

## PREGLED PROJEKTA ZA HOTEL BOROVIK - TISNO

Hotel Borovnik je smješten u centru Tisnog, na otoku Murteru, koji je s kopnom povezan pomičnim mostom. Hotel ima 69 soba i jedan apartman ukupnog kapaciteta 150 ležajeva. Ostali hotelski sadržaji uključuju restoran, terasu, vanjski bazen, masažu, usluge fizioterapeuta i iznajmljivanje brodova. Budući da hotel planira poslovati tijekom cijele godine, potrebno je oformiti stalni tim koji bi sačinjavalo 10 djelatnika. Hotel u jeku sezone upošljava 25 djelatnika. U Veljači 2004 USAID Croatian Enterprise Promotion / Deloitte Touche Tohmatsu inicira savjetodavni zadatak u hotelu Borovnik na području marketinga, smanjenja troškova, managementa, CRM i HACCP-a. [Adria Partners](#) je dao konzultante za područje marketinga, managementa i smanjenja troškova.

### O PODUZEĆU

Hotel Borovnik  
Trg dr. Šime Vlašića 3  
Tisno, Hrvatska  
Telefon +385 22 439 700  
Fax +385 22 439 711  
Web-stranica [www.hotel-borovnik.com](http://www.hotel-borovnik.com)

Kontakt: G. Slamić, izvršni direktor i vlasnik



*Hotel Borovnik, pogled sa bazena*

### KLJUČNI PROIZVODI/ ALATI

**Smanjivanje troškova** - Alat za nabavu

**Marketing** – Marketing plan

**CRM** – priručnik za CRM

**HACCP** – HACCP plan

### REZULTATI – ULAGANJA, SMANJIVANJE TROŠKOVA I PRIHODI

**Ukupno ulaganje** iznosi HRK 10.300, a sredstva su uložena u nabavu kuhinjske opreme, ažuriranje web-stranice, promotivne materijale.

**Projicirano smanjivanje troškova** se do kraja 2004 procjenjuje na HRK 150.000 radi odabira novih dobavljača.

**Projicirano povećanje** prihoda od noćenja u pred i post sezoni nakon novo implementiranih proizvoda se procjenjuje na HRK 189.000.

### OPĆENITO O SAVJETODAVNOM ZADATKU

**Opći opseg posla:** Marketing plan, mjere smanjivanja troškova, HACCP plan, CRM

**Trajanje savjetodavnog zadatka:** 20 tjedana

### Poslovni savjetnici na projektu:

[Adria Partners](#) Stiven Bralo, tim leader - senior consultant

[Adria Partners](#) Tanja Vuković, senior consultant

Marko Dragojević, junior consultant

Ana Bilandžija, junior consultant

### IMPLEMENTIRANI ALATI I PROCEDURE

- Marketing – usvojene nove cijene noćenja za sezonu 2005, i pozicioniranje u novoj tržišnoj niši
- Implementirane procedure za CRM
- Usvojen HACCP plan
- Odabrani novi dobavljači, sa ciljem smanjivanja troškova

### REZULTATI – KVALITATIVNA POBOLJŠANJA

Dvije su osobe prošle obuku iz **analize troškova** i korištenja alata za alokaciju troškova, kako bi se poboljšala nabava hotela.

18 djelatnika je prošlo **obuku iz CRM-a** o 15 ključnih pitanja.

Jedan je djelatnik prošao obuku iz **marketinga**, a uvedena su i dva nova proizvoda za pred i post sezonu. Za sezonu 2005 su usvojene i više cijene soba.