

Checklista: jak wybrać program hotelowy

Program hotelowy powinien być dopasowany nie tylko do recepcji i rezerwacji, ale też do wielkości obiektu, sposobu sprzedaży, pracy personelu, integracji z innymi systemami oraz kosztów późniejszego użytkowania. Zamiast długiej listy funkcji, poniżej masz **5 najważniejszych obszarów**, które warto sprawdzić przed porównaniem ofert.

1

Dopasowanie systemu do obiektu i sposobu pracy

Najpierw trzeba ustalić, do jakiego obiektu system ma pracować i jakie procesy ma realnie obsługiwać.

- Czy system jest dobrany do hotelu, pensjonatu, apartotelu czy sieci obiektów?
- Czy poradzi sobie przy Twojej liczbie pokoi, rezerwacji i stanowisk recepcyjnych?
- Czy pasuje do modelu pracy obiektu: całorocznego, sezonowego, miejskiego, konferencyjnego lub wypoczynkowego?
- Czy dostawca pokazuje, że system będzie wygodny w codziennej obsłudze, a nie tylko dobrze wygląda na prezentacji?

2

Recepcja, rezerwacje i sprzedaż online

Dobry program powinien usprawniać pracę recepcji i jednocześnie wspierać sprzedaż pokoi.

- Czy system wygodnie obsługuje meldunki, wymeldowania, zmiany rezerwacji i pobyty grupowe?
- Czy ma kalendarz rezerwacji, cenniki, ograniczenia pobytu i zarządzanie dostępnością pokoi?
- Czy obsługuje rezerwacje bezpośrednio przez stronę hotelu oraz sprzedaż przez Booking, Expedia i inne portale?
- Czy można łatwo zarządzać ofertami specjalnymi, dodatkami, zaliczkami i płatnościami online?

3

Integracje i zakres całego ekosystemu

Sam program recepcyjny to za mało, jeśli nie współpracuje z resztą narzędzi używanych w obiekcie.

- Czy system ma lub oferuje integrację z channel managerem, booking engine i

płatnościami online?

- Czy można go połączyć z gastronomią, POS-em, fiskalizacją, zamkami hotelowymi, księgowością albo CRM?
- Czy integracje są gotowe i sprawdzone, czy wymagają dodatkowych prac i dopłat?
- Czy system daje możliwość rozbudowy bez konieczności zmiany całego rozwiązania za rok lub dwa?

4

Wygoda obsługi, raporty i kontrola pracy

System powinien ułatwiać codzienną pracę, a nie dokładać personelowi dodatkowych kliknięć i obejść.

- Czy panel jest prosty dla recepcji, managera i właściciela?
- Czy system daje czytelne raporty dotyczące obłożenia, przychodów, źródeł rezerwacji i pracy obiektu?
- Czy można nadawać różne uprawnienia pracownikom i kontrolować, kto ma dostęp do danych i funkcji?
- Czy program działa wygodnie także zdalnie, na laptopie lub telefonie, gdy trzeba szybko zareagować?

5

Wdrożenie, wsparcie i pełny koszt systemu

O opłacalności programu hotelowego decyduje nie tylko abonament, ale cały koszt wejścia i późniejszego użytkowania.

- Czy oferta obejmuje wdrożenie, konfigurację, migrację danych, szkolenie i uruchomienie?
- Czy znasz realny koszt abonamentu, wdrożenia, integracji, aktualizacji i dodatkowych użytkowników?
- Czy określono zakres wsparcia technicznego, czas reakcji i pomoc po starcie systemu?
- Czy porównujesz nie tylko cenę miesięczną, ale też koszty rozbudowy, serwisu i pracy personelu w kolejnych latach?

Pamiętaj: program hotelowy warto porównywać nie tylko po liczbie funkcji i cenie abonamentu, ale po całym modelu pracy. Liczy się dopasowanie do obiektu, wygoda recepcji, jakość integracji, koszty wdrożenia i późniejsza obsługa. Dobra oferta powinna jasno pokazywać, **co zawiera cena, czego nie zawiera i jak system sprawdzi się w**

codziennym użytkowaniu.

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