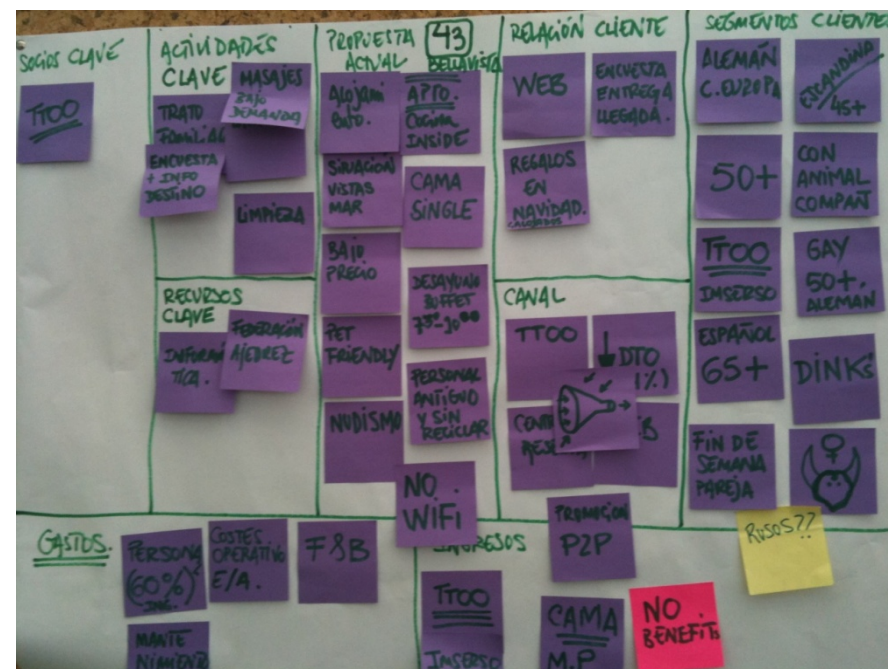
Validar y profundizar en la alternativa elegida por el propietario.

Desarrollar tres casos (anteproyectos) que sirvan de modelo.

La fase I del proyecto NOSOLOCAMAS: Modelos para la Renovación Turística, ha consistido en la generación, por parte de un grupo interdisciplinar de profesionales de la arquitectura, comunicación, innovación, empresarios hoteleros y del diseño, coordinados por ASHOTEL, de [propuestas de modelos de negocio hoteleros alternativos a los existentes](#), en un conjunto de establecimientos del Puerto de la Cruz.

La baja competitividad de los modelos hoteleros actuales, unido a las innovadoras tendencias internacionales en diversificación y especialización de productos alojativos, hace evidente la necesidad *de poner encima de la mesa* nuevas formulas de negocio [atractivas y sostenibles para los empresarios, acordes a los planes de renovación de la ciudad, demandadas por el nuevo turista y viables e interesantes para las entidades financieras](#).

Cada una de las asistencias se sustenta en un estudio personalizado a cargo de un equipo interdisciplinar que se inicia con la visita al establecimiento. En el desarrollo de esta visita se establece unas fases de trabajo. En el paso 1 (ver esquema: Modelo de negocio) se realiza una visita a las instalaciones para conocer de primera mano la realidad del espacio hotelero. Una vez realizada se plantea un análisis pormenorizado del actual modelo de negocio a través de una metodología creativa y específica de trabajo, la cual permite realizar un diagnostico actual del modelo de gestión, identificando las necesidades que exige, recursos, alianzas etc. para llegar a una valoración comparativa de gastos frente a ingresos.



Este panel permitirá en un segundo paso, y es quizás lo más destacable, definir ideas de negocio alternativas comparando sus requerimientos, para poder evaluar alternativas al modelo de negocio actual. Hasta aquí el desarrollo durante la visita al establecimiento.

En fase I, se han realizado los siguientes ejercicios:

Puerto: Nosolocamas

Bellavista

Parque Vacacional Edén

Tigaiga

Casa del Sol

San Telmo

Marte

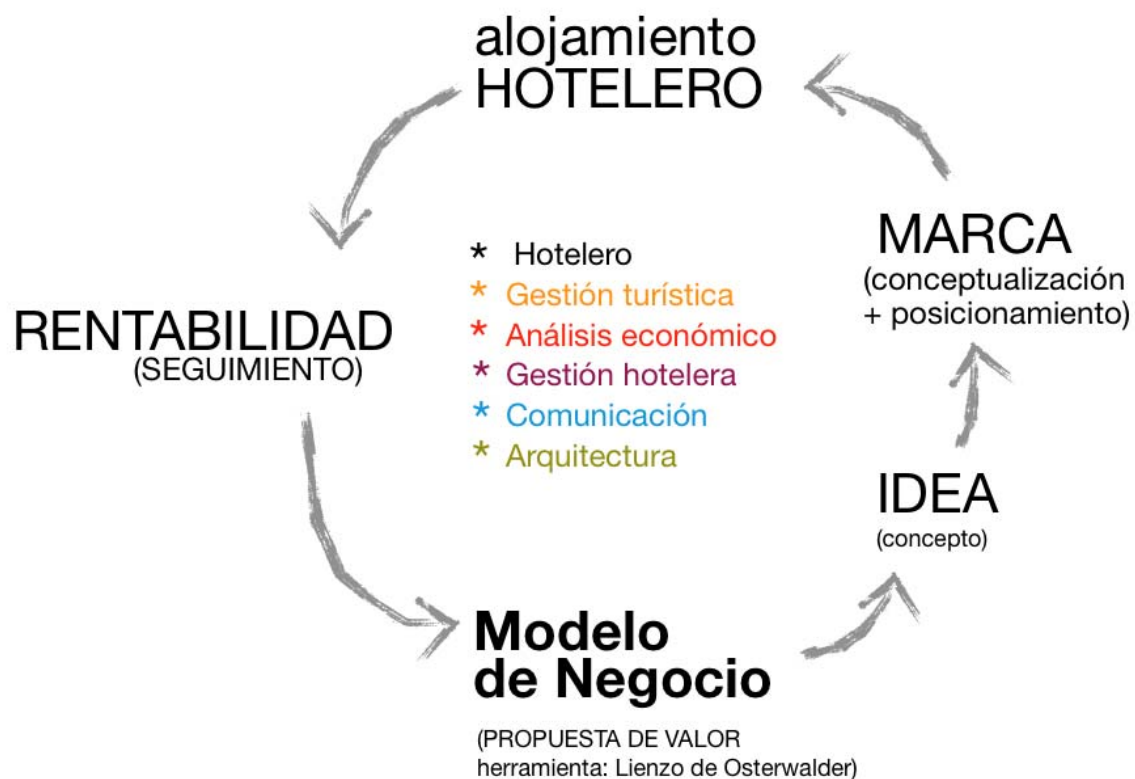
Trovador

Marquesa



La fase II del proyecto escoge tres casos para profundizar en la idea de modelo de negocio escogido entre la propiedad y el equipo de NOSOLOCAMAS participante en el ejercicio de identificación de la propuesta de valor más idónea.

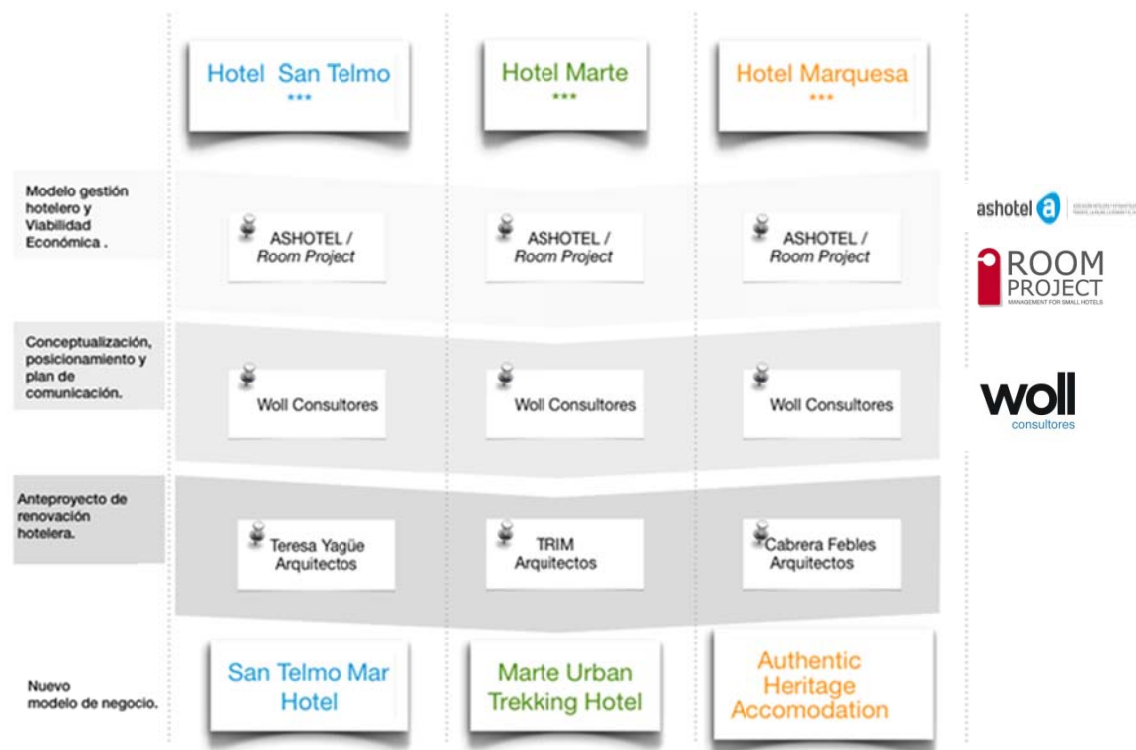
Se propone por tanto desarrollar, para cada caso, a partir de la conceptualización de del modelo propuesto, un anteproyecto que analice el desarrollo de la marca, las actividades, los recursos, la rentabilidad y detalles de la renovación propuesta, claves para la creación de un nuevo modelo de establecimiento alojativo.



Con la información obtenida y los escenarios alternativos más idóneos identificados, se afronta el paso 3 (conceptualización y posicionamiento) que consiste, como su nombre indica, en la conceptualización del escenario alternativo identificado y su estrategia de posicionamiento de cara a su proyección como marca.

Esta conceptualización y posicionamiento aportarán los fundamentos por el que se regirá la nueva idea de negocio y por tanto marcará la propia intervención y rehabilitación del espacio que deberá estar preparado para dar respuesta a la exigencia que esta nueva idea de negocio imponga.

Por tanto el paso 4 (alojamiento hotelero) consiste en la planificación de la rehabilitación del espacio para adaptarlo a las necesidades y requisitos de la nueva idea de negocio. Por último en el paso 5 (rentabilidad /seguimiento) se realiza un seguimiento a las directrices iniciales marcadas, en lo que a la gestión del modelo de negocio alternativo se refiere, planteadas al inicio del ciclo de trabajo y de esa forma confirmar que las rentabilidades obtenidas son las esperadas, o en su caso realizar las correcciones necesarias para garantizar la mejora continua del proceso.



Marte



San Telmo



Marquesa



Urban Trekking Hotel



Hotel de Mar



Hotel Patrimonio Histórico

Fase 2 tres casos de estudio. Anteproyectos:

Documentos que estructuren nuevas fórmulas de negocio **atractivas y sostenibles** para los empresarios, acordes con el PMMC y los planes de renovación de la ciudad, **demandadas** por el nuevo turista y **viables** e interesantes de cara a la posible financiación externa. Objetivo principal → ayudar a conseguir financiación externa

Contenidos de los anteproyectos:

1. Estrategia de Reposicionamiento del Hotel
2. Renovación y adaptación del espacio Hotelero.
3. Análisis de estrategias de financiación y adaptación del nuevo modelo a la infraestructura.
4. Plan de negocio.

