

PRESENTACIÓN DE SERVICIOS



**bossh**

HOTELS GROUP

**Investment**



# Excelencia hotelera



## Más de 20 años de experiencia

Nuestra dilatada trayectoria ofrece resultados óptimos. Tenemos 3 vías de negocio: **proyectos llave en mano, franquicia y gestión de activos y apartamentos turísticos**. No es necesario disponer de un establecimiento previamente. Ofrecemos los conocimientos de nuestros profesionales para analizar, valorar, supervisar y lanzar proyectos con el objetivo de conseguir la máxima rentabilidad e imagen.



## Eficiencia y resultados

*Todo tipo de inversores*



## Proyectos únicos

*De forma integral*



Nuestro equipo se compone de **expertos en operaciones, Revenue Management, en el marketing hotelero y dirección hotelera para crear conceptos únicos**, proyectos que marcan tendencia aprovechando nuestra flexibilidad y adaptación. No hay dos inversores iguales, por ello no puede haber dos proyectos iguales. Adaptamos nuestros departamentos y Know How a tu caso en particular.

# Más de...



Habitaciones



Apartamentos



Camas



EBITDA medio



Clientes anuales



Empleados

## ENFOQUE

Somos un grupo hotelero que asocia y gestiona Hoteles, Hostales, Hostels, Apartahoteles y Apartamentos turísticos.

El inversor tendrá **total seguridad de trabajar con un equipo de profesionales que le ofrece resultados**, transparencia, flexibilidad y una adaptación a cada proyecto únicos gracias a todos nuestros departamentos.

Cada operación se analiza de forma individual, según las necesidades y objetivos del inversor. Buscamos la mejor solución, siendo dinámicos y volcando todo nuestro conocimiento de forma integral.

## ÉXITO



# Inversiones

- En un primer momento, tras las primeras reuniones, **analizamos las necesidades y requisitos de la parte inversora** para orientar correctamente el objetivo a conseguir.
- Trabajamos con unos procedimientos y protocolos que ofrecen unos resultados mejores que la rentabilidad tradicional. Realizamos **Asset management**: aplicamos todo nuestro conocimiento, herramientas y personal aplicando una planificación, organización, supervisión y gestión de forma integrada.
- **Analizamos el proyecto y valoramos si la parte inversora puede obtener una rentabilidad adecuada según el tipo de operación e inmueble/s.**



+ Ingresos

- Costes

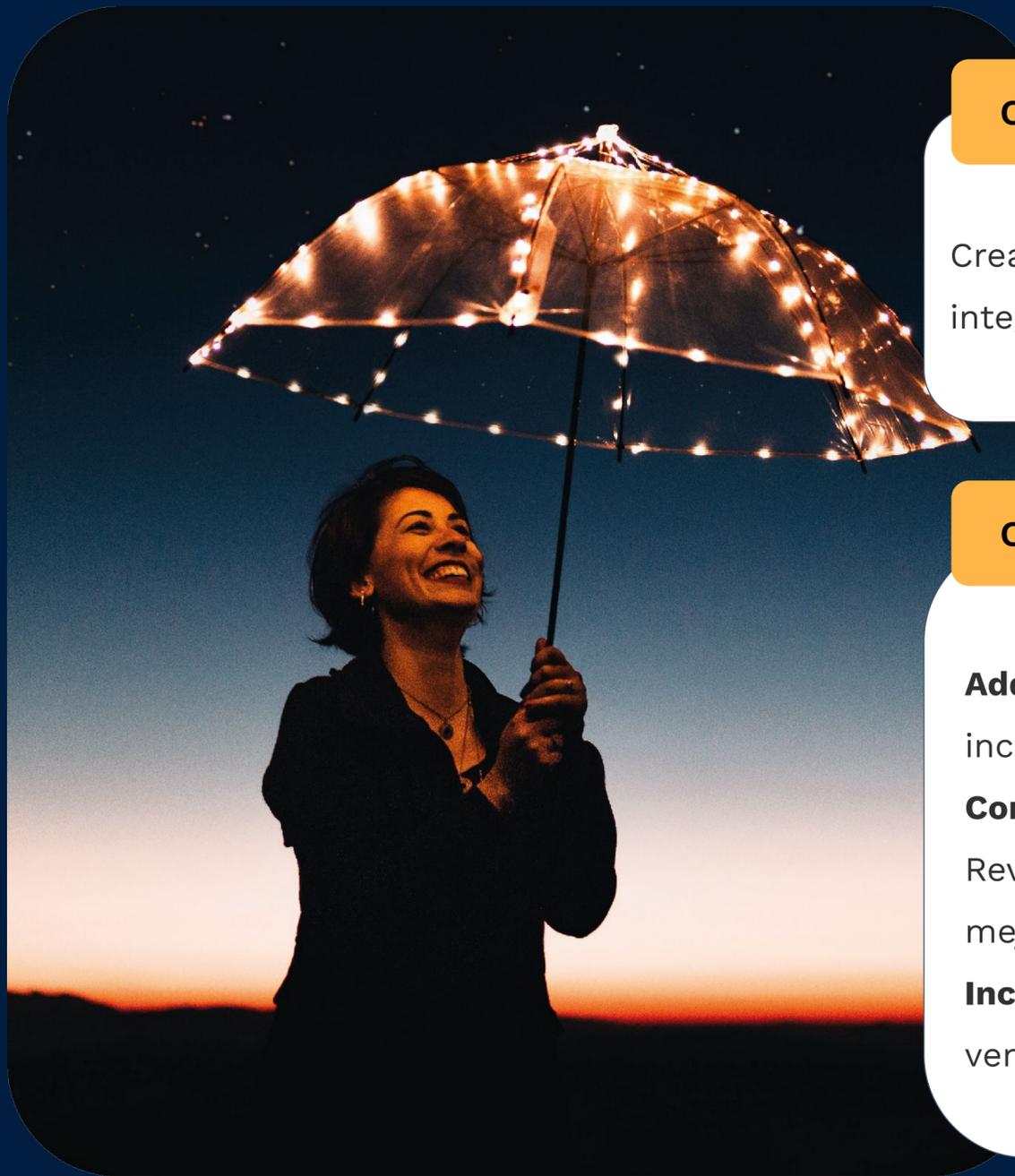
+ Rentabilidad

Seguridad



Imagen

# Diferentes fórmulas de inversión



## Creación de marca o cadena hotelera

Creamos el concepto, la imagen, marca, logotipo y enfocamos el proyecto de forma integral para crear unidades exclusivas. **Desde cero.**

## Creación de marca o cadena hotelera

**Adquiriendo o alquilando activos.** Re-branding, formación del personal, incorporación de herramientas y comercialización a nivel internacional y nacional.

**Conseguimos proyectos rentables ofreciendo:** gestión y optimización de tarifas, Revenue Management, responsable de operaciones, aumento de reservas directas, mejora en protocolos, herramientas, incremento de ventas y reducción de costes.

**Incluso podemos crear un histórico,** mejorar la imagen y seguir alquilando o vendiendo el activo con mejores datos.



# Diferentes fórmulas de inversión

1

Negociación  
de contratos

2

Asesoramiento  
y consultoría

3

Supervisión del  
proceso desde  
el inicio

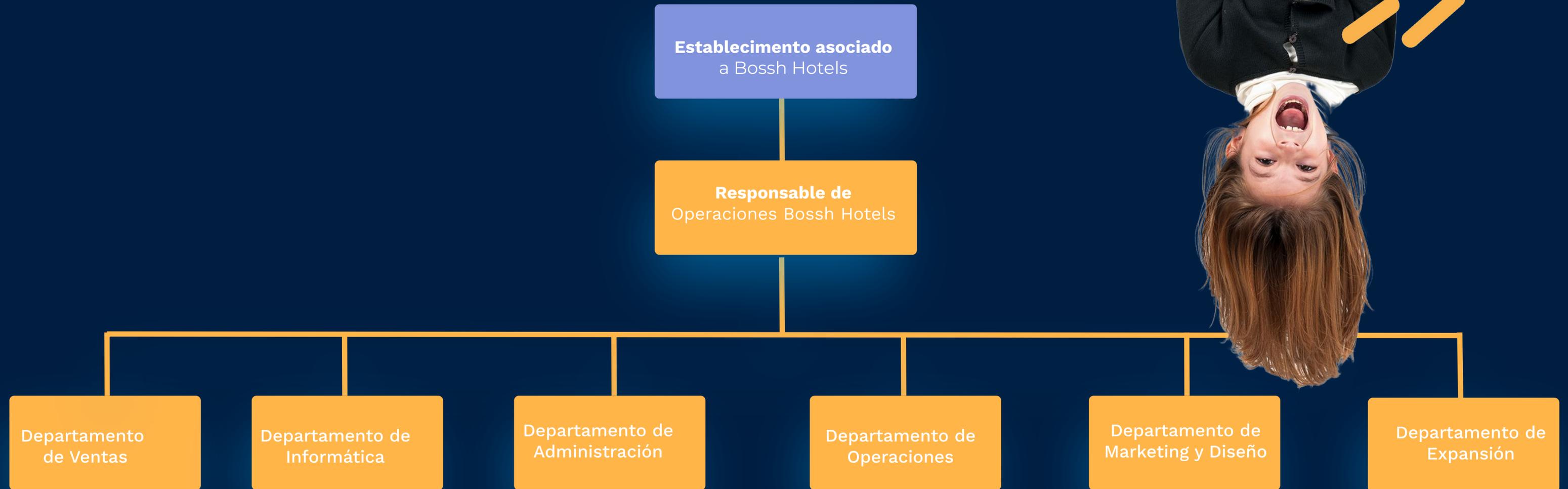


# Organigrama



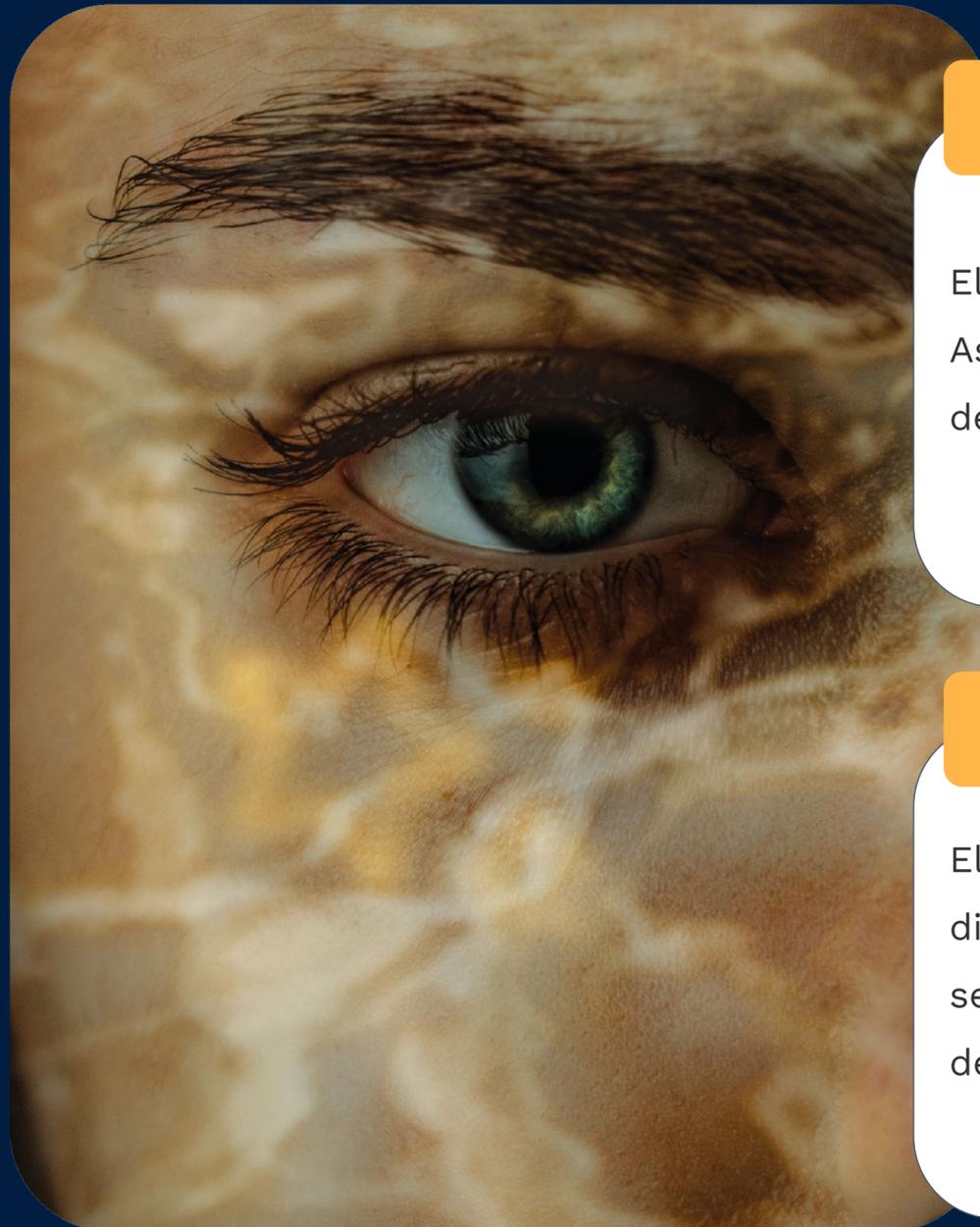
El organigrama de nuestra empresa presenta una **estructura horizontal**, donde cada miembro de nuestro equipo desarrolla su cometido de forma responsable y autónoma. Cada departamento está a su vez **compuesto de personas y profesionales con perfil claramente técnico y multidisciplinar**. Todos compartimos la pasión por el sector del turismo y tenemos claro que debemos de aportar valor a nuestra empresa para cada día mejorar y perfeccionar cada uno de los procesos.

# Organigrama



Las empresas externas que nos prestan diferentes servicios deben de acomodarse a nuestras exigencias y estándares de excelencia. Una vez que un establecimiento o empresa se asocia a Bossh Hotels, éste pasa a ser el centro y principal prioridad de todo nuestro equipo (pasa a ser nuestro Boss). El organigrama, en este caso, pasa a tener una estructura más vertical, donde la prioridad y núcleo principal es el establecimiento asociado:

# Responsable de operaciones



## ¿Quién es el Responsable de Operaciones?

El responsable de operaciones es el responsable del día a día del establecimiento. Asegura que se obtienen los máximos rendimientos y resultados, garantizando el éxito del establecimiento.

## Conexión con los departamentos

El responsable de operaciones sabrá siempre delegar las incidencias y consultas a las diferentes personas y departamentos, asegurándose de que la resolución de tareas sea en tiempo y forma. Esto evita duplicidades y nos permite solventar los problemas de una forma rápida y solvente.

# Departamentos



Todos nuestros departamentos trabajan para obtener la máxima rentabilidad según los objetivos planteados inicialmente. Antes, durante y después, nos ponemos a trabajar para que el proyecto sea viable y rentable, proporcionando tranquilidad al inversor.

## RR.HH.

Ofrecemos formación profesional, soporte y apoyo desde Bossh School..

6

## Administración

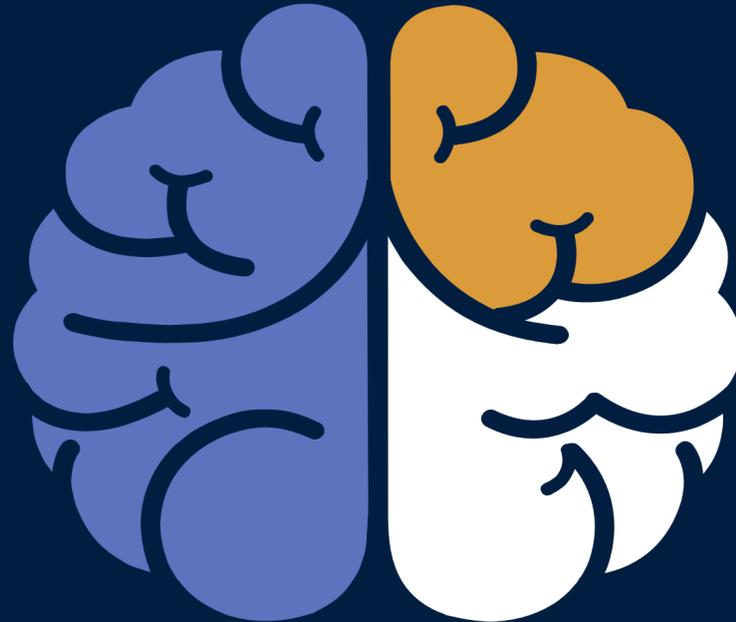
Fiscal, laboral y contable.  
Condiciones especiales bancarias.

5

## Informática

Implementamos las mejores herramientas tecnológicas para obtener los mejores resultados.

4



## Operaciones

Realizando la formación, implantación de procesos y procedimientos para obtener resultados profesionales.

1

## Revenue

Gestión y optimización de tarifas, estudio de la demanda, cotización de grupos y estrategia de ingresos.

2

## Marketing

Dinamismo, imagen actual, promociones, RR.SS, creación de contenidos y estrategias.

3

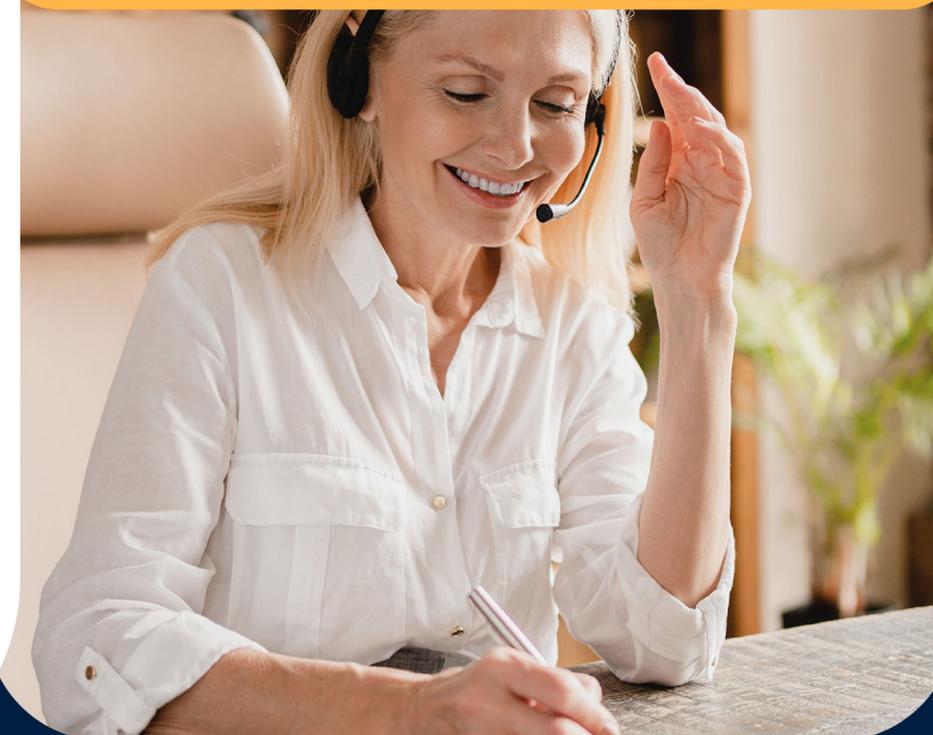
# Departamentos

1

## Operaciones

- **Realizamos la formación del personal**, implantación de procesos y procedimientos para obtener resultados profesionales.
- **Soporte y asesoramiento** sobre la gestión diaria.
- Proporcionamos el manual para que el personal pueda estar actualizado en todo momento.
- **Externalización del servicio de lavandería** con precios acordados por nuestro grupo. Ahorro en coste de personal, averías y ahorro en compras. Se genera un coste variable al pagar sólo por habitaciones ocupadas.
- **Central de compras de productos de limpieza.**
- **Externalización de la limpieza** con precios acordados por nuestro grupo. Se paga un precio fijo por habitación, se ahorra en tiempos de gestión, se evitan problemas de baja, vacaciones o nuevas contrataciones.
- **Control y gestión de las operaciones** del establecimiento.
- **Formación y procedimientos de limpieza** y recepción y administración

Proporcionamos nuestra PGI (**Plataforma de Gestión Integral**) desde donde se pueden controlar tanto las finanzas como los procesos del establecimiento de forma sencilla.

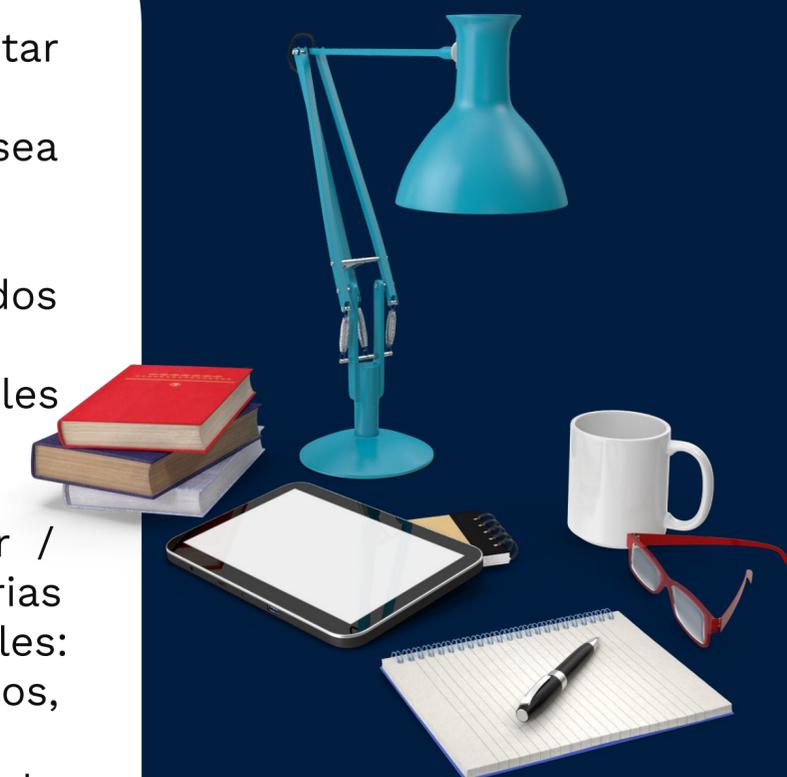


# Departamentos

2

## Revenue Management / Ventas I

- **Altas en operadores online potentes** con las comisiones acordadas para nuestro grupo.
- **Estudiar y aplicar una segmentación óptima de las habitaciones** del establecimiento, para aumentar las ventas: estándar, Premium, triples cuádruples,...
- **Control de precios y disponibilidades en todos los operadores**, y cierre de los mismos cuando sea oportuno.
- **CRM:** incorporación de su hotel a nuestra base de datos de clientes y empresas.
- **Semanalmente enviamos newsletters a esta base de datos con promociones y publicidad** de todos nuestros establecimientos asociados y gestionados.
- **Community Management:** incorporación del establecimiento a la difusión y gestión de redes sociales del grupo.
- **Control y supervisión de la reputación online.**
- Existe una **comunicación fluida entre el Departamento de Revenue management y el director** / responsable del establecimiento. De esta manera, analizamos los datos e informaciones necesarias para tomar las decisiones correctas y realizar las modificaciones oportunas con 2 objetivos principales:
- **Aumento de ventas con una cuidada política de Revenue Management:** invertimos muchos recursos, personas y dinero para ello.
- **Disminución de las comisiones de los operadores online:** aumentamos la venta directa a través de e-mail, teléfono, puerta y la página web.
- **Business Intelligence y Big Data.**



# Departamentos

2

## Revenue Management / Ventas II

- **Incorporación de las herramientas de gestión:** las herramientas que utilizamos para la gestión de nuestros establecimientos, se pondrán a su servicio para el mismo fin.
- **Desarrollo y puesta en marcha de todas las estrategias de Bossh Hotels** para aumentar las reservas directas para el ahorro de las comisiones de los operadores online.
- **Estudio exhaustivo de la competencia** para posicionar el establecimiento correctamente: desde el departamento de ventas se tiene siempre presente tanto los establecimientos de la ciudad, como el histórico y acontecimientos locales para ajustar las tarifas de ventas. Este trabajo nos garantizará una alta ocupación junto con el mejor precio medio de venta.
- **Control diario de los movimientos de la competencia** para verificar el posicionamiento del establecimiento y estrategia de ventas: desde el departamento de venta se analiza diariamente las curvas de demanda de la zona para intentar mantener los niveles de ocupación más elevados con el mejor precio de venta.
- **Planificación de tarifas anuales**, contemplando temporada alta, baja, puentes, festividades,...este trabajo es de capital importancia y se realiza cada comienzo de año.
- **Revenue Management diario:** desde este departamento, se revisan diariamente tarifas a corto y largo plazo para aumentar o disminuir precio con objeto de aumentar la ocupación.  
Análisis del ADR, RevPav y ocupación semanal a través de herramientas



# Departamentos

3

## Marketing / Imagen Corporativa

- Gracias a la imagen corporativa, **el cliente identifica un establecimiento Bossh con calidad, buena atención, limpieza y modernidad**, por lo que aumentan las reservas directas cuando busca por Google, plataformas o, incluso, operadores online para buscar directamente el teléfono al saber que tiene mejores condiciones y seguridad.
- Desde Bossh Hotels **participaremos de forma activa en la mejora de aspecto y servicio de su establecimiento**, aportando por nuestra cuenta y riesgo:
  - **Cartelería corporativa interior:** prohibido fumar, wifi, silencio,...
  - **Cartelería corporativa exterior:** vinilos y/o metacrilato Bossh Hotels.
  - **Varios:** papelería, tarjetas de visita, tarjetas de código,...
  - **Dosificadores y dispensadores.** Más limpieza, ahorro en tiempo y producto.
  - **Adecuación de habitaciones:** adecuamos y decoramos las habitaciones de su establecimiento para que la sensación de limpieza, estilo y confort sea óptima para el cliente y se fidelice.



# Departamentos



**SMILE FOR THE CAMERA!**  
DI, PATATAAAA!

Por su seguridad, existen cámaras de videovigilancia  
For your safety, there are security cameras

BOSSH!



BOSSH!

**APARTAMENTOS TURÍSTICOS**

BOSSH!

IN **WiFi**  
WE TRUST

Encontrarás la clave en tu habitación  
You will find the pass code in your room

**SHHHH!**  
Don't make noise after 11PM.  
No haga ruido a partir de las 11PM.

**POFAVÓ**  
Ayúdanos a cuidar de nuestros jefes.  
Please help us take care of our boss.

BOSSH!

**NON SMOKING AREA**  
VAMOS, QUE NO SE FUMA

BOSSH!

**BVURGAS**

Nuevos apartamentos turísticos en Ourense con todas las comodidades necesarias y en pleno centro de la ciudad.

- EL MEJOR SERVICIO**  
Nuestros apartamentos cuentan con WIFI, cocina equipada, aire acondicionado, consigna para maletas y la mejor limpieza y desinfección.
- PET FRIENDLY**  
Tus mejores amigos serán bienvenidos en nuestros apartamentos turísticos.. ¡Incluso les preparamos su propia camita!

BOSSH!

BOSSH!

**HELLO!**  
**RECEPCIÓN**  
Reception

# Departamentos

4

## Informática / TI

Nuestra **PGI (Plataforma de Gestión Integral)** es la base de nuestro programa de gestión hotelera, que está diseñado y programado para que lo utilicen personas que no tienen conocimientos de ningún tipo.

Está orientado para que los tiempos que se invierten en la gestión propia de recepción se reduzcan al mínimo y se pueda compatibilizar el trabajo de recepción con **otras tareas**: limpieza habitaciones o zonas comunes, atención del bar / restaurante,... Además siempre estará acompañado y tutelado por su **Responsable de zona** ante cualquier duda.



# Departamentos

4

Informática / TI



**Desarrollo y mejora del PGI  
(Programa de gestión integral).**

**Web de última generación del  
establecimiento.**

**Motor de reservas propio que te  
evitará comisiones a terceros.**

**Incorporación del  
establecimiento a la web  
corporativa de Bossh!.**

**Posicionamiento web en Google  
y los principales buscadores.**

**Dirección de correo electrónico  
propio y con firma corporativa.**

**Control y mantenimiento de  
servidores.**



# Departamentos

5

## Administración

Al formar parte del grupo, desde el departamento de contabilidad **le podremos llevar todo el tema fiscal, laboral y contable.**

Este añadido tendría un **coste extra** ponderado dependiendo de las características del establecimiento.

Además, tenemos acuerdos preferenciales para implementar datáfono / TPV con las mejores condiciones del mercado. Ahorre comisiones bancarias.

6

## Recursos Humanos

El planteamiento de esta propuesta parte de la base de establecer una asociación para la gestión del establecimiento. Desde un punto de vista de necesidades de recursos humanos, realizamos la **formación del personal para proporcionar una atención correcta**, conocimientos para que dicho personal fidelice a los clientes, realicen acciones de aumento de valor, incrementen la facturación, etc.

**Para la gestión del día a día, no es necesario tener conocimientos técnicos de ningún tipo**, ya que esta parte la asumimos nosotros a través de los diferentes departamentos del grupo.



# Formación Bossh!

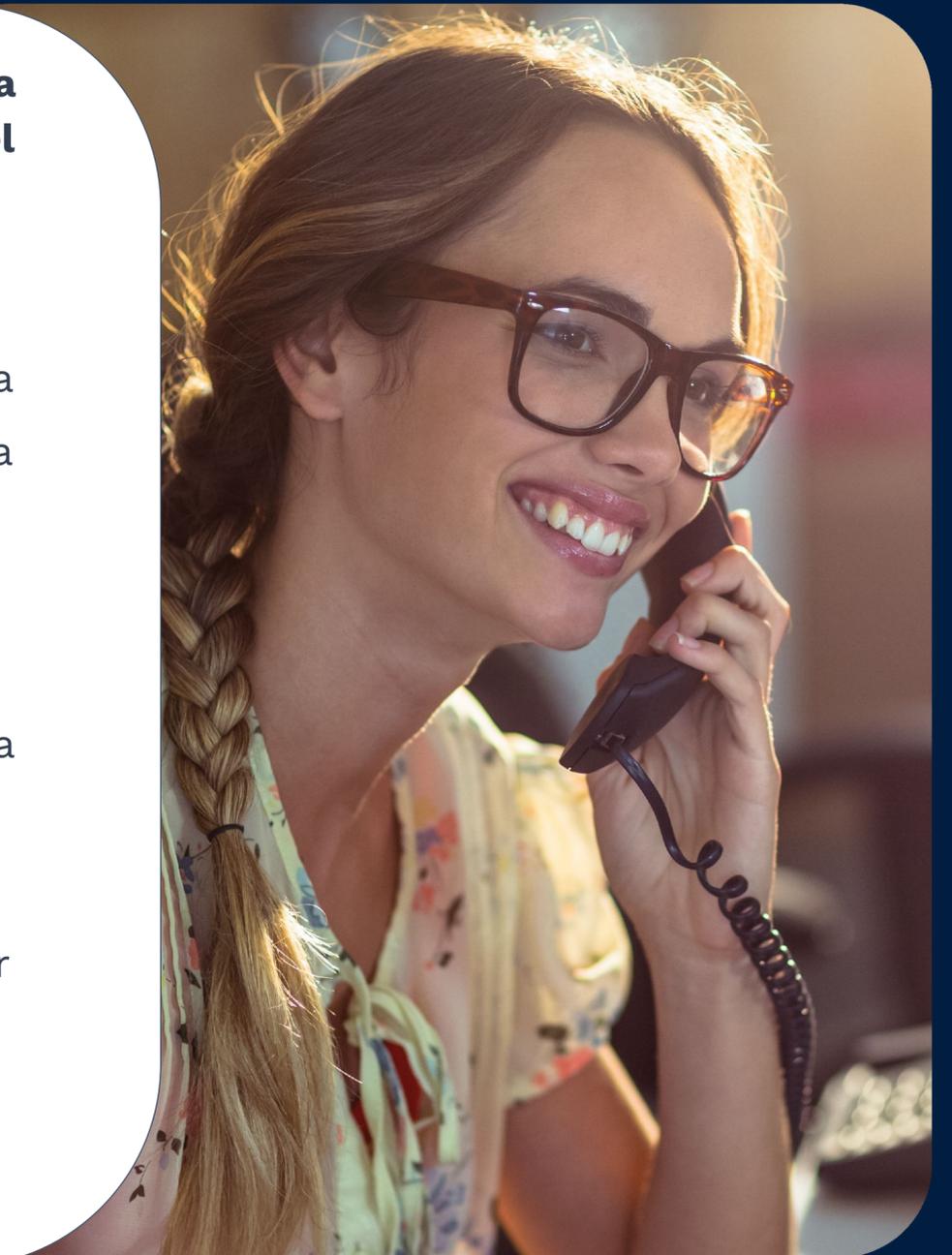


## VENTAJAS EXTRA

A través de nuestra escuela Bossh! School, le ofreceremos gratuitamente el curso de recepcionista.

**Los principales cometidos a los que habría que hacer frente para la correcta gestión del día a día serían:**

- Recibir/dar la bienvenida a los clientes.
  - Instrucciones para entrada nocturna automática (no es necesario que esté por la noche en el hotel).
  - Cobro de la estancia de los huéspedes.
  - Orden y limpieza de las instalaciones.
  - Atención de incidencias propias de la actividad del negocio.
  - Atención telefónica y correos electrónicos
- software y procedimientos nos permiten tener el negocio totalmente controlado a este nivel.



# Proceso de inversión



1



## OBJETIVOS

Definición de los objetivos: retorno, identificación de las necesidades, presupuesto y tiempos.

2



## ENFOQUE

Propuesta de las diferentes opciones disponibles o enfoque del proyecto de forma definida.

3



## ESTRATEGIA

Elección de la estrategia a desarrollar, teniendo en cuenta la situación personal y profesional.

4



## DECISIONES

Toma de decisiones, gestión e informes fáciles de entender y con información transparente.



# Asset Management Light



Con nosotros tendrá **el mínimo riesgo posible y la mejor rentabilidad**. Si usted compra un hotel y desea una rentabilidad anual fija, corre el riesgo de percibir menos de lo esperado, falta de pago antes del año de la firma, incumplimientos por parte del inquilino, falta de profesionalidad, etc.

Con Bossh Hotels Groups, **el inversor tendrá seguridad de que trabajamos para obtener los mejores resultados**, pues maximizamos los ingresos, reducimos los gastos y creamos una imagen adecuada al activo hotelero. Realizamos la selección y formación del personal.

**El inversor tendrá un informe mensual, trimestral y anual para comprobar la correcta evolución de los objetivos marcados.**



Se puede seguir vendiendo o alquilando el establecimiento mientras operamos.

Conseguimos ocupación, histórico, mejora en ventas y resultados positivos.

Ofrecemos negociación para conseguir el mejor precio para la parte inversora.

Dirección, análisis, correcciones, formación y cultura de empresa.



# Ofrecemos...

- Selección y formación de personal
- Gestión y optimización de tarifas
- Seguridad e imagen de marca
- Comercialización internacional
- Diseño y marketing
- Procedimientos y protocolos



- Branding
- Soporte y apoyo
- Análisis y valoración
- SEO y SEM

# Creamos proyectos hoteleros sostenibles



## Concienciación

Entendemos que **cuidar del medio ambiente** no es una moda. **Es una necesidad** y queremos concienciar a todos los clientes y empleados para ser más sostenibles. Además, conseguimos ahorro en costes y mejora de imagen.

- Uso de energías renovables.
- Concienciación.
- Comercio KM.0
- Reciclaje.
- Ahorro de agua.
- Ahorro en consumibles.
- Tecnología en la nube.



# boss

HOTELS GROUP

NO LO DUDES,  
GANARÁS



[www.bossh-hotels.com](http://www.bossh-hotels.com)



[expansion@bossh-hotels.com](mailto:expansion@bossh-hotels.com) // [oliver@bossh-hotels.com](mailto:oliver@bossh-hotels.com)



Bossh Hotels Group  
C/ Viento 15.  
28220 Majadahonda - Madrid.  
España



(+0034) 634 61 41 94