



Guia para proprietários

Como explico os Preços Dinâmicos aos proprietários?





Imagine se o preço do seu alojamento se pudesse adaptar automaticamente à procura, como bilhetes de avião ou hotéis. É exatamente isso que o Preço Dinâmico oferece!



As bases do Preço Dinâmico

A determinação do preço dinâmico ajusta automaticamente os preços dos seus imóveis com base em vários fatores:

- Procura de mercado (quanto mais viajantes, maior o preço).
- Sazonalidade e dias da semana.
- Eventos locais (festivais, feiras, concertos, férias escolares, etc.).
- Desempenho de mercado; taxas de ocupação no seu mercado.
- Dados de pesquisa de viajantes.

Graças às ferramentas de preços algorítmicos, as tarifas são atualizadas em tempo real para oferecer o preço certo no momento certo, atraindo mais viajantes e maximizando a sua receita.



Os benefícios dos Preços Dinâmicos

1. Aumente a sua receita sem aumentar a sua carga de trabalho

A definição de preços dinâmica faz o trabalho pesado por si. Quando a procura aumenta — como em fins de semana, feriados ou durante eventos locais — os seus preços aumentam automaticamente para que ganhe mais por reserva. Quando a procura desce, as suas tarifas ajustam-se apenas o suficiente para atrair viajantes e manter a sua agenda preenchida. Sem trabalho manual, apenas preços mais inteligentes que maximizam a receita e poupam o seu tempo.

2. Nunca perde dinheiro

Se cobra sempre a mesma tarifa, pode estar a vender menos do que o valor cobrado nas suas noites mais procuradas. O preço dinâmico reage em tempo real, aumentando as suas tarifas quando os eventos, a sazonalidade ou até mesmo os picos de procura durante a semana aumentam, para que possa aproveitar cada cêntimo sem ter de fazer nada.

Adotar a formação de preços dinâmicos permite maximizar a sua receita otimizando a sua taxa de ocupação. Ao ajustar os seus preços, pode atrair mais reservas fora dos períodos de pico e aumentar as tarifas quando a procura é elevada. Desta forma, não perderá dinheiro.

Por outro lado, se definir sempre a mesma tarifa, corre o risco de vender menos do que as noites mais procuradas. A determinação do preço dinâmico ajusta as tarifas no momento certo para maximizar todas as oportunidades.





3. Mantém-se competitivo automaticamente

O preço dinâmico monitoriza os preços de outros alojamentos semelhantes na sua área em tempo real e adapta as suas tarifas para manter a atratividade das suas propriedades.

4. Menos stress, mais controlo

Define o seu preço mínimo e preço base, o sistema trata do resto. Continua no controlo, mas sem a necessidade de ajustes e atualizações constantes.

Outra grande vantagem da definição de preços dinâmicos é a sua capacidade de adaptação a mudanças imprevistas. Por exemplo, em caso de condições meteorológicas excecionais ou eventos imprevistos, pode ajustar rapidamente as suas tarifas para responder à nova situação. Este nível de flexibilidade é crucial num mercado cada vez mais competitivo, onde os viajantes têm acesso a muitas opções.

5. Mais reservas, menos noites vazias

Com preços adaptados à realidade do mercado, aumenta as suas probabilidades de encher a sua agenda, mesmo na época baixa.

Além disso, ao oferecer tarifas competitivas que refletem o valor real da sua oferta, atrai clientes satisfeitos com a sua estadia, o que, por sua vez, resulta em melhores avaliações e recomendações positivas.

Em suma, o Preço Dinâmico vai muito além do simples ajuste de preços: oferece uma estratégia abrangente que transforma a forma como gere o seu alojamento, maximizando os lucros e a satisfação do cliente.



O seu alojamento pode render mais: o guia para preços dinâmicos

Gerir um alojamento local exige muito mais do que simplesmente publicar o seu imóvel online. Para maximizar o seu rendimento, precisa de entender o conceito-chave de preço dinâmico. Este sistema ajusta os preços de forma flexível de acordo com a procura e as tendências do mercado e pode transformar a sua estratégia de alojamento. Ao adotar esta abordagem, não só atrai mais reservas, como também maximiza os seus lucros.

Como implementar os Preços Dinâmicos?

Ferramentas e tecnologias disponíveis

Ligue-se à sua conta Beyond online.

A Beyond analisa os dados de mercado em tempo real para recomendar as melhores tarifas.

Ajudamos a manter-se competitivo sem gastar muito tempo com isso. Pode automatizar uma parte substancial do processo de definição de preços e dedicar o seu tempo a outros aspetos do seu alojamento.

A Beyond oferece funções adicionais, como relatórios analíticos, previsões de mercado e alertas de desempenho, para o ajudar a tomar decisões informadas.

Por exemplo, se estiver agendada uma grande conferência na sua região, a Beyond pode ajustar automaticamente as suas tarifas para aproveitar o fluxo de visitantes. Além disso, a Beyond integra-se com plataformas de reservas populares, como o Airbnb e o Booking.com, simplificando a gestão dos seus alojamentos.



Estratégias de implementação

Ao ajustar estrategicamente as suas tarifas, não só maximiza as suas receitas, como também melhora a sua taxa de ocupação.

Tenha em conta as tendências históricas de reservas e as previsões futuras para refinar a sua estratégia. Por exemplo, se souber que a procura geralmente aumenta durante as férias escolares, pode planear com antecedência e ajustar os seus preços em conformidade.

Não se esqueça de monitorizar regularmente e de perto o desempenho da sua estratégia de preços dinâmicos. Esteja preparado para fazer alterações, se necessário. O segredo é manter-se flexível e receptivo às mudanças do mercado, sempre atento às preferências e comportamentos dos seus potenciais clientes.





Confirme a eficácia da sua estratégia de preços dinâmicos

Indicadores-chave de desempenho

Para avaliar o impacto da formação de preços dinâmicos, monitorize indicadores como a taxa de ocupação, a receita por noite e a receita total. Isto dar-lhe-á uma visão clara da eficácia da sua estratégia de preços dinâmicos.

Também pode comparar estes KPIs com os dos seus concorrentes diretos para obter uma visão mais completa. Além disso, a análise de tendências sazonais e eventos locais pode fornecer informações valiosas sobre períodos de alta e baixa procura, permitindo-lhe ajustar os seus preços em conformidade.



Taxa de Ocupação

A Taxa de Ocupação é a percentagem de noites reservadas em relação às noites disponíveis.

É um indicador crucial para avaliar o desempenho dos alojamentos.

Por exemplo, uma taxa de ocupação elevada pode indicar que os seus preços são competitivos. Se for demasiado baixa, pode estar a perder oportunidades de maximizar a sua receita. Por outro lado, uma baixa taxa de ocupação combinada com uma elevada receita por noite significa que os seus preços são demasiado elevados para o mercado atual.

RevPAN

O RevPAN ou Receita por Noites Disponíveis refere-se à receita gerada por noite disponível. Este indicador é calculado da seguinte forma: Tarifa Média Diária (TMD) × Taxa de Ocupação. É um indicador fundamental para os alugueres de férias.

Ajustes e Otimizações

- Deve ajustar regularmente a sua abordagem aos resultados.
- Teste diferentes estratégias, analise o desempenho e refine o seu método para maximizar a receita.
- Por exemplo, pode experimentar descontos de última hora para preencher datas não reservadas ou aumentar os preços durante eventos especiais na sua região.
- Da mesma forma, é preciso estar atento às mudanças no comportamento do consumidor e às tendências de mercado.
- Por último, mas não menos importante, não se esqueça de recolher feedback dos seus clientes, pois a sua satisfação pode influenciar a decisão de regressar ou recomendar o seu alojamento a outras pessoas, impactando assim o seu sucesso a longo prazo.



Utilize preços dinâmicos para fidelizar o seu portfólio de proprietários

Estabelecer uma comunicação transparente

A base de uma relação de confiança com os seus proprietários é uma comunicação transparente, regular e honesta. Com a definição de preços dinâmicos, tem acesso a dados precisos e atualizados que pode partilhar para justificar as suas escolhas de preços. Explique as tendências de mercado, as flutuações sazonais e os motivos de cada ajuste de preço. Isto demonstra que cada decisão é cuidadosamente ponderada e alinhada com os seus interesses. Uma boa comunicação evita mal-entendidos, aumenta a satisfação do cliente e estabelece as bases para uma colaboração duradoura.

Demonstrar valor acrescentado

Os proprietários não procuram apenas um prestador de serviços, mas um parceiro capaz de otimizar a sua receita. Utilize dados tangíveis para demonstrar o impacto da formação de preços dinâmicos na sua rentabilidade:



compare os resultados antes e depois do seu suporte, destaque os picos de reservas em períodos de época baixa ou os aumentos de receitas em eventos locais. Combine isto com uma boa gestão de anúncios (títulos otimizados, fotos apelativas, disponibilidade atualizada) para demonstrar o profissionalismo que oferece. Os seus resultados falam por si, por isso faça-os falar com frequência.

Ser proativo

Os bons gestores não reagem apenas aos problemas: antecipam-nos. Utilize alertas de desempenho ou quedas repentinas na ocupação para agir rapidamente. Sugira otimizações regulares: altere a estratégia de preços, melhore os anúncios e ajuste os calendários de reservas. Esta abordagem proativa demonstra seriedade e tranquiliza os proprietários. Sentir-se-ão ouvidos, valorizados e apoiados a longo prazo – o que naturalmente reforça a sua lealdade.

Confiar nos dados para a tomada de decisões

A definição de preços dinâmica é baseada em dados de mercado em tempo real. Utilize-os para fundamentar as suas decisões: porquê aumentar uma tarifa num período tão longo? Porquê aplicar descontos em noites específicas? O Preço Beyond oferece uma visão clara da oferta e da procura locais. Pode partilhar estes insights com os seus proprietários para ajudá-los a compreender e a apoiar as suas escolhas. Ganha credibilidade e constrói uma relação baseada em factos, não em suposições.

Manter os proprietários informados sobre as tendências do mercado

Fidelizar os proprietários significa também formá-los, educá-los e capacitá-los para que assumam o controlo do seu próprio sucesso. Partilhe com eles as tendências atuais: tendências da procura, alterações legislativas, impostos ou desenvolvimentos locais que possam ter impacto nos seus alojamentos. Isto demonstra que está na vanguarda do setor, que zela pelos seus interesses e que é capaz de adaptar a sua estratégia de preços ao contexto. Esta função de monitorização é muito valorizada, pois vai para além da simples prestação de um serviço.



Criar relatórios personalizados

Cada proprietário é único, assim como as suas expectativas. Ofereça relatórios de desempenho personalizados, com KPIs adaptados ao seu perfil: taxa de ocupação, receita mensal, receita por noite, comparação com o mercado local, etc. Inclua análises fáceis de compreender e recomendações práticas. Este tipo de relatório reforça a transparência e o valor percebido do seu serviço. Torna-se uma ferramenta de gestão clara para os seus clientes... e uma poderosa alavanca de fidelização.

O [Owner Insights](#) da Beyond é a sua chave para fidelizar os seus proprietários. Em apenas uma página, os seus proprietários têm acesso a um resumo claro do seu desempenho, com indicadores simples, comparações de antes e depois e previsões a curto prazo. Oferece um poderoso suporte visual para as suas trocas regulares, revisões mensais ou avaliações trimestrais. Fácil de ler e partilhar: este relatório torna-se uma âncora na sua relação com os proprietários e um lembrete constante do valor que acrescenta.



Outras maneiras de reter seus proprietários

- > Utilize uma comunicação transparente
- > Demonstre valor acrescentado: o preço dinâmico permite otimizar a sua rentabilidade e mostrar o seu profissionalismo aos proprietários; além de uma boa gestão de alojamentos e comparação de resultados antes/depois.
- > Seja proativo: antecipe problemas e sugira melhorias.
- > Confie nos dados para a tomada de decisões.
- > Mantenha os proprietários atualizados sobre as tendências de mercado, bem como sobre questões legais, fiscais e desenvolvimentos locais.
- > Crie relatórios personalizados com indicadores-chave de desempenho.



Sobre a Beyond

A Beyond é líder na gestão de receitas. Ajudamos os anfitriões e os gestores imobiliários a descobrir novas formas de maximizar a sua receita de alojamento local. Desde que foi pioneira na definição de preços dinâmicos para o mercado de arrendamento de curta duração (ACD), há uma década, a Beyond tem servido milhões de alojamentos em todo o mundo e tem ajudado os seus clientes a aumentar a sua receita anual em média 40%. O nosso acesso incomparável a dados e análises em tempo real do setor de alojamento impulsionam a nossa capacidade de gerar receitas, maximizar a rentabilidade e poupar tempo aos anfitriões e administradores imobiliários em todo o mundo.

DESCUBRA MAIS

