

Estudo de Caso 1 : Proposta de Aumento de Vendas no Hotel Desenvolvido pelo Prof. Sérgio Nikolay

Você, na qualidade de Gestor Administrador/Financeiro, com ambições de crescimento profissional, propõe à direção de uma determinada rede hoteleira o seguinte:

- 1) Pensar!
- 2) Aplicar o raciocínio lógico e coerente com a situação apresentada.
- 3) O quadro da unidade hoteleira é a seguinte:

Situação já ocorrida					Situação prevista		
Uhs	Unid	Preço da UH	Mês	Taxa de Ocupação	Mês	Dias do mês	Previsão Taxa de Ocupação do Hotel
Apto Simples	20	240,00	Jan/xx	75%	Abr/xx	30	40%
Apto Luxo	10	290,00	Jan/xx	72%	Abr/xx	30	40%
Apto Simples	20	240,00	Fev/xx	65%	Mai/xx	31	40%
Apto Luxo	10	290,00	Fev/xx	64%	Mai/xx	31	40%

- 4) Você, gestor, efetua a seguinte proposta de aumento da taxa de ocupação da unidade de uma determinada rede hoteleira, justamente para provar sua competência e capacidade de gerir os negócios financeiros, como segue:

Proposta do Gerente	
1) Aumentar a Taxa de ocupação para os meses de Abr/XX e Mai/XX para	55%
2) considerando um desconto nos valores da diárias de	24%
3) e considerando que o Custo do Café da Manhã por Apto. é de	15,00
4) será investido em Publicidade no período de	R\$ 4.000,00

- 5) Para tanto, a direção aguarda um relatório da proposta documentada e detalhada com todas as variáveis descritas, bem como o resultado financeiro, justamente para aplicar o estudo e a respectiva tomada de decisão.