sweet:hoteles

LA FRANQUICIA HOTELERA 4.0

SWEET HOTELES

EXPANSION

LINEAS NEGOCIO

HOTELES EN PROPIEDAD

VENTAJAS:

•MAYOR BENEFICIO
•SE AMORTIZA EL NEGOCIO.
•CAPACIDAD PLENA DE DECISIÓN
•NO HAY FECHA FIN
•MAYOR DIFICULTAD DE SALIDA

•DESVENTAJAS

•NECESIDAD DE MAYOR CAPITAL
•LIMITE DE INVERSION
•MAYOR RIESGO
•LIMITA MOVILIDAD

OBJETIVOS:
EBITDA: 40%

HOTELES EN ALQUILER

VENTAJAS:

•MENOR NECESIDAD DE CAPITAL
•CAPACIDAD DE EXPANSION MAS RAPIDA
•MENOR RIESGO
•MAYOR FACILIDAD DE SALIDA

•DESVENTAJAS

•PAGO DE ALQUILER
•FECHA LIMITE CONTRATO EXPLOTACION
•POSIBLES DESAVENECIAS CON LA PROPIEDAD.
•MEJORAS SE QUEDAN EN EL ESTABLECIMIENTO

OBJETIVO:
EBITDA: 20-25%

FRANQUICIA HOTELERA

•VENTAJAS:

•NECESIDAD DE CAPITAL MÍNIMA.
•EXPANSION RAPIDA SIN LIMITES GEOGRAFICOS.
•MENOR RIESGO
•MAYOR FACILIDAD DE SALIDA
•FLEXIBILIDAD CONTRATO SERVICIOS.
•STANDARES YA CREADOS

•DESVENTAJAS

•MENOR RENTABILIDAD
•FECHA LIMITE CONTRATO EXPLOTACION
•DECISIONES PASAN POR LA PROPIEDAD.
•MENOR RENTABILIDAD POR MISMO TRABAJO

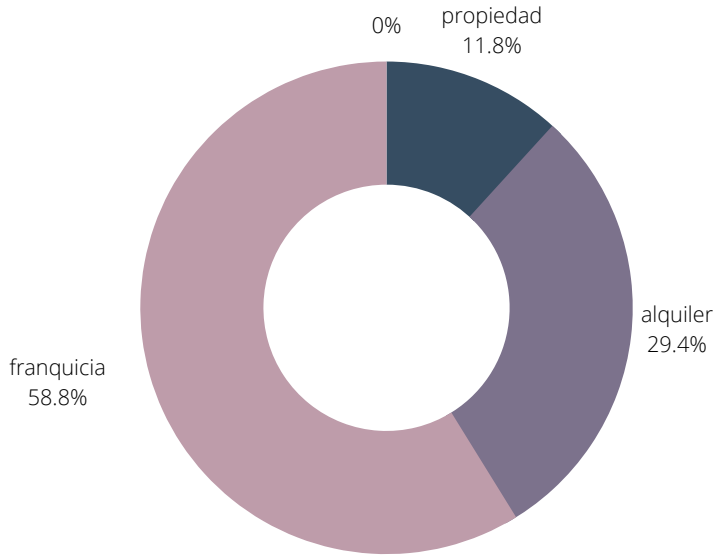
OBJETIVO:
EBITDA: 5% - 7%

COMPARATIVO FORMULAS EXPANSION

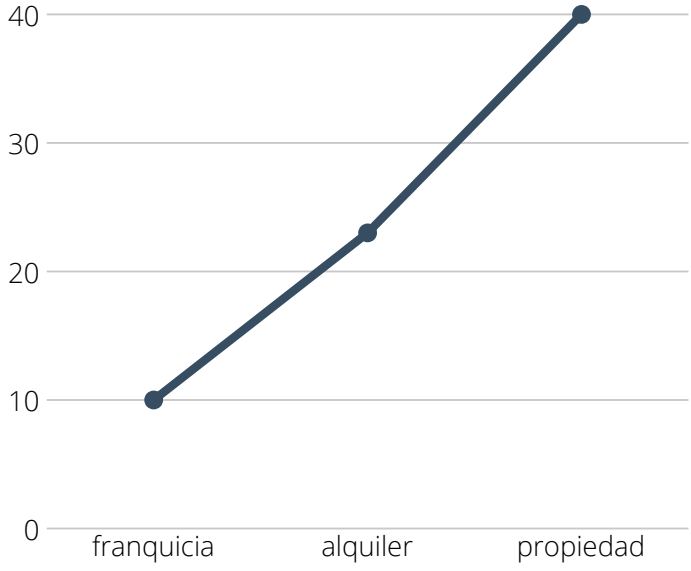
	RIESGO	RENTABILIDAD	EBITDA	VELOCIDAD EXPANSION	NECESIDAD CAPITAL	CAPACIDAD SALIDA
HOTEL EN PROPIEDAD	ALTO	ALTA	40%	BAJA	ELEVADA	BAJA
HOTEL EN ALQUILER	MEDIO	MEDIA	20%	MEDIA	MEDIA/ALTA	MEDIA/ALTA
FRANQUICIA	NULO	BAJA	5%	ALTA	MUY BAJA	ELEVADA

NOTA: AQUÍ TAMBIÉN SE PUEDE VALORAR UN CONTRATO DE ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA, LO CUAL TE REDUCE EL RIESGO, YA QUE PUEDES VER EL FUNCIONAMIENTO DEL ESTABLECIMIENTO ANTES DE EJECUTAR LA OPCIÓN A COMPRA

VELOCIDAD CRECIMIENTO



RIESGO MODELOS



Our Finance
OVERVIEW

NECESIDADES DE EXPANSION PARA CADA UNO DE LOS MODELOS

	RIESGO	RENTABILIDAD	EBITDA	VELOCIDAD EXPANSION	NECESIDAD CAPITAL	CAPACIDAD SALIDA
HOTEL EN PROPIEDAD	ALTO	ALTA	40%	BAJA	ELEVADA	BAJA
HOTEL EN ALQUILER	MEDIO	MEDIA	20%	MEDIA	MEDIA/ALTA	MEDIA/ALTA
FRANQUICIA	NULO	BAJA	5%	ALTA	MUY BAJA	ELEVADA

- HOTELES EN PROPIEDAD Y ALQUILER:
-
- ESTUDIO DE MERCADO PARA ANALIZAR LAS CIUDADES OBJETIVO
- Precio Medio
- Ocupación media
- Capacidad de crecimiento
- Situación del mercado (emergente, maduro,…)
- ESTIPULACION DE CARACTERISTICAS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETIVO :
- Nº Habitaciones
- Categoría
- ESTIPULACIÓN PRECIO DE COMPRA POR CIUDAD OBJETIVO Y UBICACIÓN.
- CAPITAL DISPONIBLE PARA LA EXPANSION
- CONTAR CON UN ESTUDIO DE ARQUITECTURA, DISEÑO Y CONTRUCCIÓN.

NECESIDADES DE EXPANSION PARA CADA UNO DE LOS MODELOS

•HOTELES FRANQUICIA:

•

•ESTUDIO DE MERCADO PARA ANALIZAR LAS CIUDADES OBJETIVO
•Precio Medio
•Ocupación media
•Capacidad de crecimiento
•Situación del mercado (emergente, maduro,…)

•

•ESTIPULACION DE CARACTERISTICAS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETIVO :
•Cumpla con los requisitos de imagen de la cadena.
•Propiedad independiente o pequeña cadena.
•Nuevos proyectos de inversores que no quieran gestionar.

•

•CONTAR CON COMERCIALES EXTERNOS EN TODO EL MUNDO PARA LA CAPTACIÓN. PAGADOS POR OBJETIVOS.

•

•DESARROLLO DE MAS HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS PARA EL CONTROL A DISTANCIA.

•

•CONTAR CON UNA OFICNA CENTRAL CON DEPARTAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL, OPERACIONES,…

•.

Our Finance

OVERVIEW

ESCENARIOS DE INTEGRACIÓN

1.ADQUISICIÓN DE ACCIONES DE SWEET HOTELES:

•

•VENTAJAS:

•INCORPORARSE A UNA CADENA YA ESTABLECIDA CON UNA FORMULA DE NEGOCIO CONTRASTADA EN EL MERCADO Y UNA IMAGEN DE MARCA CONSOLIDADA.

•

•EMPRESAS CON POTENCIAL DE CRECIMIENTO DEL BENEFICIO EXPONENCIAL, YA QUE EL INCREMENTO DE CUOTA DE MERCADO ES INVERSAMENTE PROPORCIONAL A LA ESTRUCTURA DE GASTO. SE REQUIRE DE PERSONAL MÍNIMO PARA LLEGAR A UN MERCADO MUY AMPLIO.

•

•SE PREVEE QUE EN EL PLAZO DE 2 AÑOS OBTENER UNA BENEFICIO ANUAL POR ENCIMA DE LOS 150,000 EUROS.

•

•ACCESO AL DERECHO PREFERENTE A LA ADQUISIÓN O ALQUILER DE DOS ESTABLECIMIENTOS GESTIONADOS ACTUALMENTE QUE OBTIENEN UN BENEFICIO CONJUNTO EN TORNO A LOS 500,000 EUROS ANUALES.

•

•ESTRUCTURA DE PERSONAL Y FUNCIONES PERFECTAMENTE ESTABLECIDA Y PROYECTADA CON VISIÓN AL FUTURO DE EXPANSIÓN.

•

•POSICIONAMIENTO A NIVEL INTERNACIONAL EN EL AMBITO DE FRANQUICIA.

•

ESCENARIOS DE INTEGRACIÓN

PROPUESTA ECONOMICA

ADQUISICION DEL 33.33% DE LA SOCIEDAD DE SWEET HOTELES

PARTICIPACION EQUITATIVA ENTRE LOS 3 SOCIOS

APORTACION DE 1.500.000€

200.000 RECIBIRA CADA SOCIO - SERGIO Y LUIS - UNA VEZ REALIZADA LA COMPRA

LAS NOMINAS ACTUALES SE MANTENDRAN COMO ESTAN

BUSQUEDA DE NUEVA OFICINA CENTRICA

ADQUISION DE TALENTO - EXPANSION - COMERCIAL - CENTRAL RESERVAS

UNIFICACION DE TODO EL DEPARTMENTO Y CENTRAL EN MISMA UBICACION Y EN EL CENTRO DE VALENCIA

RETORNO DEL 4% ANUAL A LA INVERSION DE COMATEL + LOS BENEFICIOS ANUALES