

Criterio	Airbnb	Booking	Expedia
Modelo de negocio	Plataforma que conecta a anfitriones y viajeros para estancias cortas en propiedades no tradicionales	Plataforma de reservas en línea para alojamiento, vuelos, actividades y más	Plataforma integral para reservas de viajes, hoteles, alquiler de autos y servicios adicionales
Productos/Servicios	Alquiler de casas, apartamentos, habitaciones y experiencias turísticas	Reservas de hoteles, vuelos, alquiler de autos, actividades y paquetes de viaje	Reservas de vuelos, hoteles, autos, cruceros, actividades, alquiler de casas y paquetes turísticos
Mercado objetivo	Viajeros de todo el mundo y anfitriones que ofrecen alojamiento en sus propiedades	Viajeros globales, tanto individuos como familias y empresas	Viajeros globales, turistas y negocios buscando una plataforma completa para organizar viajes
Estrategia de marketing	Influencers, publicidad digital, SEO, marketing de contenido, alianzas estratégicas con marcas	Publicidad online, SEO, marketing de afiliados, ofertas especiales y promociones	Publicidad en línea, marketing de afiliados, campañas en redes sociales, asociaciones comerciales
Estrategia de precios	<p>Comisiones del 3% al 5% para anfitriones y hasta un 14% por reservas para huéspedes.</p> <p>-Precios competitivos: Fijación de precios basada en un análisis de las tarifas de la competencia y la demanda del mercado. Las estrategias de precios dinámicas pueden ayudar a maximizar la ocupación y los ingresos.</p> <p>-Ajustes estacionales: Ajustar los precios en función de la demanda estacional, los eventos locales y los días festivos para optimizar los ingresos.</p> <p>-Descuentos y ofertas: Ofrecer descuentos por estancias más largas, reservas anticipadas u ofertas de última hora puede atraer a más huéspedes.</p>	<p>Comisiones entre el 15%-20% por cada reserva realizada.</p> <p>-Precios competitivos: Booking.com ajusta sus tarifas basándose en un análisis de las tarifas de la competencia y la demanda del mercado. Esto permite maximizar la ocupación y los ingresos.</p> <p>-Ajustes estacionales: La plataforma modifica los precios en función de la demanda estacional, eventos locales y días festivos para optimizar los ingresos.</p> <p>-Descuentos y ofertas: Ofrece descuentos por estancias más largas, reservas anticipadas y promociones de última hora para atraer a más huéspedes.</p> <p>-Tarifas para reservas anticipadas: Estas tarifas buscan impulsar la ocupación al principio de la temporada, atrayendo a clientes que reservan con antelación. Se recomienda configurarlas con un mínimo de 15 días antes del check-in.</p> <p>-Precios por persona: Esta estrategia permite configurar diferentes tarifas para la misma habitación o unidad en función del número de personas que la ocupen.</p> <p>-Comisiones: Booking.com suele cobrar una comisión que oscila entre el 10% y el 25% de cada reserva, dependiendo de la ubicación y del acuerdo con el anfitrión.</p>	<p>Comisiones por cada transacción realizada, además de ingresos por publicidad y alianzas.</p> <p>-Equilibrio entre tarifas y descuentos: Expedia busca ofrecer tarifas atractivas combinadas con descuentos que llamen la atención de los viajeros, perfeccionando su estrategia de precios para maximizar la ocupación.</p> <p>-Tarifas exclusivas para miembros: La plataforma ofrece precios especiales para miembros de su programa de fidelidad. A partir de mayo de 2024, estas tarifas exclusivas se pusieron a disposición de todos los usuarios, eliminando la restricción de membresía.</p> <p>-Monitor de precios: Expedia proporciona herramientas como el Monitor de precios, que permiten a los usuarios encontrar las tarifas más bajas para vuelos, consultar historiales y recibir alertas sobre cambios en los precios.</p> <p>-Comisiones: Expedia gana dinero cobrando una comisión por las reservas de viajes realizadas a través de su plataforma. La compañía ofrece una amplia gama de productos y servicios de viaje, incluidos vuelos, hoteles, alquiler de automóviles, paquetes de vacaciones y actividades.</p>
Fuente de ingresos	Comisiones por transacciones, tarifas por servicio y opciones premium para anfitriones	Comisiones de alojamiento, tarifas de servicio por cada reserva	Comisiones por reservas, publicidad, y venta de servicios adicionales como seguros de viaje
Innovación	Uso de tecnología avanzada para emparejar anfitriones y huéspedes, aplicaciones móviles intuitivas	Diversas herramientas de búsqueda, sistema de recomendaciones personalizadas para los usuarios	Plataforma unificada con múltiples servicios de viaje integrados en una sola interfaz
Alianzas estratégicas	Colaboraciones con proveedores de experiencias, bancos, y compañías de pago	Alianzas con hoteles, aerolíneas, alquiler de autos, y plataformas de pago	Acuerdos con aerolíneas, hoteles, servicios de alquiler de autos, plataformas de pago y seguros

Criterio	Airbnb	Booking	Expedia
Crecimiento internacional	Expansión global en más de 100,000 ciudades	Expansión a mercados internacionales, incremento de servicios e idiomas en la plataforma	Expansión en mercados clave con adquisiciones de marcas relacionadas como HomeAway
Estrategia de crecimiento	Focalización en nuevos mercados emergentes, expansión de productos (como experiencias y eventos)	Crecimiento a través de la ampliación de la oferta, presencia local y alianzas estratégicas	Expansión mediante adquisiciones, optimización de la plataforma, y diversificación de servicios
Resultados financieros	Ingresos multimillonarios por comisiones, pero con pérdidas operativas debido a la inversión continua	Ingresos altos por comisiones, gran volumen de transacciones, con ganancias sostenibles	Ingresos multimillonarios provenientes de comisiones, publicidad y alianzas con empresas
Tamaño de la empresa	Más de 14,000 empleados en todo el mundo, con presencia en más de 190 países	Más de 28,000 empleados, operando en más de 220 países y territorios	Más de 20,000 empleados, operación global en 60 países, con diversas marcas bajo su portafolio
Sostenibilidad y RSE	Fomento de viajes responsables, políticas de sostenibilidad en sus operaciones	Compromiso con la sostenibilidad, incluyendo asociaciones con proyectos medioambientales	Iniciativas de sostenibilidad, como la compensación de emisiones de carbono
Fidelización de clientes	Recompensas para anfitriones frecuentes, descuentos especiales o promociones para huéspedes recurrentes.	Programa Genius que ofrece descuentos y beneficios adicionales a clientes frecuentes.	Programa Expedia Rewards, donde los usuarios acumulan puntos con cada reserva y los canjean por descuentos.
Alojamientos exclusivos y de lujo	Airbnb ofrece alojamientos únicos, de lujo y exclusivos, como casas flotantes, castillos y alojamientos en lugares remotos.	Colaboración con hoteles exclusivos y de lujo, ofreciendo alojamiento de alto estándar y servicios premium.	Enfoque en propiedades de lujo y exclusivas para atraer a un público objetivo de alto poder adquisitivo.
Alojamientos sostenibles	Fomento de prácticas ecológicas como el uso de energías renovables, reciclaje y propiedades eco-friendly.	Promoción de alojamientos que cumplen con criterios de sostenibilidad, tanto en términos de prácticas ecológicas como en la eficiencia energética.	Promoción de alojamientos sostenibles que siguen prácticas ecológicas y atractivos para viajeros conscientes del medio ambiente.
Contenido visual y descripciones de alojamientos	Imágenes de alta calidad, descripciones detalladas y buenas prácticas de reseñas para aumentar la tasa de conversión.	Fotografías profesionales, descripciones claras y detalladas, y funcionalidades de mapas interactivos.	Imágenes de alta calidad y descripciones detalladas para ayudar a los usuarios a visualizar mejor lo que están reservando.
Herramientas de búsqueda avanzada	Airbnb Smart Pricing, herramientas de precios de terceros, herramientas de investigación de mercado (AirDNA).	Filtros avanzados que permiten a los usuarios buscar alojamientos según preferencias específicas como tipo de propiedad, servicios disponibles, etc.	Filtros de búsqueda que permiten elegir alojamiento según servicios disponibles, tipo de propiedad, ubicación, y tipo de viaje.
Promociones y ofertas especiales	Ofrecen descuentos por estancias más largas, reservas anticipadas, y ofertas de última hora.	Descuentos exclusivos, tarifas de última hora, paquetes de vacaciones.	Paquetes de vacaciones, descuentos de última hora para llenar habitaciones vacías.
Monitor de precios	No ofrece herramientas de monitorización directa, pero existen aplicaciones de terceros que lo permiten.	Herramientas de búsqueda avanzada para comparar precios de distintos alojamientos y filtros para mejores ofertas.	Herramienta Monitor de precios que permite a los usuarios encontrar tarifas más bajas para vuelos, consultar historiales y recibir alertas sobre cambios en los precios.
Alojamientos locales	Airbnb ofrece experiencias locales, además de alojamiento, como actividades y eventos organizados por anfitriones locales.	Enfoque en facilitar las reservas de alojamiento con una fuerte presencia global, sin tanto enfoque en la experiencia local en sí.	Expande sus servicios de alojamiento con actividades y paquetes vacacionales, también enfocados en experiencias locales a través de paquetes combinados.