Faturando Alto com Reservas

RESUMO

AULA 1

HENRIQUE SOARES

MI CASA SU CASA

AULA 1

PORQUE A MAIORIA DOS ANFITRIÕES COBRAM DIÁRIAS BARATAS E CONTINUAM SEM RESERVAS.

O **Evento Faturando Alto com Reservas** tem como objetivo ajudar anfitriões de imóveis de temporada e gestores de meios de hospedagem a **aumentar o faturamento em pelo menos 30%.**

O primeiro passo para conseguir esse resultado é tirar a venda dos olhos dos anfitriões para que consigam enxergar os erros que impedem de explorar todo o potencial de rentabilidade das acomodações que administram.

Por isso, na primeira aula do evento foram revelados **os três erros mais comuns** dos gestores de hospedagem que mesmo cobrando diárias baratas continuam...

... SEM OU COM POUCAS RESERVAS.

O PRIMEIRO ERRO É:

1 BAIXAR A DIÁRIA SEMPRE QUE ESTÁ SEM RESERVAS

Uma dificuldade comum entres os anfitriões, mesmo os mais experientes, é quando suas acomodações começam a passar por longos períodos sem reservas. Diante disso, **eles ficam tentados a baixar o preço das diárias na esperança de atrair hóspedes e solucionar o problema.**

A verdade é que com o desespero crescendo pela falta de reservas, **reduzir cada vez mais o valor das diárias** parece ser a única saída possível para reverter o cenário.

Esta teoria, porém, não se confirma, uma vez que a escassez de reservas continua em grande parte dos casos, e para piorar, novos problemas aparecem.

A tendência quando cobramos um valor abaixo do que a diária realmente vale é atrair um **perfil de hóspede que geralmente não valoriza o diferencial da sua hospedagem, mas que tem como prioridade pagar barato.**

Além disso, não se espante se este tipo de público fizer reclamações que pouco agregam na melhoria da experiência da hospedagem e ainda existe a chance do anfitrião ser surpreendido negativamente no momento de receber a avaliação.

Outro caso comum que os anfitriões se deparam após diminuir o valor das diárias consecutivamente é chegar ao ponto de se questionar qual é o menos pior dos dois cenários.

O primeiro cenário é conseguir uma reserva que mal dá conta de pagar as despesas fixas. Quando chega no ponto de cobrar diárias tão baixas que dão até vergonha, o anfitrião se questiona se realmente compensa receber a reserva nessas condições.

A outra opção é continuar com o período sem reservas, aceitando o prejuízo das diárias ociosas.

Quando surge a dúvida entre qual dos dois cenários é o menos pior, é um claro sinal que existem pontos de ajustes e melhorias que o anfitrião deveria se preocupar no anúncio de sua acomodação.

Isso mostra que, além de não resolver a escassez de reservas, **cobrar diárias baratas pode piorar o cenário**. O que muitos **anfitriões não enxergam** é que o preço da diária da sua hospedagem é um reflexo do seu trabalho. Portanto, se o valor cobrado não corresponde com o que ela vale é porque existem configurações e engrenagens que precisam ser ajustadas.

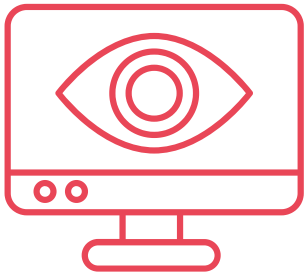
O SEGUNDO ERRO É:

2 CONFIGURAR RESTRIÇÕES

Ao criar um anúncio no Airbnb, anfitriões com pouca experiência realizam uma série de configurações para que sua acomodação estreie na plataforma e esteja disponível para ser reservada. Alguns acabam se surpreendendo com a quantidade de informações e dados necessários para tal.

O que poucas pessoas sabem é que algumas destas configurações cadastradas logo no início do anúncio e que acabam passando despercebidas, se **tratam, na verdade, de restrições.**

Restrições são tomadas de decisão por parte do anfitrião que impactam na visibilidade do anúncio da sua hospedagem.



Um exemplo clássico de restrição adotada por grande parte dos anfitriões do Airbnb é a quantidade de diárias mínimas. Por receio de receber reservas desvantajosas, acabam limitando o número de diárias que os hóspedes podem reservar. Mal sabem eles, que essa configuração é um baita tiro no pé.

O primeiro motivo, é que **seus anúncios sequer aparecem nas pesquisas de hóspedes interessados em reservá-los,** mesmo que o valor cobrado seja o mesmo que este anfitrião cobra para reservas com mais diárias.

Por exemplo: Um anfitrião que aceita reservas a partir de 3 diárias e cobra 300 reais por dia. Ao invés de não permitir reservas de duas diárias, ele tem como opção cobrar R$450 neste cenário, faturando o mesmo valor da outra reserva.

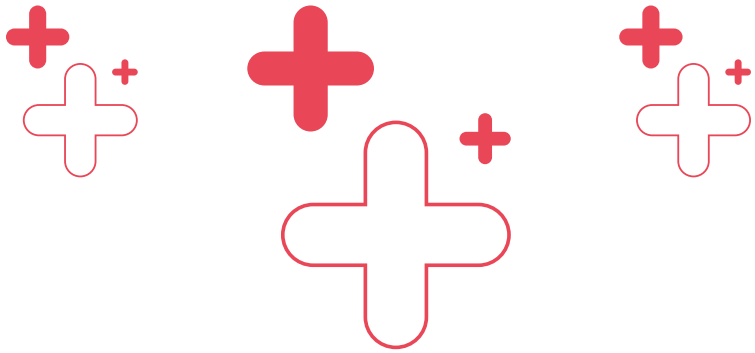
Outra restrição, que é um ponto cego comum entre os anfitriões, é a disponibilidade do calendário para receber reservas. Com receio de surgir reservas futuras que dão aquela sensação de **"eu poderia ter cobrado diárias maiores"**, optam por configurar um curto período para receber reservas.

Por mais que acreditem que esta é a melhor decisão a se tomar, acabam prejudicando seu anúncio. Isso acontece porque quanto menos ele está disponível para receber reservas, menor a sua visibilidade. **Quanto menor a visibilidade, menos reservas e consequentemente, menor o faturamento.**

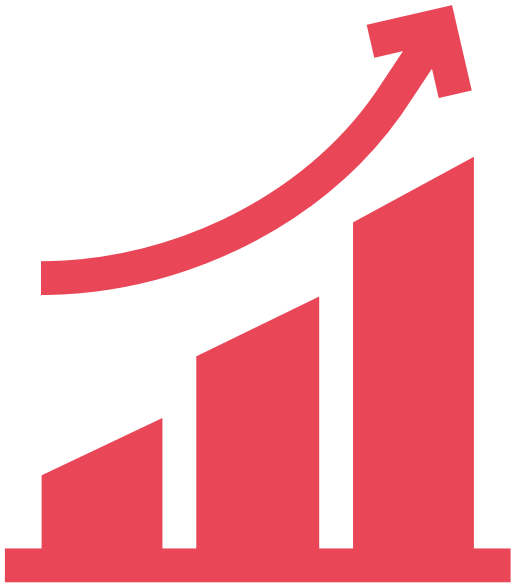
É o que chamo de ciclo vicioso, um problema leva ao outro e aquele anúncio vai gradativamente caindo de página em página de pesquisa até chegar ao ponto que fica muito difícil de encontrá-lo. Neste cenário é comum os anfitriões pensarem que suas acomodações sumiram da plataforma.

Por mais que estas restrições possam parecer uma boa solução, no final das contas elas em conjunto tiram a visibilidade e derrubam o faturamento que aquele imóvel de temporada ou aquela hospedagem teria o potencial de atingir.

Vale a pena mencionar que, existem diversos outros tipos de restrições, a ideia aqui foi ilustrar o impacto delas com o exemplo de duas muito comuns no mercado de hospedagem.



Portanto, uma recomendação para os gestores de hospedagem que desejam sair da guerra dos preços e aumentar o faturamento **é que revisitem as restrições configuradas em seus anúncios.**



O TERCEIRO ERRO É:

3 PRECIFICAR COM BASE NA CONCORRÊNCIA

Se tem uma tarefa que não é nada intuitiva **é a precificação**. Principalmente para a realidade da maioria dos anfitriões, que via de regra, caíram de paraquedas nesse mercado.

Diferente de médicos, engenheiros ou advogados, os gestores de hospedagens frequentemente entram nesse ramo **sem nenhum tipo de treinamento prévio e acabam aprendendo na prática**, colocando a “mão na massa”.

Por isso, é normal que os anfitriões cometam erros ao longo da jornada. A necessidade de tomar decisões rápidas somada a falta de conhecimento sobre como precificar as diárias de suas hospedagens acabam levando pelo caminho da intuição e do instinto, porém sem fundamento: **Copiar a diária cobrada pelo concorrente.**

Para a maioria, é tão natural a prática de olhar a diária cobrada pelo concorrente que até se surpreendem quando alguém questiona esta forma de precificar. Por isso, vale levantar alguns questionamentos sobre este assunto.

1

É provável que você não conheça o anfitrião por trás do anúncio que você considera o seu concorrente. Portanto, não é possível afirmar que ele domina as estratégias para uma precificação eficaz, muito pelo contrário, as chances são maiores que ele não saiba precificar ou até mesmo saiba menos do que você. Conhece a brincadeira telefone sem fio? **Aqui é chamado de precificação sem fio, na qual muitos anfitriões que não sabem precificar copiam as diárias de outros que estão na mesma situação.**

2

Outro ponto que merece destaque, é o fato dos seus concorrentes terem objetivos diferentes dos seus. Alguns anfitriões não querem reservas toda hora, por isso só aceitam diárias muito vantajosas. Têm aqueles que moram no local mas querem apenas fazer uma renda extra. Ou seja, se o seu objetivo for explorar todo o potencial de rentabilidade e faturamento da sua acomodação, e o do seu concorrente não, **faz sentido copiar a diária dele?**

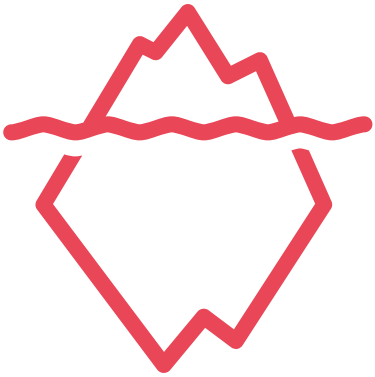
3

No mercado de hospedagem, é preciso ter cautela ao comparar dois anúncios. Por mais que ambas as acomodações pareçam estar em condições similares, a título de comparação, **existem diversos fatores que são invisíveis aos olhos que não colocam os anúncios em pé de igualdade.** Um exemplo disso, é a página de procura ao pesquisar uma reserva, pois anúncios que aparecem na primeira página com mais frequência podem cobrar diárias mais altas do que os demais.

4

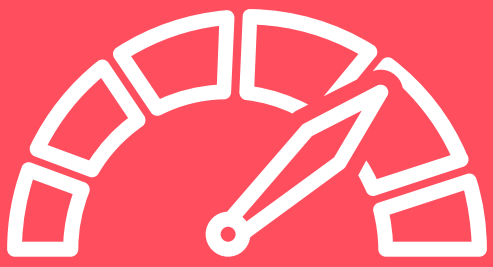
No improvável cenário de achar um anfitrião concorrente que saiba precificar, olhando o valor final cobrado pela diária, é praticamente impossível entender quais fatores levaram ele a chegar naquele preço, processo que eu chamo de "Engenharia Reversa".

Fazendo uma simples e rápida analogia, o anúncio costuma ser a "ponta do Iceberg", ou seja, o que nossos olhos enxergam não revela a estratégia que está por trás da precificação daquele anúncio.

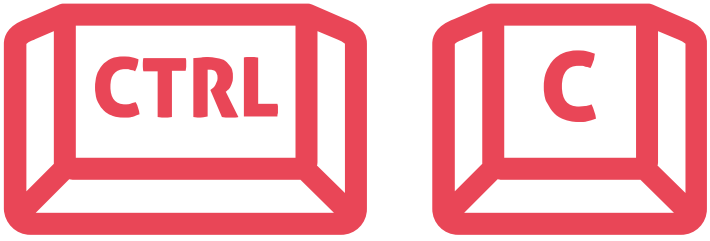


É como se você fosse na loja de roupas da sua marca favorita, entrasse pela porta, visse os atendentes, as roupas, a decoração, o preço dos produtos e saísse de lá dizendo "já sei como abrir este negócio". Isso não é verdade, uma vez que, olhando o resultado final não é possível saber quais estratégias e tomada de decisões foram feitas para chegar até aquele resultado. No caso do aluguel de temporada estamos falando da precificação.

Não seria mais inteligente e eficaz, ao invés de copiar a diária de terceiros, aprender e dominar a estratégia de precificação com base na demanda e procura por reservas da região da sua hospedagem?



A precificação é um dos pilares fundamentais para o sucesso de qualquer negócio, independentemente do setor. Portanto, delegar essa tomada de decisão para os concorrentes é um forte sinal de insegurança e falta de conhecimento. **Afinal de conta, você acha que os anúncios e os anfitriões que mais faturam no mercado de hospedagens, copiam ou são copiados?**



Agora, **você tem duas opções**, continuar cobrando diárias abaixo do valor potencial da sua acomodação e manter os mesmos resultados de sempre ou aprender as estratégias utilizadas pelos anfitriões que mais faturam para explorar todo o potencial de faturamento da sua hospedagem. A decisão é sua !

Se você escolheu a segunda opção e quer aprender como isso é possível, participe da segunda aula do **Evento Faturando Alto com Reservas**, quarta-feira, dia 23 de Agosto às 20h, onde será revelado como conseguir reservas todas as semanas do ano, mesmo cobrando diárias mais altas. **Clique no botão abaixo para ter acesso à aula.**

ACESSAR AULA 2

Faturando Alto com Reservas