

EL CUADERNO BONITA

**LAS 4 FUGAS QUE LE ESTÁN ROBANDO MARGEN
A TU CENTRO DE BELLEZA**
(Y CÓMO EMPEZAR A CERRARLAS ESTA SEMANA)

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

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.

Este no es un cuaderno de motivación. Es un diagnóstico rápido de las 4 zonas donde la mayoría de centros de belleza pierden dinero sin darse cuenta: Atracción, Conversión, Fidelización y Escalabilidad. Los 4 pilares del Método Bonita.

Para cada pilar vas a encontrar un diagnóstico, una pregunta incómoda y una acción concreta que puedes aplicar esta misma semana — sin gastar en más máquinas ni trabajar más horas.

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.

PREGÚNTATE

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

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".

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

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.

PREGÚNTATE

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

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.

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

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.

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?

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.

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

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.

PREGÚNTATE

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

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.

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

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:

ENTRA GRATIS EN UNIVERSO BONITA

Mi canal de WhatsApp con estrategia real cada semana.

wa.me/34644714841

Jessica Jiménez · Método Bonita