Revenue: qué es y cómo empezar

- Revenue: qué es y cómo sacarle partido

Revenue: qué es y cómo sacarle partido

El Revenue es la disciplina que te ayuda a vender la habitación adecuada, al cliente adecuado, en el momento adecuado y al precio correcto. En la práctica, significa apoyarte en datos reales de tu negocio para tomar mejores decisiones y mejorar tus ingresos, sin necesidad de ser un experto en la materia.

Este apartado agrupa toda la información de Revenue disponible en Avirato en tres bloques: **1. Antes de consultar los informes**, **2. Qué vas a encontrar** y **3. Qué informe mirar según lo que necesites**.

1. Antes de consultar los informes

Los informes de Revenue se generan a partir de cómo gestionas el día a día en el Planning: los estados de tus reservas, las facturas, los pagos registrados y las cancelaciones. Cuanto mejor mantengas esa información al día, más fiables serán los datos que veas aquí.

> **Ojo:** *si no actualizas los estados de tus reservas, ni registras facturas, pagos y cancelaciones, los informes de este apartado no mostrarán datos reales de tu negocio.*

2. Qué vas a encontrar

> **¿Dónde ir?: RMS**

Desde ahí accedes a los siguientes informes y herramientas, en el mismo orden en que los verás:

Forecast
Previsión de la demanda futura de tu establecimiento, para ayudarte a anticiparte y planificar mejor tus precios y tu ocupación.

Competidores
Analiza los precios de otros alojamientos similares al tuyo y te recomienda el precio óptimo para cada día. A diferencia del resto de informes de este apartado, requiere una configuración previa desde **Menú > Configuración > Alojamiento > Tarifas > Competidores**. Tiene su propio documento, donde te explicamos cómo configurarla y consultarla paso a paso.

PACE
Panel de control para seguir el ritmo al que se producen tus reservas, y compararlo con periodos anteriores.

ALOS
Análisis de la estancia media de tus huéspedes (Average Length of Stay).

RevPAR / GoPAR
Indicadores de rendimiento que combinan tu ocupación y el precio de venta de tus habitaciones, para saber si tu negocio está rindiendo bien.

ADR
Precio medio de venta de tus habitaciones (Average Daily Rate).

TrevPAR / LeadTime
Ingresos totales por habitación disponible, y con cuánta antelación reservan tus huéspedes.

Comparar Facturación / Ocupación
Compara la facturación y la ocupación de tu establecimiento entre distintos periodos.

Reservas y cancelaciones
Volumen de reservas y cancelaciones de tu establecimiento, para detectar tendencias.

PickUp
Evolución de tus reservas a medida que se acerca la fecha de entrada.

Comparativa Facturación
Comparativa de tu facturación entre distintos periodos o segmentos.

> **Dato a tener en cuenta:** *según el paquete que tengas contratado, alguno de los informes de este apartado puede no estar disponible en tu cuenta todavía. Si haces clic en uno que no tienes incluido, se abrirá una página para que puedas solicitar más información: nuestro equipo comercial te explicará las condiciones y el coste.*

> **Nota:** *el Yield Management también te ayuda a optimizar tus precios, pero se basa únicamente en tu ocupación, no en tu competencia — se configura en Menú > Configuración > Alojamiento > Tarifas > Yield. Tienes toda la información en su propio documento.*

3. Qué informe mirar según lo que necesites

Si no sabes por dónde empezar, aquí tienes una guía rápida:

¿Quiero saber si mi negocio está rindiendo bien?
Consulta RevPAR / GoPAR.

¿Quiero saber a qué precio medio estoy vendiendo?
Consulta ADR.

¿Quiero anticiparme a la demanda de los próximos meses?
Consulta Forecast y PACE.

¿Quiero saber si tengo muchas cancelaciones?
Consulta Reservas y cancelaciones.

¿Quiero saber si mis precios son competitivos frente a otros alojamientos?
Consulta Competidores.

Ver también

- Forecast — previsión de ocupación e ingresos futuros.
- Competidores — análisis de precios de la competencia y precio recomendado.
- PACE — ritmo de reservas y proyección de ingresos.
- ALOS — duración media de las estancias.
- RevPAR / GoPAR — indicadores clave de rendimiento financiero.
- ADR — precio medio de venta por habitación.
- TrevPAR / LeadTime — ingresos totales por habitación disponible y antelación de reserva.
- Comparar Facturación / Ocupación — compara facturación y ocupación entre periodos.
- Reservas y cancelaciones — volumen de reservas y cancelaciones diarias.
- PickUp — evolución de tus reservas con el tiempo.
- Comparativa Facturación — comparativa de facturación entre periodos o segmentos.
- Yield — ajusta tus precios automáticamente según tu ocupación.

¿No ha encontrado lo que busca? Contacte con nuestro equipo y le ayudaremos.