



# El Equilibrado Estratégico

De Versátil a Excepcional

Eres bueno en todo. Ahora sé excepcional en algo.

## T-shaped

profundo en 1, amplio  
en todas

## 90 días

plan de  
especialización

## Top 10%

en tu spike

[itineramio.com](http://itineramio.com)

1

# Tu Perfil Equilibrado

## Eres un "Full-Stack Host"

### Fortalezas:

- ✓ **Adaptabilidad:** Cambias de chip fácilmente
- ✓ **Visión holística:** Ves el panorama completo
- ✓ **Sin extremos:** Balance natural
- ✓ **Multitarea:** Manejas varias áreas
- ✓ **Estabilidad:** Resultados consistentes

### Gap crítico:

#### El problema del "Jack of all trades, master of none"

Eres *okay* en todo, pero no destacas en nada específico.

- Pricing: 6/10
- Marketing: 7/10
- Operaciones: 7/10
- Experiencia: 6/10

**Promedio: 6.5/10 → Objetivo: 9/10  
en 1 área**

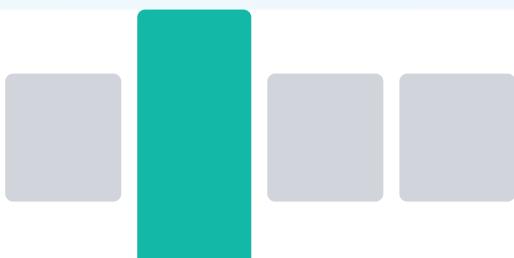
## La Oportunidad: El Modelo T-Shaped

### ✗ Antes (Generalista)



Bueno en todo, maestro en nada

### ✓ Despues (T-Shaped)



**Profundo en 1 (spike), amplio en todas**

## El Sistema T-Shaped

**Horizontal (—):** Mantén tu versatilidad en todas las áreas (6-7/10)

**Vertical ( | ):** Domina profundamente UNA área (9-10/10)

**Resultado:** Eres versátil PERO con una ventaja competitiva clara

2

## Test: Descubre tu Spike Potencial

### Quiz de 20 Preguntas

Responde honestamente. Suma puntos por área. Tu mayor puntuación = tu spike potencial.

#### Área 1: PRICING (Dynamic Pricing)

- 1. ¿Te gusta analizar números y encontrar patrones?
- 2. ¿Disfrutas ajustando precios y viendo el impacto inmediato?
- 3. ¿Tu ocupación es consistente pero sientes que podrías ganar más?
- 4. ¿Te molesta ver apartamentos similares cobrando más?
- 5. ¿Entiendes conceptos como RevPAN, ADR, y yield management?

Puntuación Pricing: \_\_\_/5 | Si  $\geq 4 \rightarrow$  Spike potencial alto

#### Área 2: OPERACIONES (Sistemas & Automatización)

- 6. ¿Te frustra hacer tareas repetitivas manualmente?
- 7. ¿Ves procesos inefficientes y piensas "esto se puede automatizar"?
- 8. ¿Disfrutas organizando y documentando procedimientos?
- 9. ¿Te gusta investigar herramientas y tecnología?
- 10. ¿Tu objetivo es escalar sin aumentar horas trabajadas?

Puntuación Operaciones: \_\_\_/5 | Si  $\geq 4 \rightarrow$  Spike potencial alto

#### Área 3: MARKETING (Direct Booking & Brand)

- 11. ¿Te molesta pagar 15% comisión a Airbnb/Booking?
- 12. ¿Tienes ideas para destacar tu alojamiento pero no las ejecutas?
- 13. ¿Disfrutas crear contenido (fotos, descripciones, stories)?
- 14. ¿Tu alojamiento tiene una historia única que contar?
- 15. ¿Te energiza hablar de tu alojamiento con otros?

Puntuación Marketing: \_\_\_/5 | Si  $\geq 4 \rightarrow$  Spike potencial alto

#### Área 4: EXPERIENCIA (Hospitalidad & WOW)

- 16. ¿Disfrutas creando experiencias memorables para los huéspedes?
- 17. ¿Recuerdas detalles personales de tus huéspedes?
- 18. ¿Las mejores reviews mencionan tu atención al detalle?
- 19. ¿Te energiza la interacción humana (no te drena)?

20. ¿Tienes repeat guests que vuelven específicamente por ti?

Puntuación Experiencia: \_\_\_/5 | Si  $\geq 4$  → Spike potencial alto

3

## Estrategia de Especialización Gradual

### Interpretación de Resultados

#### FASE 1: Mes 1 - Prueba las 4 Áreas

Área Puntuación Recomendación

##### Objetivo: Confirmar tu spike potencial con datos reales

Pricing \_\_\_/5 Si  $\geq 4$ : Este es tu spike. Profundiza en dynamic pricing.  
No confíes solo en el test. Prueba activamente cada área durante 1 semana.

Operaciones \_\_\_/5 Si  $\geq 4$ : Este es tu spike. Conviértete en experto en automatización.

##### Semana 1: PRICING

Marketing \_\_\_/5 Si  $\geq 4$ : Este es tu spike. Domina direct booking y branding.

Experiencia \_\_\_/5 Si  $\geq 4$ : Este es tu spike. Sé el mejor en hospitalidad memorable.

- Prueba PriceLabs o Wheelhouse (trial gratuito)

- **Pregunta:** ¿Me energiza o me drena?

**¿Empate?** Elige el área que más te *energiza*, no la que "deberías" hacer.

##### Semana 2: OPERACIONES

- Automatiza 1 proceso (ej: check-in messages)
- Mide tiempo ahorrado
- Investiga 3 herramientas nuevas
- **Pregunta:** ¿Me emociona optimizar?

##### Semana 3: MARKETING

- Actualiza descripción con storytelling
- Crea contenido Instagram (3 posts)
- Lanza código descuento "DIRECTO10"
- **Pregunta:** ¿Disfruto crear contenido?

##### Semana 4: EXPERIENCIA

- Implementa 3 momentos WOW
- Personaliza welcome para próximo huésped
- Mide impacto en reviews
- **Pregunta:** ¿Me llena crear experiencias?

#### Al final del Mes 1: Decide tu Spike

##### Criterios de decisión:

1. ¿Qué área te energizó más? (pasión)
2. ¿Dónde viste mejores resultados? (talento natural)
3. ¿Qué tiene mayor ROI potencial? (pragmatismo)

## FASE 2: Mes 2-3 - Deep Dive en tu Spike

#### Distribución de tiempo:

60% Spike

40% Resto

#### Si tu Spike es PRICING:

- Curso: "Revenue Management for STR" (Udemy)
- Libro: "Setting the Table" (pricing strategies)
- Tool: PriceLabs o Beyond Pricing (pagar plan pro)
- Mentor: Busca host top 10% pricing en tu zona
- Objetivo: Top 10% RevPAN en tu mercado

4

## 3 Casos Reales de Equilibrados Exitosos

**Si tu Spike es OPERACIONES:**

- Curso: "Process Automation" + Zapier academy

### Caso 1: Pedro - Spike en PRICING

- Documenta: Crea SOPs para todas las 47 tareas

#### Antes (Equilibrado genérico):

MÉTRICA: Buscas los mejores precios en propiedades

- Objetivo: 70% tareas automatizadas

• RevPAN: €55 (promedio mercado)

• Ocupación: 68%

• Situ Spike es MARKETING:

• Resultado: "Guests Okay"

- Tool: Canva Pro + Buffer (social media)

- Estrategia: Lanza web propia + Google My Business

**Qué hizo:**

Contenido: 12 posts/mes con calendario

1. **Mes 1:** Creó Google My Business + PriceLabs trial

2. **Mes 2-3:** Analizó competencia diariamente. Ajustó precios por eventos.

3. **Mes 4:** Implementó last-minute pricing (7 días antes).

**Si tu Spike es EXPERIENCIA:**

4. **Mes 5:** Creó dashboard RevPAN vs competencia.

- Libro: "Unreasonable Hospitality"

5. **Mes 6:** RevPAN top 10% de su mercado (Málaga).

- Sistema: Google Keep para recordar detalles

6. **Resultado:** Recibió de grupos locales como "el experto en pricing"

- Network: Únete a grupos de Superhosts

- Objetivo: 4.95★ rating + 30% repeat guests

#### Después (Spike Pricing - 6 meses):

- RevPAN: €73 (+32%)

- Ocupación: 71% (+3pp)

- Pricing: PriceLabs + análisis semanal

- Resultado: **+€540/mes**

**Importante: Mantén el resto a 6-7/10**

### Caso 2: Carmen - Spike en MARKETING

No descuides las otras áreas. Usa sistemas/delegación para mantenerlas "okay" mientras profundizas en tu spike.

#### Antes:

- Direct booking: 5%
- Comisiones OTA: €3,600/año

#### FASE 3: Mes 4-6 - Consolidación & Top 10%

- Social: 0 seguidores

#### Después (6 meses):

- Direct booking: 48%
- Comisiones OTA: €1,800/año (-50%)

- Web: Google My Business + landing

- Social: 2,400 seguidores locales

**Objetivo: Benchmark Top 10% en tu spike**

**Qué hizo:**

1. **Mes 1:** Creó Google My Business + pidió 20 reviews.

- Precio: RevPAN top 10% de su mercado (semana).

2. **Mes 2:** Lanzó Instagram RevPAN top 10% de su mercado (semana).

- Operaciones: <15h/semana gestión por propiedad

3. **Mes 3:** Landing page simple + código "DIRECTO10".

- Marketing: >30% reservas directas

4. **Mes 4-5:** Email marketing a guests anteriores.

- Marketing: >30% reservas directas

5. **Mes 6:** Colaboraciones con influencers locales micro.

- Marketing: >30% reservas directas

Experiencia: Ahorro: €1,800/año + 25% en comisiones. Repeat guests aumentado 40%

**Acciones Fase 3:**

1. Mide tu métrica actual vs benchmark

### Caso 3: Miguel - Spike en EXPERIENCIA

3. Implementa 1 mejora grande/semana

**Antes:** Comparte tu conocimiento (blog, grupos)

**Después (6 meses):**

- Rating: 4.7★ por consultoría en tu spike
- Repeat guests: 8%
- Welcome: Básico

- Rating: 4.95★ (+0.25)
- Repeat guests: 38% (+30pp)

**Al final de 6 meses:** Welcome: 8 momentos WOW

Reviews: "Buen apartamento"

Serás reconocido como experto en tu spike mientras mantienes versatilidad en el resto.

5

## Tu Plan 90 Días + Recursos

Qué hizo:

1. **Mes 1:** Implementó 5 momentos WOW (<€5 cada uno).

2. **Mes 2:** Sistema de operaciones personalizado.

3. **Mes 3:** Welcome pack personalizado según perfil huésped.

DÍAS 1-30	DÍAS 31-60	DÍAS 61-90
<input type="checkbox"/> S1: Prueba Pricing	<input type="checkbox"/> S5-6: Curso/libro spike	<input type="checkbox"/> S9: Benchmark vs Top 10%
<input type="checkbox"/> S2: Prueba Operaciones	<input type="checkbox"/> S7-8: Tool/sistema spike	<input type="checkbox"/> S10-12: Cerrar gap
<input type="checkbox"/> S3: Prueba Marketing	<input type="checkbox"/> Tiempo 60% spike, 40% resto	<input type="checkbox"/> Comparte conocimiento
<input type="checkbox"/> S4: Prueba Experiencia		
<b>Objetivo:</b> Decide spike	<b>Objetivo:</b> Primeros resultados	<b>Objetivo:</b> Top 10% spike

## KPIs a Trackear por Spike

Spike	KPI Principal	KPI Secundario
Pricing	RevPAN (€/noche disponible)	Ocupación vs ADR balance
Operaciones	Horas trabajadas/semana	% tareas automatizadas
Marketing	Direct Booking Ratio (%)	CAC (coste adquisición)
Experiencia	Rating promedio (4.95★)	Repeat guest rate (%)

## Recursos Recomendados

### Cursos:

- Revenue Management (Udemy)
- Process Automation (Zapier)
- Direct Booking Mastery

### Tools:

- PriceLabs (pricing)
- Hospitable (ops)
- Canva (marketing)

### Libros:

- "Setting the Table"
- "Unreasonable Hospitality"
- "The Lean Startup"

### Comunidad:

- Grupos Facebook locales
- Meetups de hosts
- Reddit r/airbnb\_hosts

**Mantén versatilidad. Domina tu spike.**

Itineramio te ayuda a mantener operaciones a 7/10 mientras profundizas en tu área

[itineramio.com/signup](https://itineramio.com/signup)

