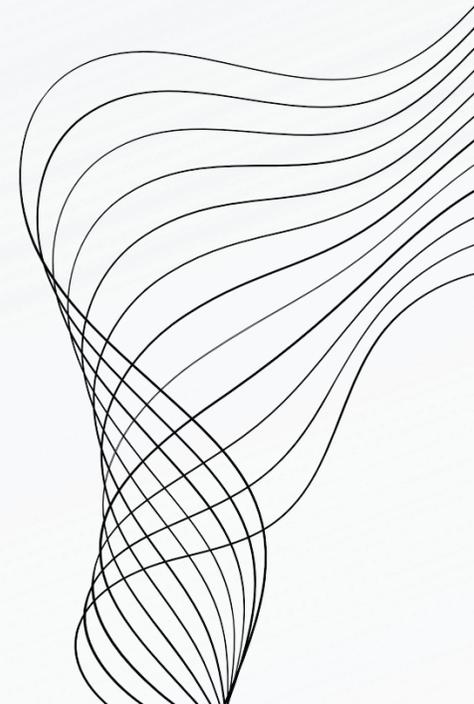


# **AYUDA ANGEL**

**SEMANA 2**



# CONTENIDO

\*

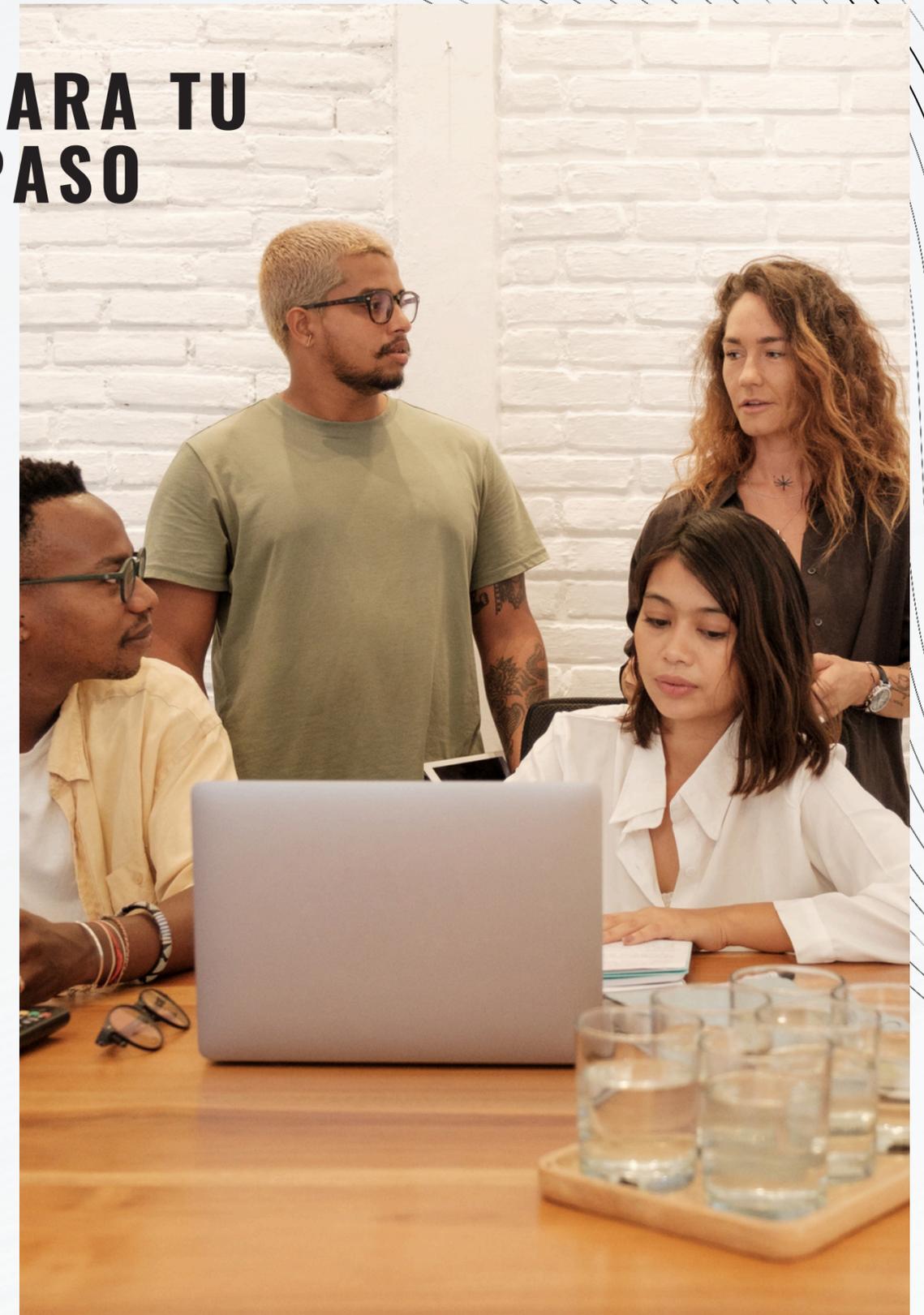
INTRODUCCIÓN--DECISIONES ESTRATÉGICAS

CADA DECISIÓN ESTRATÉGICA QUE TOMES  
MOLDEARÁ EL FUTURO DE TU PROYECTO.  
ESTA SEMANA TE EQUIPAREMOS  
CON EL CONOCIMIENTO  
PARA TOMAR LAS MEJORES DECISIONES POSIBLES.

EN AZUL ENCONTRARAS NUESTROS EJEMPLOS.  
EN ROJO NUESTRAS RECOMENDACIONES.

# CÓMO DETERMINAR EL MEJOR PRECIO PARA TU PROPIEDAD EN AIRBNB: GUÍA PASO A PASO

Fijar el precio adecuado para tu propiedad en Airbnb puede parecer complicado, pero con un poco de organización y siguiendo estos pasos, podrás lograrlo fácilmente. ¡No necesitas ser un experto en tecnología ni en turismo, solo tener ganas de aprender y mejorar! Aquí te explicamos cómo hacerlo con ejemplos prácticos que te ayudarán.



## CONOCE TU PROPIEDAD A FONDO

01

Piensa en tu propiedad como si fuera un producto único.  
¿Dónde está ubicada?  
Por ejemplo, ¿está cerca de la playa, en el centro de la ciudad, o en una zona tranquila rodeada de naturaleza?

¿Qué ofrece tu propiedad? Detalla si tiene piscina, Wi-Fi rápido, aire acondicionado, cocina equipada o jardín.

¿Quiénes son tus huéspedes ideales? Si es un departamento pequeño cerca de un centro de coworking, podría atraer a nómadas digitales.  
Si es una casa grande con jardín, tal vez sea ideal para familias.

Ejemplo: Si tu casa tiene una terraza con vistas, mencionarlo como “perfecto para ver el atardecer” (o amanecer, o plaza grande, o montaña) . ¡Eso vale más para muchas personas!

INVESTIGA LO QUE  
HACE ESPECIAL TU  
LOCALIDAD

02

Atracciones Turísticas  
Haz una lista de todo lo interesante cerca de tu propiedad: playas, parques, museos o restaurantes populares.

Por ejemplo, si estás en Cancún, destaca la cercanía a las playas o a Xcaret.

Eventos Locales  
Busca festivales, conciertos o ferias que atraigan a turistas.

Por ejemplo, si en tu ciudad hay un carnaval conocido, aprovecha para ajustar precios esos días. Tendencias Estacionales  
iscina, Wi-Fi rápido, aire acondicionado, cocina equipada o jardín.

Si es un destino de playa, probablemente la temporada alta sea en verano. Pero si es una cabaña en la montaña, tal vez el invierno sea tu mejor época.

Ejemplo: Si tienes una cabaña en un pueblo donde celebran una feria anual, sube el precio durante esas fechas porque habrá más visitantes.

## EVALÚA TUS FORTALEZAS Y DEBILIDADES (SWOT)

03

### Fortalezas

¿Qué hace única tu propiedad?  
Por ejemplo, tal vez sea una de las pocas en la zona con estacionamiento privado o con jacuzzi.

### Debilidades

¿Qué puedes mejorar?  
Si no tienes Wi-Fi, considera instalarlo. Si los muebles están viejos, piensa en renovarlos poco a poco.

### Oportunidades

Por ejemplo, si el turismo en tu zona está creciendo gracias a un nuevo aeropuerto, anúncialo en tu descripción para atraer más huéspedes.

### Amenazas

Si hay mucha competencia en tu zona, busca destacar con algo especial, como ofrecer desayuno gratis o mapas turísticos.

## APRENDE DE LA COMPETENCIA

04

---

Entra a Airbnb y busca propiedades similares a la tuya en tu área.

Fíjate en:

Precios promedio: ¿Cuánto cobran por noche?

Reseñas: ¿Qué dicen los huéspedes sobre esas propiedades?

Disponibilidad: Si están siempre ocupadas, tal vez su precio es bajo.

Si están vacías, puede que sea muy alto.

Ejemplo: Si todas las casas cercanas cobran \$800 pesos por noche y están llenas, empieza cobrando \$750 para atraer a los primeros huéspedes.

## CALCULA TUS COSTOS

05

---

Para no perder dinero, asegúrate de cubrir todos tus gastos:

Gastos fijos: Limpieza, electricidad, agua, mantenimiento.  
Tarifas de Airbnb: Airbnb cobra una comisión que debes tener en cuenta.

Ejemplo: Si tus costos mensuales son \$5000 y esperas alquilar 20 noches, divide para calcular el precio mínimo:  $\$5000 \div 20 = \$250$  por noche.

## AJUSTA TUS PRECIOS SEGÚN LA DEMANDA



Precios dinámicos: **Por ejemplo, sube los precios los fines de semana o en temporada alta.**

Descuentos por estadías largas: Ofrece un 10% de descuento si alguien se queda más de una semana.

Promociones iniciales: Si eres nuevo, empieza con precios más bajos para ganar reseñas positivas.

**Ejemplo: Si normalmente cobras \$500 por noche, podrías ofrecer \$400 a tus primeros huéspedes para atraer reservas rápidas.**

## MONITOREA Y MEJORA CONSTANTEMENTE

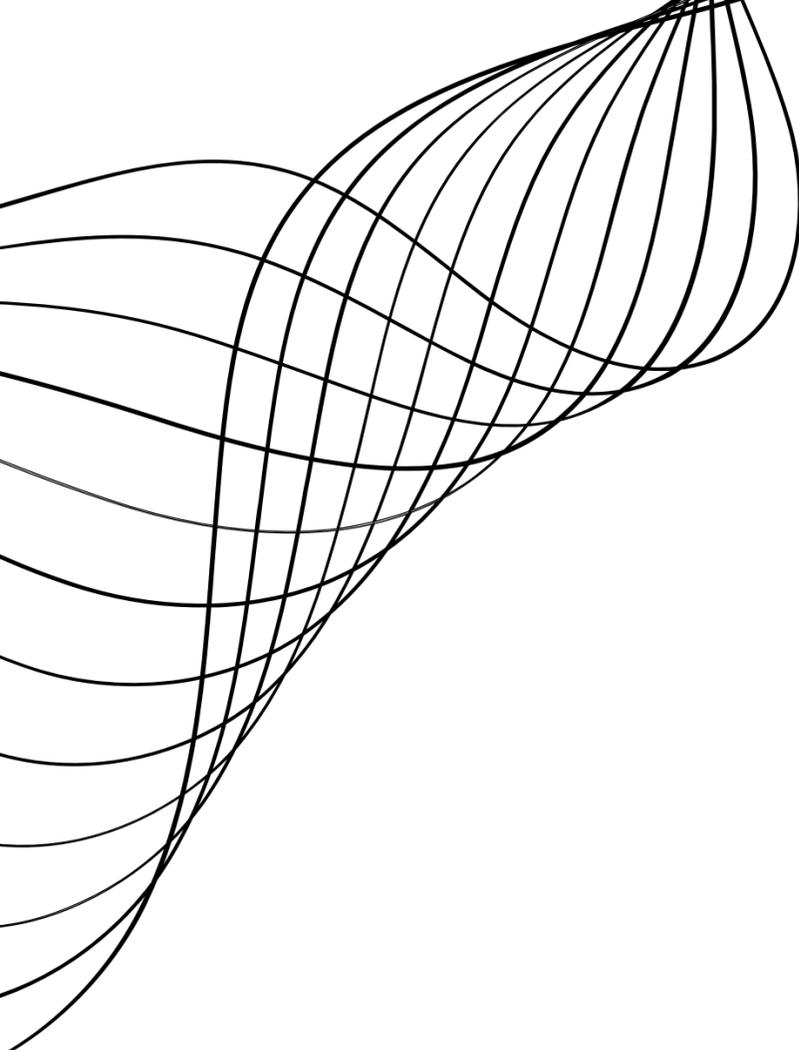
07

---

Revisa regularmente si tus precios están funcionando.  
Si tienes muchas reservas, podrías subir el precio.  
Si tienes pocas, tal vez sea necesario ajustarlo  
a la baja.  
Escucha a tus huéspedes. Si te comentan que  
les encantó la decoración, usa  
eso como ventaja. Si mencionan algo que falta,  
considera solucionarlo.

# CONCLUSIÓN

Establecer el precio ideal para tu Airbnb es un proceso de aprendizaje continuo. Investiga, experimenta y ajusta según lo que funcione mejor para ti. Recuerda: lo más importante es destacar las fortalezas de tu propiedad y ofrecer una experiencia inolvidable a tus huéspedes. ¡Con estos pasos estarás listo para triunfar!



# **¿QUÉ VEREMOS LA PRÓXIMA SEMANA?**

## ***Guía para propietarios de Airbnb en México.***

¿Estás listo para descubrir todos los secretos para convertir tu propiedad en un alojamiento Airbnb de ensueño?

En nuestra próxima semana, te sumergirás en un mundo de consejos prácticos y estrategias efectivas para maximizar tus ingresos y brindar una experiencia inolvidable a tus huéspedes.