

ALOS

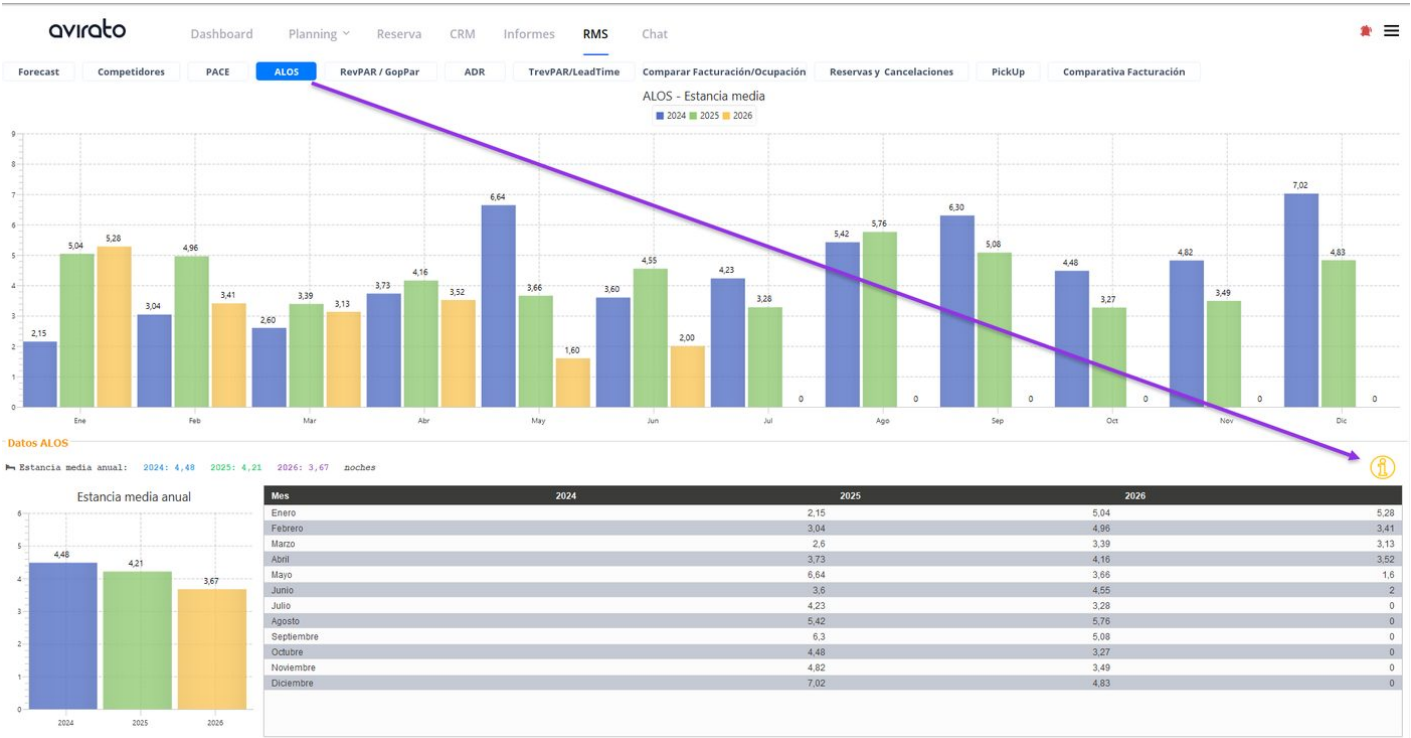
ALOS (Average Length of Stay) mide la duración media de las estancias de tus huéspedes, y te ayuda a entender mejor el comportamiento de tu demanda.

📌 ¿Dónde ir?: RMS > ALOS

Este documento se organiza en **1. Qué es y cómo se calcula**, **2. Para qué te sirve** y **3. Cómo interpretarlo**.

1. Qué es y cómo se calcula

Dato a tener en cuenta: ALOS se calcula dividiendo el total de noches vendidas entre el número de reservas de ese periodo.



2. Para qué te sirve

Planificar personal y recursos

Saber cuánto suelen quedarse tus huéspedes te ayuda a organizar mejor turnos de limpieza, recepción y otros recursos.

Optimizar tus precios

Conocer la duración media de estancia es un dato clave a la hora de definir tu estrategia de precios.

Entender a tu cliente

Te ayuda a detectar el comportamiento habitual de tus huéspedes.

Detectar patrones estacionales

Puedes ver si en determinadas épocas del año las estancias son más largas o más cortas.

Comparar canales de venta

Te permite ver si los huéspedes que llegan por un canal (por ejemplo, una OTA) se quedan más o menos noches que los que reservan por otro.

3. Cómo interpretarlo

ALOS alto

Estancias más largas y menos rotación de huéspedes.

ALOS bajo

Más rotación de huéspedes y más operaciones de entrada y salida.

Nota: *te conviene consultar ALOS junto con ADR y Ocupación — combinando los tres tienes una visión más completa para optimizar tus ingresos.*

Ver también

- [Revenue: qué es y cómo sacarle partido](#) — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- [ADR](#) — precio medio de venta por habitación.
- [PACE](#) — ritmo de reservas y proyección de ingresos.

Revision #2

Created 2026-09-21 09:08:21 UTC by Barbara

Updated 2026-09-21 10:35:12 UTC by Barbara