

Precios Inteligentes

Precios Inteligentes versión web

Guía de Revenue Management – Manual de Usuario

¿Qué es el **Sistema de Revenue**?

☐ Pantalla Principal: El Calendario

¿Qué muestra el calendario?

Colores del calendario

Información disponible en cada día

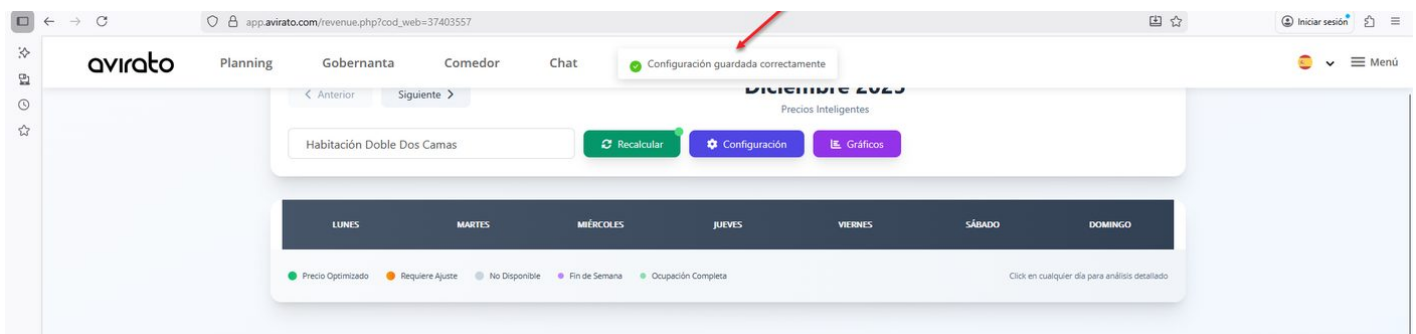
☐ Barra de herramientas principal

☐ ♂ Asistente de **Configuración** Inicial

Paso 1: Configuración de ubicaciones/**categorías**:

Esta información se toma directamente del PMS, desde la siguiente ruta:

Menú → Configuración → **Habitaciones y salas** → hacer clic sobre la categoría correspondiente → apartado **Dirección**.



Paso 2: Configuración de precios

Selección de **tarifa**

Paso 3: Configuración de competidores (opcional)

Paso 4: Revisión y confirmación

⚙️ Ventana de Configuración Detallada

Pestaña 1: Tarifas 📄

Pestaña 2: **Competidores** 📄

Gestión de competidores

The screenshot displays the Avirato PMS Premium interface for configuring a room type. The left sidebar shows the navigation menu with categories like 'Mi cuenta', 'Alojamiento', 'Propietarios', 'Habitaciones y salas', 'Tarifas', 'Restricciones', 'Mantenimiento', 'Facturación', 'Canales de venta', 'Herramientas Avirato', 'Integraciones Avirato', and 'Personalización'. The main area is titled 'Alojamiento > Hotel DANA AVIRATO BECERRIL DE LA SIERRA > Habitación Adaptada'. The 'General' tab is active, showing fields for 'Nombre' (Habitación Adaptada), 'Tipo de unidad' (Cama), 'Seleccionar zona' (Alojamiento > Hotel DANA AVIRATO BECERRIL DE LA SIERRA), 'Emisor' (DANA AVIRATO B12345678), 'Ubicación' (CALLE AZULEA 82), and 'Descripción'. A red arrow points to the 'Emisor' field. The 'Descripción' field contains text about accessible rooms. At the bottom, there are buttons for 'Imágenes' and 'Link de videos'.

¿Qué es la “Valoración”?

Botones de ayuda

Vista de Gráficos

Modo gráfico 📄

Modo tabla 📄

📄 Uso en dispositivos móviles

📄 Preguntas frecuentes (FAQ)

¿Con qué frecuencia se recomienda recalcular los precios?

¿Puedo modificar manualmente un precio concreto?

¿Qué ocurre si no tengo competidores configurados?

¿Los cambios se aplican automáticamente a mis canales?

¿Cómo interpreto si el precio es adecuado?

☐ Ayuda adicional

Guía de Revenue Management – Manual de Usuario

¿Qué es el Sistema de Revenue?

El Sistema de Revenue de Avirato es una herramienta diseñada para ayudarte a **optimizar los precios** de tus habitaciones o alojamientos de forma automática y guiada.

Con este sistema podrás:

- ☐ Analizar los precios de tu competencia
- ☐ Obtener recomendaciones de precio óptimo para cada día
- ☐ Mejorar tus ingresos sin perder competitividad
- ☐ Cómo se ve desde la app:
- ☐ Cómo se ve desde la versión web: solo funcionará en el navegador Firefox y si lo abren desde otro navegador saldrá el siguiente pop up:

***Si no tienes la extensión, saldrá para descargarla.**

****Si nunca hemos abierto Booking.com desde Mozilla Firefox, para que carguen Precios Inteligentes hay que hacer una búsqueda random en Booking.com.**

¿Qué datos se analizan?

Tarifas de competidores directos

Tendencias del mercado

Eventos locales relevantes

Condiciones meteorológicas

Patrones de ocupación del propio alojamiento (según las reservas ya registradas)

Ocupación media de la zona, estimada con inteligencia artificial en base a estadísticas turísticas internas

☐ Pantalla Principal: El Calendario



Navegador no compatible



Para configurar **Precios Inteligentes** desde un ordenador, necesitas usar **Mozilla Firefox** con nuestra extensión especial.



Opciones para configurar:



Descargar Firefox

Descarga e instala Mozilla Firefox en tu ordenador y luego instala nuestra extensión.

 **Descargar** 



App Android

Descarga nuestra aplicación móvil para Android desde Google Play Store.

 **Descargar** 



App iOS

Descarga nuestra aplicación móvil para iPhone/iPad desde App Store.

 **Descargar** 

 **Nota:** Tu navegador actual es **Chrome**. Puedes seguir navegando por otras secciones de la aplicación, pero no podrás configurar Precios Inteligentes hasta usar Firefox o la aplicación móvil.

 **Cerrar**

¿Qué muestra el calendario?

Al acceder al sistema, se muestra un **calendario mensual** con la información de precios para cada día. Se visualizarán 15 días vista.

Al configurar nueva categoría, para que aparezca en el listado de categorías hay que cambiar la vista (ir a otra pestaña y volver a la de precios inteligentes y/o refrescar la página)

Colores del calendario

Cada día del calendario puede mostrar un color diferente, que indica el estado del precio:

Color Significado

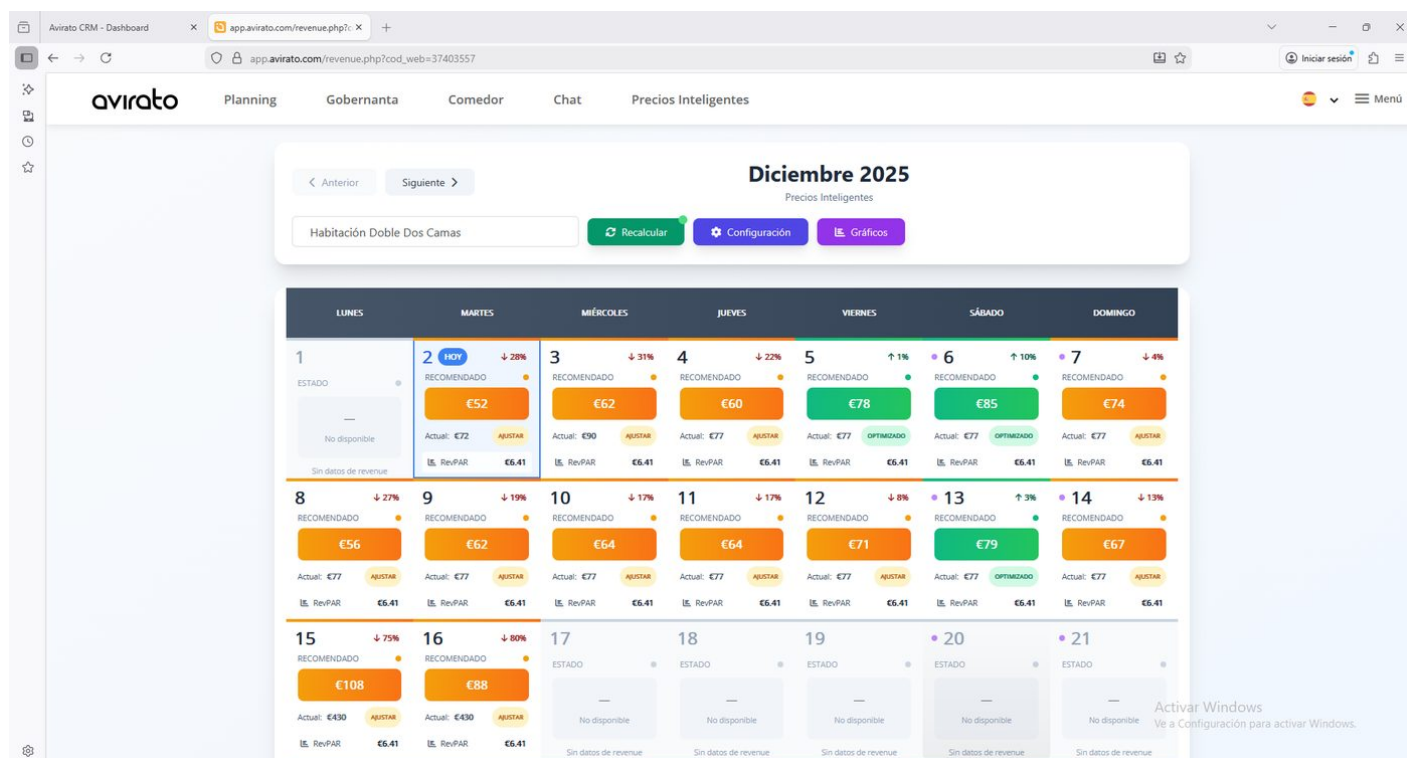
- ☐ **Verde** Precio **optimizado** según el sistema
- ☐ **Naranja/Ámbar** Precio con margen de **mejora** (recomendable revisar)
 - **Gris** Día **sin datos** o sin información disponible
- ☐ **Punto morado** Indica que se trata de **fin de semana**

Información disponible en cada día

En cada celda del calendario podrás ver:

1. **Precio recomendado:** Importe sugerido por el sistema (valor principal).

2. **Precio actual:** Importe que tienes configurado actualmente.
3. **Porcentaje de ajuste (↑ o ↓):** Indica cuánto subir o bajar el precio respecto al actual.
4. **RevPAR:** Ingresos por habitación disponible (Revenue per Available Room).



☐ Barra de herramientas principal

En la parte superior del calendario encontrarás los siguientes controles:

Botón / Campo Función

◀ **Anterior** Navegar al mes anterior

Siguiente ▶ Navegar al mes siguiente

Categoría (desplegable) Seleccionar la categoría/tipo de habitación a visualizar

☐ **Recalcular** Actualizar y recalcular las recomendaciones de precio

⚙️ Configuración Acceso a la configuración de precios, tarifas y competidores

Gráficos Acceso a la vista gráfica y comparativa de precios

☐ ⚙️ Asistente de Configuración Inicial

Si es la **primera vez** que utilizas el sistema, se mostrará un **asistente de configuración inicial** que te guiará paso a paso.

Paso 1: Configuración de ubicaciones/categorías:

Las categorías se pueden configurar indicando si están en la **misma ubicación** o en **ubicaciones diferentes**.

Esta información se toma directamente del PMS, desde la siguiente ruta:

Menú → Configuración → Habitaciones y salas → hacer clic sobre la categoría correspondiente → apartado Dirección.

Si no tengo zonas creadas en el PMS, la herramienta de Precios Inteligentes en la app crea 5 zonas virtuales por proximidad: norte, sur, este, oeste y centro.

Paso 2: Configuración de precios

En este paso debes definir los **precios base** sobre los que el sistema trabajará.

Precio mínimo: Importe más bajo que estás dispuesto a vender (ej.: 50€)

Precio estándar: Precio habitual de venta (ej.: 75€)

Precio máximo: Importe máximo que aceptarías (ej.: 120€)

Selección de tarifa

Selecciona la **tarifa de Booking.com** que desees utilizar como referencia para esta categoría para que el precio se calcule en base a la estancia mínima.

La estancia mínima de la tarifa seleccionada es la que haya el día de la búsqueda.
Ejemplo: hoy tengo tarifa X con 2 noches de estancia mínima >> el comparador busca tarifas que tengan la misma estancia mínima. Si mañana la tarifa X tiene 5 noches de estancia mínima, cuando realicemos la búsqueda mañana se comparará con tarifas de también 5 noches mínimo.
Se proponen precios siempre a 15 días vista.

Paso 3: Configuración de competidores (opcional)

En este paso el sistema puede sugerir y asociar **establecimientos competidores** de forma automática.

El sistema:

Detecta la ubicación de tu alojamiento

Busca alojamientos similares en la zona >> En la configuración inicial la IA escoge competidores, que pueden ser editados por el alojamiento desde el botón "configuración - competidores".

Propone un listado de competidores para comparativa de precios

Puedes revisar y ajustar este listado más adelante desde la pestaña de Competidores en la configuración.

Paso 4: Revisión y confirmación

Antes de finalizar, el asistente muestra un **resumen** de la configuración:

- Porcentajes o precios configurados
- Tarifa seleccionada
- Número de categorías afectadas

Haz clic en **“Finalizar”** para guardar y aplicar la configuración.

**Configuración Inteligente**

Competidores (opcional)

Paso 2 de 3

67%

Competidores cercanos (opcional)

Los competidores se configurarán automáticamente después



 Configuración de competidores



 Los competidores se detectarán automáticamente analizando establecimientos cercanos



 Este proceso se iniciará después de completar la configuración inicial



Hay 0 de 9 categorías pendientes de ubicar en el mapa.

 No te preocupes, el sistema las ubicará automáticamente al finalizar esta configuración.

 Tipo de configuración detectada:

 **Múltiples ubicaciones**

Las categorías están distribuidas en diferentes ubicaciones. El sistema:

- Agrupará las categorías por zona
- Calculará el centroide (punto medio) de cada zona/grupo
- Realizará la búsqueda para cada zona de forma independiente

 Total de categorías: 9

 Atrás

Siguiente 

⚙️ Ventana de Configuración Detallada

Al hacer clic en “**Configuración**”, se abre una ventana (modal) con varias pestañas.

Las principales son:

Pestaña 1: Tarifas ☐

En esta pestaña se gestionan las tarifas y rangos de precios por categoría:

1. Selecciona una Categoría (por ejemplo, “Habitación Doble”, “Suite”).
2. Elige la tarifa asociada (por ejemplo, la tarifa de Booking.com correspondiente).
3. Define los siguientes valores:

Precio estándar: Precio habitual o de referencia.

Precio mínimo: Precio más bajo que aceptas vender.

**Configuración Inteligente**

Revisión final

×

Paso 3 de 3100%



Revisión Final

Esta configuración se aplicará a las 9 categorías



Configuración masiva activada

La configuración de precios se aplicará automáticamente a las **9 categorías**.

 Después de guardar, podrás editar individualmente cada categoría si es necesario.

€ **Configuración de Precios**

 Editar

Porcentaje mínimo:

-50%

Porcentaje máximo:

250%

Tarifa: No seleccionada



Competidores

Los competidores se detectarán y configurarán automáticamente al finalizar este asistente. El proceso se iniciará en segundo plano.



 **Al guardar, podrás:**

 Ver precios optimizados en tiempo real

 Recibir recomendaciones automáticas

< Atrás

Finalizar >

Precio máximo: Precio máximo que estás dispuesto a ofrecer.

☐ El sistema puede sugerir estos valores basándose en los últimos meses de tu histórico de precios y reservas.

Pestaña 2: Competidores ☐

En esta pestaña se gestionan los competidores con los que se comparan tus precios.

Gestión de competidores

1. **Selecciona competidores** desde la lista disponible (hasta un máximo de 10).

2. **Ordena la importancia** de cada competidor arrastrando los elementos (de mayor a menor relevancia).

3. Ajusta la **valoración** de cada uno mediante un porcentaje.

¿Qué es la “Valoración”?

La valoración es un porcentaje que define la relación entre tu precio y el del competidor.

Ejemplos:

Situación Valoración Interpretación

Competidor cobra 200€ y tú quieres cobrar

60% Eres más económico que ese competidor

120€

Competidor cobra 80€ y tú quieres cobrar Tu alojamiento se posiciona por **encima** (más valor o **125%**

100€ categoría)

Competidor cobra 100€ y tú también **100%** Precios alineados

Fórmula:

Valoración = (Tu precio ÷ Precio del competidor) × 100

Botones de ayuda

Botón Función

🗑️ Limpiar todos Elimina todos los competidores configurados

↶ Restablecer Vuelve a la configuración original

↶(por competidor) Restablece la valoración solo de ese competidor

Vista de Gráficos

Al pulsar en “**Gráficos**”, se muestra una comparativa visual de tus precios frente a los competidores.

€ Tarifas

Competidores

Gestión de Competidores

Seleccionar Competidores

Hotel Astuy X Hotel Estrella Norte X Hotel Isabel X Hotel Isla Bella & Spa X Hotel Las Olas X

Puede seleccionar hasta 10 competidores para comparar precios



Orden de Importancia y Valoración



Hotel Astuy

Precio Medio: 75€

Valoración (%)

120



Guardar Configuración

Modo gráfico

Gráficas de líneas con los precios de cada competidor.

Tu precio aparece destacado respecto al resto.

Permite identificar tendencias y diferencias de forma visual.

Modo tabla

Puedes cambiar a una vista en forma de tabla para ver:

Precio exacto por día y por competidor.

Indicadores visuales (flechas o símbolos) que muestran si tu precio está:

Por encima de la competencia

Por **debajo** de la competencia

☐ Uso en

dispositivos móviles

El sistema está adaptado para su uso en móviles y tabletas:

El calendario se muestra en formato **semanal** en lugar de mensual.

La navegación entre semanas se realiza mediante **paginadores o puntos**.

Los botones y controles son más grandes para facilitar su uso táctil.

Algunas tablas se sustituyen por **tarjetas** más legibles en pantallas pequeñas.

☐ Preguntas frecuentes (FAQ)

¿Con qué frecuencia se recomienda recalcular los precios?

La app recalcula los precios una vez al día en la madrugada, pero se recomienda recalcular los precios al menos

una vez al día, especialmente en momentos de cambios de demanda o variación de precios en la competencia.

¿Puedo modificar manualmente un precio concreto?

Sí. En cualquier momento puedes hacer clic en un día del calendario y **ajustar el precio manualmente**,

independientemente de la recomendación del sistema.

¿Qué ocurre si no tengo competidores configurados?

El sistema seguirá funcionando, pero las recomendaciones serán menos precisas, ya que no habrá comparativa

externa. Es recomendable configurar **al menos 3-5 competidores**.

¿Los cambios se aplican automáticamente a mis canales?

No. El sistema proporciona **precios recomendados**, pero la aplicación de estos precios dependerá de cómo esté

configurada tu conexión (PMS, Channel Manager, etc.). Revisa siempre el flujo de actualización de tarifas en tu

entorno de Avirato.

¿Cómo interpreto si el precio es adecuado?

Además del color del día en el calendario:

▢ Verde: Precio dentro del rango óptimo según la configuración.

▢ Naranja: Precio con margen de mejora.

Ten en cuenta también:

El porcentaje de ajuste recomendado.

La ocupación prevista.

La comparativa con el RevPAR y los competidores.

DETALLES REVENUE POR DÍA

-RevPAR (Revenue Per Available Room): ingresos generados por cada habitación disponible.

Cálculo: Ingresos

por habitación dividido entre Total de habitaciones disponibles.

-**TrevPAR** (Total Revenue Per Available Room): Total de ingresos por cada habitación disponible, incluyendo

ingresos secundarios como restaurante, spa...

-**GOPPAR** (Gross Operating Profit Per Available Room): beneficio operativo bruto por cada habitación

disponible. Cálculo: Beneficio operativo bruto dividido entre Total habitaciones disponibles.

-ADR (Average Daily Rate): precio medio diario por habitación vendida. Cálculo: Ingresos por habitaciones

dividido entre Total habitaciones ocupadas.

-Precio promedio competidores

-**Elasticidad**: Medida de sensibilidad en el precio ante cambios. La elasticidad en un hotel mide qué tanto cambia

la demanda de habitaciones (ocupación) ante variaciones en el precio:

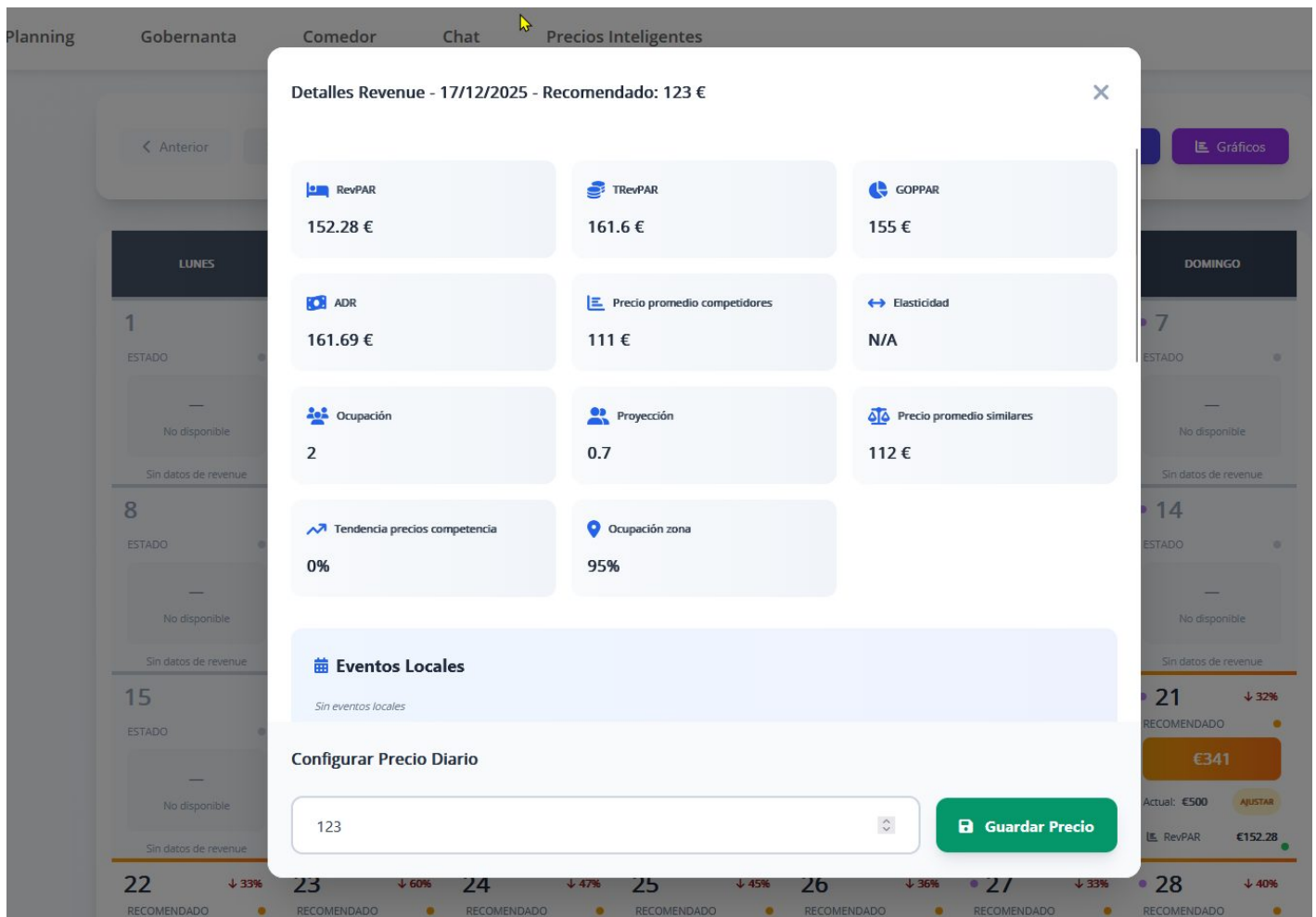
-Elasticidad Elástica: Una pequeña subida de precios causa una gran caída en la demanda (ej. hoteles en

temporada baja, familias).

-Elasticidad Inelástica: Cambios de precio tienen poco efecto en la demanda (ej. hoteles de lujo, viajes de

negocios, sin sustitutos).

Si la elasticidad es mayor que 1 significa que los consumidores son muy sensibles a los cambios en el precio.



-Ocupación: nivel de ocupación promedio de la zona

-**Proyección**: qué % de ocupación que espero por día para este año respecto del año anterior, se usan datos históricos para predecir tendencias futuras.

-**Precio promedio similares**

-**Tendencia precios competencia**: % de aumento o disminución en los precios de los competidores

-**Ocupación zona**: % de ocupación promedio en la zona, se tiene en cuenta la ocupación de los competidores en un radio de 20 km, tanto si han vendido como si no (por cierre de ventas...)

-Eventos locales: en un radio de 10 km

-**Clima**: carga a 14 días vista

-Competidores: en un radio de 20 km

📖 Ayuda adicional

Si en algún momento tienes dudas sobre el funcionamiento del Sistema de Revenue:

1. Busca el icono  junto a los campos: muestra información contextual.
2. Revisa los iconos de : suelen contener descripciones y ejemplos.

Revision #6

Created 2026-07-22 15:48:10 UTC by Avirato

Updated 2026-07-29 08:51:26 UTC by Avirato