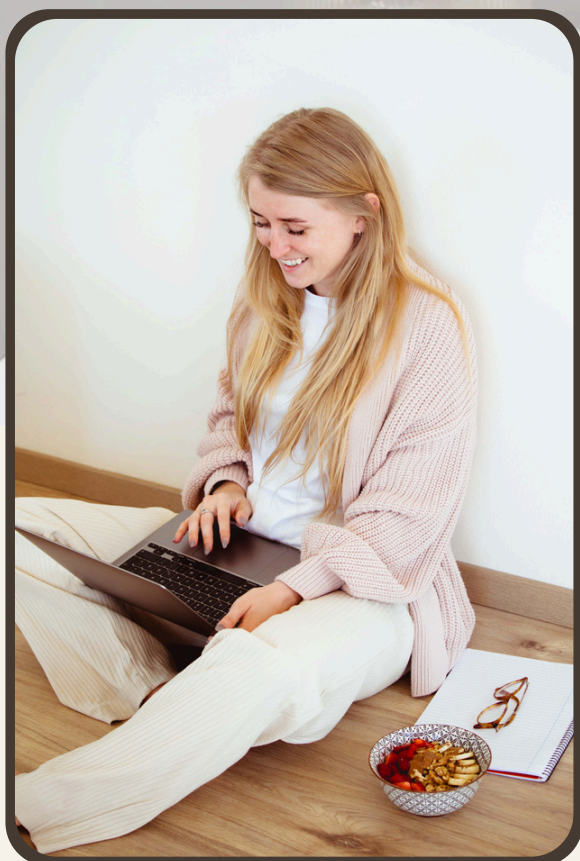


Guía paso a paso
CÓMO CREAR UN PLAN DE
NEGOCIO PARA ALQUILERES
VACACIONALES



Una guía paso a paso
para mejorar tu negocio

RURAL CONSULTORES

Bienvenid@ a tu guía paso a paso

¿Ha decidido iniciar un negocio de alquiler vacacional?: ¡Queremos facilitarle las cosas y ayudarte a crear el plan de negocios que te ayudará a tener éxito!



important tip

Elaborar un plan de negocios te ayudará a tener una visión clara de tu empresa y a identificar posibles desafíos antes de que surjan

Has decidido iniciar un negocio de alquiler vacacional: ¡Enhorabuena!

No solo has elegido la ubicación ideal, sino que también has presentado una oferta por la propiedad de tus sueños y ya está pensando en los pequeños detalles, como el color de la pared que pintará. ¿Cuál es el siguiente paso?

Necesitas comenzar a escribir tu plan de negocios de alquiler vacacional.

Crear un plan de negocios no es tan complicado como parece: basta con pensar en él como la hoja de ruta de la empresa para los próximos años. Aunque lo más importante es que lo elabores, ya que aquí es donde muchos propietarios fallan.

Sabemos que puede ser una tarea que requiere mucho tiempo, especialmente si no te gustan mucho los números, pero es un paso esencial que debes tener si estás tratando de obtener una hipoteca u otro tipo de financiamiento para tu nuevo negocio.

Uno de los errores más comunes que cometen los propietarios es incluir demasiada información. ¡Tu plan de negocios no tiene por qué ser tan extenso como El Quijote!

Es fundamental saber exactamente qué se espera del contenido de su plan de negocios; de esa manera, podrá abordarlo en porciones pequeñas y fáciles de digerir



Cualquiera que lea sólo la primera página de tu plan de negocios debería entender de qué se trata su alquiler vacacional y debería entusiasmarlo para seguir leyendo.

Hemos escrito esta guía para ayudar a los propietarios con estos tres problemas específicos:

- ¿Por qué necesito uno en primer lugar?
- ¿Qué debo hacer antes de poder comenzar a crear mi plan de negocios?
- ¿Qué debo incluir en mi plan de negocio de alquiler vacacional?

Sigue cada sección paso a paso y pronto estarás en camino de crear un buen plan de negocios para tu nueva empresa de alquiler vacacional





Contenido

1. Bienvenido a tu guía paso a paso
2. ¿Por qué exactamente necesitas un plan de negocios?
3. Analiza tu idea de negocio
4. Analízate a ti misma
5. Qué incluir en tu plan de negocio de alquiler vacacional
6. ¿Qué llevar?
7. Lista de verificación

Esta guía te proporcionará las claves para crear un plan de negocios sólido y alcanzar el éxito en el competitivo mundo del turismo



¿Por qué necesitas un plan de negocios?

Un plan de negocios será tu guía: te ayudará a delinear sus objetivos generales y lo que deseas lograr y en qué período de tiempo.

Crear un plan de negocios y plasmar físicamente tus aspiraciones en el papel, junto con los números que le ayudarán a hacer realidad esos objetivos, será una gran herramienta a la que podrás recurrir más adelante para asegurarse de que tu negocio va en la dirección correcta.

Además, si buscas recibir inversión o financiación de un banco o de cualquier otro tercero, tendrás que presentar tu plan de negocios para que los inversores puedan entender exactamente para qué se utilizará el dinero.

Primeros pasos: prepátate

Entonces, deseas crear un plan de negocios para tu alquiler vacacional y no sabes por dónde empezar.

En primer lugar, antes de hacer cualquier otra cosa, tendrás que sopesar (lo más honestamente posible) las posibilidades que tienes de que tu negocio tenga éxito, tanto a nivel personal como profesional. Veamos qué significa eso.

1. Analiza tu idea de negocio

Esto implicará plantearse una serie de preguntas como:

- ¿Qué tan grande es la demanda de alquileres vacacionales en la zona en la que planeas comprar una propiedad?
- ¿Qué habilidades necesitarás?
- ¿Tendrás que realizar alguna reforma antes de poder empezar?
- ¿La propiedad que deseas comprar es adecuada para un alquiler vacacional?
 - ¿Tienes la capacidad financiera para iniciar un negocio?



Este es el momento oportuno para analizar a los competidores existentes (puede hacerlo utilizando sitios de anuncios como Airbnb y Vrbo), a fin de descubrir si el mercado puede respaldar tu negocio.

Hay algunas cosas que debes tener en cuenta sobre tus competidores. Por ejemplo:

- ¿Tienen sus propios sitios web?
- ¿Cómo promocionan sus marcas?
- ¿Cuánto cobran? ¿Cuáles son sus precios de temporada?
- ¿Cómo describen sus propiedades?
- ¿Qué diferencia aportarás al mercado?

2. Analízate a ti mismo

Sabemos que suena un poco extraño, pero analizarse a uno mismo es un paso importante que muchos propietarios olvidan dar.

Pregúntate:

- ¿Qué habilidades existentes tienes que serán un activo para una empresa?
- ¿Estás preparade, mental y físicamente, para las exigencias que implica gestionar un pequeño negocio como un alquiler vacacional?

- ¿Qué habilidades necesitarás desarrollar/obtener?
- ¿Qué ingresos necesitas generar?
- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de iniciar este tipo de negocio?
- ¿Vas a autogestionar tu alquiler vacacional o alquilar una propiedad? ¿gerente?



Vale la pena tener en cuenta que además de tener una gran vivienda, para brindar un nivel de servicio al cliente adecuado para alojar a esos huéspedes potenciales, necesitarás cierta experiencia en la industria, habilidades financieras y de planificación, habilidades de gestión, conocimientos de marketing e incluso un don para el diseño de interiores.

Qué incluir en tu plan de negocio de alquiler vacacional

Cuando hayas terminado tu investigación y estés seguro de que tu negocio tiene éxito, entonces podrás empezar a pensar en redactar tu plan de negocios.

Si nunca has escrito un plan de negocios, puede resultar difícil saber por dónde empezar. En Rural Consultores, queremos brindarles a los propietarios las herramientas adecuadas para que puedan tomar las riendas de este tipo de asuntos.

Por eso hemos preparado esta útil guía que explica exactamente lo que todo propietario debe incluir en su plan de negocio de alquiler vacacional.

Un plan de negocios de alquiler vacacional siempre debe incluir lo siguiente:

1. Resumen ejecutivo

Esto ocupará las primeras páginas de tu plan de negocios. Una vez que hayas puesto los puntos sobre las íes y las tildes de su plan de negocios de alquiler vacacional, deberás resumirlo todo para que cualquier persona que lo lea pueda ver, de un vistazo, de qué se trata.

Además de una descripción general introductoria de su empresa y tus servicios en la industria del alquiler vacacional, este resumen también debe responder las siguientes preguntas:

- ¿Por qué quieres emprender un negocio?
- ¿Qué necesidad actualmente insatisfecha vas a resolver?
- ¿Quién es su público objetivo?
- ¿Qué detalles puedes compartir sobre la industria?

- ¿Cuál es el tamaño del mercado?
- ¿Qué espera lograr?



No intentes escribir esto desde el principio: siempre es mejor dejar el resumen empresarial para el final. Una vez que conozcas tu plan empresarial al dedillo, podrás elegir los detalles más importantes para incluir en el resumen. Si tu plan se va a utilizar más adelante para atraer a posibles bancos, inversores o socios, recuerda que tiene que ser conciso y persuasivo.

2. Análisis de la empresa

En la sección de análisis de la empresa, debes proporcionar información detallada sobre los puntos de venta exclusivos (PVU) de tu nuevo negocio de alquiler vacacional. ¿Qué tiene tu alquiler vacacional que lo convertirá en un éxito? ¿Qué aportará tu empresa al mercado?

3. Análisis de la industria

En esta sección se divulgan detalles sobre la industria actual del alquiler vacacional. Tendencias, junto con una descripción general del estado actual del mercado. Esto le ayudará a usted (y a cualquier persona que lea esto) a comprender verdaderamente el panorama de la industria en la que está ingresando.

Además, si algún tercero invierte en su negocio, demostrará su conocimiento y conciencia de manera explícita.

4. Análisis de clientes

Tener desde el principio una idea exacta de quién es su mercado objetivo (qué tipo de huéspedes desea atraer) será clave para ayudarlo a atraer más reservas.

Lo ideal para responder a esta pregunta es crear varios perfiles de compradores diferentes para cada uno de los públicos de destino. Estas representaciones ficticias de quiénes considera que son los huéspedes ideales de su alquiler vacacional le ayudarán en todos los aspectos de su negocio en el futuro: marketing, generación de reservas, servicio al cliente e incluso contenido.

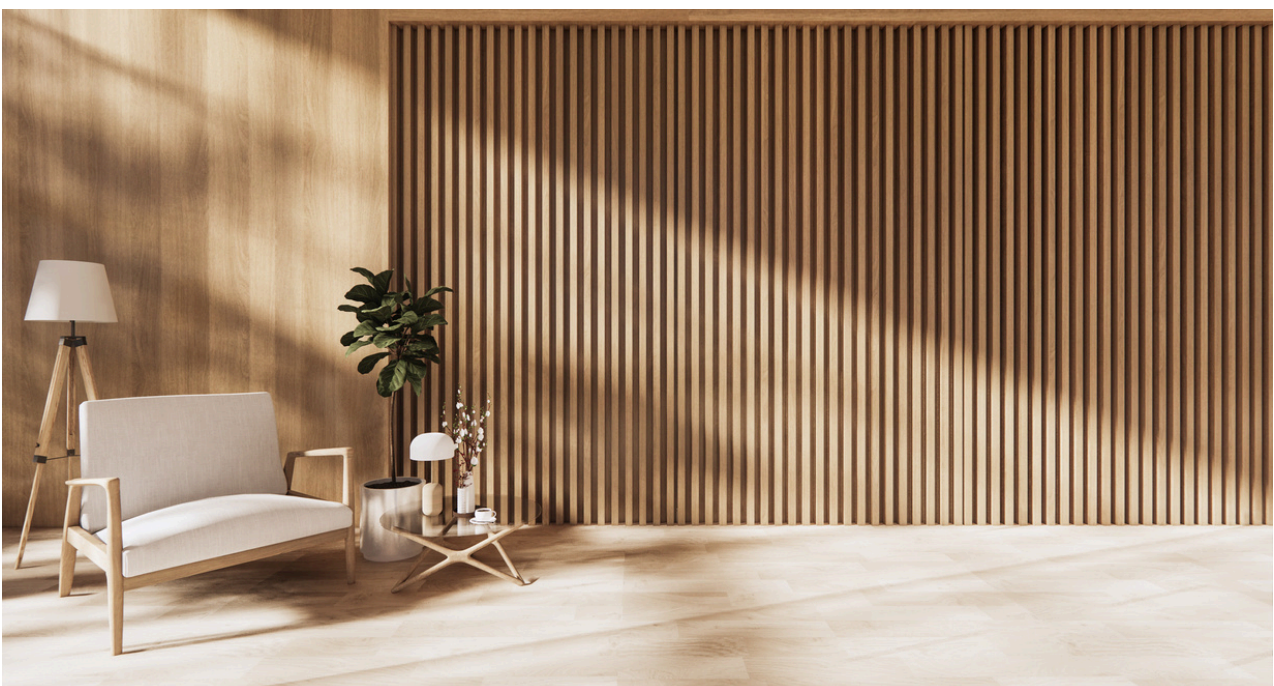
Por ejemplo, sus perfiles de comprador pueden ser:

- Parejas
- Familias
- Viajeros jubilados
- Viajeros con mascotas
- Viajeros de negocios
- Millennials o Generación Z

Cada propiedad en alquiler vacacional es diferente y es probable que cada una de ellas tenga también diferentes perfiles de compradores. Para crear sus perfiles de compradores, deberás pensar detenidamente en los datos demográficos y las características, los factores socioeconómicos y geográficos, sus necesidades típicas y dónde puede encontrarlos desde una perspectiva de marketing (por ejemplo, en Internet, en las oficinas de turismo, en los sitios de anuncios, etc.)

En el análisis de clientes, también debes explicar qué harás para asegurarte de que tu propiedad en alquiler vacacional cumpla con los requisitos de cada uno de estos grupos principales.

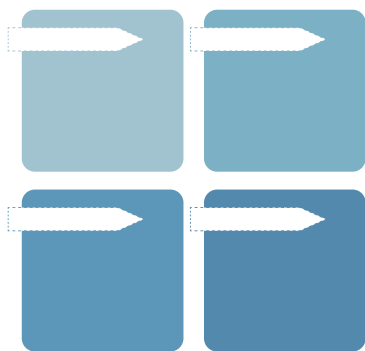
Ponte en el lugar de tus posibles huéspedes y pregúntate: “¿Por qué debería alojarme en esta propiedad en alquiler vacacional?”. Esto podría tener en cuenta su ubicación, las comodidades y cualquier servicio adicional que ofrezca



5. Análisis competitivo

Realice un estudio exhaustivo de sus competidores directos o inmediatos, por ejemplo, otros alquileres vacacionales en tu zona con servicios y características similares. Hay muchos sitios de anuncios como Airbnb, Vrbo o Booking.com que puede usar para encontrar a sus competidores con bastante facilidad.

Luego, analícelos utilizando el método FODA: anota tus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, para que puedas usar esto como munición para su propio negocio.



- ¿Quiénes son mis competidores actuales? ¿Cuántas propiedades tienen? ¿Qué éxito tienen?
- ¿Qué hacen para promocionar su alquiler vacacional? Echa un vistazo a sus estrategias de marketing.
- ¿Qué tipo de huéspedes (o personas compradoras) buscan los competidores actuales? ¿objetivo?
- ¿Se centran en un tipo de cliente específico, en atender al mercado masivo o en un nicho en particular? Por ejemplo, mercado de alta gama, familias jóvenes, etc.

- ¿En qué se diferenciará su empresa de la competencia? ¿Qué debilidades de la competencia puedes aprovechar? ¿Qué fortalezas de la competencia tendrás que superar para tener éxito?
- ¿Cómo responderán los competidores cuando inicie su negocio?
- ¿Qué hará si los competidores abandonan el mercado? ¿Cómo aprovecharás la oportunidad?
- ¿Qué hará si entran nuevos competidores al mercado? ¿Cómo reaccionarás y superarás nuevos desafíos?



6. Plan de operaciones

El plan de operaciones, a veces denominado plan de gestión, deberá incluir los detalles más finos sobre cómo pretende gestionar su nuevo negocio.

Intenta responder preguntas como:

- ¿Quién estará a cargo de su funcionamiento diario?
- ¿Dónde está ubicado su negocio de alquiler vacacional?
- ¿Cuántos empleados adicionales necesitará contratar?
- ¿Cuáles serán sus responsabilidades?
- ¿Cuáles son sus estándares de servicio?
- ¿Qué manuales necesitarás desarrollar?
- ¿Qué proveedores utilizarás?
- ¿Cómo controlarás el inventario?



Piensa en quién es el destinatario del plan de operaciones antes de redactarlo. Si tiene múltiples propósitos o si lo leerán otras partes (como el personal), esto puede ayudarte a abordar ciertos temas

7. Plan de marketing

Ya sabrás quiénes son tus mercados objetivo, así que ahora es tu oportunidad de explicar las estrategias que utilizarás para llegar a estos objetivos y lograr reservas.

Ten en consideración estas preguntas:

- ¿Qué harás para atraer invitados?
- ¿Cuál es su mensaje de marketing?
- ¿Cómo variará esto dependiendo de cada mercado objetivo/persona de comprador?
- ¿Qué harás en términos de marketing directo?
- ¿Qué planes tienes para tu sitio web de alquiler vacacional?
- ¿Qué harás en términos de marketing online?
- ¿Cómo realizarás tareas de SEO, SEM y marketing en redes sociales?
- ¿Qué promociones offline realizarás?

Si aún no sabes mucho sobre marketing, hay muchos recursos disponibles para ayudarte.

Nuestro libro electrónico gratuito sobre marketing online para alquileres vacacionales es un excelente punto de partida.

8. Plan de distribución

Si bien las empresas de alquiler vacacional establecidas están más acostumbradas a obtener reservas directas e incluso lograr la independencia del sitio de listado; para aquellos anfitriones que están comenzando, diversificar sus canales y tener presencia en las principales OTA será clave para atraer esas primeras reservas.

Eche un vistazo al mercado y decida qué canales de terceros utilizará para la distribución.

Algunas de las opciones más populares son:

- Airbnb
- Expedia
- Vrbo
- TripAdvisor
- Booking.com
- Trip.com

Si no estás seguro de cuál es el mejor lugar para anunciar tu propiedad, consulta nuestra extensa guía de los diferentes sitios de anuncios de alquileres vacacionales, que incluye información sobre sus tarifas y comisiones.

Además, si planeas anunciar tu propiedad en varios sitios, también es fundamental contar con un buen administrador de canales. Un administrador de canales ahorra tiempo y molestias al administrar anuncios externos al sincronizar calendarios y reservas en todas las plataformas, lo que garantiza que toda la información esté actualizada.

Además, si planeas anunciar tu propiedad en varios sitios, también es fundamental contar con un buen administrador de canales

Un administrador de canales ahorra tiempo y molestias al administrar anuncios externos al sincronizar calendarios y reservas en todas las plataformas, lo que garantiza que toda la información esté actualizada.

9. Plan de gestión de ingresos

Una de las cosas más difíciles de hacer bien al iniciar un negocio de alquileres vacacionales es fijar las tarifas. Si estás por debajo de los precios del mercado, podrías atraer a huéspedes que tengan más probabilidades de destrozarte y no ser rentable tu alquiler. Si sobreestima las tarifas, puede terminar con una tasa de vacantes alta.

En esta sección del plan de negocios, debe describir cualquier precio o rendimiento.

Técnicas o herramientas de gestión que utilizará. También es útil indicar aquí sus políticas de pago y cancelación.

10. Plan financiero

Los números son muy importantes en tu plan de negocios. En esta sección, tendrás que incluir detalles sobre cómo vas a financiar tu negocio, además de estimaciones de gastos y proyecciones de ingresos para el futuro.

Recuerde incluir, por ejemplo:

- Costos comerciales continuos de mantenimiento, reparaciones y limpieza.
- Cualquier costo inicial del alquiler vacacional (inversión de capital)
- Gastos operativos
- Proyecciones de ingresos estimadas para los próximos cinco años
- KPI a seguir, como ocupación esperada, ADR (tarifa diaria promedio) y RevPAR (ingresos por habitación disponible).
- Costos de cualquier permiso y licencia
- Costos de servicios adicionales que pueda contratar (por ejemplo, limpieza, gestión de llaves)



¡No tengas miedo de pedir ayuda! Si nunca ha previsto las finanzas de una empresa o no se sientes muy seguro con los números y las cifras, puede contratar fácilmente a un contable profesional para que haga el trabajo por ti.

11. Principales hitos y futuro del negocio

Cualquier propietario de un alquiler vacacional que cree un plan de negocios deberá ser capaz de pensar a largo plazo.

- ¿Cuáles son tus planes para el futuro?
- ¿Dónde ve su negocio en cinco años? ¿En diez?
- ¿Tiene una declaración de visión

Inclúyelos en su plan de negocios junto con cualquier hito que desee alcanzar.

Estos podrían incluir cosas como:

- Elegir ubicación
- Reformas integrales
- Crear sitio web para negocio
- ¿Dónde ves tu negocio en cinco años? ¿En diez?
- ¿Tienes una declaración de visión?

Cada vez que se alcanza un hito, el riesgo para los prestamistas disminuye. En el momento en que se alcanza el último hito, significa que su empresa tiene muchas posibilidades de tener éxito a largo

12. Apéndice

Si desea incluir información relevante para respaldar cualquier otra cosa que haya mencionado en su plan de negocios, es una buena idea incluir esta documentación en la sección de apéndice.

De esta manera, su plan de negocios general estará libre de desorden y de demasiados detalles, pero al mismo tiempo, si quien lo lee desea más detalles, sabrá dónde encontrarlos.

Conclusión

Crear tu plan de negocios de alquiler vacacional no tiene por qué ser un proceso estresante y realmente te ayudará a obtener una perspectiva sobre el potencial de éxito de su negocio.

Incluso si nunca has hecho un plan de negocios antes, si sigues los pasos descritos anteriormente, te resultará fácil hacerlo.

Lo más importante que hay que recordar es que cada plan de negocios es diferente, por lo que es posible que ni siquiera sea necesario responder todas las preguntas propuestas en cada sección: no hay nada de malo en personalizar estas ideas para que se ajusten mejor a las necesidades de su negocio.



Checklist

¡Ahora es el momento de poner en marcha tu plan de negocios! Utiliza la lista de verificación que aparece a continuación para marcar cada sección a medida que

- Investigación preliminar
- Análisis de la empresa
- Análisis de la industria
- Análisis de cliente
- Análisis competitivo
- ivo Plan de operaciones
- ones Plan de marketing
- Plan de distribución
- Plan de Gestión de ingresos
- Plan Financiero
- Hitos clave y futuro empresarial
- Resumen ejecutivo

¡Esperamos que esta guía te brinde la confianza que necesitas para desarrollar su propio plan de negocios de alquiler vacacional y alcanzar sus objetivos, con la seguridad de que Rural Consultores estará allí para ayudarte.

Descubre el Potencial Oculto de tu Casa Rural

En un mundo agitado, gestionar tu propiedad puede ser un desafío. Con Rural Consultores, maximiza tus ganancias y minimiza los riesgos.

¿Quieres saber cuánto puedes ganar? Envíanos tus datos y te mostraremos la rentabilidad de tu propiedad de forma gratuita.

Confía en nuestra experiencia de más de 10 años para transformar tu casa rural en un refugio irresistible.

 ¡Contáctanos y descubre cómo podemos ayudarte!



Envíanos tus datos para conocer la rentabilidad de tus propiedades de forma gratuita



Gracias

hola@ruralconsultores.com
www.ruralconsultores.com

