

A woman with long dark hair, wearing a grey long-sleeved top, is performing a massage on a client's back. She is using a dark wooden massage tool. The client is lying on their back, wearing a white headband and a grey skirt. The background is a soft, out-of-focus light color.

Cómo crear un ritual de 90 minutos que puedas cobrar desde 120€

Para esteticistas que quieren
dejar de trabajar más...
y empezar a cobrar mejor

No necesitas más clientas

Ely Hernández

La verdad que casi nadie te dice

Puedes tener la agenda llena...
y seguir sintiendo que no avanzas.

Puedes estar todo el día en cabina...
y que a final de mes no se refleje.

Y lo más frustrante no es trabajar mucho.

Es trabajar mucho... y sentir que no compensa.

Y no, no es porque te falten clientas.

Es porque estás haciendo tratamientos de valor...
que no están diseñados para percibirse como algo diferente.

Y mientras esto no cambie, hay algo que también va a seguir igual:

Vas a seguir trabajando más... para ganar lo mismo.

El error que estás cometiendo (sin saberlo)

La mayoría de profesionales hacen esto:

- Aplican técnicas sin estructura
- Mezclan protocolos según lo que saben
- Trabajan por tiempo, no por experiencia

Y eso tiene una consecuencia directa:

- Tu trabajo se percibe como uno más
- Tu precio se compara
- Y acabas compitiendo por lo más bajo

No porque tu trabajo no sea bueno...

sino porque **no está diseñado para que se perciba diferente.**

Y cuando no hay diferencia...

la clienta decide por precio.

El cambio que lo cambia todo

Un tratamiento premium no es más caro porque sí.

Es más caro porque está diseñado.

- ☐ No es lo que haces
- ☐ Es cómo lo haces sentir

Y aquí es donde todo cambia:

No necesitas más clientas.

Necesitas tratamientos que no se puedan comparar.

1. Inicio — cómo entra la clienta

El tratamiento no empieza cuando tocas. Empieza cuando entra.

- Cómo la recibes
- Cómo le hablas
- Cómo la guías

Aquí decides si va a vivir una experiencia... o un masaje más.

2. Desarrollo — lo que ocurre durante

Aquí no es solo técnica, es:

- Cómo enlazas
- Cómo transicionas
- Cómo sostienes el ritmo

Dos profesionales pueden hacer lo mismo, pero...

- ☐ Una crea experiencia
- ☐ Otra solo ejecuta

3. Cierre — cómo se va

Este es el punto que la mayoría descuida...
y el que más influye en si en si vuelve.

- Cómo termina
- Qué le dices
- Cómo la devuelves

Porque la clienta no recuerda cada maniobra.

Recuerda cómo se sintió.

Así es un ritual real de 90 minutos

Para que lo veas claro, esto es una estructura real:

- 0–10 min → bienvenida + bajada de ritmo
- 10–20 min → desbloqueo inicial
- 20–65 min → fase principal (trabajo profundo)
- 65–80 min → integración
- 80–90 min → cierre + anclaje

Esto no va de hacer más cosas

Va de cómo están conectadas

Y aquí está la diferencia:

Esto no se improvisa.

Aquí es donde la mayoría falla

Muchas profesionales intentan hacer esto solas.

Y pasa esto:

- Copian sin estructura
- Mezclan sin intención
- Aplican sin saber cerrar

Resultado:

Sigue pareciendo “un tratamiento más”

Y vuelven al mismo punto:

**Trabajar mucho...
y no poder subir precios.**

Lo que esto cambia (en números)

Un mismo tratamiento:

50€ → esfuerzo alto

120€ → mismo esfuerzo, más valor

Ahora míralo así:

5 clientas → 600€

10 clientas → 1200€

No necesitas más horas.

Necesitas más valor por sesión.

El siguiente paso

Esto no es añadir un paso más.

No es aprender otra técnica.

Es aprender a diseñar:

- La estructura
- La experiencia
- La percepción
- Y el valor

Porque esto no se improvisa. Se construye.

Si sientes que:

- Trabajas mucho y no se refleja en lo que ganas
- Tus precios se comparan
- Sabes que podrías cobrar más, pero no sabes cómo

Entonces esto no es casualidad.

Decisión

Puedes seguir igual...
o puedes empezar a diseñar algo diferente.

El 18 de abril te enseño exactamente cómo hacerlo.

Ritual Bioactivo Lift & Detox

El tratamiento que puede cambiar tu cabina

Escríbeme “RITUAL” y te explico si esto encaja contigo

QUIERO APLICARLO EN MI CABINA

(No es para todo el mundo)