12 puntos para revisar cuando tu hotel no funciona como un todo

Usa esta lista de verificación para detectar las brechas entre lo que promete tu hotel y lo que de verdad pasa en la propiedad. Marca cada punto como **claro**, **por mejorar** o **no lo sé**. No es una evaluación con puntaje ni una promesa de mejora financiera.

		CLARO	POR MEJORAR	NO LO SÉ
01	**La oferta.** ¿Puedes explicar para quién es tu hotel y por qué un huésped lo elegiría?	☐	☐	☐
02	**La promesa.** ¿Tu sitio web describe una experiencia que tu equipo realmente puede ofrecer?	☐	☐	☐
03	**Reservas.** ¿Las tarifas, los paquetes y lo que incluyen son consistentes en todos los canales que usas?	☐	☐	☐
04	**Llegada.** ¿La bienvenida ayuda a los huéspedes a entender qué tienen a su disposición y cómo usarlo?	☐	☐	☐
05	**El equipo.** ¿Tu personal sabe explicar la experiencia y hacer las recomendaciones adecuadas?	☐	☐	☐
06	**La coordinación entre áreas.** ¿Cada departamento sabe qué se les prometió a los huéspedes antes de que lleguen?	☐	☐	☐
07	**La experiencia.** ¿Las habitaciones, la comida, las actividades y los servicios de spa o bienestar se apoyan entre sí?	☐	☐	☐
08	**Activos desaprovechados.** ¿Hay espacios o servicios que los huéspedes casi nunca entienden, reservan o usan?	☐	☐	☐
09	**Demanda.** ¿Sabes cuándo baja la demanda y qué parte de la oferta necesita atención?	☐	☐	☐
10	**La operación.** ¿Tu plantilla, la capacitación y las rutinas diarias están listas para las experiencias que quieres vender?	☐	☐	☐
11	**Decisiones.** ¿Usas información de los huéspedes, del equipo y del negocio para definir prioridades?	☐	☐	☐
12	**El rumbo.** ¿Tu equipo sabe qué cambio va primero, quién se hace cargo y qué sigue después?	☐	☐	☐

Elige un siguiente paso útil

Revisa los puntos que marcaste como **por mejorar** o **no lo sé**. Elige una brecha que afecte la experiencia del huésped y que involucre a más de un área del negocio. Escribe qué pasa hoy, qué quieres que pase y quién tiene que participar en la conversación.

No tienes que resolver todo a la vez. Empieza por tener clara la situación.

¿Quieres una segunda opinión?

Si tu hotel necesita un rumbo más claro y apoyo práctico para lograrlo, trabajar conmigo es la decisión correcta.

Cuéntame sobre tu hotel: fl@go-well.mx