



Plan de Negocios

Evaluación de Idea de Negocios: SmartHost

Aurora Aquino

ITLA, La Caleta

Carlos Junior De Jesus (2024-0111)

Armando Scharbay (2024-0118)

Elvin Manuel Mendez Espinosa 2024-0104

2026-C1

Descripción de la Idea de Negocio

- Mi idea de negocio es**

Un sistema de gestión centralizado (PMS) denominado "SmartHost", diseñado para propietarios de múltiples unidades de alquiler que automatiza la comunicación, limpieza y sincronización de calendarios entre plataformas como Airbnb, Booking y VRBO.

- ¿Cuál necesidad satisfará mi negocio?**

Elimina el desorden administrativo, evita las pérdidas económicas por dobles reservas (overbooking) y profesionaliza la gestión de servicios de limpieza en el sector inmobiliario turístico de alto crecimiento.

- ¿Qué bienes/servicios proveeré?**

Una plataforma SaaS (Software as a Service) con tablero de control centralizado, una aplicación móvil para el personal de limpieza y un motor de automatización de mensajes para huéspedes.

- ¿A quiénes venderé?**

Administradores de propiedades profesionales, dueños de edificios de apartamentos turísticos y agencias de gestión de renta vacacional en zonas como Punta Cana, Santo Domingo y Samaná.

- ¿Cómo venderé mis bienes o servicios?**

A través de un modelo de suscripción mensual basado en el número de propiedades registradas y mediante alianzas estratégicas con asociaciones de bienes raíces locales.

- **¿Cuánto dependerá mi negocio del medio ambiente, y cuánto impacto tendrá sobre éste?**

El negocio depende de un entorno turístico saludable. Su impacto es positivo al digitalizar procesos, eliminando el uso de papel en contratos y reportes, y optimizando las rutas del personal de limpieza para reducir emisiones de CO2.

Análisis de la Idea de Negocio

- **Nombre del negocio:**

SmartHost.

- **Bienes o servicios que se venden:**

Licenciamiento de software de gestión de propiedades y servicios de integración API con plataformas globales de alquiler.

- **Clientes principales:**

Empresas de gestión inmobiliaria y "Superhosts" de plataformas digitales que manejan más de 5 unidades.

- **¿Cuándo y por qué decidió el propietario iniciar este negocio?**

Al inicio del cuatrimestre, tras identificar que el auge turístico en República Dominicana carecía de herramientas tecnológicas locales adaptadas a las normativas y necesidades del mercado caribeño.

- **¿Por qué consideró el propietario que era una buena idea iniciar ese tipo de negocio?**

Debido a la alta escalabilidad del software y el interés de grandes empresas internacionales en adquirir plataformas locales con una base de datos consolidada.

- **¿Cómo averiguó el propietario lo que querían sus clientes potenciales?**

Mediante entrevistas con administradores de propiedades en zonas turísticas y el análisis de reseñas negativas en foros de gestión de alquileres donde se quejaban de la falta de soporte local.

- **¿Cuáles fortalezas o recursos utilizó el propietario para iniciar este negocio?**

Conocimientos avanzados en desarrollo de software, experiencia en el uso de plataformas de economía colaborativa y contactos en el sector inmobiliario local.

- **¿Qué problemas enfrentó el propietario al establecer el negocio?**

La complejidad técnica de integrar múltiples APIs de terceros y la resistencia inicial de algunos propietarios tradicionales al cambio tecnológico.

- **¿Ha cambiado con el tiempo el bien o servicio del negocio?**

Evolucionó de ser un simple calendario compartido a una suite completa que incluye gestión de pagos locales y reportes estadísticos avanzados.

- **¿Cuál es el impacto del negocio sobre el medio ambiente y la comunidad?**

Fomenta el empleo local en el área de soporte técnico y mejora la imagen turística del país mediante una gestión profesional y eficiente de los alojamientos.