



Guía para propietarios

¿Cómo Explicarle Dynamic Pricing a los propietarios?





Imagina que tus precios de alquiler se pudieran adaptar de manera automática a la demanda, como pasa con los billetes de avión o las habitaciones de hotel. ¡Eso es exactamente lo que te ofrece **Dynamic Pricing!**



Los Fundamentos de Dynamic Pricing

Dynamic pricing ajusta de manera automática los precios de tu propiedad teniendo en cuenta varios factores:

-
- Demanda del Mercado (mientras más viajeros, más sube el precio).
 - Estacionalidad y días de la semana.
 - Eventos locales (festivales, ferias, conciertos, vacaciones escolares, etc.).
 - Rendimiento del mercado; es decir, índices de ocupación en tu mercado.
 - Datos de búsqueda de los viajeros.

Gracias a las herramientas con algoritmos de precios, tus tarifas se actualizan en tiempo real para ofrecer el precio justo en el momento adecuado y así atraer más viajeros mientras maximizas tus ingresos.



Beneficios de Dynamic Pricing

1. Impulsa tus ingresos sin mayor esfuerzo

Dynamic Pricing se encarga del trabajo pesado por ti. Cuando la demanda sube, como en los fines de semana, días festivos o durante eventos locales, tus precios aumentan automáticamente y ganas más por cada reserva. Cuando la demanda decae, tus precios se ajustan lo necesario para atraer a viajeros y mantener tu calendario lleno. Nada de trabajo manual, solo una estrategia de precios más inteligente que maximiza tus ingresos y te ahorra tiempo.

2. Nunca pierdas dinero

Si cobras siempre lo mismo, podrías estar perdiendo dinero en tus noches de mayor demanda. Dynamic pricing reacciona en tiempo real: aumenta tus precios cuando hay eventos, temporada alta o más demanda según el día de la semana para que no se te escape ni un euro y sin tener que mover un dedo.

Implementar Precios Dinámicos te permite maximizar tus ingresos al optimizar tus índices de ocupación. Cuando ajustas tus precios al momento, atraes más reservas en temporada baja y aumentas las tarifas cuando la demanda es alta, asegurándote de no desperdiciar dinero.

Por otro lado, si mantienes el mismo precio siempre, corres el riesgo de malvender tus noches con más demanda. Dynamic pricing ajusta las tarifas en el momento justo, para aprovechar cada oportunidad.





3. Mantente competitivo de manera automática

Dynamic pricing analiza en tiempo real los precios de propiedades similares en tu zona y ajusta tus tarifas para que tu propiedad siga siendo atractiva.

4. Less estrés, más control

Tú defines tus precios base y mínimos, mientras que el sistema se encarga del resto. Sigues teniendo el control, pero sin tener que estar haciendo ajustes y actualizaciones todo el tiempo.

Otra gran ventaja de dynamic pricing es que se adapta a cambios inesperados. Por ejemplo, si se presentan condiciones climáticas excepcionales o eventos inesperados, puedes ajustar de manera rápida tus precios para adaptarte a la nueva situación. Este nivel de flexibilidad es esencial en un mercado cada vez más competitivo, donde los viajeros tienen acceso a muchas opciones.

5. Más reservas, menos noches vacías

Al tener precios que se adaptan a la realidad del mercado, aumentas las oportunidades de llenar tu calendario, incluso en temporada baja.

Además, con tarifas competitivas que reflejan el verdadero valor de tu oferta, atraes huéspedes satisfechos, lo que lleva a mejores reseñas y más recomendaciones.

En resumen, dynamic pricing va más allá de ajustar precios: ofrece una estrategia completa que transforma la gestión de tu alquiler vacacional, maximizando las ganancias y la satisfacción de los huéspedes.



Tu Propiedad Puede Hacerte Ganar Más: La Guía Sobre Dynamic Pricing

Gestionar un alquiler vacacional requiere mucho más que solo publicar tu propiedad online. Para maximizar tus ingresos, necesitas entender el concepto clave de precios dinámicos. Este sistema ajusta de manera flexible los precios según la demanda y tendencias del mercado, como también puede transformar tu estrategia vacacional. Al adoptar este enfoque, no solo atraes más reservas, sino que también maximizas tus beneficios.

¿Cómo implementar Dynamic Pricing?

Herramientas y tecnologías disponibles

Conecta tu cuenta de Beyond online. Beyond analiza datos de mercado en tiempo real y te recomienda las mejores tarifas.

Te ayudamos a mantenerte competitivo sin tener que dedicarle horas de trabajo. Puedes automatizar gran parte del proceso de fijación de precios y enfocar tu tiempo en otros aspectos de tu alquiler vacacional.

Beyond ofrece funciones adicionales como informes analíticos, pronósticos de mercado y alertas de rendimiento para que tomes decisiones informadas en todo momento.

Por ejemplo, si se programa un gran congreso en tu zona, Beyond puede ajustar automáticamente tus tarifas para que aproveches al máximo el aumento de visitantes. Y lo mejor: Beyond se integra con plataformas como Airbnb y Booking.com, simplificando por completo la gestión de tus publicaciones.



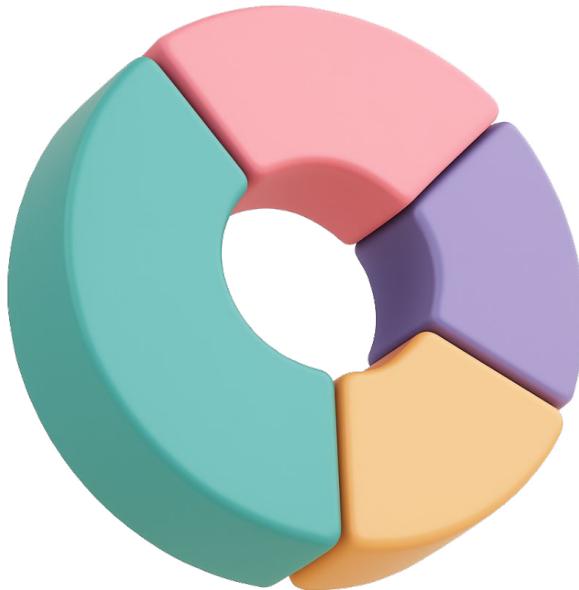
Estrategias de implementación

Al ajustar estratégicamente tus tarifas, no solo maximizas tus ingresos, sino que también mejoras tu índice de ocupación.

Ten en cuenta las tendencias históricas de reservas y las previsiones futuras para afinar tu estrategia. Por ejemplo, si sabes que la demanda sube durante las vacaciones escolares, puedes anticiparte y ajustar tus precios con tiempo.

No olvides supervisar de cerca y con regularidad cómo está funcionando tu estrategia de dynamic pricing y prepárate para hacer ajustes si es necesario. La clave está en mantenerse flexible y responder rápidamente a los cambios del mercado, siempre atento a las preferencias y comportamientos de tus futuros huéspedes.





¿Cómo Medir la Eficacia de tu Estrategia de Dynamic Pricing?

Indicadores clave de rendimiento

Para evaluar el impacto de dynamic pricing, sigue de cerca métricas como el índice de ocupación, los ingresos por noche y los ingresos totales. Estos indicadores te darán una idea clara de la eficacia de tu estrategia de precios dinámicos.

También puedes comparar estos KPIs con los de tus competidores directos para tener una visión más completa. Además, analizar las tendencias estacionales y los eventos locales te brinda información clave sobre los períodos de mayor y menor demanda, lo que te permite ajustar tus precios con mayor precisión.



Índice de ocupación

El índice de ocupación es el porcentaje de noches reservadas en relación con las noches disponibles. Es un indicador clave para evaluar el rendimiento de los alquileres vacacionales.

Por ejemplo, un índice de ocupación alto puede indicar que tus precios están bien ajustados al mercado. Si es muy bajo, podrías estar perdiendo oportunidades de maximizar tus ingresos. Ahora bien, si tu ocupación es baja, pero tus ingresos por noche son altos, quizás tus precios estén demasiado elevados para el contexto actual.

RevPAN

RevPAN o Ingresos por Noches Disponibles se refiere a los ingresos generados por noche disponible. Este indicador se calcula de la siguiente manera: Tarifas Diarias Promedio (ADR) x índice de ocupación. Es uno de los indicadores más importantes para los alquileres vacacionales.

Ajustes y optimizaciones

- Es clave que revises y ajustes tu estrategia con regularidad según los resultados.
- Prueba distintas tácticas, analiza el rendimiento y afina tu enfoque para seguir aumentando tus ingresos.
- Por ejemplo, puedes ofrecer descuentos de última hora para fechas que aún no se hayan reservado o subir los precios durante eventos especiales en tu zona.
- También es importante estar atento a los cambios en el comportamiento de los viajeros y en las tendencias del mercado.
- Y algo fundamental: no olvides recopilar las reviews de tus huéspedes, ya que su nivel de satisfacción influye directamente en su decisión de volver o recomendar tu propiedad, y eso impacta en tu éxito a largo plazo.



Utiliza Dynamic Pricing para Fidelizar a tu Cartera de Propietarios

Utiliza comunicación transparente

La base de cualquier relación de confianza con tus propietarios es una comunicación regular, honesta y clara. Con dynamic pricing, cuentas con datos precisos y actualizados que puedes compartir para justificar tus decisiones. Explica las tendencias del mercado, las variaciones estacionales y el motivo detrás de cada ajuste de precio. Esto demuestra que cada decisión está pensada y alineada con sus intereses. Una buena comunicación evita malentendidos, mejora la satisfacción del cliente y sienta las bases para una colaboración duradera.

Demuestra el valor añadido

Los propietarios no buscan solo un proveedor, sino un socio que les ayude a optimizar sus ingresos. Utiliza datos concretos para mostrar cómo dynamic



pricing mejora su rentabilidad: compara resultados antes y después de empezar a trabajar juntos, destaca los picos de reservas en temporada baja o los ingresos extra generados durante eventos locales. Refuérzalo con una buena gestión de los anuncios: títulos optimizados, fotos atractivas, disponibilidad siempre actualizada para demostrar el profesionalismo que aportas. Tus resultados hablan por ti, así que deja que hablen a menudo.

Sé proactivo

Un buen gestor no espera a que aparezcan los problemas: se anticipa. Actúa rápido ante alertas de rendimiento o caídas en la ocupación. Propón optimizaciones de forma regular: ajusta la estrategia de precios, mejora los anuncios y actualiza los calendarios. Este enfoque proactivo transmite profesionalidad y tranquilidad. Los propietarios se sienten escuchados, valorados y respaldados a largo plazo... y eso naturalmente fideliza.

Confía en los datos a la hora de tomar decisiones

Dynamic pricing se apoya en datos de mercado en tiempo real. Úsalos para justificar cada decisión: ¿por qué subir precios en un periodo concreto? ¿Por qué aplicar descuentos en ciertas fechas? Beyond Pricing te ofrece una imagen clara de la oferta y la demanda locales. Puedes compartir estos datos con tus propietarios para ayudarles a entender y respaldar tus decisiones. Ganarás credibilidad y establecerás una relación basada en hechos, no en coronadas.

Mantén a los propietarios informados de las tendencias del mercado

Fidelizar a los propietarios también significa formarles, educarles y capacitarles para que se hagan cargo de su propio éxito. Comparte con ellos las tendencias actuales: evolución de la demanda, cambios legislativos, novedades fiscales o locales que puedan afectar a sus propiedades. Esto demuestra que estás al frente del sector, que velas por sus intereses y que eres capaz de adaptar tu estrategia de precios al contexto. Esta función de seguimiento es muy apreciada, ya que va más allá de la mera prestación de un servicio.



Elabora Informes Personalizados

Cada propietario es único, y también lo son sus expectativas. Ofréceles informes de rendimiento personalizado, con KPI adaptados a sus perfiles: tasa de ocupación, ingresos mensuales, ingresos por noche, comparación con el mercado local, etc. Incluye análisis fáciles de entender y recomendaciones prácticas. Este tipo de informes refuerza la transparencia y el valor percibido de tu servicio. Se convierte en una clara herramienta de gestión para tus clientes... y en una poderosa palanca de fidelización.

Owner Insights de Beyond es tu clave para fidelizar. En una sola página, tus propietarios tienen acceso a un resumen claro de su rendimiento, con indicadores sencillos, comparaciones antes y después y previsiones a corto plazo. Ofrece un potente apoyo visual para tus comunicaciones periódicas, revisiones mensuales o evaluaciones trimestrales. Fácil de leer, fácil de compartir: este informe se convierte en un punto de unión en tu relación con los propietarios y en un recordatorio constante del valor que aportas.



Otras Maneras de Conservar a Tus Propietarios

- Utiliza comunicación transparente
- **Demuestra valor añadido:** dynamic pricing te permite optimizar tu rentabilidad y demostrarles a los propietarios tu profesionalidad, además de una buena gestión de publicidad y comparación de resultados antes o después.
- **Sé proactivo:** anticipa los problemas y sugiere mejoras
- Confía en los datos a la hora de tomar decisiones
- Mantén a tus propietarios informados sobre las **tendencias del mercado**, así como de las novedades jurídicas, fiscales y locales
- Crea informes personalizados con indicadores clave de rendimiento.



Acerca de Beyond

Beyond es el líder en gestión de ingresos. Ayudamos a los anfitriones y property managers a descubrir nuevas formas de maximizar sus ingresos por alquileres vacacionales. Desde que fuimos pioneros con Dynamic Pricing para el mercado de alquileres a corto plazo hace ya una década, en Beyond hemos apoyado a millones de alquileres en todo el mundo y ayudado a sus clientes a aumentar sus ingresos anuales en una media del 40 %. Nuestro acceso sin precedentes a los datos y el análisis en tiempo real de la industria de alquiler vacacional alimenta nuestra capacidad para generar ingresos, maximizar la rentabilidad y ahorrar tiempo a anfitriones y property managers en todo el mundo.

MÁS INFORMACIÓN

