



The Revenue & Profit Operating System

# Checklist de planificación para una inversión inteligente en RMS:

## 7 pasos para el éxito





# Haz que tu próxima decisión de RMS sea estratégica, alineada y con foco en ROI.

Elegir el RMS adecuado es una gran decisión 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 seleccionas un sistema alineado con tu estrategia comercial.

## 1. Define tu calendario

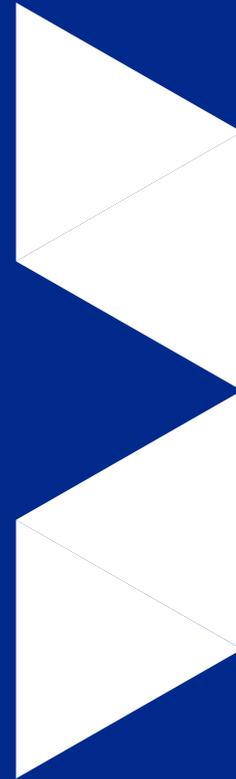
- Establece cuándo necesitas que el nuevo RMS esté plenamente operativo (antes de la temporada alta, antes de una migración de PMS, etc.).
- Ten en cuenta el tiempo para la selección del proveedor, la aprobación interna, el onboarding y la formación.
- Alinea el despliegue del RMS con otras iniciativas (actualización de PMS, integraciones).

## 2. Involucra a los principales stakeholders

- Incluye al equipo de revenue desde el principio para definir objetivos y puntos de dolor.
- Consulta con ventas (especialmente quienes gestionan negocio de grupos y eventos) para entender cómo un RMS podría ayudar a optimizar espacios de reuniones.
- Informa a finanzas para ajustar ciclos de presupuesto y expectativas de ROI.
- Asegúrate de que IT y operaciones están preparados para las necesidades de integración y soporte.

### 3. Define tus objetivos

- Haz tu lista de imprescindibles:
  - Mejorar la precisión del forecast
  - Optimizar precios en canales y segmentos
  - Impulsar la rentabilidad
  - Análisis de displacement de grupos
  - Liberar tiempo del equipo con automatización
  - Gestión multi-propiedad
  - Equipo de soporte dedicado
- Define cómo se verá el éxito:
  - Ahorro de tiempo
  - Incremento de revenue
  - Mayor rentabilidad
  - ROI
  - Mejor toma de decisiones
  - Eficiencia operativa
- Elige soluciones que se adapten a las capacidades de tu equipo y al crecimiento futuro.



### 4. Habla con proveedores con antelación (¡usa nuestro RFP!)

- Haz una shortlist de proveedores y envíales tu RFP para garantizar evaluaciones consistentes.
- Usa nuestra plantilla de RFP para agilizar el proceso.
- Solicita demos personalizadas según tu tipo de propiedad.
- Pide proyecciones de ROI, calendarios de onboarding y planes de integración.
- Habla de gestión del cambio, formación y soporte a largo plazo para asegurar una adopción exitosa.

## 5. Construye el business case

- Reúne datos internos: rendimiento pasado, precisión de forecast, revenue perdido.
- Usa casos de éxito y benchmarks de proveedores para proyectar el ROI.
- Alinea con los objetivos estratégicos del negocio.
- Mapea costes, beneficios y periodo estimado de retorno.

## 6. Revisa la compatibilidad de tu tech stack

- Haz la lista de sistemas que deben integrarse con el nuevo RMS:
  - PMS
  - CRS
  - Channel manager
  - Herramientas de BI
- Confirma posibles cambios tecnológicos futuros (especialmente actualizaciones de PMS).
- Da prioridad a proveedores con integraciones comprobadas y soporte de API abiertas.
- Mapea costes, beneficios y periodo estimado de retorno.

## 7. Planifica el despliegue

- Selecciona el RMS elegido.
- Estima necesidades de formación y gestión del cambio.
- Define hitos claros y asigna responsables del proyecto.
- Considera un despliegue por fases o un programa piloto.
- Evita implantarlo en periodos de máxima demanda.

¿Quieres ir más allá? Descarga nuestra guía gratuita:

[Planificar para la rentabilidad: guía hotelera para una inversión inteligente en RMS en temporada de presupuestos](#)