



- **PUESTA EN MARCHA**

En esta coyuntura, es imperativo que todos los elementos, directa o indirectamente implicados, e independientemente de si se publican o no, que se encargan de reflejar e informar con precisión a los viajeros potenciales sobre su propiedad se sometan a una meticulosa verificación y comprobación. La fase inicial consistirá en el lanzamiento de nuestro sitio web y la apertura del canal de reservas directas. Esto conllevará la verificación de diversos aspectos, como la conectividad de tarifas, las plataformas de pago, las políticas de depósito de daños, los parámetros de reserva, etcétera.

A continuación, procederemos a activar todos nuestros sitios OTA asociados, llevando a cabo una revisión y verificación exhaustivas de la conectividad entre Smoobu y la OTA. Algunas OTA requieren ajustes adicionales en función de los datos obtenidos de Smoobu.

- **REDES SOCIALES**

En la era digital actual, aprovechar las redes sociales es una poderosa herramienta para comercializar nuestra propiedad de alquiler a corto plazo. Al crear una sólida presencia en línea, interactuar con nuestro público y producir contenido de alta calidad, podemos aumentar la visibilidad y el atractivo de nuestra propiedad.

- **BUENO SABER:** Con su ayuda, le acompañaremos en el establecimiento de nuestra propiedad en las principales plataformas de medios sociales con el fin de crear una fuerte presencia en línea. A continuación encontrará algunas pautas y directrices que pueden guiarle en el mantenimiento de su presencia en línea.
 - **Fotografía profesional:** Invierta en fotografía profesional para captar su propiedad con la mejor luz posible. Las imágenes de alta calidad son esenciales para causar una primera impresión positiva en las redes sociales.
 - **Interactúe con su público:** Interactuar con tus seguidores es crucial para construir una comunidad leal en torno a tu negocio.
 - **Cree contenidos atractivos:** Para mantener a sus seguidores comprometidos e interesados, comparta no sólo imágenes de su propiedad, sino también atracciones locales, eventos y fotos de estilo de vida.
 - **Utilice los hashtags de forma estratégica:** Incorporar hashtags relevantes en sus publicaciones puede aumentar su capacidad de descubrimiento en las redes sociales.
 - **Organice promociones y concursos:** Ejecutar promociones y concursos en las redes sociales puede impulsar su presencia en línea y el compromiso.
 - **Colabora con personas influyentes:** Asociarse con personas influyentes locales o blogueros de viajes puede ser una gran manera de mostrar su alquiler a corto plazo.
 - **Supervise los análisis:** Realiza un seguimiento del rendimiento de tus esfuerzos en las redes sociales supervisando las analíticas de la plataforma. Esta información le ayudará a comprender qué publicaciones son más eficaces, a qué hora es más activa su audiencia y qué contenido tiene más eco entre sus seguidores.

- **GESTIÓN DE RESEÑAS**

La gestión de las opiniones se refiere al proceso de supervisar, responder y aprovechar los comentarios de los huéspedes. Esta práctica es vital para la gestión de la reputación. Sin duda nos ayuda, ya que influye directamente en las percepciones de los huéspedes y en su toma de decisiones, lo que repercute en nuestras reservas e ingresos. Se creará un correo automatizado y personalizado en nuestro PMS y se programará su envío a la salida para solicitar una opinión.

- **BUENO SABER:**

- **la importancia**

Para empezar, las reseñas son la voz de nuestros huéspedes. Es un hecho: la mayoría de los viajeros leen reseñas antes de tomar una decisión

- **la confianza**

Hoy en día, los viajeros de lujo confían más en las reseñas que en la publicidad. Esto significa que cuando recibes una reseña positiva, es como si nuestro huésped nos estuviera recomendando frente a un montón de personas. La confianza que se genera con una reseña positiva es enorme. Y si recibes una reseña negativa, no todo está perdido. Ahí es donde entra el arte de manejar las reseñas.

- **responder**

Responder a las reseñas es clave. Ya sean positivas o negativas, cada reseña es una oportunidad para mostrar que valoras la opinión de tus huéspedes

- **respuestas a reseñas positivas**

personalizar la respuesta hace que el huésped sienta que estás prestando atención a lo que dice.

- **respuestas a reseñas negativas**

Es importante recordar que las críticas pueden ser constructivas. La clave está en responder de manera educada y profesional, sin entrar en defensiva.

- **usar el feedback**

el feedback es tu mapa hacia el éxito. Es como si tus huéspedes te estuvieran diciendo exactamente qué ajustar para hacer que tu negocio prospere.

- **Identifica patrones**

buscar patrones en el feedback. Si varios huéspedes mencionan el mismo problema, es hora de investigar y hacer cambios.

- **un ciclo de mejora continua**

el feedback en línea no es algo que revisas una vez al mes; debe ser un proceso continuo. Implementa cambios, mide los resultados y sigue ajustando. Al hacerlo, estarás mejorando constantemente y mostrando a tus huéspedes que te importa lo que piensan.