



7 PASOS PARA RECONECTAR CON TU CENTRO Y HACERLO RENTABLE

IMPULXER ACADEMY

Si sientes que tu centro ya no te ilusiona como antes, que trabajas sin parar pero sigues en modo supervivencia, esta hoja de ruta es para ti.

No es una solución mágica, pero sí el inicio de una reorganización real: interna, profesional y rentable.

Si llevas tiempo sintiendo que tu centro ya no se parece al sueño que un día te hizo empezar, si has dejado de ilusionarte, de confiar o de ver resultados reales...

Esta hoja de ruta no es un atajo, pero sí una guía para que vuelvas a ti, recuperes el control y encuentres un modelo que te cuide mientras tú cuidas de los demás.



1. PON NÚMEROS A TU REALIDAD

Muchas profesionales creen que tener agenda llena es sinónimo de éxito. Pero a menudo esa agenda está sosteniendo un modelo que no es rentable.

Te desgasta, pero no te cuida. Mirar los números no es de frías ni de obsesivas: **es un acto de amor propio y claridad profesional.**

1

Haz una lista de todos tus ingresos mensuales

Registra cada servicio y producto que genere ingresos para tu centro.

2

Calcula tus costes fijos y variables

Incluye alquiler, suministros, productos, cuota de autónomos y todos los gastos asociados.

3

Suma cuánto tiempo trabajas y cuánto beneficio real obtienes

Calcula tu beneficio por hora para conocer tu rentabilidad real.

Herramientas útiles:

- Hoja Excel o app como Holded / ContaSimple.
- Calculadora de rentabilidad por hora (puedes crear una sencilla tabla).

CASO REAL:

Una alumna se dio cuenta de que ganaba 3000€/mes, pero al restar alquiler, autónomos y productos, solo le quedaban 850€.

¡Menos que el salario mínimo!

2. REVISA TU AGENDA Y TU ENERGÍA

Si cada semana termina con la sensación de no haber parado, pero sin saber qué avanzaste... si te sientes ocupada todo el día pero productiva solo a ratos, tu agenda necesita orden.

Tu tiempo es limitado. Tu energía, aún más. Y no puedes seguir regalándola sin estrategia.

Qué hacer:

Audita tu semana:

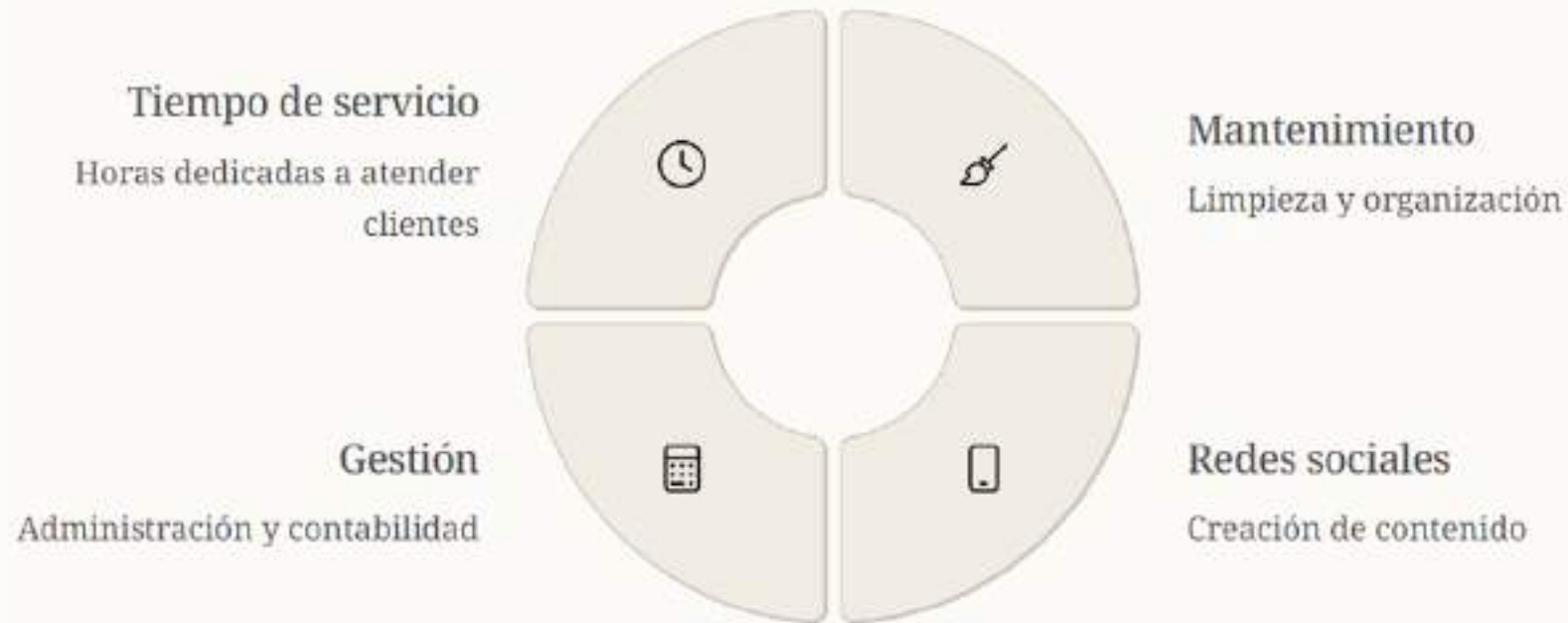
- ¿Cuántas horas de servicio?
- ¿Cuántas de gestión, redes, limpieza, proveedores?

Marca qué tareas te nutren y cuáles te drenan.



Herramientas útiles:

- Google Calendar o planner manual con códigos de color.
- Mapa de energía (clasificar por motivación y carga)



CASO REAL:

Una de vosotras me dijo: *'trabajo 10 horas pero solo facturo 5'.*

El resto era apagar fuegos, revisar mensajes, hacer reels improvisados.

3. IDENTIFICA TU SERVICIO ESTRATÉGICO

No todo lo que haces merece seguir en tu catálogo. Y no todo lo que te piden es rentable para ti. Seguir ofreciendo de todo para todos puede parecer lógico, pero es una trampa que te aleja de tu valor real.



Analiza cuáles de tus servicios tienen mayor margen

Revisa qué servicios generan más beneficio con menos inversión de tiempo y recursos.



Identifica los que más disfrutas y atraen a tu clientela ideal

¿Qué servicios te hacen sentir realizada y atraen al tipo de cliente que valora tu trabajo?



Detecta los que mantienes por miedo

¿Hay alguno que sigues ofreciendo por miedo a perder clientas, aunque no compense?

Herramientas útiles:

- Matriz Rentabilidad vs Disfrute.
- Encuesta rápida a tus clientas fieles..



CASO REAL:

Una alumna eliminó la manicura básica que le ocupaba tiempo y no generaba margen, y potenció su lifting de pestañas premium, subiendo precios



4. ORDENA TU COMUNICACIÓN

¿Te pasa que te cuesta saber qué publicar, cuándo o por qué? ¿Sientes que estás en redes pero sin resultados?

La visibilidad sin estrategia es agotadora. Pero una comunicación clara puede multiplicar tu impacto con menos esfuerzo.



Qué hacer:

- **Elige 3 temáticas clave que conecten con tus servicios estrella.**
- Planifica tu contenido en base a esas líneas (educar, mostrar resultados, desmentir mitos).
- Elimina el "postear por postear".

Herramientas útiles:

- Trello o Notion para organizar contenidos.
- Plantillas de Canva para agilizar publicaciones.

Educar

Comparte conocimientos valiosos sobre tus tratamientos y beneficios.

Mostrar resultados

Exhibe antes y después, testimonios y casos de éxito.

Desmentir mitos

Aclara conceptos erróneos sobre tus servicios y el sector.



"La visibilidad sin estrategia es ruido.

Tu contenido debe decir quién eres, a quién ayudas y por qué te elegirían a ti."

5. ACTIVA TU VISIÓN A 1 AÑO

Si no sabes a dónde vas, cada día parece una improvisación. El agotamiento viene muchas veces de no tener horizonte.

Soñar con orden no es fantasía: es una herramienta para tomar decisiones con sentido y dejar de sobrevivir en piloto automático.



Qué hacer:

Proyéctate en 12 meses:

- ¿cuánto quieres ganar?
- ¿qué horario deseas?
- ¿qué tipo de clientela sueñas?

Define metas numéricas, pero también emocionales
(más descanso, menos carga mental).

Herramientas útiles:

- Visual Board digital (Canva o Pinterest).
- Planner con objetivos trimestrales.

CASO REAL:

Cuando una alumna definió que quería 3 días libres al mes, reorganizó su agenda, eliminó servicios poco rentables y **lo logró en 6 semanas.**

6. PON LÍMITES Y SUBE PRECIOS CON SENTIDO

Si cobrar lo justo te hace sentir culpable... si poner límites te incomoda... **no es por falta de valentía**. Es porque no te enseñaron que tu valor no se mide por agradar o complacer. Aprender a respetarte en lo profesional es el paso más difícil... **y más liberador**.



Qué hacer:

- Revisa tus precios actuales y calcula si te permiten vivir con dignidad.
- Comunica con firmeza y empatía: el cambio de tarifas es una evolución, no una agresión.

Herramientas útiles:

- Calculadora de coste/hora + margen deseado.
- Plantilla de email o cartel de comunicación.

25%

Aumento de precios

Incremento mínimo recomendado
para servicios premium

30%

Margen de beneficio

Objetivo mínimo para cada servicio
ofrecido

15%

Cientas perdidas

Porcentaje normal al subir precios
que se recupera con nuevas clientas

“

CASO REAL:

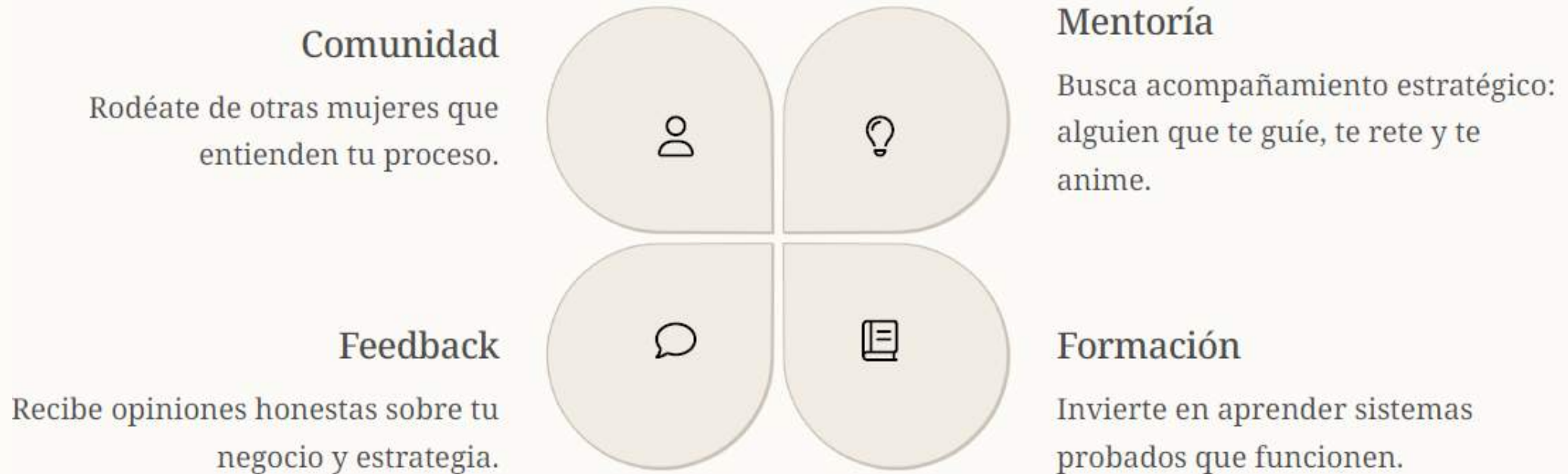
Una clienta subió precios y perdió a 2 clientas.
En menos de **3 semanas** recuperó ingresos
con clientas nuevas que valoraban más su
trabajo.

”

7. NO VUELVAS A HACERLO SOLA

La soledad de emprender es silenciosa. Y aunque seas fuerte, creativa y luchadora... **no deberías tener que cargar con todo.**

Rodearte de guía, estructura y comunidad no es signo de debilidad. **Es el paso más inteligente que puedes dar.**



Herramientas útiles:

- Comunidades privadas (como por ejemplo nuestro **Beauty Winner**).
- Mentorías, masterminds o sesiones grupales.
- Libros y formaciones de personas referentes en el sector.



*"Hay una enorme diferencia entre 'buscarlo todo en Google' y **tener un sistema paso a paso que alguien ya ha probado y mejorado.**"*

Esta hoja de ruta es solo el principio.

Pero si quieres dejar de improvisar y empezar a construir un modelo que te sostenga, necesitas más que una lista de pasos. **Necesitas dirección, estructura y una visión clara de hacia dónde vas.**

 ¿Te reconoces en esto?

**Trabajas sin parar, tu agenda está llena... pero tu cuenta sigue vacía.
Te esfuerzas cada día, pero sientes que tu negocio no crece contigo.**

Y lo peor: piensas que el problema eres tú.

 No es verdad.

Nadie te enseñó que trabajar más no es la solución, sino el mayor freno.

Te invito a otro paso de transformación



ESTETIC EVOLUTION EVENTO 100% ONLINE 25 Y 26 ABRIL

Imagina:

- 🌸 Subir precios sin miedo ni justificación.
- 🌸 Tener estructura en lugar de vivir apagando fuegos.
- 🌸 Ganar más trabajando menos.
- 🌸 Volver a sentirte orgullosa de lo que estás construyendo.

Este es tu momento. No necesitas estar más “lista”, ya tienes lo necesario: clientas, talento y hambre de más. Solo falta el mapa.

Reserva tu entrada ahora