

1000

POINT MANUAL

CAVMIR · PRE-VUELO

# Manual de Lanzamiento de 100 Puntos

Para anfitriones que están a punto de publicar un listado en Airbnb.  
Trabaja esta lista en orden. No saltes nada. Los primeros 14 días  
deciden los próximos diez años.

---

**Andre Santos**

Estratega de Lanzamiento · Cavmir Marketing

00 · PREFACE

# Antes de empezar

---

Esta es la lista exacta que nuestro equipo trabaja en cada propiedad cliente de Cavmir. La hemos usado en más de cien mercados — desde penthouses en Salvador hasta cottages en los Cotswolds — y la fórmula no cambia.

Imprímela. Pégala en la pared. Trabájala línea por línea. Cada punto existe porque hemos lanzado suficientes listados para saber qué atajos cuestan dinero real cuando se toman.

Puedes publicar tu listado solo cuando cada punto de este manual esté honestamente marcado.

**001 – 017 Pre-lanzamiento · Propiedad**

- 001  Fotografía la propiedad solo después de limpieza profesional, lencería fresca y un pase de estilismo completo.
- 002  Recorre cada habitación con un luxómetro — mínimo 200 lux en encimeras, 100 lux ambiental en zonas comunes.
- 003  Todas las bombillas igualadas en temperatura de color (2700K blanco cálido, nunca mezcla cálido y frío).
- 004  Cada bombilla funcionando. Reemplaza las que parpadean, zumban o son más tenues que sus vecinas.
- 005  Retoques de pintura completados en rodapiés, marcos de puerta y placas de interruptores.
- 006  Cada armario, cajón y clóset vaciado de objetos personales.
- 007  Router WiFi ubicado para máxima cobertura; nombre y contraseña impresos y plastificados.
- 008  Velocidad WiFi probada en cada habitación — mínimo 100 Mbps de descarga en el punto más lejano.
- 009  Climatización mantenida, filtros nuevos, baterías de mando frescas.
- 010  Detectores de humo y CO probados, baterías frescas, fotografiados en su sitio.
- 011  Extintor visible, montado, en fecha.
- 012  Botiquín de primeros auxilios surtido y visible.
- 013  Cerraduras recodificadas o cerradura inteligente instalada con códigos rotativos.
- 014  Iluminación exterior funcionando, sensores de movimiento orientados.
- 015  Colchones inspeccionados — reemplaza los que tengan más de 7 años o muestren hundimiento visible.
- 016  Todas las ventanas limpias por dentro y por fuera; rieles aspirados.
- 017  Manual de la casa impreso, encuadernado, colocado en la encimera de la cocina.

**018 – 032 Pre-lanzamiento · Fotografía**

- 018  Imagen héroe identificada y disparada primero — el mejor encuadre de la propiedad.

- 019  Las 5 mejores tomas mapeadas antes de la sesión: héroe, sala principal, cocina, dormitorio principal, característica distintiva.
- 020  Fotógrafo informado por escrito sobre qué cinco tomas deben entregarse.
- 021  Sesión programada en hora dorada (unos 90 minutos antes del atardecer para la mayoría de interiores).
- 022  Toma crepuscular programada en hora azul con luces exteriores encendidas y una luz cálida en cada habitación.
- 023  Cada habitación fotografiada en orientación horizontal, formato 4:3 o 16:9.
- 024  Toma héroe editada con gradación de color deliberada — no autocorregida.
- 025  Sin personas, sin mascotas, sin desorden, sin cables visibles en ningún encuadre.
- 026  Tomas de baño incluyen espejo enmarcado, toallas dobladas, jabón sobre bandeja.
- 027  Tomas exteriores incluyen al menos un encuadre crepuscular (hora azul).
- 028  Jacuzzi, piscina, fogón o característica distintiva fotografiados en estado activo.
- 029  Toma con dron entregada si la propiedad tiene tejado, agua o terreno digno de mostrar.
- 030  Todas las fotos entregadas con 2048px en el lado largo mínimo, corregidas en color, JPG y WebP.
- 031  Conjunto de fotos ordenado: héroe → amplia → dormitorio → baño → característica → exterior.
- 032  Pies de foto escritos para cada imagen en el orden en que aparecen.

033 – 044

## Pre-lanzamiento · Texto

- 033  Nombre de la propiedad elegido — distinto, memorable, idealmente tres sílabas o menos.
- 034  Título del anuncio escrito: máximo 50 caracteres, encabezado con ubicación y la característica clave.
- 035  Subtítulo definido en lenguaje claro ("apartamento de diseño con jacuzzi").
- 036  Barrio o zona de la propiedad listado exactamente como lo buscan los huéspedes.
- 037  Descripción borrador 1 escrita — 500 a 1500 caracteres, sin clichés inmobiliarios.

- 038  La descripción menciona los tres números que buscan los huéspedes: dormitorios, camas, distancia a un punto ancla.
- 039  Las sub-secciones "El espacio" y "Acceso para huéspedes" completadas — nunca en blanco.
- 040  Reglas de la casa redactadas concisas — sin novelas, máximo diez líneas.
- 041  Política de cancelación elegida (Moderada es la opción por defecto para primeros lanzamientos).
- 042  Instrucciones de check-in redactadas y probadas por alguien que no conozca la propiedad.
- 043  Guía local escrita — 5 restaurantes, 3 cosas que hacer, 1 contacto de emergencia.
- 044  Todo el texto con ortografía revisada, leído en voz alta una vez, editado para eliminar palabras de fricción.

## 045 — 057 **Pre-lanzamiento · Comodidades**

- 045  Auditoría de comodidades completada — cuenta lo que realmente tienes, sobre el papel, antes de publicar.
- 046  Apunta a un mínimo de 35 comodidades listadas (umbral correlacionado con reservas en el sector).
- 047  WiFi listado con velocidad medida.
- 048  Espacio de trabajo listado solo si hay escritorio real de altura silla.
- 049  Aparcamiento gratis, cargador EV, jacuzzi, piscina — cada uno verificado, no supuesto.
- 050  Cocina contada: vajilla para huéspedes máximos más cuatro, batería completa, cafetera.
- 051  Baño contado: champú, acondicionador, gel, jabón de manos, loción, papel higiénico inicial.
- 052  Lencería: 2 juegos de sábanas por cama, 2 toallas de baño por huésped, 1 toalla de manos por baño, 1 alfombrilla por baño.
- 053  Exterior verificado: parrilla, mobiliario de patio, fogón, sombrillas, sillas de playa según aplique.
- 054  Comodidades familiares verificadas honestamente: cuna de viaje, trona, puertas para bebés, protectores de enchufe.
- 055  Comodidades de seguridad listadas: detector de humo, detector de CO, extintor, botiquín.

056  Características de accesibilidad auditadas y listadas honestamente: entrada sin escalones, vanos amplios, barras de apoyo donde existan.

057  Si 35 comodidades es imposible, detén el lanzamiento y mejora la propiedad primero.

## 058 – 066 Pre-lanzamiento · Precios

058  Comparables extraídos — mínimo 10 anuncios con el mismo número de dormitorios y características en el mismo barrio.

059  Tarifa base fijada 10 a 15 por ciento por debajo del comparable más bajo durante los primeros 14 días.

060  Recargo de fin de semana configurado (+20 a 35 por ciento viernes y sábado).

061  Descuento por estancia larga: 10 por ciento a 7 noches, 20 por ciento a 28 noches.

062  Estancia mínima fijada en 1 o 2 noches durante la ventana de boost — nunca más alta.

063  Smart pricing o herramienta de precios dinámicos conectada antes de salir en vivo.

064  Descuento semanal de introducción activado.

065  Tarifa de limpieza realista — nunca por encima del 25 por ciento de la tarifa nocturna para una estancia de 2 noches.

066  Método de pago de cobro probado con al menos una transacción de prueba antes de salir en vivo.

## 067 – 075 Pre-lanzamiento · Perfil del Anfitrión

067  Foto de perfil subida — solo cara, contacto visual, luz natural, cálida.

068  Nombre completo (o nombre de empresa y DBA), ciudad, idiomas hablados.

069  Descripción de perfil escrita en primera persona — 3 a 6 frases, por qué eres anfitrión, qué pueden esperar los huéspedes.

070  Documento de identidad oficial verificado.

071  Email y teléfono verificados.

072  Método de pago conectado y verificado.

073  Co-anfitrión o contacto de respaldo añadido si alguien más está en la propiedad.

074  Plantillas de respuesta guardadas escritas para los 5 tipos principales de consulta: check-in, aparcamiento, llegada tardía, preguntas familiares, preguntas de grupo.

075  Tiempo de respuesta comprometido — fíjalo a lo que puedas cumplir, luego supéralo.

## 076 – 083 **Día de Lanzamiento · La Ventana de 6 Horas**

076  Anuncio creado con todas las fotos, texto, comodidades y precios ya cargados.

077  Sin campos vacíos. Sin texto de marcador de posición. Sin "añadiré fotos más tarde."

078  Anuncio publicado.

079  En 60 minutos: envía el enlace a 5 amigos y pide retroalimentación sobre las primeras 3 fotos.

080  En 2 horas: reordena fotos según cuáles impactan más.

081  En 4 horas: abre el widget de reservas en tu móvil, busca tu propio anuncio, captura la posición.

082  Prueba un intento de reserva ficticio como huésped desde otro navegador — confirma que precios, tarifas y reglas se muestran correctamente.

083  En 6 horas: cada campo visible optimizado, calendario abierto 12 meses, reserva inmediata activada.

## 084 – 091 **Días 1 a 14 · La Ventana de Impulso**

084  Calendario abierto cada día durante los próximos 90 días mínimo.

085  Reserva inmediata activada para huéspedes con ID verificado y reseñas positivas.

086  Notificaciones activadas en cada dispositivo — consultas respondidas en menos de 60 minutos en horario de vigilia.

087  Tiempo de respuesta a consultas medido diariamente. Por debajo de 1 hora es el objetivo.

088  Ofrece la propiedad con descuento de lanzamiento agresivo a los primeros 3 huéspedes pagos (40 a 60 por ciento).

089  Invita a amigos y familiares de confianza a reservar noches sueltas con descuento profundo — son las primeras reseñas de 5 estrellas que tu anuncio necesita para superar la ventana de impulso.

090  Tras cada estancia: envía mensaje de agradecimiento a las 24 horas del checkout, luego recordatorio cortés de reseña el día 6.

091  Nunca escribas, negocies ni pagues por una reseña — esa es la línea. La jugada del descuento profundo siembra 5 estrellas por sí sola; mantén la estructura limpia.

092 – 100

## Días 14 a 30 · Mantén las Ganancias

092  Extrae las estadísticas de tu anuncio. Anota vistas, conversión y posición en búsqueda.

093  Si tienes 3 o más reseñas, sube la tarifa base 5 a 10 por ciento.

094  Si tienes cero reservas en 14 días, el problema son fotos, precio o reseñas — corrige en ese orden.

095  Refresca el título del anuncio una vez con una variante probada.

096  Añade o mejora una característica basada en los primeros comentarios de huéspedes.

097  Responde a cada reseña de huésped en 7 días — tu respuesta pública moldea la lectura del próximo huésped.

098  Pasa a tu curva de precios estable.

099  Conéctate a un segundo OTA si la demanda de reservas directas lo justifica.

100  Programa una revisión a 60 días de cada foto, comparable y tarifa.

99 · CLOSING

# Quando el manual esté completo

---

Estás listo. Publica un miércoles o jueves por la mañana. Observa el panel durante las primeras seis horas. Mantén la calma durante los primeros catorce días. Después, vuelve a leer este manual a los treinta días y califica tu lanzamiento.

Si prefieres que nosotros llevemos el lanzamiento contigo, búscanos en [cavmir.com](https://cavmir.com).

---

## Andre Santos

Estratega de Lanzamiento · Cavmir Marketing  
São Paulo · Brasil