

1000

POINT MANUAL

CAVMIR · PRÉ-DECOLAGEM

Manual de Lançamento em 100 Pontos

Para anfitriões prestes a publicar um anúncio no Airbnb. Trabalhe esta lista em ordem. Não pule nada. Os primeiros 14 dias decidem os próximos dez anos.

Andre Santos

Estrategista de Lançamento · Cavmir Marketing

00 · PREFACE

Antes de começar

Esta é a lista exata que nosso time trabalha em cada propriedade cliente da Cavmir. Já a usamos em mais de cem mercados — de coberturas em Salvador a chalés nos Cotswolds — e a fórmula não muda.

Imprima. Cole na parede. Trabalhe linha por linha. Cada item existe porque já lançamos anúncios suficientes para saber quais atalhos custam dinheiro de verdade.

Você só pode publicar o anúncio quando cada item deste manual estiver honestamente marcado.

001 – 017

Pré-lançamento · Propriedade

- 001 Fotografe a propriedade somente após limpeza profissional, roupa de cama fresca e uma passagem completa de styling.
- 002 Percorra cada cômodo com um luxímetro — mínimo 200 lux nas bancadas, 100 lux ambiente nas áreas comuns.
- 003 Todas as lâmpadas igualadas em temperatura de cor (2700K branco quente, nunca misture quente e frio).
- 004 Cada lâmpada funcionando. Troque qualquer uma que pisque, zumba ou esteja mais fraca que as vizinhas.
- 005 Retoques de tinta concluídos em rodapés, batentes e espelhos de tomada.
- 006 Cada armário, gaveta e closet esvaziado de itens pessoais.
- 007 Roteador WiFi posicionado para cobertura máxima; nome e senha impressos e plastificados.
- 008 Velocidade WiFi testada em cada cômodo — mínimo 100 Mbps de download no ponto mais distante.
- 009 Ar-condicionado revisado, filtros novos, pilhas do controle frescas.
- 010 Detectores de fumaça e CO testados, pilhas novas, fotografados no lugar.
- 011 Extintor visível, fixado, dentro do prazo.
- 012 Kit de primeiros socorros abastecido e visível.
- 013 Fechaduras recodificadas ou fechadura inteligente instalada com códigos rotativos.
- 014 Iluminação externa funcionando, sensores de movimento direcionados.
- 015 Colchões inspecionados — troque os com mais de 7 anos ou com afundamento visível.
- 016 Todas as janelas limpas por dentro e por fora; trilhos aspirados.
- 017 Manual da casa impresso, encadernado, colocado sobre a bancada da cozinha.

018 – 032

Pré-lançamento · Fotografia

- 018 Imagem-âncora identificada e fotografada primeiro — o melhor enquadramento da propriedade.

- 019 Os 5 melhores enquadramentos mapeados antes da sessão: âncora, sala principal, cozinha, suíte principal, característica marcante.
- 020 Fotógrafo orientado por escrito sobre quais cinco enquadramentos devem ser entregues.
- 021 Sessão agendada na golden hour (cerca de 90 minutos antes do pôr do sol para a maioria dos interiores).
- 022 Foto crepuscular agendada na blue hour com luzes externas acesas e uma luz quente em cada cômodo.
- 023 Cada cômodo fotografado na horizontal, formato 4:3 ou 16:9.
- 024 Foto-âncora editada com gradação de cor deliberada — não autocorrigida.
- 025 Sem pessoas, sem pets, sem bagunça, sem fios visíveis em qualquer enquadramento.
- 026 Fotos de banheiro incluem espelho com moldura, toalhas dobradas, sabonete em bandeja.
- 027 Fotos externas incluem ao menos um enquadramento crepuscular (blue hour).
- 028 Hidromassagem, piscina, fogueira ou característica marcante fotografadas em estado ativo.
- 029 Foto com drone entregue se a propriedade tem telhado, água ou terreno que valha mostrar.
- 030 Todas as fotos entregues em 2048px no lado maior mínimo, com correção de cor, JPG e WebP.
- 031 Conjunto de fotos ordenado: âncora → ampla → quarto → banheiro → destaque → exterior.
- 032 Legendas escritas para cada foto na ordem em que aparecem.

033 – 044 Pré-lançamento · Texto

- 033 Nome da propriedade escolhido — distinto, memorável, idealmente três sílabas ou menos.
- 034 Título do anúncio escrito: máximo 50 caracteres, começa pela localização e pela característica que os hóspedes filtram.
- 035 Subtítulo definido em linguagem clara ("apartamento de design com hidromassagem").
- 036 Bairro ou zona da propriedade listado exatamente como os hóspedes buscam.
- 037 Descrição rascunho 1 escrita — 500 a 1500 caracteres, sem clichês imobiliários.

- 038 A descrição menciona os três números que os hóspedes querem: quartos, camas, distância a pé até uma referência.
- 039 As sub-seções "O espaço" e "Acesso para hóspedes" preenchidas — nunca em branco.
- 040 Regras da casa concisas — sem romances, no máximo dez linhas.
- 041 Política de cancelamento escolhida (Moderada é o padrão para primeiros lançamentos).
- 042 Instruções de check-in redigidas e testadas por alguém que não conhece a propriedade.
- 043 Guia local escrito — 5 restaurantes, 3 coisas para fazer, 1 contato de emergência.
- 044 Todo texto revisado, lido em voz alta uma vez, editado para remover palavras de fricção.

045 – 057

Pré-lançamento · Comodidades

- 045 Auditoria de comodidades concluída — conte o que você realmente tem, no papel, antes de listar.
- 046 Mire em no mínimo 35 comodidades listadas (piso correlacionado com reservas no setor).
- 047 WiFi listado com velocidade medida.
- 048 Espaço de trabalho listado apenas se houver mesa real na altura de cadeira.
- 049 Estacionamento grátis, carregador EV, hidromassagem, piscina — cada um verificado, não chutado.
- 050 Cozinha contada: louça para hóspedes máximos mais quatro, panelas completas, kit de café.
- 051 Banheiro contado: shampoo, condicionador, sabonete líquido, sabonete de mãos, hidratante, papel higiênico inicial.
- 052 Roupas de cama: 2 jogos de lençol por cama, 2 toalhas de banho por hóspede, 1 toalha de rosto por banheiro, 1 tapete por banheiro.
- 053 Área externa verificada: churrasqueira, móveis de varanda, fogueira, guarda-sóis, cadeiras de praia conforme aplicável.
- 054 Comodidades para família verificadas honestamente: berço portátil, cadeirão, portões de bebê, protetores de tomada.
- 055 Comodidades de segurança listadas: detector de fumaça, detector de CO, extintor, kit de primeiros socorros.

056 Recursos de acessibilidade auditados e listados honestamente: entrada sem degraus, portas amplas, barras de apoio quando existirem.

057 Se 35 comodidades for impossível, pare o lançamento e melhore a propriedade primeiro.

058 – 066 Pré-lançamento - Precificação

058 Comparáveis levantados — mínimo 10 anúncios com a mesma quantidade de quartos e características no mesmo bairro.

059 Tarifa base ajustada 10 a 15 por cento abaixo do comparável mais baixo nos primeiros 14 dias.

060 Ajuste de fim de semana configurado (+20 a 35 por cento sexta e sábado).

061 Desconto por estadia longa: 10 por cento em 7 noites, 20 por cento em 28 noites.

062 Estadia mínima ajustada em 1 ou 2 noites durante a janela de boost — nunca mais alta.

063 Smart pricing ou ferramenta de precificação dinâmica conectada antes de ir ao ar.

064 Desconto semanal de introdução ativado.

065 Taxa de limpeza realista — nunca acima de 25 por cento da diária para uma estadia de 2 noites.

066 Método de recebimento testado com pelo menos uma transação experimental antes de ir ao ar.

067 – 075 Pré-lançamento - Perfil do Anfitrião

067 Foto de perfil enviada — apenas rosto, contato visual, luz natural, calorosa.

068 Nome completo (ou nome empresarial e nome fantasia), cidade, idiomas falados.

069 Descrição de perfil escrita em primeira pessoa — 3 a 6 frases, por que você é anfitrião, o que os hóspedes podem esperar.

070 Documento de identidade oficial verificado.

071 E-mail e telefone verificados.

072 Método de pagamento conectado e verificado.

073 Co-anfitrião ou contato reserva adicionado se mais alguém estiver na propriedade.

074 Modelos de resposta rápida escritos para os 5 tipos principais de pergunta: check-in, estacionamento, chegada tardia, perguntas de família, perguntas de grupo.

075 Tempo de resposta comprometido — defina o que você consegue cumprir, depois supere.

076 – 083 **Dia do Lançamento - A Janela de 6 Horas**

076 Anúncio criado com todas as fotos, texto, comodidades e preços já carregados.

077 Sem campos vazios. Sem texto provisório. Sem "adiciono as fotos depois."

078 Anúncio publicado.

079 Em 60 minutos: envie o link para 5 amigos e peça feedback sobre as 3 primeiras fotos.

080 Em 2 horas: reordene as fotos conforme quais impactam mais.

081 Em 4 horas: abra o widget de reserva no celular, pesquise seu próprio anúncio, capture a posição.

082 Teste uma tentativa fictícia de reserva como hóspede em outro navegador — confirme que preços, taxas e regras aparecem corretamente.

083 Em 6 horas: cada campo visível otimizado, calendário aberto por 12 meses, reserva imediata ativada.

084 – 091 **Dias 1 a 14 - A Janela de Boost**

084 Calendário aberto todos os dias pelos próximos 90 dias no mínimo.

085 Reserva imediata ativada para hóspedes com identidade verificada e avaliações positivas.

086 Notificações ativas em todos os dispositivos — perguntas respondidas em até 60 minutos em horário de vigília.

087 Tempo de resposta acompanhado diariamente. Abaixo de 1 hora é a meta.

088 Ofereça a propriedade com desconto agressivo de lançamento aos 3 primeiros hóspedes pagantes (40 a 60 por cento).

089 Convide amigos e familiares de confiança a reservar noites avulsas com desconto profundo — são as primeiras avaliações de 5 estrelas que seu anúncio precisa para vencer a janela de boost.

090 Após cada estadia: envie agradecimento 24 horas após o checkout, e lembrete educado de avaliação no dia 6.

091 Nunca roteirize, negocie ou pague por uma avaliação — essa é a linha. A jogada do desconto profundo semeia 5 estrelas sozinha; mantenha a estrutura limpa.

092 – 100

Dias 14 a 30 - Sustente os Ganhos

092 Extraia as estatísticas do anúncio. Anote visualizações, conversão e posição na busca.

093 Se você tem 3 ou mais avaliações, suba a tarifa base 5 a 10 por cento.

094 Se você tem zero reservas em 14 dias, o problema é foto, preço ou avaliação — corrija nessa ordem.

095 Atualize o título do anúncio uma vez com uma variante testada.

096 Adicione ou melhore uma característica com base nos primeiros feedbacks de hóspedes.

097 Responda a cada avaliação de hóspede em até 7 dias — sua resposta pública molda a leitura do próximo hóspede.

098 Migre para sua curva de preços estável.

099 Conecte a uma segunda OTA se a demanda por reserva direta justificar.

100 Agende uma revisão de 60 dias para cada foto, comparável e tarifa.

99 · CLOSING

Quando o manual estiver completo

Você está pronto. Publique numa quarta ou quinta-feira de manhã. Observe o painel durante as primeiras seis horas. Mantenha o sangue-frio nos primeiros quatorze dias. Depois, releia este manual aos trinta dias e avalie seu lançamento.

Se preferir que a gente conduza o lançamento ao seu lado, nos encontre em cavmir.com.

Andre Santos

Estrategista de Lançamento · Cavmir Marketing
São Paulo · Brasil