



16 Maneiras Comprovadas para Aumentar Seus Lucros no

AIRBNB

LearnAirbnb.com

Torne a Hospedagem um Negócio Lucrativo

Ser anfitrião no Airbnb proporciona mais que retorno financeiro, mas por que perder dinheiro sem necessidade?

Para aumentar seus lucros, você precisa aumentar uma das duas métricas de desempenho:

1. Sua Taxa Média de Reservas ou
 2. A quantidade de noites reservadas, ou seja, a Taxa de Ocupação
- ... só que a melhor maneira é aumentar ambas!

Segue uma lista de dezesseis estratégias comprovadas que você pode pôr em prática para aumentar seus lucros imediatamente e no futuro.

Acerte no Básico

Há muitas estratégias para aumentar seus lucros, mas aqui estão algumas fáceis que você pode adotar neste instante para tornar seu anúncio mais atraente a potenciais hóspedes e conseguir mais reservas imediatamente.

1. Você tem uma relação EXCELENTE com seu locatário?

Se está alugando um espaço e sublocando-o no Airbnb ou em qualquer outra plataforma de compartilhamento de casas, é melhor ter boas relações com o proprietário. Nada destrói mais os lucros que ficar PRESO a um imóvel que você NÃO PODE usar para hospedar no Airbnb.

Você é o proprietário? Fique dentro dos limites de seu acordo API/Condomínios e veja se os vizinhos estão cientes da atividade que você está executando. Muitos anfitriões se esquecem deles, mas os vizinhos podem se tornar um ponto extremamente positivo ou negativo à experiência de seus hóspedes. Mantenha boas relações com eles.

2. Passe em Revista os Itens Básicos do Anúncio

Considere estas práticas recomendadas simples que TODO anúncio deve pôr em prática.

- + Título chamativo - Tudo o que você quer é um clique nos resultados da pesquisa, então, CHAME atenção!
- + Descrição detalhada e precisa - Responda o máximo possível de perguntas que um hóspede possa ter ao reservar
- + Regras da casa que comuniquem com clareza TUDO o que você espera dos hóspedes antes que façam o pagamento
- + Perfil marcante de anfitrião Airbnb, com foto nítida de rosto. Personalize seu anúncio!

3. Otimize o título do anúncio para chamar atenção e conseguir cliques

O Airbnb é um jogo de números... quanto mais visualizações seu anúncio consegue, maiores as chances de obter uma reserva.

- Você tem um título que ATRAI a atenção de possíveis hóspedes?
- O título do anúncio inspira a imaginação de possíveis hóspedes?
- O título do anúncio transmite informações úteis que podem definir expectativas para que o imóvel seja visualizado?

Se não, destaque essas três dicas para criar um título de anúncio que consiga mais visualizações.

4. Formate a descrição do anúncio para torná-lo legível

Se a descrição de seu anúncio é somente um parágrafo grande e compacto, ninguém o lerá. Não vale a pena nem tentar. Para que os hóspedes compreendam TOTALMENTE o valor de seu espaço, você PRECISA:

- + Organizar bem seu anúncio, usando cabeçalhos, marcadores e frases curtas
- + Usar bem a ortografia e a gramática. Erros banais podem fazer você perder uma reserva.

Veja mais sobre essas dicas para otimizar a descrição do anúncio. Há um vídeo incluído.

Acerte no Básico

Parte 2

5. Aprimore seu esquema de fotos!

As fotos devem destacar o anúncio da forma mais agradável, porém honesta. Inclua imagens de seu imóvel durante todas as estações, e também de dia e noite. Considere, inclusive, adicionar fotos dos pontos de encontro locais, atrações e paisagens.

Se você é um anfitrião novato, provavelmente não terá o Airbnb para fazer suas fotos. Sugiro chamar um fotógrafo de imóveis, pedir a ele que faça todo o trabalho de tirar fotografias e, aí, é só fazer o upload.

É SÉRIO, você precisa investir em fotografias! Elas são, literalmente, o produto digital que você está vendendo!

6. Crie maior capacidade e cobre taxas para pessoa extra

Se você ainda não sabia, Airbnb é abreviação de Airbed and Breakfast [colchão de ar e café da manhã, em tradução livre]. Sim, colchões de ar. Então, se você tem espaço para colocar um colchão de ar queen size, seu anúncio pode acomodar dois hóspedes adicionais. Isso poderia transformar sua ocupação de 1-2 hóspedes em uma unidade para 3-4 hóspedes.

Explore essa opção e será possível aumentar TANTO sua taxa de ocupação QUANTO a taxa média de reservas, atraindo grupos de 3-4 viajantes. Comece cobrando R\$5-10/hóspede acima de 2 e veja como se sai.

7. Concentre-se no público-alvo de hóspedes

Analise as atrações locais e fique de olho nos hóspedes; a maioria deles é turista estrangeiro, viajantes do país visitando a família ou, quem sabe, pessoas que viajam a negócios que vêm nos dias úteis?

Não sabe por que eles estão viajando? É só perguntar, na mensagem de confirmação da reserva, o motivo da viagem, a fim de tornar a experiência deles personalizada e agradável.

Concentre-se em proporcionar uma experiência que SEU hóspede em particular acha proveitosa. Por exemplo, pessoas que viajam a negócios gostam de tomar café e lanchar, enquanto famílias realmente precisam de acesso à Netflix. Dê a seus hóspedes o que eles VALORIZAM E PRECISAM e eles o recompensarão com avaliações melhores, mais pessoais e detalhadas.

8. Invista em estacionamento

Se não tem vagas de estacionamento suficientes no próprio imóvel, procure formas criativas de

ENCONTRAR um para os hóspedes:

- + Passe mensal de estacionamento em garagem próxima
- + Comprar autorização para estacionar na rua, ou
- + Fazer acordo com um vizinho que tenha lugar extra para estacionar

Em muitas áreas, estacionar é a dor de cabeça principal dos hóspedes. Se seu anúncio consegue lidar melhor com esse problema que a concorrência, você conseguirá mais reservas. Um lugar extra será uma mão na roda sempre que você ou um prestador de serviços precisar visitar a unidade.

Acerte Seus Preços

Se você não tem preços competitivos — se eles são altos ou baixos demais —, está perdendo dinheiro neste EXATO instante.

9. Pesquise a concorrência

Descubra os preços de seus concorrentes e, melhor ainda, descubra TUDO o que eles estão fazendo. Sem saber seu lugar em relação à concorrência, você não saberá como ajustar os preços.

Você pode fazer uma pesquisa manual no Airbnb.com.br analisando todos os anúncios similares em um raio de 1 a 3km de seu bairro. A quantidade de imóveis que você verá depende do lugar onde está: uma área urbana densa ou uma região menos povoada.

Para obter dados e relatórios de área, os anfitriões podem usar a ferramenta de comparação de anúncios no site do Airbnb. Se precisar de dados de anfitriões internacionais, verifique o AirDNA para ter relatórios de área detalhados.

10. Não cometa estes erros de precificação

Erro nº 1: Preços Altos Demais Logo de Cara

Especialmente se seu anúncio é novo e você não tem muitas avaliações, colocar preços altos demais logo de cara o impede de conseguir as reservas antecipadas importantes que lhe permitem ganhar impulsionamento. Nos primeiros 2 a 3 meses, considere colocar um preço de 20 a 30% mais baixo que a concorrência.

Erro nº 2: Preços Baixos Demais por Muito Tempo

Começar com preços mais baixos é uma boa ideia para conseguir reservas, mas mantê-los baixos apenas para ter uma ocupação bem alta não é. Conforme seu anúncio gera avaliações e impulso, aumente os preços aos poucos até que 75-90% das reservas sejam de 2 a 4 semanas, mas que não haja mais de 50% de reservas de 8 a 10 semanas

Erro nº 3: NÃO Usar Preços Dinâmicos

Se você está mantendo uma estratégia de preços relativamente fixa, que não leva em consideração a mudança de oferta e procura local, definitivamente está jogando dinheiro fora.

O preço dinâmico lhe permite obter mais lucros com facilidade, usando uma tecnologia incrivelmente inteligente que leva em conta aspectos como sazonalidade, temporalidade, eventos especiais, concorrência local e tendências de viagens.

Você tem algumas opções para ativar preços dinâmicos em seu anúncio no Airbnb.

Opção nº 1: Preço Inteligente

Opção nº 2: [Everbooked Automated Pricing & Data](#) (Apenas nos EUA)

Opção nº 3: [Beyond Pricing](#) (EUA e exterior)

Recomendo testar um serviço e ver como ele funciona. Se não ficar satisfeito, tente outro e veja como se sai. Cada serviço funcionará melhor em certas áreas do que outros. Teste, teste, teste!

Pense em Longo Prazo

Obter mais lucros deve ser um pensamento de longo prazo. Naturalmente, seria possível fazer algumas coisas para aumentar seu lucro de imediato, mas também há como garantir que você continuará tendo lucros altos no futuro. Aqui estão algumas formas de pensar em longo prazo.

11. ENCANTE seus hóspedes... isto é hospitalidade, não aluguel temporário

Há muitas formas de “encantar” seus hóspedes. Uma é proporcionar um serviço EXCELENTE. Certifique-se de que os hóspedes sejam sempre bem assistidos e que tudo aquilo de que precisam esteja facilmente acessível. A Home Guides da Coral.Life [conteúdo em inglês] é ótima para proporcionar aos hóspedes uma experiência tranquila.

Um truque simples para encantar os hóspedes é

recebê-los com um presente de boas-vindas. Algo tão simples como chocolates ou vinho poderia causar uma primeira impressão positiva no hóspede. Hóspedes empolgados ficam bem mais dispostos a fazer avaliações positivas e até reservar com os mesmos anfitriões no futuro. Os presentes não precisam ser caros, só precisam ser valiosos para os hóspedes.

12. Disponibilize opção para extras e cobre por elas

Quando os hóspedes chegam à sua casa no Airbnb, geralmente se esquecem de algo ou estão loucos por um lanchinho.

Considere vender comida embalada ou a possibilidade de alugar itens como bicicletas ou brinquedos aquáticos para brincar no lago. O que é, especificamente, não importa. Você teve a oportunidade de atender uma necessidade de seu hóspede e, como dizem, tudo tem um preço.

É só fazer uma lista de itens e/ou serviços que está disposto a oferecer e definir preços. Pode aceitar dinheiro, usar o PayPal ou um app chamado HonorTab que elabora um menu e coleta pagamentos de forma segura.

13. PEÇA avaliações... sim, peça e lembre pessoalmente seus hóspedes sobre isso

Nem todo hóspede o avaliará, e por uma SÉRIE de motivos; então, não se preocupe.

O Airbnb envia um lembrete ao hóspede para que ele faça uma avaliação, mas se você mesmo o contatar via e-mail, messenger do Airbnb ou até por SMS, fará com que ele se sinta pessoalmente empenhado em ajudá-lo a expandir sua atividade.

Alguns anfitriões descobriram que **dobraram sua taxa de avaliações** simplesmente por terem perguntado aos hóspedes se eles fariam a gentileza de deixar uma avaliação no fim da viagem.

Ter mais avaliações, sobretudo de hóspedes entusiasmados, aumentará seus lucros, deixando, com o tempo, seu anúncio mais atraente para futuros hóspedes. Avaliações que incluem seu nome são ainda melhores!

Segue um roteiro simples para solicitar avaliações:

Olá {Nome do Hóspede},

Espero que tenha aproveitado a estada em minha casa em {Nome da Cidade}.

Me ajudaria muito se você pudesse fazer uma avaliação no Airbnb no prazo de dez dias, para contar a futuros hóspedes que teve uma experiência positiva.

*Obrigado e ótima semana!
{Nome do Anfitrião}*

PS. Se algum dia você voltar a {nome da cidade}, adorarei hospedá-lo de novo!

Maximize Lucros por Seu Tempo

Decida o que é mais importante para você — obter a maior quantia de dinheiro possível com seu anúncio ou a maior quantia de dinheiro com ele para CADA hora que dedica à atividade de anfitrião?

A diferença é enorme.

Porém, se está procurando otimizar os lucros para o seu tempo em vez de apenas otimizá-los para seu anúncio, é isto que você precisa fazer.

14. Organize seu trabalho por lotes

Está fazendo várias viagens para reabastecer suprimentos toda semana? Compre-os no atacado a cada 2-4 semanas para poupar tempo. Melhor ainda, adquira-os inscrevendo-se na Amazon. A tecnologia é sua amiga.

Está lavando toalhas e lençóis depois de cada estada para os próximos hóspedes? Não perca tempo! Compre de 4 a 6 jogos de lençóis e toalhas. Quando estiverem meio sujos, deixe-os na lavanderia. Aumentar a rotatividade dos lençóis também fará com que durem mais tempo.

Trabalhar com inteligência é mais eficaz que trabalhar duro, então, tente descobrir maneiras de organizar seu trabalho e esforços por lotes.

15. Divida o trabalho com seus parceiros, novos e antigos

Se você estiver executando este trabalho com parceiros de negócios, faça cada pessoa se especializar em uma tarefa ou um tipo de tarefa particular. Uma pessoa cuida das comunicações online, outra é responsável pela limpeza/manutenção, e assim por diante. Isso pode tornar as coisas mais eficientes para todos os envolvidos. Depois, ensine suas tarefas a outra pessoa, para ter alguém de reserva.

Não tem parceiros? Considere contratar auxiliares locais da TaskRabbit ou do Handy.com [conteúdo em inglês] para fazer tarefas simples como check-ins/outs, limpeza e manutenção.

16. Use Travas Inteligentes

Alguns anos atrás, as primeiras tecnologias lançadas não eram tão avançadas. Hoje, as produções mais novas de travas, como a RemoteLock, são fáceis de usar e podem simplificar sua vida de anfitrião.

Imagine conseguir fazer a troca de chaves à distância? Quanto tempo você economizaria?

Não consegue trocar as travas em seu imóvel alugado? Dê uma olhada na August Digital Smart Lock.

Travas inteligentes lhe permitem proporcionar acesso limitado por tempo aos hóspedes e prestadores de serviço terceirizados, e também revogar esse acesso sempre que necessário. Essas travas são a última palavra em ferramentas de controle de acesso.