

# PREDPOKLAD BUDÚCEHO VÝVOJA

Keďže v oblasti cestovného ruchu, v ktorej firma podniká je neustály záujem zo strany klientov o niečo nové, bude aj naďalej firma sledovať trend v tejto oblasti a rozširovať svoje služby tak, aby bol o ne a o samotný hotel záujem. V nasledujúcom období spoločnosť zameria svoje aktivity na zvýšenie úrovne a rozsahu služieb poskytovaných hotelom nad bežný štandard.

Hlavným cieľom spoločnosti je však naďalej nadväzovať na dlhodobú tradíciu prominentného hotela v centre Štrbského Plesa a ponúkať svojim návštevníkom citlivú harmóniu v príjemnej atmosfére hotela s moderným vybavením a vynikajúcimi službami, čím sa v konečnom dôsledku zabezpečia pozitívne hospodárske výsledky.

Model podnikateľskej činnosti Spoločnosti je primárne sezónny. Obdobie s najvyšším počtom návštevníkov trvá od januára do marca, najmä čo sa počtu lyžiarov týka a od júla do augusta, čo sa týka návštevníkov strediska Štrbské Pleso. Manažment neustále pracuje na tom, aby prilákal návštevníkov aj mimo sezóny napr. výraznou marketingovou podporou, ponukou cenovo zvýhodnených pobytových balíkov a organizovaním rozličných podujatí v hoteli počas celého roka.

Počas nasledujúceho roka by sme chceli navýšiť mieru online predajov pomocou našej webovej stránky, a postupne znižovať závislosť na predaji tretích strán. Dosiahnuť to chceme úpravami na webe, zjednodušením užívateľského rozhrania, ale aj podrobnejšieho skúmania štatistík z online reklám, aby sme zistili, čo sú najväčšie bariéry zákazníkov pri nákupe.

Spoločnosť vidí neistoty a riziká v regionálnej konkurencieschopnosti, ktorá je podmienená najmä štruktúrou ekonomických aktivít, úrovňou inovácií, stupňom dostupnosti regiónu a vzdelania pracovnej sily, najmä zvyšovanie konkurencieschopnosti regiónu pomocou rastu výkonnosti podnikov alebo investíciami, kvalitou ľudského kapitálu, mierou výšky výdavkov na ich rozvoj, investície do informačných a komunikačných technológií, podpora investičného prostredia, inovácie v riadení, inovácie trhov, efektívnosť podnikania a tlak konkurencie. Spoločnosť kladie a bude klásť zvýšený dôraz na efektívnosť procesov a kvalitu poskytovaných služieb.

Výkonný manažment aj v roku 2023 prispieval k znižovaniu nákladov cestou hľadania rezerv, hlavne v spotrebe materiálu a služieb. Pokračovanie novej a marketingovej stratégie spolu s racionalizačnými opatreniami sa premietli pozitívne aj do základných výnosových položiek v roku 2023.

KAFFEX vo vzťahu k verejnosti plánuje aj v budúcnosti podporiť viaceré občianske združenia a neziskové organizácie.

