

# ¿Quiénes son sus inquilinos?

---

## Perfil POSITMISTA

### • ¿Quién es?

Son turistas que buscan una vivienda acorde a sus gustos y que les llene por completo. Quedará plenamente satisfecho con la vivienda que ha alquilado si con ella disfruta de su estancia y de las actividades que tenga a su disposición. Ante todo, la vivienda tiene que ser sinónimo de calidad y comodidad para responder a su principal propósito: descansar. Frase con la que se identifican: «Enséñame tu casa y te diré quien eres».

### • ¿Cómo usa las páginas web de alquileres vacacionales?

Al navegar por una página de Internet, es probable que este perfil de inquilino no tenga una idea clara del tipo de vivienda que busca para sus vacaciones. Su decisión dependerá de varios criterios subjetivos: sentirse realizado, descansar y disfrutar. Su objetivo consiste en encontrar un lugar que le seduzca por completo. Así pues, se sentirá especialmente atraído por la sensación que le produzcan las fotos.

### • ¿Cómo llamar su atención?

Con independencia del tipo de turista que se trate, las fotografías son un elemento crucial a la hora de elegir una vivienda en alquiler. Sin embargo, el turista POSITMISTA se fijará sobre todo en la puesta en escena de las fotos. Aparte de presentar fotos de cada cuarto de la vivienda, se recomienda escenificar las estancias para que el lugar sea acogedor y atractivo: un florero, el fuego de una chimenea o fotos de atardecer para que los colores sean más cálidos. A través de las fotos, el turista internauta será capaz de imaginarse en esa vivienda.

Para ayudarle en su elección, conviene acompañar las fotos con una descripción detallada y no limitarse a enumerar los elementos que componen la vivienda. Este turista apreciará en particular que se mencionen las actividades a su alcance en las inmediaciones y se describa el entorno de la propiedad en el anuncio.

## Perfil IMPULSIVO

### • ¿Quién es?

Es un turista que se deja llevar por sus emociones. Cuando empieza su búsqueda, no tiene unos criterios predefinidos sino que prefiere navegar libremente con la esperanza de que aparezca su casa ideal. En este tipo de perfil, prima sobre todo la impresión que le producirá la vivienda. Frase con la que se identifican: «Para este verano, he encontrado una casa ideal».

### • ¿Cómo utiliza las páginas web de alquileres vacacionales?

Como no tiene una idea clara en mente, este tipo de internauta se deja llevar en función de las ofertas de alquileres vacacionales a la espera de «caer» en un anuncio en particular. Se fija sobre todo en los detalles y la peculiaridad con que se distinguen algunos anuncios; por tanto, se sentirá atraído por las ventajas u originalidades que diferencien a un anuncio de otro, como por ejemplo, un piso que se sale de lo normal o un jacuzzi. A la hora de elegir, se parará tanto en las fotos como en la descripción detallada del anuncio.

### • ¿Cómo llamar su atención?

Aparte de la puesta en escena de las fotografías para presentar un lugar acogedor, conviene preocuparse por la calidad de las fotos porque serán determinantes para él, dado que no tiene unos criterios predefinidos. Si la vivienda tiene alguna particularidad, hay que aprovechar para ponerla de relieve porque será un verdadero valor añadido además de determinante para la elección de este inquilino. Por eso conviene que la particularidad aparezca en alguna foto y que también se mencione en la descripción del anuncio. Estas originalidades motivarán al internauta para que se decida y se recomienda incluir frases de este tipo: piscina sin borde (o infinita), jacuzzi, casa de diseño, vivienda situada en un lugar muy original...

## Perfil PRECAVIDO

### • ¿Quién es?

Para este tipo de turista, la búsqueda de un alquiler vacacional se basa en la prudencia y la confianza. Siempre se asegura de no correr ningún riesgo y necesita pruebas tangibles para decidirse, con el fin de sentirse seguro. Frase con la que se identifican: «He encontrado la casa apropiada».

### • ¿Cómo utiliza las páginas web de alquileres vacacionales?

Este tipo de turista ya tiene algunas ideas preconcebidas antes de empezar a buscar y

no querrá comprometerse. Necesita criterios bien definidos para navegar con total serenidad. Será muy exigente con respecto a la claridad de la información que se le proporcione y no se sentirá especialmente atraído por las viviendas con encanto o atípicas... busca un valor seguro que no le decepcione porque no quiere arriesgarse a que le compliquen las vacaciones. En definitiva, su elección dependerá en gran medida de la descripción del anuncio.

## • ¿Cómo llamar su atención?

Como es evidente, para este tipo de turista las fotos de la vivienda tienen una gran importancia a la hora de tomar una decisión. No obstante, querrá ver ante todo unas fotos realistas: ver qué equipamiento hay, si la casa es funcional, si dispondrá de todos los elementos que vaya a necesitar durante sus vacaciones... Por eso conviene que el anuncio tenga unas fotos muy representativas pero que no sean demasiadas para no generarle desconfianza.

Además de las fotos, habrá que cuidar mucho la redacción en la descripción del anuncio. Conviene despejar todas sus dudas, mencionar todos los detalles y poner de relieve las garantías que este tipo de internauta sea susceptible de querer conocer. Por tanto, se recomienda también rellenar todos los campos relacionados con la descripción del anuncio (composición, equipamiento, situación u orientación, actividades de ocio...). Cuanta más información disponga de la vivienda, más orientará su decisión hacia esa vivienda.

## Perfil APAÑADO

### • ¿Quién es?

Un turista que busca un buen plan. Ante todo, quiere sacar el máximo provecho de la vivienda que haya elegido. No es del todo hermético con respecto a las ventajas u originalidades que puedan tener algunas casas, pero no es una de sus prioridades; las aceptaría a condición de que no sean «trampas para turistas». Frase con la que se identifican: «Elegir la mejor opción».

### • ¿Cómo utiliza las páginas web de alquileres vacacionales?

En cuanto empieza a visitar una web, va a comparar, no se va a perder ningún detalle de la descripción del anuncio con el fin de quedarse con la mejor oportunidad.

Por tanto, no dudará en seleccionar varios anuncios, sopesar los pros y contras de cada uno e incluso hacer una lista antes de tomar una decisión definitiva. Será una persona que reflexione para encontrar algo óptimo y no tendrá ningún inconveniente en dedicarle tiempo a consultar las páginas y los anuncios que haya seleccionado. Este perfil de internauta será muy sensible a la descripción del anuncio, más que a las fotos.

## • ¿Cómo llamar su atención?

Se trata de un perfil de inquilino que considera las fotos como meramente ilustrativas, más que un criterio de selección. Para llamar su atención, no hay que olvidarse de ningún elemento en la descripción del anuncio... Toda información es pertinente para él. La idea consiste en mostrarle transparencia y proporcionarle un buen plan para que esté convencido de que disfrutará de unas buenas vacaciones. Hay que darle la impresión de que está eligiendo la vivienda más apropiada.

Por ejemplo, si la casa se encuentra a 10 km de la playa pero dispone de piscina, hay que mencionarlo insistiendo en que la casa merece la pena. Si la casa está situada al lado de una parada de autobús que facilite los desplazamientos, hay que mencionarlo también, igual que si hay comercios en los alrededores a los que se pueda ir andando. Es conveniente rellenar todos los campos personalizables.

