GUÍA PRÁCTICA · IMPULXER ACADEMY

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.

Al final de cada paso encontrarás algo más que en la versión original: una fórmula, una pregunta o una plantilla que puedes aplicar hoy mismo, no solo leer. Y al cierre, te cuento dónde puedes dar el siguiente paso en persona.



Como tú, ella también empezó cuidando de todas... menos de su negocio.

PASO 1 DE 7

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.

FÓRMULA RÁPIDA — NUEVO

Beneficio real por hora = (Ingresos del mes − Costes fijos y variables) ÷ Horas trabajadas ese mes.

```
(3.000€ – 2.150€) ÷ 160h de trabajo = 5,3€/hora reales
```

Si ese número te sorprende, no es un fallo tuyo: es la primera vez que lo miras de frente.

HERRAMIENTAS ÚTILES

- Hoja Excel o app como Holded / ContaSimple.
- Calculadora de rentabilidad por hora (una sencilla tabla te basta para empezar).

“

CASO REAL

Una alumna se dio cuenta de que ganaba 3.000€/mes, pero al restar alquiler, autónomos y productos, solo le quedaban 850€. **¡Menos que el salario mínimo!**

Ese descubrimiento fue el punto de partida para reestructurar sus servicios y su agenda. Hoy factura más, trabajando dos días menos a la semana.

> **Pregúntate: ¿sabrías decir ahora mismo, sin mirar ninguna hoja, cuánto te queda limpio al mes?**

PASO 2 DE 7

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.**

REGLA 60/40 — NUEVO

Si más del **40% de tu semana** se va en gestión, redes o mantenimiento, y menos del 60% en el servicio que realmente factura, tu agenda no está trabajando para ti: está trabajando en tu contra. El objetivo no es trabajar más horas, es invertir mejor las que ya tienes.

HERRAMIENTAS ÚTILES

- Google Calendar o planner manual con códigos de color.
- Mapa de energía: clasifica cada bloque de tu semana 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.
>
> *Al auditar su semana descubrió que dos tardes enteras se le iban en tareas que no nutrían ni facturaban. Las eliminó del todo.*

PASO 3 DE 7

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 el margen

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

Identifica el disfrute

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

Detecta el miedo

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

MATRIZ RENTABILIDAD VS. DISFRUTE — NUEVO

⭐ Servicio estrella

Alta rentabilidad + alto disfrute. Es lo que debería crecer.

💡 Dilema

Te encanta, pero no es rentable. Necesita subir de precio, no desaparecer.

⚠️ Trampa

Rentable, pero te agota. Sostenible solo si delegas o automatizas.

🚪 Puerta de salida

Ni rentable ni te gusta. Candidato claro a eliminar del catálogo.

HERRAMIENTAS ÚTILES

- Matriz Rentabilidad vs Disfrute (la de arriba, aplicada a tu propio catálogo).
- 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.
>
> *Resultado: +40% de margen en ese servicio en menos de dos meses, con menos horas de agenda ocupadas.*



Vas por la mitad. Cada paso que aplicas es una decisión menos que tomas desde el cansancio.

No necesitas hacerlo perfecto. Necesitas hacerlo con orden.

PASO 4 DE 7

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”.

PLANTILLA SEMANAL MÍNIMA — NUEVO

LUNES

Educas: un consejo o dato de tu especialidad.

MIÉRCOLES

Muestras resultados: antes/después o testimonio.

VIERNES

Desmientes un mito habitual de tu sector.

Tres publicaciones con intención valen más que siete improvisadas.

HERRAMIENTAS ÚTILES

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

> *“La visibilidad sin estrategia es ruido. Tu contenido debe decir quién eres, a quién ayudas y por qué te elegirían a ti.”*

PASO 5 DE 7

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).

PREGUNTA ANCLA — NUEVO

De todo lo que acabas de escribir, elige **una sola métrica** que, si la consigues este trimestre, haría que todo lo demás se sintiera más fácil. Esa es tu prioridad real, no las otras diez.

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.**

PASO 6 DE 7

6. Pon límites y sube precios con sentido

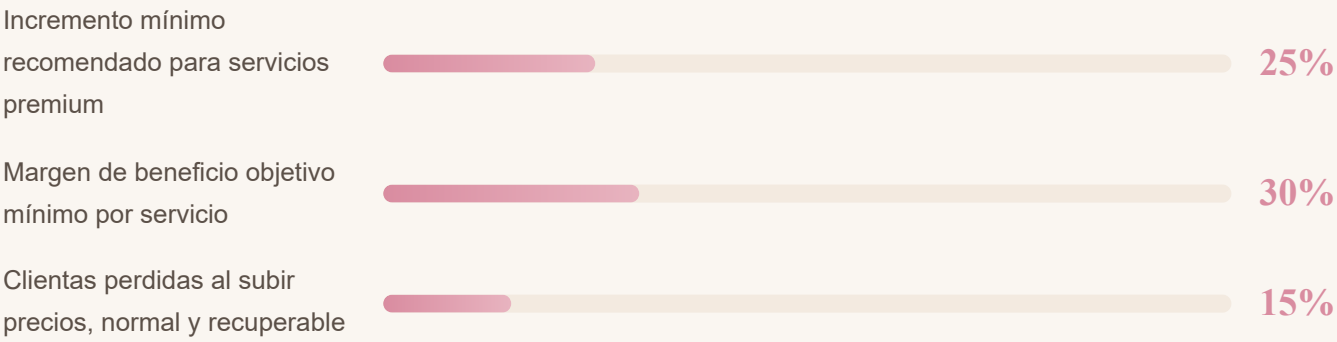
Si cobrar lo justo te hace sentir culpable... si poner límites te incomoda... **no es por falta de valentía.** Es porque no te enseñaron que tu valor no se mide por agradar o complacer. Aprender a respetarte en lo profesional es el paso más difícil... y más liberador.

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.

CÓMO COMUNICARLO — NUEVO

Anuncia el cambio de precios con al menos **30 días de antelación** a tus clientas actuales, agradeciendo su confianza y explicando qué mejora para ellas. Reduce la fricción y refuerza el vínculo en lugar de romperlo.



HERRAMIENTAS ÚTILES

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

“

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.

PASO 7 DE 7

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.

Comunidad

Rodéate de otras mujeres que entienden tu proceso.

Mentoría

Busca acompañamiento estratégico: alguien que te guíe, te rete y te anime.

Feedback

Recibe opiniones honestas sobre tu negocio y estrategia.

Formación

Invierte en aprender sistemas probados que funcionen, en lugar de improvisar desde cero.

HERRAMIENTAS ÚTILES

- Comunidades privadas, como 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.”*

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 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.

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 — y a veces, necesitas verlo hecho por otras, en persona, para creer que también es posible para ti.

↓ Sigue leyendo — esto te interesa

TE INVITO A DAR EL SIGUIENTE PASO, EN PERSONA

evolution ESTETIC

EVENTO 100% PRESENCIAL

16, 17 y 18 de Octubre · Teatro Albéniz, Madrid



Parte del elenco de ponentes de Estetic Evolution 2026

Esta hoja de ruta te ha dado el mapa. **Estetic Evolution** te da el terreno real: 3 días junto a **Víctor Küppers**, **Jesús Peral**, **Mónica Galán Bravo**, **Esmeralda Gómez López**, **Carlos Gil**, **Adrián Izquierdo**, **Ágata Puig**, **Elisabeth Álvarez** y **Sonia Boost**, para que dejes de improvisar y construyas, en directo, el modelo que te sostenga.

- Subir precios sin miedo ni justificación.
- Tener estructura en lugar de vivir apagando fuegos.
- Ganar más trabajando menos.
- Rodearte, en persona, de otras profesionales que ya lo han logrado.

Últimas entradas 2x1 — el pack de 5 regalos exclusivos se reduce en cuanto se agote.

~~99€~~ **39€** Entrada ~~249€~~ **119€** Entrada VIP

Reservar mi entrada 2x1 **Ver entrada VIP**

Con 5 regalos exclusivos incluidos: Diagnóstico de Dependencia Empresarial, La Caja Negra de tu Negocio, El sistema para dejar de ser imprescindible, Taller Estratégico y Factor Sorpresa.

Estetic Evolution · 16, 17 y 18 de Octubre · Teatro Albéniz, Madrid

··· Impulxer Academy