Publicado en Ciudad de México el 30/06/2023

# [Datos de Stays dan a conocer la nueva generación de viajeros en México](http://www.notasdeprensa.es)

## Surge nuevo grupo de viajeros motivado a realizar viajes a las grandes ciudades y explorar las zonas más alejadas de los caminos trillados, optando por estancias cortas

 La pandemia por COVID-19 a nivel mundial tuvo un impacto sin precedentes en la industria del turismo. Sin embargo, a tres años de vivir una de las peores crisis sanitarias, este sector ha mostrado una firme recuperación, ligada a nuevos métodos de viajar y una generación totalmente digitalizada. Gracias a la aplicación de las vacunas, las medidas de seguridad y sanidad impuestas en países como México, Brasil o Colombia, las personas ahora tienen más ganas de viajar (34%) que, incluso, en años previos a la pandemia. De esta manera ha surgido un nuevo grupo de viajeros motivado a realizar viajes a las grandes ciudades y explorar las zonas más alejadas de los caminos trillados, optando por estancias cortas y guías turísticos familiarizados con la cultura local. Estos viajeros llevan poco equipaje y utilizan nuevos medios de transporte como los servicios de transporte compartido y las bicicletas para recorrer las zonas urbanas. Se aventuran más allá creando una experiencia de viaje única, que valora el intercambio cultural genuino por encima de todo, es decir, buscan destinos fuera de lo común para asimilar la cultura de la forma más auténtica posible y crear recuerdos que duren toda la vida. Dan prioridad a las experiencias sobre el consumismo y prefieren actividades como los paseos fotográficos y las rutas gastronómicas a la compra de souvenirs. Además de ser expertos en dinero, también lo son en tecnología y hacen buen uso de herramientas en línea como sitios web de reservas en plataformas como Airbnb, hoteles, viajes compartidos y aplicaciones de mapas para teléfonos inteligentes, planificando fácilmente su itinerario y navegando por lugares desconocidos. Deseosos de vivir un turismo más personalizado, exclusivo, sustentable y que impacte tanto a nivel mundial como local, los viajeros actuales también han dado lugar a un nivel de conciencia sin precedentes en relación con causas sociales como la práctica de hábitos ecológicos durante su viaje, ya que forman parte de su filosofía de vida. Es aquí donde se destaca la relación que existe entre estos valores y el sector de rentas vacacionales cortas, porque se habla de un diferenciador que influye directamente en la decisión de elegir el lugar de alojamiento. Cuando se hace referencia a un nuevo grupo de viajeros, también se hace por sus costumbres, valores, ideales, convicciones que, al final, son determinantes para elegir un destino que los acerque a su objetivo, dejando en segundo lugar el confort o la comodidad. Estos nuevos viajeros buscan lugares que los conecten con su interior, con la naturaleza, que les transmitan libertad, paz, y no necesariamente el lujo, los excesos o las excentricidades. Destinos como los pueblos mágicos, montañas o zonas rurales son alternativas seguras y que les generan mayor confianza al alojarse. Otra opción son las rutas de senderismo o playas, ya que son lugares predilectos para exponer en sus redes sociales y conectar con sus seguidores a través de compartir estas experiencias. Y los viajes de larga distancia no se quedan atrás. Ahora, destinos como destinos internacionales como Edimburgo, Escocia, Tokio, Japón; Dublín, Irlanda; Sidney, Australia; Dubái, Emiratos Árabes Unidos; y Bangkok, Tailandia, son ciudades culturales en donde se pueden disfrutar eventos artísticos como el World Pride en Sídney o el Festival Fringe en Edimburgo. Entonces, ¿qué hacen los profesionales en el sector de rentas vacacionales ante esta ola de nuevos viajeros, amantes de la tecnología, el medioambiente y la naturaleza? La respuesta: ser anfitriones excepcionales. Aunque se vive en un mundo totalmente digitalizado, el factor humano sigue siendo clave en la toma de decisiones. Si uno brinda una atención a cliente personalizada, única, en la que se priorice a la persona y no al producto, se tendrá un mejor resultado ya sea de venta o de reputación. Esta ha sido una de las claves en Stays. Si algo se puede comprobar es que, a lo largo de18 años de experiencia en este sector, seas anfitrión, dueño, property manager, canal de reservas, agencia de viajes, la gente va a recordar más por el trato que se le brinde, que por lo que le se le pueda ofrecer. En resumen, el buen trato no es negociable.  Acerca de StaysStays™ es una empresa SaaS de origen brasileño con sede en Río de Janeiro, que ha desarrollado un software completo y especializado para la gestión de propiedades de alquiler por corta temporada o renta vacacional. Stays ayuda a los administradores y agencias de América Latina a ser más productivos, generar más reservas y alcanzar la excelencia en sus procesos logísticos (captación de propiedades, gestión de los servicios, organización financiera y ejecución), con la finalidad de evitar la sobreventa, la falta de productividad, la baja tasa de ocupación, la falta de identidad profesional online y las dificultades de la gestión financiera. Visita: www.stays.net

**Datos de contacto:**

Moises Hernandez

TouchPoint Marketing

5544884729

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/datos-de-stays-dan-a-conocer-la-nueva](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Viaje Turismo Software



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)