

Competidores

- [Competidores](#)

Competidores

Analiza los precios de otros alojamientos similares al tuyo y te recomienda un precio óptimo cada día, para que puedas ajustar tus tarifas sin perder competitividad.

Este documento tiene dos partes claramente diferenciadas, porque la herramienta funciona en dos fases: primero se configura y después se consulta. Se organiza en **1. Qué debes saber antes de empezar**, **2. Cómo acceder**, **3. Configuración** y **4. Consulta de resultados**.

1. Qué debes saber antes de empezar

Ojo: *Competidores solo funciona con el PMS abierto en la versión de escritorio, no está disponible desde el navegador móvil.*

Dato a tener en cuenta: *si modificas el precio recomendado en tu tarifa predeterminada, las tarifas que estén enlazadas a ella se actualizarán también.*

Dato a tener en cuenta: *si aplicas el precio recomendado, esa acción queda registrada en el Histórico del PMS.*

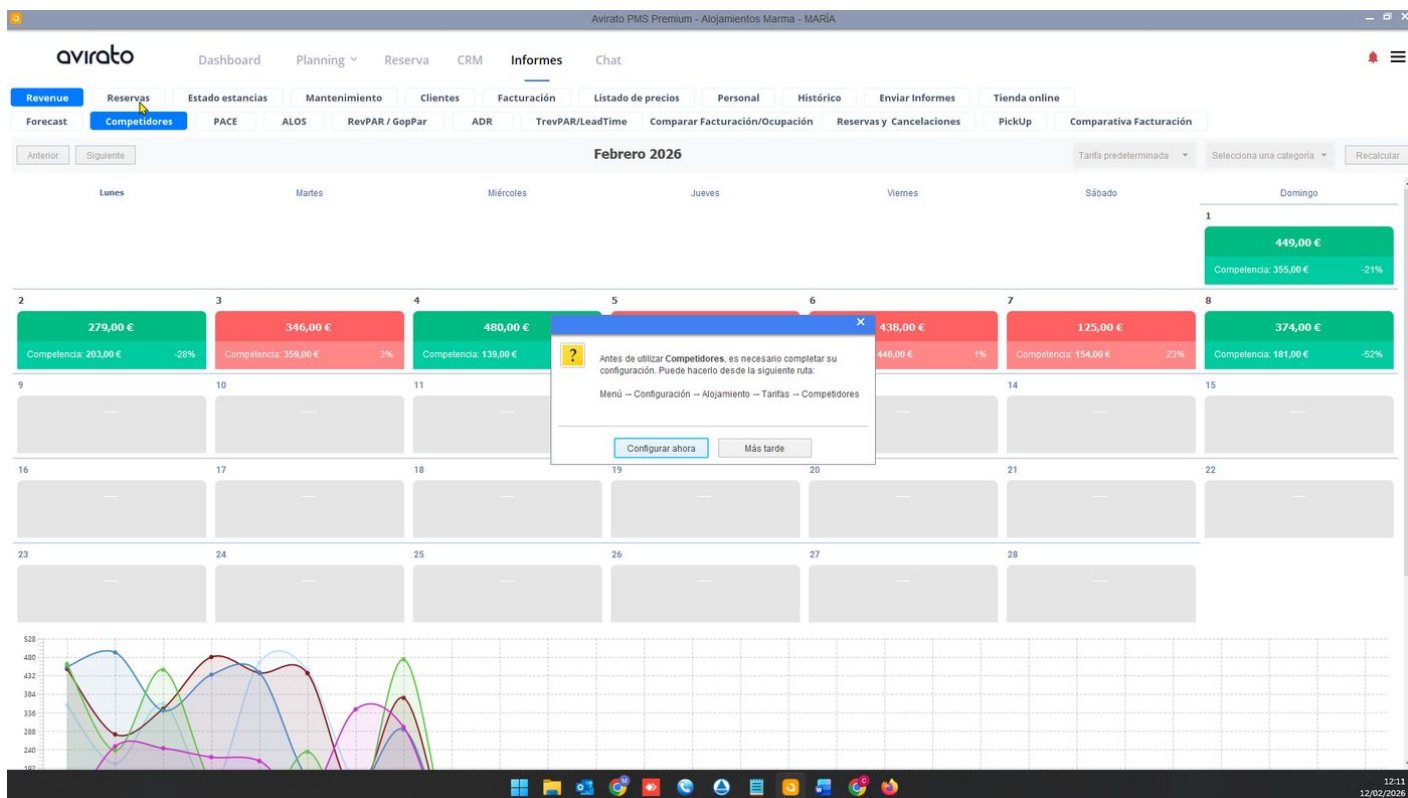
Nota: *Competidores solo tiene en cuenta el precio de la competencia — no considera el clima ni eventos que puedan afectar a la demanda.*

Nota: *de momento la configuración solo puede hacerse desde el PMS de escritorio. Los precios recomendados sí puedes consultarlos y gestionarlos también desde la app.*

2. Cómo acceder

☐ **¿Dónde ir?:** **Menú > Configuración > Alojamiento > Tarifas > Competidores** (para configurarlo) y **RMS > Competidores** (para consultarlo una vez configurado)

Si todavía no has configurado la herramienta, al entrar en **RMS > Competidores** verás un aviso que te lleva directamente al panel de configuración.



Una vez configurada, desde ahí puedes hacer clic en cualquier día para ver el detalle de los precios de la competencia y el precio recomendado según tu tarifa, y editarlo antes de aplicarlo si lo necesitas.

3. Configuración

3.1. Configurar tu zona

De momento solo puedes configurar una zona o grupo de categorías, y la herramienta buscará competidores en base a esa dirección.

Si tu alojamiento es un hotel con una única dirección, indica esa dirección y puedes incluir todas tus categorías.

Si tienes varios apartamentos en distintas ubicaciones, tendrás que elegir qué zona configurar con sus categorías correspondientes. Por ejemplo:

- Si tienes apartamentos en Nerja, Málaga y Benalmádena, elige la zona que más te interese para configurarla junto con sus categorías.
- Si tienes apartamentos en distintas calles de una misma ciudad, puedes elegir una de esas calles, o una dirección céntrica que las represente a todas.

Nota: la zona es editable. Si quieres cambiar la configuración más adelante, puedes volver a iniciar el proceso.

Paso 1: Ponle un nombre a la zona.

Paso 2: Selecciona el país.

Paso 3: Añade la dirección a mano y selecciónala del desplegable.

Paso 4: Selecciona las categorías que quieres configurar.

Paso 5: Pulsa en "Siguiente".

Ojo: al pulsar en "Siguiente" se abre una ventana con una barra de carga del proceso de búsqueda, que tarda entre 2 y 3 minutos. No podrás cerrarla ni salir de esta pantalla hasta que termine.

Tarifas y Costes Adicionales

Yield

Competidores

Paso 1: Configurar Zona
Define el nombre, ubicación y categorías de tu zona

Nombre de la Zona *

Santander

Dirección

España

Av. de la Magdalena, 1, 39005 Santander, Cantabria, España

Selecciona las Categorías que aplicas a tu zona

Categorías seleccionadas:

Estas categorías se usarán para la búsqueda

Buscar categorías por nombre...

Habitación

☒ Junior Suite con vistas al mar

Habitación

☐ Premium Superior

Habitación

☒ Suite con vistas al mar

Habitación

☐ Triple

Habitación

Obteniendo datos

Booking.com

airbnb

Expedia

Trip.com

agoda

15 %

Obteniendo datos (1/3)...

Estamos obteniendo los datos más recientes para usted. Esto puede tomar unos instantes, gracias por su paciencia.

Siguiente

3.2. Seleccionar competidores

Según tu zona configurada, aparecerá un listado de alrededor de 50 alojamientos similares. De ese listado, debes escoger exactamente 7 competidores.

Dato a tener en cuenta: si en tu listado aparecen menos de 7 alojamientos similares, no podrás utilizar esta herramienta.

3.3. Definir porcentajes

En este paso decides tu estrategia frente a cada competidor: si quieres que tu precio sea más caro, más barato o igual que el suyo. Haz doble clic sobre el porcentaje para editarlo, por categoría y por competidor.

os especiales Listado de precios Tarifas y Costes Adicionales Yield Competidores

Paso 3: Definir Porcentajes

Define los porcentajes para cada categoría y competidor

¿Cómo funcionan los porcentajes?

En esta sección defines tu estrategia de posicionamiento frente a cada competidor, de forma individual y por categoría.

El porcentaje no es solo un cálculo matemático:

El porcentaje indica cuánto quieres que tu precio esté por encima o por debajo del competidor.

* 100% : Tu precio será igual al del competidor.
* 90% : Tu precio será un 10% más bajo que el competidor.
* 110% : Tu precio será un 10% más alto que el competidor.
* 150% : Tu precio será un 50% más alto que el competidor.

Ejemplo práctico:
Si el competidor vende a 200 € y defines 120%, tu precio será 240 €.

Haz clic sobre cualquier porcentaje para modificar tu estrategia.

Categoría	Precio		Hotel Rhin Garden	Eurostars Hotel Real	Santemar	Gran Hotel Sardinero	Hotel Chiqui	Gran Hotel Victoria	Vincci Puertochico	
Junior Suite con vistas al mar	30,00 €	(%) Porcentaje	150,00 %	160,00 %	110,00 %	300,00 %	200,00 %	320,00 %	250,00 %	
		(€) Precio competidor	118,00 €	160,00 €	78,00 €	107,00 €	94,00 €	109,00 €	72,00 €	
Doble Superior vistas al mar	200,00 €	(%) Porcentaje	90,00 %	90,00 %	50,00 %	50,00 %	70,00 %	50,00 %	40,00 %	
		(€) Precio competidor	118,00 €	160,00 €	78,00 €	107,00 €	94,00 €	109,00 €	72,00 €	
Suite con vistas al mar	0,00 €	(%) Porcentaje	170,00 %	180,00 %	100,00 %	100,00 %	140,00 %	100,00 %	70,00 %	
		(€) Precio competidor	118,00 €	160,00 €	78,00 €	107,00 €	94,00 €	109,00 €	72,00 €	

Atrás Siguiente

Cómo funcionan los porcentajes

Tu precio propio siempre representa el 100%. El porcentaje que asignas a cada competidor indica la relación entre tu precio y el suyo:

- Un porcentaje **por debajo del 100%** se muestra en **verde**: quieres ser más barato que ese competidor.
- Un porcentaje **por encima del 100%** se muestra en **rojo**: quieres ser más caro que ese competidor.

- Un porcentaje **igual al 100%** se muestra en **verde**: quieres igualar su precio.

Cómo se calcula el precio recomendado

El precio recomendado es una media de los precios de tus competidores, ajustada según el porcentaje que hayas definido para cada uno. Para evitar que un precio muy distinto al resto descuadre la media, el sistema descarta automáticamente los precios de competidores que estén por debajo del 20% o por encima del 80% de tu propio precio.

Ejemplo práctico

Imagina que tienes 7 competidores configurados con estos precios y porcentajes:

Competidor	Precio/noche	Porcentaje asignado
Hotel 1	20 €	160%
Hotel 2	150 €	100%
Hotel 3	250 €	70%
Hotel 4	30 €	150%
Hotel 5	225 €	80%
Hotel 6	750 €	110%
Hotel 7	115 €	100%

Al aplicar el filtro del 20%-80%, solo entran en el cálculo los hoteles 2, 3, 5 y 7:

- Hotel 2: $150 \text{ €} \times 1 = 150 \text{ €}$
- Hotel 3: $250 \text{ €} \times 0,7 = 175 \text{ €}$
- Hotel 5: $225 \text{ €} \times 0,8 = 180 \text{ €}$
- Hotel 7: $115 \text{ €} \times 1 = 115 \text{ €}$

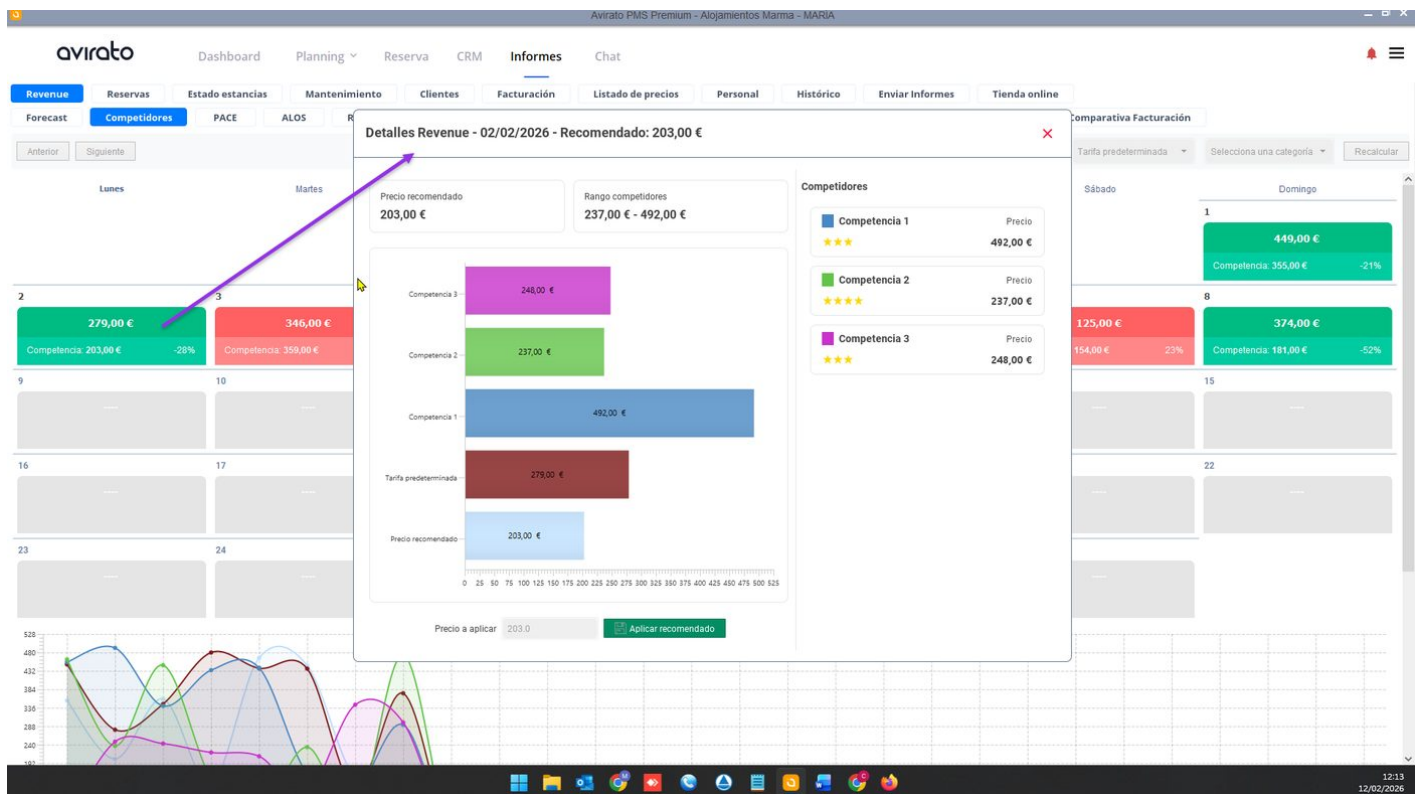
La suma de estos cuatro precios (620 €) dividida entre 4 da como resultado un precio recomendado de **155 €**.

Nota: tras definir los porcentajes, se abre una segunda ventana de carga mientras se recalculan los precios recomendados. A diferencia de la primera, esta sí puedes cerrarla: el cálculo sigue en segundo plano y, cuando termina, verás un aviso en el PMS que te lleva de nuevo al panel con los precios ya recomendados.

4. Consulta de resultados

Desde **RMS > Competidores** puedes ver el detalle de los precios recomendados y de tus competidores para cada día.

En la tabla verás el precio de cada competidor para el día consultado. En el gráfico, las flechas indican si el precio de cada competidor es mayor o menor que el precio que te recomienda la herramienta, independientemente de que decidas aplicarlo o no.



Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [Forecast](#) — previsión de ocupación e ingresos futuros.
- [PACE](#) — ritmo de reservas y proyección de ingresos.