

ESTRATEGIA

El Manual del Estratega

5 KPIs que Mueven la Aguja

Guía práctica para anfitriones de alquiler vacacional

itineramio

El Manual del Estratega: 5 KPIs que Mueven la Aguja

Para anfitriones que toman decisiones basadas en datos

Página 1: Portada + Introducción

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)






Al final de esta guía tendrás un dashboard que puedes actualizar en 10 minutos cada lunes y que te dará más claridad que horas mirando reportes de Airbnb.

Vamos allá.

Página 2: Tu Perfil como Estratega

¿Por qué este perfil es tu ventaja competitiva?

Fortalezas del Estratega:

-  **Visión a largo plazo:** Ves patrones donde otros ven ruido
-  **Data-driven:** Cada decisión tiene un "por qué" medible
-  **ROI obsessed:** Sabes exactamente qué acciones generan retorno
-  **Optimización continua:** Siempre hay margen de mejora
-  **Escalabilidad:** Construyes sistemas, no procesos manuales

Tu gap crítico:

A veces te pierdes en el análisis (analysis paralysis) y tardas en ejecutar. Los datos son una herramienta, no el objetivo final.

Tu mantra:

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

¿Cómo usar esta guía?

1. **Semana 1:** Implementa el tracking de los 5 KPIs
2. **Semana 2-4:** Establece tu baseline (punto de partida)
3. **Mes 2:** Empieza a optimizar un KPI a la vez
4. **Mes 3:** Compara con benchmarks del sector

Tiempo de implementación: 2 horas iniciales + 10 minutos semanales

Página 3: KPI #1 - RevPAN (Revenue per Available Night)

¿Qué es?

Fórmula:

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

Ejemplo:

- Apartamento disponible: 30 noches/mes
- Ingresos del mes: €2,100
- RevPAN = €2,100 / 30 = **€70/noche**

¿Por qué importa más que la ocupación?

Ejemplo comparativo:

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. ¿Por qué? Porque RevPAN captura el balance perfecto entre precio y ocupación.

Benchmarks por tipo de alojamiento

- **Habitación privada:** €25-40
- **Apartamento entero (ciudad):** €60-90
- **Casa completa (rural):** €80-120
- **Villa de lujo:** €150+

Cómo mejorar tu RevPAN

Palanca 1: Pricing dinámico

- Usa herramientas: PriceLabs, Wheelhouse, Beyond
- Sube precios en eventos locales
- Baja precios solo 7-10 días antes (last minute)

Palanca 2: Reduce noches mínimas

- 1 noche mínima = + ocupación
- Pero... añade fee de limpieza más alto

Palanca 3: Upsells

- Late checkout (+€15)
- Early check-in (+€15)
- Parking (+€10/día)
- Welcome pack (+€25)

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.

Página 4: KPI #2 - Direct Booking Ratio

¿Qué es?

Fórmula:

itineramio - La plataforma todo-en-uno para anfitriones profesionales
www.itineramio.com

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

Ejemplo:

- Reservas en Airbnb: 18
- Reservas en tu web: 2
- Total: 20
- Direct Booking Ratio = $2/20 \times 100 = 10\%$

¿Por qué importa?

El coste de las OTAs:

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

*Solo procesador de pago (Stripe, etc.)

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%+

Cómo aumentar reservas directas

Estrategia 1: El funnel de repetición

1. Huésped reserva por Airbnb
2. Experiencia 5 estrellas
3. En check-out, ofreces: "Próxima vez 10% off en nuestra web"
4. Email de seguimiento (día 30): "¿Vuelves? 10% off si reservas directo"

Estrategia 2: Google My Business

- Perfil completo con fotos
- Reseñas (pide a cada huésped)
- Link directo a tu web
- Coste: €0

Estrategia 3: Instagram + Link en bio

- 3 posts/semana de tu alojamiento
- Historias con "Link en bio"
- Códigos de descuento exclusivos

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"

Página 5: KPI #3 - Guest Acquisition Cost (GAC)

¿Qué es?

Fórmula:

$$\text{GAC} = \text{Gasto total en adquisición} / \text{Número de nuevos huéspedes}$$


Ejemplo:

- Gasto mensual en ads: €300
- Comisiones Airbnb: €400
- Nuevos huéspedes: 14
- $\text{GAC} = (\text{€}300 + \text{€}400) / 14 = \text{€}50 \text{ por huésped}$

¿Por qué importa?

Si tu GAC > Margen de tu primera reserva → **Estás perdiendo dinero.**

Ejemplo:

- Precio de reserva: €400
- Costes variables: €120 (limpieza, consumibles, OTA)
- Margen: €280
- GAC: €50
- **Resultado: €230 de beneficio** 

Mal ejemplo:

- Precio de reserva: €200
- Costes variables: €100
- Margen: €100
- GAC: €120
- **Resultado: -€20 de pérdida ❌**

Benchmarks

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

Cómo reducir el GAC

Estrategia 1: Aumenta el LTV (Lifetime Value)

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

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

Cómo:

- Email nurturing
- Ofertas exclusivas para repetidores
- Programa de fidelidad (5 noches = 1 gratis)

Estrategia 2: Optimiza tus canales

Mide el GAC por canal:

- Airbnb: €X
- Booking: €X
- Google Ads: €X
- Orgánico: €X

Invierte más en el canal con menor GAC.

Estrategia 3: Referidos

Huésped actual trae huésped nuevo:

- Ofrece: "Recomienda a un amigo, ambos obtienen 15% off"
- GAC de referidos: ~€10 (solo el descuento)

Acción inmediata:

Calcula tu GAC actual. Si no tienes el dato, empieza a trackearlo AHORA. No puedes optimizar lo que no mides.

Página 6: KPI #4 - Net Operating Income (NOI)

¿Qué es?

Fórmula:

```
NOI = Ingresos totales - Gastos operativos  
(No incluye hipoteca ni depreciación)
```

Ejemplo:

```
Ingresos mensuales: €3,000  
- Limpieza: €400  
- Servicios (agua, luz, internet): €150  
- Reposición (ropa, menaje): €50  
- Mantenimiento: €60  
- Comisiones OTA: €150  
- Seguros: €25  
= NOI: €2,165
```

¿Por qué importa?

El NOI es el **dinero real** que te queda después de todos los gastos operativos. Es la métrica que usan los inversores profesionales.

NOI margin (margen):

```
NOI Margin = (NOI / Ingresos) × 100
```

En el ejemplo anterior:

- $\text{NOI Margin} = (\text{€}2,165 / \text{€}3,000) \times 100 = \mathbf{72\%}$

Benchmarks de NOI Margin

Tipo	Margen saludable
Apartamento urbano	45-55%
Casa completa	50-60%
Habitación privada	60-70%
Villa de lujo	40-50%

⚠ **Alerta roja:** Margen < 30%

Cómo mejorar tu NOI

Palanca 1: Reduce costes variables itinerario - la plataforma todo-en-uno para anfitriones profesionales

www.itinerario.com

Limpieza:

- Negocia precio por volumen
- Automatiza check-out (lista de tareas)
- Considera servicio interno si >5 propiedades

Servicios:

- Contratos anuales de luz (ahorro 15-20%)
- Internet business (más barato que residencial)
- Agua: detectores de fugas

Palanca 2: Aumenta ingresos sin aumentar costes

- Upsells (parking, late checkout)
- Experiencias locales (comisión 20%)
- Consumibles premium (café, vino) con markup

Palanca 3: Tax optimization

- Todos los gastos operativos son deducibles
- Deprecia muebles y equipos
- Habla con un asesor fiscal especializado en STR

Acción inmediata:

Crea una hoja de cálculo con TODOS tus gastos del último mes. Categoriza cada gasto. Calcula tu NOI margin. Si está <40%, identifica los 3 gastos más altos y busca cómo reducirlos 20%.

Página 7: KPI #5 - Occupancy vs ADR Balance

¿Qué es?

No es un solo KPI, sino el **balance perfecto** entre dos métricas:

ADR (Average Daily Rate):

$$\text{ADR} = \text{Ingresos de alojamiento} / \text{Noches ocupadas}$$

Ocupación:

$$\text{Ocupación} = \text{Noches ocupadas} / \text{Noches disponibles} \times 100$$

El mito de la ocupación al 100%

Ocupación 95% NO es bueno. Significa que estás dejando dinero en la mesa.

Ejemplo:

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.

La curva de balance perfecto

Sweet spot por tipo:

Tipo	Ocupación óptima	ADR target
Habitación	70-80%	Medio del mercado
Apartamento ciudad	65-75%	10-15% superior al mercado
Casa rural	60-70%	20-30% superior al mercado
Villa lujo	50-60%	50%+ superior al mercado

Cómo encontrar TU balance perfecto

Test de 90 días:

Mes 1: Precio -10% vs mercado

- Mide: Ocupación, ADR, RevPAN

Mes 2: Precio = mercado

- Mide: Ocupación, ADR, RevPAN

Mes 3: Precio +10% vs mercado

- Mide: Ocupación, ADR, RevPAN

Resultado: El mes con mayor RevPAN es tu zona óptima.

Señales de que tu precio es incorrecto

Precio muy BAJO:

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

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, misma capacidad). ¿Estás en el sweet spot o en un extremo?




Página 8: Tu Dashboard Template + Conclusión

Template de Dashboard Semanal




Copia esta tabla a Google Sheets o Excel:

SEMANA DEL: [Fecha]




KPI 1: RevPAN

- Esta semana: € ____
- Mes anterior: € ____
- Tendencia:   
- Acción: _____




KPI 2: Direct Booking Ratio

- Esta semana: ____%
- Mes anterior: ____%
- Tendencia:   
- Acción: _____

KPI 3: GAC

- Esta semana: € ____
- Mes anterior: € ____
- Tendencia:   
- Acción: _____

KPI 4: NOI Margin

- Este mes: ____%
- Mes anterior: ____%
- Tendencia:   
- Acción: _____

KPI 5: Occupancy/ADR

- Ocupación: ____%
- ADR: € ____
- Balance: Óptimo / Bajo / Alto
- Acción: _____

DECISIÓN CLAVE DE LA SEMANA:

Conclusión: De los datos a la acción itineramio - La plataforma todo-en-uno para anfitriones profesionales
www.itineramio.com

Has aprendido los 5 KPIs que separan a los Estrategas amateur de los profesionales:

1. **RevPAN** → Tu verdadero rendimiento
2. **Direct Booking Ratio** → Tu independencia de OTAs
3. **GAC** → Tu eficiencia de marketing
4. **NOI** → Tu rentabilidad real
5. **Occupancy/ADR** → Tu pricing estratégico

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?

Siguiente nivel para Estrategas:

Crea tu manual digital en Itineramio

- Automatiza la comunicación con huéspedes
- Reduce tiempo de gestión 8h/semana
- Mejora tu GAC reduciendo consultas

[Crea tu cuenta gratis](#)

Sobre Itineramio:

Ayudamos a anfitriones estratégicos como tú a automatizar lo repetitivo para enfocarte en lo que importa: optimizar números y escalar.

¿Te ha servido esta guía?

Compártela con otro anfitrión que tome decisiones basadas en datos.

© 2025 Itineramio - Hecho con datos (y un poco de ❤️)