

## FASE 1:

### Objetivo General:

Establecer un camino claro hacia el éxito mediante metas específicas, recursos asignados y estrategias sostenibles.

### Análisis del Entorno:

- **Clientes Potenciales:** Hoteles, resorts, hostales y espacios recreativos turísticos.
- **Necesidad detectada:** Espacios verdes bien mantenidos con prácticas sustentables son altamente valorados por los huéspedes.
- **Competencia:** Empresas de jardinería convencional que no ofrecen servicios ecológicos integrales.
- **Ventaja competitiva de VerdeVivo:**
  - Enfoque ambiental y uso de tecnologías limpias.
  - Personal especializado en diseño paisajístico y riego automatizado.
  - Servicios personalizados según temporada o temática del hotel.

### Objetivos SMART:

- Alcanzar **5 contratos con hoteles** en los primeros 6 meses.
- Reducir el consumo de agua en áreas verdes hoteleras en **hasta un 40%**.
- Posicionar la marca VerdeVivo como empresa ecológica aliada del turismo sostenible en 1 año.

### Estrategias:

- **Comercial:** Campañas dirigidas a gerentes de hotelería y promociones por contrato anual.
- **Operativa:** Programas de mantenimiento mensual con planificación estacional.
- **Ambiental:** Certificación ambiental de prácticas sustentables (ecoetiquetas).
- **Innovación:** Incorporación de sensores para riego automatizado y fertilizantes orgánicos.

## FASE 2: ORGANIZACIÓN

### Objetivo General:

Distribuir los recursos, tareas y responsabilidades para lograr eficiencia operativa.

### Estructura organizacional:

- Basada en un **modelo funcional** por áreas de especialización (jardinería, paisajismo, sustentabilidad, riego, administración).
- Cada área trabaja en coordinación con el Gerente del Área Verde, quien actúa como enlace entre dirección y operativos.

### Recursos:

- **Humanos:** Equipo capacitado y dividido por funciones específicas (ver roles ya definidos).
- **Materiales:** Herramientas de poda, aspersores, fertilizantes ecológicos, sensores de humedad, vehículos para traslado.
- **Tecnológicos:** Software para programación de riegos, diseño 3D paisajístico, hojas de control digital de insumos y reportes.

### Manual de funciones:

- Cada colaborador debe contar con un documento claro de sus funciones, horarios, protocolos de seguridad y objetivos mensuales.

## FASE 3: DIRECCIÓN

### Objetivo General:

Guiar, motivar y coordinar al equipo para ejecutar eficientemente los planes establecidos.

### Liderazgo:

- El Gerente (Gilmar) ejerce un **liderazgo participativo**, permitiendo que los subordinados propongan mejoras y se apropien de sus responsabilidades.
- Promueve reuniones semanales de retroalimentación y resolución de problemas.

### Comunicación:

- Uso de **canales formales e informales** (correos, grupo de WhatsApp, pizarras informativas en taller).
- Se establece un flujo de comunicación claro entre el cliente, el gerente y el equipo operativo.

### Motivación:

- Programa de **incentivos ecológicos**: bonificaciones por propuestas sustentables exitosas o por ahorro de recursos.
- Reconocimientos internos al "colaborador del mes".
- Acceso a **capacitaciones continuas** en técnicas de jardinería ecológica, paisajismo estacional y mantenimiento eficiente.

### Toma de decisiones:

- Basada en análisis de reportes, retroalimentación de los clientes y desempeño individual y colectivo.
- Se promueve la **toma de decisiones colaborativa**, sobre todo en áreas técnicas.

## **FASE 4: CONTROL**

### **Objetivo General:**

Medir, comparar y corregir las actividades para asegurar el cumplimiento de los planes y metas.

### **Indicadores clave (KPI):**

- **Nivel de satisfacción del cliente hotelero** (% de calificación superior a 85%).
- **Consumo de agua promedio mensual** en áreas verdes de cada hotel.
- **Cantidad de residuos orgánicos reciclados o compostados.**
- **Cumplimiento del cronograma de mantenimiento y paisajismo.**

### **Tipos de control:**

- **Control Preventivo:** Revisión de herramientas y recursos antes de cada jornada.
- **Control Concurrente:** Supervisión en tiempo real de los trabajos en campo.
- **Control Posterior:** Evaluación mensual de resultados, satisfacción y costos.

### **Acciones correctivas:**

- Si el hotel reporta baja satisfacción → revisión del cronograma o calidad del trabajo.
- Si el consumo de agua no baja → ajuste del sistema de riego o recalibración de sensores.
- Si hay sobrecostos → revisión de proveedores, procesos y planificación de compras.