

PREGLED PROJEKTA ZA HOTEL KRISTINA - VODICE

Hotel Kristina se nalazi u Vodicama. Hotel ima 20 soba sa 56 ležajeva. Ostali hotelski sadržaji uključuju restoran i kafić sa 400 sjedećih mjesta. U sezoni hotel upošljava 17 djelatnika. Hotel uglavnom radi preko vlastite putničke agencije. U Veljači 2004 USAID Croatian Enterprise Promotion / Deloitte Touche Tohmatsu inicira savjetodavni zadatak u hotelu na području marketinga i prodaje, CRM-u, HACCP-u i provođenju studije o isplativosti ulaganja. **Adria Partners** je dao konzultante za područje marketinga i prodaje, managementa i provođenja studije o isplativosti ulaganja.

O PODUZEĆU

Hotel Kristina
Šetalište M.Sladoljeva 3
Vodice, Hrvatska
Telefon +385 22 444 173
Fax +385 22 440 473
Web stranica: www.hotel-kristina.hr

Kontakt: G. Dorotić, generalni direktor



Hotel Kristina, pogled sa obale

KLJUČNI PROIZVODI/ ALATI

Financiranje – studija isplativosti ulaganja

Marketing – Marketing plan s planom djelovanja

CRM – priručnik za CRM

HACCP – HACCP priručnik

REZULTATI – ULAGANJA I PRIHODI

Ukupna ulaganja iznose HRK 245.000 i uključuju novu projektnu dokumentaciju za ulaganje (ulaganje u adaptaciju i proširenje kapaciteta), ulaganja u osnovna sredstva, poboljšavanje web-stranice, novi logo, itd.

Prihod generiran za vrijeme savjetodavnog zadatka se procjenjuje na HRK 74.500 i uglavnom je rezultat uvođenja pravila i procedura za recepciju, efikasnije organizacije recepcije, dovođenja grupa, prodaje izleta i dodatne prodaje soba u pred i pod sezoni.

OPĆENITO O SAVJETODAVNOM ZADATKU

Opći opseg posla: Marketinška i prodajna promocija, studija o isplativosti ulaganja, HACCP plan, procedure CRM-a

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

- Usvojene su preporuke iz marketing plana, razvijene su detaljne marketinške strategije i obučeni djelatnici kako bi se poboljšane usluge hotela promovirale prema potencijalnim klijentima
- Usvojene su procedure za CRM
- Usvojen HACCP plan
- Investicijska studija

REZULTATI – KVALITATIVNA POBOLJŠANJA

Dvanaest djelatnika je u prošlo obuku iz procedura CRM-a u sedam radionica.

U marketingu, jedna osoba je obučena za rad na recepciji, na rezervacijama i prodaji. Nove cijene soba i proizvodi su usvojeni za projekt novog hotela.

Djelatnici u kuhinji su prošli **obuku iz načela HACCP-a** kako bi mogli implementirati HACCP plan.