Nuestra estrategia

El Google de las reservas de alojamientos vacacionales

Los anfitriones pagan un 0% de comisión de reserva y reciben íntegro su importe. El total mostrado al huésped incluye una contribución del 6,9% sobre el importe del anfitrión. Los extras opcionales se muestran aparte.

Guía estratégica para miembros, anfitriones y Founding Partners | Octubre de 2026

1. Nuestra visión

BookNoFees quiere convertirse en el Google de las reservas de alojamientos vacacionales. Personas de todo el mundo podrán buscar, comparar, encontrar y reservar el alojamiento adecuado en un único lugar. El acceso a la plataforma seguirá siendo gratuito para anfitriones y huéspedes.

Nuestra visión: una búsqueda de alojamientos de libre acceso, con un 0% de comisión de reserva para anfitriones y totales transparentes para huéspedes que ya incluyen la contribución del 6,9%.

Qué significa «Google de las reservas»

- una búsqueda global que abarque el mayor número posible de regiones, tipos de alojamiento e idiomas
- resultados orgánicos relevantes con precios totales transparentes para huéspedes

- visibilidad gratuita y control comercial directo para los anfitriones
- campañas publicitarias opcionales para anfitriones que deseen mayor visibilidad
- una clara separación entre resultados orgánicos y anuncios de pago
- una plataforma que aumenta su valor para todos los miembros a medida que crecen la oferta y la demanda

BookNoFees no está afiliada a Google. La comparación describe nuestra visión: una búsqueda sencilla, global y de libre acceso que lleve a las personas directamente al alojamiento adecuado.

2. Por qué BookNoFees es diferente

Muchas plataformas de reservas existentes ganan automáticamente con cada reserva completada. Estos costes los asume el anfitrión, se cobran al huésped o se incluyen en el precio del alojamiento. BookNoFees adopta un enfoque diferente.

Modelo tradicional de plataforma	Modelo BookNoFees
tarifa o comisión obligatoria por reserva	0% de comisión de reserva para anfitriones
los costes aumentan automáticamente con el valor de la reserva	Huésped: 6,9% del importe del anfitrión, incluido
la plataforma suele controlar gran parte de la relación	los anfitriones conservan el control de su oferta y comunicación
los ingresos proceden de deducciones sobre las transacciones	contribución del huésped y extras de pago opcionales

Nuestra promesa fundamental

- Publicar un alojamiento es gratuito.
- Los anfitriones no pagan comisión de reserva y reciben íntegro su importe.
- La publicidad de pago es opcional y está claramente identificada.
- Los anfitriones que no compren publicidad seguirán apareciendo en los resultados orgánicos.
- El total incluye un 6,9% del importe del anfitrión para gestión de pagos, tramitación de reembolsos y pérdidas de pagos. Los extras opcionales se muestran aparte.

3. Nuestro modelo de ingresos: publicidad opcional

A largo plazo, la plataforma se financiará principalmente mediante campañas publicitarias de pago. Los anfitriones decidirán si desean adquirir alcance adicional y cuándo hacerlo. No pagan por participar, sino únicamente por aumentar opcionalmente su visibilidad.

Al igual que Google Ads (antes Google AdWords), el uso orgánico de BookNoFees sigue siendo gratuito. Los anfitriones que deseen un alcance adicional pueden fijar voluntariamente su propio presupuesto publicitario y lanzar una campaña claramente identificada.

Umbral de cualificación claro: la participación en los ingresos y los pagos de un socio comienzan cuando se atribuyen directa y verificablemente a su cuenta al menos 100 anfitriones activos y verificados en cuanto a calidad, y BookNoFees confirma la cualificación.

Búsqueda orgánica de BookNoFees	Anuncios de pago de BookNoFees
gratuita para cada alojamiento activo	opcionales y limitados a un presupuesto definido
clasificación basada en relevancia, calidad y criterios de búsqueda	visibilidad adicional claramente identificada como publicidad
0% de comisión de reserva para anfitriones	pago por duración de la campaña o rendimiento publicitario
inclusión permanente en el marketplace estándar	finaliza automáticamente al agotarse la duración o el presupuesto

El método exacto de facturación —por duración, clic, alcance o una combinación— se definirá únicamente después de realizar pruebas controladas. El modelo se inspira en el principio transparente de autoservicio de Google Ads, no en la adopción de productos o marcas concretos de Google.

Posibles productos publicitarios

- posiciones destacadas durante un periodo claramente definido
- visibilidad destacada en una ciudad, región o categoría
- campañas estacionales, como verano, invierno u ofertas de última hora
- presencia en landing pages relevantes, boletines o redes sociales
- campañas de alcance con presupuesto fijo e informes claros de rendimiento

El pago corresponde únicamente al alcance adicional, nunca a una mejor valoración, popularidad artificial o supresión de competidores orgánicos.

Por qué este modelo necesita alcance

La publicidad solo tiene valor cuando los huéspedes utilizan realmente la plataforma. Por ello, crear un alcance amplio y relevante tiene prioridad sobre maximizar los ingresos publicitarios a corto plazo. Primero llegan la oferta, la demanda y la confianza; después, la publicidad opcional puede funcionar de forma sostenible.

4. El ciclo de crecimiento

Paso	Qué ocurre	Efecto
1. Anfitriones	se incorporan más alojamientos reales y reservables	mayor oferta para los huéspedes
2. Contenido	se desarrollan idiomas, ciudades y regiones para los buscadores	mayor visibilidad orgánica
3. Huéspedes	más personas buscan alojamientos y realizan consultas	mayor valor para los anfitriones
4. Reservas	surgen los primeros éxitos medibles y recomendaciones	confianza y recomendaciones
5. Publicidad	los anfitriones compran voluntariamente visibilidad adicional	ingresos para la plataforma y los socios
6. Crecimiento	los ingresos financian tecnología, alcance y calidad	el ciclo se acelera

Nuestros principales canales de alcance

- optimización para buscadores mediante páginas de calidad para países, regiones y ciudades

- creadores y socios del sector seleccionados personalmente, con una audiencia real de anfitriones
- recomendaciones entre anfitriones y huéspedes
- colaboración con gestores de propiedades, agencias y redes de anfitriones
- contenido multilingüe en redes sociales e historias de éxito locales
- enlaces directos de los anfitriones a su alojamiento en BookNoFees
- posteriores campañas de relaciones públicas, colaboraciones y publicidad dirigida en mercados con suficiente oferta

5. Presencia global en 60 versiones lingüísticas y de mercado

BookNoFees no se limita a traducirse, sino que se adapta a cada mercado. Esto incluye navegación, incorporación de anfitriones, búsqueda de huéspedes, correos electrónicos, SEO, versión móvil y requisitos regionales.

Elemento	Estado y enfoque
Base actual	.com, Reino Unido y Alemania
Objetivo	60 versiones lingüísticas y de mercado
Ritmo actual de producción	aproximadamente seis días laborables por cada nueva versión
Tiempo de producción restante	aproximadamente 342–348 días laborables, según el cómputo
Método	cada versión terminada se revisa y después se activa por etapas

No esperaremos a que estén terminadas las 60 versiones. Cada mercado verificado en cuanto a calidad podrá empezar a atraer anfitriones, socios y huéspedes mientras se desarrollan los siguientes idiomas.

Primeras fases prioritarias

Fase	Mercados/Idiomas	Esfuerzo de producción
Base	.com, UK, DE	estado actual
Fase 1	IT, ES, FR, PT, NL, PL, GR	42 días laborables
Fase 2	HR, TR, CS, DA, SV, NO, FI, RO, HU, BG	60 días laborables

Fase	Mercados/Idiomas	Esfuerzo de producción
Fases adicionales	en función de la oferta, la demanda y los socios adecuados	hasta un total de 60 versiones

6. Nuestra red internacional de socios

Para su expansión global, BookNoFees se apoya en una red limitada de Founding Partners seleccionados personalmente. La red sigue principios similares a una franquicia —responsabilidad local, marca coherente y normas comunes—, pero continúa gestionada de forma centralizada por BookNoFees y la LLC estadounidense. No es un sistema de marketing multinivel.

Responsabilidades de los socios

- dar a conocer BookNoFees de forma creíble en su mercado
- captar anfitriones adecuados y carteras profesionales de alojamientos
- ayudar en la incorporación y atender determinadas consultas de soporte anonimizadas
- facilitar a BookNoFees información del mercado local
- cumplir las normas de marca, privacidad y comunicación

Landing page personal del socio y acceso de afiliado

Cada candidato aprobado a Founding Partner recibe una landing page personal creada por BookNoFees. Esta página funciona también como su acceso oficial de afiliado y como enlace central para captar nuevos anfitriones. El socio puede publicarla en redes sociales, sitios web, boletines, mensajes y presentaciones, o utilizarla en conversaciones personales. Respetando las directrices de marca y publicidad de BookNoFees, también podrá promocionarla mediante publicidad de pago por cuenta propia.

- alcance orgánico mediante contenidos y comunidades propios
- recomendaciones personales y boca a boca
- contacto directo con anfitriones y gestores de propiedades adecuados
- campañas de pago propias con presupuesto fijo
- códigos QR, tarjetas de visita, eventos y colaboraciones locales

Los socios se presentan personalmente y no actúan de forma anónima. La landing page muestra, como mínimo, su nombre real, una fotografía profesional actual, el mercado o región que atienden y su condición de socio oficial de BookNoFees o candidato a Founding Partner. La publicación requiere el consentimiento del socio y finaliza si la relación se suspende o termina.

Un socio, un rostro y un punto de acceso claro: los anfitriones interesados deben reconocer de inmediato quién los invitó personalmente a BookNoFees.

Atribución durante 12 meses

La visita a la landing page personal constituye el primer contacto verificable con el socio. Cuando se haya otorgado el consentimiento necesario, BookNoFees guardará en el mismo navegador la atribución anónima al socio durante un máximo de doce meses. Si el anfitrión se registra dentro de ese periodo, se le atribuirá, por regla general, a dicho socio. Una vez confirmada la inscripción, la atribución se guarda en la cuenta del anfitrión y no será sustituida por enlaces posteriores de otros socios.

El reconocimiento automático puede fallar si se rechaza el seguimiento, se eliminan los datos del navegador o se cambia de dispositivo o navegador. En esos casos, la atribución podrá revisarse mediante un código de socio confirmado o una prueba documentada. Prevalecerán las normas de privacidad, cookies y consentimiento del mercado correspondiente.

Qué permanece centralizado

- plataforma, marca, normas y desarrollo técnico
- contratos, facturación y atribución de socios
- pagos, identidad, privacidad, fraude y disputas
- datos personales de anfitriones y huéspedes
- control de calidad y aprobación de nuevos socios

7. Plazas limitadas para Founding Partners

Se prevé un máximo mundial de 250 plazas de Founding Partner. Las condiciones económicas disminuyen por tramos transparentes, recompensando más el trabajo y el riesgo asumidos en las primeras etapas.

Posiciones	Nuevas posiciones	Participación en los ingresos netos cualificados
1–25	25	50 %
26–75	50	45 %
76–150	75	40 %
151–250	100	35 %

De candidato a Founding Partner

La firma del contrato por sí sola no concede la condición permanente de Founding Partner. Tras la revisión, la entrevista personal y la firma del contrato, el solicitante comienza como candidato a Founding Partner. La condición definitiva y el nivel de participación correspondiente solo se activan cuando se le hayan atribuido al menos 100 anfitriones activos y cualificados.

- atribución clara mediante el enlace personal o un código de socio confirmado
- al menos un alojamiento real, publicado, completo y reservable por anfitrión
- superación del control de calidad de la cuenta del anfitrión

- ningún registro duplicado, ficticio, autogenerado o manipulado

El nivel de participación en los ingresos se determina por el orden en que los candidatos alcancen realmente el umbral de 100 anfitriones activos, no por la fecha de solicitud o firma del contrato. Así se evita que alguien bloquee permanentemente una posición valiosa sin aportar resultados.

Una vez alcanzado y confirmado el umbral de 100 anfitriones activos, el candidato obtiene la condición definitiva de Founding Partner. Desde ese momento comienzan la participación en los ingresos y los pagos para todos los anfitriones captados directa y verificablemente por el socio, incluidos los primeros 100. Se tienen en cuenta los ingresos netos definidos contractualmente generados desde la fecha de cualificación.

Bonificación Network Builder

Un Founding Partner activo recibirá cinco puntos porcentuales adicionales sobre su propio nivel de participación cuando diez socios recomendados personalmente por él hayan superado el proceso normal de selección y cada uno haya alcanzado la condición definitiva de Founding Partner con al menos 100 anfitriones activos. Por tanto, sus recomendaciones deberán haber generado de forma demostrable al menos 1.000 anfitriones activos adicionales.

Participación estándar en los ingresos	Con bonificación Network Builder
50 %	55 %
45 %	50 %
40 %	45 %
35 %	40 %

La bonificación se aplica exclusivamente a los ingresos netos cualificados generados por los anfitriones captados directamente por el socio. Esto incluye los ingresos netos procedentes de sus campañas publicitarias y de servicios adicionales de pago por los que BookNoFees recibe una tarifa o comisión. No crea participación alguna en los ingresos ni en los anfitriones de los socios recomendados. Cada nuevo socio solo podrá atribuirse a un único recomendador. Quedan excluidas las atribuciones multinivel o transferidas. La bonificación continuará mientras el contrato esté vigente, se cumplan todas las obligaciones y no se produzcan infracciones graves.

La participación en los ingresos de un anfitrión captado directa y verificablemente se aplica, por regla general, durante toda su membresía activa en BookNoFees. Está condicionada a que el contrato del socio siga vigente, este cumpla todas sus obligaciones y supere las revisiones periódicas de actividad y calidad. La participación incluye los ingresos netos definidos contractualmente procedentes de las campañas publicitarias cualificadas y de los servicios adicionales de pago de dicho anfitrión por los que BookNoFees recibe una tarifa o comisión.

Sin subsocios ni comisiones multinivel: la bonificación Network Builder aumenta únicamente la participación en los ingresos de la cartera propia de anfitriones del socio. Nadie gana con los ingresos de un segundo nivel o de niveles posteriores.

Protección de la colaboración

La participación continuada exige una colaboración justa y conforme al contrato. La captación dirigida de anfitriones ya vinculados, la elusión de BookNoFees, las atribuciones manipuladas, los registros ficticios y el uso indebido de datos confidenciales o personales constituyen infracciones graves. BookNoFees podrá suspender temporalmente el acceso del socio durante una investigación y resolver el contrato por causa justificada si se confirma una infracción grave. En ese caso cesarán los derechos futuros de participación aún no devengados. Los derechos correctamente devengados y confirmados se tratarán conforme al contrato.

8. A quién buscamos como socio

El alcance importa, pero un alcance relevante es más importante que un gran número general de seguidores. Los candidatos deben cumplir de forma convincente al menos una de las tres vías de admisión.

Vía de admisión	Criterio orientativo	Evidencia adecuada
Creador del sector	aproximadamente 10.000 seguidores reales o 5.000 visualizaciones relevantes y constantes por vídeo	analíticas de los últimos 90 días y clara relevancia de la audiencia
Comunidad de anfitriones	acceso directo a al menos 50 anfitriones activos	comunidad, boletín, eventos o referencias
Acceso a carteras	acceso verificado a al menos 100 alojamientos vacacionales	gestor de propiedades, agencia, asociación o cartera propia

Ámbitos de especialización preferentes

- alquiler vacacional y formación de anfitriones
- inversión inmobiliaria y alquiler de corta duración
- gestión de propiedades, channel managers y tecnología para anfitriones
- agentes inmobiliarios especializados en propiedades vacacionales
- organizaciones turísticas y asociaciones locales de anfitriones
- tiny houses, complejos vacacionales, glamping y alojamientos boutique
- nómadas digitales, reubicación y segundas residencias, siempre que la comunidad incluya anfitriones activos

Los influencers de viajes generalistas solo son adecuados si tienen acceso creíble a anfitriones. Una gran audiencia de viajeros, por sí sola, no es suficiente para esta función.

9. Calidad antes que número de seguidores

Qué evaluamos

- interacciones auténticas, comentarios y conversaciones profesionales
- actividad constante durante los últimos 90 días
- una relación visible con el sector inmobiliario, los anfitriones o el turismo
- credibilidad regional y capacidad para relacionarse personalmente
- gestión profesional de las críticas y la responsabilidad
- disposición a identificar la publicidad de forma transparente
- tiempo suficiente para la incorporación y determinados casos de soporte

Periodo de prueba de 90 días

Métrica	Objetivo mínimo	Objetivo sólido
conversaciones cualificadas con anfitriones	20	50+
alojamientos activos publicados	25	75+
anuncios completos y reservables	al menos el 80 %	al menos el 95 %
respuesta a los tickets de soporte asignados	en un plazo de 48 horas	en un plazo de 24 horas
infracciones graves	0	0

10. Privacidad y soporte

Los socios pueden ver los alojamientos públicos que han incorporado y su estado de actividad. No reciben acceso ilimitado a los datos personales de anfitriones o huéspedes.

Visible para los socios	No visible
título público del alojamiento, imágenes, enlace y región	nombres privados, direcciones de correo y números de teléfono
ID anónimo del anfitrión y estado de actividad	documentos de identidad y datos fiscales, bancarios y de tarjetas
ingresos netos cualificados y participación propia	datos de huéspedes, mensajes privados y detalles de reservas

Visible para los socios	No visible
consultas de soporte anonimizadas y aprobadas	casos de identidad, fraude, reclamaciones y riesgos

Enrutamiento del soporte

- La IA responde directamente a las preguntas estándar más frecuentes.
- Las consultas adecuadas se anonimizan y se envían al socio responsable.
- BookNoFees gestiona los pagos, la identidad, los asuntos legales, la privacidad, las disputas y las sospechas de fraude.
- Las respuestas y los accesos se registran y revisan conforme a normas uniformes.

11. Nuestro plan de crecimiento de 30 meses

Estos objetivos son referencias de gestión ambiciosas, no garantías. El avance real depende de la calidad del producto, la velocidad de localización, el rendimiento de los socios, la activación de anfitriones y el alcance entre los huéspedes.

Periodo	Enfoque	Objetivo orientativo
Meses 1–3	seguimiento, panel de control, preparación del producto publicitario y primeros socios piloto	1.000 alojamientos activos
Meses 4–6	primeras fases lingüísticas, evaluaciones de socios y casos de éxito	5.000 alojamientos activos
Meses 7–12	importación de carteras, soporte con IA y mercados prioritarios	12.000–25.000 alojamientos
Meses 13–18	fases lingüísticas adicionales y gestores de propiedades de mayor tamaño	25.000–40.000 alojamientos
Meses 19–24	150–220 socios activos y aumento de las recomendaciones	40.000–55.000 alojamientos
Meses 25–30	hasta 250 socios y crecimiento hasta al menos 60.000 alojamientos activos	más de 60.000 alojamientos

12. Cómo medimos el éxito

Métrica	Por qué es importante
alojamientos activos y plenamente reservables	la calidad importa más que el número bruto de registros
tiempo hasta la publicación	muestra si la incorporación de anfitriones es suficientemente sencilla
consultas y reservas por mercado	demuestra un valor real para los anfitriones
tráfico de búsqueda orgánico	muestra el desarrollo de un alcance independiente
proporción de anfitriones que utilizan campañas o servicios adicionales de pago	muestra la disposición voluntaria a pagar por alcance y servicios adicionales
uso repetido de campañas y servicios adicionales de pago	muestra si la visibilidad adicional genera valor real
socios activos y alojamientos por socio	muestra la calidad de la red
casos de soporte resueltos automáticamente	permite crecer con un equipo central reducido

13. Cómo pueden contribuir los miembros

- publicar anuncios completos y precisos y mantener los calendarios correctamente sincronizados
- recomendar BookNoFees a anfitriones adecuados y compartir su enlace personal
- compartir comentarios, requisitos regionales y éxitos reales de reservas
- utilizar la publicidad opcional tras su activación solo cuando contribuya a sus propios objetivos

14. Nuestra promesa a largo plazo

BookNoFees busca crecer con un 0% de comisión de reserva para anfitriones, totales transparentes que incluyen la contribución del 6,9% para huéspedes y extras opcionales, combinando fuerza local y tecnología central.

Mantenemos la participación gratuita, identificamos claramente la publicidad, protegemos los resultados orgánicos y los datos personales y seleccionamos a los socios conforme a normas uniformes. El alcance se construye con alojamientos reales; la automatización permite crecer sin un enorme equipo central.

Nuestra estrella guía: una red global de búsqueda de alojamientos, accesible para todos, con un 0% de comisión para anfitriones y precios transparentes para huéspedes.