



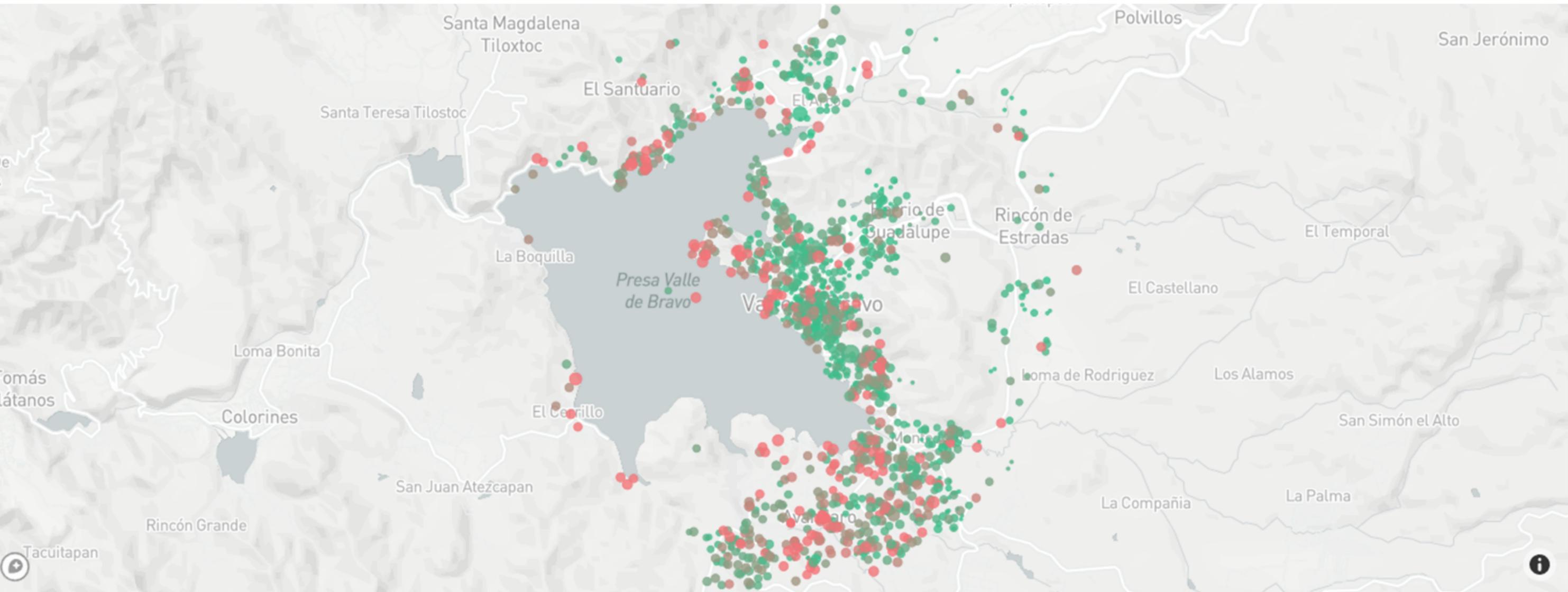
BENCHMARK

+

ANALISIS DE

MERCADO

UBICACION



En orden de popularidad podemos dividir Valle en Sectores Comerciales

1. Avándaro
2. Valle de Bravo Centro /Peña
3. Alrededores (Acatitlan, San Simón El Alto, Peña Blanca, Santuario y el Arco)



OBSERVACIONES

- ✓ Densidad de Oferta: Dentro de la zona local "Cerro Gordo" notamos una clara baja de densidad de oferta, hay menos anuncios a los alrededores inmediatos.
- ✓ Precio Local: El precio representado por el color dentro de la localidad es un poco más bajo que los alrededores y los demás sectores de Valle de Bravo.
- ✓ Ventajas: Mayor visibilidad en el Mapa
- ✓ Consideraciones: El tamaño de la casa puede ser su mayor desventaja, si buscamos maximizar el ingreso, pocas personas viajan todos los fines de semana en grupos de 20+, con un esquema por persona por noche podremos optimizar la ocupación



El análisis considera propiedades en Avándaro, Valle de Bravo Centro y alrededores. Si se acota más no tendríamos información suficiente. En este caso hablamos del mercado de Valle de Bravo en general*

ANALISIS COMPARATIVO

Seleccionamos de todas las propiedades de Valle de Bravo un listado de 57 propiedades, que cuenten como competencia directa (por características) para poder hacer una comparación realista.

Filtros:

- 5 Habitaciones
- Capacidad 10 a 20
- Amenidades (alberca, jacuzzi, vista al bosque, jardín y terraza)
- Calidad Media y Alta
- Calificación arriba de 4.5

KPIS encontrados en el análisis

542K

Estimated Revenue ⓘ

21

Estimated % Occupancy ⓘ

9

Booking Window ⓘ

3

Length of Stay ⓘ

De acuerdo al análisis, podemos esperar un ingreso mensual promedio de \$100,000 MXN , dentro de un mes 3 fines de semanas rentados de cada 4 , la mayoría de 2 a 3 noches, con una anticipación de poco más de 7 días “reservas de último momento” .



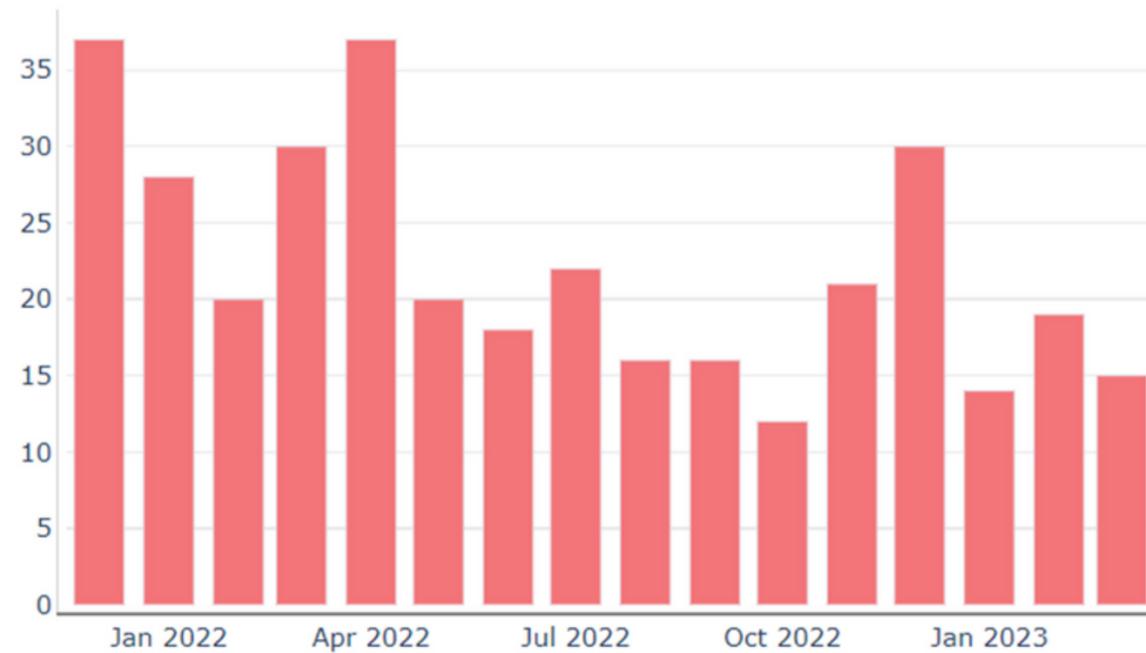
ESTRATEGIA

- **Calidad de Anuncio:** Destacar la propiedad y sus amenidades con fotos profesionales con iconografía y logos para destacar que es un alojamiento profesional que garantiza una excelente experiencia y servicio en la estancia.
- **Esquema:** Al manejar un Precio Por Persona podemos maximizar el número de reservaciones, proponemos un precio de \$1,000 pesos por persona por noche mínimo 10 personas 2 noches para reservar es decir
- **Pricing:** Se recomienda tener una estrategia agresiva de entrada para lograr un buen ranking lo más rápido posible, subiremos el precio poco a poco hasta lograr \$1,500 por persona, en temporadas altas y puentes, sugerimos mantener la base en \$1,500 y jugar con el número de noches para optimizar el ingreso * Excepto Navidad y Año Nuevo
- **Lealtad:** Fomentaremos la recurrencia y lealtad de nuestros clientes por medio de “early check in y late checkouts”, atención a clientes en sitio y presencia constante en redes sociales con publicidad dirigida. Después del primer año podemos esperar un portafolio de 12 clientes que reserven más de 2 meses al año, los cuáles aprenden que hospedarse con nosotros es “garantía”. Estas se vuelven reservas de bajo riesgo y seguras, que optimizan la ocupación.

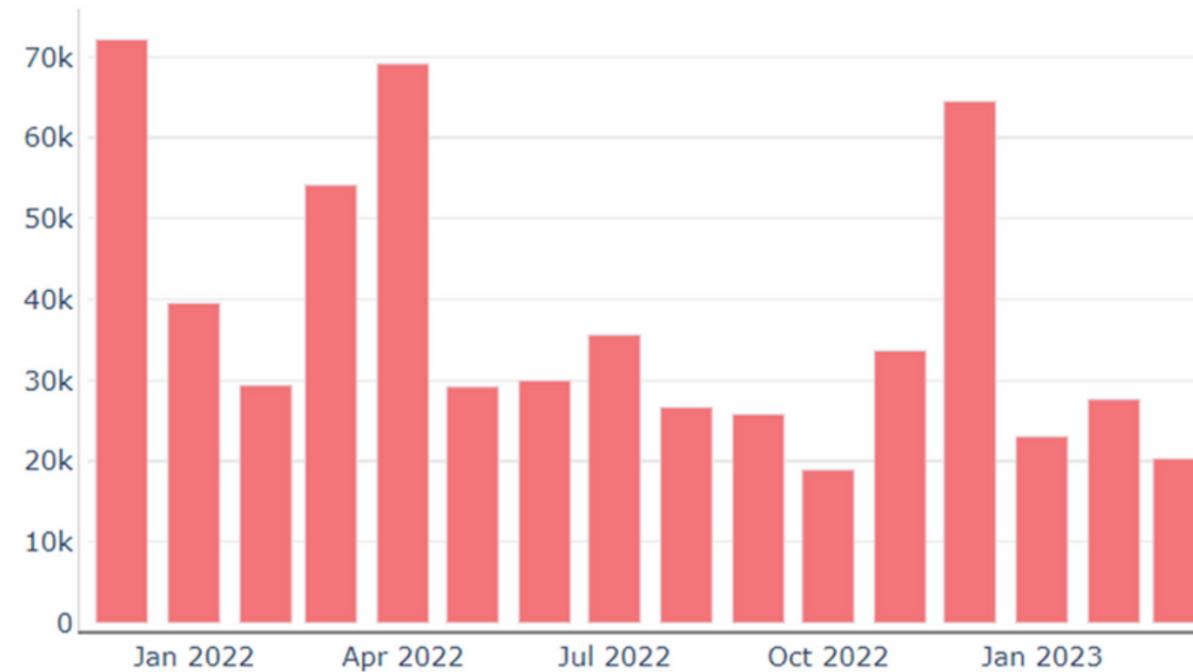


ESTACIONALIDAD

Avg. Occupancy (%)



Avg. Revenue



Extraordinarios:

Diciembre "Navidad" y "Año Nuevo", Abril "Semana Santa"

Altos:

Julio, Noviembre y Marzo



TENDENCIA

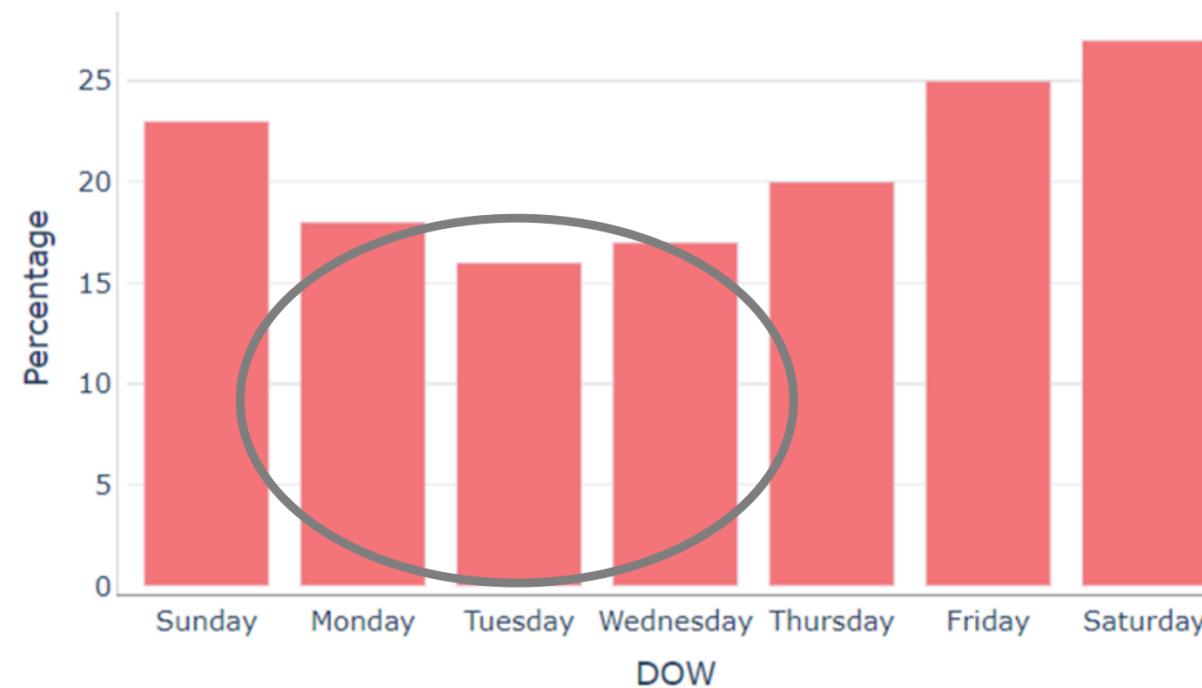
Base Number of Guests

Shows the percentage of occurrence of different base number of guests in listings (supply) and bookings in the last 30 days (demand). 



Day of Week Occupancy

Shows the avg occupancy for each week day in your market calculated over the past selected number of days. 



Buscaremos maximizar la ocupación y revenue con precios reducidos Lunes Martes y Miercoles "ordinarios"

