

Aumente a eficiência com  
dispositivos móveis e IA.





Os anfitriões e gestores de imóveis lidam com uma enorme quantidade de variáveis: comunicação com os hóspedes, rotatividade de imóveis, preços dinâmicos, mudanças de mercado, relatórios para proprietários e muito mais. Muitas vezes, isto significa ficar preso a uma secretária, folhas de cálculo e reuniões até tarde da noite.

A boa notícia para o futuro? As ferramentas móveis e de IA no setor de aluguer de curta duração estão finalmente maduras o suficiente para lhe devolver tempo, não só para os fins de semana, mas também para movimentos estratégicos maiores no seu negócio.

## Porque importa agora o mobile + IA

- ◆ Em suma, a sua empresa está a competir num ambiente onde a capacidade de resposta para dispositivos móveis e os insights baseados em IA deixaram de ser “diferenciais” e se tornaram elementos essenciais.
- ◆ Outro estudo mostra que metade dos hoteleiros afirma estar a integrar ativamente ferramentas de IA, e [79%](#) reportam um impacto positivo da IA nos negócios. Com a concorrência entre arrendamentos de curta duração e hotéis em constante crescimento, é altura de garantir que não fica para trás.
- ◆ O mercado de IA no setor das viagens/hotelaria apresenta um [crescimento claro](#): prevê-se que cresça de 3,37 mil milhões de dólares em 2024 para 13,87 mil milhões de dólares em 2030, com uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de aproximadamente 26,7%.
- ◆ A [IA pode automatizar](#) diversas análises e ações para que recupere o tempo investido nos seus dados – desde a avaliação preditiva e a previsão da procura até à compreensão de tendências e à geração de insights a partir de grandes conjuntos de dados. Não se trata de abdicar do controlo, mas sim de acelerar o acesso à informação correta para que possa tomar as decisões mais acertadas.
  - ◆ Por exemplo: o [assistente de IA da Beyond, “Neyoba”](#), permite fazer perguntas em linguagem natural, como “Como estão as minhas ofertas em Paris na semana do Natal de 2025?”. Em seguida, obtenha respostas instantâneas sem perder tempo precioso a vasculhar painéis de controlo.

Um roteiro de 5 fases  
para acelerar a eficiência.





## Fase 1: Auditar e priorizar

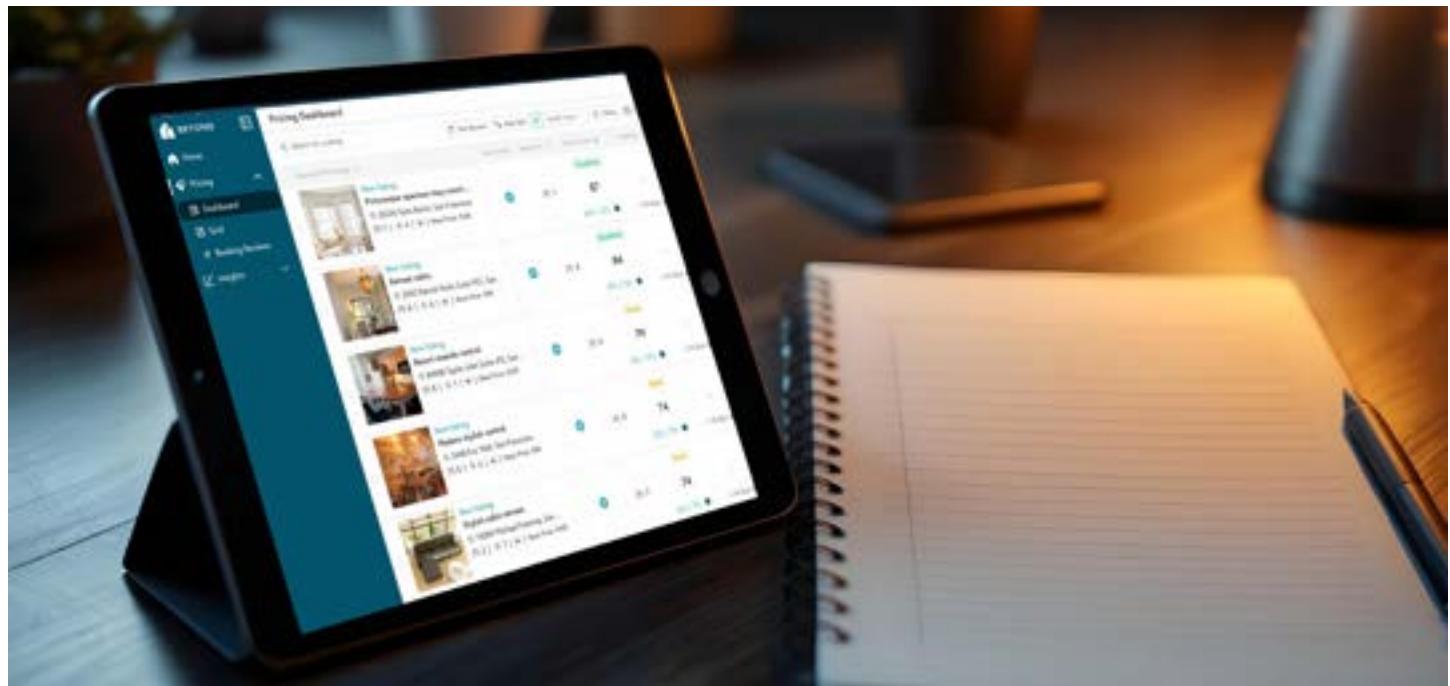
**Objetivo: Perceba onde estão os seus maiores desperdícios de tempo e pontos cegos de dados.**

- 1. Liste os seus fluxos de trabalho operacionais** — por exemplo: atualizações de preços, sincronização de calendários, comunicação com os hóspedes, relatórios para os proprietários, agendamento de manutenção.
- 2. Monitorize o tempo despendido** — durante uma semana, anote quantas horas dedica a cada fluxo de trabalho, quantas interrupções e a frequência com que se ausenta da sua secretaria.
- 3. Identifique os pontos de estrangulamento** — por exemplo, “Recebo um alerta sobre uma grande alteração nas reservas, mas estou longe do computador, por isso respondo tarde” ou “Preciso de consultar três painéis diferentes para responder às perguntas dos proprietários”.
- 4. Defina prioridades** — escolha um ou dois fluxos de trabalho em que o suporte de dispositivos móveis ou IA proporcionaria a maior poupança de tempo ou melhoria na tomada de decisões.

*Exemplo: Pode descobrir que “monitorizar as mudanças do mercado e ajustar os preços” demora 5 horas por semana e é mais propenso a erros quando está no local do que a trabalhar num escritório.*



**Crie uma tabela simples: Workflow | Tempo Gasto Atual | Pontos Problemáticos | Possível Solução Móvel/IA.**





## Fase 2: Habilitação Móvel

**Objetivo: Leve as operações essenciais no seu bolso para que nunca fique preso a uma secretária.**

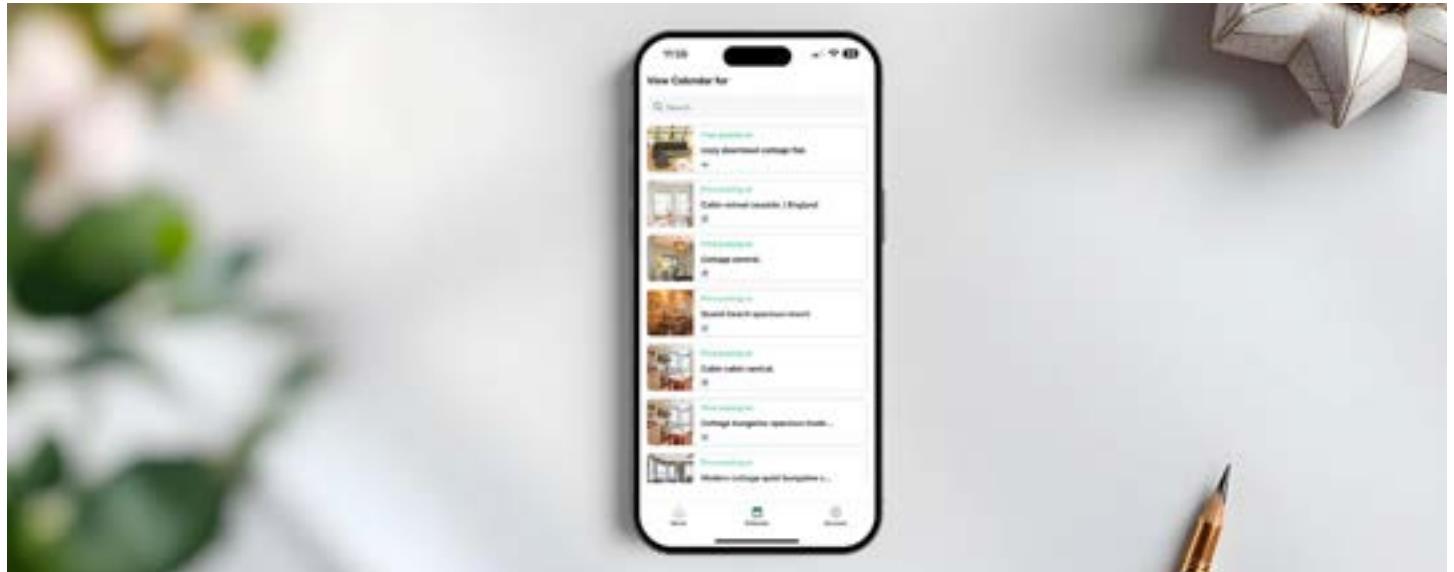
### Porquê priorizar o mobile?

- ◆ Ter acesso a dispositivos móveis significa maior agilidade: por exemplo, está a inspecionar um imóvel, apercebe-se de um conflito de agendamento e pode resolvê-lo de imediato através do seu telemóvel.
- ◆ Por exemplo, a [aplicação móvel da Beyond](#) permite ajustar preços, visualizar reservas e calendários a qualquer hora e em qualquer lugar, para que nunca perca uma oportunidade de maximizar a receita.

### O que implementar:

1. Escolha uma plataforma otimizada para dispositivos móveis (ou certifique-se de que o seu sistema RMS/PMS atual tem uma aplicação compatível).
2. Ative alertas/notificações em tempo real para itens críticos — por exemplo, reservas efetuadas, cancelamentos, alterações de preço e queda da ocupação.
  - ◆ Por exemplo, a “Central de Notificações” da Beyond sinaliza alterações de mercado, avaliações de reservas, sugestões estratégicas e envia atualizações por e-mail e SMS.
3. Defina regras para a utilização do telemóvel: por exemplo, comprometa-se a verificar a aplicação uma vez por dia a uma hora específica ou a ativar as notificações push apenas para assuntos urgentes.

**Métrica de sucesso:** reduz o tempo gasto a abrir o portátil para responder a algo que poderia ter resolvido no telemóvel.





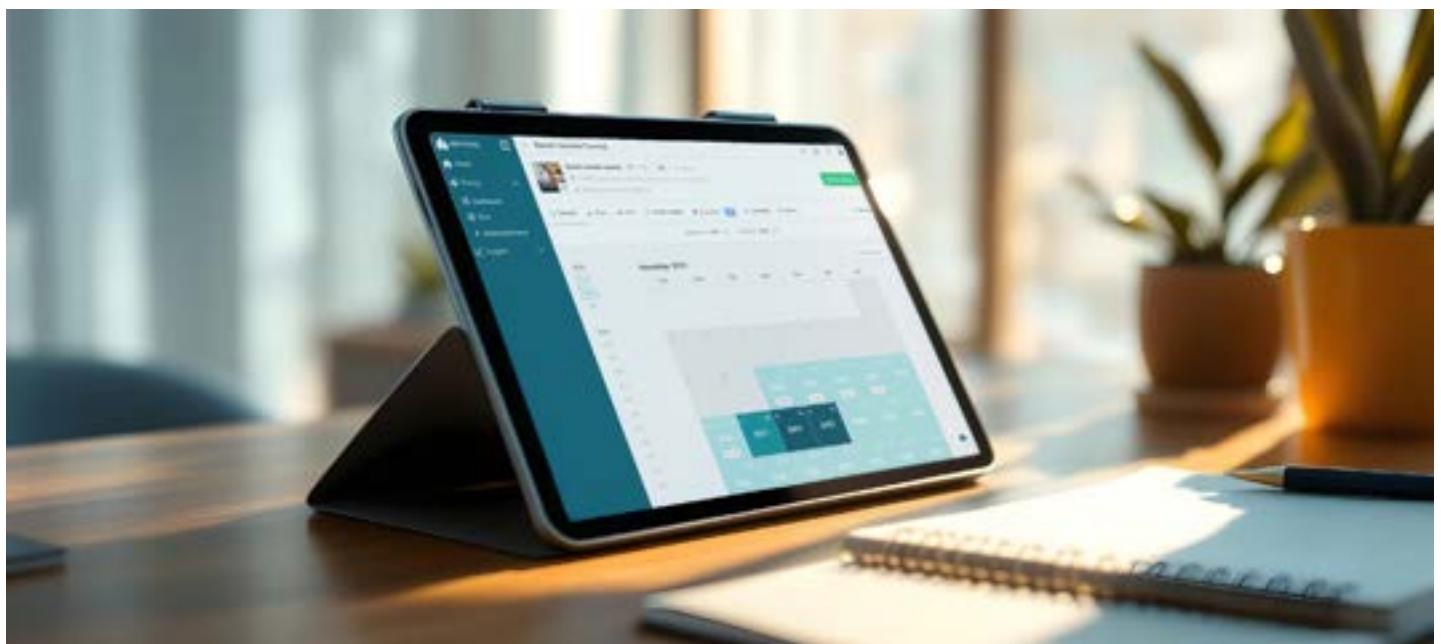
## Fase 3: Análises baseadas em IA para receita e operações

**Objetivo:** Comece a utilizar a IA para reduzir a análise manual e a tomada de decisões..

### O que implementar:

1. Escolha uma pergunta de grande impacto que costuma fazer, mas que consome tempo (por exemplo, “quais dos meus anúncios têm uma ocupação baixa nos próximos 2 a 3 meses?”).
2. Ligue-se a uma ferramenta de gestão de receitas com inteligência artificial (ou utilize uma ferramenta como a Neyoba, se disponível) que utilize os dados do seu portefólio e os dados de mercado.
3. Treine-se para fazer perguntas em linguagem natural ou padronizadas e trabalhe com a resposta da IA em vez de navegar por folhas de cálculo.
4. Utilize a IA não só para decisões de rendimento, mas também para obter insights operacionais (por exemplo, “Que anúncios tiveram queixas frequentes de hóspedes no último trimestre?” ou “Que propriedades têm custos de limpeza em tendência de alta?”).
5. Definir gatilhos de fluxo de trabalho: quando a IA destaca uma propriedade que precisa de atenção, decide sobre um acompanhamento (reunião com o proprietário, alteração de tarifa, oferta de pacote).

**Métrica de sucesso:** Passa menos tempo por semana a analisar “o que está a acontecer” e mais tempo a pensar em “o que devemos fazer”.





## Fase 4: Automatização de Processos e Integração de Fluxos de Trabalho

**Objetivo: Integre ferramentas móveis e de IA em rotinas automatizadas para que a sua empresa funcione sem problemas, mesmo quando não está a gerir ativamente cada detalhe.**

### Como funciona:

- ◆ Alertas automatizados: Combinação de notificações móveis com limites definidos pela IA (por exemplo, a ocupação desce abaixo de X% → alerta no telemóvel + ação sugerida).
- ◆ Revisões agendadas: Encontre aplicações móveis que o lembrem de rever determinados relatórios semanalmente; a IA preenche automaticamente estes relatórios com insights e garante que está sempre a par das informações comerciais mais importantes.
- ◆ Comunicação entre proprietários e hóspedes: Utilizar a automatização para melhorar a comunicação entre hóspedes e proprietários através da IA (por exemplo, chatbots, respostas padronizadas) pode gerar muitos ganhos de eficiência nas operações diárias. Muitos sistemas de gestão de propriedades (PMS) e fornecedores externos oferecem diferentes opções para este tipo de comunicação baseada em IA.
- ◆ Fluxos de trabalho de delegação: Com alertas móveis e priorização por IA, pode delegar com mais confiança: “Aqui está o anúncio sinalizado pela IA. Por favor, reveja e proponha um ajuste de preço.”

### Etapas de implementação:

1. Mapeie tarefas recorrentes comuns e defina regras “se-então” (Se a ocupação do imóvel A for inferior a 70% em 30 dias → envie um alerta e solicite à IA a causa raiz).
2. Utilize a aplicação móvel para realizar ações enquanto estiver no local ou entre tarefas (por exemplo, ajustar preços, aprovar alterações).
3. Registe o que acontece após cada alerta/processo para criar um ciclo de feedback: a ação sugerida funcionou? Quanto tempo foi poupado?

**Métrica de sucesso:** está a responder proactivamente em vez de reativamente, com menos tempo gasto em tarefas manuais e menos surpresas.



## Fase 5: Da eficiência à estratégia e ao crescimento.

**Objetivo: Com tempo operacional libertado e uma tomada de decisões melhorada, concentre-se no crescimento estratégico: aumentar o número de anúncios, expandir os serviços, fortalecer as relações com os proprietários e melhorar os sistemas.**

O que faz agora:

- ◆ Revisão trimestral da estratégia através das suas ferramentas móveis/IA: Extraia insights como anúncios com melhor desempenho, segmentos com baixo desempenho, padrões sazonais e oportunidades geográficas.
- ◆ Comunicação e relatórios com proprietários facilitados: Com painéis de controlo baseados em IA e alertas para dispositivos móveis, pode fornecer aos proprietários e principais partes interessadas discussões de maior valor (“Aqui estão os 3 imóveis com baixo desempenho e a nossa proposta para melhorá-los”) em vez de apenas “Aqui está a taxa de ocupação do mês passado”.
- ◆ Testes à escala: Se gera várias propriedades, utilize a sua plataforma móvel + IA para testar novos tipos de anúncios, pacotes de serviços e ajustes de pessoal/horários de limpeza para maior eficiência.
- ◆ Melhoria contínua: Repita a sua “auditoria” da Fase 1 a cada seis meses para identificar novos pontos de estrangulamento e tecnologias.

**Métrica de sucesso:** passa mais tempo a escolher o que fazer a seguir do que a fazer o que precisava de ser feito ontem. O crescimento torna-se menos improvisado e mais sistemático.





## Dicas e boas práticas

- ◆ **Comece pequeno e vá ganhando impulso.** Não tente automatizar tudo de uma só vez. Escolha um fluxo de trabalho, uma ferramenta móvel, uma consulta de IA e aperfeiçoe-a.
- ◆ **Garanta a qualidade dos dados.** Como referido no blog da Beyond sobre a estratégia de clusterização: modelos precisos dependem de dados limpos e bem estruturados. Dados de baixa qualidade levam a conclusões erradas.
- ◆ **Defina regras de utilização para dispositivos móveis.** Notificações push em excesso podem gerar ruído. Decida quais os alertas que são “obrigatórios” e quais podem ser lidos posteriormente.
- ◆ **Treine as suas competências para fazer boas perguntas.** Ao utilizar um assistente de IA como o Neyoba, pense no que perguntaria a um analista humano e depois pergunte à IA. Com o tempo, aprenderá quais as perguntas que geram os melhores insights.
- ◆ **Meça o tempo poupado e os resultados.** Acompanhe como as horas foram realocadas de tarefas manuais para trabalho estratégico. Monitorize também os resultados comerciais (por exemplo, receita por anúncio, melhorias na taxa de ocupação, satisfação do proprietário).
- ◆ **Mantenha o contacto pessoal.** A tecnologia permite uma maior eficiência, mas as suas relações com os proprietários, hóspedes e membros da equipa ainda são importantes. Utilize o tempo ganho para fortalecer estes laços.
- ◆ **Mantenha-se adaptável.** O ambiente tecnológico está a evoluir rapidamente. Fique atento às atualizações e novas funcionalidades e certifique-se de que as suas ferramentas se mantêm alinhadas com o seu negócio.

As aplicações móveis colocam o comando no seu bolso. Os insights da IA substituem as horas de análise baseada em dados. Juntos, devolvem o tempo que pode investir onde realmente importa.

O seu objetivo é passar da gestão operacional para o crescimento estratégico do seu negócio. Com as ferramentas certas, esta transição torna-se não só possível, mas também prática.

**Pronto/a a trasformare l'efficienza in crescita? Scopri come le soluzioni mobile e basate sull'IA di Beyond possono aiutarti a risparmiare tempo, migliorare le tue performance e crescere in modo più intelligente.**

Visite [beyondpricing.com](http://beyondpricing.com) para saber mais.