



Guida per i proprietari

Come spiego i prezzi dinamici ai proprietari?





Immagina se il prezzo del tuo alloggio
in affitto fosse in grado di variare
automaticamente in base alla domanda,
proprio come succede con i biglietti aerei
o le tariffe degli hotel. Ecco cosa fa
il Dynamic Pricing!



Le basi del Dynamic Pricing

Il Dynamic Pricing modifica automaticamente le tariffe del tuo alloggio in base a diversi fattori, tra cui:

- > La domanda di mercato (più sono i viaggiatori, maggiori sono i prezzi);
- > Stagionalità e giorni della settimana;
- > Eventi locali (festival, fiere, concerti, vacanze scolastiche, ecc.);
- > I prezzi della concorrenza/il prezzo di mercato nella tua zona;
- > Le performance di mercato, come i tassi di occupazione;
- > I dati sulle ricerche eseguite dai viaggiatori.

Grazie a strumenti di prezzo basati su algoritmi, le tariffe si aggiornano in tempo reale per proporre il prezzo giusto al momento giusto, permettendoti di ottenere più prenotazioni e ottimizzare le entrate.



I vantaggi dei prezzi dinamici

1. Aumento delle entrate, ma non del carico di lavoro

Il Dynamic Pricing lavora per te. Quando la domanda aumenta (come nei weekend, durante le festività o in occasione di eventi locali) le tariffe aumentano automaticamente per farti guadagnare di più da ogni singola prenotazione. Al contrario, quando la domanda diminuisce, i prezzi si abbassano quanto basta per attrarre nuovi viaggiatori e mantenere il calendario pieno di prenotazioni. Tu non devi fare nulla manualmente: è un nuovo modo di determinare i prezzi che ti permette di risparmiare tempo e massimizzare i guadagni.

2. Niente più occasioni di guadagno sprecate

Applicare sempre la stessa tariffa significa rischiare di svendere le notti più richieste. Il Dynamic Pricing agisce in tempo reale: aumenta i prezzi quando la domanda sale a causa di eventi, della stagionalità o persino del giorno della settimana e ti permette di ottenere il massimo da ogni prenotazione senza che tu debba fare niente.

L'adozione dei prezzi dinamici ti consente di massimizzare le entrate attraverso l'aumento delle prenotazioni e del tasso di occupazione nei periodi più tranquilli, oppure grazie all'aumento delle tariffe nell'alta stagione.

Se mantieni sempre la stessa tariffa, invece, rischi di lasciarti sfuggire opportunità di guadagno preziose. Il Dynamic Pricing adatta i prezzi al momento giusto, per farti cogliere ogni occasione.





3. Prezzi sempre competitivi, in automatico

Lo strumento di Dynamic pricing monitora costantemente i prezzi degli alloggi simili nella tua zona e adatta automaticamente le tue tariffe per far sì che il tuo alloggio rimanga sempre competitivo e attraente agli occhi dei viaggiatori.

4. Meno stress, maggiore controllo

Sei tu a impostare il prezzo minimo, il prezzo di base, la durata minima del soggiorno e altre regole. Il sistema fa il resto. In questo modo, hai il pieno controllo sulle tariffe, senza doverle aggiornare e modificare continuamente.

Un altro grande vantaggio dei prezzi dinamici è la loro capacità di adattarsi a eventi imprevisti. Se dovessero verificarsi situazioni impreviste, come un improvviso cambiamento del meteo o altri eventi inattesi, puoi modificare le tariffe in modo rapido per reagire alle nuove condizioni. Questo è fondamentale in un mercato sempre più competitivo che offre ai viaggiatori moltissime opzioni tra cui scegliere.

5. Più prenotazioni, meno notti non prenotate

Quando i tuoi prezzi rispecchiano le condizioni del mercato, aumentano le possibilità di ricevere prenotazioni anche in bassa stagione.

Inoltre, proponendo tariffe coerenti con il valore reale della tua struttura, ti ritroverai con ospiti soddisfatti che lasceranno recensioni positive e consiglieranno il tuo alloggio ad altri viaggiatori.

Insomma, il Dynamic Pricing non è un semplice strumento di determinazione dei prezzi: è una strategia completa che rivoluziona la gestione del tuo alloggio, in grado di massimizzare i profitti e la soddisfazione degli ospiti.



Cosa può fare il Dynamic Pricing per aiutarti a guadagnare di più

Gestire una casa vacanze non vuol dire solo pubblicare qualche annuncio online. Per massimizzare le entrate, è fondamentale comprendere il concetto di Dynamic Pricing. Si tratta di uno strumento in grado di trasformare completamente la tua strategia attraverso tariffe che si adattano alla domanda e alle tendenze di mercato. Grazie a questo approccio, non solo puoi ottenere più prenotazioni, ma potrai anche massimizzare i profitti.

Come implementare i prezzi dinamici

Strumenti e tecnologie

Per iniziare a usare i prezzi dinamici non devi fare altro che collegarti al tuo account Beyond online. Beyond inizierà ad analizzare i dati di mercato in tempo reale per suggerirti le tariffe migliori da applicare.

Ti aiutiamo a mantenere tariffe competitive senza perdere troppo tempo. Basta solo impostare pochi parametri iniziali e fare qualche controllo regolare per automatizzare gran parte del processo di determinazione dei prezzi e avere più tempo da dedicare ad altri aspetti della gestione del tuo alloggio.

Beyond offre anche funzionalità aggiuntive, come report analitici, previsioni di mercato e notifiche sulle performance che ti aiutano a prendere decisioni informate.

Ad esempio, se è prevista una grande conferenza nella tua zona, Beyond può modificare automaticamente le tariffe per sfruttare l'aumento di domanda. E grazie all'integrazione con piattaforme come Airbnb e Booking.com, gestire i tuoi alloggi diventa ancora più semplice.



Strategie di implementazione

La determinazione strategica delle tariffe ti permette non solo di aumentare le entrate, ma anche di migliorare il tasso di occupazione.

Per perfezionare la tua strategia, tieni conto dell'andamento storico delle prenotazioni e delle previsioni future. Ad esempio, se sai che la domanda aumenta durante le vacanze scolastiche, puoi anticipare questa tendenza e modificare i prezzi in anticipo.

Ricorda di monitorare regolarmente le performance della strategia di prezzo dinamico e preparati ad apportare modifiche se necessario. È fondamentale avere un atteggiamento flessibile e reattivo ai cambiamenti di mercato, senza mai perdere di vista le preferenze e i comportamenti dei tuoi potenziali ospiti.





Come misurare l'efficacia del Dynamic Pricing

Indicatori chiave di performance (KPI)

Per valutare l'impatto dei prezzi dinamici, è fondamentale monitorare alcuni indicatori, il tasso di occupazione, le entrate per notte disponibile e le entrate totali. Questi dati ti offrono una visione d'insieme sull'efficacia della tua strategia.

Per avere un quadro ancora più completo, puoi anche confrontare questi indicatori con quelli dei tuoi concorrenti diretti. L'analisi delle tendenze stagionali e degli eventi locali è altrettanto preziosa per individuare periodi di alta e bassa domanda e adeguare le tariffe di conseguenza.



Tasso di occupazione

Il tasso di occupazione è un indicatore chiave usato per valutare la performance delle case vacanze che indica la percentuale di notti prenotate rispetto a quelle disponibili.

Un tasso di occupazione alto suggerisce che i tuoi prezzi sono competitivi. Un tasso basso può indicare che stai perdendo opportunità di guadagno, mentre un tasso di occupazione basso accompagnato da entrate per notte disponibile elevate suggerisce che le tariffe potrebbero essere troppo alte rispetto alla media del mercato.

RevPAN (Revenue per Available Night)

Il RevPAN è uno degli indicatori più importanti per gli affitti brevi e serve per misurare le entrate generate da ogni notte disponibile. Questo dato si ottiene con la formula: $ADR \text{ (tariffa media giornaliera)} \times \text{tasso di occupazione}$.

Modifiche e ottimizzazioni

- Il segreto per ottenere il massimo dal Dynamic Pricing è ottimizzare la propria strategia col tempo.
- Testa tattiche differenti, analizza i risultati e ottimizza il tuo approccio per aumentare le entrate.
- Ad esempio, potresti provare a introdurre degli sconti last minute per riempire le date non prenotate e aumentare i prezzi durante eventi speciali o festività locali.
- Inoltre, è importante tenersi informati sui comportamenti dei viaggiatori e sulle tendenze di mercato.
- E non dimenticare di raccogliere i pareri dei tuoi ospiti: il loro livello di soddisfazione ha un impatto diretto sul tuo successo a lungo termine poiché determina la possibilità che prenotino di nuovo o consiglino il tuo alloggio ad amici e parenti.



Usa il Dynamic Pricing per fidelizzare i proprietari degli alloggi che gestisci

Comunica in maniera trasparente

Alla base di un rapporto di fiducia con i proprietari c'è una comunicazione trasparente, regolare e onesta. Il Dynamic Pricing ti dà accesso a dati precisi e aggiornati che puoi condividere per giustificare le tue scelte relative ai prezzi. Spiega le tendenze di mercato, le fluttuazioni stagionali e le ragioni che stanno dietro ogni modifica. In questo modo, dimostri che ogni decisione è ponderata e viene presa negli interessi dei proprietari. Una buona comunicazione evita malintesi, aumenta la soddisfazione e pone le basi per una collaborazione duratura.

Dimostra il tuo valore aggiunto

I proprietari non cercano solo un fornitore di servizi, ma un partner che sia in grado di aiutarli a guadagnare di più. Usa dati concreti per dimostrare l'impatto



dei prezzi dinamici sulla loro redditività: confronta i risultati prima e dopo il tuo intervento, evidenzia i picchi di prenotazioni nei periodi di bassa stagione o gli aumenti delle entrate in occasione di eventi locali. A questo, aggiungi un'ottima gestione degli annunci online (titoli efficaci, foto accattivanti, disponibilità sempre aggiornate) per dimostrare la tua professionalità e i risultati parlano per te. Non ti rimane che farglieli notare regolarmente.

Adotta un atteggiamento proattivo

Un buon manager non si limita a reagire ai problemi: li anticipa. Presta attenzione alle notifiche sulle performance o ai cali improvvisi del tasso di occupazione per intervenire rapidamente. Proponi ottimizzazioni regolari: modifica la strategia di prezzo, ottimizza gli annunci e la pubblicità, adatta i calendari. Questo approccio proattivo dimostra serietà e rassicura i proprietari, che si sentiranno ascoltati, valorizzati e supportati nel lungo periodo.

Basa le tue decisioni sui dati

Alla base del Dynamic Pricing ci sono dati di mercato aggiornati in tempo reale. Sfruttali per prendere decisioni importanti: perché aumentare le tariffe in un certo periodo? Perché applicare uno sconto in determinate notti? Beyond ti mette a disposizione una panoramica chiara dell'offerta e della domanda locali. Condividere queste informazioni con i proprietari li aiuta a comprendere e sostenere le tue decisioni. Aumenti la tua credibilità e costruisci un rapporto basato sui fatti, non sulle ipotesi.

Tieni informati i proprietari sulle tendenze di mercato

Fidelizzare significa anche formare, informare e rendere i proprietari protagonisti del loro stesso successo. Condividi con loro le tendenze del momento: l'andamento della domanda, le nuove normative, eventuali novità fiscali o sviluppi locali che possono avere un impatto sul loro alloggio. Ciò ti permette di dimostrare il tuo livello di preparazione, di attenzione ai loro interessi e la tua capacità di adattare la strategia di prezzo in base al contesto. Ai proprietari piacciono i property manager che monitorano il mercato, perché va oltre la semplice fornitura di un servizio.



Crea report personalizzati

Ogni proprietario è diverso, così come lo sono le sue aspettative. Offri report sulle performance personalizzati che includono indicatori di loro interesse: tasso di occupazione, entrate mensili, entrate per notte disponibile, confronti con i concorrenti nel mercato locale. E non dimenticare di aggiungere analisi semplici da capire e consigli pratici. Report del genere rafforzano la trasparenza e il valore percepito del tuo servizio, e si trasformano in uno strumento concreto di gestione e di fidelizzazione.

Owner Insights di Beyond è stato concepito per fidelizzare i proprietari. In una sola pagina, i tuoi proprietari hanno accesso a un riepilogo chiaro della performance, con indicatori semplici, confronti prima/dopo e previsioni a breve termine. È un supporto visivo efficace durante gli incontri e le trattative: revisioni mensili, bilanci trimestrali, aggiornamenti regolari. Questi report facili da consultare e da condividere possono diventare un caposaldo del rapporto con i proprietari e un promemoria costante di ciò che fai per loro.



Altri modi per fidelizzare i proprietari

- > Comunica in modo trasparente;
- > **Dimostra il tuo valore aggiunto:** il Dynamic Pricing ti consente di ottimizzare la redditività e di mostrare ai proprietari la tua professionalità; oltre a una buona gestione degli annunci e ai confronti dei risultati prima e dopo;
- > **Adotta un atteggiamento proattivo:** anticipa i problemi e suggerisci miglioramenti;
- > Affidati ai dati per il processo decisionale;
- > Tieni i proprietari aggiornati sulle **tendenze di mercato** e sugli sviluppi legali, fiscali e locali;
- > Crea report personalizzati con indicatori chiave di prestazione (KPI).



Beyond

Beyond è il leader del Revenue Management. Aiutiamo host e property manager a scoprire nuovi modi per massimizzare le entrate derivanti dagli affitti brevi. Da oltre dieci anni, da quando abbiamo introdotto i prezzi dinamici nel settore degli affitti a breve termine, Beyond ha aiutato milioni di alloggi in tutto il mondo, contribuendo ad aumentare le entrate annuali dei clienti in media del 40%. L'accesso a dati esclusivi e le nostre capacità di analisi in tempo reale del settore degli affitti brevi ci permettono di portare avanti la nostra missione: generare entrate, massimizzare la redditività e far risparmiare tempo agli host e ai property manager, ovunque si trovino.

SCOPRI DI PIÙ

