



asohost



Llega a un mercado de más de 50.000 prestadores de servicios turísticos, empresas operadoras y plataformas digitales por medio de tu alianza con Asohost. La industria de prestadores de turismo por plataformas digitales sigue creciendo a nivel mundial a través de una profesionalización del sector. En Colombia el 51% son mujeres y un 15% personas jubiladas. En ciudades como Bogotá este tipo de alojamientos puede recibir alrededor de 65.000 noches en un mes, que en promedio dejan unos \$130.000 por noche, por alojamiento.

INTRODUCCIÓN

INFORMACIÓN GENERAL

- **Fecha de Inicio**
21 mayo 2024
- **Horario**
Martes, Miercoles y Jueves de 6:00PM – 9:00PM
- **Modalidad**
Virtual
- **Duración**
57 horas



EMPRESAS ALIADAS



Ahead®



ayuda

CONTENIDO

Principios Esenciales de las Rentas Cortas y Vacacionales

Marco Regulatorio de la Vivienda Turística en Colombia

Aspectos Fiscales y Contables de la Vivienda Turística

Onboarding de la Propiedad

Tecnologías Avanzadas para la Gestión de Propiedades Turísticas

Estrategias y Canales para la Captación de Propiedades Turísticas

Optimización de Ingresos: Estrategias Avanzadas de Revenue Management

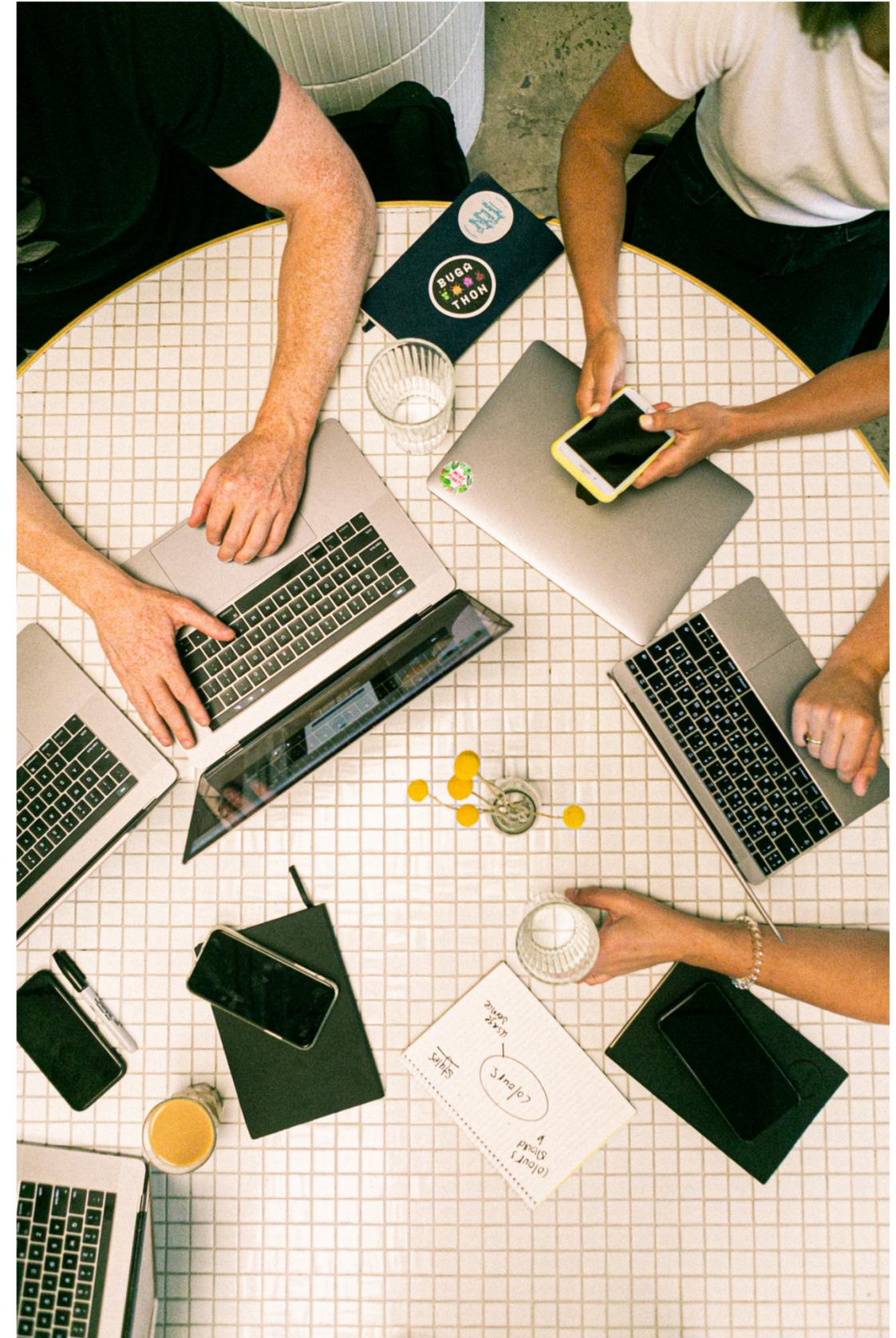
Hospitalidad 2.0: Adaptándose al Nuevo Perfil del Viajero

Presentación Impecable: Estrategias para un Mantenimiento de Calidad Superior

Operational Management: Estrategias para una Gestión Eficiente

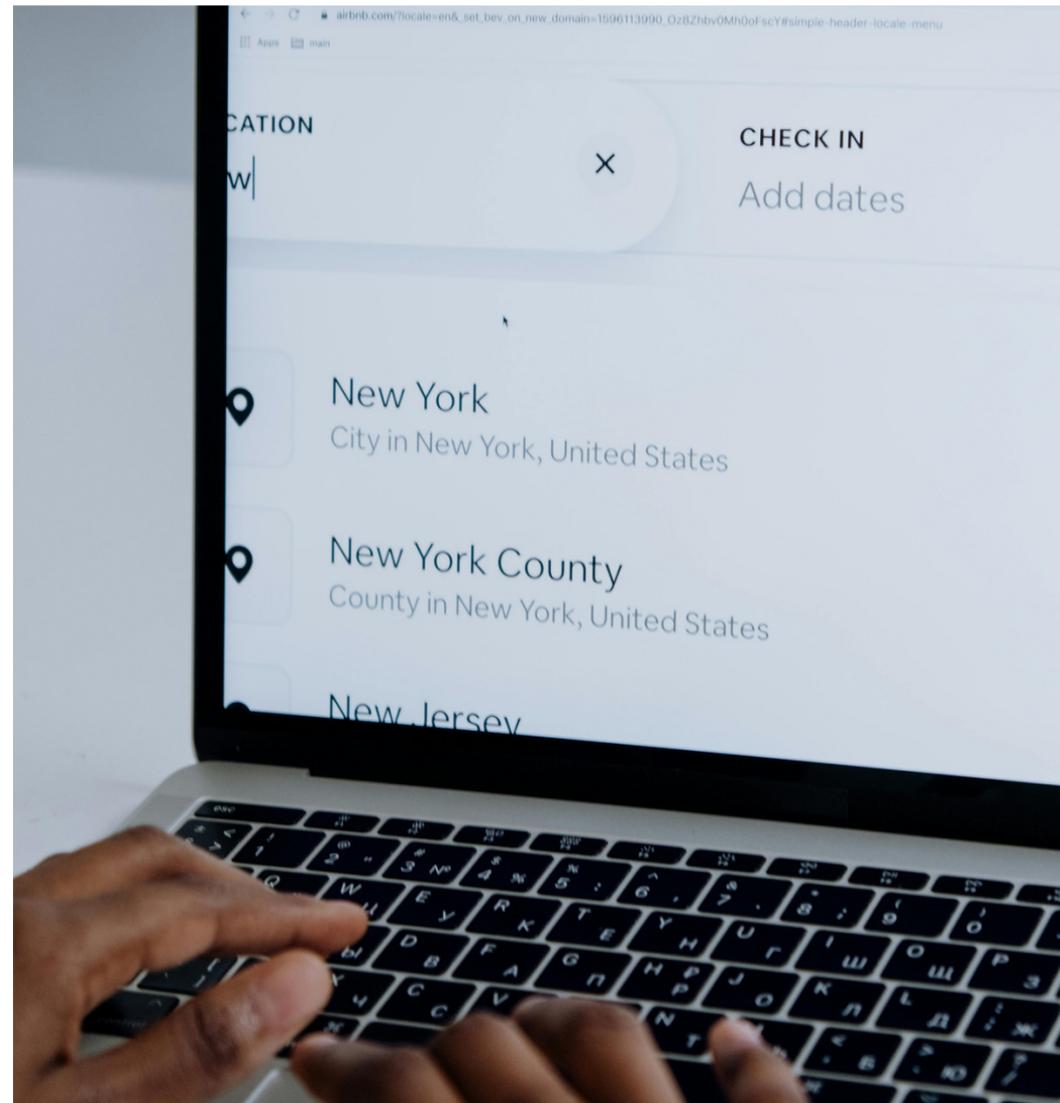
Marketing Digital y Generación de Demanda en Rentas Cortas y Vacacionales a través de Google Travel

Modelado de Proyectos Inmobiliarios para Rentas Cortas



MÓDULO 1

Principios Esenciales de las Rentas Cortas y Vacacionales (3) horas



- 1 Comprender los fundamentos y principios clave del mercado de alquileres cortos y vacacionales.
- 2 Identificar y analizar los diversos actores involucrados en la industria de las rentas cortas y vacacionales, incluyendo propietarios, huéspedes y plataformas de alojamiento.
- 3 Explorar los distintos modelos de negocio utilizados en el sector de rentas cortas y vacacionales: Rental Arbitrage
- 4 Analizar el funcionamiento y la dinámica de la industria de rentas cortas y vacacionales a nivel local, nacional e internacional.
- 5 Adquirir conocimientos sobre las tendencias, desafíos y oportunidades presentes en la industria de las rentas cortas y vacacionales

MÓDULO 2

Marco Regulatorio de la Vivienda Turística en Colombia (3) Horas



- 1 Presentar de manera detallada las regulaciones vigentes en Colombia para las rentas cortas y vacacionales, incluyendo los requisitos reglamentarios necesarios para llevar a cabo esta actividad de forma legal y adecuada.
- 2 Analizar el proceso de registro en el Registro Nacional de Turismo, así como los parafiscales, impuestos y gravámenes asociados a las rentas cortas y vacacionales en el país.
- 3 Explorar los procedimientos y obligaciones relacionadas con los reportes de huéspedes a las entidades regulatorias pertinentes, destacando la importancia de la transparencia y el cumplimiento normativo en esta actividad.
- 4 Abordar la gestión de rentas cortas y vacacionales en propiedades horizontales, incluyendo aspectos como la normatividad aplicable, los seguros requeridos y las garantías tanto para huéspedes como para prestadores de servicios turísticos.

MÓDULO 2

Marco Regulatorio de la Vivienda Turística en Colombia (3) Horas



- 5 Analizar la importancia de la asociatividad dentro del gremio de las rentas cortas y vacacionales, resaltando los beneficios de la colaboración entre propietarios y la importancia de trabajar en conjunto para promover prácticas responsables y sostenibles en la industria
- 6 Desmitificar y abordar las realidades de las rentas cortas y vacacionales, proporcionando información precisa y actualizada sobre este tipo de alojamiento, con el objetivo de promover una comprensión clara y objetiva de su impacto y beneficios en la economía y el turismo local.

MÓDULO 3

Aspectos Fiscales y Contables de la Vivienda Turística (3) Horas



- 1 Comprender los fundamentos de la tributación aplicables a la vivienda turística, incluyendo conceptos básicos y los diferentes tipos de impuestos que pueden aplicarse.
- 2 Conocer las obligaciones fiscales específicas que deben cumplir los propietarios de viviendas turísticas, abordando temas como el RNT, impuestos locales y nacionales, así como la presentación de declaraciones y otros reportes requeridos
- 3 .Familiarizarse con los principios contables esenciales aplicables a las propiedades de alojamiento turístico, incluyendo el registro adecuado de ingresos y gastos, así como la elaboración de estados financieros.
- 4 Explorar estrategias prácticas de optimización fiscal para propiedades turísticas, abordando aspectos como deducciones y beneficios fiscales, planificación fiscal y técnicas para minimizar riesgos y costos.

MÓDULO 3

Aspectos Fiscales y Contables de la Vivienda Turística (3) Horas



- 5 Analizar casos prácticos reales y realizar ejercicios de contabilidad y tributación para comprender mejor la aplicación de los conceptos teóricos en situaciones del mundo real.
- 6 Identificar y utilizar herramientas y recursos útiles, como software contable y fiscal, fuentes de información y asesoramiento, y estrategias para mantenerse actualizado sobre los cambios normativos en el ámbito de la vivienda turística.

MÓDULO 4

Onboarding de la Propiedad. (6) Horas



- 1 Establecer Procesos Efectivos de Onboarding:** Enseñar a los participantes a establecer y seguir un proceso de onboarding eficiente y detallado para incorporar propiedades al mercado de rentas cortas y vacacionales, asegurando que cada paso contribuya al éxito operativo y a la satisfacción del huésped.
- 2 Adecuación y Amueblamiento Óptimo:** Proporcionar directrices para la adecuada selección y disposición de mobiliario que maximice el atractivo y la funcionalidad de la propiedad, adaptándose a las expectativas de los huéspedes y destacando en el mercado.
- 3 Aplicación de Principios de Interiorismo:** Introducir principios básicos de interiorismo enfocados en rentas vacacionales, incluyendo cómo crear ambientes acogedores y visualmente atractivos que mejoren la experiencia del huésped y fomenten valoraciones positivas

MÓDULO 4

Onboarding de la Propiedad. (6) Horas



- 4 Gestión Efectiva de Inventarios:** Enseñar a los participantes a realizar y gestionar inventarios de manera eficaz, asegurando que la propiedad esté completamente equipada con todos los artículos necesarios para una estadía confortable y sin contratiempos.
- 5 Optimización del Concepto y Fotografía:** Subrayar la importancia de un concepto coherente y atractivo para la comercialización de la propiedad y proporcionar estrategias para una presentación visual efectiva mediante fotografías de alta calidad que capten la esencia y ventajas únicas de la propiedad.
- 6 Recomendaciones de Equipamiento:** Ofrecer sugerencias prácticas sobre el equipamiento esencial y adicional que puede diferenciar la propiedad en el mercado, aumentando su atractivo para distintos segmentos de huéspedes

MÓDULO 5

Tecnologías Avanzadas para la Gestión de Propiedades Turísticas (6) Horas



- 1 Introducir las Últimas Tecnologías en el Mercado:** Proporcionar una visión general de las tecnologías emergentes y avanzadas que están redefiniendo la gestión de propiedades turísticas, incluyendo la inteligencia artificial, el Internet de las cosas (IoT) y las plataformas de gestión integral.
- 2 Explorar Sistemas de Gestión de Propiedades (PMS):** Enseñar a los participantes a comprender y utilizar sistemas de gestión de propiedades eficaces que automatizan las operaciones cotidianas, mejoran la comunicación con los huéspedes y optimizan la administración de reservas e ingresos.
- 3 Utilización de Channel Managers:** Instruir sobre el uso de channel managers para gestionar eficientemente múltiples canales de reservación en línea, asegurando la actualización sincronizada de disponibilidad y precios, reduciendo el riesgo de sobre reservas y maximizando la ocupación

MÓDULO 5

Tecnologías Avanzadas para la Gestión de Propiedades Turísticas (6) Horas



- 4 Aplicación de la Inteligencia Artificial:** Demostrar cómo la inteligencia artificial puede ser aplicada en la personalización de la experiencia del huésped, optimización de precios, servicio al cliente automatizado a través de chatbots, y análisis predictivo para toma de decisiones
- 5 Adopción de Soluciones IoT para Mejora del Servicio:** Presentar ejemplos prácticos de cómo el Internet de las Cosas puede mejorar la experiencia del huésped mediante la automatización del hogar, seguridad mejorada, y eficiencia energética.
- 6 Estrategias de Marketing Digital y Distribución Online:** Ofrecer estrategias para utilizar tecnologías avanzadas en el marketing digital y la distribución online, incluyendo SEO, marketing de contenidos, y estrategias de redes sociales para incrementar la visibilidad y atracción de reservas.

MÓDULO 6

Estrategias y Canales para la Captación de Propiedades Turísticas (6) Horas



- 1 Dominar la Captación Eficaz de Propiedades:** Adquirir conocimientos y habilidades para captar propiedades de manera eficiente, utilizando estrategias probadas y técnicas innovadoras
- 2 Entender los Diferentes Tipos de Propietarios:** Aprender a identificar los distintos perfiles de propietarios, comprendiendo sus necesidades y motivaciones, para personalizar el enfoque y la comunicación de manera efectiva.
- 3 Explorar Diversas Fuentes de Captación:** Conocer y analizar los distintos canales y fuentes para encontrar potenciales propietarios, maximizando las oportunidades de captación en diferentes plataformas y medios.
- 4 Estudiar Casos de Éxito en la Industria:** A través del conocimiento de casos reales como Vacasa y Homelike, entender las mejores prácticas y estrategias que han llevado al éxito en el proceso de captación.

MÓDULO 6

Estrategias y Canales para la Captación de Propiedades Turísticas (6) Horas



- 5 Adquirir Consejos Prácticos de Expertos:** Beneficiarse de los consejos y recomendaciones de profesionales experimentados en el sector, como Rudy Sáenz de Ugarte, Andrés Castro, y Samuel Toribio, para crecer y mejorar en la captación de propiedades
- 6 Utilizar Herramientas Online para la Captación:** Comprender cómo utilizar plataformas online y portales inmobiliarios para la captación efectiva, incluyendo técnicas específicas para maximizar el rendimiento en estos medios.
- 7 Dominar el Arte de la Negociación con Propietarios:** Desarrollar habilidades de negociación adaptadas al contexto de la captación de propiedades turísticas, desde la preparación del pitch de ventas hasta el manejo de objeciones y el cierre de acuerdos
- 8 Conocer los Errores Comunes en la Captación y Cómo Evitarlos:** Identificar los errores más comunes en el proceso de captación y aprender estrategias para evitarlos, mejorando así las tasas de éxito.

MÓDULO 7

Optimización de Ingresos: Estrategias Avanzadas de Revenue Management (6) Horas



- 1 Introducir el concepto de Revenue Management, explorando sus modelos históricos y la evolución hasta la actualidad, para entender su impacto y aplicabilidad en el sector turístico
- 2 Identificar y explicar las métricas clave en Revenue Management, incluyendo sus fórmulas y cómo interpretarlas para maximizar los ingresos por propiedad.
- 3 Desglosar las estrategias específicas para optimizar cada una de las métricas principales, proporcionando un marco de trabajo para la toma de decisiones basada en datos.
- 4 Profundizar en el proceso de reservas para alojamientos turísticos, cubriendo teoría y prácticas actuales, especialmente en lo referente a pagos y confirmaciones, y cómo estos procesos influyen en la optimización de ingresos
- 5 Analizar la métrica de pick-up, su relevancia y cómo implementar un seguimiento eficaz que permita una gestión diaria proactiva de las reservas.

MÓDULO 7

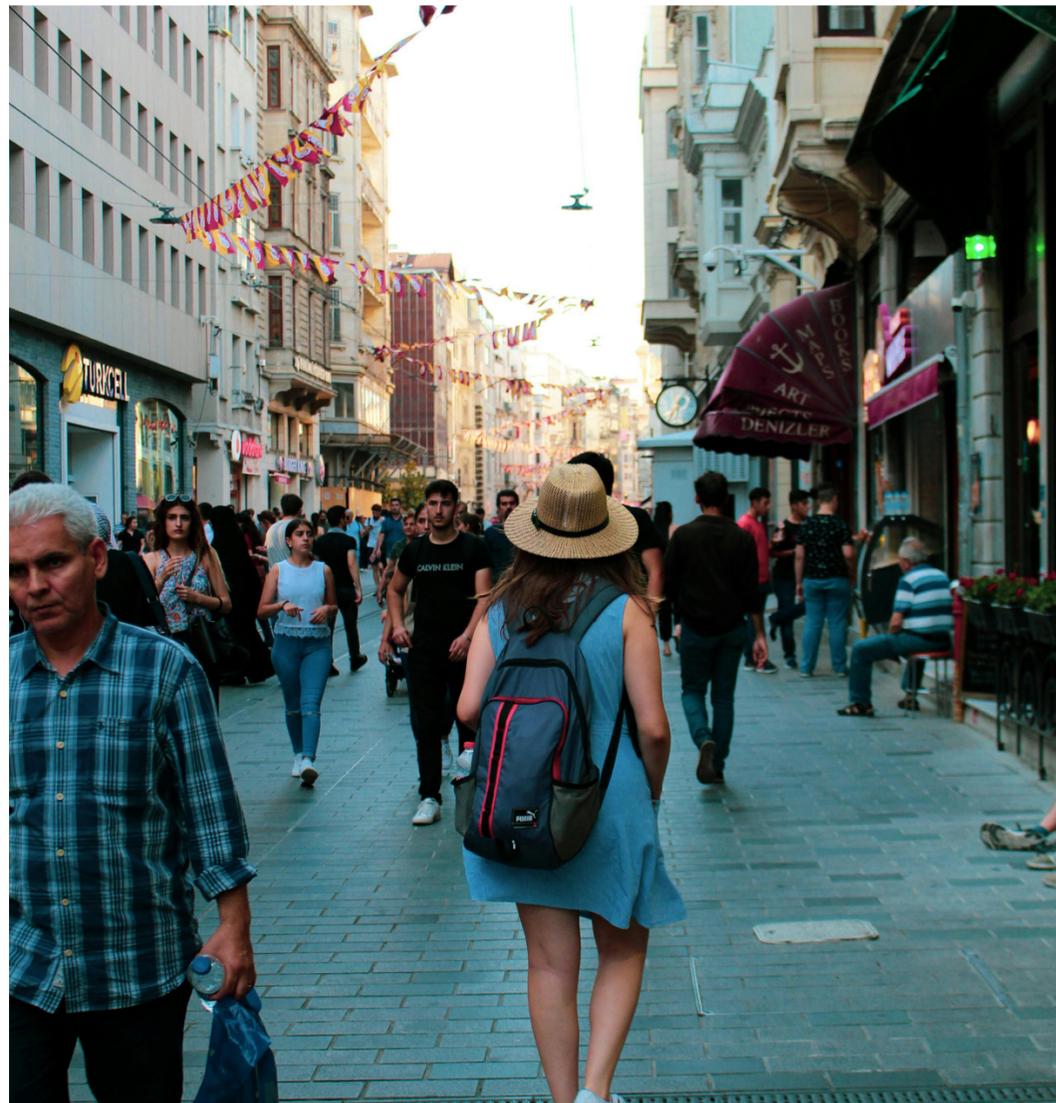
Optimización de Ingresos: Estrategias Avanzadas de Revenue Management (6) Horas



- 6 Explorar la segmentación de mercado dentro del Revenue Management y cómo esta práctica puede conducir a un aumento de ingresos mediante la identificación y targetización efectiva de segmentos de demanda específicos.
- 7 Introducir el pricing dinámico como una técnica crucial para ajustar los precios en tiempo real basado en la demanda, competencia y otros factores, incluyendo guías para su implementación efectiva
- 8 Detallar los distintos tipos de tarifas y cómo cada uno puede ser estratégicamente utilizado para maximizar la ocupación y los ingresos.
- 9 Revisar las estrategias de distribución en OTA's (Online Travel Agencies) y canales directos, destacando la importancia de una gestión equilibrada y efectiva de todos los canales de venta.

MÓDULO 8

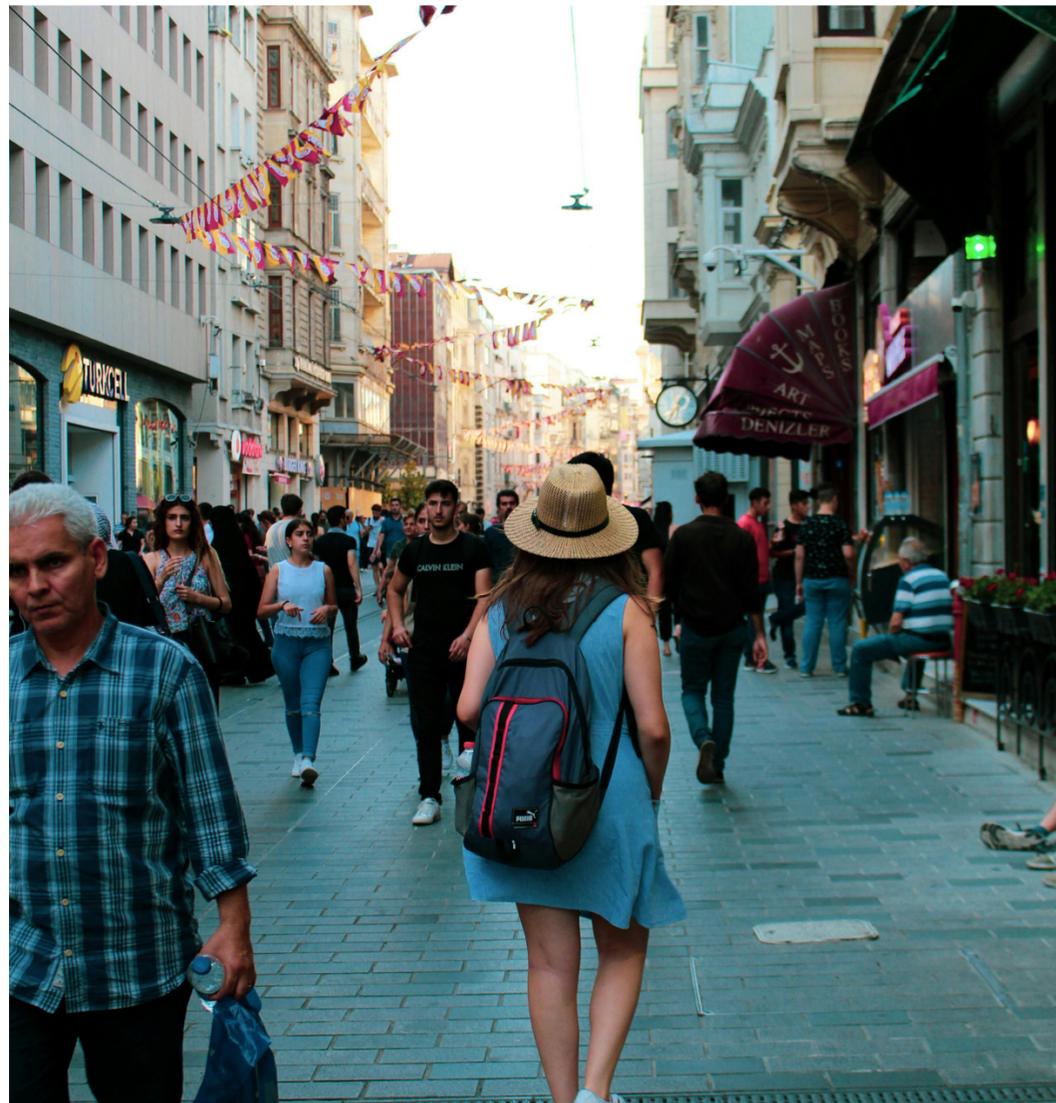
Hospitalidad 2.0: Adaptándose al Nuevo Perfil del Viajero (3) Horas



- 1 Entender a los Viajeros de Hoy:** Adquirirás un profundo conocimiento sobre los diferentes perfiles de viajeros que prefieren tu alojamiento, aprendiendo a anticipar sus necesidades y preferencias para mejorar su experiencia desde el momento de su llegada.
- 2 Comunicación Efectiva con los Huéspedes:** Dominarás las técnicas de comunicación pre, durante y post estancia, implementando estrategias para mantener un flujo de comunicación óptimo que mejore la experiencia del huésped y fortalezca la imagen de tu servicio
- 3 Optimización del Check-In:** Descubrirás cómo gestionar eficientemente los procesos de check-in a medida que crece tu negocio, incluyendo consejos para preparar tu alojamiento y herramientas tecnológicas recomendadas para facilitar este proceso

MÓDULO 8

Hospitalidad 2.0: Adaptándose al Nuevo Perfil del Viajero (3) Horas



- 4 Establecimiento de Reglas y Condiciones Claras:** Aprenderás la importancia de comunicar las reglas y condiciones de la reserva de manera clara y anticipada, estableciendo expectativas precisas para evitar malentendidos y asegurar una estancia agradable para tus huéspedes.
- 5 Maximización de Ingresos a Través de Servicios Adicionales:** Identificarás oportunidades para ofrecer servicios adicionales adaptados a las necesidades específicas de cada tipo de viajero, ya sean viajeros de negocios o familias en vacaciones, como una estrategia para aumentar tus ingresos por reserva.
- 6 El Poder de los Reviews:** Aprenderás a ver cada reseña como una oportunidad para mejorar y vender, comprendiendo el impacto significativo que tienen los comentarios de los huéspedes en la reputación y el desempeño comercial de tu alojamiento.

MÓDULO 9

Presentación Impecable: Estrategias para un Mantenimiento de Calidad Superior (3) Horas



- 1 Comprender la Importancia del Mantenimiento y la Limpieza:** Explorar la relevancia de una gestión eficiente de estas tareas para mantener la calidad de las propiedades.
- 2 Alcanzar Calificaciones de Limpieza de 5 Estrellas:** Analizar los principios fundamentales de las limpiezas profesionales y establecer pautas para garantizar la excelencia en estas áreas
- 3 Gestión de Incidencias y Mantenimiento Preventivo:** Aprender a planificar y organizar las incidencias de las propiedades, así como implementar mantenimientos preventivos para prolongar la vida útil de las mismas y reducir costos.
- 4 Implementación del Sistema Integral de Operaciones (SIO):** Descubrir cómo optimizar las operaciones mediante la automatización de tareas a través del Sistema Integral de Operaciones (SIO), una herramienta probada en el sector durante más de una década.

MÓDULO 10

Operational Management: Estrategias para una Gestión Eficiente (6) Horas



- 1 Establecer Indicadores Clave:** Definir y aplicar indicadores financieros, operacionales y de mercado fundamentales para la industria de la hospitalidad
- 2 Gestión a Largo Plazo:** Desarrollar estrategias para una gestión efectiva tanto de huéspedes como de propietarios, con un enfoque en la sostenibilidad a largo plazo
- 3 Procesos y Herramientas:** Introducir los procesos y herramientas necesarios para una gestión operativa eficiente, optimizando recursos y maximizando resultados.
- 4 Mejora Continua:** Fomentar la cultura de mejora continua, identificando áreas de oportunidad y aplicando acciones correctivas para optimizar el desempeño operativo

MÓDULO 11

Marketing Digital y Generación de Demanda en Rentas Cortas y Vacacionales a través de Google Travel (6) Horas



- 1 Estrategias Claves de Promoción:** Presentar las estrategias esenciales para promocionar propiedades de rentas cortas y vacacionales en plataformas digitales, con un enfoque especial en Google Travel.
- 2 Optimización de Anuncios:** Aprender a crear anuncios efectivos y optimizar campañas publicitarias en Google Travel para maximizar la visibilidad y la generación de demanda.
- 3 Uso de Herramientas Digitales:** Introducir herramientas y recursos digitales para la gestión y optimización de la presencia en Google Travel, incluyendo Google Ads y Google Analytics
- 4 Segmentación de Audiencias:** Explorar técnicas avanzadas de segmentación de audiencias para dirigir los esfuerzos de marketing hacia el público objetivo adecuado.
- 5 Medición de Resultados:** Entender cómo medir el rendimiento de las estrategias de marketing en Google Travel y utilizar datos para ajustar y mejorar continuamente las campañas.

MÓDULO 12

Modelado de Proyectos Inmobiliarios para Rentas Cortas (6) Horas



- 1** Analizar las tendencias actuales en la industria de rentas cortas y vacacionales desde la perspectiva inmobiliaria.
- 2** Identificar los requisitos y características fundamentales para el diseño y desarrollo de proyectos inmobiliarios destinados a rentas cortas.
- 3** Explorar estrategias para la selección de ubicaciones óptimas para proyectos de rentas cortas, considerando factores como accesibilidad, demanda turística y normativa local
- 4** Presentar métodos y herramientas para la evaluación de viabilidad económica y financiera de proyectos inmobiliarios orientados a rentas cortas y vacacionales
- 5** Analizar casos de éxito y buenas prácticas en el modelado y estructuración de proyectos inmobiliarios para rentas cortas, tanto a nivel nacional como internacional

MÓDULO 12

Modelado de Proyectos Inmobiliarios para Rentas Cortas (6) Horas



- 6 Analizar casos de éxito y buenas prácticas en el modelado y estructuración de proyectos inmobiliarios para rentas cortas, tanto a nivel nacional como internacional
- 7 Brindar herramientas y recursos para la optimización de la experiencia del huésped y la maximización de la rentabilidad en proyectos de rentas cortas.



+57 3242622689



@Asohost



accountmanager@asohost.co