

## AirBnB revoluciona(rá otra vez) el sector

Author : a.h.

Categories : [Sistemas de Información Empresarial](#)

Date : 12 enero, 2019



Es indiscutible que los datos se han puesto en un primer plano en los últimos años. Conceptos como el *Big Data* prometían cambiar el panorama de las empresas y estas se lanzaron a invertir sin realmente tener objetivos claros. Lo cierto es que la gran mayoría de los proyectos de *Big Data* fracasan por un factor u otro pero, ¿y los que salen bien?

En este, el último post de la asignatura, me gustaría hablar de AirBnB, el conocido *marketplace* que revolucionó la forma de viajar de millones de personas y que está a punto de volver a hacerlo. Los *marketplace* como AirBnB, Glovo o Uber no dan beneficios en primera instancia y esto es justamente lo que quieren los inversores. ¿Por qué? Pues muy sencillo, quieren la mayor cuota de mercado posible para así conseguir más usuarios y más datos. Todo se resume en datos y lo que podemos llegar a lograr con ellos.

Hace una semanas AirBnB anunció que a finales de 2019 lanzará su proyecto *AirBnB:backyard* que consiste en crear prototipos de vivienda. Se espera que estas viviendas sean hogares inteligentes, construidos con productos ecológicos y que tengan como base la sostenibilidad. Conceptos que casualmente tienen en cuenta los internautas a la hora de elegir donde hospedarse. Y es que AirBnB tiene todo lo que necesita para triunfar en esta nueva etapa que comenzará en los próximos meses: usuarios y datos.

Al crear sus propias “casas” AirBnB ampliará los márgenes de beneficio respecto a los actuales que son tan solo una pequeña parte de cada reserva. Pero crear casas no es donde

esta compañía tiene la ventaja competitiva sino en saber dónde crearlas. Esto que puede parecer una tontería es la clave del éxito. Al saber en todo momento por su marketplace donde hay un exceso de demanda y poca oferta saben dónde deben construir, cuantas propiedades e incluso el beneficio que lograrán con ellas (al conocer los precios de las viviendas de la zona).

También pueden amoldar diferentes propiedades de la construcción al público al que estará dirigido, por ejemplo, en el caso de los estudiantes como el poder adquisitivo es generalmente menor que el de otro público la vivienda tendrá prestaciones diferentes. Este es un buen ejemplo de qué se puede lograr con la adecuada explotación de los datos.

Para finalizar me gustaría destacar el importante papel que juegan los Data Scientist al ser capaces de crear valor de los datos.