



5 ERROS

QUE TODOS OS PROPRIETÁRIOS COMETEM

O que fazer?

Acerca da iZiBookings



Uma rede com mais de 65 parceiros internacionais

A iZiBookings.com é uma empresa de Gestão de Propriedades dedicada ao arrendamento de casas e apartamentos de férias em todo mundo.

Com mais de 15 anos de experiência, temos alcance global e ajudamos os nossos clientes a conseguirem mais reservas e maior rentabilidade, sem preocupações e mais tempo livre.

Mais de 1500 reservas diárias, milhões de visitantes por mês e uma equipa totalmente dedicada a si e ao seu sucesso, 7 dias por semana.



<https://www.facebook.com/izibookings>



<https://www.instagram.com/izibookings>



CAPÍTULO 01

Introdução

Introdução

Tem um imóvel fantástico, bem localizado, bem equipado, decorado com bom gosto, mas as reservas estão longe dos resultados esperados?

O mercado de aluguer de curta duração está cada vez mais denso: estão a entrar muitas propriedades novas no mercado e a concorrência está a aumentar.

É muito importante diferenciar-se da concorrência mas, acima de tudo, é preciso ter cuidado para não cometer erros básicos.

Neste documento, vamos abordar 5 erros que o podem estar a impedir de obter mais reservas e sobre como corrigi-los.

Vamos lá!





CAPÍTULO 02

O seu anúncio não tem visibilidade

ERRO 1

O seu anúncio não tem visibilidade

Como já se deve ter apercebido, há cada vez mais sites de anúncios de aluguer de curta duração. Desde os gigantes internacionais aos mais locais, hoje, são centenas!

Para garantir visibilidade para o maior número de pessoas possível, o ideal é estar presente no maior número possível desses sites. Porque, enquanto você pode ter uma preferência relativamente ao site onde reserva as suas férias, é muito provável que os seus vizinhos tenham outras.

Muitos proprietários contentam-se em promover as suas propriedades, apenas, em uma ou duas plataformas. O Airbnb, por exemplo, sozinho, tem mais de 20.000 anúncios, apenas em Portugal.

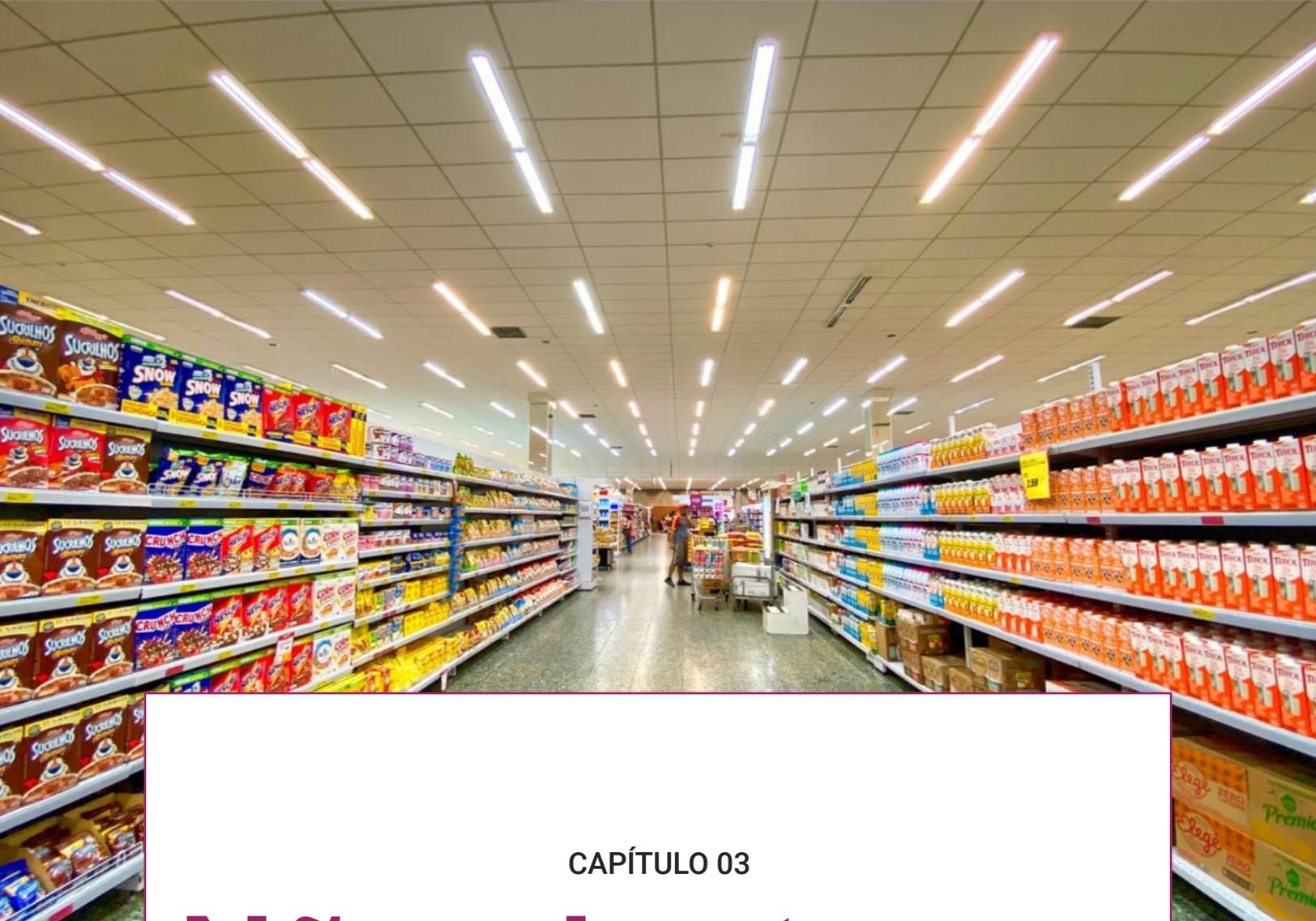




Sendo assim, é bastante complicado encontrar um site e garantir que a sua propriedade seja vista por todos. Para ser mais visível, aumente a sua presença no maior número de sites possível.

Além de garantir um maior número de reservas, que pode significar um aumento entre 30 a 50%, vai, também, aumentar o valor médio por reserva, uma vez que aumenta a probabilidade de reservas com maior antecedência. O facto de preencher o seu calendário antecipadamente, significa menor necessidade de, por exemplo, reduções de preço e estadia mínima, traduzindo-se, em média, mesmo mantendo o número de reservas, num aumento do valor médio por reserva entre os 10 e os 20%.





CAPÍTULO 03

Não ajustar os preços aos do mercado

ERRO 2

Não ajustar os preços aos do mercado

Actualmente, algumas redes de hotéis ajustam os preços, diariamente, para otimizar as suas reservas. Idealmente, os proprietários de casas de férias deveriam, também, ajustar os preços com base na procura e nos concorrentes.

O preço, é o segundo critério de escolha mais importante para aluguer de curta duração, atrás da localização. Observe e ajuste os preços ao mercado e será a sua propriedade que os viajantes irão escolher, em vez da dos seus concorrentes.

O objetivo nem sempre é ser o mais barato, mas sim oferecer a melhor relação preço-qualidade, aos olhos dos viajantes.

Na prática, é possível adequar os preços de acordo com a época. Alinhe-se com propriedades concorrentes durante a época alta e ajuste os preços, para preencher o seu calendário, em época baixa. Ao adaptar os preços à temporada e ao ser reactivo, a sua propriedade permanecerá competitiva durante todo o ano.





CAPÍTULO 04

Demorar muito tempo a responder

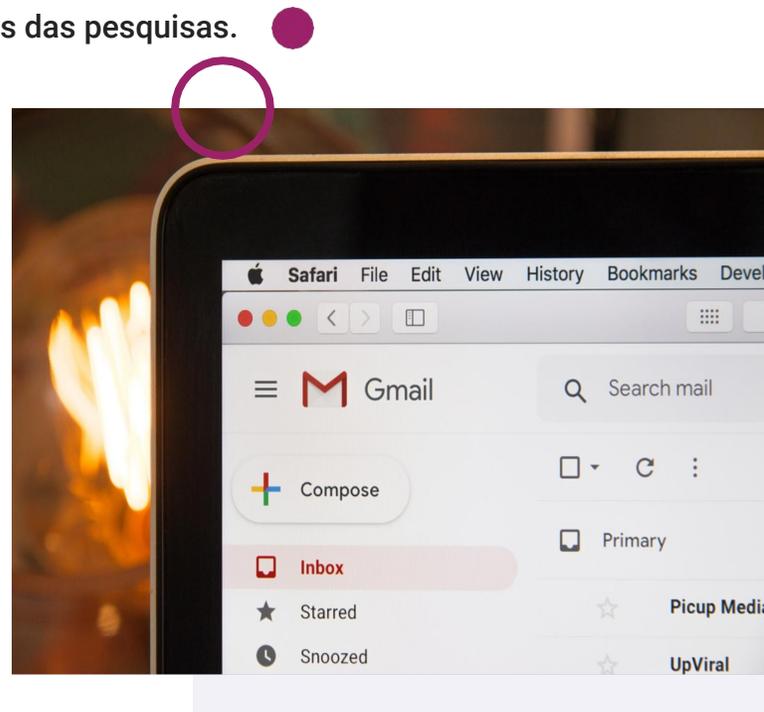
ERRO 3

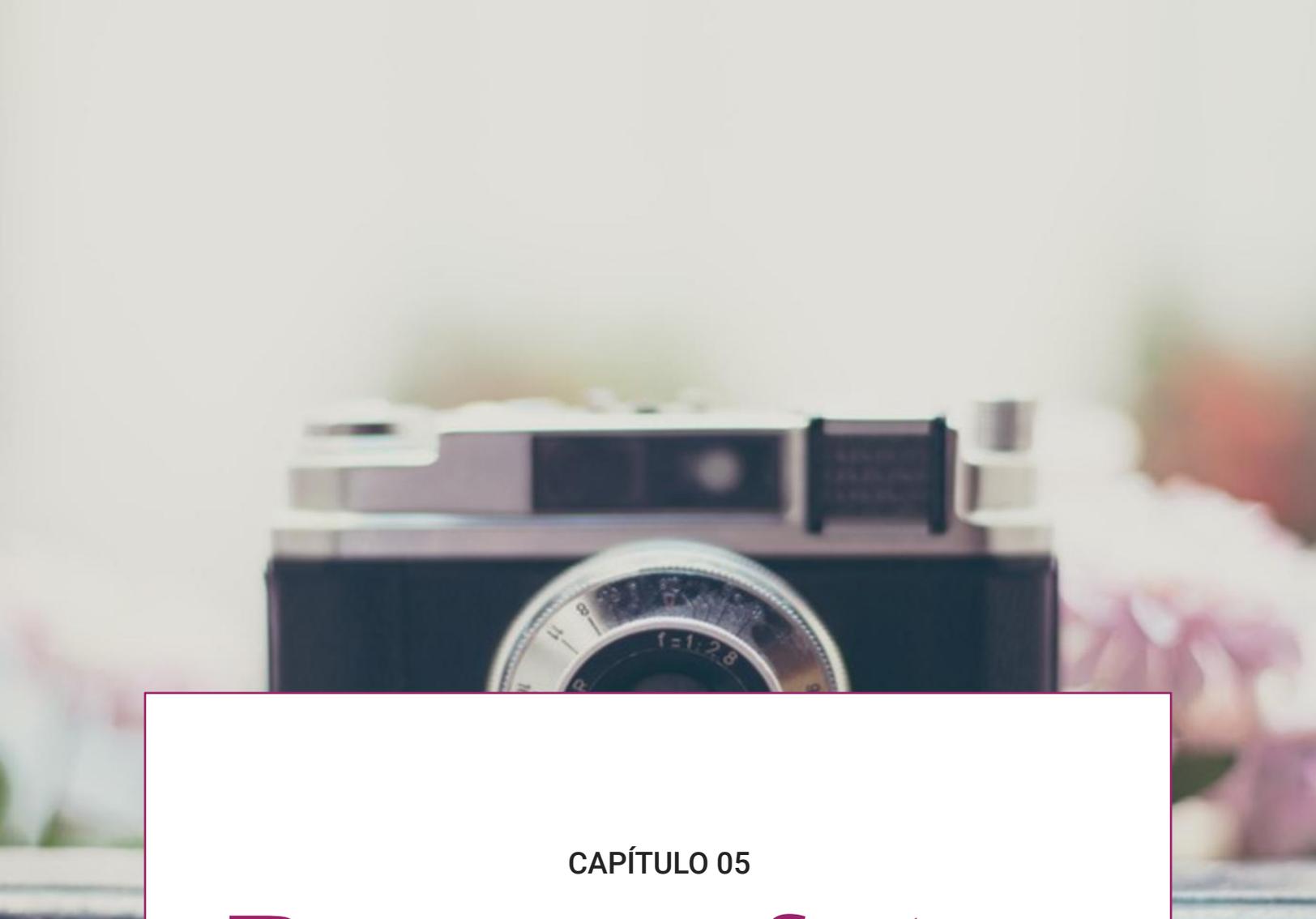
Demorar muito tempo a responder

Ao pesquisar uma casa de férias, os viajantes, vêm dezenas de propriedades que correspondem aos seus critérios. De todos esses anúncios, eles entrarão em contato com alguns para obter respostas às suas dúvidas.

De uma forma geral, esteja ciente de que se for contatado, o viajante, provavelmente, também contactou alguns dos seus concorrentes. Sendo assim, quanto mais rápido responder, maior será a probabilidade de o viajante confirmar a reserva consigo e não com o seu vizinho.

Além disso, na maioria dos sites de reservas, o visitante é informado sobre o seu tempo de resposta às mensagens. O objetivo é manter este indicador o mais baixo possível, respondendo rapidamente. Na verdade, quanto mais baixo for o seu tempo de resposta, mais, a sua propriedade, aparecerá no topo dos resultados das pesquisas.





CAPÍTULO 05

Poucas fotos ou de baixa qualidade

ERRO 4

Poucas fotos ou de baixa qualidade

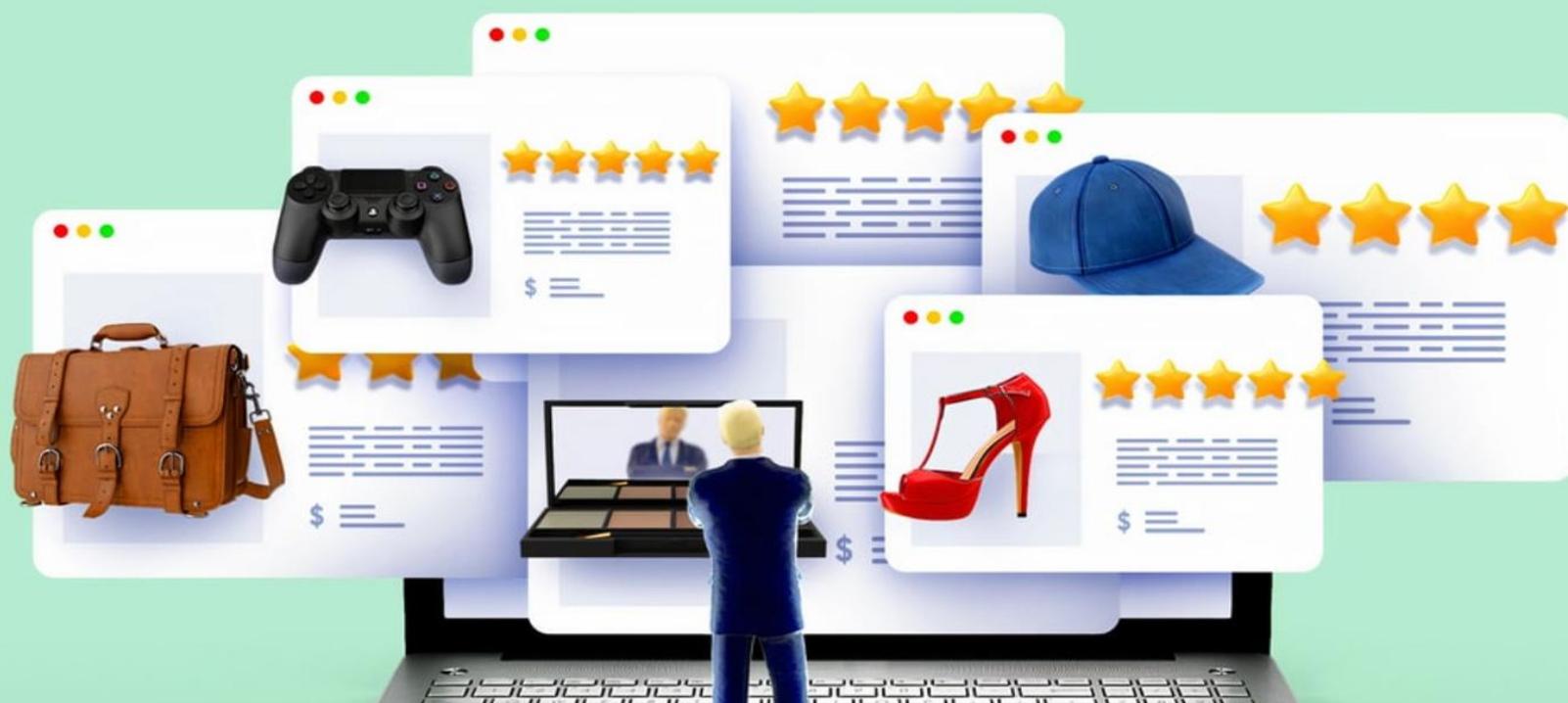
As fotos têm um grande impacto na performance do seu anúncio!

Mesmo neste ponto específico, a competição é muito grande. Cada vez mais proprietários usam profissionais para fotografar as suas propriedades. A facilidade de acesso a recursos tecnológicos levam a que, actualmente, alguns anúncios já apresentem fotografias aéreas tiradas por drones, vídeos profissionais ou fotografias interactivas de 360°.

Portanto, considere recorrer a um profissional para produzir imagens impactantes e que o farão destacar da concorrência.

Temos registos de propriedades que, após publicarem fotos profissionais, aumentaram as suas reservas acima de 30%.





CAPÍTULO 06

Sem avaliações ou comentários suficientes

ERRO 5

Sem avaliações ou comentários suficientes

Em primeiro lugar, ter comentários de viajantes, sobre a sua propriedade, ajuda a subir nos resultados de pesquisa, na maioria dos sites de reservas.

A quantidade e a qualidade das avaliações é um critério importante para obter mais visibilidade nos sites de anúncios.

Além disso, as avaliações e comentários de qualidade, farão aumentar a sua credibilidade junto dos visitantes e potenciais hóspedes. 83% dos viajantes dizem que as avaliações os ajudam a escolher o alojamento de férias. É um facto que os viajantes confiam nos outros viajantes que já visitaram a propriedade.

As férias são, frequentemente, uma despesa importante, por isso, as avaliações são essenciais para tranquilizar os futuros inquilinos.





Para obter opiniões positivas e de qualidade sobre a sua propriedade, é imprescindível fazer o possível para que os seus hóspedes fiquem plenamente satisfeitos com a sua estadia. Cuide da recepção dos hóspedes, da limpeza da sua propriedade e pense nos detalhes que podem fazer toda a diferença.

Lembre-se de que um hóspede insatisfeito irá deixar uma avaliação, enquanto um hóspede satisfeito nem sempre o fará.

Não hesite em pedir, aos hóspedes satisfeitos, para deixar um comentário no site onde fizeram a reserva. Pode pedir-lhes diretamente, no final da estadia, ou enviando um e-mail personalizado. Pode, também, deixar uma nota explicativa sobre "como deixar um comentário", no livro de boas-vindas.





CAPÍTULO 07

RESUMO

Resumo

1. Esteja presente no maior número possível de sites;
2. Ajuste os seus preços ao mercado e à época;
3. Responda o mais rápido possível às questões dos seus potenciais hóspedes;
4. Disponibilize fotos em número suficiente e de qualidade profissional;
5. Garanta a melhor experiência possível aos seus hóspedes e solicite, sempre, comentários aos seus hóspedes satisfeitos.



A concorrência no mercado de aluguer de curta duração está a aumentar. É por isso que cada pequeno erro na gestão do seu anúncio pode ter um impacto significativo. Actualmente, as plataformas têm um elevado e, por vezes, complexo, número de critérios que devem ser atendidos para se estar no topo dos resultados de pesquisa.

Por isso, é que gerir uma propriedade para férias, extraíndo todo o seu potencial, exige bastante tempo e competências específicas, tendo-se tornado numa verdadeira profissão, levando muitos proprietários a optar por empresas especializadas delegando, parcial ou totalmente, a gestão das suas propriedades.

Até breve!

iziBookings.com

www.izibookings.com

MAIS INFORMAÇÃO

