

PREGLED PROJEKTA ZA HOTEL ORION - VODICE

Hotel Orion se nalazi na glavnoj cesti, na samom ulazu u Vodice. Hotel ima 52 soba i 4 apartmana ukupno 104 ležaja. Do prije dvije godine, zgrada je služila kao pansion. Hotel na raspolaganju ima restoran, terasu i fitnes klub koji nudi i usluge masaže. Hotel upošljava 10 djelatnika. U Veljači 2004 USAID Croatian Enterprise Promotion / Deloitte Touche Tohmatsu inicira savjetodavni zadatak u hotelu na području marketinga i CRM-a. [Adria Partners](#) je dao konzultante za područje marketinga.

O PODUZEĆU

Hotel Orion
Stablinac
Vodice, Hrvatska
Telefon/fax +385 22 440 652
Web-stranica www.vodice.org/orion

Kontakt: Gđa. Rajčić, izvršni direktor i
suvlasnik



Hotel Orion, pogled sa strane

KLJUČNI PROIZVODI/ ALATI

CRM – CRM priručnik koji uključuje i set osnovnih procedura

Marketing – Novi kontakti s partnerima – turoperatorima, uvođenje novih proizvoda, uvođenje novih procedura u odjelu marketinga i prodaje.

REZULTATI – ULAGANJA I PRIHODI

Dodatni prihod, za koji se očekuje da će biti generiran preko HRS sustava te kroz ugovorene provizije za prodaju izleta.

OPĆENITO O SAVJETODAVNOM ZADATKU

Opći opseg posla: Marketinška i prodajna promocija, 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, poslovni savjetnik za CRM

IMPLEMENTIRANI ALATI I PROCEDURE

- Implementirane procedure CRM-a – uveden je upitnik za goste
- Uvedene su nove cijene noćenja za 2005
- Hotel je uključen u HRS – međunarodni sustav rezervacija
- Dodatni proizvodi – Dnevna ponuda i prodaja izleta u suradnji sa putničkom agencijom Atlas

REZULTATI – KVALITATIVNA POBOLJŠANJA

Četiri djelatnika su prošla obuku kroz 7 **CRM radionica**, tijekom kojih se govorilo o ključnim pitanjima implementacije.

Dva djelatnika su prošla obuku o **procedurama za recepciju, rezervacije i prodajne aktivnosti**.