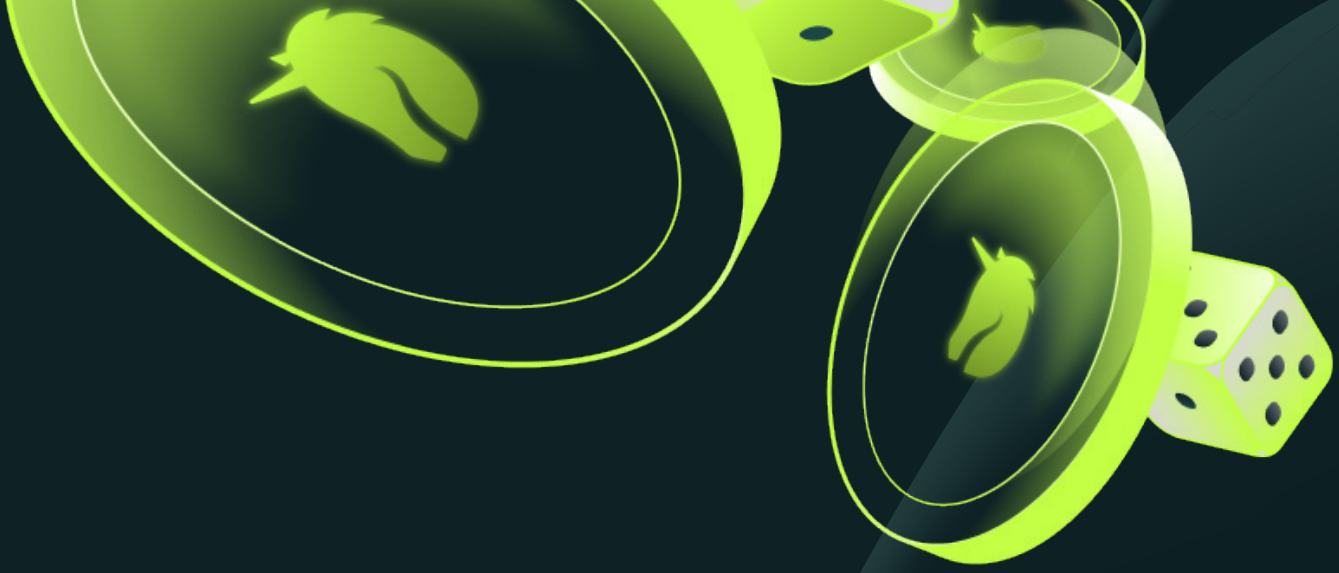




Checklist de la saison budgétaire

**Investissement commercial
pour la saison budgétaire : 7 étapes**



Faites de votre prochaine décision commerciale une décision stratégique, alignée et centrée sur le ROI

Choisir la bonne solution commerciale est une décision majeure qui peut avoir un impact direct sur la performance, la rentabilité et l'efficacité de votre hôtel.

Utilisez cette checklist rapide pour guider votre évaluation et vous assurer de choisir un système aligné avec votre stratégie commerciale.

1. Alignez vos objectifs commerciaux

- ☐ Avant d'évaluer une technologie, définissez ce que vous cherchez à accomplir au cours des 12 à 24 prochains mois.
- ☐ Identifiez vos principaux défis commerciaux (précision des prévisions, rentabilité, mix d'activités, coûts de distribution, etc.)
- ☐ Mettez-vous d'accord sur les résultats que vous souhaitez améliorer (croissance du revenu, amélioration des marges, efficacité opérationnelle, confiance dans les prévisions)
- ☐ Assurez-vous que l'investissement soutient votre stratégie commerciale globale, et pas seulement un seul département.

2. Construisez votre business case

- ☐ Traduisez l'investissement en résultats de gestion que votre comité de direction soutiendra.
- ☐ Estimez l'opportunité financière (augmentation du revenu, amélioration des marges, économies opérationnelles)
- ☐ Calculez le ROI attendu et le délai de retour sur investissement
- ☐ Prenez en compte le coût de l'inaction, pas seulement le coût de l'investissement
- ☐ Rassemblez des données de performance internes et des références externes pour étayer votre proposition

3. Impliquez les bonnes parties prenantes

- ☐ La technologie commerciale concerne bien plus que la seule équipe revenue.
 - ☐ Finance
 - ☐ Opérations
 - ☐ IT
 - ☐ Propriété / Gestion d'actifs
- ☐ Assurez-vous que chaque partie prenante comprenne comment l'investissement soutient ses priorités.

4. Définissez les exigences de votre plateforme

- ☐ Concentrez-vous sur les capacités dont votre hôtel a besoin, pas simplement sur une liste de fonctionnalités produit. Déterminez si votre future plateforme devrait offrir :
 - ☐ Open Pricing
 - ☐ Des prévisions précises
 - ☐ Des insights et un benchmarking de rentabilité
 - ☐ Une automatisation de la tarification et des prévisions
 - ☐ Une optimisation des groupes
 - ☐ Une gestion multipropriétés
 - ☐ Un reporting commercial
 - ☐ Un onboarding dédié et un accompagnement client



- ☐ Définissez à quoi ressemblera le succès :
 - ☐ Croissance du revenu
 - ☐ Amélioration du profit
 - ☐ Gain de temps
 - ☐ Une meilleure prise de décision commerciale
 - ☐ Une précision de prévision améliorée



5. Évaluez les fournisseurs de façon stratégique

- ☐ Allez au-delà des démonstrations produit.
 - ☐ Lancez un appel d'offres (RFP) structuré (utilisez notre modèle)
 - ☐ Demandez des démonstrations adaptées à votre établissement et à votre modèle économique
 - ☐ Demandez comment la plateforme soutient la rentabilité, et pas seulement le revenu
 - ☐ Examinez les délais de mise en œuvre et les plans d'onboarding
 - ☐ Comprenez les services de support et d'optimisation à long terme
 - ☐ Demandez des références clients et des résultats mesurables

6. Passez en revue votre écosystème technologique commercial

- ☐ La saison budgétaire est le moment idéal pour évaluer la manière dont vos systèmes fonctionnent ensemble. Confirmez la compatibilité avec :
 - ☐ PMS
 - ☐ CRS
 - ☐ Channel manager
 - ☐ Plateforme BI
 - ☐ CRM
- ☐ Privilégiez les fournisseurs disposant d'intégrations éprouvées et d'une architecture évolutive.

7. Planifiez une adoption réussie

- ☐ La technologie n'apporte de valeur que lorsque votre équipe l'utilise.
- ☐ Élaborez un calendrier de mise en œuvre réaliste
- ☐ Prévoyez du temps pour l'onboarding et la formation
- ☐ Désignez des responsables de projet en interne
- ☐ Établissez des indicateurs de succès avant le lancement
- ☐ Évitez la mise en œuvre pendant les périodes de forte activité dans la mesure du possible
- ☐ Planifiez des revues de performance après le lancement

Avant l'approbation finale, posez-vous les questions suivantes...

- ☐ Cet investissement soutient-il notre stratégie commerciale à long terme ?
- ☐ Nous aidera-t-il à améliorer la rentabilité, et pas seulement le revenu ?
- ☐ Avons-nous démontré le ROI dans des termes qui comptent pour le CFO et la propriété ?
- ☐ S'intègre-t-il au reste de notre écosystème technologique ?
- ☐ Nos équipes l'utilisent-elles réellement ?
- ☐ Cette plateforme répondra-t-elle encore à nos besoins dans trois à cinq ans ?

Besoin d'aide pour construire votre business case ?

Téléchargez **Plan pour le profit : le guide de l'hôtelier pour un investissement commercial intelligent pendant la saison budgétaire** pour découvrir le performance engineering, des stratégies pour obtenir l'adhésion de la direction, et des outils pratiques dont notre calculateur de ROI.