



**HOSTAL
PO!**

Proyecciones / Supuestos

- Corto plazo: Valparaíso y Valle del Elqui
- Mediando y largo plazo: Pucón

- Diferenciación exitosa
- Ganancias a corto plazo para expandirnos
- Alcanzar market share



ETAPAS CRÍTICAS

- **1**→ Posicionarse en el mercado año 1 y 2 (opción abandonar), concentración de riesgo
- **2**→ obtener mayor market share año 3 y 4 (opción de crecer)
- **3**→ Consolidar marca, año 5; opción de entrar a negocios relacionados; opción de crecer

Riesgos relevantes

Mitigaciones

○ Mercado competitivo

○ Altos costos fijos e inversión inicial

○ Demanda estacional

○ Difícil diferenciación

➤ **Diferenciación**

➤ **Transformar estructura de costos**

➤ **Fidelizando clientes, oferta de valor atractiva todo el año**

➤ **Plasmar concepto al cliente objetivo**



Supuestos

- Porcentajes de ocupación en temporadas
- Crecimiento
- Lugares estratégicos
- Crecimiento costos variables
- Tasa de descuento

Ejemplo Valparaíso optimista

Datos claves:

días del mes	30
capacidad total	42
terreno	177 mts
crecimiento	8%
temporada alta(5 meses)	80%
temporada baja (7 meses)	20%

	cantidad	capacidad	tarifas
habitaciones compartidas	7		\$ 9.000,00
habitación 3 camarotes	3	18	
habitación 2 camarotes	4	16	
habitaciones doble	4	8	\$ 12.000,00

	T.A	T.B	Q	PRECIO	INGRESO
habitación doble	960	336	1296	12.000	\$ 15.552.000,00
habitación compartida	4080	1428	5508	9.000	\$ 49.572.000,00

año 1	\$ 65.124.000
año 2	\$70.333.920
año 3	\$75.960.634
año 4	\$82.037.484
año 5	\$88.600.483
TOTAL	\$ 382.056.520,92

Ejemplo Valparaíso pesimista

Datos claves:

días del mes	30
capacidad total	42
terreno	177 mts
crecimiento	3%
temporada alta(5 meses)	55%
temporada baja (7 meses)	10%

	cantidad	capacidad	tarifas
habitaciones compartidas	7		\$ 9.000,00
habitación 3 camarotes	3	18	
habitación 2 camarotes	4	16	
habitaciones doble	4	8	\$ 12.000,00

	T.A	T.B	Q	PRECIO	INGRESO
HABITACIÓN DOBLE	660	168	828	12.000	\$ 9.936.000,00
HABITACIÓN COMPARTIDA	2805	714	3519	9.000	\$ 31.671.000,00

año 1	\$ 41.607.000,00
año 2	\$42.855.210
año 3	\$44.140.866
año 4	\$45.465.092
año 5	\$46.829.045
TOTAL	\$ 220.897.213

Ejemplo Valle del Elqui optimista

Datos claves:

días del mes	30
capacidad total	22
terreno	100 mts
crecimiento	8%
temporada alta (5 meses)	80%
temporada baja (7 meses)	15%

	cantidad	capacidad	tarifas
habitaciones compartidas	4		\$9.000
habitación 3 camarotes	1	6	
habitación 2 camarotes	3	12	
habitaciones doble	2	4	\$12.000

	T.A	T.B	Q	PRECIO	INGRESO
habitación doble	480	126	606	12.000	\$ 7.272.000
habitación compartida	2160	567	2727	9.000	\$ 24.543.000

año 1	\$ 31.815.000,00
año 2	34.360.200
año 3	37.109.016
año 4	40.077.737
año 5	43.283.956
TOTAL	\$ 186.645.909,54

Ejemplo Valle del Elqui pesimista

Datos claves:

días del mes	30
capacidad total	20
terreno	100 mts
crecimiento	3%
temporada alta (5 meses)	45%
temporada baja (7 meses)	10%

	cantidad	capacidad	tarifas
habitaciones compartidas	4		\$9.000
habitacion 3 camarotes	1	6	
habitacion 2 camarotes	3	12	
habitaciones doble	2	4	\$12.000

	T.A	T.B	Q	PRECIO	INGRESO
HABITACIÓN DOBLE	27000%	84	354	12.000	\$ 4.248.000
HABITACIÓN COMPARTIDA	121500%	378	1593	9.000	\$ 14.337.000

año 1	\$ 18.585.000
año 2	\$ 19.142.550
año 3	\$ 19.716.827
año 4	\$ 20.308.331
año 5	\$ 20.917.581
TOTAL	\$ 98.670.289

EERR OPTIMISTA

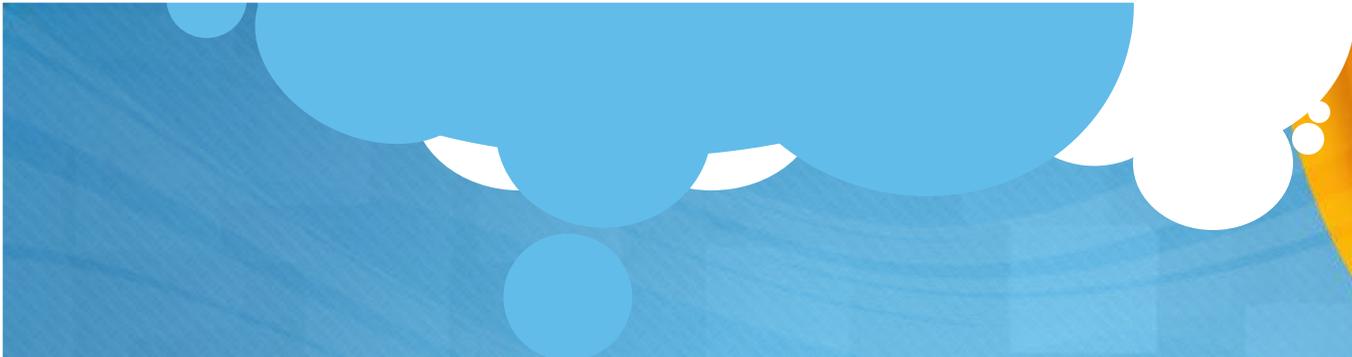
AÑO	-	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 0	\$ 96.939.000	\$ 104.694.120	\$ 113.069.650	\$ 122.115.221	\$ 131.884.439
COSTOS:						
Arriendo	\$ 0	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
Luz, Agua y Gas	\$ 0	\$ 6.600.000	\$ 6.930.000	\$ 7.276.500	\$ 7.640.325	\$ 8.423.458
Remuneracion extras	\$ 0	\$ 13.200.000	\$ 13.200.000	\$ 13.200.000	\$ 13.200.000	\$ 13.200.000
inversion inicial	-\$ 70.000.000					
MG. BRUTO		\$ 61.139.000	\$ 68.564.120	\$ 76.593.150	\$ 85.274.896	\$ 94.260.981
impuestos(21%)		\$ 12.839.190	\$ 14.398.465	\$ 16.084.562	\$ 17.907.728	\$ 19.794.806
UTILIDAD NETA		\$ 48.299.810	\$ 54.165.655	\$ 60.508.589	\$ 67.367.168	\$ 74.466.175

- ✓ INGRESO TOTAL: \$568.702.430
- ✓ VAN (35%): \$90.734.776

EERR PESIMISTA

AÑOS	-	1	2	3	4	5
INGRESOS	\$ 0	\$ 60.192.000	\$ 61.997.760	\$ 63.857.693	\$ 65.773.423	\$ 67.746.626
COSTOS:						
Arriendo	\$ 0	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
Luz, Agua y Gas	\$ 0	\$ 3.200.000	\$ 3.360.000	\$ 3.580.000	\$ 3.704.000	\$ 3.889.000
Remuneracion extras	\$ 0	\$ 13.200.000	\$ 13.200.000	\$ 13.200.000	\$ 13.200.000	\$ 13.200.000
inversion inicial	-\$ 70.000.000					
MG. BRUTO		\$ 28.792.000	\$ 30.437.760	\$ 32.077.693	\$ 33.869.423	\$ 35.657.626
impuestos(21%)		\$ 6.046.320	\$ 6.391.930	\$ 6.736.316	\$ 7.112.579	\$ 7.488.101
UTILIDAD NETA		\$ 22.745.680	\$ 24.045.830	\$ 25.341.377	\$ 26.756.844	\$ 28.169.525

- ✓ INGRESO TOTAL: \$ 319.567.502
- ✓ VAN (35%): -\$ 784.625



PROTOTIPO

HOSTAL "PO"

BIENVENIDO A HOSTAL PO!



CONTAMOS CON..

COCINA

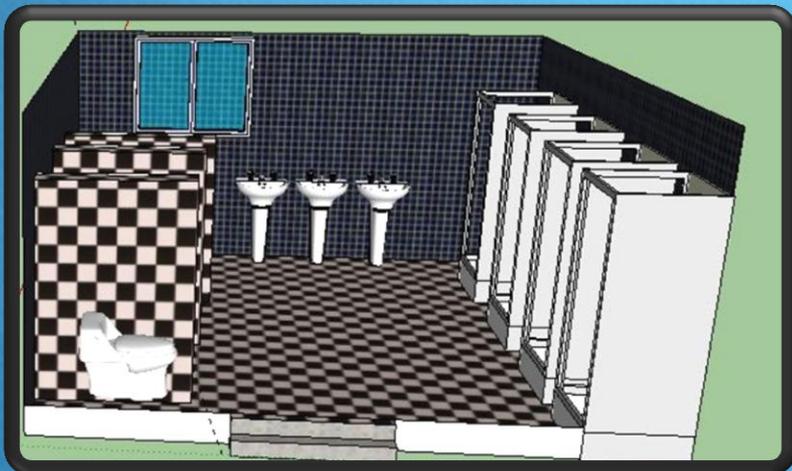


COMEDOR

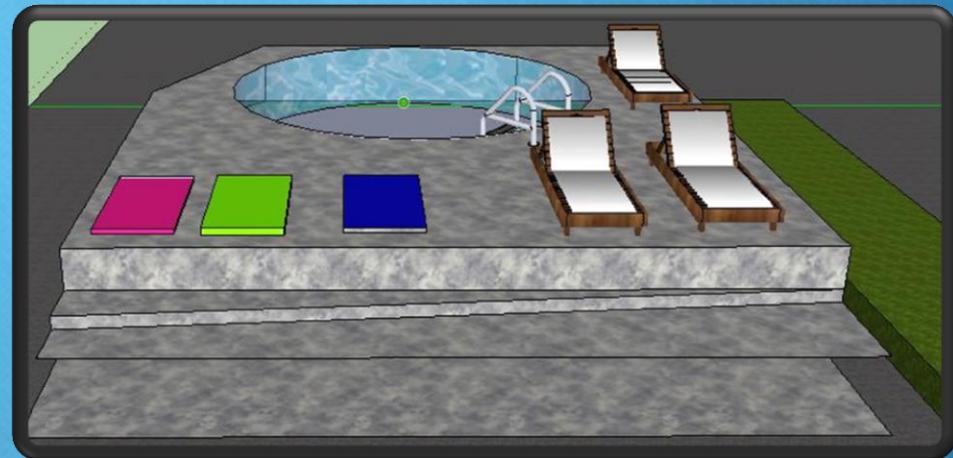


CONTAMOS CON...

2 BAÑOS (H/M)



PISCINA

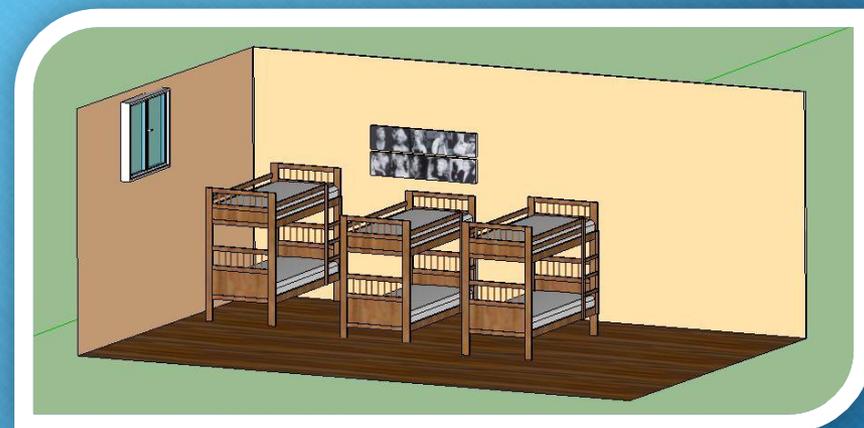


ELIGE TU PIEZA..

PIEZA DOBLE (matrimonial)

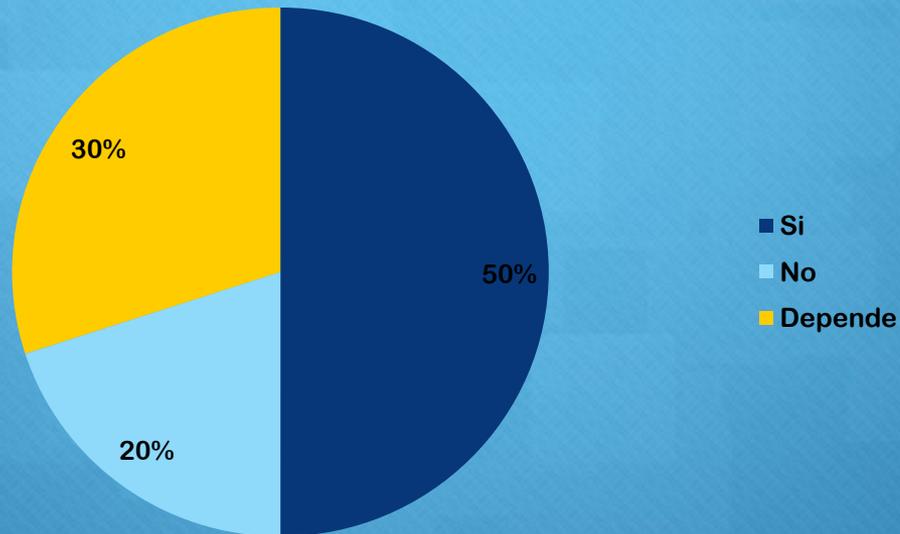


PIEZA COMPARTIDA (6 CAMAS)



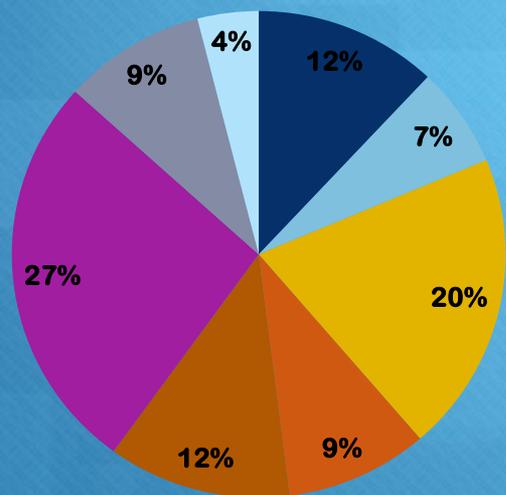
Encuesta Hostel Valparaíso

Irías a un Hostel en Valparaíso?



Encuesta Hostel Valparaíso

Qué es lo más importante al momento
de elegir un Hostel (máximo 4)



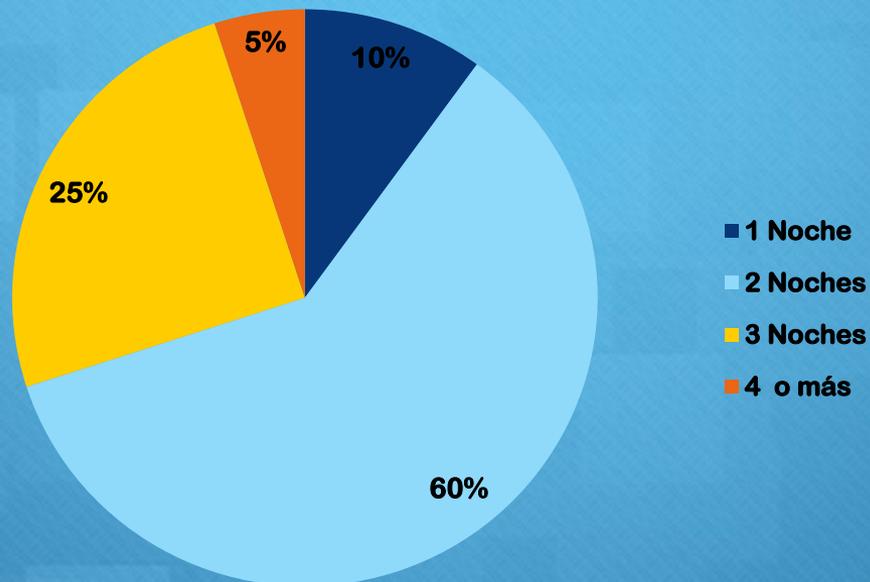
- a) Actividades nocturnas
- b) Distintos tipos de pieza
- c) Limpieza y seguridad
- d) Bar y cocina
- e) Espacio Común
- f) Precio
- h) Ubicación
- i) Convenios

ASPECTOS MÁS VALORADOS:

1. Precio
2. Limpieza y seguridad
3. Actividades nocturnas

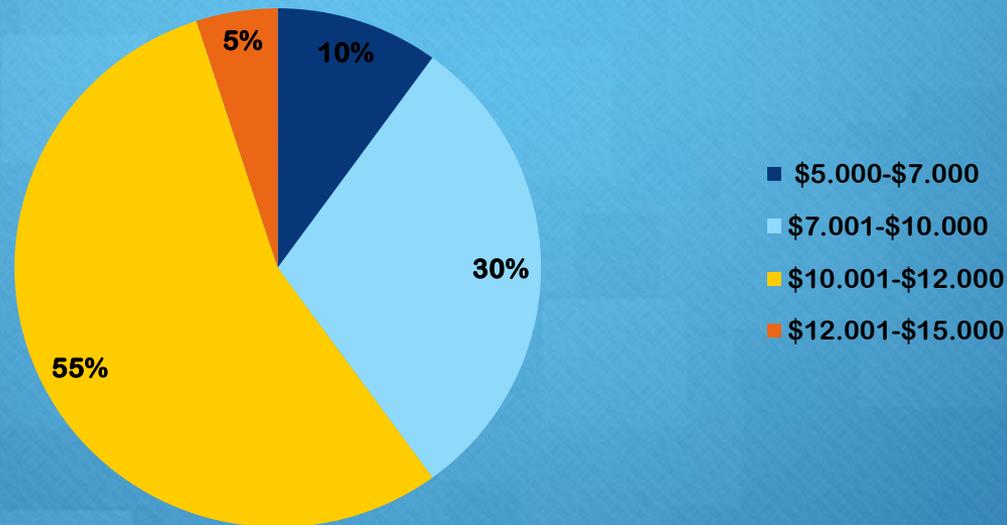
Encuesta Hostel Valparaíso

¿Cuántas noches promedio te quedarías ?



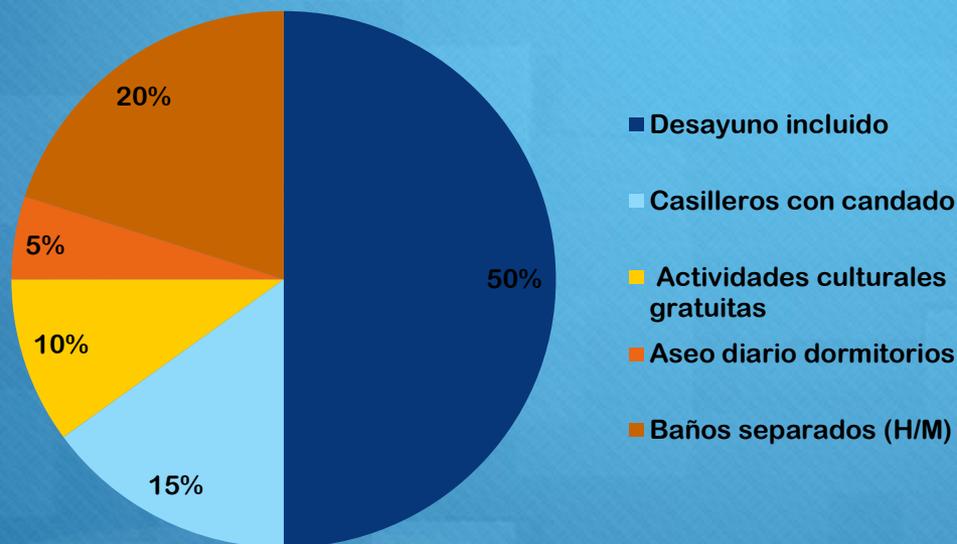
Encuesta Hostel Valparaíso

¿Cuanto es lo **MÁXIMO** que estarías dispuesto a pagar por noche, en un hostel que cumpla tus expectativas?



Encuesta Hostel Valparaíso

¿Qué valoras más? (máximo 2)



**ASPECTOS MÁS
VALORADOS:**

- 1. Desayuno incluido**
- 2. Baños separados (H/M)**
- 3. Casilleros con candado**

RED DE PARTNERS

- ✓ Agencias turismo
- ✓ Extranjeros Jóvenes (Voluntarios)
- ✓ Medios de Comunicación
- ✓ Discos y bares

ACT. CLAVES

- ✓ Captar clientes
- ✓ Atención

RSS CLAVES

- ✓ Instalaciones
- ✓ Diseño y Layout
- ✓ Personal

PROP. DE VALOR

Entregar el mejor servicio para los jóvenes, haciéndolos sentir en casa creando un concepto conocido universalmente

RELACIÓN CON EL CLIENTE

- ✓ Cercana
- ✓ Personalizada
- ✓ Simétrica

CANALES

- ✓ Internet
- ✓ Boca a boca
- ✓ Agencias

SEGMENTOS DE CLIENTES

Jóvenes extranjeros y chilenos entre 18 y 35 años, buscando nuevas experiencias.

ESTRUCTURA DE COSTOS

- ✓ Mantención
- ✓ Sueldos
- ✓ Luz, agua y gas
- ✓ Arriendo

FLUJOS DE INGRESOS

- ✓ Hospedaje