

# FICHA ESTANDARIZADA DE HOTEL POBLADO PLAZA

## 1 IDENTIDAD BÁSICA DEL HOTEL

(OBLIGATORIO)

- **Nombre del hotel:** Hotel Poblado Plaza
  - **Marca / Cadena (si aplica):** Grupo Poblado Hoteles (Poblado Plaza / Poblado Alejandría) *(en esta ficha SOLO Poblado Plaza, según brochure/tarifario adjuntos)*
  - **Categoría de hotel:**
    - Urbano  Corporativo  Boutique  Bienestar  Vacacional
  - **Zona / Barrio:** El Poblado – Milla de Oro (entorno corporativo + gastronómico)
  - **Ciudad:** Medellín
  - **Tipo de entorno:**
    - Tranquilo  Mixto  Activo
- 

## 2 SENSACIÓN Y RITMO DEL HOTEL

(OBLIGATORIO – lenguaje humano)

- **Sensación general del hotel:** corporativo clásico, sobrio, “hotel de negocios” con enfoque a servicio formal y funcionalidad.
- **Ritmo del hotel:**  Lento  Medio  Dinámico
- **Nivel de silencio nocturno:**  Alto  Medio  Variable
  - Variable porque el entorno de El Poblado puede tener actividad (especialmente fines de semana), aunque el hotel declara mitigación de ruido en habitaciones (ventanas antiruido).
- **Tipo de huésped que más lo disfruta:** ejecutivos, viajeros de trabajo, parejas que quieren ubicación premium sin buscar ambiente boutique/“de diseño”.

---

### 3 PERFIL DE HUÉSPED IDEAL

(OBLIGATORIO)

**Este hotel es ideal para:**

- Viaje corporativo en El Poblado (reuniones, agenda de ciudad, cercanía a centros comerciales/oficinas).
- Personas que priorizan **ubicación + servicio atento + habitación funcional** más que “hotel moderno/instagrammable”.
- Huésped que valora **cama cómoda, limpieza consistente y trato del staff**.

**No es ideal si:**

- Buscan **vibe boutique**, diseño contemporáneo o concepto “cool”.
- Descanso ultra sensible al ruido y quieren **silencio garantizado** (en El Poblado la noche puede ser activa por zonas cercanas).
- Quieren un hotel con componente fuerte de bienestar/spa o experiencias dentro del hotel (más allá de jacuzzis/sauna/fitness).

---

### 4 UBICACIÓN — LECTURA HUMANA (MAPS)

(OBLIGATORIO – no técnica)

- **Zona caminable:**  Sí  No (*caminable para restaurantes, cafés, centros comerciales; no es una zona “de caminar largo” tipo centro histórico*)
- **Cercanía a:**
  - **Restaurantes:**  Alta  Media  Baja
  - **Zonas de interés:**  Alta  Media  Baja
  - **Vida nocturna:**  Alta  Media  Baja (*por proximidad del sector El Poblado/Provenza/Parque Lleras*)

- **Nivel de actividad del entorno:**

- **Día:**  Bajo  Medio  Alto
- **Noche:**  Bajo  Medio  Alto (*especialmente fines de semana*)

**Alertas reales del entorno:**

Ruido  Tráfico  Fines de semana activos  Eventos frecuentes  Ninguna relevante

- En El Poblado, el tráfico y la actividad nocturna pueden sentirse (según habitación/orientación). Recomendación preventiva: pedir habitación interior/alta si el huésped es sensible.

---

## **5** HABITACIONES — PERCEPCIÓN REAL

(OBLIGATORIO)

- **Tamaño percibido:**  Pequeño  Cómodo  Amplio
- **Enfoque principal:**  Descanso  Funcionalidad  Diseño
- **Tipos de habitación más comunes:**  
 Estándar  Superior  Twin  Doble  Otra (Ejecutiva / Junior Suite / Presidencial Suite)

**Observaciones importantes:**

- Habitaciones orientadas a **comodidad operativa:** A/C, Smart TV, minibar, caja fuerte, plancha, set de bebidas calientes.
- El hotel declara **ventanas antiruido:** ayuda, pero no elimina del todo el factor “zona activa” (depende de ubicación de la habitación).
- Las suites (Junior/Presidencial) agregan sala/espacios y cortesías más “premium” (útil para estancias largas, ejecutivos senior o momentos especiales discretos).

---

## **6** SERVICIOS QUE REALMENTE IMPACTAN LA DECISIÓN

(OBLIGATORIO – solo los relevantes)

- **Desayuno:**  Destacado  Básico  No
    - Importa porque el hotel se posiciona fuerte en viaje corporativo; suele ser un punto de satisfacción recurrente (cuando está incluido).
  - **Restaurante:**  Sí  No
  - **Spa / Bienestar:**  Sí  No (*formato “relajación” más que spa completo: jacuzzis/sauna*)
  - **Gimnasio:**  No  Básico  Completo
  - **Rooftop / Terraza:**  Sí  No (*no es un hotel de rooftop social; el foco es más funcional*)
- 

## **7** MOMENTOS DOMINANTES DE LA EXPERIENCIA

(OBLIGATORIO – mínimo 3)

- Desayuno
  - Habitaciones
  - Rooftop / Terraza
  - Espacios comunes (lobby/restaurante como puntos de espera/reunión)
  - Entorno inmediato (Milla de Oro: restaurantes, malls, agenda corporativa)
  - Restaurante
  - Bienestar / Spa (en modo “pausa corta”)
- 

## **8** RANGO DE TARIFA ORIENTATIVO

(OBLIGATORIO – nunca final)

**Valores aproximados por noche – 2 personas** (*referencia basada en tarifario 2026 adjunto del hotel; no es tarifa final, varía por ocupación, tipo de habitación, fechas y eventos*)

- **Temporada baja: \$430.000 a \$520.000 COP**
- **Temporada media: \$520.000 a \$650.000 COP**
- **Temporada alta / eventos: \$650.000 a \$950.000 COP**

#### Notas tarifarias:

- **Incremento estimado por persona adicional:** aprox. **\$25.000 COP** (referencial; confirmar al cotizar).
  - **Variación por tipo de habitación:**
    - Superior suele ser la base.
    - Ejecutiva / Junior Suite suben por espacio y cortesías.
    - Presidencial es un salto fuerte (no se mueve igual que el resto).
  - **Fechas críticas (ferias, congresos, eventos):** en El Poblado los picos pueden subir de forma marcada; **nunca prometer rango sin validar con VDA.**
- 

## 9 PLANES ESPECIALES / EXPERIENCIAS DEL HOTEL

(BLOQUE INTEGRADO – OBLIGATORIO SI EXISTEN PLANES)

#### ¿El hotel ofrece planes especiales?

Sí  No (No se confirma explícitamente como “planes” en las fuentes adjuntas revisadas para Poblado Plaza. Si el cliente pregunta por romántico/cumpleaños, se valida con el hotel.)

---

## 10 FRASES GUÍA GENERALES PARA EL AGENTE IA

(OBLIGATORIO – mínimo 3)

- **“Este hotel funciona bien si tu prioridad es estar en El Poblado (Milla de Oro) y tener un hotel corporativo confiable.”**
- **“Hay que tener en cuenta que el entorno de El Poblado puede ser activo en la noche; si eres sensible al ruido, pedimos habitación más interior/alta y lo validamos.”**
- **“Para descanso profundo, lo clave aquí es elegir bien la ubicación de la habitación y confirmar expectativas: es más ‘negocios cómodo’ que ‘retiro silencioso’.”**

- “En estas fechas, el rango suele estar entre \_\_\_ y \_\_\_ por noche, pero en eventos sube; lo confirmamos con el equipo antes de cerrar.”
- 

## 1 1 VALIDACIÓN OPERATIVA — Viajes Destino Antioquia

(OBLIGATORIO)

- **Apto para descanso sensible:**  Sí  No (*por entorno activo; puede funcionar si se gestiona habitación, pero requiere advertencia*)
  - **Requiere advertencia previa al cliente:**  Sí  No
  - **Confirmar siempre disponibilidad con proveedor:**  Sí
  - **Hotel activo para recomendación IA:**  Sí  No (*con filtro: corporativo / ubicación / expectativas de ruido*)
- 

## 1 2 CAMPOS OPCIONALES — VALOR AGREGADO

- **Concepto / diferenciadores reales:** “corporativo clásico” en Milla de Oro; buen punto base para agenda de ciudad.
- **Experiencia del desayuno (detalle):** relevante y valorado cuando está incluido; importante confirmarlo en cotización porque impacta satisfacción.
- **Experiencia del entorno (percepción):** zona premium con oferta alta de restaurantes/malls; tráfico y movimiento nocturno como costo natural del lugar.
- **Reseñas – lectura sintetizada (positivos / alertas):**
  - **Positivos repetidos:** atención del personal, ubicación, desayuno/comida, limpieza.
  - **Alertas repetidas:** sensibilidad al entorno activo (ruido/fiesta de zona según percepción), y expectativas de “hotel moderno” (si el cliente espera un look ultra contemporáneo puede sentirlo más clásico).

- **Matices entre habitaciones:** pedir gestión preventiva si el cliente es sensible (piso alto/interior). Suites útiles para estancias largas o ejecutivos senior.
  - **Servicios adicionales relevantes:**
    - Parqueadero  Pet friendly  Accesibilidad  Transporte (*traslados deben validarse con el hotel / VDA según necesidad*)
- 

## 1 3 HISTORIAL OPERATIVO Viajes Destino Antioquia

(INTERNO)

- **Nivel de satisfacción histórica:** Por validar (VDA)
  - **Incidencias recurrentes:** Por validar (VDA)
  - **Tipo de cliente más feliz:** Por validar (VDA)
  - **Tipo de cliente que genera fricción:**
    - Cliente que espera “silencio absoluto” en zona activa.
    - Cliente que compra por fotos esperando estética boutique/moderna.
- 

## 1 4 CONTROL DE LA FICHA

- **Estado de la ficha:**  En construcción  Activa  En revisión
- **Fuente de información:**  Hotel (brochure/tarifario adjuntos)  Web  Instagram  Booking  TripAdvisor
  - Nota: Booking no fue accesible desde el entorno de análisis; se compensó con TripAdvisor + documentos adjuntos.
- **Última actualización:** 2026-01-26
- **Responsable:** IA – Analista hotelero senior (HEM.COM)