

Wzór specyfikacji przetargowej system telewizji hotelowej / IPTV

Gotowy do wypełnienia szablon, dzięki któremu oferty od dostawców będą **porównywalne** — a Ty podejmiesz decyzję na twardych danych, a nie „na czuja”.

Dobra specyfikacja daje porównywalne oferty. Bez niej dostajesz cztery dokumenty, których nie da się zestawić. Wypełnij parametry obiektu (2), zaznacz wymagania (3), wklej tabelę porównawczą do zapytania (5) i zadaj dostawcom pytania kontrolne (6). Sekcja 7 to lista błędów, które co roku kosztują hotele dziesiątki tysięcy złotych.

1. Zakres zamówienia — co dokładnie zamawiasz

System telewizji hotelowej to cztery warstwy. Każdą trzeba w zapytaniu nazwać, inaczej dostawcy wycenią różne rzeczy:

- **Stacja czołowa** — odbiór i przetwarzanie sygnału (DVB-C / DVB-T / SAT / IP) i rozprowadzenie po obiekcie.
- **Dystrybucja** — sieć transmisyjna: istniejąca instalacja koncentryczna, skrętka (LAN) lub światłowód.
- **Odbiorniki** — telewizory hotelowe: liczba, przekątne, standard obrazu, tryb hotelowy.
- **Warstwa interaktywna** — middleware, ekran powitalny, informacje o hotelu, usługi na życzenie, VOD/streaming, casting.
- **Usługi** — instalacja, konfiguracja, szkolenie personelu, serwis (SLA), gwarancja.

2. Parametry obiektu (do wypełnienia)

Parametr	Wartość
Liczba pokoi	...
Liczba kondygnacji / budynków	...
Rok budowy / ostatniej modernizacji instalacji	...
Istniejące okablowanie (koncentryczne / skrętka / światłowód / brak)	...
Istniejąca sieć / przełączniki	...
System PMS (nazwa)	...
Obecny system TV	...
Orientacyjny budżet	...
Planowany termin wdrożenia	...

3. Wymagania techniczne (zaznacz / uzupełnij)

Sygnal i technologia

- ☐ DVB-C (modernizacja instalacji koncentrycznej) ☐ IPTV (pełna interaktywność) ☐ hybryda
- Lista kanałów: PL: ... · zagraniczne wg gości (DE/CZ/SK/UA): ...
- Jakość: ☐ SD ☐ HD ☐ 4K (w wybranych pokojach / apartamentach)

Telewizory

- **Tryb hotelowy – WYMAGANY** (Pro:Centric / MediaSuite / VIDAA for Business / Samsung LYNK): ☐ tak
- Klonowanie konfiguracji na całą flotę, blokada ustawień gościa: ☐ tak
- Przekątne / modele wg typu pokoju: ...

Sieć (krytyczne przy IPTV)

- Przepustowość na pokój: ... Mbps
- Segmentacja VLAN: sieć gościnna ⊥ hotelowa ⊥ zarządzanie: ☐ tak
- Multicast + IGMP snooping (dystrybucja TV przez LAN): ☐ tak

Interaktywność i integracje

- Ekran powitalny z nazwiskiem gościa, informacje o hotelu, zamawianie usług: ☐ tak
- VOD / streaming / casting (Chromecast, AirPlay) – najlepiej bez wymiany floty: ☐ tak
- Integracja z PMS: check-in/out, personalizacja, billing usług na TV: ☐ tak

4. Kryteria oceny ofert (przypisz wagi – suma 100%)

Kryterium	Waga
Zgodność techniczna z wymaganiami	...%
TCO 5-letni (CAPEX + licencje + serwis, nie sama cena zakupu)	...%
Dostępność sprzętu zamiennego / czas reakcji serwisu	...%
Referencje z obiektów podobnej wielkości	...%
Wdrożenie bez wyłączania pokoi ze sprzedaży	...%
Gwarancja i SLA	...%

5. Tabela porównawcza (do wypełnienia przez oferentów)

Pozycja	Oferent A	Oferent B	Oferent C
Technologia (DVB-C / IPTV / hybryda)			
Model telewizorów (hotelowe?)			
Middleware / platforma			
Integracja z naszym PMS			
Wykorzystanie istniejącego okablowania			
CAPEX (jednorazowo)			
Koszty roczne (licencje + serwis)			
Czas wdrożenia			
Wdrożenie bez wyłączania pokoi			
Gwarancja / SLA			
Referencje (2–3 obiekty)			

6. Pytania kontrolne do dostawcy

Na te pytania słaby dostawca nie odpowie konkretnie.

1. Wykorzystacie istniejące okablowanie koncentryczne, czy wymagacie nowego? (*różnica w koszcie bywa gigantyczna*)
2. Jakie są **roczne** koszty licencji middleware i za co dokładnie? (*ukryte koszty TCO*)
3. Telewizory to modele **hotelowe** czy konsumenckie? (*gwarancja, tryb hotelowy, żywotność*)
4. Jak wygląda modernizacja **bez wyłączania pokoi** ze sprzedaży?
5. Dostępność sprzętu zamiennego w PL/UE i czas reakcji przy awarii?

6. Referencje z obiektów o zbliżonej liczbie pokoi? (*dowód, nie deklaracja*)
7. Czy i jak system integruje się z naszym PMS (nazwa)?
8. Co dzieje się po zakończeniu wsparcia producenta (EOL) danej platformy?

7. Typowe błędy w specyfikacjach hotelowych

- **Specyfikacja „pod jednego producenta”** – traci porównywalność, zawyża cenę.
 - **Liczenie tylko ceny zakupu** – pomija licencje i serwis; realny koszt to TCO 5-letni.
 - **Brak wymogu trybu hotelowego** – dostawca wstawia telewizory konsumenckie (brak gwarancji komercyjnej, brak klonowania).
 - **Niedoszacowanie sieci pod IPTV** – brak multicast/IGMP i przepustowości = zawieszający się obraz.
 - **Brak zapisu o wdrożeniu bez wyłączania pokoi** – utrata przychodu w trakcie prac.
 - **Pominięcie integracji z PMS** – system działa „obok” hotelu, a nie z nim.
-

Opracowanie: Piotr Morawski, iBeeQ – 25 lat wdrożeń telewizji hotelowej, IPTV i sieci w obiektach w Polsce i Europie.

Potrzebujesz pomocy przy specyfikacji lub wycenie?

Bezpłatna konsultacja projektu → ibeeq.pl