

01

LOS 10 ERRORES QUE TE TIENEN ATASCADO/A

Los fallos que frenan a la mayoría de masajistas y qué hacer esta misma semana para corregir cada uno.



Klaudia · @klaukw

EL MANUAL DEL MASAJISTA

NO ES FALTA DE MANOS. ES FALTA DE NEGOCIO.

Llevo desde 2020 con mi propio negocio de masaje y por mis manos han pasado más de 10.000 personas. En todo este tiempo he visto a muchos masajistas buenísimos que no consiguen vivir de esto. Casi nunca es por la técnica: es por estos 10 errores.

Cómo usar este recurso: léelo entero, marca los errores en los que te reconoces y **elige solo uno** para corregir esta semana. Uno. Cuando lo tengas, pasas al siguiente.

01

PONER EL PRECIO MIRANDO AL DE AL LADO

Copias lo que cobra la competencia o bajas el precio por miedo a no llenar. El resultado: trabajas muchísimo y no salen los números. Tu precio tiene que salir de tus gastos y de lo que quieres ganar, no del vecino.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Calcula tu precio mínimo con el recurso 03 (la calculadora). Si estás por debajo, ya sabes por dónde empezar.

02

VENDER SOLO SESIONES SUELTAS

Cada sesión suelta es una venta nueva que tienes que volver a conseguir. Así nunca sabes cuánto vas a ingresar el mes que viene y el cliente tampoco ve resultados porque viene "cuando se acuerda".

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Crea un bono o un plan de 4 a 6 sesiones con un objetivo claro. Te ayudo con el recurso 04.

03

DEJAR QUE EL CLIENTE SE VAYA SIN PRÓXIMA CITA

El momento en que más fácil es reservar es justo cuando el cliente se levanta de la camilla sintiéndose bien. Si le dices “ya me escribes”, la mitad no vuelve.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Antes de cobrar, propón siempre fecha y hora para la siguiente sesión. Practica la frase hasta que te salga natural.

04

QUERER LLEGAR A TODO EL MUNDO

“Masajes para todos” no es para nadie. Si no sabes a quién ayudas, tus redes, tus precios y tus mensajes no conectan con nadie en concreto.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Escribe en una frase: “Ayudo a _____ a _____”. Por ejemplo: “Ayudo a trabajadores de oficina a soltar la tensión de espalda y cuello”.

05

DEPENDER SOLO DEL BOCA A BOCA

El boca a boca es genial... hasta que se para. Si un mes baja, no tienes otra forma de atraer clientes y entras en pánico (y bajas precios: error 1).

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Publica 2 veces por semana contenido útil: explica qué haces, a quién ayudas y cómo es una sesión contigo.

06

REGALAR TU TIEMPO

Sesiones que se alargan 20 minutos, descuentos a todo el que los pide, cancelaciones de última hora sin consecuencias. Cada uno de esos minutos es dinero y energía que pierdes.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Escribe tu política de cancelación (por ejemplo, avisar con 24 h) y compártela al reservar. Respeta tus horarios.

07

NO SABER TUS NÚMEROS

Si no sabes cuánto gastas al mes, cuántas horas trabajas de verdad y cuánto te queda limpio, no sabes si tu negocio funciona o solo te mantiene ocupada.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Apunta hoy todos tus gastos fijos del mes. Todos: cuota, alquiler, aceites, lavandería, gestoría, apps...

08

PROMETER LO QUE NO PUEDES PROMETER

Decir que "curas" o que "tratas lesiones" sin ser profesional sanitario te puede traer problemas legales y, además, genera expectativas que no puedes controlar.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Revisa tus textos de redes y web con el recurso 02 y cámbialos por lenguaje de bienestar.

09

NO PEDIR RESEÑAS

Tus clientes contentos son tu mejor publicidad, pero casi nunca dejan una reseña si no se lo pides. Y quien te busca en Google mira las reseñas antes de reservar.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Pide una reseña en Google a tus 5 mejores clientes esta semana. Mándales el enlace directo para que les cueste 30 segundos.

10

TRABAJAR EN EL NEGOCIO Y NUNCA SOBRE EL NEGOCIO

Si toda tu semana es camilla, nunca hay tiempo para pensar precios, crear ofertas o hacer contenido. Y el negocio se queda exactamente igual.

QUÉ HACER ESTA SEMANA

Bloquea en tu agenda 1 hora a la semana solo para tu negocio, como si fuera un cliente más. No la canceles.

TU TURNO

EL ERROR QUE CORRIJO ESTA SEMANA ES EL Nº ____

Y lo primero que voy a hacer es:

RECURSO 01 · VÍDEO

MÍRALO EN VÍDEO

Te explico este recurso paso a paso en su vídeo. Lo tienes en tu biblioteca, junto al resto del manual:

klaukw.com/biblioteca

¿Quieres que veamos juntos tu caso? Escríbeme a klaudia@klaukw.com y te cuento cómo trabajo.