



RECURSO GRATUITO

TU PRIMERA CABINA DE MASAJE

Una guía práctica para pasar de aprender masaje a comenzar a recibir tus primeros clientes.

EN CASA · A DOMICILIO · EN CABINA O LOCAL

Alejandra Rodríguez | Masajista Profesional

Magic
ACADEMIA SPA

DE LA TÉCNICA A LA PRÁCTICA PROFESIONAL

TERMINASTE EL CURSO. ¿Y AHORA QUÉ?

Aprender a realizar un buen masaje relajante es una base importantísima. Pero cuando decides comenzar a atender clientes, aparece una segunda parte del camino: preparar un espacio, comprar con criterio, organizar tu experiencia y aprender a pensar también como negocio.

La idea de esta guía

Si apenas estás comenzando y llegaste a esta guía después de ver alguno de mis videos, probablemente todavía tengas mucho por aprender y desarrollar a nivel técnico. Pero desde ahora puedes empezar a visualizar cómo podría ser tu camino profesional y conocer algunos de los aspectos que tendrás que considerar cuando llegue el momento de atender clientes, organizar tu espacio e invertir en tu trabajo.

Qué vas a resolver aquí

- 1 Elegir la modalidad de trabajo que puedes sostener en este momento.**
- 2 Preparar un espacio limpio, privado y profesional sin gastar de más.**
- 3 Evitar compras impulsivas y priorizar lo que sí impacta al cliente.**
- 4 Organizar tu primera cita con una experiencia coherente de principio a fin.**
- 5 Evaluar tu cabina con un mini quiz y salir con un plan de acción concreto.**

1 • TU MODELO DE TRABAJO

PRIMERO DECIDE DÓNDE VAS A EMPEZAR

No existe una opción universalmente más profesional. La mejor es la que puedes operar bien, sostener económicamente y convertir en una experiencia confiable para tu cliente.

EN CASA

Menor inversión inicial y **mayor flexibilidad**. Exige separar claramente hogar y trabajo, cuidar privacidad, ruido, acceso y baño.

PUEDE FUNCIONAR MUY BIEN SI...

Ideal si tienes un espacio que puedes dedicar de forma real a clientes.

A DOMICILIO

Comodidad premium **para el cliente**, pero más logística, traslados y desgaste físico. Tu tarifa debe contemplar el tiempo total.

PUEDE FUNCIONAR MUY BIEN SI...

Ideal si puedes definir zonas, filtrar clientes y trabajar con equipo portátil.

CABINA / LOCAL

Mayor control del ambiente y separación personal-profesional. Pero también **trae gastos fijos** y compromisos contractuales que pueden ser difíciles de afrontar si no cuentas con una estrategia.

PUEDE FUNCIONAR MUY BIEN SI...

Ideal cuando tus números ya justifican asumir una estructura fija.

La pregunta correcta no es “¿qué se ve más profesional?”

Pregúntate: ¿qué puedo operar bien hoy?, ¿dónde se sentirá cómodo mi cliente?, ¿cuánto me cuesta realmente atenderlo? y ¿esta decisión me acerca o me aleja de la rentabilidad?

2 • CONVIERTE UNA HABITACIÓN EN UN ESPACIO PROFESIONAL

SI VAS A TRABAJAR DESDE CASA

“Tu casa puede ser tu lugar de trabajo, pero durante el tiempo que atiendas debe funcionar como un negocio.”

Las 5 áreas que debes resolver

1

Privacidad

Puerta o separación real, espacio para cambiarse y cero interrupciones durante la sesión.

2

Higiene

Camilla, textiles, superficies y baño preparados como parte del servicio profesional.

3

Ambiente

Control razonable de ruido, temperatura, luz, ventilación y aromas.

4

Acceso

Indicaciones claras, entrada despejada, seguridad y facilidad para llegar o estacionar.

5

Límites

Horarios definidos con familia, niños y mascotas; el cliente llega a un servicio, no a una visita.

Errores que parecen pequeños, pero afectan muchísimo

- La mascota entra a la cabina.
- El cliente atraviesa espacios familiares desordenados.
- Tiene que cambiarse detrás de una cortina improvisada.
- Se escuchan conversaciones, televisión o electrodomésticos durante toda la sesión.

Puedes lidiar con algunas situaciones hablando anticipadamente con tu cliente pero de ser posible trata de convertir la experiencia siempre en algo profesional.

3 • TU TARIFA EMPIEZA ANTES DE TOCAR LA CAMILLA

SI VAS A TRABAJAR A DOMICILIO

Un masaje de 60 minutos nunca ocupará solo 60 minutos.

Preparar, cargar, desplazarte, buscar estacionamiento, montar, atender, recoger y volver también formarán parte de tu jornada.

Para calcular el valor de tu servicio toma en cuenta:

1

**Tiempo real del
servicio**

2

**Traslado y
transporte**

3

**Montaje y
desmontaje**

4

**Materiales y
textiles**

5

**Desgaste del
equipo**

6

**Distancia o
zona**

Seguridad y límites profesionales

- Solicita nombre completo, contacto y dirección antes de confirmar.
- Explica con claridad qué tipo de masaje realizas y tus políticas.
- No aceptes solicitudes ambiguas o sexualizadas.
- Informa a una persona de confianza dónde estarás cuando corresponda.
- Permítete rechazar una cita si la situación no te da suficiente confianza.

4 • UN ESPACIO BONITO NO PRODUCE CLIENTES AUTOMÁTICAMENTE

SI VAS A ALQUILAR UNA CABINA O LOCAL

Antes de firmar, haz una cuenta simple:

¿Cuántos servicios necesitas realizar cada mes solamente para cubrir alquiler, servicios y otros gastos fijos?

EVALÚA EL NEGOCIO

Costo fijo mensual real

Clientes activos actuales

Estrategia para conseguir nuevos clientes

Duración y condiciones del contrato

Gastos adicionales al alquiler

A

N

I

L

A

N

A

EVALÚA LA EXPERIENCIA

Ubicación y facilidad para llegar

Estacionamiento y accesibilidad

Ruido en tus horarios reales

Olores/negocios cercanos

Privacidad y control de temperatura/luz

ESTO LO APRENDÍ A LAS MALAS...

La ubicación, el estacionamiento, las gradas, el ruido y el entorno pueden influir directamente en que una persona llegue, cancele o decida volver. El cliente no separa esos detalles de tu servicio: todo forma parte de la experiencia. Puede que para ti las condiciones de tu negocio sean excelentes, pero si **TU CLIENTE** no las percibe de la misma manera, tarde o temprano eso puede afectar tus reservas y la forma en que valora tu servicio.

5 • COMPARA ANTES DE INVERTIR

UNA DECISIÓN RÁPIDA PARA ELEGIR MEJOR

Factor	Casa	Domicilio	Cabina/local
Inversión inicial	Baja-media	Baja-media	Media-alta
Control del ambiente	Alto	Bajo	Alto
Desplazamiento	Nulo	Alto	Bajo/medio
Privacidad	Depende del hogar	Depende del cliente	Generalmente alta
Gastos fijos	Bajos	Bajos	Más altos
Escalabilidad	Media	Media	Alta
Riesgo principal	Mezclar hogar y trabajo	Logística + seguridad	Alquilar antes de tiempo

Para tomar una mejor decisión valora:

- Puedo sostener esta opción económicamente mientras construyo mi cartera de clientes.
 - Puedo garantizar privacidad, higiene y seguridad.
- Mi futuro cliente puede llegar o recibir el servicio con comodidad.
 - Puedo controlar razonablemente los factores de ambientación: ruido, temperatura, aromas etc.

6 · PRIORIZA LO QUE SOSTIENE LA EXPERIENCIA

QUÉ NECESITAS REALMENTE PARA EMPEZAR

1

Camilla estable y segura

Puede ser de segunda mano si está en buenas condiciones.

2

Textiles suficientes

Sábanas y toallas exclusivas para el servicio; nunca reutilices entre clientes sin lavar.

3

Aceite y crema neutros

No necesitas una colección enorme para comenzar.

4

Higiene y desinfección

Productos adecuados para camilla, superficies, utensilios y manos.

5

Soportes y cojines

Para comodidad del cliente y mejor mecánica corporal.

6

Organización

Papelera, dispensadores, carrito o superficie auxiliar y espacio para pertenencias.

7

Luz funcional + ambiente

Debes ver bien para trabajar y poder suavizar la iluminación durante el masaje.

8

Música sin interrupciones

Bocina estable y contenido sin anuncios.

9

Reloj discreto

Controla el tiempo sin depender constantemente del teléfono.

10

Silla para el cliente

Útil para recibir, conversar, completar fichas y calzarse al finalizar.

7 · COMPRA CUANDO EL NEGOCIO LO JUSTIFIQUE

LO QUE PUEDE ESPERAR

Menos puede ser más. Primero conoce a tus clientes, observa qué utilizas de verdad y reinvierte con intención.

1

Decoración extra

Debe acompañar la experiencia, no convertirse en protagonista.

2

Mayor variedad de aceites y cremas

Amplía cuando veas necesidades reales de tu clientela.

3

Aparatología complementaria

Solo con capacitación, indicación clara y un objetivo concreto.

4

Calentador de aceite o crema

Eleva el confort, pero no es indispensable para dar un buen masaje.

5

Calentador de toallas

Útil cuando ya tienes flujo suficiente para justificarlo.

6

Difusores y aromas

Siempre con moderación y opción de trabajar sin fragancia.

7

Mobiliario adicional

Compra almacenamiento cuando realmente lo necesites.

8

Extras de experiencia

Antifaz, manta adicional, compresas térmicas y apoyos especiales pueden llegar después.

ANTES DE COMPRAR, PREGÚNTATE:

¿Esto mejora la experiencia del cliente, facilita mi trabajo o ayuda a que mi negocio sea más rentable? ¿O sólo lo quiero porque me gusta?

8 • EL ENTORNO TAMBIÉN ES PARTE DEL SERVICIO

TU CLIENTE NO EVALÚA SOLO TUS MANOS

**TEMPERATURA**

El cliente puede sentir frío con facilidad: ten una manta extra disponible. Si hace calor, procura buena ventilación y, si es posible, aire acondicionado o ventilador.

**ILUMINACIÓN**

Suave durante la sesión, pero suficiente para trabajar con seguridad.

**SONIDO**

Música tranquila y reducción razonable del ruido externo. Recuerda que algunas personas prefieren disfrutar el masaje en silencio.

**AROMAS**

Sutiles, nunca invasivos; ofrece siempre una opción neutra.

**VENTILACIÓN**

Renueva el aire entre sesiones cuando sea posible.

**ORDEN VISUAL**

Menos cajas, cables y productos a la vista transmite más calma.

**PRIVACIDAD**

Cambiarse, dejar pertenencias y recibir el masaje sin interrupciones.

**LIMPIEZA**

Pisos, baño, textiles y superficies cuentan tanto como la camilla.

Objetivo: que el cliente piense desde que entra...

“Esta persona me da confianza. Aquí puedo relajarme.”

9 · ANTES, DURANTE Y DESPUÉS

TU PRIMERA CITA: PIENSA EN LA EXPERIENCIA COMPLETA

ANTES DE QUE LLEGUE

- 1 Confirma nombre, hora y servicio.
- 2 Envía indicaciones claras y políticas necesarias.
- 3 Prepara cabina, textiles, productos y ficha.
- 4 Revisa cualquier información especial de la cita.

AL RECIBIR

- 1 Saluda y orienta al cliente.
- 2 Haz una “entrevista” breve y profesional.
- 3 Explica cómo será la sesión y resuelve dudas si existen.
- 4 Da privacidad para cambiarse y guardar pertenencias.

AL FINALIZAR

- 1 Pregunta cómo se siente y escucha su respuesta.
- 2 Da recomendaciones pertinentes dentro de tu ámbito profesional.
- 3 Cobra con claridad y agradece la visita.
- 4 Si corresponde, invita a reservar nuevamente o dejar una reseña.

Importante: esta es solo una sugerencia para ayudarte a organizar tus citas. Con el tiempo irás descubriendo qué necesitas cambiar, adaptar o mejorar según tu forma de trabajar, tus clientes y tu propio contexto. Y eso está bien: ninguna guía sustituye la experiencia que vas construyendo en la práctica.

10 • UNA AGENDA LLENA NO SIEMPRE SIGNIFICA RENTABILIDAD

HAZ QUE TUS NÚMEROS TENGAN SENTIDO

Te darás cuenta de que empiezo preguntándote **cuánto quieres ganar realmente por sesión**. Lo hago así porque quiero que desde el inicio visualices una meta real de ingresos y entiendas que tu trabajo debe dejarte algo a ti, no solo cubrir gastos. Luego podrás ajustar esa meta con los costos y la realidad de tus servicios.

1. ¿CUÁNTO QUIERES GANAR TÚ?

No empieces copiando el precio de otros. Define primero cuánto quieres recibir por realizar esa sesión.

Quiero que me quede por sesión \$

Este monto representa lo que quieres que realmente quede para ti después de cubrir todos los costos relacionados con la sesión. Elige una cifra realista según tu experiencia, tu mercado y la etapa en la que te encuentras.

2. SUMA TUS COSTOS DIRECTOS POR SESIÓN

Productos	\$	
Lavandería / textiles	\$	
Comisiones / pagos	\$	
Transporte (si aplica)	\$	
Otros costos por cita	\$	
TOTAL COSTOS DIRECTOS	\$	

3. AGREGA TU PARTE DE GASTOS FIJOS

Si trabajas en un local o tienes gastos mensuales fijos, reparte una parte entre los servicios que esperas realizar.

Gastos fijos al mes	\$	
Servicios que espero realizar al mes		
Gasto fijo por masaje	\$	
Gastos fijos ÷ servicios estimados		

4. AHORA SÍ: TU PRECIO BASE ESTIMADO SERÍA

Lo que quiero ganar + costos directos + gastos fijos aplicables

MI PRECIO BASE: \$

EJEMPLO PARA UNA SESIÓN DE MASAJE DE 60 MINUTOS

Yo quiero ganar \$50 + costos directos \$10 + gastos fijos por masaje \$10

Costos directos: productos \$3 + lavandería \$3 + comisiones \$2 + otros \$2 = \$10

Gastos fijos estimados: \$400 al mes ÷ 40 masajes = \$10 por masaje.

Entonces → \$50 + \$10 + \$10 = **PRECIO BASE: \$70**

Esta es una referencia inicial. Después deberás revisar impuestos, mercado, duración y realidad de tu negocio antes de fijar el precio final.

11 • RESPONDE PENSANDO EN CÓMO ESTÁ HOY

MINI QUIZ: ¿QUÉ TAN LISTA ESTÁ TU CABINA?

Marca una opción por pregunta: Sí = 2 puntos | En proceso = 1 punto | No = 0 puntos

1. ¿Tu espacio ofrece suficiente privacidad?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
2. ¿Tu camilla y equipo básico están en buenas condiciones?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
3. ¿Tienes suficientes sábanas y toallas para no reutilizarlas entre clientes?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
4. ¿Tienes una rutina clara de higiene entre clientes?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
5. ¿Tu cabina se mantiene ordenada y visualmente limpia?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
6. ¿Puedes controlar razonablemente temperatura, iluminación, música, ventilación y aromas?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
7. ¿El cliente tiene un lugar adecuado para sus pertenencias?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
8. ¿Llegar hasta ti es relativamente sencillo o tu zona de domicilio está bien definida?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
9. ¿Tus productos responden realmente a los servicios que ofreces?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No
10. Si fueras un cliente nuevo, ¿te sentirías cómodo recibiendo un masaje en tu espacio?
☐ Sí ☐ En proceso ☐ No

12 · CONVIERTE LA PUNTUACIÓN EN PRIORIDADES

INTERPRETA TU RESULTADO**18–20
PUNTOS****Tu cabina tiene una base muy sólida**

No necesitas seguir comprando por comprar. Enfócate en perfeccionar tu servicio, conocer a tus clientes y mejorar detalles que sí impacten su experiencia.

**11–17
PUNTOS****Vas por buen camino**

Revisa especialmente dónde marcaste “En proceso” o “No”. Esas respuestas deberían convertirse en tus próximas prioridades antes de invertir en decoración o aparatología.

**0–10
PUNTOS****Fortalece primero las bases**

Empieza por seguridad + privacidad + higiene + comodidad + organización. Cuando esas áreas estén cubiertas, construye lo demás poco a poco.

TU SIGUIENTE MOVIMIENTO

Elige solo 3 mejoras para resolver primero. Un espacio profesional se construye mejor por prioridades que por decisiones impulsivas.

13 • CABINA Y MATERIALES

CHECKLIST ANTES DE RECIBIR A TU CLIENTE

CABINA Y AMBIENTE

- ☐ Camilla limpia, estable y correctamente preparada.
- ☐ Sábanas y toallas limpias colocadas.
- ☐ Manta disponible por si el cliente siente frío.
- ☐ Temperatura agradable.
- ☐ Iluminación preparada para recibir y trabajar.
- ☐ Música lista y sin anuncios o interrupciones.
- ☐ Volumen adecuado.
- ☐ Cabina ventilada y sin olores desagradables.
- ☐ Aroma suave o espacio neutro, según corresponda.
- ☐ Ruido externo reducido hasta donde sea posible.
- ☐ Piso y superficies limpias.
- ☐ Espacio visualmente ordenado.

PRODUCTOS Y MATERIALES

- ☐ Aceite, crema o productos de la sesión listos.
- ☐ Dispensadores limpios y con suficiente producto.
- ☐ Carrito o superficie auxiliar organizada.
- ☐ Cojines o soportes preparados.
- ☐ Toallas adicionales disponibles.
- ☐ Toallas de papel desechables disponibles.
- ☐ Productos de limpieza y desinfección a mano.
- ☐ Papelera limpia y con espacio suficiente.
- ☐ Reloj visible para controlar la sesión.

14 • CLIENTE Y PREPARACIÓN PROFESIONAL

CHECKLIST ANTES DE RECIBIR A TU CLIENTE

PARA RECIBIR AL CLIENTE

- ☐ Entrada y recorrido hacia la cabina despejados.
- ☐ Lugar definido para bolso, teléfono, llaves y ropa del cliente.
- ☐ Silla disponible y ordenada.
- ☐ Privacidad garantizada para que pueda cambiarse.
- ☐ Baño revisado, limpio y abastecido (si estará disponible).
- ☐ Ficha, consentimiento o información necesaria preparada.
- ☐ Nombre del cliente y servicio reservado confirmados.
- ☐ Cualquier indicación especial revisada previamente.

TU PREPARACIÓN COMO PROFESIONAL

- ☐ Manos y uñas limpias y cuidadas.
- ☐ Presentación personal limpia y adecuada.
- ☐ Teléfono en silencio o configurado para no interrumpir.
- ☐ Tienes claro qué servicio vas a realizar y su duración.
- ☐ Sabes qué preguntar antes de comenzar.
- ☐ Estás lista/o para recibir al cliente sin hacerlo esperar mientras terminas de organizar.

CONSEJO: guarda estas dos páginas. Puedes usarlas como checklist digital o imprimirlas y tenerlas visibles hasta que tu preparación se vuelva rutina.

15 · SAL DE ESTA GUÍA CON DECISIONES CONCRETAS

MI PRIMERA CABINA: PLAN DE ACCIÓN

Voy a comenzar atendiendo en...

Ej.: casa / domicilio / cabina

Mi fecha objetivo para recibir a mi primer cliente

Día / mes / año

Mi inversión máxima inicial

Monto

Ya tengo resuelto (Escribe los elementos que ya tienes)

Necesito comprar primero (Prioriza solo lo esencial)

Cosas que puedo esperar para comprar (Decoración, extras o equipos no urgentes)

Precio base inicial de mi masaje

Monto y duración

Gastos aproximados por servicio (Productos, lavandería, transporte, etc.)

Monto

Mi meta de clientes al mes

Cantidad estimada

Las 3 mejoras que haré primero

1.

2.

3.

CIERRE

NO NECESITAS UNA CABINA PERFECTA PARA EMPEZAR

Necesitas una buena técnica (que seguirás perfeccionando con el tiempo), respeto por tu cliente y la capacidad de tomar decisiones con intención. Construir un negocio de bienestar toma tiempo. Habrá etapas fluidas y otras en las que tendrás que ajustar precios, marketing, horarios, compras o la forma en que comunicas tu servicio.

RECUERDA TRES COSAS

- 1 No romances tus números: revísalos y ajusta cuando algo no haga sentido.
- 2 No tengas pena de vender: si nadie conoce tu trabajo, será difícil sostenerlo.
- 3 Trabaja con amor por lo que haces, pero también con criterio, disciplina y sabiduría.

AHORA QUIERO ESCUCHARTE A TI

¿Ya estás ejerciendo como masajista o apenas estás pensando en comenzar? Cuéntame: ¿cuál es el principal obstáculo que hoy te está frenando para empezar a atender clientes o hacer crecer tu práctica?

Tus dudas y experiencias me ayudarán a crear próximos contenidos que realmente respondan a lo que necesitas en esta etapa.

GRACIAS POR LLEGAR HASTA AQUÍ.

Y recuerda: si tu propósito es vivir del masaje, debes entender que un negocio de bienestar no se sostiene solo con buenas manos. También se construye aprendiendo a cuidar bien a tus clientes, valorar tu trabajo y llevar tus números con claridad.

DA EL SIGUIENTE PASO

Encuentra más videos sobre masaje, práctica profesional y crecimiento de tu negocio.



ESCANÉA