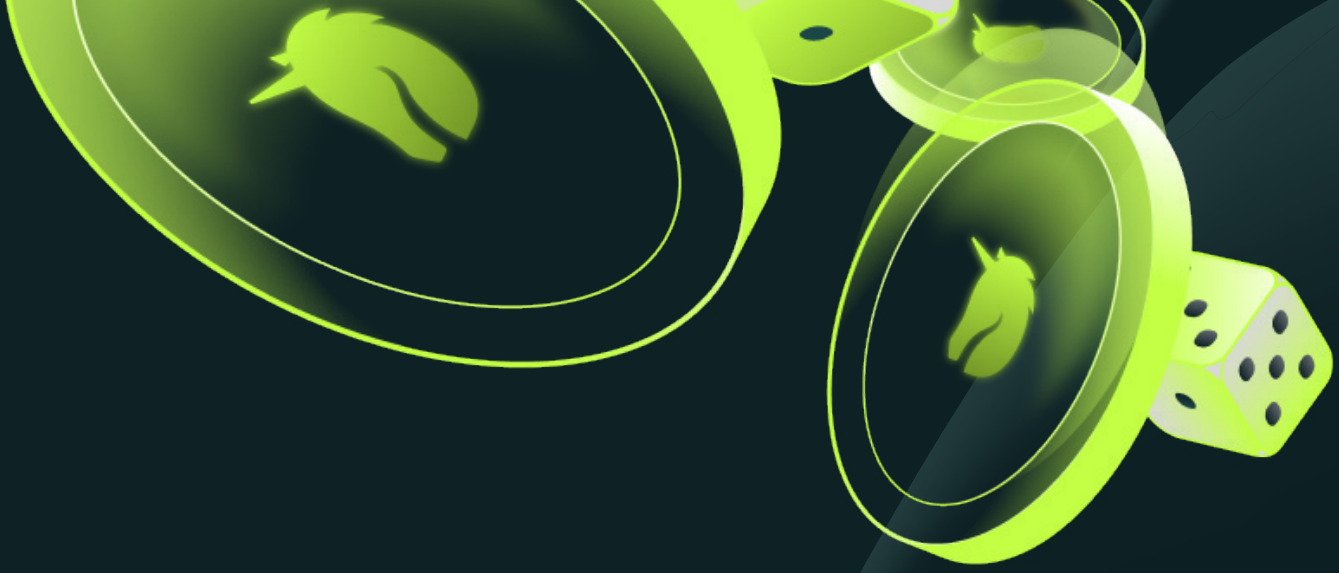




Checklist della stagione

**Investimento commerciale per
la stagione budget: 7 passaggi**



Rendete strategica la vostra prossima tecnologica, allineata e orientata al ROI

Scegliere il software giusto è una decisione importante che può avere un impatto diretto sulla performance, la redditività e l'efficienza del vostro hotel.

Utilizzate questa rapida checklist per guidare la vostra valutazione e assicurarvi di scegliere un sistema allineato con la vostra strategia commerciale.

1. Allineate i vostri obiettivi commerciali

- ☐ Prima di valutare la tecnologia, definite cosa volete ottenere nei prossimi 12-24 mesi.
- ☐ Identificate le vostre principali sfide commerciali (accuratezza dei forecast, profitto, business mix, costi di distribuzione, ecc.)
- ☐ Allineatevi sui risultati che volete ottenere o migliorare (crescita del fatturato, miglioramento dei margini, efficienza operativa, accuratezza dei forecast)
- ☐ Assicuratevi che l'investimento supporti la vostra strategia commerciale più ampia, non solo un singolo reparto.

2. Costruite il vostro business case

- ☐ Traducete l'investimento in risultati di business che il vostro management team sosterrà.
- ☐ Valutate l'opportunità finanziaria (aumento del fatturato, miglioramento dei margini, risparmi operativi)
- ☐ Calcolate il ROI previsto e il periodo di ammortamento
- ☐ Considerate il costo di non fare nulla, non solo il costo dell'investimento
- ☐ Raccogliete dati interni sulle performance e benchmark esterni a supporto della vostra proposta

3. Coinvolgete gli stakeholder giusti

- ☐ La tecnologia commerciale riguarda molto più del solo team revenue.
 - ☐ Finance
 - ☐ Operations
 - ☐ IT
 - ☐ Proprietà / Asset Management
- ☐ Assicuratevi che ogni stakeholder comprenda come l'investimento andrà a supportare le sue priorità.

4. Definite i requisiti della vostra piattaforma

- ☐ Concentratevi sulle capacità di cui il vostro hotel ha bisogno, non semplicemente su un elenco di funzionalità del prodotto. Valutate se la vostra futura piattaforma dovrebbe offrire:
 - ☐ Open Pricing
 - ☐ Forecast accurati
 - ☐ Insight e benchmarking di profitto
 - ☐ Automazione di tariffe e forecast
 - ☐ Ottimizzazione dei gruppi
 - ☐ Gestione multi-proprietà
 - ☐ Reportistica commerciale
 - ☐ Onboarding dedicato e customer success



- ☐ Definite come apparirà il successo:
 - ☐ Crescita del fatturato
 - ☐ Miglioramento del profitto
 - ☐ Ottimizzazione di tempo e risorse
 - ☐ Migliore processo decisionale e commerciale
 - ☐ Maggiore precisione dei forecast



5. Valutate i fornitori in modo strategico

- ☐ Andate oltre le demo del prodotto.
 - ☐ Costruite una lista di requisiti strutturata - un RFP (utilizzate il nostro modello)
 - ☐ Richiedete demo su misura per la vostra struttura e il vostro modello di business
 - ☐ Chiedete come la piattaforma supporta il profitto, non solo il fatturato
 - ☐ Esaminare i tempi di implementazione e i piani di onboarding
 - ☐ Comprendete i servizi di supporto e ottimizzazione a lungo termine
 - ☐ Richiedete referenze di clienti e risultati misurabili

6. Rivedete il vostro ecosistema tecnologico commerciale

- ☐ La stagione budget è il momento ideale per valutare come i vostri sistemi lavorano insieme. Confermate la compatibilità con:
 - ☐ PMS
 - ☐ CRS
 - ☐ Channel manager
 - ☐ Piattaforma BI
 - ☐ CRM
- ☐ Date priorità ai fornitori con integrazioni comprovate e un'architettura scalabile.

7. Pianificate un'adozione di successo

- ☐ La tecnologia genera valore solo quando il vostro team la utilizza.
- ☐ Costruite un piano di implementazione realistico
- ☐ Riservate del tempo per onboarding e formazione
- ☐ Assegnate responsabili interni del progetto
- ☐ Stabilite metriche di successo prima del lancio
- ☐ Evitate l'implementazione durante i periodi di picco, quando possibile
- ☐ Programmate revisioni delle performance dopo il lancio

Prima dell'approvazione finale, chiedetevi...

- ☐ Questo investimento supporta la nostra strategia commerciale a lungo termine?
- ☐ Ci aiuterà a migliorare il profitto, non solo il fatturato?
- ☐ Abbiamo dimostrato il ROI in termini che interessano al CFO e alla proprietà?
- ☐ Si integra con il resto del nostro ecosistema tecnologico?
- ☐ I nostri team lo useranno davvero?
- ☐ Questa piattaforma soddisferà ancora le nostre esigenze tra tre-cinque anni?

Serve aiuto per costruire il vostro business case?

Scaricate **Piano per il profitto: la guida dell'albergatore per un investimento commerciale intelligente nella stagione budget** per scoprire il performance engineering, strategie per ottenere il supporto della direzione e strumenti pratici, incluso il nostro calcolatore di ROI.