

Resumen ejecutivo

1. ¿Qué producto o servicio va a ofrecer la empresa? un hotel

2. ¿Qué necesidades se están cubriendo o qué problema se está solucionando?

Se cubre la necesidad de las personas a disfrutar de unas vacaciones o ir de visita al País.

3. ¿Quiénes son sus clientes y cuál es su mercado objetivo (y tamaño de mercado)?

Las personas que van de vacaciones o asuntos de negocios.

4. ¿Quiénes son sus competidores (y cuál es su ventaja competitiva sustentable)?

El resto de hoteles, mi ventaja es porque ofrezco la mejor comodidad, ubicación a un buen precio.

5.- ¿Cuál es el estado actual del desarrollo del producto, idea, etc?

Está muy bien Plasmado dentro de las Cadenas hoteleras.

6.- ¿Cuánto dinero está buscando obtener para el negocio? Aprox recuperar el 50% de lo invertido.