



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

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

✓ Después (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

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 ≥ 4 → Spike potencial alto

Área 2: OPERACIONES (Sistemas & Automatización)

- ☐ 6. ¿Te frustra hacer tareas repetitivas manualmente?
- ☐ 7. ¿Ves procesos ineficientes 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 ≥ 4 → 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 ≥ 4 → 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 ≥ 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 ≥ 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 ≥ 4 : Este es tu spike. Conviértete en experto en automatización.

Semana 1: PRICING

Marketing ___/5

Si ≥ 4 : Este es tu spike. Domina direct booking y branding.

- Experimenta con precios +/-10%

Experiencia ___/5

Si ≥ 4 : Este es tu spike. Sé el mejor en hospitalidad memorable.

- Analiza impacto en ocupación y RevPAN

- 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:

3 Casos Reales de Equilibrados Exitosos

Si tu Spike es OPERACIONES:

- Curso: "Process Automation" + Zapier academy
- Herramientas: Buffer para social media + Minut

Caso 1: Pedro - Spike en PRICING

- Documenta: Crea SOPs para todas las 47 tareas
- Monitor: Busca host top 10% propiedades

Antes (Equilibrado genérico):

- Objetivo: 70% tareas automatizadas
- RevPAN: €35 (promedio mercado)
- Ocupación: 68%

Si tu Spike es MARKETING:

- Herramientas: Canva Pro + Buffer (social media)
- Resultado: Ingresos +€540/mes

Después (Spike Pricing - 6 meses):

- RevPAN: €73 (+32%)
- Ocupación: 71% (+3pp)
- Pricing: PriceLabs + análisis semanal
- Resultado: **+€540/mes**

Qué hizo:

- Estrategia: Lanza web propia + Google My Business
- Contenido: 12 posts/mes con calendario

1. **Mes 1-2:** Direct booking + 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.

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

• Sistema: Google Keep para recordar detalles

• Resultado: 10 momentos WOW sistemáticos

• Network: Únete a grupos de Superhosts

• Objetivo: 4.95★ rating + 30% repeat guests

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
- Web: Inexistente
- 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

FASE 3: Meses 4-6 - Consolidación & Top 10%

Objetivo: Benchmark Top 10% en tu spike

Qué hizo:

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

2. **Mes 2:** Lanzó Instagram con contenido local (posts/semana).

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

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

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

Marketing > 30% reservas directas

Experiencia **Ahorro: €1,800/año 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
 - Reviews: "Buen apartamento"
- Al final de 6 meses:
- Rating: 4.95★ (+0.25)
 - Repeat guests: 38% (+30pp)
 - Welcome: 8 momentos WOW
 - Reviews: "Mejor host ever!"
- 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 pricing personalizado para su perfil huésped.
3. **Mes 3:** Welcome pack personalizado según perfil huésped.

Checklist Semanal (Imprimir y usar)

DÍAS 1-30

- ☐ S1: Prueba Pricing
- ☐ S2: Prueba Operaciones
- ☐ S3: Prueba Marketing
- ☐ S4: Prueba Experiencia

Objetivo: Decide spike

DÍAS 31-60

- ☐ S5-6: Curso/libro spike
- ☐ S7-8: Tool/sistema spike
- ☐ Tiempo 60% spike, 40% resto

Objetivo: Primeros resultados

DÍAS 61-90

- ☐ S9: Benchmark vs Top 10%
- ☐ S10-12: Cerrar gap
- ☐ Comparte conocimiento

Objetivo: 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

