Duetto

The Revenue & Profit Operating System

Checkliste für eine smarte RMS-Investitionsplanung: 7 Schritte zum Erfolg

www.duettocloud.com

Machen Sie Ihre nächste RMS-Entscheidung strategisch, abgestimmt und ROI-orientiert

Die Wahl des richtigen RMS ist eine große Entscheidung, die direkten Einfluss auf die Performance, Profitabilität und Effizienz Ihres Hotels hat.

Nutzen Sie diese kompakte Checkliste, um Ihre Evaluierung zu steuern und sicherzustellen, dass Sie ein System auswählen, das zu Ihrer kommerziellen Strategie passt.

1. Legen Sie Ihren Zeitplan fest

- [ ] Definieren Sie, wann Ihr neues RMS vollständig einsatzbereit sein muss (z. B. vor der Hochsaison, vor einer PMS-Migration).
- [ ] Planen Sie ausreichend Zeit für Anbieterauswahl, internes Buy-in, Onboarding und Schulung ein.
- [ ] Stimmen Sie die RMS-Einführung mit anderen Projekten ab (PMS-Upgrade, Integrationen).

2. Beziehen Sie die wichtigsten Stakeholder ein

- [ ] Holen Sie das Revenue-Team früh ins Boot, um Ziele und Schmerzpunkte zu definieren.
- [ ] Sprechen Sie mit Sales (insbesondere den Verantwortlichen für Gruppen- und Eventgeschäft), um zu verstehen, wie ein RMS die Optimierung von Tagungsräumen unterstützen könnte.
- [ ] Ziehen Sie die Finanzabteilung hinzu, um Budgetzyklen und ROI-Erwartungen zu berücksichtigen.
- [ ] Stellen Sie sicher, dass IT und Operations auf Integrationsanforderungen und Support vorbereitet sind.

Duetto

3. Definieren Sie Ihre Ziele

- [ ] Muss-Kriterien: :
  - [ ] Genauere Forecasts
  - [ ] Preisoptimierung über alle Kanäle und Segmente
  - [ ] Profitabilität steigern
  - [ ] Gruppenverdrängungsanalyse
  - [ ] Zeitersparnis durch Automatisierung
  - [ ] Verwaltung mehrerer Häuser
  - [ ] Dediziertes Support-Team
- [ ] Definieren Sie, wie Erfolg aussieht:
  - [ ] Zeitersparnis
  - [ ] Umsatzsteigerung
  - [ ] Höhere Profitabilität
  - [ ] Klarer ROI
  - [ ] Bessere Entscheidungsfindung
  - [ ] Effizientere Abläufe
- [ ] Wählen Sie Lösungen, die zu den Fähigkeiten Ihres Teams und Ihrem zukünftigen Wachstum passen.

4. Sprechen Sie frühzeitig mit Anbietern (nutzen Sie unser RFP!)

- [ ] Erstellen Sie eine Shortlist und versenden Sie Ihr RFP, um konsistente Bewertungen zu gewährleisten.
- [ ] Nutzen Sie unsere RFP-Vorlage, um den Prozess zu beschleunigen.
- [ ] Fordern Sie maßgeschneiderte Demos an, die Ihren Immobilientyp widerspiegeln.
- [ ] Fragen Sie nach ROI-Prognosen, Onboarding-Zeitleisten und Integrations-Roadmaps.
- [ ] Besprechen Sie Change Management, Trainings und langfristigen Support, um eine erfolgreiche Einführung zu sichern.

Duetto

5. Erstellen Sie den Business Case

- [ ] Sammeln Sie interne Daten: vergangene Performance, Forecast-Genauigkeit, verpasste Umsatzchancen.
- [ ] Nutzen Sie Fallstudien und Benchmarks der Anbieter, um den ROI zu prognostizieren.
- [ ] Richten Sie die Argumentation an den strategischen Unternehmenszielen aus.
- [ ] Legen Sie Kosten, Nutzen und Amortisationszeitraum dar.

6.Prüfen Sie die Kompatibilität Ihres Tech-Stacks

- [ ] Listen Sie alle Systeme auf, die mit dem neuen RMS integriert werden müssen: :
  - [ ] PMS
  - [ ] CRS
  - [ ] Channel manager
  - [ ] BI-tools
- [ ] Prüfen Sie geplante Systemänderungen (insbesondere PMS-Upgrades).
- [ ] Priorisieren Sie Anbieter mit nachweislichen Integrationen und Open-API-Support.
- [ ] Stellen Sie Kosten, Nutzen und Amortisationszeitraum dar.

7. Planen Sie den Rollout

- [ ] Wählen Sie das RMS Ihrer Entscheidung.
- [ ] Schätzen Sie Schulungs- und Change-Management-Bedarf ein.
- [ ] Setzen Sie klare Meilensteine und benennen Sie Projektleiter.
- [ ] Ziehen Sie einen gestaffelten Rollout oder ein Pilotprogramm in Betracht.
- [ ] Vermeiden Sie die Einführung in Hochlastzeiten.

Möchten Sie tiefer einsteigen?

Laden Sie unseren kostenlosen Guide herunter: „Planen für Profit: Der Hotelier-Guide für smarte RMS-Investitionen in der Budget-Saison“

Duetto