

Esta plantilla de plan de negocios de alquiler vacacional ha sido creada por eviivo.

Aprenda a mejorar la gestión de huéspedes, reservas y agencias de viajes en eviivo.com/es.

Alquiler Vacacional

Plan de Negocio

Nombre, Título
Fecha

Resumen

Describe cada sección en 2-3 frases

Descripción del negocio

Describe su propiedad / propiedades y sus principales puntos de venta.

Clientes y mercado

Describe su público objetivo y el tipo de clientes que desea atraer.

Expectativas de crecimiento y rentabilidad

Cuántas reservas y cuántos ingresos / ganancias espera recibir en los próximos 3 años.

Estudio de la competencia

Identifique un alojamiento de la competencia similar en la zona para cada tipo de alojamiento y complete la tabla a continuación pa

	Competidor:
Propuesta de venta	
Valor para los posibles huéspedes	
Puntos Positivos	
Puntos Negativos	
Estructura de precios	

	Competidor:
Propuesta de venta única	
Valor para los posibles huéspedes	
Puntos Positivos	
Puntos Negativos	
Estructura de precios	

Ventas y Marketing

Objetivos

¿Qué recuerdos desea que cada huésped se lleve después de haberse alojado en su propiedad?

Precios y tarifas

Elija la tarifa diaria promedio (ADR), la duración de la estancia para cada propiedad / alta y baja (ALOS) y la tasa de ocupación (OCC%)

Propiedad	Alto			Bajo		
	ADR	ALOS	Occ %	ADR	ALOS	Occ %

Estrategia de crecimiento

Usando los precios y tarifas que ha definido arriba, establezca sus planes para aumentar las ventas cada año.

Canales de venta

Describa cómo y dónde recibirá las reservas.

Marketing Mix y Comunicaciones con los Huéspedes

Describa cómo se comunicará con los huéspedes, antes, durante y después de la reserva.

Servicios para huéspedes

Explique qué servicios pondrá a disposición de los huéspedes durante su estancia. Por ejemplo: meet & greet, reparaciones de emergencia, check-in y check-out e información sobre la zona local.

Comodidades

Enumere todas las comodidades que tiene la intención de ofrecer en su propiedad.

Operaciones y Legalidad

Estructura Legal

Describa la estructura legal o la posesión del negocio

Normativas y Cumplimiento

Detalle cualquier normativa que su propiedad / propiedades deben cumplir

Administración

Lista de las principales partes interesadas / gerentes del negocio, su experiencia y conocimientos.

--

Gastos de personal

Lista de personal y los contratistas que propone emplear y sus salarios

--

Gastos de contratistas

Lista de agencias y contratistas que espera utilizar y sus costes. Por ejemplo, personal de limpieza, personal de seguridad, jardinería, etc.

--

Gastos de comercialización

Lista de gastos de publicidad, gastos por comisiones de las agencias de viajes o costes de procesamiento de pagos

--

Servicios y Suministros

Lista de servicios y suministros que deberá reponer de forma regular

--

Utilidades y Telecomunicaciones

Lista de gastos de servicios públicos: gas, electricidad, agua, wifi, teléfono, etc.

--

Costes fijos

Lista de gastos, tales y como el seguro, hipoteca o préstamo.

--

Maquinaria y Mobiliario

Lista de gastos únicos de cualquier equipo que necesite comprar. Necesitará el efectivo para cubrir su compra, pero generalmente puede amortizar sus gastos durante varios años.

--