

Jf
JESSICA JIMENEZ

EL CUADERNO BONITA

**LAS 4 FUGAS QUE LE ESTÁN ROBANDO MARGEN
A TU CENTRO DE BELLEZA**

**(Y CÓMO EMPEZAR A CERRARLAS ESTA SEMANA, CON DIAGNÓSTICO,
PLANTILLAS Y AUTOEVALUACIÓN)**

Jessica Jiménez · Método Bonita
Formadora de negocios de belleza + EstrategIA

ÍNDICE

- | | |
|-----------|----------------------------------|
| 01 | Antes de empezar |
| 02 | Cómo usar este cuaderno |
| 03 | Pilar 01 — Atracción |
| 04 | Pilar 02 — Conversión |
| 05 | Pilar 03 — Fidelización |
| 06 | Pilar 04 — Escalabilidad |
| 07 | Tu autodiagnóstico Método Bonita |
| 08 | Y ahora qué |

ANTES DE EMPEZAR

Empecé sola, con un bebé y 17 m². Hoy Bonita Mía Beauty son 300 m² y 8 profesionales. No lo cuento para presumir: lo cuento porque todo lo que hay en este cuaderno lo he aplicado primero en mi propio negocio, antes de enseñárselo a nadie. Nada de lo que vas a leer es teoría de manual — es lo que uso cada semana en mi propio centro.

En 15 años trabajando de cerca con negocios (primero desde la gestoría y la contabilidad, después como dueña de mi propio centro) he visto el mismo patrón repetirse una y otra vez: los centros de belleza no pierden dinero por falta de talento ni de esfuerzo. Lo pierden por falta de método. Se trabaja muchísimo y se sistematiza muy poco.

Este cuaderno recoge las 4 zonas donde esa fuga de margen ocurre casi siempre, sin que la dueña del centro lo vea venir: Atracción, Conversión, Fidelización y Escalabilidad. Los 4 pilares del Método Bonita.

CÓMO USAR ESTE CUADERNO

- Léelo de un tirón la primera vez, sin parar a "arreglar" nada todavía.
- Vuelve a cada pilar por separado y haz el autodiagnóstico con honestidad — nadie más lo va a ver.
- Elige solo **una** acción de la semana por pilar. No las cuatro a la vez: eso es exactamente el patrón de "mucho esfuerzo, poco método" que este cuaderno intenta romper.
- Al final tienes una autoevaluación conjunta para saber en qué modo está tu negocio ahora mismo.

01

ATRACCIÓN

Que te encuentren antes de tener que buscarte

EL DIAGNÓSTICO

Si dependes de que tus clientas te recuerden para volver a reservar, no tienes atracción: tienes suerte. La atracción real pasa por ser visible y memorable cuando esa clienta todavía no sabe que te necesita. La mayoría de centros confunden "estar en redes" con tener una estrategia de atracción — y son cosas muy distintas.

LOS 3 ERRORES MÁS HABITUALES

- Publicar "de todo un poco" en vez de construir un mensaje reconocible en torno a 1-2 servicios estrella.
- Contar el procedimiento técnico (qué se hace) en vez de la transformación (qué cambia para la clienta).
- Depender solo del boca a boca y no tener ningún sistema que traiga clientas nuevas cuando ese boca a boca baja.

PREGÚNTATE

¿Cuánto de tu agenda de este mes ha llegado sin que tú tuvieras que pedirlo, publicarlo o recordarlo activamente?

01 · ATRACCIÓN — AUTODIAGNÓSTICO

Marca lo que ya haces hoy en tu centro:

- ☐ Tengo un servicio "ancla" claro que es el que más comunico.
- ☐ Sé, sin pensarlo, cuál es la pregunta que más me hacen las clientas sobre ese servicio.
- ☐ Mi contenido habla de resultados/transformación, no solo del paso a paso técnico.
- ☐ Tengo algún sistema que capta clientas nuevas aunque yo no publique esa semana.
- ☐ Reviso al menos una vez al mes qué contenido trajo reservas de verdad.

LA ACCIÓN DE ESTA SEMANA

Elige un solo servicio estrella y publica esta semana 3 contenidos que respondan a la pregunta que más te hacen tus clientas sobre él, en vez de publicar "de todo un poco".

PLANTILLA RÁPIDA

"Antes de [servicio], la mayoría de mis clientas me preguntan _____. Esto es lo que necesitas saber..." — Rellena el hueco con la pregunta real que más escuchas en tu centro y ya tienes tu próximo contenido.

«El contenido que atrae no vende un servicio: vende una transformación que la clienta ya quería.»

→ Esto lo trabajamos a fondo, con plan de contenido completo, en *Contenido que Atrae*.

02

CONVERSIÓN

Vender sin pedir permiso

EL DIAGNÓSTICO

Muchos centros no tienen un problema de clientas: tienen un problema de oferta. Si tu precio se sostiene solo en "hacerlo bien", cualquier competidora con un 10% menos te quita la reserva. Vender bien no es "convencer": es que la clienta entienda con claridad lo que está comprando antes de preguntar cuánto cuesta.

LOS 3 ERRORES MÁS HABITUALES

- Explicar el precio antes de explicar el valor — la clienta oye la cifra sin contexto y compara con lo primero que encuentra.
- No tener una oferta "puente" para la clienta que aún no está lista para el servicio más caro.
- Improvisar la respuesta cada vez que preguntan precio, en vez de tener un guion pensado de antemano.

PREGÚNTATE

Cuando una clienta pregunta precio, ¿tu respuesta explica un beneficio claro, o solo da una cifra?

02 · CONVERSIÓN — AUTODIAGNÓSTICO

Marca lo que ya haces hoy en tu centro:

- ☐ Tengo por escrito cómo describo mi servicio más caro, no lo improviso cada vez.
- ☐ Esa descripción empieza por el resultado, no por el procedimiento.
- ☐ Tengo algo intermedio para la clienta que duda del servicio más caro (una oferta puente).
- ☐ Sé cuál es mi tasa real de "pregunta precio → reserva" aunque sea aproximada.
- ☐ Reviso mis precios con criterio (margen, demanda) y no solo por miedo a subirlos.

LA ACCIÓN DE ESTA SEMANA

Reescribe la descripción de tu servicio más caro para que en la primera frase quede clara la transformación, no el procedimiento técnico.

PLANTILLA RÁPIDA

"No es [tratamiento]. Es [resultado/transformación] en [tiempo/nº sesiones]." — Prueba a abrir con esa frase la próxima vez que alguien pregunte precio, antes de dar la cifra.

«Nadie compra 45 minutos de tratamiento. Compra el resultado de esos 45 minutos.»

→ Esto es justo lo que trabajamos en Oferta Irresistible y Tablero de Ventas.

03

FIDELIZACIÓN

Cientas que vuelven y además te recomiendan

EL DIAGNÓSTICO

Captar una clienta nueva cuesta muchísimo más que conservar una que ya confía en ti. Si no tienes un sistema de vuelta a la agenda, estás regalando ese margen cada mes — y además, cada clienta que se va sin volver es una recomendación que nunca vas a recibir.

LOS 3 ERRORES MÁS HABITUALES

- Dejar que la próxima cita "dependa de que ella se acuerde" en vez de proponerla tú antes de que salga por la puerta.
- Enviar el mismo mensaje genérico a toda la base de clientas, sin distinguir según el servicio o el tiempo pasado.
- No medir cuántas clientas repiten: sin ese dato, es imposible saber si la fidelización funciona o no.

PREGÚNTATE

*Si una clienta no reserva su siguiente cita antes de salir por la puerta, ¿qué pasa después?
¿Existe un "después", o depende de que ella se acuerde?*

03 · FIDELIZACIÓN — AUTODIAGNÓSTICO

Marca lo que ya haces hoy en tu centro:

- | | |
|--------------------------|---|
| ☐ | Propongo la siguiente cita antes de que la clienta se vaya, la mayoría de las veces. |
| ☐ | Tengo un mensaje de seguimiento definido, no lo escribo distinto cada vez. |
| ☐ | Ese mensaje llega en un plazo fijo tras el servicio, no "cuando me acuerdo". |
| ☐ | Sé qué porcentaje aproximado de mis clientas repite en los últimos 3 meses. |
| ☐ | Tengo alguna forma, aunque sea sencilla, de premiar a la clienta que más vuelve o más recomienda. |

LA ACCIÓN DE ESTA SEMANA

Define un único mensaje de seguimiento (WhatsApp, no email) que se envíe siempre a los 20-25 días de cada servicio recurrente, con fecha sugerida ya propuesta.

PLANTILLA RÁPIDA

"Hola [nombre], ¡ya toca cuidar de [zona/servicio]! Te guardo hueco el [día] a las [hora], ¿te viene bien o prefieres otro momento?" — Ese es el mensaje, palabra por palabra, que puedes empezar a enviar mañana.

«La fidelización no es simpatía. Es un sistema que funciona aunque tú tengas un mal día.»

→ Esto lo automatizamos y perfeccionamos en WhatsApp que Vende y Agenda Blindada.

04

ESCALABILIDAD

Que el negocio no dependa de tu energía diaria

EL DIAGNÓSTICO

Si el centro factura menos cada vez que tú no estás, no tienes un negocio: tienes un puesto de trabajo muy exigente. Escalar es que el método funcione sin que tú lo sostengas a pulso — con procesos escritos, un equipo que sabe qué hacer y datos que te dicen dónde estás, no solo intuición.

LOS 3 ERRORES MÁS HABITUALES

- Tener el conocimiento del negocio solo en tu cabeza, sin ningún proceso escrito en ningún sitio.
- Medir el negocio "a ojo" (si hay caja, vamos bien) en vez de con números concretos cada semana.
- Delegar tareas sueltas en vez de delegar procesos completos con un estándar claro.

PREGÚNTATE

Si mañana te fueras una semana entera, ¿cuántas cosas del día a día dependen de que tú las recuerdes, decidas o hagas personalmente?

04 · ESCALABILIDAD — AUTODIAGNÓSTICO

Marca lo que ya haces hoy en tu centro:

☐	Tengo al menos un proceso clave de mi centro escrito, no solo en mi cabeza.
☐	Reviso algún número del negocio (facturación, ocupación, ticket medio) con una frecuencia fija.
☐	Mi equipo sabe qué hacer ante las situaciones más comunes sin tener que preguntarme a mí.
☐	He probado alguna herramienta o automatización para quitarme tareas repetitivas de encima.
☐	Si faltara una semana, el centro seguiría funcionando prácticamente igual.

LA ACCIÓN DE ESTA SEMANA

Elige el proceso que más se repite cada semana (agenda, comisiones, protocolo de bienvenida...) y escríbelo en un documento de una página, como si tuvieras que explicárselo a alguien nuevo mañana.

PLANTILLA RÁPIDA

"Cuando pasa [situación habitual], primero se hace ____, después ____, y se considera resuelto cuando ____." — Ese esqueleto de 3 pasos convierte cualquier tarea repetida en un proceso delegable.

«No necesitas más máquinas ni hacer horas extra: necesitas estrategia, estructura y visión empresarial.»

→ Esto es el corazón de Equipo Élite, Cerebro Numérico y Órbita IA.

TU AUTODIAGNÓSTICO MÉTODO BONITA

Cuenta cuántas casillas has marcado en total, sumando los 4 pilares (máximo 20).

0 – 7

MODO SUPERVIVENCIA

Tu negocio funciona porque tú empujas cada día. Es el momento de elegir un solo pilar — el que peor puntuación tenga — y trabajarlo antes que ningún otro.

8 – 14

MODO CRECIMIENTO

Ya tienes piezas del método funcionando, pero de forma suelta. Toca conectar esas piezas en un sistema, para que dejen de depender de que tú te acuerdes.

15 – 20

MODO ESCALABLE

Tienes más método del que crees. El siguiente paso ya no es "sobrevivir mejor": es multiplicar lo que ya funciona, con equipo, datos y procesos más finos.



¿Y AHORA QUÉ?

Este cuaderno es el punto de partida. Si quieres ir más allá del diagnóstico y aplicar el Método Bonita paso a paso en tu centro, con estrategia real y sin relleno, sígueme:

SÍGUEME EN INSTAGRAM

@jessicajimenez.med

Jessica Jiménez · Método Bonita