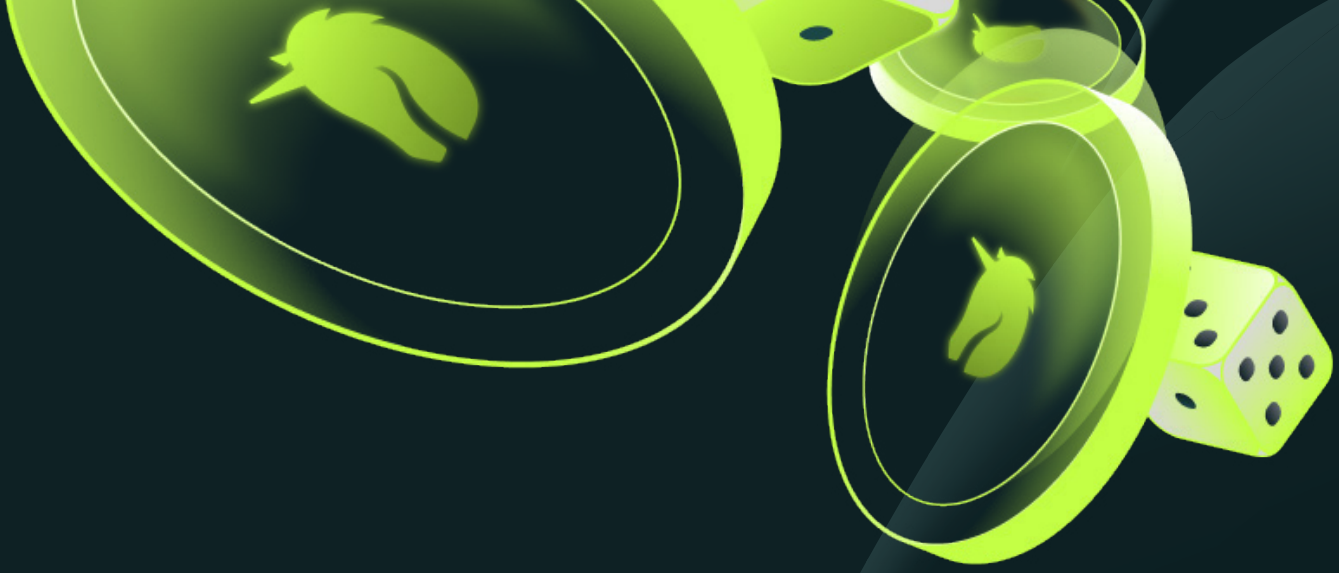




# Checklist de temporada de presupuestos

**Inversión comercial  
para la temporada de  
presupuestos: 7 pasos**



# Haz que tu próxima decisión comercial sea estratégica, esté alineada y se centre en el RO

Elegir la solución comercial adecuada es una decisión importante que puede impactar directamente en el rendimiento, la rentabilidad y la eficiencia de tu hotel.

Usa esta checklist rápida para guiar tu evaluación y asegurarte de que estás eligiendo un sistema alineado con tu estrategia comercial.

## 1. Alinea tus objetivos comerciales

- ☐ Antes de evaluar la tecnología, define qué quieres conseguir en los próximos 12-24 meses.
- ☐ Identifica tus mayores retos comerciales (precisión de previsión, rentabilidad, mix de negocio, costes de distribución, etc.)
- ☐ Acuerda los resultados que quieres mejorar (crecimiento de ingresos, mejora de márgenes, eficiencia operativa, confianza en las previsiones)
- ☐ Asegúrate de que la inversión apoya tu estrategia comercial más amplia, no solo a un departamento.

## 2. Construye tu caso de negocio

- ☐ Traduce la inversión a resultados de negocio que tu equipo directivo respalde.
- ☐ Estima la oportunidad financiera (mejora de ingresos, mejora de márgenes, ahorros operativos)
- ☐ Calcula el ROI esperado y el periodo de recuperación
- ☐ Considera el coste de no hacer nada, no solo el coste de invertir
- ☐ Reúne datos internos de rendimiento y benchmarks externos que respalden tu propuesta

## 3. Involucra a los stakeholders adecuados

- ☐ La tecnología comercial impacta mucho más allá del equipo de revenue.
  - ☐ Finanzas
  - ☐ Operaciones
  - ☐ IT
  - ☐ Propiedad / Gestión de activos
- ☐ Asegúrate de que cada stakeholder entiende cómo la inversión apoya sus prioridades.

## 4. Define los requisitos de tu plataforma

- ☐ Céntrate en las capacidades que necesita tu hotel, no simplemente en una lista de funcionalidades del producto. Plantéate si tu futura plataforma debería ofrecer:
  - ☐ Open Pricing
  - ☐ Previsión precisa
  - ☐ Información sobre rentabilidad y benchmarking
  - ☐ Automatización de precios y previsión
  - ☐ Optimización de grupos
  - ☐ Gestión multipropiedad
  - ☐ Informes comerciales
  - ☐ Onboarding dedicado y customer success



- ☐ Define cómo se verá el éxito:
  - ☐ Crecimiento de ingresos
  - ☐ Mejora del beneficio
  - ☐ Ahorro de tiempo
  - ☐ Mejor toma de decisiones comerciales
  - ☐ Mayor precisión en las previsiones



## 5. Evalúa a los proveedores de forma estratégica

- ☐ Ve más allá de las demos del producto.
  - ☐ Emite un RFP estructurado [[usa nuestra plantilla](#)]
  - ☐ Solicita demos adaptadas a tu propiedad y modelo de negocio
  - ☐ Pregunta cómo apoya la plataforma la rentabilidad, no solo los ingresos
  - ☐ Revisa los cronogramas de implementación y los planes de onboarding
  - ☐ Entiende el soporte a largo plazo y los servicios de optimización
  - ☐ Solicita referencias de clientes y resultados medibles

## 6. Revisa tu ecosistema tecnológico comercial

- ☐ La temporada de presupuestos es el momento ideal para evaluar cómo trabajan juntos tus sistemas. Confirma la compatibilidad con:
  - ☐ PMS
  - ☐ CRS
  - ☐ Channel Manager
  - ☐ Plataforma de BI
  - ☐ CRM
- ☐ Prioriza a los proveedores con integraciones probadas y arquitectura escalable.

## 7. Planifica una adopción exitosa

- ☐ La tecnología solo aporta valor cuando tu equipo la usa.
- ☐ Construye un cronograma de implementación realista
- ☐ Reserva tiempo para el onboarding y la formación
- ☐ Asigna responsables internos del proyecto
- ☐ Establece métricas de éxito antes del lanzamiento
- ☐ Evita implementar durante los períodos de mayor actividad siempre que sea posible
- ☐ Programa revisiones de rendimiento tras el lanzamiento

## Antes de la aprobación final, pregúntate...

- ☐ ¿Esta inversión apoya nuestra estrategia comercial a largo plazo?
- ☐ ¿Nos ayudará a mejorar la rentabilidad, no solo los ingresos?
- ☐ ¿Hemos demostrado el ROI en los términos que le importan al CFO y a la propiedad?
- ☐ ¿Se integra con el resto de nuestro ecosistema tecnológico?
- ☐ ¿Nuestros equipos la van a usar de verdad?
- ☐ ¿Esta plataforma seguirá cubriendo nuestras necesidades dentro de tres a cinco años?

### ¿Necesitas ayuda para construir tu caso de negocio?

Descarga **Plan para la rentabilidad: la guía del hotelero para invertir de forma inteligente en la temporada de presupuestos** y descubre la ingeniería del rendimiento, estrategias para conseguir el respaldo del equipo directivo y herramientas prácticas, incluida nuestra calculadora de ROI.