

**HOTEL SANTANACARRERA 5**

**NUMERO 9-0310/04/2018 10/04/2018**

RESUMEN

Conoceremos cuales son los elementos principales de un proyecto, fases de un proyecto y cuáles son los pasos que se deben tener en cuenta a la hora de planificar las estrategias del proyecto.

Conoceremos cuales son los elementos principales de un proyecto, fases de un proyecto y cuáles son los pasos que se deben tener en cuenta a la hora de planificar las estrategias del proyecto.

HOTEL SANTANA S.I

Autores:

Darwin Edilson Quiroz Ruales & Wilson Geovanny Liñeiro Chicunque & Edgar Roger Sánchez Bastidas & Heiner Arturo Potosí Velásquez

Diciembre 2017

Instituto Tecnológico Del Putumayo

Facultad De Ingeniería y Ciencias Básicas

Ingeniería de sistemas

Mocoa Putumayo

2017

Contenido

[1. INTRODUCCION 4](#_Toc511349674)

[2. PASOS PARA REALIZAR PLANIFICACIÓN DE UN PROYECTO: 5](#_Toc511349675)

[3.1 DIAGNÓSTICO Y EVALUACIÓN ACTUAL 5](#_Toc511349676)

[3.2 MISION 6](#_Toc511349677)

[3.3 VISION 6](#_Toc511349678)

[3.4 VALORES 7](#_Toc511349679)

[3.5 DAFO 8](#_Toc511349680)

[3.6 CONTEXTO 10](#_Toc511349681)

[3.7 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 10](#_Toc511349682)

[3.8 OBJETIVOS 10](#_Toc511349683)

[OBJETIVO GENERAL 10](#_Toc511349684)

[OBJETIVOS ESPECIFICOS 10](#_Toc511349685)

[3.9 ESTRATEGIAS 10](#_Toc511349686)

[3.10 ACCIONES 10](#_Toc511349687)

[3.11 CALENDARIZACIÓN 11](#_Toc511349688)

[3.12 PRESUPUESTOS 11](#_Toc511349689)

[3.13 INDICADORES Y EVALUACIÓN 11](#_Toc511349690)

[3. BIBLIOGRAFÍA 12](#_Toc511349691)

# INTRODUCCION

El siguiente trabajo nos permitirá afianzar los conocimientos a la hora de crear un proyecto; conoceremos cuales son los elementos principales de un proyecto, fases de un proyecto y cuáles son los pasos que se deben tener en cuenta a la hora de planificar las estrategias del proyecto.

Así mismo podremos evidenciar la importancia de tener una buena comunicación y trabajo en equipo al momento de desarrollar un S.I para cumplir con los objetivos propuestos.

# PASOS PARA REALIZAR PLANIFICACIÓN DE UN PROYECTO:

## DIAGNÓSTICO Y EVALUACIÓN ACTUAL

**HOTEL SANTANA**

El Hotel Santana se encuentra ubicado en la ciudad de Mocoa Departamento del Putumayo, barrio el centro, carrera 5 número 9-03. Es una entidad dedicada a la prestación de servicios de Hotelería, el Hotel Santana se compone de un excelente personal dispuesto a prestar la mejor atención y servicios a todos los habitantes tanto del departamento del putumayo como a nivel nacional e internacional.

**Información de la Empresa:**

* Nit. 27353701-8
* Categoría: ESTABLECIMIENTO DE ALOJAMIENTO Y HOSPEDAJE.
* Departamento: PUTUMAYO
* Municipio: MOCOA
* Dirección Comercial: CARRERA 5 NUMERO 9-03
* Nombre: HOTEL SANTANA

**ESTADO ACTUAL DE ORGANIZACIÓN EN CUANTO A S.I**

En cuanto a Sistemas de Información, el hotel Santana cuenta con:

* Equipos de cómputo.
* Impresora.

La información referente al servicio de hospedaje en el Hotel Santana, Se maneja en Microsoft Excel, se lleva registros diarios de los clientes que ingresan al hotel; se almacena información como:

* Nº Habitaciones, Precios y servicios.
* Nombres y apellidos del Cliente.
* Identificación.
* Fecha de ingreso y Salida.

## MISION

Ofrecer el mejor servicio de hotelería y hospedaje a nuestros clientes, brindando comodidad y calidad en nuestra atención. A través de la excelencia e innovación aportando al desarrollo económico y turístico de la Región.

## VISION

Ser reconocido para el año 2025, como un Hotel líder en la prestación de servicios de hotelería, siendo la mejor opción para su descanso en el departamento del putumayo. Manteniendo una excelente calidad en la prestación del servicio Y Generando empleo en la región.

## VALORES

* Tener una relación transparente con los clientes.

No intentar ganar más dinero de los clientes brindándoles un servicio ineficiente, lo que se debe hacer es prestar el mejor servicio y con los costos adecuados.

* No engañar al cliente.

No se debe atraer clientes a base de engaños y falsas promociones, ya que esto va a generar desconfianza y mala reputación para la organización.

* Evitar hablar mal de la competencia.

En la administración hotelera se debe estar enfocado más en prestar los mejores servicios que en la competencia.

* Brindar los servicios que se han prometido.

Cuando atraemos clientes a nuestra organización ofreciéndole determinado servicio es estrictamente necesario que se le brinde el servicio prometido, porque de lo contrario se habrá incurrido en un engaño y esto es completamente antiético.

* Ser honestos con la información personal de los clientes.

La base de datos de los clientes debe de ser estrictamente confidencial.

* Los bienes de los clientes son intocables.

En la organización los objetos personales de los clientes bajo ningún concepto se deben alterar, manipular ni sustraer.

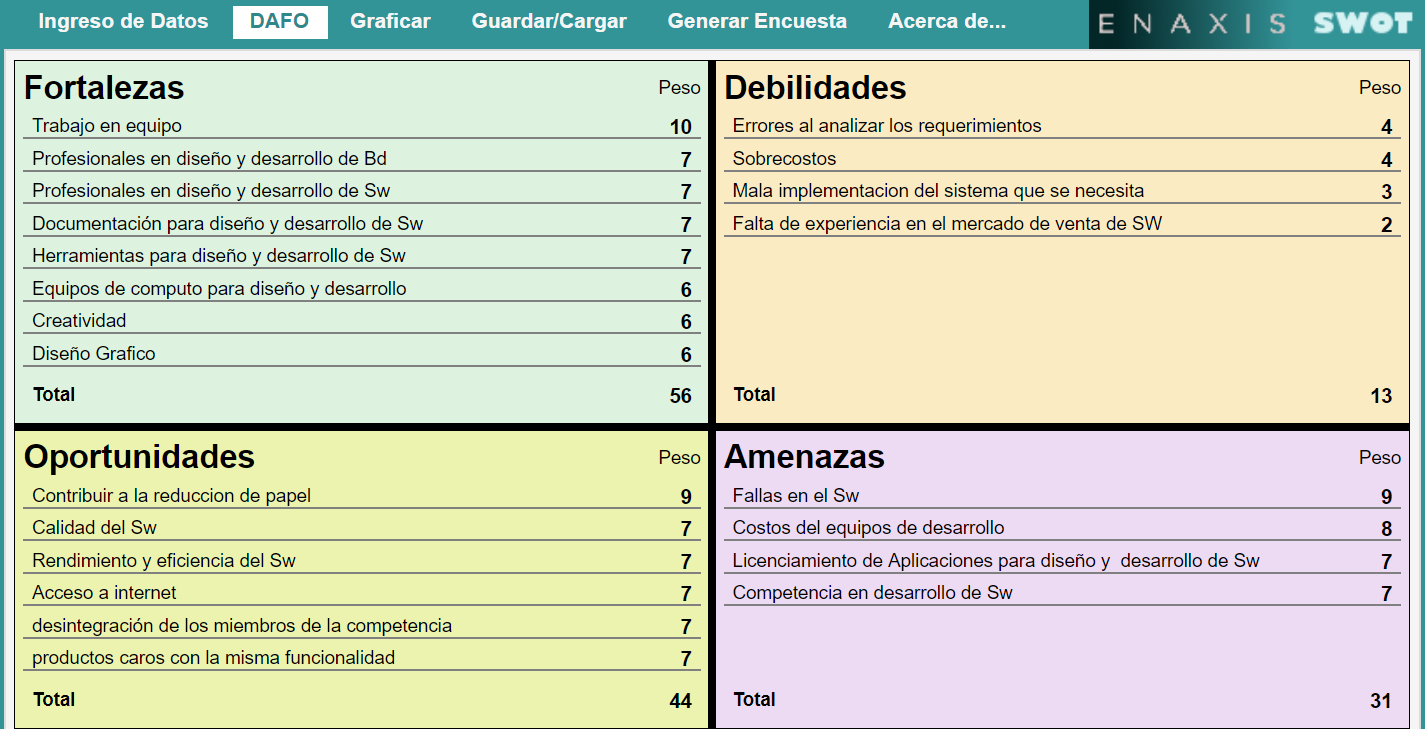
* La función primordial del hotel es servir al cliente.

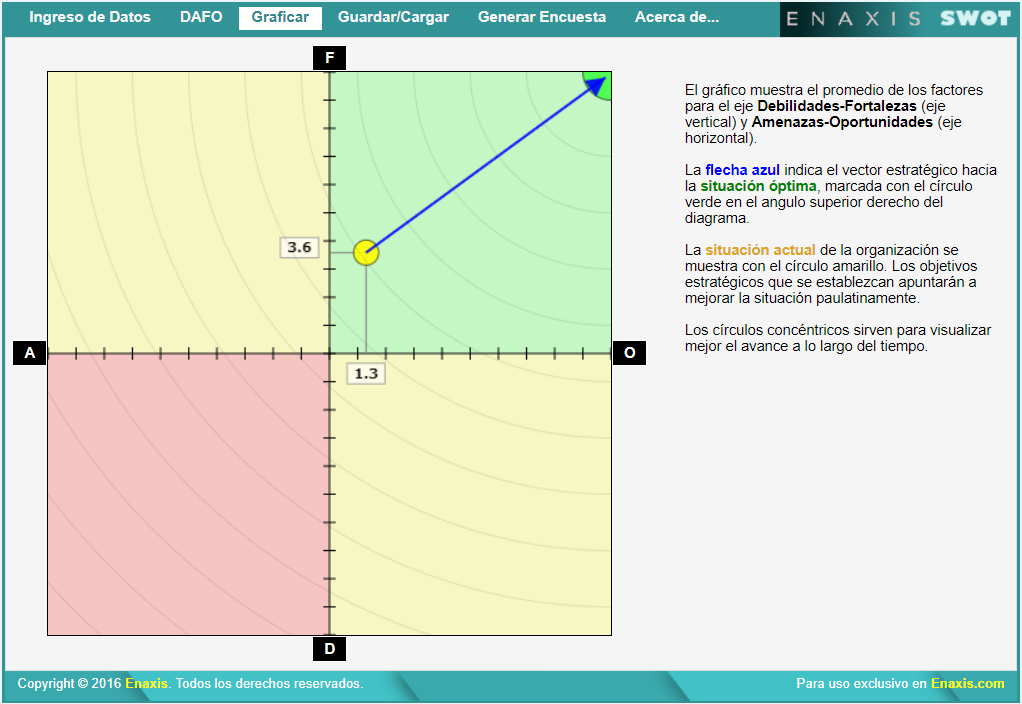
Antes de pensar en los beneficios económicos que se pueden obtener se debe pensar es en la comodidad y satisfacción del cliente.

* Brindar un servicio personalizado.

Es necesario que se le brinde un servicio personalizado a cada cliente, ya que de esta manera el cliente se sentirá identificado con el hotel y llegará el momento en que se convertirá en un huésped asiduo del mismo.

## DAFO





## CONTEXTO

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Concretar cuál es el reto principal y los problemas que se pueden encontrar en el camino.

## OBJETIVOS

## OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un S.I que permita hacer un seguimiento de las actividades operativas que realiza el HOTEL SANTANA, Permitiendo la toma de decisiones de los administrativos teniendo en cuenta los reportes que se generan con información actual y correcta.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

* Integrar los servicios que ofrece el hotel santana en un software.
* Generar reportes mensualmente de los ingresos económicos del restaurante.
* Generar reportes mensualmente de los ingresos económicos del de la recepción del hotel.
* Generar reportes mensualmente de los ingresos económicos de la sala de eventos
* Generar reportes mensualmente de los ingresos económicos del bar.

.

1. ESTRATEGIAS En cierta manera la descomposición de objetivos generales en objetivos más concretos ya implica una estrategia o un serie de decisiones estratégicas. La estrategia consiste en encontrar el camino o los medios para alcanzar un fin. En este sentido la estrategia debe incluir explotar las fortaleza y oportunidades identificadas en el DAFO así como evitar las amenazadas y reforzar las debilidades, todo ello en el contexto y coyuntura actual, anticipando posibles problemas y explorando las oportunidades abiertas.
2. ACCIONES Es el nivel de concreción último, se trata de definir las acciones o proyectos muy específicos que vienen a cubrir los objetivos concretos que hemos desgranado anteriormente. Por ejemplo el objetivo “impulsar que se conozcan los grupos de consumo y cooperativas de barrio” es un objetivo que puede cumplirse con la acción “desarrollar unas jornadas” o “crear una web de barrio de economía local”.
3. CALENDARIZACIÓNUna vez los objetivos y las acciones están definidas y los recursos y las estrategias más o menos claras, podemos empezar a calendarizar las acciones, o introducir la duración de proyectos que pueden durar meses y añadir en el calendario las fecha de entrega de productos, etc. adaptándose también al calendario general de eventos o fechas señaladas que pueden quedar marcadas por el contexto (reuniones anuales, periodo vacacional, etc.).
4. PRESUPUESTOS Asignación de recursos a las diferentes acciones y grupos de trabajo de cara a los proyectos.
5. INDICADORES Y EVALUACIÓN Se trata de desarrollar o identificar indicadores o métodos de evaluación de los objetivos de cara a una monitorización de la estrategia. Los indicadores deben ayudarnos a reponder a estas preguntas: ¿Cómo sabremos que un objetivo se ha cumplido? ¿Cuantas acciones más debemos de desarrollar para alcanzar un objetivo? etc. Es importante incluir en el calendario momentos de evaluación (aunque ya veremos que esto es parte de la gestión de proyectos).

# BIBLIOGRAFÍA

* https://es.scribd.com/document/258608664/OBS-Etapas-Proyectos-pdf