FullHaus
ADVISORY

PORTAFOLIO DE SERVICIOS · PREAPERTURAS

De la idea a la apertura de tu hotel

Para inversionistas, familias y desarrolladores que construyen, compran o convierten una propiedad en hotel boutique.

Consultoría operativa para hoteles boutique.

COLOMBIA · GUATEMALA

QUIÉNES SOMOS

Experiencia que viene de dirigir hoteles

FullHaus Advisory es una consultora operativa para hoteles boutique en Colombia y Guatemala. En un proyecto nuevo aportamos lo que muchas veces falta en la mesa: la mirada de quien ha operado hoteles. Acompañamos al inversionista, al arquitecto y al futuro equipo para que el hotel se diseñe, se prepare y abra pensando en cómo va a funcionar el día a día.

FUNDADORA · CONSULTORA

Estefanía Gómez

- Más de diez años en hotelería: recepción, ventas, operación y gerencia.
- Gerente general de hoteles boutique, con reporte mensual a propietarios y junta directiva.
- Gerente de operaciones de un hotel de 300 camas con restaurantes y centro de eventos.
- Administradora industrial.

Lidera cada proyecto y es tu contacto directo de principio a fin.

ALIADAS ESTRATÉGICAS

Cuando tu hotel lo necesita, sumamos a dos especialistas con amplia trayectoria en hotelería. Trabajan bajo el mismo plan y la misma coordinación.

ALIADA ESTRATÉGICA

Deicy Gómez

Ventas hoteleras

Más de 15 años de trayectoria en ventas hoteleras. Estrategia comercial, tarifas, empresas, grupos, eventos, agencias y mayoristas.

ALIADA ESTRATÉGICA

Luisa Reyes

Marketing hotelero

Fundadora de una agencia de marketing especializada en hotelería. Marca, web, contenido, pauta y reputación online.

CÓMO TRABAJAMOS

Cada propuesta se construye para tu hotel

01 Empezamos escuchando

Antes de proponer, conversamos sin costo sobre tu proyecto, tus tiempos y lo que esperas del hotel.

02 Fases independientes

Puedes contratar solo la fase que necesitas ahora y decidir la siguiente con información en la mano.

03 Propuesta con alcance cerrado

Cada fase se entrega por escrito con qué incluye, qué no, duración, entregables y valor.

04 Una sola persona responde

Estefanía lidera el proyecto y coordina con tu arquitecto, tu constructor y nuestras aliadas.

05 Mirada de operador

Revisamos cada decisión pensando en el huésped, el equipo y el costo de operar el hotel durante años.

06 Proyecciones honestas

Trabajamos con escenarios conservador, base y optimista. No prometemos resultados que dependen del mercado.

07 Dejamos capacidad instalada

El equipo queda seleccionado, formado y con manuales, listo para operar sin depender de nosotros.

08 Confidencialidad

Tu proyecto, tus cifras y tus planes se quedan entre nosotros desde la primera conversación.

LA RUTA

Cinco fases, a tu ritmo

Cada fase es independiente. Puedes entrar en el punto en que está tu proyecto: con una idea, con planos o con la obra avanzada.

FASE 1

Revisión operativa del proyecto

2 SEMANAS

Revisamos planos y concepto con ojos de operador antes de que la obra avance.

FASE 2

Concepto y viabilidad operativa

6 A 10 SEMANAS

Mercado, concepto, modelo de operación y proyección a cinco años.

FASE 3

Planeación de la preapertura

3 A 6 MESES ANTES DE ABRIR

Presupuesto, organigrama, manuales, tecnología, proveedores y registros.

FASE 4

Montaje y lanzamiento

ÚLTIMOS 2 A 3 MESES

Equipo, formación, lanzamiento comercial y de marketing, y apertura suave.

OPCIONAL

Gerencia de apertura

3 A 6 MESES

Gerenciamos el hotel en sus primeros meses y formamos al gerente definitivo.

Por qué entrar temprano

Cambiar un plano cuesta poco. Corregir una obra terminada cuesta mucho. Una lavandería mal ubicada, una bodega que no alcanza o una recepción sin control de accesos se pagan cada día que el hotel está abierto.

SERVICIOS DESDE

US$950

El valor de cada fase se cotiza según el tamaño del proyecto, su ubicación y el alcance que definamos juntos.

FASE 1

Revisión operativa del proyecto

Detectar a tiempo lo que después sería caro de corregir.

PARA QUIÉN
Proyectos con concepto o planos definidos, antes de iniciar la obra o durante sus primeras etapas.

DURACIÓN
2 semanas

MODALIDAD
Una visita al proyecto y trabajo remoto

EQUIPO
Estefanía

NO INCLUYE
Diseño arquitectónico ni cálculos técnicos. Trabajamos junto a tu arquitecto, no en su lugar.

CÓMO SE DESARROLLA

1. **Conversación inicial** DÍA 1
   Qué hotel quieres, para qué huésped, cuántas habitaciones y qué servicios piensas ofrecer.

2. **Revisión de planos y concepto** SEMANA 1
   Recorridos del huésped y del personal, recepción y accesos, cocina, lavandería, bodegas, zonas de personal, mantenimiento y mezcla de habitaciones.

3. **Visita al proyecto** SEMANA 1 O 2
   Recorremos el terreno o la obra para ver lo que los planos no muestran: entorno, accesos, ruido y vistas.

4. **Informe de observaciones** SEMANA 2
   Cada observación con su prioridad y con lo que implica corregirla ahora frente a hacerlo después.

5. **Sesión con propietario y arquitecto** CIERRE
   Repasamos juntos las observaciones y acordamos cuáles se incorporan al proyecto.

LO QUE RECIBES

- Informe de observaciones por área
- Planos anotados con los ajustes recomendados
- Recomendaciones sobre el programa de áreas y servicios
- Sesión de trabajo con tu arquitecto

HECHO A TU MEDIDA

Nos adaptamos al avance de tu obra. Si ya hay estructura, nos concentramos en lo que todavía se puede ajustar: distribución, acabados, dotación y flujos.

FASE 2

Concepto y viabilidad operativa

Definir qué hotel tiene sentido construir y cómo va a funcionar.

PARA QUIÉN
Inversionistas que necesitan definir el concepto o validar su idea antes de comprometer más recursos.

DURACIÓN
6 a 10 semanas

MODALIDAD
Visitas al destino y trabajo remoto

EQUIPO
Estefanía, con apoyo de Deicy en el análisis comercial

IMPORTANTE
No reemplaza un avalúo ni un estudio financiero exigido por un banco o fondo.

CÓMO SE DESARROLLA

1. **Entendemos tu proyecto** SEMANA 1
   Objetivos, presupuesto disponible, horizonte de inversión y lo que esperas del hotel.

2. **Estudio de mercado** SEMANAS 2 A 4
   Visitamos hoteles competidores, analizamos tarifas, temporadas, tipo de huésped y canales de venta del destino.

3. **Concepto operativo** SEMANAS 4 A 6
   Huésped objetivo, experiencia, servicios, alimentos y bebidas, eventos si aplica, y número y tipo de habitaciones.

4. **Modelo de operación** SEMANAS 6 A 8
   Organigrama base, costos de operación y alternativas: operación propia, operador externo o esquema mixto.

5. **Proyección y presentación** SEMANAS 8 A 10
   Ingresos y costos de operación a cinco años en tres escenarios. Presentación a los inversionistas.

LO QUE RECIBES

- Estudio de mercado y competencia
- Documento de concepto operativo
- Organigrama base y costos de operación
- Proyección a cinco años con tres escenarios
- Recomendación del modelo de operación

HECHO A TU MEDIDA

La profundidad del estudio se ajusta a la etapa de tu decisión: validar una idea, elegir entre dos terrenos o preparar la presentación a tus socios.

FASE 3

Planeación de la preapertura

Todo lo que debe estar definido antes de contratar al primer colaborador.

PARA QUIÉN
Proyectos con obra en marcha, entre seis y tres meses antes de la fecha de apertura.

DURACIÓN
3 a 6 meses, con pago mensual

MODALIDAD
Visitas periódicas y reunión semanal virtual

EQUIPO
Estefanía

CÓMO SE DESARROLLA

1. **Presupuesto** MES 1
   Presupuesto de preapertura y de operación del primer año, con calendario de gastos.
2. **Organigrama y perfiles** MES 1
   Estructura del equipo, perfiles de cargo, salarios de referencia y plan de contratación.
3. **Manuales y estándares** MESES 2 Y 3
   Procesos y estándares de cada área: recepción, housekeeping, alimentos y bebidas, mantenimiento y administración.
4. **Tecnología** MESES 2 Y 3
   Selección e implementación de sistema de gestión hotelera, motor de reservas, channel manager, pagos y cerraduras.
5. **Proveedores, dotación y registros** MESES 3 A 6
   Listas de dotación y amenidades, selección de proveedores y registros ante la entidad de turismo de cada país.

LO QUE RECIBES

- Presupuesto de preapertura y del primer año
- Organigrama, perfiles y plan de contratación
- Manuales y estándares por área
- Tecnología seleccionada e implementada
- Listas de dotación y proveedores

HECHO A TU MEDIDA

Nos coordinamos con el calendario de obra y con tu equipo de proyecto. Si ya tienes parte de esto resuelto, lo revisamos y trabajamos solo en lo que falta.

FASE 4

Montaje y lanzamiento

Un equipo preparado y un hotel que abre con reservas.

PARA QUIÉN

Proyectos en los últimos dos a tres meses antes de abrir.

DURACIÓN

2 a 3 meses, más los primeros 60 días de operación

MODALIDAD

Presencia en el hotel

EQUIPO

Estefanía lidera. Deicy en el lanzamiento comercial y Luisa en marketing

CÓMO SE DESARROLLA

1. **Selección del equipo** MES 1
   Convocatoria, entrevistas y selección con el propietario, según los perfiles definidos.
2. **Formación** MESES 1 Y 2
   Inducción, estándares de servicio, sistemas y simulacros de operación por área.
3. **Lanzamiento comercial** MESES 1 Y 2
   Deicy define tarifas de apertura, abre canales y contacta agencias, operadores y empresas.
4. **Lanzamiento en marketing** MESES 1 Y 2
   Luisa prepara marca, web, fotografía, redes y la campaña de prelanzamiento.
5. **Apertura suave y primeros 60 días** APERTURA
   Apertura con huéspedes invitados, ajustes finales y acompañamiento al equipo durante los primeros dos meses.

LO QUE RECIBES

- Equipo seleccionado y formado
- Tarifas de apertura y canales activos
- Marca, web y redes listas para vender
- Apertura suave con ajustes documentados
- Acompañamiento de los primeros 60 días

HECHO A TU MEDIDA

El lanzamiento comercial y de marketing se puede contratar completo o solo en la parte que no tengas cubierta.

OPCIONAL

Gerencia de apertura

Experiencia al mando durante los primeros meses del hotel.

PARA QUIÉN

Propietarios que prefieren que los primeros meses los lidere alguien con experiencia mientras se forma el gerente definitivo.

DURACIÓN

3 a 6 meses desde la apertura

MODALIDAD

Presencia en el hotel

EQUIPO

Estefanía como gerente

EXPERIENCIA

Gerencia general de hoteles boutique y operaciones de un hotel de 300 camas con restaurantes y eventos

CÓMO SE DESARROLLA

1. **Gerencia del hotel** DESDE LA APERTURA
   Operación, servicio, equipo, ventas y reportes al propietario, con informe semanal.
2. **Estabilización** MESES 1 A 3
   Ajustamos procesos con la operación real, medimos los indicadores clave y corregimos a tiempo.
3. **Formación del gerente definitivo** EN PARALELO
   Seleccionamos o formamos contigo al gerente que va a liderar el hotel a largo plazo.
4. **Empalme** ÚLTIMAS 2 SEMANAS
   Entregamos el hotel con información, procesos y un plan claro para el nuevo gerente.

LO QUE RECIBES

- Gerencia durante los primeros meses
- Informe semanal al propietario
- Procesos ajustados a la operación real
- Gerente definitivo formado
- Empalme documentado

HECHO A TU MEDIDA

Definimos contigo el alcance de las decisiones, los días de presencia y la forma de reportar.

PRÓXIMO PASO

Conversemos

Agenda una conversación de 30 minutos, sin costo. Nos cuentas en qué punto está tu proyecto y te decimos con honestidad en qué fase podemos aportar más.

01 Conversación inicial de 30 minutos, sin costo

02 Propuesta escrita con alcance, calendario y valor en menos de una semana

03 Iniciamos en la fecha que acordemos

Estefanía Gómez

Fundadora · Consultora

+57 310 510 0468

estefania@fullhausadvisory.com

Colombia · Guatemala

