### Infografía del viajero





#### Introducción

- En los últimos años, el sector del alquiler vacacional en España ha experimentado una evolución notablemente positiva, marcada por un crecimiento sostenido y una diversificación en su oferta.
- Comprender patrones y tendencias de comportamiento no solo es esencial para conocer el mercado actual, sino que permite la creación de acciones comerciales más efectivas y adaptadas a los diferentes tipos de viajeros.

El presente estudio se centra en el caso particular de **FeelFree**, una empresa con varios años de trayectoria, especializada en la gestión de apartamentos en dos regiones clave de España: San Sebastián y Baqueira.

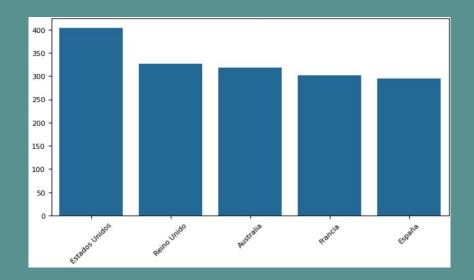






### ¿Cuáles son los viajeros más rentables?

- Los que pagan más por alojarse: precio por noche MAYOR.
- Los que se quedan más tiempo: mayor NÚMERO DE NOCHES por reserva.



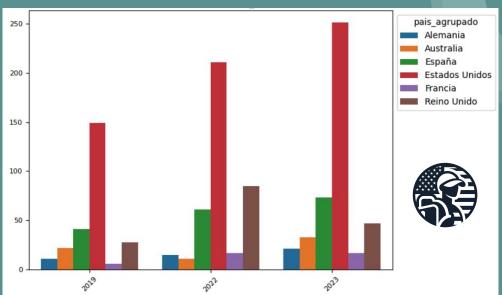


Los viajeros de **EEUU** son los que **pagan más** por alojarse



### ¿Cuáles son los viajeros más rentables?

- Analizando aquellas reservas de **más de 2.500** euros vemos que el mayor porcentaje corresponde a **EEUU**
- Estas reservas tienen un gran crecimiento interanual: 65% entre 2023 y 2019



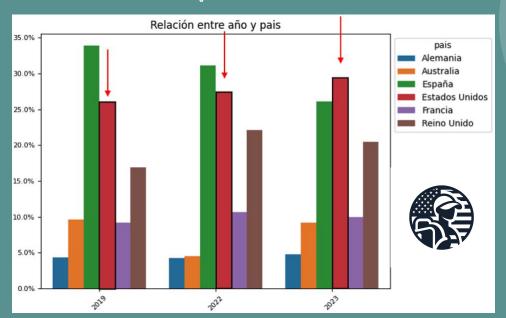


Las reservas **más caras** son de viajeros de **EEUU** 



### ¿Qué grupos de viajeros crecen?

- En los viajeros de EEUU hay un crecimiento MAYOR.
- Por otro lado los viajeros nacionales decrecen



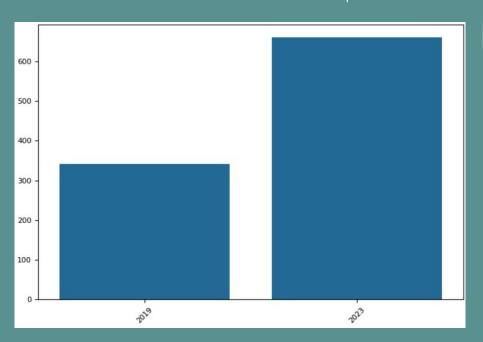
Los viajeros **EEUU** son los que tienen una **estancia media mayor**, **25%** por encima del resto

Los viajeros **EEUU** son los que **crecen más** desde el 2019 hasta la actualidad



## ¿Qué grupos de viajeros crecen?

Las FAMILIAS doblan el número de reservas respecto al año 2019



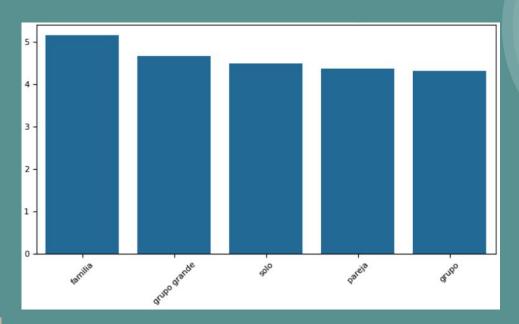
El mayor peso de las reservas de familia son en temporada media y alta donde los precios son mayores





# ¿Qué grupos de viajeros crecen?

Las FAMILIAS son los que más noches se quedan por estancia, más de 5 noches



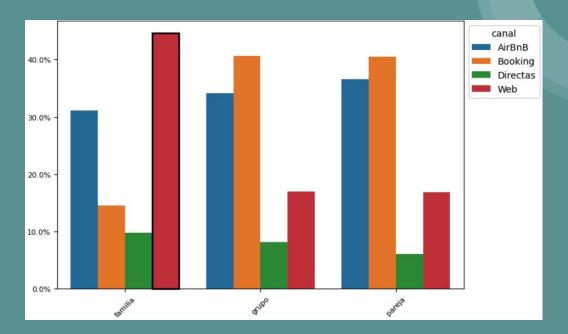




### ¿Por dónde reservan las familias?

Frente a las reservas de agencias online como Booking o Airbnb que tienen costes de intermediación, las reservas hechas en la propia web de FeelFree son más rentables

Casi el 50% de las reservas de familia son directas por la web







### **RECOMENDACIONES:**

• Enfoque en el cliente de EEUU: acciones de comunicación y marketing







• Paquetes familiares en San Sebastián: incentivar reservas largas de precios altos









### **Gracias**



