



El Manual del Estratega

5 KPIs que Mueven la Aguja

Para anfitriones que toman decisiones basadas en datos

15%

de hosts son estrategas

10min

dashboard semanal

itineramio.com

1

Bienvenido/a, Estratega

Si estás leyendo esto es porque perteneces al **15% de anfitriones** que entienden que **la intuición no escala, pero los datos sí.**

Mientras otros gestionan sus alojamientos "por sensaciones", tú sabes que cada decisión debe estar respaldada por números. Y tienes razón.

Pero aquí está el problema: la mayoría de anfitriones trackea los KPIs equivocados.

Miran ocupación, ingresos totales, valoraciones... métricas que son **indicadores rezagados** (lagging indicators). Para cuando te das cuenta de un problema, ya llevas semanas perdiendo dinero.

Esta guía te enseña los 5 KPIs que necesitas:

- Predictivos** - te alertan ANTES del problema
- Accionables** - puedes cambiar su resultado
- Comparables** - benchmarks del sector
- Simples de calcular** - sin MBA

Tu Perfil como Estratega

Fortalezas:

-  Visión a largo plazo
-  Data-driven
-  ROI obsessed

Gap crítico:

Analysis paralysis - A veces te pierdes en análisis y tardas en ejecutar

"Mide lo que importa, optimiza lo que mueves, ignora el ruido."

2

KPI #1: RevPAN

Revenue per Available Night

Fórmula:

$$\text{RevPAN} = \text{Ingresos totales} / \text{Noches disponibles}$$

Ejemplo:

- Apartamento disponible: **30 noches/mes**
- Ingresos del mes: **€2,100**

$$\rightarrow \text{RevPAN} = €2,100 / 30 = €70/\text{noche}$$

¿Por qué importa más que la ocupación?

Métrica	Airbnb A	Airbnb B
Ocupación	90%	60%
Precio medio	€60	€95
RevPAN	€54	€57
Ganador	✗	✓

El Airbnb B gana **MÁS dinero** con **MENOS ocupación**. RevPAN captura el balance perfecto entre precio y ocupación.

Benchmarks por tipo de alojamiento

Habitación privada

€25-40

Apartamento ciudad

€60-90

Casa completa rural

€80-120

Villa de lujo

€150+



Acción inmediata:

Calcula tu RevPAN de los últimos 3 meses. ¿Está por encima o por debajo del benchmark? Si está **-20% por debajo**, tienes un problema de pricing.

3

KPI #2: Direct Booking Ratio

Fórmula:

$$\text{Direct Booking Ratio} = (\text{Reservas directas} / \text{Reservas totales}) \times 100$$

Ejemplo:

- Reservas en Airbnb: **18**
- Reservas en tu web: **2**
- Total: **20**

$$\rightarrow \text{Direct Booking Ratio} = 2/20 \times 100 = \mathbf{10\%}$$

El coste de las OTAs

Plataforma	Comisión	Ejemplo (€500)
Airbnb	14-16%	Pierdes €70-80
Booking.com	15-18%	Pierdes €75-90
Tu web	0-3%	Pierdes €0-15

Impacto en 100 reservas/año:

- 100% OTAs → Pierdes **€7,500**
- 30% directas → Ahorras **€2,250**
- 50% directas → Ahorras **€3,750**

Benchmarks

Principiante
0-5%

Intermedio
10-20%

Avanzado
30-40%

Pro
50%+



Acción inmediata:

Crea un código de descuento "**DIRECTO10**" en tu sistema de reservas.

En el manual del huésped, añade: "Reserva tu próxima estancia directo y ahorra 10%: tudominio.com/reservar"

4

KPI #3: Guest Acquisition Cost

Fórmula:

GAC = Gasto total en adquisición / Número de nuevos huéspedes

Ejemplo:

- Gasto mensual en ads: **€300**
- Comisiones Airbnb: **€400**
- Nuevos huéspedes: **14**

$$\rightarrow \text{GAC} = (\text{€300} + \text{€400}) / 14 = \text{€50/huésped}$$

¿Por qué importa?

✓ Ejemplo rentable

Reserva: **€400**

Costes: **€120**

Margen: **€280**

GAC: **€50**

Beneficio: €230 ✓

✗ Ejemplo no rentable

Reserva: **€200**

Costes: **€100**

Margen: **€100**

GAC: **€120**

Pérdida: -€20 ✗

Benchmarks

Orgánico (solo OTAs)	€15-30
Con marketing básico	€30-60
Con ads pagados	€60-100
⚠ Alerta si supera	€100

Estrategia: Aumenta el LTV

Si tu huésped solo viene 1 vez, tu GAC es alto. Pero si viene 3 veces:

$$\text{GAC efectivo} = \text{€50} / 3 = \text{€16.67}$$

5

KPI #4: Net Operating Income

Fórmula:

$$\text{NOI} = \text{Ingresos totales} - \text{Gastos operativos}$$

(No incluye hipoteca ni depreciación)

Ejemplo de cálculo:

Ingresos mensuales	€3,000
- Limpieza	€400
- Servicios (agua, luz, internet)	€150
- Reposición (ropa, menaje)	€100
- Mantenimiento	€200
- Comisiones OTA	€450
- Seguros	€80
= NOI	€1,620

NOI Margin (margen):

$$\text{NOI Margin} = (\text{NOI} / \text{Ingresos}) \times 100$$

En el ejemplo anterior:

$$(\text{€1,620} / \text{€3,000}) \times 100 = 54\%$$

Benchmarks de NOI Margin

Apartamento urbano
45-55%

Casa completa
50-60%

Habitación privada
60-70%

 Alerta roja
< 30%

6

KPI #5: Occupancy vs ADR Balance

El mito de la ocupación al 100%

⚠️ Ocupación 95% NO es bueno

Significa que estás dejando dinero en la mesa

Estrategia	Ocupación	ADR	RevPAN
Precio bajo	95%	€60	€57
Precio óptimo	75%	€85	€64
Diferencia	-20%	+41%	+12%

Con un **20% MENOS** de ocupación, ganas un **12% MÁS** de ingresos

Sweet spot por tipo

Habitación

Ocupación: 70-80%

Medio del mercado

Apartamento ciudad

Ocupación: 65-75%

+10-15% vs mercado

Casa rural

Ocupación: 60-70%

+20-30% vs mercado

Villa lujo

Ocupación: 50-60%

+50%+ vs mercado

Señales de precio incorrecto

Precio muy BAJO:

- Ocupación >85%
- Reservas <48h después de publicar
- Competencia cobra más con mejores reviews

Precio muy ALTO:

- Ocupación <50%
- Días de antelación media >30
- Competitors con peor producto tienen más reservas



Acción inmediata:

Compara tu ocupación y ADR con **5 competidores directos** (mismo barrio, mismo tipo).

7

Tu Dashboard + Próximos Pasos

Template de Dashboard Semanal

SEMANA DEL: [Fecha]

KPI 1: RevPAN

Esta semana: €__

Tendencia:

KPI 2: Direct Booking Ratio

Esta semana: __%

Tendencia:

KPI 3: GAC

Esta semana: €__

Tendencia:

KPI 4: NOI Margin

Este mes: __%

Tendencia:

KPI 5: Occupancy/ADR

Ocupación: __%

ADR: €__

Resumen: Los 5 KPIs



RevPAN

Tu verdadero rendimiento



Direct Ratio

Tu independencia



GAC

Tu eficiencia



NOI

Tu rentabilidad



Balance

Tu pricing

Tu próximo paso:

- ⌚ **Acción inmediata (hoy):** Descarga la plantilla de dashboard y calcula tus 5 KPIs actuales.
- ⌚ **Esta semana:** Identifica el KPI más débil y define 1 acción concreta para mejorarlo.
- ⌚ **Este mes:** Establece tu baseline y objetivos para los próximos 90 días.

¿Quieres ir más allá?

Crea tu manual digital en Itineramio y automatiza la gestión de tus huéspedes

itineramio.com/signup