

MatiWlog

Recurso gratis · Guía práctica

GUIA GRATIS

Montar y Gestionar un Arriendo Turístico

Fotos, precios, canales y atención: lo que de verdad llena tu calendario

Un arriendo turistico no vive de tener "la mejor propiedad". Vive de que la gente te encuentre, confie y reserve. Aprendi que el 80% del resultado esta en tres cosas: buenas fotos, buen precio y buena atencion. Esta guia te ordena esas tres.

1. Las fotos venden antes que tu

En turismo, la primera reserva la hace la foto de portada. No necesitas equipo caro, necesitas luz y orden.

- Fotografía con **luz natural**, de día, cortinas abiertas. Nada de fotos oscuras.
- **Ordena y despersonaliza**: cama tendida, superficies despejadas, sin cosas personales.
- Muestra los **espacios reales** que el huesped va a usar: cama, baño, cocina, terraza.
- La **portada** tiene que ser tu mejor ángulo. Es el anzuelo.
- Se honesto: muestra lo que hay. Fotos infladas generan malas reseñas.

Como aplicar esto a ti

Toma 15-20 fotos con tu celular en horario de buena luz, elige las 8 mejores y pon adelante la mas atractiva. Solo con esto, muchos alojamientos duplican sus consultas sin cambiar nada mas.

2. Precios por temporada

Cobrar siempre lo mismo es dejar plata sobre la mesa. La demanda sube y baja, y tu precio debería moverse con ella.

- **Temporada alta** (verano, fiestas, fines de semana largos): sube el precio, la demanda te acompaña.
- **Temporada baja**: baja el precio y llena noches; una noche ocupada barata rinde mas que una vacia.
- **Estadia minima**: en fechas peak exige 2-3 noches minimo para no perder el fin de semana.
- Revisa que cobran alojamientos parecidos en tu zona y ubicate con criterio, no al voleo.

Como aplicar esto a ti

Arma 3 tarifas: alta, media y baja. Definelas una vez y apicalas segun el calendario. No tienes que reinventar el precio cada día, solo tener reglas claras.

3. Canales: OTAs vs. directo

- **OTAs** (plataformas de reserva): te dan visibilidad y trafico desde el día uno, pero cobran comision.
- **Directo** (tu whatsapp, tu web, tu instagram): no pagas comision, pero la visibilidad la construyes tu.

La estrategia ganadora es **mixta**: usa las OTAs para llenar y para que gente nueva te descubra, y convierte a esos huespedes en clientes directos para la proxima. Un huesped feliz que vuelve por tu canal directo es tu mejor negocio.

Como aplicar esto a ti

Deja una tarjeta o un mensaje amable al finalizar la estadia invitando a reservar directo la proxima vez. Sin presionar. Con el tiempo armas una base de clientes que ya te conocen y confian.

4. Las reseñas son tu reputacion

- Responde rapido y con amabilidad, sobre todo antes de reservar. La velocidad cierra ventas.
- Cumple lo que prometes: limpieza impecable, check-in claro, cero sorpresas.
- Un detalle simple (un saludo, instrucciones claras) genera reseñas de 5 estrellas.
- Pide la reseña con naturalidad al final de una buena estadia.
- Si algo sale mal, resuelvelo antes de que se transforme en mala reseña.

5. Automatiza la atencion

La parte mas agotadora es responder siempre las mismas preguntas: precio, disponibilidad, como llegar, hora de check-in. Eso se puede automatizar.

- Ten **respuestas guardadas** para las preguntas frecuentes.
- Prepara un **mensaje de bienvenida** con instrucciones, wifi y datos utiles.
- Un **asistente automatico** (bot) puede responder disponibilidad y precios 24/7, incluso mientras duermes, y pasarte solo las conversaciones que valen.

Como aplicar esto a ti

Empieza guardando tus 5 respuestas mas repetidas. Cuando el volumen crezca, un bot de atencion te libera horas y hace que ninguna consulta quede sin responder. Menos pega, mas reservas.

Quieres mas? Esto es solo el comienzo.

Yo no sabia y aprendi. Si yo pude, tu tambien puedes. Suscribete al newsletter y unete a la comunidad: todo mas ordenado, videos exclusivos y una clase en vivo semanal.

Unete en Skool » skool.com/kreathur-agency-6804