



Cecilia Burshtein

Airbnb: Del Anfitrión Novato al Emprendedor Exitoso

¡Bienvenido al curso "Airbnb: Del Anfitrión Novato al Emprendedor Exitoso"! Este curso te llevará de la mano a través de los fundamentos esenciales y las estrategias avanzadas para maximizar tus ingresos mediante el alquiler vacacional en plataformas como Airbnb.

Aprenderás de la experiencia personal de la autora, una emprendedora exitosa en el mundo de los alquileres vacacionales, quien comparte sus conocimientos y consejos prácticos para convertir tu propiedad en un negocio rentable. Desde cómo darte de alta en Airbnb hasta la gestión eficaz de riesgos y el crecimiento a largo plazo, este curso te proporcionará las herramientas necesarias para alcanzar el éxito en el mundo del alquiler vacacional.

A través de lecciones interactivas, ejemplos prácticos y evaluaciones detalladas, adquirirás los conocimientos y habilidades necesarias para enfrentar los desafíos del mercado de alquiler vacacional con confianza y éxito. Ya sea que estés dando tus primeros pasos en Airbnb o busques llevar tu negocio al siguiente nivel, este curso te brindará la orientación y el conocimiento experto que necesitas para triunfar en el emocionante mundo del alquiler vacacional.

¡Prepárate para convertir tu propiedad en una fuente de ingresos constante y sostenible!

INTRODUCCIÓN AL NEGOCIO DE ALQUILER VACACIONAL

- ¿Qué es Airbnb?

- Experiencia personal: La historia detrás del éxito.

- Importancia de generar ingresos y evitar pérdidas.

PREPARÁNDOTE PARA EL ÉXITO EN AIRBNB

- Darte de alta en Airbnb.

- Adaptando tu espacio para el alquiler.

- Entendiendo los gastos del negocio.

ESTRATEGIAS PARA MAXIMIZAR INGRESOS

- Fijación de precios inteligente.

- Servicio al cliente excepcional.

- Aprovechando las plataformas digitales para aumentar la visibilidad.

GESTIÓN DE RIESGOS Y CRECIMIENTO

- Compra de bienes raíces: ¿Cuándo y cómo invertir?

- Construyendo una red de apoyo: Grupos de ayuda y recursos útiles.

- Planificación a largo plazo: Expandingo tu negocio en Airbnb.

PRÁCTICA Y EVALUACIÓN

- Estudio de casos y ejemplos prácticos.

¿Qué es Airbnb?



Un negocio

En esta sección exploraré lo que realmente implica tener un negocio en Airbnb, desde la gestión de expectativas hasta la importancia de generar ingresos y evitar pérdidas. También abordaré el tema de trabajar con influencers y cómo puede afectar tu negocio.

Algo que quiero mencionar desde la introducción para que quede clarísimo es que para todo hay que lucharle, echarle ganas y no olvidar que así estés vendiéndole pasteles a tus vecinos desde que empezó la pandemia o poniendo en renta tu casa, ES UN NEGOCIO.

Así que prepárate para ver mucho palabras como inversión, ganancia, cliente, pérdida, riesgo, etc. Sin asustarse, ¡eh! Prometo hacer la lectura amena pero tú promete empezar a leer con mente abierta sin miedo cuando veas los títulos de cada capítulo.



“Un negocio consiste en un método de obtener dinero a cambio de productos, servicios, o cualquier actividad.”

LOS PROBLEMAS DE DINERO SE PUEDEN GENERAR SI:	INVERSIÓN	ANÁLISIS
<ul style="list-style-type: none">• Le fiamos al amigo, primo, vecino, abuelita, etc.• No cobramos porque nos da pena.• Descuidamos el mantenimiento.• Perdemos o no tenemos suficientes clientes.• Tratamos mal a los clientes.• Damos un mal servicio.		



**LOS PROBLEMAS DE DINERO
SE PUEDEN GENERAR SI:**

INVERSIÓN

ANÁLISIS

Tener un emprendimiento conlleva inversión. Se vale estar en la etapa de creación pero en cierto momento deberíamos empezar a generar recursos.

**LOS PROBLEMAS DE DINERO
SE PUEDEN GENERAR SI:**

INVERSIÓN

ANÁLISIS

No olvides hacer un análisis de mercado y calcular tu retorno de inversión. Si invertiste ya sea de tus ahorros o con algún préstamo y por fin echaste a andar tu negocio, es importante saber qué esperar a futuro.



Si con varias semanas de anticipación, algún familiar o amigo te pide que bloquee las fechas de tu Airbnb para quedarse ahí sin pagarte (porque te tiene confianza, obvio, ¿por qué otra cosa va a ser?), **¡No es un cliente!**.

CONTINUE

Experiencia personal: La historia detrás del éxito.



¿Por qué hablar sobre Airbnb?

Empecé a formar este curso después de haber intentado no hacerlo unas tres o cuatro veces. No te voy a contar, como otros autores fantásticos, que me senté una tarde lluviosa de otoño con la laptop en el sofá y que este curso nació en 3 horas.

La verdad de las cosas es que empecé a juntar información sobre este tema más por necesidad que por ocio. Cuando había algún detallito que aprendía y me llegaba un momento de ¡aha!, lo primero que pensaba era por qué demonios no estaba eso escrito es un manual mágico que me guiara por la vida de los negocios en las rentas.

Fue hasta que me cansé de ver las mismas dudas en todos los grupos habidos y por haber en WhatsApp o Facebook cuando dije "Ay, ya, esto urge".

No es todo lo que hay que saber, pero sí todo lo que sé.

Aprovéchalo.

¿Dónde he logrado conseguir información?

Los lugares más comunes en dónde he logrado conseguir información útil son:

☐

Sitios oficiales, llámese Airbnb, Booking, vrbo, etc.

☐

Foros dedicados a las rentas vacacionales.

☐

Canales de YouTube.

☐

Profesionales de contaduría con especialidad en plataformas tecnológicas.

☐

Grupos de apoyo en Facebook.

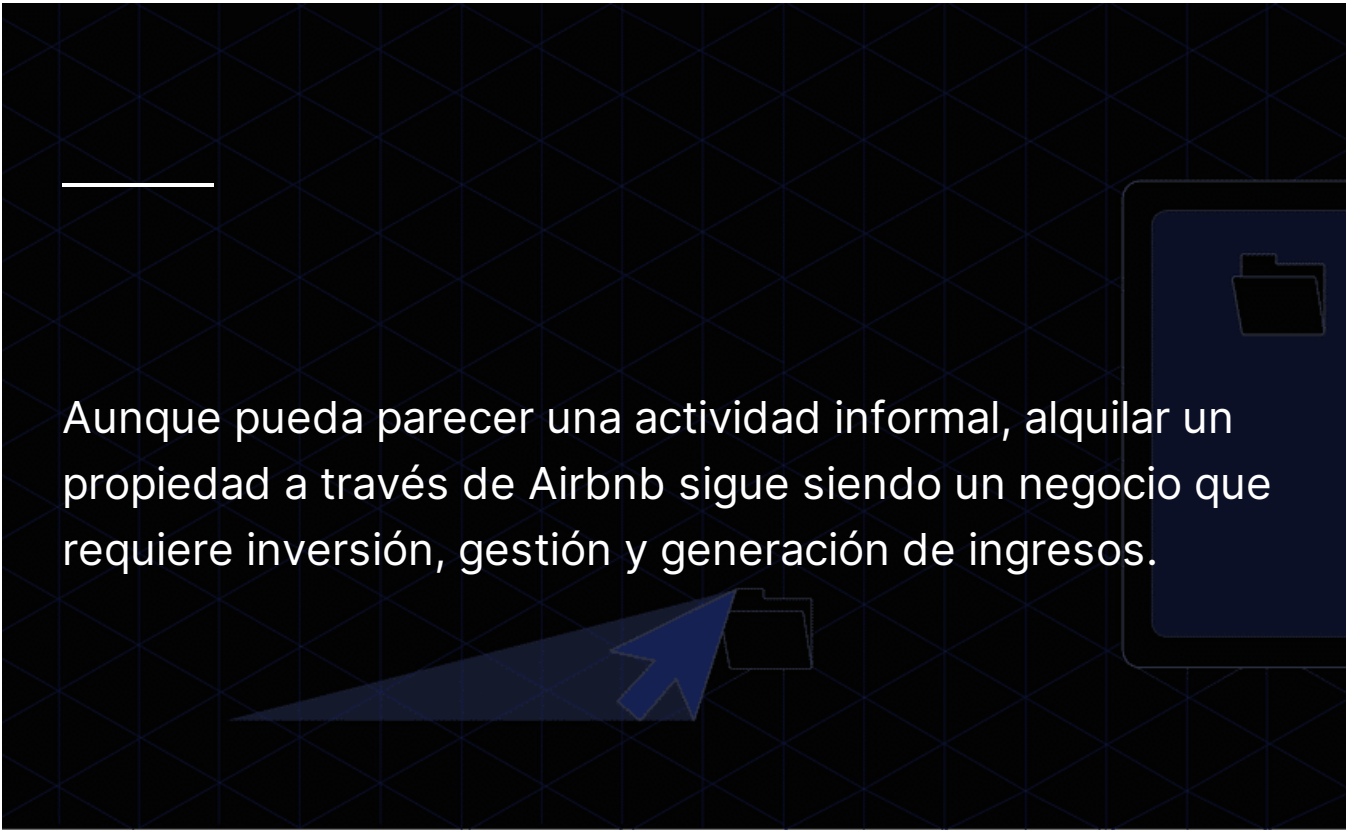
CONTINUE



No tengas miedo de pedir ayuda pero escucha a quien
sepa de qué habla.

Importancia de generar ingresos y evitar pérdidas.

CB Cecilia Burshtein



Aunque pueda parecer una actividad informal, alquilar un propiedad a través de Airbnb sigue siendo un negocio que requiere inversión, gestión y generación de ingresos.

Es necesario que te enfoques en crear un plan financiero sólido que incluya la maximización de los ingresos a través de estrategias como:

- Fijación de precios inteligentes
- Marketing efectivo
- Gestión eficiente de costos

Riesgos potenciales

Aprende a reconocer y a aceptar los riesgos que implica el rubro de las rentas vacacionales. Estos incluyen:

VOLATILIDAD DE MERCADO	COMPETENCIA	DEMANDA	COSTOS IMPREVISTOS
<p>¿Hay temporada alta y baja en tu ciudad? ¿Es una zona riesgosa que ahuyenta a los turistas? Ten en cuenta que a veces puede haber circunstancias que te hagan tener pocas o nulas reservas. En casos así, considera también la posibilidad de hacer contratos convencionales para que sigas percibiendo ingresos mientras los malos tiempos pasan.</p>			

VOLATILIDAD DE MERCADO	COMPETENCIA	DEMANDA	COSTOS IMPREVISTOS
<p>¿Cuántas propiedades se están ofertando en este momento? ¿Tienen los precios muy bajos o muy altos? ¿Cuántas de estas se enfocan en el mismo tipo de clientes que tú? Ponte en los zapatos de tus clientes potenciales y pregúntate ¿por qué elegirías tu alojamiento en lugar de cualquier otro? Intenta destacarte de los demás, especialmente si vives en un complejo de casas o departamentos donde todos son iguales y hay varios que se alquilan a través de plataformas digitales. Hablaremos un poquito más de esto en el Capítulo 4.</p>			

--

VOLATILIDAD DE MERCADO	COMPETENCIA	DEMANDA	COSTOS IMPREVISTOS
<p>Esto va de la mano con la oferta y relacionado con tu competencia. Si hay demanda constante en tu ciudad o temporal por algún evento especial pero solo un puñado de propiedades disponibles, es probable que vayas a tener muchas reservas. Si por el contrario, la demanda en tu zona suele baja y hay muchas propiedades disponibles, tus probabilidades de lograr reservas serán bajas. Destácate de los demás para que logres un calendario lleno.</p>			

VOLATILIDAD DE MERCADO	COMPETENCIA	DEMANDA	COSTOS IMPREVISTOS
<p>Siempre, siempre pero sieceempre habrá gastos imprevistos. Una de mis primeras recomendaciones es hacer todo lo posible por tener un guardadito para casos especiales. Estos pueden ser urgentes o no, pero vale la pena solucionarnos cuanto antes para tener tu alojamiento al cien. Un ejemplo de gasto urgente es que se averíe tu calentador de agua porque hoy en día es imprescindible contar con agua caliente.</p>			

Considera esto:

Arreglar una avería como el agua caliente puede costar unos cuantos pesos o puede ser una pesadilla si es domingo, día festivo, está lloviendo, etc. Ser un anfitrión excelente significa hacer todo lo posible por ofrecerle una experiencia increíble a tus clientes, tus huéspedes, que pueden ser o no comprensivos. Si después de intentar

hasta lo imposible aún no logras ofrecer un alojamiento completo, habla con honestidad con tus huéspedes y encuentra la manera de compensarlos. Te lo agradecerán.



“Truly enjoyed my stay in this lovely loft! The host Cecilia, was very responsive and friendly. Although there was no physical contact or interaction, Cecilia made me and my guests feel welcomed by providing basic needs for cooking and cleaning. Most definitely will be rebooking in the future :)”

- Huésped de Airbnb en el alojamiento de Cecilia.

CONTINUE