

# Obtén Mayor Eficiencia con Tecnología Móvil e IA





Los anfitriones y los property managers deben gestionar una gran cantidad de variables, como las comunicaciones con los huéspedes, rotaciones de propiedades, precios dinámicos, cambios en el mercado, informes para propietarios y mucho más. A menudo, esto implica estar atado a un escritorio, hojas de cálculo y jornadas que se extienden hasta la noche para ponerse al día.

¿La buena noticia para el futuro? Las herramientas móviles y de IA en el sector del alquiler a corto plazo han alcanzado un nivel de madurez que ahora realmente puede devolverte tiempo, no solo para los fines de semana, sino para impulsar movimientos estratégicos más grandes en tu negocio.

## Por Qué los Dispositivos Móviles y la IA Importan Tanto

- ✦ Como sabes, tu negocio compite en un entorno donde la capacidad de respuesta móvil y los insights impulsados por IA ya no son un “extra”, sino diferenciadores clave.
- ✦ Otro estudio muestra que la mitad de los hoteleros está integrando activamente herramientas de IA, y el [79 %](#) han detectado un impacto positivo en su negocio. Con la competencia creciente entre alquileres a corto plazo y hoteles, no es momento de quedarse atrás.
- ✦ El mercado de IA en turismo y restauración muestra un [crecimiento claro](#), se espera que pase de 3,37 mil millones de dólares en el 2024 a 13,87 mil millones en el 2030, con una TCAC tasa de crecimiento anual compuesta cercana al 26,7 %.
- ✦ [La IA puede automatizar](#) múltiples análisis y acciones para devolverte tiempo, precios predictivos, previsión de demanda, detección de tendencias y generación de insights a partir de grandes volúmenes de datos. No se trata de ceder control, sino de acelerar el acceso a la información correcta para tomar mejores decisiones.
- ✦ Por ejemplo, [el asistente de IA de Beyond, “Neyoba”](#) te permite hacer preguntas en lenguaje natural, como “¿cómo están evolucionando mis propiedades en París para la semana de Navidad del 2025?” De esta manera, obtendrás respuestas instantáneas sin tener que pasar tiempo navegando por pantallas.

# Hoja de Ruta con 5 Fases para Acelerar la Eficiencia





## Fase 1: Auditar & priorizar

**Objetivo: identificar dónde se pierde más tiempo y cuáles son los puntos ciegos en los datos.**

1. **Enumera tus flujos de trabajo operativos** como, por ejemplo, actualizaciones de precios, sincronización de calendarios, comunicación con huéspedes, informes a propietarios y programación de mantenimiento.
2. **Registra el tiempo dedicado** durante una semana, anota cuántas horas dedicas a cada flujo, cuántas interrupciones tienes y con qué frecuencia no estás frente al escritorio.
3. **Identifica los embudos**, por ejemplo, “me notifican un cambio importante en las reservas, pero estoy lejos del ordenador, así que reacciono tarde” o “Necesito consultar tres pantallas distintas para responder preguntas de los propietarios”.
4. **Establece prioridades**, elige uno o dos flujos donde el soporte móvil o de IA desbloquee el mayor ahorro de tiempo o mejore la toma de decisiones.

*Ejemplo: puedes descubrir que “supervisar cambios del mercado y ajustar los precios” te lleva unas 5 horas a la semana y es propenso a errores cuando estás fuera en lugar de frente al ordenador.*



**Crea una tabla sencilla: Flujo de trabajo | Tiempo Dedicado Actualmente | Puntos Débiles | Solución Móvil/IA Potencial**





## Fase 2: Potencia el Móvil

**Objetivo: Llevar las operaciones esenciales a tu bolsillo para que nunca estés atado a un escritorio.**

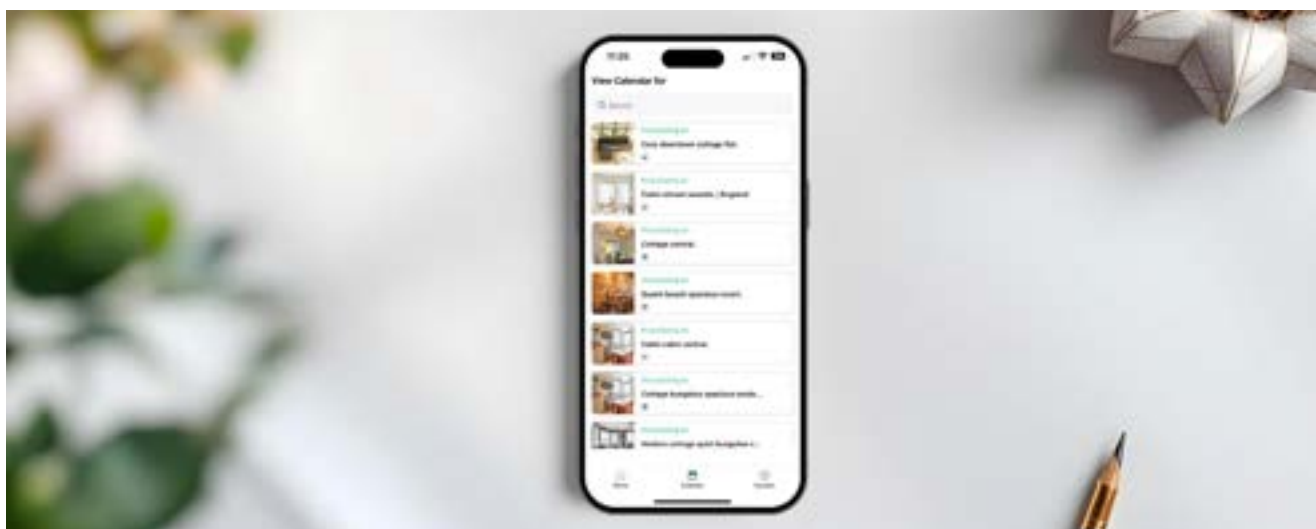
### ¿Por qué centrarse primero en lo móvil?

- ✦ Poder operar desde el móvil significa mayor agilidad, por ejemplo, estás inspeccionando una propiedad, detectas un problema en la planificación y puedes resolverlo inmediatamente desde tu teléfono.
- ✦ Por ejemplo, [la app móvil de Beyond](#) te permite ajustar precios, ver reservas y consultar calendarios en cualquier momento y lugar para que nunca pierdas una oportunidad de maximizar ingresos.

### Qué implementar:

1. Elige una plataforma optimizada para dispositivos móviles (o asegúrate de que tu RMS/PMS actual tenga una aplicación completa).
2. Habilita alertas/notificaciones en tiempo real para elementos críticos como, por ejemplo, reservas nuevas, cancelaciones, activadores de cambios de precios, caída de la ocupación.
  - ✦ Por ejemplo, el “Centro de Notificaciones” de Beyond señala cambios en el mercado, reseñas de reservas y recomendaciones estratégicas, enviando actualizaciones por correo electrónico y SMS.
3. Establece reglas de uso del móvil: por ejemplo, comprométete a revisar la aplicación una vez al día a una hora fija o activa las notificaciones push solo para temas urgentes.

**Métrica de éxito:** reduces el tiempo que pasas abriendo tu portátil para responder a algo que podrías haber gestionado desde el teléfono.







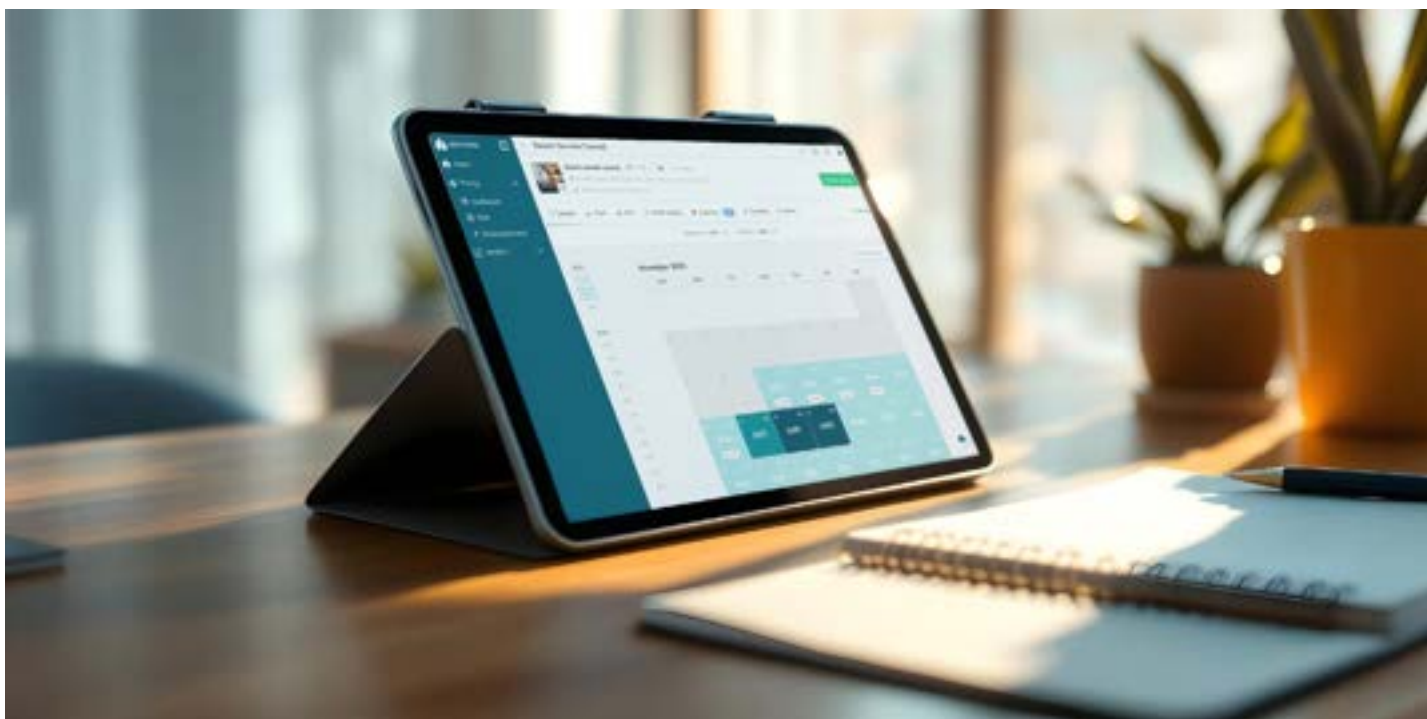
## Fase 3: Insights Impulsados por IA Para Ingresos & Operaciones

**Objetivo: empezar a utilizar la IA para reducir el análisis manual y la carga de decisiones.**

### Qué implementar:

1. Elige una pregunta clave que haces con frecuencia y que te consume tiempo (por ejemplo: “¿Qué propiedades tienen baja ocupación en los próximos 2-3 meses?”).
2. Conéctate a una herramienta de gestión de ingresos con IA (o utiliza una herramienta como Neyoba, si está disponible) que combine datos de tu portfolio con datos del mercado.
3. Aprende a formular consultas en lenguaje natural, con estructuras estándar y utiliza la respuesta de la IA en lugar de navegar por hojas de cálculo.
4. Utiliza la IA no solo para decisiones de ingresos, sino también para insights operativos (por ejemplo: “¿Qué propiedades han recibido quejas frecuentes en el último trimestre?” o “¿Qué propiedades muestran un aumento en los costes de limpieza?”).
5. Establece desencadenantes de flujo: cuando la IA señale una propiedad que requiere atención, define la acción siguiente (reunión con propietario, ajuste de tarifa, creación de una oferta, etc.).

**Métrica de éxito:** dedicas menos tiempo cada semana a analizar “qué está pasando” y más tiempo a “qué deberíamos hacer”.





## Fase 4: Automatización de Procesos e Integración del Flujo de Trabajo

**Objetivo:** armonizar las herramientas móviles y de IA en rutinas automatizadas para que tu negocio funcione de forma fluida incluso cuando no estás gestionando cada detalle.

### Cómo se hace:

- ✦ Alertas automatizadas: combinan notificaciones móviles con umbrales impulsados por IA (por ejemplo, si la ocupación cae por debajo de X % → recibes una alerta en tu teléfono + sugerencia de acción).
- ✦ Revisiones programadas: utiliza apps móviles que te recuerden revisar ciertos informes semanalmente. La IA completa esos informes con insights y te mantiene al tanto de lo más importante para el negocio.
- ✦ Comunicaciones con propietarios y huéspedes: el uso de la automatización, como los chatbots, las respuestas predefinidas o las plantillas inteligentes para agilizar la comunicación con propietarios y huéspedes mediante IA puede generar una gran eficiencia en tus operaciones diarias. Muchos sistemas de administración de propiedades (PMS) y proveedores externos ya incluyen opciones de comunicación asistida por IA.
- ✦ Flujos de Trabajo Para Delegar: con alertas móviles y priorización por IA puedes delegar con confianza. Ejemplo: “La IA marcó esta propiedad. Revísala y propone un ajuste de tarifas”.

### Pasos para la implementación:

1. Mapea las tareas recurrentes y establece reglas “si-entonces”, por ejemplo, si la ocupación de la propiedad A baja del 70 % con 30 días de anticipación → entonces envía alerta + pide análisis a la IA.
2. Usa tu app móvil para actuar mientras estás fuera o en otras tareas, como por ejemplo, ajustar precios o aprobar cambios.
3. Registra lo que ocurre después de cada alerta/proceso para construir un ciclo de aprendizaje: ¿La acción sugerida funcionó? ¿Cuánto tiempo te ahorró?

**Métrica de éxito:** respondes de forma proactiva en lugar de reactiva, con menos trabajo manual y menos sorpresas.



## Fase 5: De la Eficiencia a la Estrategia & el Crecimiento

**Objetivo:** una vez liberado tiempo operativo y mejorada la toma de decisiones, enfoca tu atención en el crecimiento estratégico: ampliar propiedades, expandir servicios, fortalecer las relaciones con propietarios y optimizar sistemas.

Qué haces ahora:

- ✦ Revisión estratégica trimestral con herramientas móviles/IA: obtén insights como propiedades con mejor rendimiento, segmentos con bajo rendimiento, patrones estacionales y oportunidades geográficas.
- ✦ Comunicación & reportes más valiosos para propietarios: con dashboards impulsados por la IA y alertas móviles, puedes tener mayor impacto en tus conversaciones con los dueños. Por ejemplo, “estas son las tres propiedades que están rindiendo por debajo de lo esperado y esta es nuestra propuesta para mejorarlas”, en lugar de “aquí está la ocupación del mes pasado”.
- ✦ Pruebas de escalabilidad: si gestionas varias propiedades, utiliza tu ventaja móvil + IA para testear nuevos tipos de propiedades, combinaciones de servicios o ajustes en horarios de limpieza y personal para ganar eficiencia.
- ✦ Mejora continua: repite la “auditoría” de la Fase 1 cada seis meses para identificar nuevos embudos y nuevas tecnologías.

**Métrica de éxito:** dedicas más tiempo a decidir qué hacer a continuación y menos a resolver pendientes atrasados. El crecimiento se vuelve menos improvisado y más sistemático.







## Tips & Mejores Prácticas

- ✦ **Empieza pequeño y gana impulso.** No intentes automatizar todo de una vez. Elige un flujo de trabajo, una herramienta móvil, una consulta de IA y optimízalos.
- ✦ **Garantiza la calidad de los datos.** Como se señala en el blog de Beyond sobre la estrategia de agrupación, los modelos precisos dependen de datos claros y bien estructurados. Datos pobres generan insights erróneos.
- ✦ **Establece reglas de uso móvil.** Demasiadas notificaciones crean ruido. Decide qué alertas son “prioritarias” y cuáles pueden “revisarse más tarde”.
- ✦ **Entrena para hacer mejores preguntas.** Cuando uses un asistente de IA como Neyoba, piensa qué le preguntarías a un analista humano y luego realiza la consulta. Con el tiempo, aprenderás qué preguntas generan los mejores insights.
- ✦ **Mide el tiempo ahorrado y los resultados.** Controla cómo las horas se desplazan de tareas manuales hacia trabajo estratégico. También sigue métricas como ingresos por propiedad, mejoras en ocupación y satisfacción de propietarios.
- ✦ **Mantén el toque humano.** La tecnología aumenta la eficiencia, pero las relaciones con propietarios, huéspedes y tu equipo siguen siendo clave. Utiliza el tiempo recuperado para fortalecer esos vínculos.
- ✦ **Mantente adaptable.** El entorno tecnológico cambia rápido. Sigue revisando nuevas funciones y actualizaciones y confirma que tus herramientas sigan alineadas con tu negocio.

Las app móviles ponen el control en tu bolsillo. La IA reemplaza horas de análisis manual. Juntas, te devuelven tiempo para invertirlo en lo que realmente importa.

Tu objetivo es pasar de gestionar operaciones a hacer crecer tu negocio de forma estratégica. Con las herramientas adecuadas, ese cambio no solo es posible, es práctico.

**¿Lista/o para convertir la eficiencia en crecimiento? Descubre cómo las soluciones móviles y con IA de Beyond pueden ayudarte a ahorrar tiempo, mejorar tu rendimiento y crecer de manera más inteligente.**

Visita [beyondpricing.com](https://beyondpricing.com) para saber más.