Forecast

Forecast es una herramienta que te ayuda a predecir tu ocupación e ingresos futuros, combinando tus reservas actuales con los datos de años anteriores. Te permite anticiparte y tomar mejores decisiones sobre precios, personal y recursos antes de que la temporada llegue.

> **¿Dónde ir?: RMS > Forecast**

Este documento se organiza en varios bloques: **1. Qué es y cómo funciona**, **2. Cómo interpretar los datos**, **3. Niveles de confianza**, **4. Gráficos disponibles**, **5. Cómo se segmentan tus reservas** y **6. Comparar con el año anterior**.

1. Qué es y cómo funciona

Forecast no es una simple media ni una copia del año anterior: para cada fecha combina lo que ya tienes reservado con lo que ocurrió en esa misma fecha el año pasado, dando más peso a uno u otro según la información disponible.

Si tienes reservas y datos del año anterior
Combina ambos, dando más peso a tus reservas actuales cuanto más cerca esté la fecha.

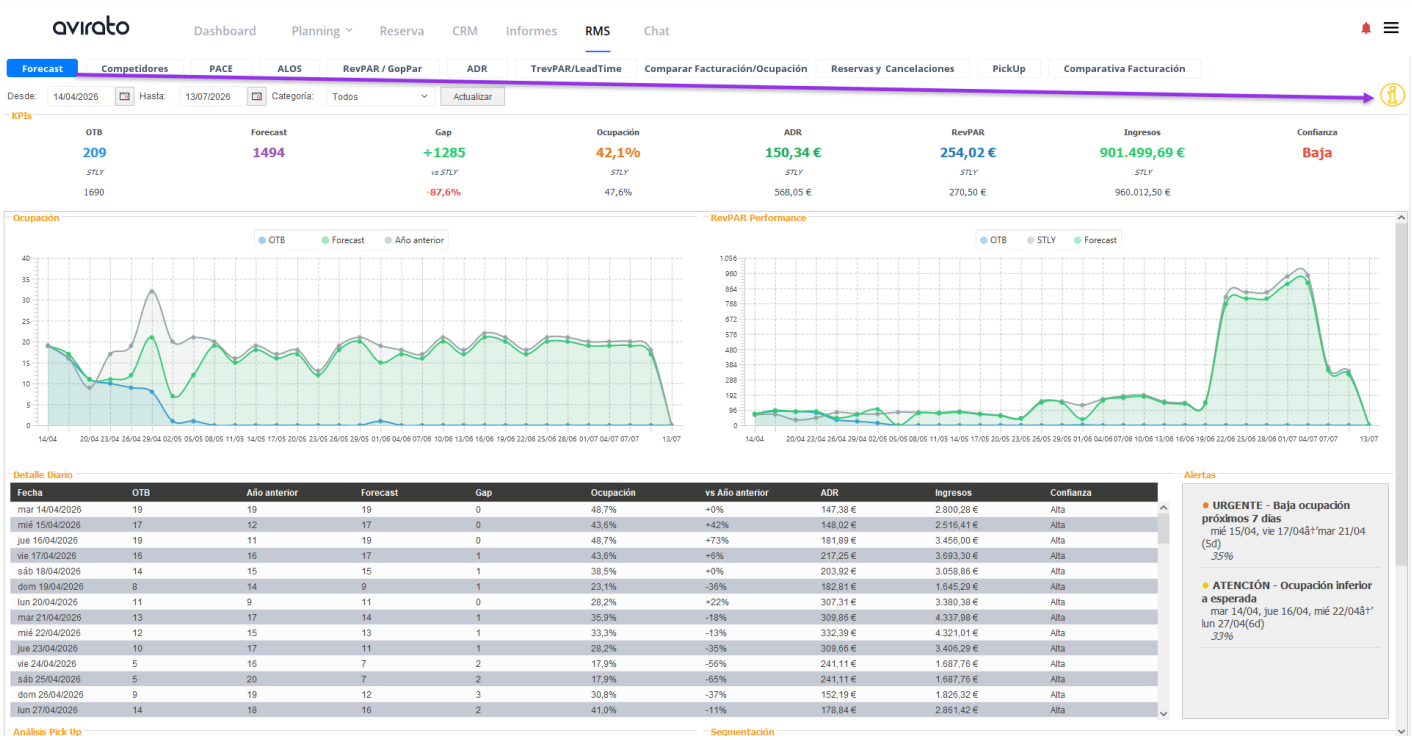
Si solo tienes reservas actuales (sin histórico de esa fecha)
Proyecta a partir de lo que ya tienes reservado.

Si solo tienes datos del año anterior (y todavía no hay reservas)
Usa ese histórico como base de la previsión.

Si no hay ni reservas ni histórico
Forecast mostrará 0. El sistema prefiere no mostrar ninguna previsión antes que inventar una sin datos que la respalden.

> **Dato a tener en cuenta:** *el principio detrás de Forecast es simple: sin datos que demuestren demanda, no se proyecta demanda.*

> **Nota:** *si ves un Forecast en 0 para un mes futuro, no suele ser un error. Normalmente significa que el sistema no encuentra datos de esa misma fecha del año anterior — por ejemplo, porque tu establecimiento se dio de alta hace poco, o porque esas fechas no estaban cargadas en Avirato el año pasado. En cuanto tengas una sola reserva para esa fecha, Forecast dejará de estar en 0.*



Fecha	OTB	Año anterior	Forecast	Gap	Ocupación	vs Año anterior	ADR	Ingresos	Confianza
mar 14/04/2026	19	19	19	0	48,7%	+0%	147,38 €	2.800,28 €	Alta
mié 15/04/2026	17	12	17	0	43,6%	+42%	148,02 €	2.516,41 €	Alta
jue 16/04/2026	19	11	19	0	48,7%	+73%	181,89 €	3.456,00 €	Alta
vie 17/04/2026	16	16	17	1	43,6%	+6%	217,25 €	3.693,30 €	Alta
sáb 18/04/2026	14	15	15	1	38,5%	+0%	203,92 €	3.058,86 €	Alta
dom 19/04/2026	8	14	9	1	23,1%	-36%	182,81 €	1.645,29 €	Alta
lun 20/04/2026	11	9	11	0	28,2%	+22%	307,31 €	3.380,38 €	Alta
mar 21/04/2026	13	17	14	1	35,9%	-18%	309,86 €	4.337,98 €	Alta
mié 22/04/2026	12	15	13	1	33,3%	-13%	332,39 €	4.321,01 €	Alta
jue 23/04/2026	10	17	11	1	28,2%	-35%	309,66 €	3.406,29 €	Alta
vie 24/04/2026	5	16	7	2	17,9%	-56%	241,11 €	1.687,76 €	Alta
sáb 25/04/2026	5	20	7	2	17,9%	-65%	241,11 €	1.687,76 €	Alta
dom 26/04/2026	9	19	12	3	30,8%	-37%	152,19 €	1.826,32 €	Alta
lun 27/04/2026	14	18	16	2	41,0%	-11%	178,84 €	2.861,42 €	Alta

2. Cómo interpretar los datos

OTB
Habitaciones que ya tienes reservadas para esa fecha (On The Books).

Forecast
Ocupación final estimada, combinando tus reservas actuales con el histórico.

Gap
Reservas adicionales que se esperan conseguir todavía (Forecast menos OTB).

Ocupación %
Porcentaje de habitaciones ocupadas sobre el total disponible.

ADR
Precio medio de venta por habitación ocupada (Average Daily Rate).

RevPAR
Ingreso medio por habitación disponible (Revenue Per Available Room).

Ingresos
Ingresos totales que se proyectan para ese periodo.

Confianza
Nivel de fiabilidad de la previsión: Alta, Media, Baja o "-".

3. Niveles de confianza

Nivel	Qué significa
Alta	Tienes reservas y datos del año anterior para esa fecha, y ya se ha captado más del 70% de la demanda esperada.
Media	Tienes reservas y datos del año anterior con una captación de entre el 40% y el 70%; o solo reservas con más del 50% captado.
Baja	Solo hay datos del año anterior, o la captación todavía es baja.
"-"	No hay datos suficientes — ni reservas ni histórico — para proyectar.

> **Nota:** *para fechas muy lejanas, es normal que la confianza no sea Alta aunque tengas buenas reservas y buen histórico — todavía queda demanda por entrar. La confianza tiende a subir a medida que se acerca la fecha.*

4. Gráficos disponibles

Ocupación
Evolución diaria de tus reservas actuales, la previsión y el año anterior.

RevPAR Performance
Comparativa de rendimiento entre tus reservas actuales, el año anterior y la previsión.

Pick Up
Muestra cómo van entrando tus reservas con el tiempo. Encontrarás el detalle completo de este análisis en el documento dedicado al informe PickUp.

Segmentación
Gráfico circular con la distribución de tus reservas por canal de venta.

5. Cómo se segmentan tus reservas

Directo
Reservas hechas directamente contigo, sin pasar por un canal externo.

Web
Reservas hechas a través de tu motor de reservas online.

OTA
Reservas llegadas a través de tu Channel Manager (Booking, Expedia y similares).

Grupos
Reservas grupales.

Mayorista
Reservas gestionadas a través de operadores mayoristas.

6. Comparar con el año anterior (STLY)

Forecast también te permite comparar tus datos actuales con el mismo periodo del año anterior (STLY, Same Time Last Year): noches reservadas y su variación en porcentaje, ocupación, ADR, RevPAR e ingresos del año pasado. Te sirve para saber si este año vas mejor o peor que el anterior en las mismas fechas.

7. Alertas automáticas

Forecast te avisa automáticamente cuando detecta algo relevante:

Crítica
Ocupación muy baja en los próximos 3 días.

Urgente
Ocupación baja en los próximos 7 días.

Atención
Ocupación por debajo de lo esperado en los próximos 14 días.

Oportunidad
Ocupación alta (superior al 85%) — puede ser buen momento para subir precios.

Ver también

- Revenue: qué es y cómo sacarle partido — qué informes y herramientas de Revenue tienes disponibles.
- Competidores — analiza los precios de tu competencia y aplica el precio recomendado.
- PickUp — cómo evolucionan tus reservas día a día.

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

Revision #3
Created 2026-09-21 09:06:17 UTC by Barbara
Updated 2026-10-29 14:01:01 UTC by Barbara