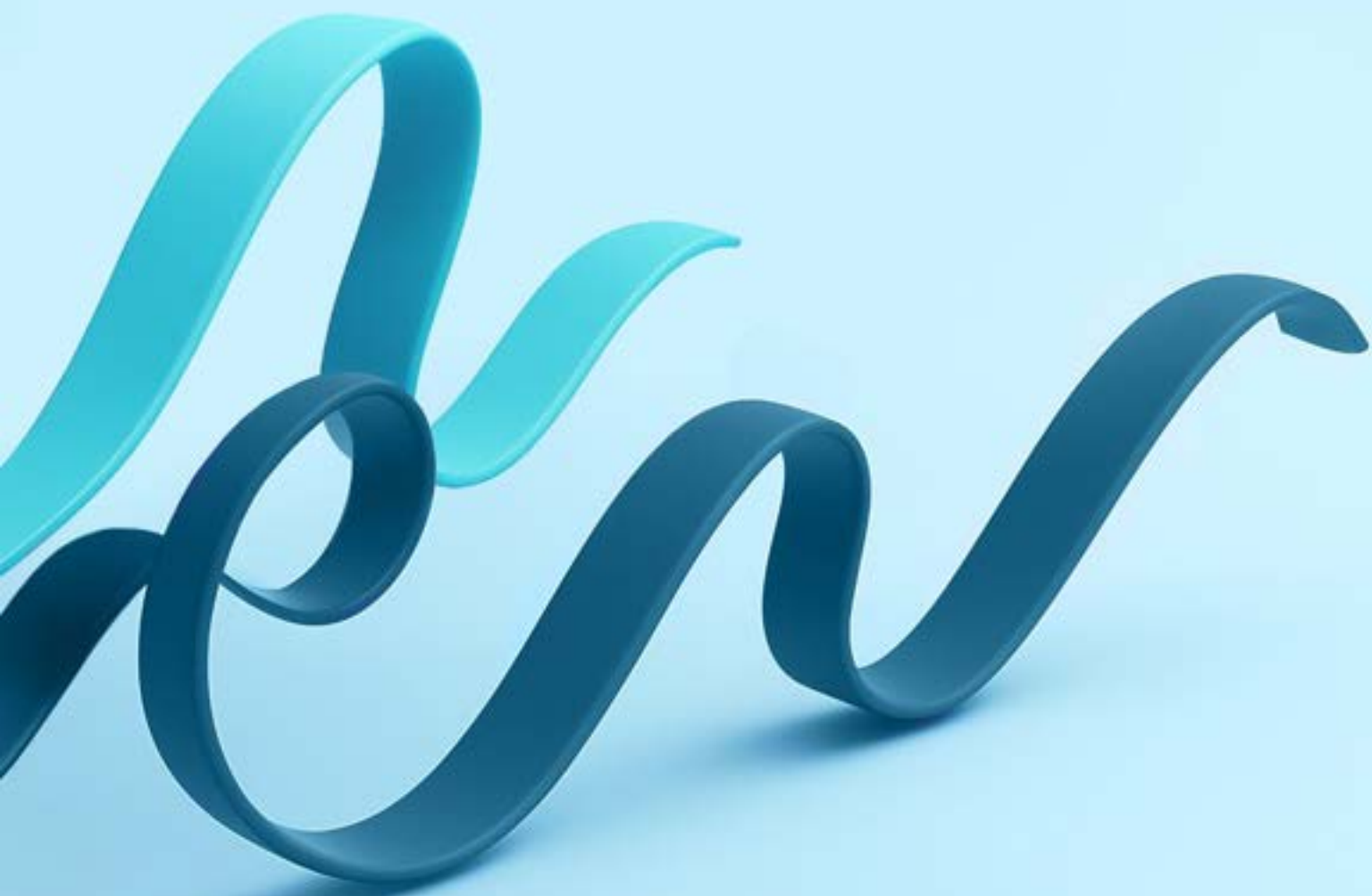




Manual de Datos de Búsqueda



Las Reservas te Cuentan el Pasado.
Los Datos de Búsqueda te Muestran el Futuro.



Cada reserva empieza con una búsqueda.

Beyond es la única plataforma que te permite ver la demanda antes de que se transforme en ingresos, dándote la visión necesaria para actuar con anticipación, en lugar de solo reaccionar.



Resumen Ejecutivo

Los revenue managers suelen trabajar con indicadores rezagados, como las reservas, la ocupación y los ingresos. Son métricas clave, pero solo muestran lo que ya ocurrió. Cuando una reserva entra en tu sistema de administración de propiedades (PMS), el mercado ya cambió.

La Actividad de Búsqueda Cambia las Reglas del Juego

Las búsquedas son la primera señal de intención en los alquileres a corto plazo. Revelan dónde se está gestando la demanda antes de que se convierta en reservas. Gracias a esto, los anfitriones pueden dejar de ser reactivos y empezar a jugar de manera proactiva:

- Capturando Tarifas Diarias Promedio (ADR) más altas antes de que lo haga la competencia.
- Protegiendo márgenes sin depender de descuentos de última hora.
- Entendiendo si un bajo rendimiento se debe a precio o fricción en la conversión.



**La actividad de
búsqueda ve el mercado
con antelación**



Con Datos de Búsqueda de Beyond, accedes a señales claves de demanda y puedes actuar con previsión. No hablamos de otra capa de datos, sino de un cambio de mentalidad en la gestión de ingresos.



Conclusión Clave

Los datos de búsqueda no son un extra, son la diferencia entre perseguir al mercado o tomar el control.



Completar la visión de tus ingresos

Los revenue managers ya trabajan con dos fuentes principales de datos:

- **Reservas confirmadas:** muestran lo que ya sucedió.
- **Datos de mercado:** precios y ocupación de la competencia, que muestran el contexto actual.

Sin embargo, faltaba una pieza: lo que está por venir.

Eso es lo que aporta la información de los datos de búsqueda: te muestra la intención de los viajeros antes de que se convierta en reserva, añadiendo una ventaja de visión prospectiva que nunca antes habíamos tenido.



PASADO

PRESENTE

FUTURO

**Juntos, trazan un panorama
completo de los ingresos**



Al unir las tres capas, obtienes una visión completa de la demanda:

- **Pasado:** las reservas te muestran el historial.
- **Presente:** los datos de mercado reflejan la competencia.
- **Futuro:** los insights de búsqueda revelan la demanda antes de que llegue.

Este enfoque transforma la gestión de ingresos de reactiva a proactiva. Con Beyond, todo está integrado en un mismo flujo de trabajo, desde las recomendaciones de precios hasta la estrategia de portfolio.



Conclusión Clave

La gestión de ingresos es más poderosa cuando conectas señales del pasado, presente y futuro.



Tres Escenarios de Search Data

La actividad de búsqueda no es aleatoria, sino que sigue patrones que muestran cómo se comporta el mercado mucho antes de que lleguen las reservas. Al observar cómo evolucionan las búsquedas en relación con las reservas, si avanzan juntas o se separan, puedes diagnosticar qué está pasando y decidir la mejor respuesta para tu estrategia.

Existen tres escenarios comunes:

➤ **Búsquedas Altas / Reservas Bajas → Fuga de Conversión**

Los viajeros miran, pero no te reservan. Esto suele indicar restricciones, políticas o problemas en tu propiedad que están frenando la conversión.

➤ **Búsquedas Altas / Reservas Altas → Compresión**

La demanda está explotando y convirtiéndose rápido. El mercado se está calentando, y este es el momento para capturar el máximo valor y proteger tu inventario.

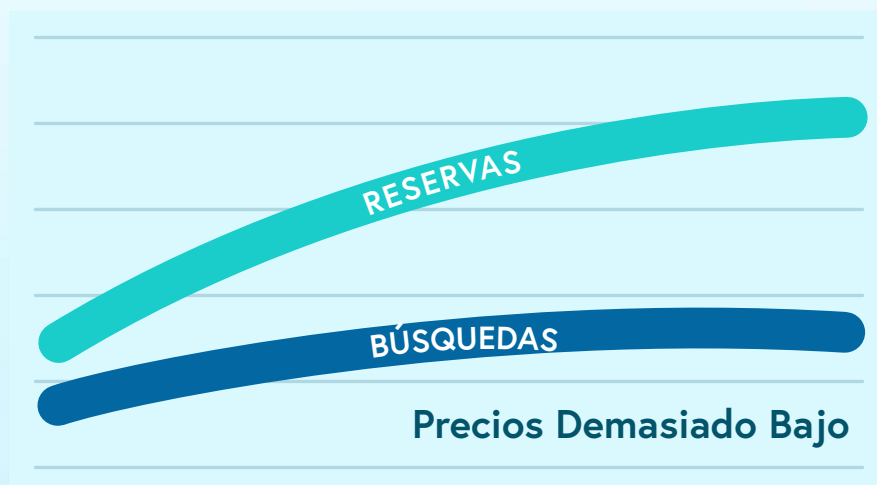
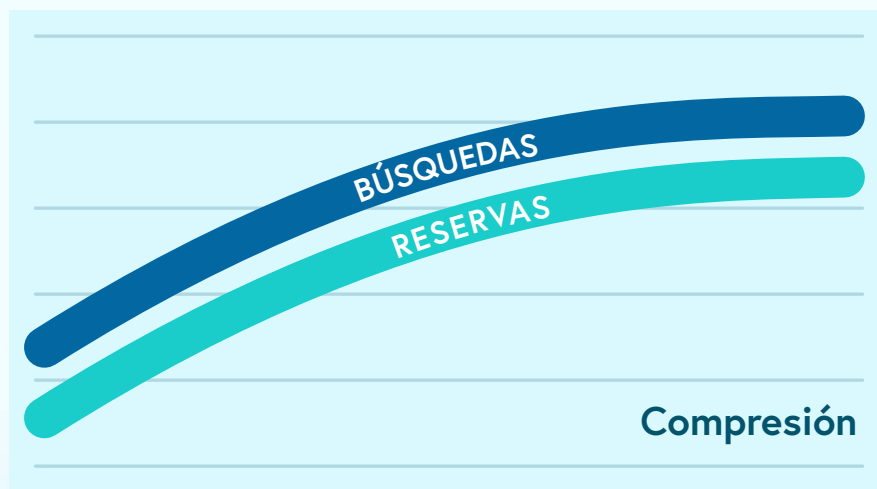
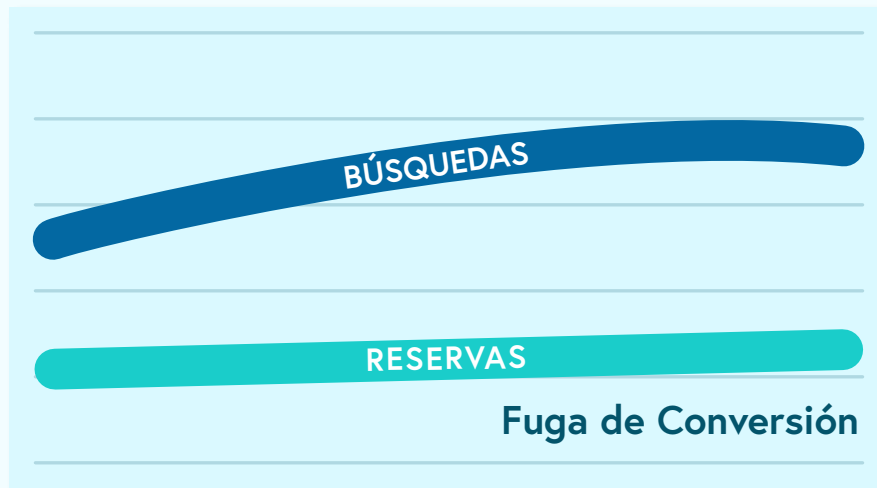
➤ **Búsquedas Bajas / Reservas Estables → Precios Demasiado Bajos**

Estás vendiendo demasiado pronto y demasiado barato. La demanda aún no llegó, pero las tarifas bajas adelantan reservas y limitan tu rentabilidad futura.

¿Por qué es importante?

Estos escenarios funcionan como una especie de marco de diagnóstico, simplifican las señales de búsqueda en patrones fáciles de leer, para que entiendas rápido si el problema es de conversión, compresión o precios demasiado bajos y puedas tomar medidas de inmediato.

Cómo las búsquedas y reservas evolucionan juntas





ESCENARIO 1

Búsquedas Altas/Reservas Bajas (Fuga de Conversión)

Señales Que Verás en Beyond:

- Actividad de búsquedas disparada muy por encima de la media.
- Reservas planas o por debajo de la tendencia de búsqueda.

Qué significa: La Demanda Está, Pero no Llegan las Reservas

Esto es una fuga de conversión. Los viajeros buscan en tu mercado, pero algo los frena en el momento de reservar. En la mayoría de los casos, el problema no es el precio, sino la fricción.

Causas comunes:

- **Restricciones:** estancias mínimas o cambios fijos que no encajan con el comportamiento de los huéspedes.
- **Políticas y cargos:** tarifas de limpieza, recargos por mascotas o políticas de cancelación rígidas.
- **Rendimiento de la propiedad:** puntuaciones bajas, fotos anticuadas o descripciones poco competitivas.



Cómo responde Beyond:

- Las recomendaciones de precios se mantienen estables, ya que el problema no es de tarifa.
- El sistema detecta que hay un freno distinto al precio.

Tu Rol Como Anfitrión:

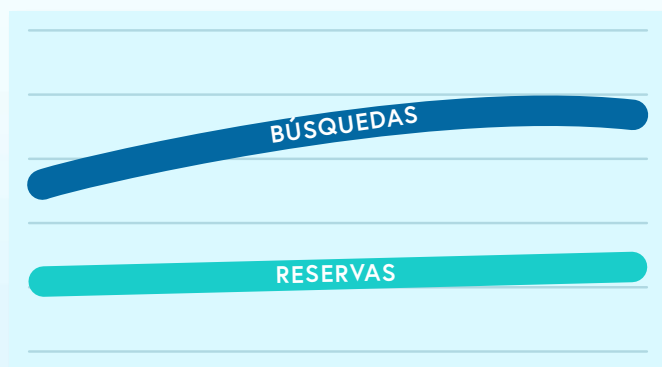
- Revisa las restricciones, ¿tus reglas de estancia coinciden con cómo buscan los huéspedes?
- Revisa las políticas y tarifas: elimina o ajusta los puntos que puedan generar fricción.
- Mejora el rendimiento de la propiedad: fotos nuevas, reseñas, respuestas rápidas.
- Revisa precios solo después de resolver esos puntos: Beyond ajustará automáticamente las recomendaciones de tarifas una vez que se hayan resuelto las restricciones o los problemas de rendimiento.

Tip Pro:

Nunca intentes resolver una fuga con descuentos. El precio establecido por Beyond ya está bien. El reto es eliminar las trabas.

Mini Caso Práctico:

En Lisboa, las búsquedas para Semana Santa subieron un 140 %, pero los apartamentos con mínimo de 5 noches quedaron fuera. Los anfitriones que ajustaron a 3 noches captaron la demanda a una buena ADR, mientras los demás terminaron bajando precios a último momento.



 Restricciones → Políticas → Propiedad → Precio

 Búsquedas ↑ 140 % | ADR estable | Descuento de última hora: -20 %



ESCENARIO 2

Búsquedas Altas / Reservas Altas (Compresión)

Señales Que Verás en Beyond:

- Búsquedas muy por encima de lo normal.
- Reservas creciendo al mismo ritmo.
- Ritmo muy adelantado frente al histórico.

Qué significa: Cuando el Mercado se Enciende, se Mueve con Confianza.

La demanda no solo es alta, sino que convierte rápido. Los huéspedes están menos sensibles al precio y su prioridad es asegurar disponibilidad. La compresión suele aparecer en picos de temporada, eventos locales o factores externos (como interrupciones de viaje).

Cómo responde Beyond:

- El motor de precios incrementa automáticamente las ADR.
- El sistema garantiza tu rentabilidad subiendo al ritmo de la demanda.



Tu Rol Como Anfitrión:

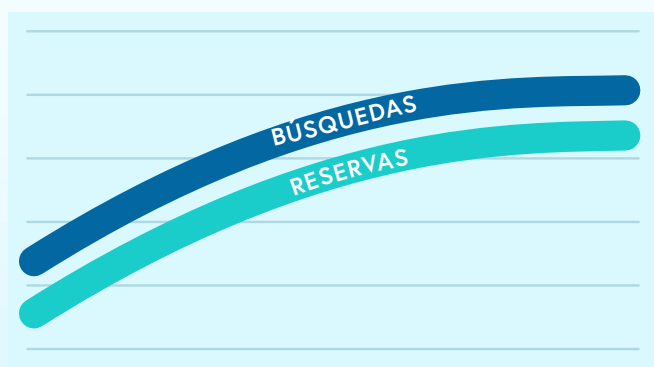
- Revisa las restricciones: ajusta las estancias mínimas para favorecer estancias más largas y obtener reservas más rentables.
- Protege el inventario: evita descuentos o promociones innecesarias, la comprensión no se trata de ofrecer incentivos.
- Crea una estrategia de canal: prioriza las reservas directas o los canales con menos comisiones.
- Aprovecha para vender más: utiliza comunicaciones directas para destacar las mejoras o los valores añadidos.

Tip Pro:

La comprensión es el momento de ganar margen. Beyond ajusta precios, tú proteges el inventario y eliges las reservas correctas.

Mini Caso Práctico:

En Edimburgo, durante el festival Fringe, las búsquedas subieron un 180 % interanual. Los anfitriones que utilizaron Beyond vieron subir las ADR de forma progresiva y, al ajustar las restricciones, lograron más del **15 % en Ingresos por Noche Disponible (RevPAN)**. Por el contrario, los que no hicieron cambios se vendieron antes, pero más barato.



 Mayor intensidad en ventanas de reserva cortas

 Búsquedas ↑ 180 % | ADR en aumento constante | RevPAN ↑ 15 %



ESCENARIO 3

Búsquedas Bajas/Reservas Estables (Precios Demasiado Bajos)

Señales Que Verás en Beyond:

- > Pocas búsquedas, por debajo de la media.
- > Reservas que siguen entrando.
- > Ritmo adelantado respecto al mercado.

Qué significa: Estás Vendiendo Demasiado Pronto y Demasiado Barato

Esto se conoce como precios demasiado bajos. Los viajeros aún no están buscando en grandes volúmenes, pero tus tarifas son tan bajas que atraen reservas antes de tiempo. Aunque al principio pueda parecer algo positivo, en realidad limita tus ingresos, reduce márgenes futuros y hace que vendas tus fechas premium al precio equivocado.

Cómo responde Beyond:

- > El motor de precios incrementa de forma progresiva si detecta que las reservas llegan más rápido que las búsquedas.
- > El sistema ayuda a frenar el ritmo para proteger noches de alto valor.



Tu Rol Como Anfitrión:

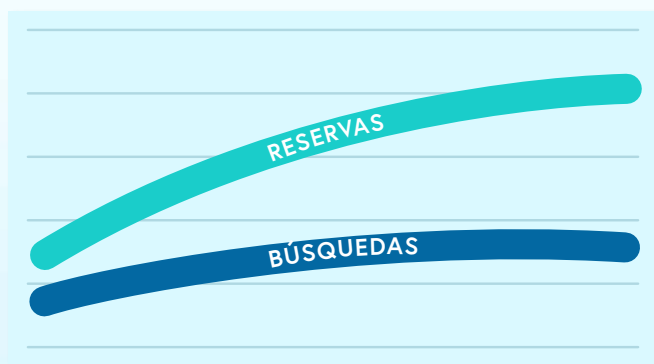
- Mantén un seguimiento de tu ritmo frente al mercado: revisa si tu pickup está realmente por encima del de tus competidores.
- Protege tus fechas clave: aplica restricciones de ventana de reserva para retener periodos de alta demanda (festivos, vacaciones escolares, eventos).
- Redirige la demanda: enlaza noches de baja con alta demanda (ej. Viernes y sábado junto a domingo).
- Confía en los ajustes al alza del sistema: Beyond ya está aumentando tu ADR. Tu tarea es reforzar con restricciones que equilibren oferta y demanda.

Tip Pro:

Si las reservas llegan antes que las búsquedas, no es éxito, sino una señal de que estás presupuestando muy barato. Beyond ajusta las tarifas, tu trabajo es proteger el inventario.

Mini Caso Práctico:

En Cornualles, las búsquedas para la mitad de octubre se mantenían estables en junio, pero las Tarifas Diarias Promedio (ADR) de las cabañas familiares se reservaron rápido a 150 £. Beyond detectó precios demasiado bajos y recomendó aumentos. Los anfitriones que aplicaron reglas de ventana de reservas y confiaron en las ADR más altas vendieron más cerca de la fecha de estadía a 180 £, logrando un incremento de más del 20 % en tarifas.



⚠ Se está llenando demasiado pronto

📉 Estadísticas ADR £ 150 vs. £ 180 | +20 % ADR
para quienes venden más tarde



Jugada Avanzada: El Ratio Search-to-Book

Un Nuevo KPI Para Revenue Managers

El ratio Search-to-Book (Ratio S:B) calcula cómo la intención del mercado se convierte en reservas. Compara el volumen de búsquedas con el número de reservas en el mismo período.

$$\text{Ratio S:B} = \frac{\text{Volumen de búsquedas}}{\text{Volumen de reservas}}$$

Cómo Leerlo:

- **Ratio alto** → Muchas búsquedas, pocas reservas, posiblemente una fuga de conversión.
- **Ratio equilibrado** → La demanda se convierte de forma saludable.
- **Ratio bajo** → Las reservas llegan antes que la demanda, posiblemente precios demasiado bajos.

Cómo responde Beyond:

- Beyond rastrea tanto búsquedas como reservas y muestra el ratio directamente en los índices.
- El sistema ajusta los precios automáticamente y, al mismo tiempo, señala los puntos donde deberías revisar la conversión.



Tu Rol Como Anfitrión:

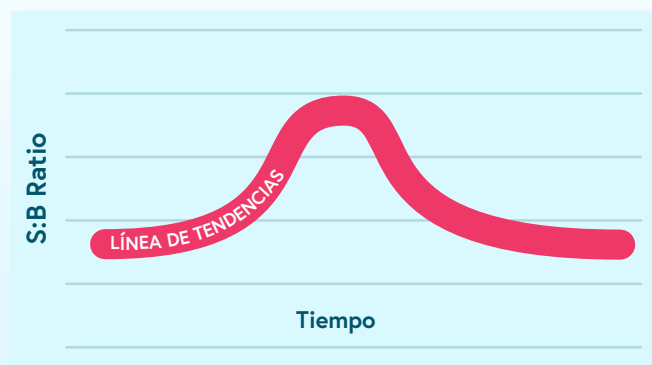
- Utiliza el ratio como un chequeo de rendimiento semanal.
- Si el ratio se ve raro, pregúntate: "¿Es un problema de precio o de conversión?"
- Refuerza con restricciones, mejora tus propiedades o estrategias de canal, mientras Beyond hace los ajustes de precios.

Tip Pro:

El ratio Search-to-Book refleja el pulso del mercado en tiempo real. Solo Beyond puede darte esta visión.

Mini Caso Práctico:

En Barcelona, el ratio S:B para los fines de semana de principios de septiembre alcanzó 40:1, una clara señal de fuga de conversión. Beyond mantuvo los precios estables, y los anfitriones que revisaron restricciones (cambiando estancias mínimas de 4 noches a 2) vieron cómo las reservas se aceleraban ¡sin necesidad de descuentos!



⚠️ **Beyond Exclusive:** Search-to-Book Ratio = Dato exclusivo de Beyond : Ratio Búsquedas/ Reservas

✓ **Estadísticas:** Volumen de Búsquedas = 1200 | Reservas = 60 |
Ratio = 20:1



Cuatro Preguntas Clave al Analizar los Datos De Búsqueda

Los datos de búsqueda son poderosos, pero solo si sabes qué preguntas hacerte. Los mejores anfitriones no miran solo el volumen, sino que investigan los patrones detrás de la demanda.

1. ¿Las búsquedas llegan antes o después de lo habitual? (Dinámica del tiempo de entrega)

- ¿La demanda se está generando dentro de la ventana de reservas normal o se ha movido?
- Ejemplo: La demanda de fines de semana suele explotar a 45 días, pero si los picos de búsqueda aparecen a 120 días, eso es una señal de compresión temprana.

Pregunta: "¿La señal de búsqueda llega en el momento esperado, antes o después?"

2. ¿Qué tipo de estancias buscan los viajeros? (Calidad vs. cantidad)

- ¿Los huéspedes están buscando estancias cortas vs. largas, fines de semana vs. días de semana, parejas o familias?
- Si la mayoría de búsquedas no se alinea con tus restricciones, las reservas nunca llegarán.

Pregunta: "¿Mi estancia mínima, cambio o tipo de propiedad coinciden con el comportamiento de búsqueda que veo?"



3. ¿Mi rendimiento está en línea con el mercado? (Benchmarking)

- > ¿Todos ven muchas búsquedas, pero pocas reservas, o solo me pasa a mí?
- > Si todo el mercado está flojo, no te precipites con descuentos. Si es solo tu propiedad, revisa las barreras de conversión.

Pregunta: "¿Es una tendencia de mercado o un problema específico de mi propiedad?"

4. ¿Los picos de búsqueda apuntan a un evento o imprevisto? (Sistema de Alerta Temprana)

- > El aluvión de aumentos en búsquedas suele anticipar conciertos, partidos, vacaciones escolares o problemas de transporte.
- > Si ves un pico repentino, investiga la causa y ajusta tu estrategia antes de que lleguen las reservas.

Pregunta: "¿Qué factor externo explica esta actividad y cómo debo prepararme?"



Conclusión Clave

Los datos de búsqueda no se tratan solo de "más o menos demanda". Son una herramienta de diagnóstico. Si formulas las preguntas correctas sobre tiempo, tipo, benchmarking y detonantes, podrás transformar las búsquedas en un sistema de predicción práctico.



**Dinámica del
tiempo de
entrega**

**Calidad vs.
cantidad**

Benchmarking

**Sistema
de alerta
temprana**

**La búsqueda son datos.
Las preguntas correctas la
convierten en inteligencia**



Casos Prácticos

Cómo los Datos de Búsqueda Revelaron Oportunidades Semanas Antes Del Aumento de Reservas

A finales de la primavera, las búsquedas para un fin de semana de junio en York crecieron más de un 250 % frente al año anterior. Sin embargo, las reservas en el mercado se mantuvieron planas durante casi dos semanas.

A primera vista, los anfitriones podían haber asumido que la demanda era débil. En realidad, se trataba de una clásica fuga de conversión: los viajeros buscaban activamente, pero las estancias mínimas rígidas y los cambios obligatorios estaban bloqueando las reservas.

Anfitriones que supieron leer la señal actuaron a tiempo:

- Redujeron la estancia mínima de 3 a 2 noches.
- Actualizaron sus propiedades con fotos renovadas y políticas de cancelación claras.
- Mantuvieron precios firmes, evitando caer en descuentos



Cuando las reservas finalmente despegaron, los anfitriones ya habían captado la primera ola de demanda rentable. En lugar de salir a perseguir al mercado con rebajas, vendieron con ADR más altas y aseguraron reservas directas de mayor valor.

Resultados:

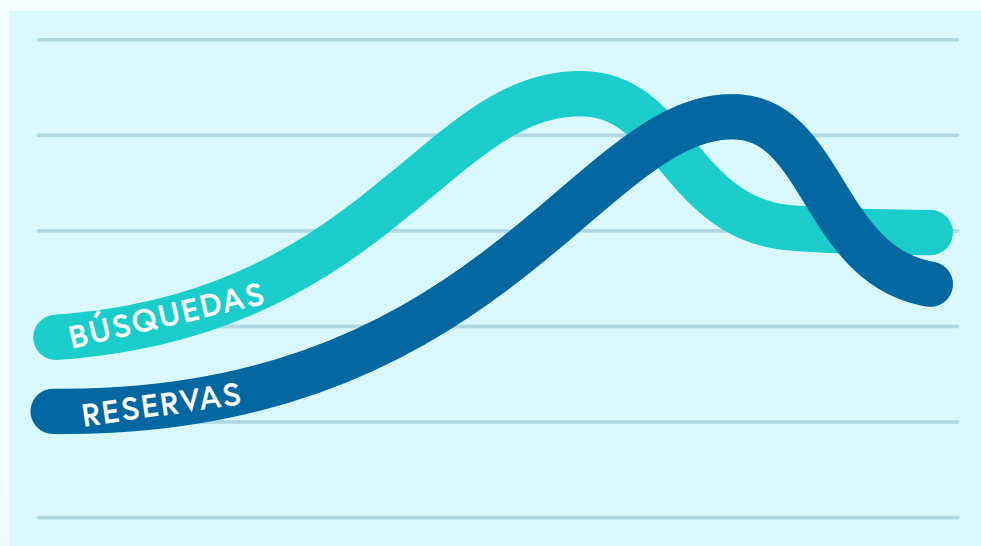
- **Más del 12 % de incremento en ADR** frente a competidores que aplicaron descuentos tarde.
- Mejor ritmo de reservas de cara a la fecha de estancia.
- Menor dependencia de promociones de última hora.



Conclusión Clave



La actividad de búsqueda fue la señal principal. Las reservas llegaron después. Al actuar en base a la señal, los operadores generaron ingresos en lugar de esperar a que ocurrieran.



☒ El aumento en las búsquedas se detectó dos semanas antes del movimiento en reservas

☒ ADR ↑ 12 % para operadores proactivos



Cuando los Datos de Búsqueda Anticiparon un Evento Semanas Antes del Pico de Reservas

En Liverpool, las búsquedas para un fin de semana de mediados de julio se dispararon un 300 % en solo una semana. Las reservas, sin embargo, permanecieron estancadas. Los anfitriones que siguieron de cerca los datos detectaron rápidamente que la subida estaba vinculada a un gran concierto en estadio anunciado esta semana. La actividad de búsqueda funcionó como un sistema de alerta temprana, demostrando que la demanda se estaba gestando mucho antes de que los viajeros reservaron.

Anfitriones Proactivos:

- Protegieron el inventario premium limitando las estancias de una sola noche.
- Ajustaron la ADR de forma gradual, anticipando mayor demanda.
- Utilizaron marketing directo para promocionar la disponibilidad durante el fin de semana.

Anfitriones Reactivos:

- Asumieron que era normal en las búsquedas y no cambiaron nada.
- Ajustaron precios solo cuando las reservas comenzaron a llegar, pero ya habían perdido la mejor disponibilidad.

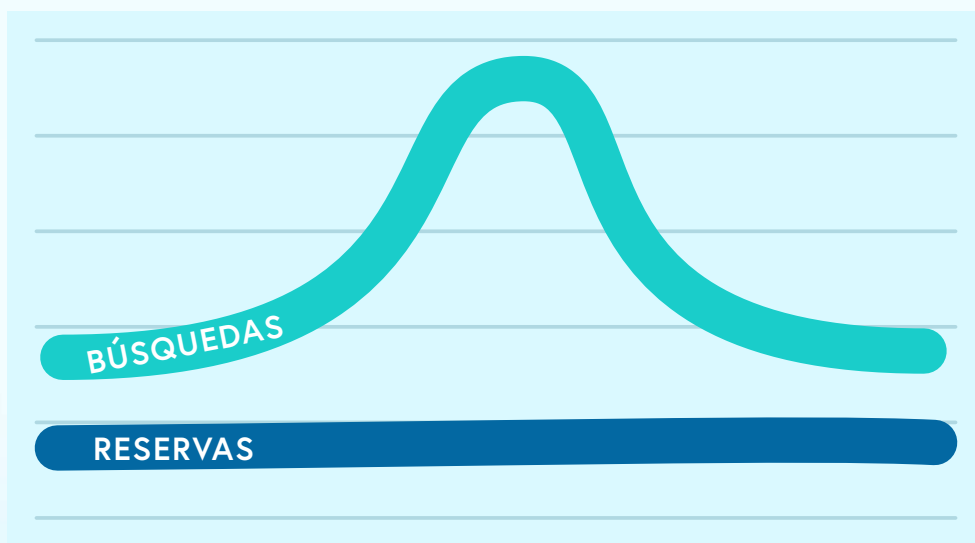
Resultados:

- Los anfitriones proactivos lograron **más de un 15 % de RevPAN**.
- Aseguraron estancias de mayor valor con ADR más altas, mientras sus competidores lo vendieron todo demasiado pronto a tarifas más bajas.



Conclusión Clave

Los picos de búsqueda funcionan como un radar anticipado de eventos y anomalías. Detectarlos a tiempo ofrece una ventaja competitiva crucial al proteger el inventario, optimizar las ADR y captar la demanda antes que el resto del mercado.



+300 % de actividad de búsqueda, reservas estables



aumento del +15 % de RevPAN para operadores proactivos



Flujo de Trabajo: Cómo usar los datos de búsqueda cada semana

Convertir la Búsqueda en un Ritual Semanal de Ingresos

Los datos de búsqueda se vuelven más valiosos cuando forman parte de tu rutina. El objetivo no es revisarlos de vez en cuando, sino crear un ciclo constante donde los insights lleven a la acción.

El Ciclo de 4 Pasos:

> Monitorear

- Revisar la actividad de búsqueda tanto a nivel de propiedad como de mercado.
- Prestar atención a picos, anomalías o cambios en los plazos de reserva.

> Diagnosticar

- Aplicar el marco de los tres escenarios: Fuga de conversión, Compresión Precios Demasiado Bajos.
- Utilizar el ratio Search-to-Book como chequeo rápido de salud.

> Actuar

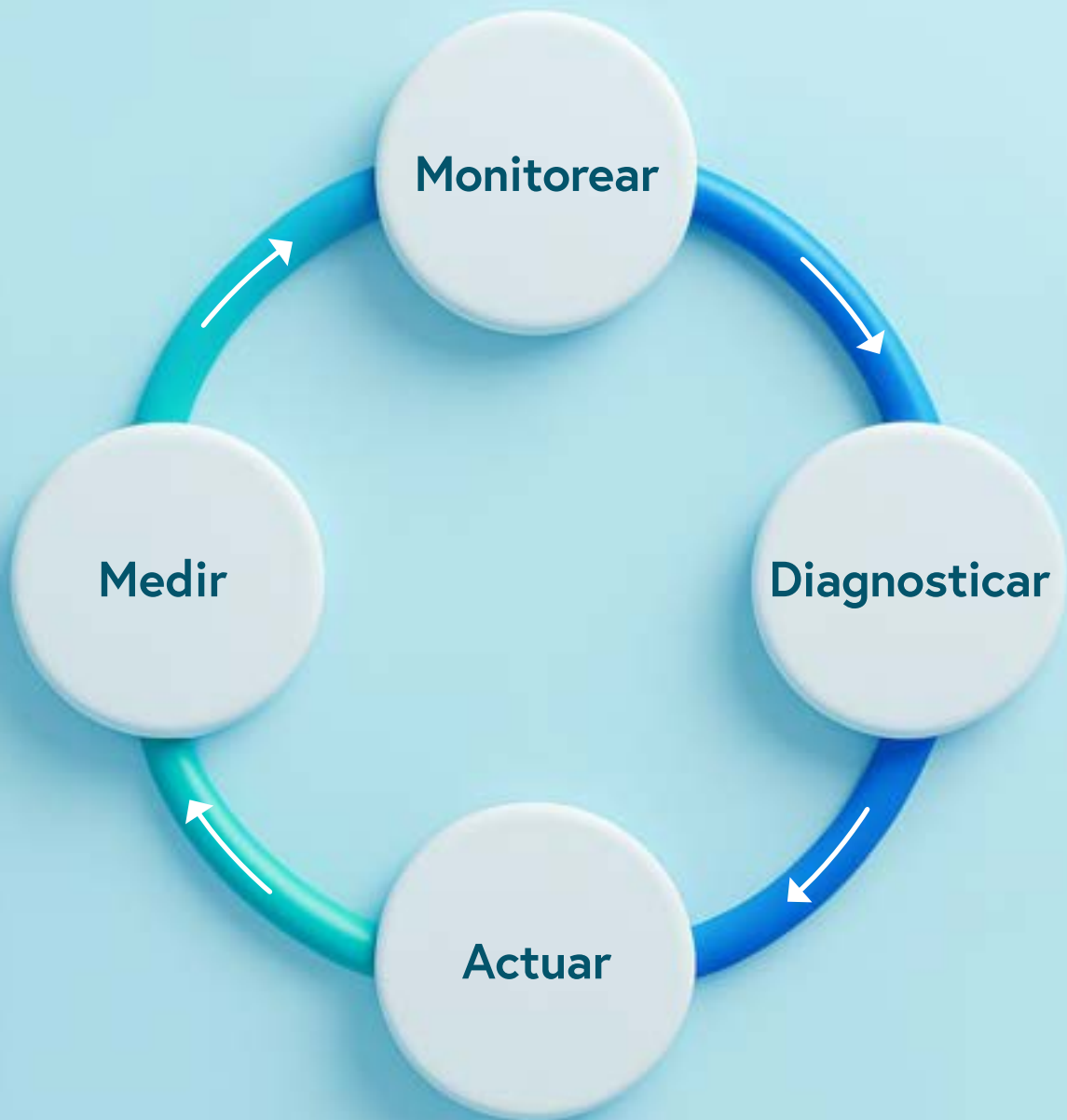
- Utilizar las recomendaciones de precios de Beyond para reflejar las señales de demanda.
- Aplicar mejoras de anfitrión: restricciones, políticas, priorización de canales y disparadores de marketing.



> Medir

- Rastrear resultados respecto a las ADR, el ritmo de reservas y RevPAN.
- Revisar semanalmente las tendencias de búsqueda para detectar cambios tempranos.

La gestión de ingresos no consiste en reaccionar más rápido, sino en anticiparse antes. Los datos de búsqueda te dan la previsión para actuar en el momento correcto antes que el resto del mercado.



**El ritmo semanal = anticiparse,
no solo mirar hacia atrás**



Estrategias para Portfolios y Operaciones Comerciales

De Propiedades Individuales a Inteligencia de Porfolio

Los datos de búsqueda son valiosos a nivel de propiedad, pero su poder aumenta cuando se aplican a todo un porfolio. Para los managers que gestionan decenas o cientos de unidades, las señales de búsqueda se convierten en un radar para la estrategia comercial, no solo para precios.

Cómo Utilizar los Datos de Búsqueda a nivel Escala:

➤ Priorización de porfolio

- Ordenar propiedades según el ratio Search-to-Book.
- Propiedades con ratios altos (muchas búsquedas, pocas reservas) revelan fugas de conversión.
- Propiedades con ratios bajos (reservas estables, búsquedas débiles) muestran precios potencialmente bajos.
- Concentrar la atención del equipo donde más importa.

➤ Priorización de mercado

- Comparar la intensidad de búsquedas entre mercados o destinos.
- Identificar qué áreas se están calentando antes de que aumenten las reservas.
- Reasignar inversión en marketing o promoción de inventario a esos mercados de manera anticipada



> Estrategia de canales

- Si una OTA muestra muchas búsquedas, pero baja conversión, puede indicar problemas de visibilidad o contenido.
- Optimizar ese canal o redirigir la demanda a reservas directas.

> Reportes a propietarios y directivos

- Utilizar los insights de búsqueda como indicador adelantado en informes de rendimiento.
- En lugar de solo tener en cuenta la ocupación histórica, mostrar cómo las búsquedas predicen ingresos futuros.
- Incluir datos de búsqueda genera confianza y credibilidad en la estrategia ante los propietarios.



Conclusión Clave

A escala de portfolio, los datos de búsqueda son más que una herramienta de precios. Se convierten en un sistema de inteligencia comercial que guía dónde enfocar recursos, cómo equilibrar canales y cómo comunicar el rendimiento futuro.



Búsqueda = radar del portfolio



Lista de Verificación Rápida

Tu Manual Semanal de Búsqueda en Cinco Preguntas

Los datos de búsqueda pueden parecer complejos, pero las preguntas correctas los simplifican en acciones claras. Utiliza esta lista cada semana.

Cinco Preguntas para Hacerte Cada Semana:

- ¿Ha habido un pico de búsqueda respecto al promedio?
 - Si la respuesta es sí, pregúntate: ¿Es compresión o fuga de conversión?
- ¿Las reservas siguen el ritmo de las búsquedas?
 - Si la respuesta es no, investiga restricciones, políticas o el rendimiento de la propiedad.
- ¿Mi ratio de Search-to-Book está equilibrado?
 - Alto = fuga de conversión. Bajo = Precios demasiado bajos
- Mi ritmo de reservas se alinea con el mercado?
 - Si llenas rápido sin que coincida con la demanda de búsqueda, estás perdiendo dinero.
- ¿Estoy cuidando de las fechas premium?
 - Búsquedas fuertes para vacaciones/eventos = retener inventario y defender las ADR.



Acciones a Ejecutar:

- **Pico de búsqueda, reservas planas:** revisa restricciones y conversión primero, no apresures descuentos.
- **Búsquedas y reservas en aumento:** aprovecha los incrementos de tarifa de Beyond, ajusta las estancias y protege el inventario.
- **Reservas estables, búsquedas bajas:** Beyond elevará las ADR, mientras agregas restricciones para preservar fechas clave.



Conclusión Clave

Los datos de búsqueda no son solo datos. Son un conjunto de preguntas semanales que te mantienen un paso por delante del mercado, confiando en el sistema y sabrás qué acciones tomar.



**Preguntas que
hacer**



**Acciones a
realizar**

**Revisa esta lista
semanalmente: anticipa,
no reacciones**



Anticiparse al Mañana, no Reaccionar al Ayer

La gestión de ingresos siempre se basó en indicadores rezagados. La Ocupación, las ADR y el RevPAN te dicen dónde estuviste, no a dónde vas. Cuando aparecen las reservas, las oportunidades de mayor valor pueden haber pasado. Los datos de búsqueda cambian la ecuación, convirtiendo la gestión de ingresos en una disciplina anticipatoria, ayudándote a realizar lo siguiente:

- Detectar demanda semanas antes de las reservas.
- Diagnosticar problemas de conversión tempranas.
- Proteger márgenes sin depender de descuentos de última hora.

Los anfitriones que incorporan esta previsión en su flujo de trabajo semanal superan consistentemente a quienes esperan que el mercado les diga lo que ya pasó.

Conclusión Clave:

Las reservas te cuentan el ayer; las búsquedas te pronostican el mañana. Los ganadores serán los anfitriones que gestionen con ambos.

Próximo Paso:

Si quieres ver cómo los insights de búsqueda pueden integrarse en tu flujo de trabajo de portfolio, programa una configuración de flujo de trabajo de búsqueda con Beyond.



El futuro de la gestión de ingresos es anticipatorio

Descubre el próximo paso con Beyond

