Motivaciono pismo

Poštovani,

U sledećem pismu ćemo Vam predstaviti inicijalnu ideju našeg projekta.

Naime, mi smo smislili da napravimo softver za hotele i ostale ugostiteljske objekte koji bi omogućio efikasnost hotelskih servisa, kao što su: room service, rezervisanje bazena, sportskih terena, spa centra, prevoza i ostalih aktivnosti koje hotel ima u ponudi. Očigledno, vidi se da postoji širok spisak mogućnosti koje će biti dostupne, koje nam daju šansu da što bolje pristupimo tržištu.

Kako se taj proces rezervisanja u većini objekata obavlja tako što gosti zovu telefonom recepciju, a zatim oni dalje moraju da kontaktiraju šank, kuhinju, i osobe zadužene za ostale aktivnosti, jasno je da tu postoje veliki nedostaci.

Kao prvo preopterećenost recepcije, i skretanje njihove pažnje sa nekih drugih važnijih poslova, što često ishoduje potrebom za većim brojem radnika, samim tim i većim rashodima, pogotovu u većim hotelima. Zatim, sami proces je poprilično komplikovan za goste, jer nemaju jasan pregled ponude koju objekat ima, pa dodatna pitanja prema recepciji još više opterećuju i njih i goste. Naravno, postoje i situacije kada gosti ne mogu odmah da dodju do odgovora, što je, takodje, veliki problem. Postoji tu jos dosta nedostataka koji bi se mogli navesti, al to su neki od glavnih.

Ovaj softver može pružiti mogućnost da smanji broj radnika, kao i opterećenost postojećih, dok gostima poboljšava iskustvo boravka.

Takođe, mi možemo proizvesti poboljšavanje saradnje hotelijera i privrednika koji nude neke usluge preko hotela i stvoriti dodatne prihode i jednima i drugima. Naravno takav vid saradnje često postoji, gdje hotelijeri i vlasnici ugostiteljskih objekata budu posrednici izmedju privrednika koji pružaju razne tipove usluga, i turista, u zamjenu za finansijsku nadoknadu odnosno proviziju.

Naša aplikacija predstavlja savršenu reklamu za te privrednike jer kroz nju svi turisti koji u tom trenutku borave u gradu mogu saznati za njih, tako da oni mogu postati naše marketinško oružje i neko ko sigurno može dovesti veliki broj novih ugostitelja.

Zašto? Zato što ugostitelji uzimaju provizije od tih privrednika, i automatski mogu doći do velikih prihoda, za koja nemaju nikakva ulaganja i nikakav posao, osim što će platiti našu licencnu koja je višestruko manja od dobiti

Zbog svega navedenog smatramo da bi uz malo truda mogli doći do jako korisnog i široko prihvaćenog proizvoda.