



GUIA DE DECISION

Guia ROI y business case

Como construir, medir y actualizar una decision economica para Room o Dome 6 sin confundir escenario, resultado observado y causalidad.

ROOM Y DOME SEPARADOS

BASELINE ANTES

REVISION 30 / 90

Todos los ejemplos son ilustrativos y editables. No son benchmark, prevision ni garantia de ingresos, contribucion, ROI o recuperacion.

METODO

El business case sirve para decidir, no para prometer.

La pregunta util es que actividades puede vender la estructura, a que precio neto, con que costes, personal y datos verificables. Room y Dome 6 requieren modelos separados.

Hecho observado Dato reconciliado con booking, POS, contabilidad, turnos o logs en un periodo definido.	Hipotesis Valor editable antes de abrir: demanda, ocupacion, precio, capacidad, coste o temporada.
Escenario Combinacion transparente que muestra sensibilidad y equilibrio; no es un resultado esperado.	Resultado atribuido Efecto vinculado a Soma por una regla; no prueba causalidad sin un diseno adecuado.

El calculador publico muestra contribucion y recuperacion simple. No incluye automaticamente impuestos, coste del capital, oportunidad del espacio ni efectos causales sobre estancias o tratamientos.

BASELINE

Registra el servicio existente antes de abrir.

Usa el periodo comparable mas reciente. Si no existe baseline creible, declarala no disponible y empieza por M0 Operacion; no reconstruyas valores retrospectivos para justificar la compra.

Dimension	Dato minimo	Fuente
Capacidad	Franjas o actividades realmente vendibles	Booking o calendario
Demanda	Reservas, completadas, cancelaciones y no-show	Booking y TholusOS
Ingresos	Cobros menos IVA, descuentos, devoluciones y comision	POS y contabilidad
Costes	Variables, personal, reset, proveedores y recurrentes	Modelo de costes y turnos
Espacio	Uso actual, inactividad y alternativa economica	Operaciones y Finanzas
Contexto	Temporada, obras, promocion y cambio de precio	Revenue y CRM

Reglas de calidad

- mismo denominador, zona horaria, moneda y tratamiento de IVA
- version, autor y fecha para importaciones
- ningun KPI sin fuente primaria y responsable
- ingreso observado separado de afirmaciones causales

ROOM

Formula para sesiones reservables.

Room parte de franjas disponibles, ocupacion y participantes de pago. La contribucion mensual resta variables, personal y recurrentes; la recuperacion simple usa la inversion total.

Paso	Formula
Sesiones completadas	franjas disponibles x ocupacion
Ingreso neto/sesion	participantes medios x precio neto
Coste personal/sesion	minutos / 60 x coste horario
Contribucion/sesion	ingreso neto - variables - personal
Contribucion mensual	sesiones x contribucion - recurrentes
Recuperacion simple	inversion total / contribucion mensual

Escenario Room ilustrativo

Inputs editables	Valor
120 franjas/mes x 45 % ocupacion	54 sesiones
1,5 personas x EUR 25 netos	EUR 37,50/sesion
EUR 3 variables + 6 min x EUR 24/h	EUR 5,40/sesion
EUR 250 recurrentes/mes	EUR 1.483,40/mes
EUR 18.000 inversion total	12,1 meses

ESCENARIO ILUSTRATIVO, NO BENCHMARK NI PREVISION. Sustituye ocupacion, precio, costes e inversion por datos de la estructura.

DOME 6

Formula para actividad o evento.

Dome usa eventos completados, participantes o alquiler, costes especificos y recurrentes del pabellon. Cimentacion, permisos, clima y temporada forman parte de la inversion y capacidad real.

Paso	Formula
Contribucion/evento	ingreso neto - variables - personal - proveedores
Contribucion mensual	eventos x contribucion/evento - recurrentes
Recuperacion simple	inversion total / contribucion mensual

Escenario Dome 6 ilustrativo

Inputs editables	Valor
18 actividades/mes x 70 %	12,6 actividades
5 personas x EUR 38 netos	EUR 190/actividad
EUR 24 variables + EUR 36 personal/proveedores	EUR 130/actividad
EUR 480 recurrentes/mes	EUR 1.158/mes
EUR 42.000 inversion total	36,3 meses

ESCENARIO ILUSTRATIVO, NO BENCHMARK NI PREVISION. La capacidad debe reflejar dias, gratuidades, montaje, limpieza, clima, temporada y permisos.

MEASUREMENT

Cuatro niveles de complejidad creciente.

Empieza siempre por la operacion. Experiencia, economia vinculada y evaluacion estructurada se añaden solo cuando sirven una decision y disponen de fuentes y capacidades adecuadas.

Nivel	Pregunta	Indicadores
M0 / Operacion	¿Funciona el servicio?	Disponibilidad, reservas, completadas, no-show, personal, fallos, inactividad
M1 / Adopcion	¿Se usa y se repite?	Feedback voluntario, repeticion, paquetes, notas del equipo
M2 / Economia	¿Produce contribucion observable?	Ingreso neto, variables, personal, contribucion, recuperacion simple
M3 / Evaluacion	¿Que efecto es atribuible?	Hipotesis, outcome, comparacion, controles y limites

NPS mide recomendacion, no relajacion. Escalas pre/post y comentarios no demuestran eficacia clinica. M3 requiere un plan aprobado y no esta incluido implicitamente en el precio base.

REVISION

Todo informe debe terminar con una decision.

Una revision util vincula metrica, fuente, desviacion, hipotesis, accion, responsable y fecha. Las revisiones a 30 y 90 dias corrigen el servicio.

Frecuencia	Lectura	Decision posible
Diaria	Estado, fallos y reset	Abrir, detener o crear ticket
Semanal	Franjas, reservas, completadas, no-show y personal	Horarios, capacidad y procedimiento
Mensual	Ingreso, costes, contribucion, paquetes y calidad	Precio, canal, bundle y costes
30/90 dias	Activation, programas, uso y economia	Confirmar, cambiar o detener
Temporada	Comparacion con baseline e inversion	Continuar y definir hipotesis

Prueba de integridad

- ¿la conclusion cambiaria con un resultado negativo?
- ¿se ven datos ausentes y periodos no comparables?
- ¿separan contribucion directa, otros ingresos y beneficios no monetizados?
- ¿la decision tiene responsable y fecha?

FUENTES E INICIO

El metodo sigue siendo verificable y respetuoso con los datos.

Booking, POS, contabilidad, turnos y logs tecnicos permanecen separados con identificadores y responsabilidades. Measurement estandar no recoge diagnosticos, biometricos, audio ni video de personas.

- [CBRE - The Role of Hotel Spa Departments](#)
- [ISO 10004:2018 - satisfaccion del cliente](#)
- [Comision Europea - principios RGPD](#)
- [ISO 9241-391 - riesgo fotosensible](#)
- [OMS - escucha segura en espacios y eventos](#)

Datos para el primer business case

Lugar y producto Room o Dome 6, dimensiones, apertura, calendario e inversion total.	Demanda y precio Actividades, ocupacion, participantes de pago y precio neto.
Costes Variables, minutos y coste completo del personal, proveedores y recurrentes.	Fuentes y responsables Booking, POS, contabilidad, TholusOS y calidad minima.

[Construir el primer business case](#)