**9 motivi per contattare un consulente prima di progettare il tuo hotel**

Ti sei mai chiesto perché un consulente nell’attività turistico ricettiva è importante e può fare la differenza, soprattutto se il progetto deve ancora nascere? E perché può essere vincente contattarlo in fase progettuale e non a struttura terminata?

Ecco di seguito 9 motivi per contattare un consulente prima di progettare il tuo hotel

1. **E’ in grado di trasformare l’idea imprenditoriale in progetto.** *Dispone di creatività, esperienza e conoscenza.*
2. **Verifica la fattibilità e sostenibilità economica del tuo progetto prima di realizzare l’investimento.** *Grazie alla pianificazione econimico-finanziaria e alla sua esperienza, il consulente è in grado di tradurre in numeri e percentuali l’attività della tua struttura in fase progettuale e comprendere, prima di effettuare l’investimento materiale, se il progetto sarà economicamente sostenibile.*
3. **Affianca l’architetto nella realizzazione del progetto.** *Prevenire è meglio che curare. Anche in questo caso il ruolo del consulente è fondamentale perchè conosce i flussi del lavoro, cosa è indispensabile realizzare fin da subito e cosa può attendere, la posizione migliore per disporre elementi che saranno necessari al lavoro quotidiano della struttura e che faranno risparmiare all’azienda in termini di tempo e costo personale.*
4. **Porta nuove idee conformi e allineate con i trend del mercato.** *Conoscere i trend attuali e futuri del mercato di appartenenza, permette di compiere delle scelte ed azioni che si riveleranno vincenti*
5. **Realizza una completa strategia di marketing e vendita velocizzando il tempo di messa sul mercato della struttura ricettiva***. Il consulente sicuramente è colui che può fare a differenza sul rientro nell’investimento nel minor tempo possibile, evitando gli errori che ha già commesso o visto commettere in passato, scegliendo la strada più veloce per raggiungere il proprio obiettivo.*
6. **Riduce al minimo gli errori che nell’hotellerie si pagano cari.** *Ci riferiamo a tutti quegli errori, di progettazione, comunicazione e realizzazione che se effettuati, senza la conoscenza approfondita del settore, creeranno danno economico alla struttura nell’operatività quotidiana.*
7. **E’ ben collegato nella rete e riesce a reperire più velocemente personale.** *Ciò che potrebbe sembrare semplice, oggi soprattutto non lo è. Viviamo in un momento in cui è difficile trovare personale ma il consulente, facendo parte della rete professionale di settore, riesce più velocemente ad entrare in contatto con risorse operative mettendole direttamente in contatto con l’azienda.*
8. **Realizza degli standard operativi atti a garantire qualità e continuità nel tempo.** *La procedura è ciò che garantisce qualità nel tempo alla struttura. Tanto più si punta alla qualità tanto maggiore è la necessità di avere dei protocolli che permettano nel tempo di garantire a tutti gli ospiti alti standard operativi.*
9. **E’ in grado di formare il personale secondo gli standard operativi della struttura***. Molto spesso il personale assunto si trova alle prime armi o non ha avuto la possibilità di lavorare in una struttura di successo. Il consulente può formarlo secondo gli standard operativi di qualità e renderlo una figura professionale qualificata nel giro di breve tempo*.

Ovviamente il consulente non è un tuttologo ma, una società di consulenza organizzata, è normalmente composta da diverse figure professionali ognuna delle quali è specializzata in uno ramo del settore turistico-ricettivo e, oltre ad aver avuto esperienza diretta sul campo, si è distinta nel tempo per la sua capacità logistica ed empatica allo stesso tempo.

Quindi, quando sceglierai la società di consulenza, alla quale affiderai i tuoi investimenti, ricordati che il loro compito sarà quello di fare la differenza sulla tua idea imprenditoriale.

Cristina

**requisiti legali e burocrati per aprire un albergo**

I requisiti specifici per l'apertura del tuo albergo variano a seconda della categoria della struttura ricettiva e sono presenti in ogni legge regionale in materia turistica che ti consiglio di leggere con attenzione. Gli alberghi a 2 stelle ad esempio devono avere una reception aperta almeno 12 ore al giorno con camere matrimoniali di almeno 14 mq e bagno almeno di 3 mq, mentre gli alberghi a 5 stelle devono avere una reception aperta 24 ore su 24 e personale che parla almeno tre lingue straniere con i bagni delle camere che devono essere ampi almeno 5 metri quadri. Le stelle per gli hotel sono un indicatore riconosciuto a livello internazionale degli standard di qualità e pulizia. Più alta è la classificazione delle stelle dell’hotel che si vuole aprire, più ci si può aspettare dalla struttura.

Oltre ai requisiti puramente tecnici che vanno comunque rispettati fedelmente per ottenere la licenza, ce ne sono altri due:

**Requisiti soggettivi:**

* devi avere cittadinanza italiana o di uno Stato membro dell'Unione Europea;
* la propria società non sia in stato di fallimento, liquidazione o altra procedura concorsuale;
* Non aver riportato condanne penali.

**Requisiti oggettivi per l'idoneità all'attività alberghiera:**

* il tuo albergo deve essere autorizzato dall'ufficio comunale competente per verificare la conformità dell'immobile ai requisiti previsti dalla legge;
* devi esserti registrato presso la Camera di Commercio provinciale per ottenere la partita iva ed aver effettuato l'iscrizione al Registro delle Imprese;
* devi predisporre la Dichiarazione di Conformità dell’Impianto Elettrico e la Denuncia dell’Impianto di Messa a Terra da fare all’INAIL;
* devi presentare la SCIA e il modulo Tari al Comune di appartenenza con cui si comunica l'inizio dell'attività e la comunicazione della stessa va inoltrata al Comando Provinciale dei Vigili del Fuoco;
* devi ottenere le certificazioni d'idoneità dei locali da parte dell'ASL di competenza;
* devi stipulare una polizza assicurativa di Responsabilità civile completa di incendio, furti di custodia, tutela legale e danni a materiale elettronico con particolare attenzione da riporre sull'importo delle franchigie inserite troppo volte sottovalutate o sottostimate;
* devi aprire il proprio account presso la PS per dichiarazione obbligatoria degli alloggiati;
* devi aprire il proprio account presso il Comune di appartenenza per il saldo dell'imposta di soggiorno se prevista.

Aprire un albergo è da sempre un investimento importante che richiede forte competenze e conoscenze specifiche. È necessario rivolgersi a professionisti del settore per avere un supporto qualificato e costante durante la fase di progettazione, realizzazione e lancio della struttura ricettiva. Ritengo necessario già nella fase di progettazione sopracitata di confrontarsi con una società di consulenza alberghiera stimata sul mercato per capire se l'idea di business può funzionare oppure no.

Stefano

**outsourcing per la pulizia del tuo albergo vantaggi e svantaggi**

Una domande delle più ricorrenti di un imprenditore alberghiero è se appaltare oppure no il servizio di pulizia delle camere del proprio albergo. Una scelta delicata sicuramente su cui ci siamo imbattuti tutti.

I vantaggi di questa scelta sono molteplici, ma è molto importante valutare anche gli eventuali svantaggi prima di prendere una decisione.

Tra i principali vantaggi dell'outsourcing delle pulizie dell'hotel:

* vengono eliminati i costi fissi del personale. Dato che l' housekeeping rappresenta in genere uno dei reparti con il più alto numero di dipendenti, si tratta di un'operazione che alleggerisce la struttura in modo sostanziale;
* l'hotel paga all'appaltatore solo le camere effettivamente pulite;
* si ha una maggiore flessibilità in quanto le società appaltatrici sono in grado di adattare i servizi alle esigenze specifiche dell'hotel, anche in caso di variazioni stagionali;
* le società di outsourcing dovrebbero essere in grado di garantire un buon standard di pulizia di qualità, grazie alla continua ricerca di personale e alla disponibilità di attrezzature e prodotti professionali;
* l'outsourcing ci consente di riorganizzare il servizio utilizzando alcune risorse dedicandole verso altre mansioni;
* ultimo ma non ultimo per importanza vantaggio che si ha nell’esternalizzare le pulizie nel tuo albergo riguarda l’assenza di costi assicurativi che sono a carico della società di outsourcing, che potrà anche aggiungere alla polizza anche il proprietario dell’hotel al fine di garantire una protezione totale nell’eventualità di controversie con terze persone.

Tra gli svantaggi che abbiamo riscontrato invece ci sono:

* la perdita di un certo controllo sul processo di pulizia delle proprie camere e la mancanza di programmazione nelle pulizie ;
* la comunicazione con la società di outsourcing può essere difficile o addirittura complicata rispetto alla comunicazione con personale interno;
* in alcuni casi, il servizio di pulizia può non essere all'altezza delle aspettative;
* l'albergatore è in regime di consolido**:**il dipendente dell'appaltatore a cui non sono stati versati correttamente stipendi e contributi ha titolo per riscuoterli direttamente dall'hotel per cui lavora.

Il consiglio è quello di diffidare di tariffe troppo basse: il costo del lavoro in Italia purtroppo è elevato e data la marginalità bassissima dell'outsourcing, pagare troppo poco equivale a rischiare di rimetterci successivamente in termini di qualità e contenziosi. L'outsourcing risulta vincente se e solo se viene affidato ad un fornitore serio e responsabile, che diventi un vero e proprio partner dell'albergatore.

Stefano