

El proceso de compra: cómo planifican y reservan online los viajeros

Datos clave sobre huéspedes de alquileres vacacionales



El proceso de compra es complejo y tiene numerosos matices. Este estudio explica los comportamientos de los viajeros, como las motivaciones y los recursos principales que influyen al reservar viajes online.

El estudio de Luth Research incluye datos de huéspedes de alquileres vacacionales obtenidos a partir de:

- Más de 700 encuestados
- Un panel de datos digitales con más de 15 000 miembros

Los huéspedes de alquileres vacacionales dedican casi 40 días a pensar en el viaje y casi 45 a organizarlo, un tiempo superior al de otros productos (hoteles, vuelos...). En lo que respecta a la reserva, esta se produce unos tres meses antes del viaje, una antelación mucho mayor que la de la media de productos.



Inspiración



Investigación y planificación



De la reserva a la estancia

Viajes más largos y con más personas



10,7 días

Duración media del viaje
→ **8,8 días teniendo en cuenta todos los tipos de reserva.**



3,2 personas

Número medio de personas por viaje
→ **2,4 personas teniendo en cuenta todos los tipos de reserva.**



48 %

Porcentaje que viaja con familiares
→ **37 % teniendo en cuenta todos los tipos de reserva.**



En búsqueda de inspiración sobre el destino

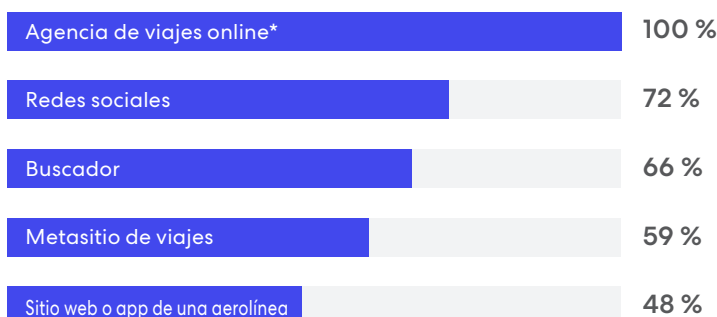
63 %

Huéspedes de alquileres vacacionales que no tenían un destino concreto en mente o barajaban varios destinos.



Recursos utilizados antes de comprar un viaje

Es más probable que los huéspedes de alquileres vacacionales consulten redes sociales y metasitios de viajes, como Google Vuelos y Kayak, durante el proceso de compra en comparación con otros usuarios.



* Los sitios web de alquileres vacacionales se incluyen en las OTA en los datos digitales.

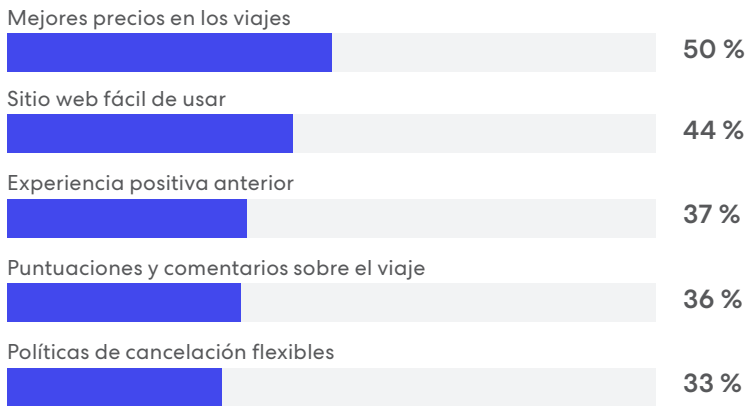
Mayor consumo de contenido que la media durante los 45 días previos a la reserva

511 minutos

Tiempo dedicado a consultar contenido de viajes

→ **303 minutos teniendo en cuenta todos los viajeros.**

Los huéspedes de alquileres vacacionales dan más importancia a las experiencias positivas anteriores que otros viajeros a la hora de organizar y reservar una estancia



Los anuncios influyen en mayor medida en los huéspedes de alquileres vacacionales que en otros viajeros

 **26 %**

Porcentaje de huéspedes de alquileres vacacionales que afirma que la publicidad influyó en su decisión a la hora de reservar.

→ 19 % teniendo en cuenta todos los viajeros.

Los huéspedes de alquileres vacacionales pagarán más para reservar con programas de fidelidad

40 % Huéspedes de alquileres vacacionales que son miembros de programas de fidelidad, como One Key™.

↑ De estos miembros:

- Un **65 %** considera importante reservar con una marca si son miembros de su programa de fidelidad.
→ **58 %** teniendo en cuenta todos los viajeros.
- Un **19 %** pagaría más por reservar con una marca si son miembros de su programa de fidelidad.
→ **12 %** teniendo en cuenta todos los viajeros.

← ¿Qué consideran más importante?



53 %
Imágenes atractivas



50 %
Promociones u ofertas



44 %
Contenido que destaca experiencias interesantes

Principales motivos por los que a los huéspedes de alquileres vacacionales les interesan los programas de fidelidad



73 %
Descuentos sobre el precio



57 %
Puntos o crédito para viajes futuros



57 %
Ofertas para miembros



49 %
Mejoras gratuitas

Principales conclusiones

Los huéspedes de alquileres vacacionales dedican mucho tiempo a barajar sus opciones

Comprueba que tu anuncio está al día y destaca los mejores servicios del alojamiento y de los alrededores. Carga también tu inventario y disponibilidad para que los huéspedes puedan encontrar tu alojamiento en cuanto empiecen con la organización.

Los huéspedes de alquileres vacacionales viajan con más personas y se alojan durante más tiempo

Equipa tu alojamiento con servicios ideales para grupos grandes; como ropa de cama adicional, espacios al aire libre funcionales y electrodomésticos de cocina de primera clase. También te recomendamos que ofrezcas un descuento por estancias de más de 7 o 28 días.

Los huéspedes de alquileres vacacionales quieren que el proceso de reserva sea fluido

Intenta diseñar un proceso sin fisuras con herramientas como la reserva inmediata y ofrece una política de cancelación flexible que beneficie a los huéspedes, genere comentarios positivos y fomente la fidelidad de los viajeros.

Descarga el informe global →