



*Manicurtista*  
**RENTABLE**

Como transformar tu pasión  
en tu principal fuente de ingresos

Hola!  
Soy Guada ♡

@lash.briha\_nails

Antes que nada  
quiero darte las gracias por darme tu  
apoyo, por confiar en mi, por permitirme  
ser parte de tu historia y de tu  
crecimiento, pero por sobre todas las  
cosas, quiero decirte GRACIAS por  
permitirme **soñar**.

Mi deseo hoy es que sigamos creciendo  
juntas/os, aprendiendo, evolucionando y  
brillando cada día un poquito más.

Con cariño

Guadalupe

# Índice

**1**

Bienvenida

**2**

La manicuria como negocio real

**3**

Bases técnicas imprescindibles

**4**

Servicios más rentables

**5**

Cómo conseguir clientes fijos

**6**

Precios reales

**7**

Organización y productividad

**8**

De cero a manicuría rentable

# CAPITULO 1

*Bienvenida*  
EMPECEMOS...

## Bienvenida a tu nueva etapa

Si estás leyendo esto, no es casualidad.

Algo dentro tuyo te está pidiendo más. Más libertad, más independencia, más ingresos, más sentido en lo que hacés cada día.

Tal vez:

- Querés empezar de cero en la manicura y no sabés por dónde.
- Ya sos manicura, pero sentís que trabajás mucho y ganás poco.
- Querés dejar de depender económicamente de otros.
- Soñás con vivir de algo que realmente te guste.

Y dejame decirte que todo eso es posible!

La manicura no es solo un servicio estético, es una profesión hermosa, pero también es un negocio, y bien trabajada, puede convertirse en tu principal fuente de ingresos.

Pero para lograrlo, necesitás algo más que saber esmaltar uñas.

Necesitás:

- Mentalidad emprendedora
- Estrategia
- Organización
- Visión de negocio
- Constancia
- Y por sobre todas las cosas, creer en vos.

Este E-book fue creado exactamente para eso, para guiarte y motivarte a cumplir tus objetivos.

## La verdad que nadie te dice sobre la manicuria

Muchas chicas empiezan llenas de ilusión, pero al poco tiempo se frustran.

¿Por qué?

Porque:

- No consiguen suficientes clientas
- Cobran barato
- Se sienten inseguras
- Se comparan
- Se agotan
- Y terminan abandonando

No porque no sean buenas, sino porque nadie les enseñó a pensar la manicuria como un negocio.

Y ahí es donde está la diferencia entre:

- tener un hobby
- y tener una profesión rentable.

En este E-book no solo vas a encontrar técnica.

Vas a aprender a:

- ofreces un servicio profesional
- Atraer clientas todos los meses
- Poner precios sin culpa
- Organizar tu tiempo
- Crear una marca personal
- Pensar como emprendedora

En otras palabras:

**A vivir de la manicuria.**



## Un mensaje importante para vos

No importa:

- tu edad
- tu experiencia
- si recién estás empezando
- si ya trabajás hace años

Si estás dispuesta a aprender, mejorar y accionar, podés lograrlo.

No necesitás ser perfecta.

Necesitás constancia, decisión y una guía clara.

Y esta guía la estás sosteniendo ahora mismo en tus manos!!!(bueno, en el celu)

## Compromiso con vos misma

Antes de seguir, quiero proponerte algo:

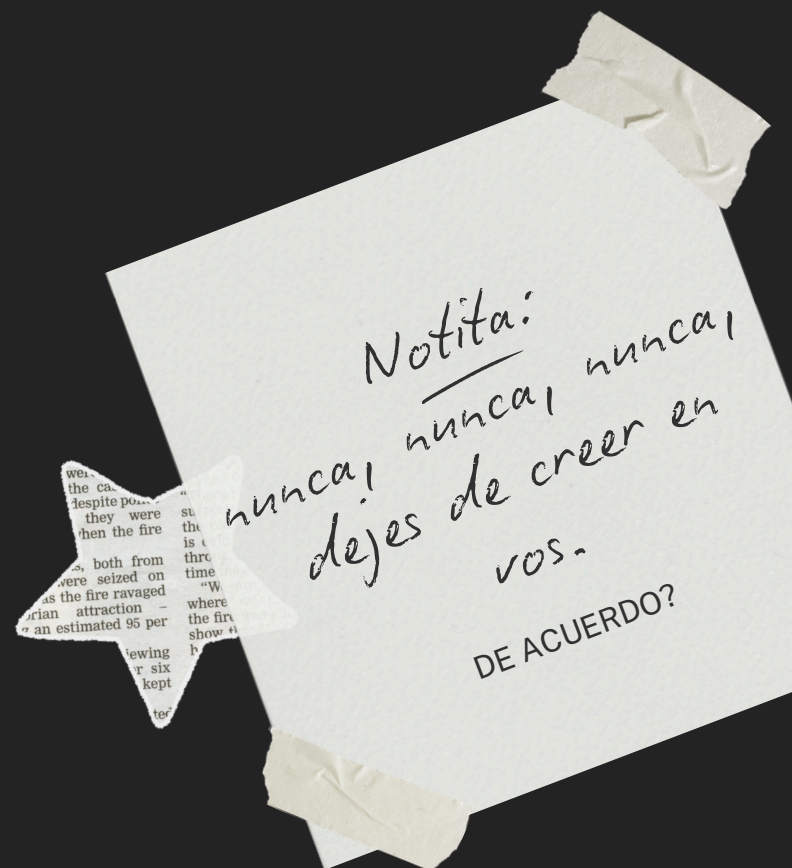
Tomá este E-book como un contrato con vos misma.

Un compromiso real de:

- creer en tu potencial
- invertir en tu crecimiento
- dejar de postergarte
- empezar a construir tu independencia

Porque **NADIE** va a hacerlo por vos.

Pero **VOS SI** podés hacerlo por vos.



## CAPITULO 2

~~Hobby~~  
Negocio ✓

### La manicuria como negocio real

Durante mucho tiempo, la manicuria fue vista como un simple hobby o un ingreso extra.

Algo que se hacía:

- “para tener un plus”
- “mientras estudio”
- “para ayudar en casa”
- “como algo temporal”

Pero hoy, la manicuria es una profesión rentable, con enorme potencial de crecimiento.

Y cuanto antes entiendas esto, antes vas a empezar a tomar decisiones diferentes.

Cuando tratás la manicuria como un hobby:

- no planificás
- no llevás control
- no te tomás en serio a vos misma
- cobrás poco
- aceptás cualquier condición

Cuando la tratás como un negocio:

- organizás tus horarios
- cuidás tu energía
- ponés límites
- pensás en crecimiento
- valorás tu trabajo

La diferencia no está en la técnica.

Está en la **mentalidad**.

# ¿Realmente se puede vivir de la manicuria?

Sí. Y muy bien.

Una manicura que trabaja de forma organizada puede facturar lo mismo, o incluso más, que muchos trabajos tradicionales.

Ejemplo simple:

Si atendés:

- 3 clientas por día
- 5 días a la semana

Con un ticket promedio, ya estás generando un ingreso mensual sólido.

Y si además:

- sumás servicios premium
- aumentás valor percibido
- fidelizás clientas
- trabajás tu marca personal

Tu facturación puede crecer mes a mes.

La manicuria no tiene techo.

El límite lo pone tu mentalidad y tu estrategia.

## El error que comete la mayoría

Muchas manicuras piensan:

“Cuando sea muy buena, recién ahí voy a cobrar bien.”

“Cuando tenga muchas clientas, recién ahí me voy a tomar en serio.”

Pero la realidad es al revés:

*Primero te tomás en serio, y después llegan los resultados.*

El profesionalismo no empieza cuando sos experta.

Empieza cuando decidís comportarte como una.

## **Pensar como emprendedora**

Ser manicurista no es solo hacer uñas.

Es:

- gestionar tu agenda
- administrar tus ingresos
- invertir en formación
- construir tu marca
- atraer clientas
- diferenciarte

En otras palabras: emprender.

Y esto no es una carga, es una oportunidad.

Porque te da:

- libertad
- autonomía
- control sobre tu tiempo
- posibilidad de crecer sin límites

## **Tu mentalidad define tu facturación**

No ganarás según:

- tus años de experiencia
- tus títulos
- tu edad

Ganarás según:

- cuánto te valorás
- cómo comunicás tu trabajo
- cómo lo vendés
- cómo te posicionás

Por eso, a lo largo de este E-book vamos a trabajar no solo en tu técnica, sino en tu identidad profesional.

# EJERCICIO

RESPONDE ESTAS PREGUNTAS PARA VOS:

- *¿Qué vida te gustaría tener gracias a la manicuría?*
- *¿Cuánto te gustaría ganar al mes?*
- *¿Cómo querés sentirte trabajando?*

Anotar esto te da claridad,  
Y cuando cambia tu foco, cambian tus resultados.

## CAPITULO 3

No mas excusas ✨

### Bases técnicas imprescindibles

No necesitás saber todo para empezar.

Necesitás saber lo esencial, hacerlo bien y hacerlo de forma profesional.

Muchas manicuras se saturan de información, cursos, técnicas, estilos, y terminan:

- confundidas
- inseguras
- paralizadas
- sin accionar

Por eso, en este capítulo vamos a enfocarnos solo en lo que realmente importa para trabajar bien y construir un negocio rentable.

### Higiene y bioseguridad: tu carta de presentación

La higiene **no es un detalle.**

Es un pilar fundamental.

Una clienta puede no notar un diseño complejo, pero sí nota la limpieza.

Y cuando percibe higiene, percibe:

- profesionalismo
- seguridad
- confianza

Lo mínimo imprescindible:

- Lavado de manos antes y después de cada servicio
- Herramientas limpias y desinfectadas
- Superficie de trabajo higienizada
- Toallas y materiales limpios
- Uso responsable de productos

Esto no solo protege a tu clienta, te protege a vos.

Y además eleva automáticamente tu **valor percibido.**

## Herramientas básicas para empezar

No necesitás gastar una fortuna.

Necesitás buen criterio.

Kit esencial:

- Empujador de cutículas
- Alicates o tijera
- Lima
- Buffer
- Cabina LED
- Base, color y top
- Prep, deshidratador y primer

Con esto ya podés brindar servicios profesionales.

La clave no está en tener mil productos, sino en saber usarlos, cuidarlos, organizarlos.

## Preparación correcta: donde empieza un buen servicio

La mayoría de los problemas vienen de una mala preparación.

- Levantamiento
- Duración baja
- Mal acabado

Una buena preparación incluye:

- limpieza
- empuje correcto de cutículas
- limado suave
- deshidratado
- aplicación correcta de productos

Si esta parte está bien hecha:

- tu trabajo dura más
- tu clienta queda feliz
- tu reputación crece

## Errores comunes que bajan tu nivel profesional

Evitarlos te ahorra:

- tiempo
- reclamos
- estrés
- perder clientas

Los más frecuentes:

- Apurarse
- No respetar tiempos de cabina
- Trabajar sin orden
- Usar productos de baja calidad
- No capacitarse

Ser profesional no es ser perfecta, es ser consciente y **responsable**.

## Regla de oro

Antes de preguntarte:

“¿Está lindo?”

preguntate:

“¿Está bien hecho?”

Porque:

- lo lindo atrae
- lo bien hecho **fideliza**

Y un negocio rentable se construye con clientas que vuelven.

## CAPITULO 4

### Servicios más rentables

Uno de los errores más comunes en manicuras es querer hacerlo todo.

Y eso termina en:

- agotamiento
- desorganización
- precios bajos
- poca rentabilidad

No necesitás hacerlo todo.

Necesitás elegir estratégicamente.

### No todos los servicios dejan la misma ganancia

Hay servicios:

- rápidos
- bien pagos
- fáciles de repetir

Y otros:

- largos
- demandantes
- mal pagos

Tu objetivo como emprendedora no es trabajar más.

Es ganar mejor.

*Estrategia ↗*

## Servicios más rentables en manicuría

Estos son los que te permiten construir ingresos estables:

### 1. Esmaltado semipermanente

- Alta demanda
- Servicio rápido
- Fácil fidelización
- Ideal para comenzar

- **Base de tu negocio.**

### 2. Kapping

- Mayor valor
- Mejor duración
- Clientas fieles
- Excelente rentabilidad

- **Servicio premium estratégico.**

### 3. Soft gel / esculpidas

- Mayor ticket
- Más exclusividad
- Diferenciación
- Excelente posicionamiento

- **Servicio de alto valor.**

## Cómo elegir qué servicios ofrecer

No se trata de copiar lo que hacen otras/os.

Se trata de pensar:

- tu nivel actual
- tu mercado
- tu tiempo
- tu energía

## Menos servicios, más ingresos

Cuando te especializás:

- sos más rápida
- sos más eficiente
- tenés mejor calidad
- cobrás mejor
- te recomiendan más

La especialización eleva tu marca personal.

Construí tu menú de servicios estratégico

Ejemplo:

- Servicio base: semipermanente
- Servicio premium: kapping
- Servicio exclusivo: soft gel

Con esto:

- Atendés distintos bolsillos
- Aumentás ticket promedio
- Ardenás tu agenda

La clave no es trabajar más horas

Es:

- elegir bien
- organizarte mejor
- cobrar lo justo
- fidelizar clientas

Porque una agenda llena no siempre es sinonimo de un negocio rentable.



# EJERCICIO

RESPONDE ESTAS PREGUNTAS PARA VOS:

- ¿Qué servicio disfruto hacer?
- ¿Cuál me sale mejor?
- ¿Cuál puedo repetir sin agotarme?
- ¿Cuál me deja mayor margen?

Ahí está tu combinación ideal.

# Mi plantilla para diseñar uñas



## CAPITULO 5

*Estrategia ↗*

### **Cómo conseguir clientas TODOS los meses**

Podés ser excelente técnicamente.

Pero si no sabés atraer clientas:

#### **NO HAY NEGOCIO**

sin clientas, no hay ingresos.

Hoy, la principal herramienta para atraer clientes son las redes sociales.

### **Tus redes sociales son como un local abierto 24/7**

Hoy, con Instagram:

- podés llegar a cientos o miles de personas
- atraer clientas nuevas todos los días
- posicionarte como profesional
- crear comunidad

En otras palabras, es tu vidriera digital.

Pero el **error** que cometen muchas manicuras es que usan Instagram solo para:

- subir fotos de uñas
- mostrar diseños
- repostear trabajos

Y aunque eso es importante, no alcanza, porque no conecta, no genera confianza, no crea deseo, no convierte.

Pero aca estoy yo, para ayudarte a que eso no te pase!

En las siguientes 2 pagina vas a encontrar un planner mensual de contenido explicado al detalle + una planilla de contacto para tus clientas.

Es SUPER IMPORTANTE que ellas la completen con sus datos de contacto, para que vos puedas enviarles emails con promociones y detalles bonitos en ocasiones especiales. Asi podras fidelizar y atraer clientes cuando tengas alguna semana con menos demanda de lo habitual.



# planner mensual de contenido



DOM	LUN	MART	MIERC	JUEV	VIERN	SAB
Planificar 3 contenidos	Contenido de nicho		Contenido de conexion	vivo de instagram		contenido "life style"
Planificar 3 contenidos	Contenido de nicho		Contenido Motivacion	vivo de instagram		contenido "life style"
Planificar 3 contenidos	Contenido de nicho		Contenido de conexion	vivo de instagram		contenido "life style"
Planificar 3 contenidos	Contenido de nicho		Contenido motivacion	vivo de instagram		contenido "life style"

# contenido

## Que es que?

### **Contenido de nicho:**

Le llamamos contenido de nicho a todo lo que tenga que ver con tu trabajo, en este caso, manicuria/uñas.

Este contenido lo vas a subir los lunes, para que tengas tiempo de preparar fotos y videos de tus trabajos de la semana anterior.

Tambien podes subir contenido educativo, tips, procesos, antes y despues de tus clientas, diseños disponibles...Lo que quieras pero siempre relacionado al servicio que ofreces.

### **Contenido de conexion:**

El contenido de conexion es un tipo de contenido que busca conectar con tus seguidores por quien sos como persona. La idea es que muestres porque haces lo que haces, como empezaste, quienes te ayudaron en el proceso, que cosas te hacen feliz, que cosas aun estas aprendiendo a hacer...mostrate REAL, no importa que cuentes tu historia mil veces, el publico se renueva, los contenidos cambian. No es lo mismo contar quien sos en un video, que contarlo con un carrusel de fotos o con una sola foto y un lindo texto. TODO SUMA y hace que se vea diferente, aunque estes diciendo lo mismo.

### **Contenido motivacional:**

Este contenido tambien es un tipo de contenido de conexion, pero en este caso no vas a hablar de vos sino que vas a hablarle a tu audiencia. Puede ser tan simple como poner una foto de tu trabajo con una bonita frase por encima, un video dando un consejo, tambien podes hablarle a las inseguridades de tus clientas; porque estoy segura de que mas de una vez escuchaste "no me pinto de este color porque ya soy grande" NOOO, esas son las creencias que tenemos que cambiar, y este tipo de contenido viene perfecto para motivar y empoderar a las mujeres que nos rodean. Te aseguro que te van a recordar con una sonrisa!

### **Contenido lifestyle:**

La traduccion al español es "contenido de estilo de vida" y aca justamente vas a mostrar eso. Podes hacer:

- Videos POV: (punto de vista de una manicura)
- Como es tu dia a dia
- Te compraste algo nuevo para trabajar? mostralo!!!
- Estas haciendo un curso o capacitacion? contale a tus clientas!!!
- Se te rompio algo? reite de eso.

TODO ES CONTENIDO!!!



## CAPITULO 6

### Precios sin culpa (y sin regalar tu trabajo)

Si alguna vez pensaste:

- “Soy cara”
- “Me da cosa cobrar esto”
- “No quiero perder clientas”
- “Me van a decir que es mucho”

Este capítulo es para vos.

Cobrar no te hace mala persona persona,

No es ser interesada.

No es ser materialista.

No es ser egoísta.

Es:

- valorar tu tiempo
- respetar tu energía
- reconocer tu formación
- cuidar tu cuerpo

Si vos no valorás tu trabajo, nadie más lo va a hacer por vos.

Todo lo que hay detrás de un servicio

Tu clienta ve:

- uñas lindas

Pero detrás hay:

- horas de formación
- inversión en productos
- herramientas
- materiales
- tiempo
- concentración
- postura corporal
- desgaste físico

Cobrar bien es ser justo con vos mismo, no ambición.

VALORATE  
como profesional  
SIN EXCEPCION

## El error de cobrar mirando a la competencia

Muchas manicuras dicen:

“En mi zona cobran tanto, así que yo no puedo cobrar más.”

Pero la realidad es que vos no vendés precio, vendés valor.

No todas las experiencias son iguales.

No todos los trabajos son iguales.

No todos los servicios son iguales.

Compararte te achica.

Posicionarte te eleva.

## Cómo calcular tus precios de forma consciente

Tenés que tener en cuenta:

- costo de productos
- materiales
- tiempo de trabajo
- gastos fijos
- margen de ganancia

No es cobrar lo que se te ocurre, es saber cuanto y por que.

## Aumentar precios sin perder clientas

La clave no es subir de golpe.

Es:

- comunicar
- explicar
- posicionar

Las clientas que valoran tu trabajo se quedan.

Las que solo buscan precio se van.

Y está bien, porque no **todas son tu público.**

# MENTALIDAD DE

ABUNDANCIA

Mi trabajo es  
valioso.



No estoy cobrando caro, estoy  
cobrando lo que es justo.

## CAPITULO 7

### Organización y productividad

No sirve de nada ganar más si vivís:

- cansada
- estresada
- sin tiempo

El verdadero éxito es:

- ganar bien
- vivir bien

Y eso solo se logra con organización.

Una buena agenda te permite:

- trabajar mejor
- cuidar tu energía
- organizar tus ingresos
- evitar el caos

### Organiza tus turnos de forma inteligente

Algunos tips clave:

- Agrupá servicios similares
- Deja espacios de descanso
- No llenes tu día al 100%
- Respetá tus horarios

Trabajar sin pausas no te hace más productiva.

Te hace más cansada y menos eficiente.

### Aprendé a decir que no

No a:

- horarios imposibles
- urgencias constantes
- clientes irrespetuosas
- exigencias extremas

Decir no también es profesionalismo.

Vamos a organizarnos!

## CAPITULO 8

3, 2, 1,  
ACCION!

### Plan de acción: de cero a manicuría rentable

Hasta ahora aprendiste:

- mentalidad emprendedora
- cómo ver la manicuría como negocio
- bases técnicas esenciales
- servicios rentables
- cómo conseguir clientas
- cómo cobrar y aumentar precios
- cómo organizarte y cuidar tu energía

Ahora vamos a convertir todo eso en pasos claros y accionables.

#### Paso 1 – Define tu objetivo económico

Antes de empezar, escribí:

- ¿Cuánto querés ganar al mes?
- ¿Cuántas clientas necesitás para lograrlo?

Esto te da claridad y foco. Sin meta, no hay estrategia.

#### Paso 2 – Armá tu menú de servicios estratégico

Elegí:

- 1 servicio base (ej: semipermanente)
- 1 servicio premium (ej: kapping)
- 1 servicio exclusivo (ej: soft gel)

Esto te permite:

- atender distintos bolsillos
- aumentar ticket promedio
- ordenar tu agenda

#### Paso 3 – Plan de contenido e Instagram

- 3 posts semanales (educativo, emocional, venta)
- Historias todos los días mostrando procesos, resultados y disponibilidad
- Interacción con tus seguidores
- Constancia y coherencia

## **Paso 4 – Organización y agenda**

- Definí días de atención, descanso y formación
- Dejá espacios entre turnos
- Bloqueá tiempo para publicar contenido y responder mensajes
- Cuidá tu energía

## **Paso 5 – Cobrá lo justo**

- Calculá costos y margen
- Posicioná tu trabajo por valor, no por precio
- Aumentá gradualmente
- Creé en tu trabajo y transmití seguridad

## **Paso 6 – Fidelización de clientas**

- Creá experiencia, no solo servicio
- Seguimiento post-servicio
- Mensajes personalizados
- Programas de referidos o descuentos estratégicos

(Fidelizar clientas cuesta menos que conseguir nuevas)

## **Paso 7 – Formación y mejora continua**

- Actualizate en técnicas
- Aprendé sobre tendencias y diseño
- Invertí en vos y tu negocio
- Nunca dejes de crecer


# RECORDATORIO

La diferencia entre soñar y vivir la vida que  
quieres es simple: acción y estrategia.

No esperes a ser perfecta.  
No esperes a tenerlo todo.  
No esperes al "momento ideal."

El momento es ahora.

Vos podés hacerlo.

Y con este plan, tenés todo lo necesario para  
empezar a crecer. CONFIA EN VOS 

## **Nota final**

Este ebook fue creado por Melina Wallace en colaboración con Guadalupe Galarraga, con el objetivo de brindar contenido original, práctico y de valor.

Todos los derechos de autor están reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial, distribución, modificación o comercialización de este material sin la autorización previa y por escrito de las autoras.

El contenido aquí presentado es de uso exclusivo para fines personales y educativos. Cualquier uso indebido será considerado una infracción a los derechos de propiedad intelectual.

Contacto:  
[@lash.briha\\_nails](#)  
[@melwallace](#)

Gracias y hasta la  
proxima!

Guada 