



# El Manual del Estratega

5 KPIs que Mueven la Aguja

Para anfitriones que toman decisiones basadas en datos

**15%**

de hosts son estrategias

**10min**

dashboard semanal

[itineramio.com](https://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**

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

### ¿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**

→ **Direct Booking Ratio =  $2/20 \times 100 = 10\%$**

### 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](http://tudominio.com/reservar)"*

4

## KPI #3: Guest Acquisition Cost

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**

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

### ¿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
<b>= NOI</b>	<b>€1,620</b>

### 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,

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