



Lo que obtendrás de mí...

- ▶ **Obtendrás un título convincente:** El título de tu anuncio es lo primero que ven los posibles huéspedes cuando buscan alquileres a corto plazo, así que es clave crear un título atractivo y que les dé toda la información que necesitan para decidirse por tu anuncio.
- ▶ **Redactaré una descripción atractiva :** que captará la atención de los huéspedes potenciales y los hará imaginar su estancia en la propiedad. Mi experiencia en la redacción de descripciones convincentes y bien redactadas garantiza el éxito de su propiedad.
- ▶ **La inclusión de lenguaje descriptivo :** garantiza la optimización de su anuncio. El uso de un lenguaje vívido y descriptivo permite crear una imagen de su propiedad y establecer una conexión emocional con los huéspedes potenciales.

Al mismo tiempo, si estamos especializados en un nicho, como el turismo sostenible, es esencial que lo destaquemos en nuestro anuncio como valor añadido; por ejemplo, podemos mencionar cómo su alquiler apoya el reciclaje, ahorra agua y utiliza energía solar. Esto nos diferenciará de la competencia.
- ▶ **Utilizaré adjetivos descriptivos selectivos :** para optimizar su listado. Dichos adjetivos describirán con precisión la propiedad y su ambiente, lo que sin duda mejorará la optimización de su listado.
- ▶ **Destacaré sus mejores USP's :** cada punto de venta único o servicio que diferencie su propiedad será destacado, como una bañera de hidromasaje, aparcamiento, piscina privada o terraza. Esto indudablemente ayudará a atraer a huéspedes que buscan servicios o experiencias específicas.
- ▶ **Es crucial destacar su ubicación :** en el título y la descripción para facilitar la identificación rápida de su propiedad por parte de los huéspedes potenciales.
- ▶ **Se identificarán sus servicios clave:** se presentarán los servicios y características importantes, como una cocina totalmente equipada, Wi-Fi de alta velocidad, lavadora y secadora o aire acondicionado. Esto puede ayudar a los huéspedes potenciales a evaluar rápidamente si su propiedad satisface sus necesidades.
- ▶ **Se tomarán en cuenta las atracciones y actividades locales :** Tras una encuesta detallada, se proporcionará información precisa sobre atracciones, restaurantes y actividades cercanas que los huéspedes disfrutarán.
- ▶ **Utilizaré viñetas para facilitar la lectura: siempre que sea posible :** organizaré la información clave y los servicios en formato de viñetas para que su descripción sea fácil de leer. Esto indudablemente ayudará a los huéspedes potenciales a encontrar rápidamente la información que necesitan al comparar los anuncios.

En esta fase, con el fin de completar su anuncio, todos los parámetros relevantes descritos en los puntos A B C deberán ser analizados, verificados, encasillados y cargados en el sitio OTA de su elección.

- ▶ **Fotos / vídeo :** voy a elegir unas 20 fotos, pero antes tengo que retocar algunas las medidas, el color y el contraste. Luego, voy a ponerle nombre a cada foto. Si se produce y edita de acuerdo con los estándares de la industria, un vídeo sería ideal.
- ▶ **Parámetros de datos :** te enviaré un formulario con una lista de comprobación exhaustiva que deberás cumplimentar. Luego, me lo devolverías junto con todos los datos pertinentes relativos a tus tarifas, disponibilidad, políticas y normas de la casa.
- ▶ **Revisión :** revisaremos juntos por última vez antes de publicar su anuncio.



Lo que esperaré de ti...

A Inscripción en la OTA

Seleccionar su OTA para publicar su propiedad: primero, usted como propietario debe elegir y registrar su propiedad en un sitio OTA. La mayoría de estos sitios le guiarán para crear su cuenta y publicar el anuncio. Dependiendo de su modelo de negocio, deberá cumplir ciertos requisitos reglamentarios. Familiarícese con las leyes y requisitos pertinentes antes de iniciar este proceso.

Quando tengas tu cuenta OTA, la plataforma revisará tus datos y, si todo está bien, recibirás un correo con tus credenciales para iniciar sesión y publicar su anuncio. Para que yo pueda subir el anuncio y rellenar todos los datos, tendrás que añadirme como «usuario». Como titular principal de la cuenta, usted tiene el control absoluto sobre quién y con qué función/permisos puede acceder a su cuenta.

B Fotos

Para obtener resultados óptimos, es imprescindible contratar los servicios de un fotógrafo profesional que realice fotografías de alta calidad de su propiedad. Un fotógrafo profesional no solo posee el equipo necesario, sino que también cuenta con la experiencia necesaria para captar los mejores ángulos, iluminación y composición.

Al invertir en fotografía profesional, se destacarán las características únicas de su propiedad en alquiler y se creará un anuncio visualmente más atractivo. Esto puede generar un mayor interés por parte de los huéspedes potenciales y, en última instancia, dar lugar a mayores tasas de ocupación y mejores opiniones. En un mercado tan competitivo como el de los alquileres vacacionales, es esencial presentar su propiedad de la mejor manera posible, y un fotógrafo profesional puede ayudarle a conseguir ese objetivo.

Le recomendamos encarecidamente que utilice fotografías de la máxima calidad. Como parte de su estrategia de optimización de anuncios de alquiler a corto plazo, es esencial que las fotografías sean visualmente atractivas, se presenten enmarcadas horizontalmente y sean de la máxima calidad posible. De esta manera, conseguirá mostrar su propiedad y captar la atención de posibles huéspedes.

Se recomienda encarecidamente aprovechar la luz natural : ya que esto contribuirá a crear un ambiente más acogedor y espacioso en su propiedad. Asimismo, se recomienda programar sesiones fotográficas durante las horas de luz y abrir las cortinas o persianas para maximizar la entrada de luz natural.

¿Quieres que tus fotos sean de lo más atractivas? ¡Pues escenifica el espacio! Ordena y disponga los muebles y la decoración de forma bonita antes de hacer las fotos. ¡Verás qué bien quedan!

Para que tus fotos sean tan bonitas como la estación del año que nos toca, actualízalas según la estación. Y, por favor, no te olvides de actualizarlas periódicamente para reflejar cualquier cambio en tu propiedad o para mostrar las características de la estación, como un paisaje cubierto de nieve en invierno o flores floreciendo en primavera.

La implementación de vídeos y visitas virtuales en 3D : constituye una estrategia eficaz para presentar su propiedad de manera efectiva y a distancia, garantizando una experiencia satisfactoria para sus clientes. La calidad de estas visitas guiadas será un factor diferenciador que posicionará su negocio por encima de la competencia.

C Parameters

parámetros de fijación de precios : establecer el precio de sus alquiler no es una tarea sencilla. Es imperativo considerar factores como la estacionalidad, la competencia, la oferta y la demanda, así como las circunstancias globales. Es imperativo no limitarse a establecer un precio y dejarlo inalterado, sino considerar su ajuste continuo como parte integral de la gestión efectiva de los alquileres vacacionales.

En el competitivo mercado de alquiler vacacional, resulta imperativo mantenerse informado sobre las tendencias del sector y adaptar las estrategias de precios en consecuencia.

Es imperativo establecer el precio adecuado. Una fijación excesivamente elevada de las tarifas puede resultar en la falta de interés por parte de potenciales huéspedes, mientras que una fijación excesivamente reducida puede acarrear pérdidas económicas. Por lo tanto, se recomienda realizar una evaluación periódica de las tarifas de los competidores, tanto en temporada alta como en baja, y establecer una tarifa mínima por noche.

Especifique las normas y políticas de su propiedad: ¿se permiten mascotas? ¿Cuáles son las horas de check-in y check-out? ¿Los huéspedes pueden fumar? ¿La estancia mínimo-máximo? Estas son interrogantes comunes entre los huéspedes, por lo que es crucial abordarlas de manera clara y precisa. Se recomienda una actitud flexible en la aplicación de las normas, especialmente en lo que respecta a la disponibilidad de la propiedad.

¿Sabías que antes la gente se quedaba una semana o más en un lugar? ¡Qué tiempos! Hoy en día, la gente está muy ocupada y a menudo tiene que hacer malabarismos con su tiempo. Si les ponemos las cosas más difíciles con reglas estrictas de entrada y salida, probablemente no querrán viajar con nosotros. Y, por supuesto, no hay que olvidar que la competencia es feroz, así que lo que no ofrece uno, lo ofrece otro.

Establecer la disponibilidad. Hay algunos factores importantes que vale la pena considerar, como gestionar a los proveedores de limpieza y mantenimiento para que todo esté listo y funcionando para los huéspedes. Si ofrece check-in físico, no se olvide de considerar su disponibilidad para dar la bienvenida a los visitantes cuando lleguen.

Como se ha mencionado anteriormente, es crucial mantener una actitud flexible para aumentar las reservas. Por ejemplo, limitar los registros únicamente a los sábados, como algunas prácticas de anfitriones en el pasado, podría resultar en una reducción de los beneficios y el éxito del negocio. Los visitantes buscan soluciones de alojamiento que sean prácticas y cómodas; cualquier obstáculo adicional durante sus vacaciones sería indeseado.