RAGADAKA
STAYS



GUÍA GRATIS PARA DUEÑOS

12 errores que le cuestan dinero a tu villa u hotel

Y cómo arreglarlos esta semana.

stays.ragadaka.com



ANTES DE EMPEZAR

Casi nadie pierde dinero por un error grande.

Lo pierde por muchos pequeños, todos los días: una noche vacía aquí, una comisión de más allá, un mensaje que se contestó tarde.

Esta guía junta los 12 que más vemos. Para cada uno te decimos qué pasa, por qué te cuesta y qué hacer. No necesitas contratar a nadie para empezar a arreglarlos.

Somos RAGADAKA Stays. Operamos Casa Leah, un hotel boutique de 15 suites en Zicatela, Puerto Escondido.

> CÓMO USARLA
> Marca cada error que veas en tu propiedad. Al final cuenta cuántos tienes.

01 El mismo precio todos los días

Un martes de septiembre no vale lo mismo que un sábado de puente. Con precio fijo regalas dinero en fechas fuertes y te quedas vacío en las flojas.

QUÉ HACER

Precio por noche que cambie con la demanda, con una herramienta de precios y un piso que nunca bajas.

02 Copiar el precio del vecino

Su hotel no es el tuyo ni tiene tu ocupación. Si lo copias, compites solo por precio.

QUÉ HACER

Mira el mercado como referencia, pero decide con tu propia ocupación y lo que ya tienes reservado.

03 La misma estancia mínima todo el año

Una mínima de 3 noches deja huecos de 1 o 2 noches que nadie puede reservar.

QUÉ HACER

Mínima alta solo en fechas fuertes, y abrir los huecos cortos cuando se acerca la fecha.

04 Depender de una sola OTA

Si todo entra por Booking o Airbnb, un cambio en su algoritmo te vacía el mes, y pagas comisión en cada noche.

QUÉ HACER

Estar en varias OTAs y empujar cada mes un poco más de venta directa.

05 No tener dónde reservar directo

Sin web con motor de reservas, hasta el huésped que ya te conoce reserva por la OTA y pagas comisión.

QUÉ HACER

Web con motor, mismo precio o mejor que en OTAs, y un código para quien regresa.

06 Fotos que no venden

La primera foto decide el clic. Fotos oscuras, de celular o viejas bajan las reservas aunque el lugar sea precioso.

QUÉ HACER

Sesión profesional y una primera foto pensada para la pantalla del celular.

07 Contestar tarde

Quien pregunta por WhatsApp o Instagram está preguntando también en otros tres lugares. El primero que contesta bien se queda la reserva.

QUÉ HACER

Respuesta en minutos, todos los días, con alguien o algo que conteste y mande el link para reservar.

08 No contestar reseñas

Los huéspedes leen cómo respondes, sobre todo a las malas. Silencio se lee como descuido.

QUÉ HACER

Contestar todas, corto y con nombre, y arreglar lo que se repite.

09 Calendarios que no hablan entre sí

Si cada OTA lleva su propio calendario, tarde o temprano vendes la misma noche dos veces.

QUÉ HACER

Un solo sistema (PMS) conectado a todos los canales.

10 Política de cancelación sin estrategia

Muy flexible todo el año y las cancelaciones de última hora te vacían fechas buenas; muy rígida y pierdes reservas.

QUÉ HACER

Tarifa no reembolsable un poco más barata y otra flexible, y reglas más firmes en temporada alta.

11 No medir

Si no sabes tu ocupación, tu tarifa promedio y cómo vas contra el mercado, no sabes si vas bien o mal.

QUÉ HACER

Cada mes, tres números contra el mes pasado y contra el mercado.

12 Vender lo mismo a todos, todo el año

En temporada baja el huésped de siempre no viene.

QUÉ HACER

Paquetes y estancias largas para la baja, grupos y casa completa, y agencias que vendan por ti.



LO HACEMOS EN CASA LEAH

El mismo método, en nuestro propio hotel.

Casa Leah es nuestro hotel boutique de 15 suites en Zicatela, Puerto Escondido. Lo operamos con este mismo método: precio por noche, varias OTAs, venta directa, respuesta rápida y números cada mes.

84% CASA LEAH

contra

43% MERCADO DE LA ZONA

Ocupación en 15 días medidos por PriceLabs, corte al 4 nov 2026.

¿Cuántos de estos 12 tiene tu propiedad?

Te lo decimos gratis. En el diagnóstico de 30 minutos revisamos tus números de ocupación y precio contra tu zona y te decimos qué arreglar primero. Sin compromiso.

Agenda en **stays.ragadaka.com** stays@ragadaka.com WhatsApp +52 55 1306 0763