

• COPYWRITING

El "copywriting" se refiere al arte y la ciencia de redactar textos persuasivos con el propósito de vender un producto, servicio o idea. En español, se puede traducir como "redacción publicitaria" o "escritura persuasiva". Estos, a su vez, se publicarán en nuestro sitio web y en los listados de nuestros OTA's para cada propiedad en español. Todos los textos de redacción, materiales de apoyo, servicios y normas y regulaciones pueden ser traducidos al inglés, francés y/o neerlandés. Pueden aplicarse tarifas adicionales, así que por favor consulta para más detalles.

• POLÍTICAS § REGLAS DE LA CASA

En esta fase tendremos que establecer una serie de políticas y el reglamento interno general, que deberán estar disponibles en nuestra pagina web, nuestros listados de OTA's, la carpeta del directorio de propiedad ej.

- política de cancelación
- hora de check-in / out
- normas de la casa
- niños, mascotas
- accesos para minusválidos
- etcétera

• PMS / CHANNEL MANAGER

En términos sencillos, un software PMS - property manager system - es un programa basado en la nube que viene con un Channel Manager integrado, lo que le permite conectar las propiedades a múltiples OTA's. Dado que todo lo que necesita saber estará disponible en el calendario de su software en tiempo real, no tendrá que actualizar cada anuncio por separado. Toda la información pertinente, como las noches disponibles, la fijación de precios estacional, los requisitos de estancia mínima y máxima, y detalles adicionales, nos permitirá gestionar eficazmente las reservas y los pagos.

Además, un sitio web integrado con plantillas pre-formateadas nos permitirá crear nuestra propia página web para canalizar reservas directas sin comisiones. Además, podremos comunicarnos de manera efectiva con nuestros huéspedes a través de correos electrónicos instantáneos y personalizados o mensajes programados y formateados antes, durante y después de su estancia.

- **BUENO SABER:** Aunque hay muchas soluciones de software PMS disponibles, ¿no me gustaría sugerir algo de lo que no estoy seguro! El mejor software para su propiedad es el que se adapte a su modelo de negocio y presupuesto específicos. Si está buscando mi orientación profesional sobre lo que realmente necesita, cómo elegirlo, instalarlo y utilizarlo, permítanos recomendarles el software de fabricación alemana Smoobu. A lo largo de los años hemos estado extremadamente satisfecho con Smoobu, ofreciéndote planes profesionales desde 27€ al mes/por propiedad - www.smoobu.com

• CHANNEL MANAGER INTEGRATION

ahora que tenemos un PMS con un gestor de canales integrado (Channel Manager), hay que cargar montones de información y parámetros en nuestro gestor de canales para recibir y gestionar las reservas:

◦ DATOS:

el calendario de disponibilidad el número de días disponibles para reservar / cualquier restricción: días de entrada / ocupación mín. - máx. / duración mín. - máx. de la estancia / tarifa básica, impuestos, políticas, etcétera.

◦ PÁGINA WEB:

En esta fase crearemos nuestro propio sitio web, a partir de una series de plantillas pre-formateadas disponibles. Nuestro sitio web nos permite recibir reservas directas y sin comisiones. Es aquí donde nuestra marca de identificación, nuestras fotografías profesionales / vídeo / 3D, los textos de redacción se cargan con el fin de completar nuestro sitio web.

- **BUENO SABER:** Si desea un aspecto y una sensación más exclusivos, puede optar por comprar un nombre de dominio personalizado, eliminando así «smoobu» de la URL de su propiedad. Del mismo modo, un nombre de dominio personalizado permite crear una dirección de correo electrónico única. Aunque el coste de crear un sitio web desde cero puede ser considerable, ofrece la oportunidad de mostrar su propiedad de una forma adaptada a su modelo de negocio. Una vez que tenga su propio sitio web, el módulo de reservas de Smoobu se integrará en su sitio web, permitiendo a los clientes realizar reservas directas. Aconsejamos comenzar su negocio de alquiler vacacional con el módulo de sitio web integrado de Smoobu y explorar opciones personalizadas en una etapa posterior. Aunque no estamos especializados en la creación de sitios web, estamos a su disposición para responder a cualquier pregunta que pueda tener. Por favor, no dude en ponerse en contacto con nosotros para más información y precios.

◦ PLATAFORMA DE PAGO:

una vez que nuestro sitio web está en marcha, la plataforma de pago integrada en nuestro PMS necesita ser acoplada y vinculada a la cuenta bancaria de su negocio.

- **BUENO SABER:** Smoobu se integra perfectamente con varias plataformas de pago, incluyendo Stripe, PayPal y Charge Automation. Cada uno de estos procesadores de pago de terceros cobra una tarifa porcentual por transacción, ya sea realizada a través de tarjetas de crédito o débito, Apple Pay u otros métodos de pago, para pagos de reservas y servicios adicionales en nuestro sitio web. Entre ellos, Stripe se destaca como una excelente opción para pagos en línea. Para más información, visita - www.stripe.com -
- **LISTADOS OTA:**

Las agencias de viajes en línea (OTAs) como Airbnb, Booking.com y VRBO son nuestras plataformas asociadas que mostrarán su propiedad a cambio de una comisión. Cada OTA se encarga de los pagos en su nombre, asegurando que reciba sus fondos—menos la comisión—directamente en su cuenta bancaria designada dentro de aproximadamente una semana después del check-in. Para garantizar precios y disponibilidad precisos, todas las listas deben integrarse con nuestro gestor de canales, que facilita actualizaciones y sincronización en tiempo real.





- Cada OTA solicitará que cada propiedad se registre de acuerdo con la normativa pertinente. Esto puede implicar registrar la propiedad bajo una entidad comercial oficial con un número de IVA o bajo el nombre del propietario con un documento de identidad con fotografía.
- Las propiedades deben proporcionar un número de licencia oficial, certificado o documento de autorización que les permita operar como alquiler vacacional. El propietario será la única persona con plenos derechos administrativos en relación con el anuncio de la propiedad. El propietario tiene derecho a realizar cambios en su modelo de negocio y/o cancelar el anuncio de su propiedad en cualquier momento. El propietario tendrá pleno control sobre quién tiene acceso al anuncio y qué acciones puede realizar.

- **DEPÓSITO DE DAÑOS:**

Algunas OTA facilitan y ofrecen asistencia a la hora de reclamar a los huéspedes dinero por roturas, daños, etc., a partir de una cantidad predefinida. Sin embargo, hay que tener en cuenta ciertas limitaciones a la hora de utilizar un servicio de depósito de daños gestionado por una OTA. Hemos tenido la oportunidad de trabajar con Swikly durante varios años, ya sea para depósitos de daños de reservas directas o de varias OTA, Swikly ha sido una solución en línea de terceros perfecta.

- **BUENO SABER:** A lo largo de los años, hemos estado muy satisfechos con SWIKLY. Han desarrollado un procedimiento de depósito de daños, denominado «swik», que se basa en la impresión de una tarjeta de crédito. La integración de Swikly con Smoobu nos permite enviar al huésped un enlace para liquidar la fianza en línea según un importe predefinido, en forma de preautorización. Después del check-out, la retención debe ser liberada desde nuestro panel de control Swikly. En caso de reclamación, Swikly supervisa todo el procedimiento - www.swikly.com -
- **FORMULARIO DE PRE-CHECK-IN:**

En algunas regiones y ciudades, se exige a todos los viajeros que completen un proceso de registro. Esta formalidad legal suele gestionarse a la llegada del huésped. Smoobu ofrece la opción de programar un formulario de pre check-in que se enviará a los huéspedes por correo electrónico, permitiéndoles completar el proceso de registro antes de su llegada. Esto agiliza el proceso del check-in y mejora la experiencia del huésped. El formulario de registro se puede personalizar para incluir información adicional como identificación con foto, número de teléfono, dirección de correo electrónico, etc. El panel de control de Smoobu le notificará cuando se haya completado el registro.

- **PLANTILLAS DE COMUNICACIÓN:**

es necesario crear y cargar varias plantillas de mensajes preformateados de invitados para la comunicación automatizada y manual. Un menú desplegable permite seleccionar qué mensaje preformateado debe enviarse y cuándo. A continuación se muestran algunos de los mensajes que deben crearse:

- resumen de la reserva
- solicitud de pago (suplementos)
- check-list de llegada
- solicitud de revisión
- etcétera

- **PLANTILLAS DE COMUNICACIÓN INTERNA:**

son las plantillas de mensajes que informan a los proveedores de servicios externos del propietario, como limpieza, mantenimiento, jardinero, mantenimiento de la piscina, que nos ayudan a gestionar la propiedad. Se informará a los interesados sobre los detalles de llegada/salida, emergencias, problemas de mantenimiento, servicios, etcétera.

- **DIRECTORIO DE PROPIEDAD / GUÍA DE HUÉSPEDES**

El objetivo principal de nuestro directorio de habitaciones/guía de huéspedes en formato digital es ayudar a nuestros huéspedes a descubrir las características de la propiedad, las atracciones locales y regionales y la información general a través del PC o el móvil. A través de iconos fácilmente reconocibles, se informa al huésped de una serie de datos útiles, como códigos de acceso a WiFi § Netflix, números de emergencia, asistencia médica cercana, farmacia, servicios de transporte, atracciones regionales, puntos de interés, establecimientos de comida § bebida y mucho más. La guía de huéspedes de Smoobu se personaliza en función de la estancia y la propiedad del huésped. Un enlace único permite reenviar el directorio/guía al huésped en el momento oportuno.

- **PERFIL DE NEGOCIO GOOGLE**

Cada vez más personas buscan empresas en Internet, por lo que es importante asegurarse de que su ficha de empresa se pueda encontrar fácilmente en Google y Google Maps. Tu ficha de empresa en Google es gratuita y una forma sencilla de mantener una presencia online, tengas o no un sitio web. Tiene la opción de embellecer su página de empresa con fotos, vídeos y textos descriptivos. Además, puede visitar su perfil de empresa en cualquier momento para editar su información o ver cuántas personas han visto su perfil de Google Business y han hecho clic en él.

- **YIELD MANAGEMENT - gestión del rendimiento -**

La gestión del rendimiento combina los elementos de marketing, operaciones y gestión financiera en una única estrategia para aumentar los ingresos. Cada aspecto de su negocio de alquiler vacacional debe trabajar conjuntamente para diseñar y aplicar estrategias de gestión del rendimiento. La fusión de estos elementos clave de la gestión del rendimiento garantizará mejor su éxito utilizando los datos que recopile de su investigación.

Comparar su rendimiento con el panorama general le ayudará a ajustar las tarifas en consecuencia. A medida que conozca mejor la demanda de su propiedad y los factores que la afectan, podrá ajustar sus tarifas y aumentar sus ingresos anuales globales. Algunos ejemplos de factores que pueden obligarle a ajustar sus tarifas son:

- Eventos locales que atraen a más viajeros
- El número de otras propiedades en su región inmediata
- Cómo perciben su propiedad los viajeros potenciales
- Cambios en la economía regional
- Información histórica sobre previsiones futuras
- Temporada alta frente a temporada media y/o baja