



COMO ADMINISTRAR UM HOTEL: 10 DICAS DE GESTÃO PARA HOTELEIROS INICIANTES

Administrar o próprio negócio é o sonho de muita gente. Mas abrir uma empresa sempre apresenta suas dificuldades e exige dedicação especial para alcançar o sucesso.

No ramo da hotelaria não é diferente. O novo proprietário, para saber como administrar um hotel ou pousada, além de aprender a receber bem um cliente, precisa entender muito de gestão financeira e de pessoas.

Estabelecer um planejamento estratégico e financeiro é essencial. Sem tal preocupação, um empreendimento deste tipo dificilmente irá para frente.

Confira a seguir algumas dicas de gestão para empreendedores hoteleiros iniciantes e saiba já como administrar um hotel de qualidade:

1. CONTE COM UMA EQUIPE QUALIFICADA

Recrutar funcionários qualificados e com capacidade de trabalhar em equipe é um dos pontos principais para o sucesso tanto de novos hotéis ou pousadas quanto para estabelecimentos já consolidados no mercado.

O pessoal deve ter capacidade de trabalhar com o público e sempre prezar pela qualidade. Investir em treinamento é uma boa alternativa em caso de falta deste tipo de profissional no mercado de trabalho.



2. CONHEÇA SEUS HÓSPEDES

Saber a faixa etária ou a média de renda de seu público alvo não é suficiente para seu hotel ou pousada alcançar o sucesso.

É importante conhecer detalhes sobre os seus clientes. Ao entender comportamentos, hábitos e preferências, será possível oferecer produtos e serviços mais adequados, aumentando exponencialmente as chances de deixar seu hóspede satisfeito.

3. FAÇA UM BOM CONTROLE FINANCEIRO

Lançar mão de planilhas – mesmo simples -, organizar o fluxo de caixa e utilizar softwares de gestão são algumas das medidas que podem ser adotadas para controlar toda a situação financeira do seu hotel.

Sem organização, seu empreendimento dificilmente sairá do vermelho. Com a situação controlada, fica mais fácil planejar o crescimento do negócio. Misturar suas despesas pessoais com as do seu estabelecimento também é uma receita para o fracasso.

4. TENHA VALOR AGREGADO

Investimento em equipamentos de qualidade para garantir o conforto e a comodidade dos hóspedes faz a diferença.

Itens como internet de qualidade, roupas de cama antialérgicos, chuveiro com aquecimento central, ar-condicionado, TVs de tela plana e café da manhã agregam valor e podem fazer a diferença entre deixar o cliente satisfeito ou descontente com os serviços oferecidos.



5. OFEREÇA PREÇOS ADEQUADOS

Os preços cobrados para a hospedagem e/ou serviços devem ser ajustados de forma que não sejam muito caros ou não ofereçam o lucro ideal. Tais valores devem encontrar o equilíbrio entre esses fatores para que os seus hóspedes possam usufruir do serviço adequado por um preço justo.

6. NÃO CAIA NA INFORMALIDADE

É comum que novos empreendedores deem início às suas atividades de maneira informal. Isso parece vantajoso a princípio, por conta do não pagamento de impostos. Mas tal atitude, na verdade, causa prejuízos, uma vez que não permite o crescimento do seu hotel ou pousada.

Benefícios como conta bancária, obter máquinas de cartão de crédito e conseguir empréstimos em bancos de fomento são impossíveis de se conseguir sem um estabelecimento devidamente formalizado.

7. CAPRICHE NA DECORAÇÃO

Decoração de qualidade, que agrade o seu público alvo, é muito importante.

Pousadas, por exemplo, podem investir em motivos mais rústicos, praianos ou rurais.

Já um hotel executivo pode adotar um visual mais “clean”, que destaque a praticidade e o conforto das acomodações. Obras de arte atraentes (não necessariamente caras), arranjos de flores e boa iluminação tornam todo o ambiente mais agradável.



8. NEGOCIE

Ter uma boa relação de fornecedores, formar parcerias e conseguir preços menores em produtos e manutenção faz com que os lucros aumentem.

9. DIVULGUE

Quem não é visto, não é lembrado. Adotar estratégias de comunicação é peça chave para a divulgação da sua pousada ou do seu hotel. Hoje, com a popularização do acesso à tecnologia, utilizar as redes sociais e outras ferramentas da internet é uma opção eficiente e barata para o marketing do seu negócio.

10. NÃO TENHA MEDO DE MUDAR

Se a estratégia para o crescimento do seu estabelecimento parece não estar dando certo, não perca tempo. Se insistir neste modelo, seu prejuízo só irá aumentar. Encare a falha como aprendizado e evite, com isso, novos erros.