

✓ **Checklista przed zamówieniem zamków hotelowych** Rozwiń i sprawdź, co ustalić przed podpisaniem umowy z dostawcą.

Checklista: co sprawdzić przed zamówieniem zamków hotelowych?

Przed zamówieniem zamków hotelowych trzeba ustalić nie tylko cenę zamka, ale też typ systemu, sposób dostępu dla gościa, komunikację offline/online, kompatybilność z drzwiami, integrację z recepcją, zasilanie, serwis i procedury awaryjne. Te elementy powinny być wpisane do oferty, ponieważ podobnie wyglądające zamki mogą różnić się zakresem funkcji, montażem i kosztem wdrożenia.

System kartowy czy smart lock

W ofercie powinno być jasno określone, czy zamki są częścią **systemu hotelowego na kartę RFID/MIFARE**, czy są to **smart locki z PIN-em, aplikacją, telefonem lub kilkoma metodami dostępu**. To wpływa na sposób meldunku, pracę recepcji, obsługę późnych przyjazdów i możliwość rozbudowy systemu.

Metody dostępu dla gościa

Trzeba sprawdzić, jakie metody otwierania obsługuje konkretny model: **kartę RFID/MIFARE, PIN czasowy, aplikację, telefon, brelok, opaskę, chip RFID lub klucz awaryjny**. Ważne jest też, które z nich są w cenie, a które wymagają dodatkowego modułu, licencji, bramki albo konfiguracji.

Offline, online albo system mieszany

Oferta powinna określać sposób komunikacji zamków: **offline, online lub offline + online dla wybranych przejść**. Do sprawdzenia są: blokowanie zgubionych kart, zmiana uprawnień, odczyt historii wejść, status drzwi oraz to, czy komunikacja działa przewodowo, przez Wi-Fi, Zigbee, Bluetooth z bramką, Z-Wave albo moduł producenta.

Zakres kontroli dostępu w obiekcie

Przed wyceną trzeba ustalić, czy system obejmuje tylko **drzwi do pokoi**, czy także **wejście główne, wejścia boczne, windy, SPA, parking, szafki, magazyny, zaplecze i strefy personelu**. Od tego zależy liczba czytników, kontrolerów, uprawnień, nośników i zakres konfiguracji.

Integracja z recepcją, PMS i rezerwacjami

Należy sprawdzić, czy dostęp będzie nadawany przez **prosty programator kart**, osobne **oprogramowanie recepcyjne**, czy przez integrację z **PMS-em, channel managerem, kioskiem samoobsługowym lub systemem self check-in**. Trzeba też ustalić, kto odpowiada za wdrożenie i serwis integracji.

Kompatybilność z drzwiami

Wykonawca powinien potwierdzić zgodność zamka z konkretnymi drzwiami: **grubość skrzydła, rodzaj kasety, rozstaw, klamka, szyld, kierunek otwierania, frezowanie, zamek wpuszczany i wymagania przeciwpożarowe**. Przy drzwiach technicznych, szklanych albo nietypowych potrzebne są osobne rozwiązania montażowe.

Montaż w istniejących drzwiach

Przy modernizacji trzeba ustalić, czy wystarczy **wymiana zamka**, czy konieczne będzie **frezowanie, zmiana kasety, dopasowanie szyldu, naprawa okleiny, wymiana klamki albo montaż nowych drzwi**. Różnice w montażu potrafią mocno zmienić koszt jednej sztuki.

Zasilanie i wymiana baterii

W ofercie powinno być podane, jak zamek jest zasilany: **baterie AA, dedykowany pakiet, zasilanie przewodowe lub awaryjne zasilanie z zewnątrz**. Do sprawdzenia są: sygnalizacja słabej baterii, typ baterii, szacowany czas pracy, dostęp do komory baterii i procedura przy całkowitym rozładowaniu.

Awaryjne otwieranie i procedury serwisowe

Trzeba ustalić, jak otworzyć pokój przy **rozładowanej baterii, zgubionej karcie, błędzie PIN-u, awarii aplikacji, uszkodzeniu czytnika albo problemie z komunikacją**. W ofercie powinny być opisane: karta master, klucz mechaniczny, awaryjne zasilanie, dostęp serwisowy i odpowiedzialność za interwencję.

Historia wejść i uprawnienia personelu

System powinien jasno rozróżniać dostęp dla **gości, recepcji, sprzątaniam, techników, administracji i serwisu zewnętrznego**. Do sprawdzenia są: karty master, harmonogramy dostępu, historia wejść, odczyt zdarzeń lokalnie lub online oraz możliwość szybkiego odebrania uprawnień.

Pełny zakres wyceny

Wycena powinna rozdzielać: **zamek, wkładkę lub kasetę, szyld, klamkę, czytniki, karty, breloki, programator, bramki, kontrolery, oprogramowanie, licencje, konfigurację, montaż, szkolenie i serwis**. Sama cena zamka nie

pokazuje pełnego kosztu wdrożenia.

Serwis, części i gwarancja

Przed wyborem dostawcy trzeba sprawdzić dostępność **części, kart, baterii, czytników, programatorów, modułów komunikacyjnych i wsparcia technicznego w Polsce**. W umowie warto określić czas reakcji serwisu, gwarancję na elektronikę i mechanikę, aktualizacje oprogramowania oraz koszt obsługi po wdrożeniu.

Wygenerowano w portalu <https://zwiadowca.pl>