

MANUAL PROFESIONAL

Aparatología ESTÉTICA



Guía profesional para evaluar, protocolizar y comercializar servicios estéticos con aparatología (resultados variables).

(Incluso si empiezas desde cero.)

ZOHA

BEAUTY BIZ

MANUAL PROFESIONAL

APARATOLOGÍA ESTÉTICA

*"La guía definitiva para diagnosticar, protocolizar
y vender tratamientos de alto impacto."*

(INCLUSO SI EMPIEZAS DESDE CERO)

AUTORA

Lohanny Larraga

FORMATO

 E-book Digital

CATEGORÍA

Negocios de Estética

EDICIÓN

Diciembre 2025



OFFICIAL RELEASE

PROPÓSITO DEL MANUAL

"Este e-book reúne criterios profesionales para seleccionar, comprender y aplicar aparatología estética de forma rentable, con enfoque en diagnóstico, protocolos, resultados, experiencia del paciente y conversión comercial."

DIRIGIDO A

- ◆ Cosmetólogas y cosmiatras
- ◆ Esteticistas profesionales
- ◆ Personal de clínicas y cabinas estéticas
- ◆ Emprendedoras del sector belleza con aparatología

AVISO PROFESIONAL

Este material es exclusivamente educativo y está dirigido a profesionales con formación previa. **No sustituye capacitación técnica oficial, supervisión médica ni normativas sanitarias.**

La autora no se hace responsable por el uso incorrecto de la información o decisiones clínicas tomadas sin evaluación profesional.

Uso recomendado: aplicar únicamente dentro de tu marco de competencias y protocolos de seguridad.

© 2025 ZOHANNY ZÁRRAGA MEDINA
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

Queda prohibida su reproducción total o parcial, distribución o reventa sin autorización expresa.

EL PUNTO DE PARTIDA

BIENVENIDA Y MENTALIDAD

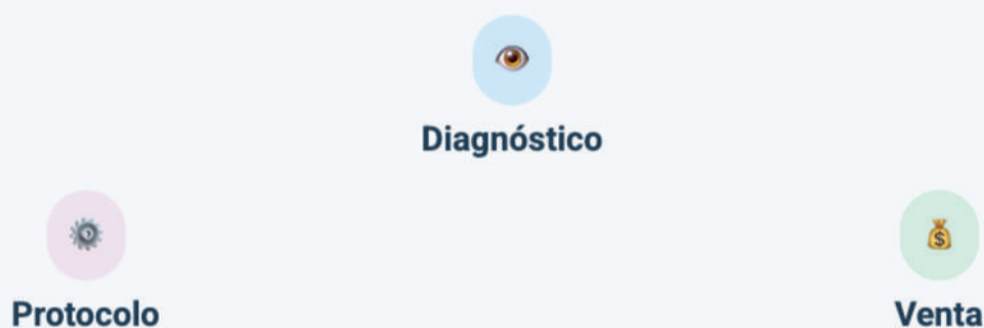


01

Bienvenida al Curso

"No se trata de cuántas máquinas tienes, sino de cómo las monetizas."

EL TRIÁNGULO DEL ÉXITO



El Costo Real de una Máquina

FINANZAS

Una lección financiera rápida que cambiará cómo ves tu inventario.

⚠ LA TRAMPA

Máquinas "baratas" con consumibles caros.

📊 EL CÁLCULO

Costo por Disparo vs. Costo por Sesión.

TU TRABAJO EN ESTE MÓDULO



Mentalidad

Inversión vs. Gasto.



Auditoría

Calcula el costo real de tus máquinas actuales.

DESCARGAR PLANTILLA



Reflexión

¿Compro por moda o por estrategia?



Capítulo 03

El Diagnóstico es el 80% de la Venta

Aprende a "leer" la piel. Genera confianza instantánea.

🚫 **JAMÁS digas:** "¿Qué te quieres hacer?"

✅ **TÉCNICA:** Escucha Activa + Inspección Visual



Capítulo 04

El Semáforo de la Piel

La lección de seguridad más importante. ¿Cuándo decir SÍ y cuándo decir NO?

SEGURO (I-III)

PRECAUCIÓN (IV)

RIESGO (V-VI)

● Luz Verde

● Luz Roja (Láser/IPL)



Capítulo 05

Los 4 Grandes Problemas

Flacidez

Test del Pellizco



Adiposidad

Test de la Pinza



Fotodaño

Manchas/Textura



Deshidratación

Vs Sequedad

Tu Trabajo Práctico

Teoría aplicada: Las Capas de la Piel.



DESCARGABLE

Ficha de Valoración Estética

Historial Estético, Contraindicaciones y Fototipo.

¿Lista?

REFLEXIÓN FINAL:

"¿Estoy valorando con confianza?
¿Sé identificar una
contraindicación absoluta?"

EL ARSENAL

Las 5 Tecnologías Más Rentables



CAP 06

Radiofrecuencia (RF)

"LA NAVAJA SUIZA"

El "caballito de batalla" #1. Rentable, segura y de uso diario.

- **Teoría:** Diatermia y Neocolagénesis.
- **Parámetros:** Punto Mágico (39-42°C).
- **Usos:** Lifting y Tensado.



CAP 07

Ultracavitación

"EL DEMOLEDOR"

Resultados rápidos en moldeado. Requiere manejo de seguridad estricto.

- **Teoría:** Implosión del adipocito.
- **Parámetros:** KHz (Frecuencia) y Watts.
- **Seguridad:** Zonas prohibidas y Drenaje.



CAP 08

Luz Pulsada (IPL)

"EL MULTITAREA"

La máquina 4-en-1: Depilación, Rejuvenecimiento, Acné, Manchas.

- **Teoría:** Fototermólisis Selectiva.
- **Parámetros:** Filtros y Julios.
- **Venta:** 4 negocios en 1.



CAP 09

Micro / Hidrodermo

"EL ABRE CAMINOS"

El gancho perfecto. Bajo costo, satisfacción inmediata.

- **Teoría:** Exfoliación mecánica.
- **Versus:** Punta de Diamante vs Hidro.
- **Viralidad:** El mejor "Antes y Después".



CAP 10 • PREMIUM

HIFU: El "Lifting"

La tecnología de Alto Ticket. Ultrasonido Focalizado de Alta Intensidad.

PROFUNDIDAD

1.5mm

3.0mm

4.5mm

CLAVE TÉCNICA

Puntos de Coagulación (SMAS).

CLAVE FINANCIERA

Ticket más alto de la industria.



Fichas Técnicas

Manual de "Qué Sí y Qué NO" para cada máquina.



Hoja de Parámetros

Guía de arranque: Potencia, Tiempo y Filtros.

DESCARGAR



Reflexión Final

¿Qué máquina estoy subutilizando?

Los Planos

PROTOCOLOS DE FUSIÓN RENTABLES

LA FÓRMULA MAESTRA

$$1 + 1 = 3$$

11

El Poder del "Stacking"

Por qué combinar multiplica tus ingresos.



EL "SÁNDWICH"

Tratar Ático, Piso Medio y Sótano en una sola sesión.



SEGURIDAD

Reglas de Oro: Qué **SÍ** y qué **NUNCA** mezclar.

BEST SELLER



Lifting Sin Agujas

REAFIRMANTE FACIAL

1. Hidrodermo
Permeabilidad
2. RF Tripolar
Colágeno (Calor)
3. LED Rojo
Sellado

ALTO TICKET



Moldeado 360°

REDUCCIÓN + TENSADO

1. Ultracavitación
Demolición
2. Drenaje (Inmediato)
Limpieza
3. RF Monopolar
Tensado de piel

ESPECIALISTA



Piel de Porcelana

ANTI-MANCHAS

1. Punta Diamante
Textura suave
2. IPL (Filtro 530)
Pigmento
3. LED Verde
Calma

Ejercicio: Crea tu Propio Protocolo

Usa el "Lienzo en Blanco" para diseñar una fusión basada en un caso de estudio real (Ej. Post-parto).

REFLEXIÓN FINAL

"¿Estoy ofreciendo sesiones sueltas (baratas) o soluciones integrales (premium)?"

La Caja Registradora

Precio Estratégico y Venta Consultiva

3x
RENTABILIDAD

0%
MIEDO

15

Deja de Vender Sesiones

La psicología detrás de los paquetes irresistibles.

- ✓ **Regla de Oro:** El resultado se ve en el paquete.
- ✓ **Estructura:** 6, 8 o 10 sesiones (Escalera de valor).

EL ANCLA DE PRECIO

~~\$150~~ **\$99** Oferta

16

Fórmula Rápida de Precio

Matemática pura para asegurar tu ganancia.

Costo Hora
Fijos + Sueldo

+

Variable
Insumos

x

Margen
Ganancia

=

PRECIO FINAL

⚠ **COMPETIR POR PRECIO = CAMINO A LA QUIEBRA**

17

Upsell & Cross-Sell

Cómo vender sin "vender". El guion de la experta.

🪄 SCRIPT MÁGICO (UPSELL)

"Mientras limpiaba tu piel, noté que [Diagnóstico]. Tenemos un protocolo [Nombre] perfecto para esto..."

🛍️ CROSS-SELL (CASA)

Vender productos de skincare como "Mantenimiento Obligatorio".

Branding:

Crea Nombres Comerciales ("Lipo-Shock", "Glow Up").



PSICOLOGÍA

El encanto del \$999 vs \$1000. Urgencia y Exclusividad.



TU MENÚ RENTABLE

Diseña tus 3 paquetes: Básico, Intermedio, Premium.



REFLEXIÓN

"¿Mi menú comunica VALOR o solo lista PRECIOS?"

La Red de Seguridad

Gestión de Incidencias y Crecimiento



CONTROL



LEGAL

18

Manual de "Qué Hacer Si..."

Guía de calma para eventos adversos comunes.

ESCENARIOS DE GESTIÓN

- ! Incidencia Térmica por RF (Eritema persistente).
- ! Signo Vascular post-cavitación.
- ! Respuesta Pigmentaria IPL (Endpoint).

HERRAMIENTA DE VALIDACIÓN:

"La clienta dice: No veo resultados"

 **Fotos Antes/Después**

19

El Consentimiento Informado

Tu Escudo Legal y Mejor Amigo.



COMPONENTES OBLIGATORIOS

- ✓ Plantilla Desglosada
- ✓ Registro de Fotos
- ✓ Bitácora de Sesión
- ✓ Defensa Legal

20

Conclusión y Sigüientes Pasos

Graduación y Futuro.

TECNO-ESTETICISTA RENTABLE

DIAGNÓSTICO + PROTOCOLO + VENTA

CURSO AVANZADO

MENTORÍA



Trabajo Práctico: Auditoría de Seguridad

Checklist para revisar tu propia cabina antes de cerrar:

CONSENTIMIENTOS

HIGIENE

EXTINTOR

BOTIQUÍN

"¿Qué tan preparada estoy para una incidencia?"

La Máquina de los \$10,000

Te prometieron que se pagaría sola. Pero ahora mismo, es más una fuente de ansiedad que de ingresos.

"¿Te suena familiar?"

😬 "Me da miedo quemar a alguien."

🔪 "No sé cómo justificar cobrar \$200."

💀 **La frase mortal: "Quedó lindo... pero no veo mucha diferencia."**

Respira. No estás sola.

Este no es un manual de física. Es un **manual de rentabilidad.**

Tu Nuevo Título Profesional

CERTIFICADO DE MENTALIDAD

TECNO-ESTETICISTA
RENTABLE

Antigua Tú:

Compra por moda.

Nueva Tú:

Compra por estrategia.

LAS 4 CONDICIONES DE UNA MÁQUINA RENTABLE

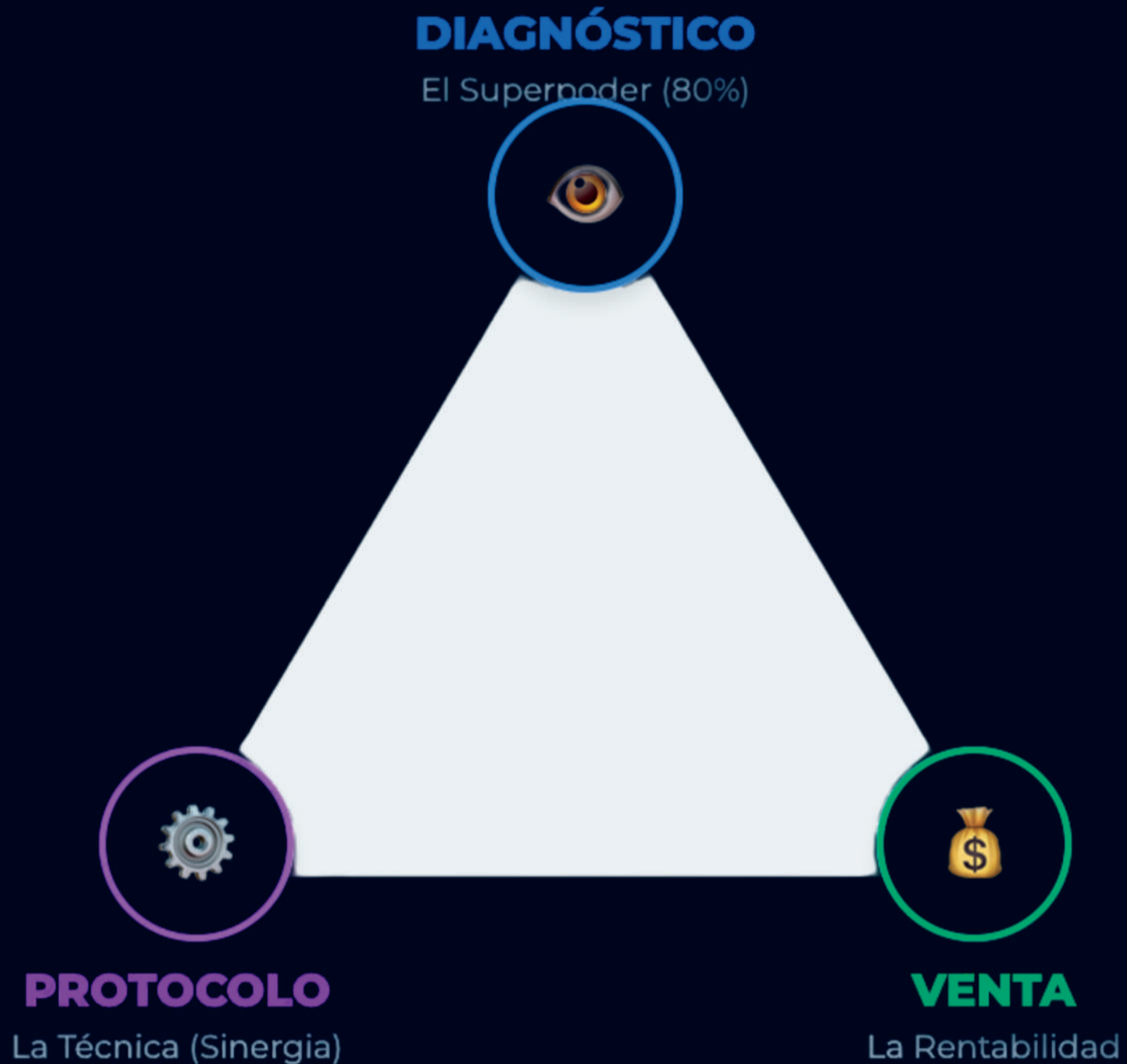
✓ Alta Demanda

✓ Bajo Consumible

✓ Resultados Visibles

✓ Es Segura

EL SISTEMA COMPLETO



CASO DE ESTUDIO: RENTABILIDAD DIFERENTE

Radiofrecuencia

Volumen

Consumible nulo. Segura. Efecto flash.

ESTRATEGIA: PAQUETES FACIALES

HIFU

Ticket Alto

Consumible caro. Riesgo medio.
Resultado potente.

ESTRATEGIA: SESIÓN PREMIUM (\$500+)

"Prepárate para tomar notas. Vamos a empezar."

Tu Inventario de *Rentabilidad*

No puedes mejorar lo que no mides. Vamos a diagnosticar tu negocio.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (1 AL 5)



Confianza Técnica

¿Qué tan segura te sientes usándola?
(1 = Insegura, 5 = Experta)



Costo por Sesión

¿Cuánto cuesta el consumible?
(1 = Carísimo, 5 = Casi Gratis)



Demanda Actual

¿Tus clientas la piden?
(1 = Nadie la quiere, 5 = Viral)

MÁQUINA / TECNOLOGÍA	CONFIANZA	COSTO	DEMANDA
<i>Ej: Radiofrecuencia</i>	5	5	4
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----

⚠ Fuga de Dinero

Mira tus calificaciones de **Confianza (1 o 2)**.
Esa es tu prioridad de estudio. Si tienes la máquina y no sabes usarla, estás perdiendo dinero cada día.

💎 Mina de Oro

Mira tus calificaciones de **Costo (1 o 2 - Caro)**.
Esa máquina NO puede venderse barata. Necesitas aprender a venderla a precio **Premium (Módulo 4)**.

Bienvenida *Oficialmente*



10%

TU NUEVA POSICIÓN

El simple hecho de hacer este ejercicio ya te puso por delante del **90% de tu competencia.**

● ELLOS: MODA ● TÚ: ESTRATEGIA

SIGUIENTE: MÓDULO 1

Vamos a afilar tu herramienta más poderosa.

No es una máquina. No es un láser.
Es tu capacidad de Diagnóstico.

COMENZAR MÓDULO 1 →

EL COSTO REAL

MÁS ALLÁ DEL PRECIO DE COMPRA

LA TRAMPA DE LA "IMPRESORA BARATA"

Compras la máquina por \$50 y te sientes genial.
Hasta que vas a comprar la tinta.



\$50



\$40 (x ∞)

El Negocio Real:

"No ganan dinero vendiendo impresoras. Ganan dinero vendiendo tinta."

CASOS DE ESTUDIO: ESTÉTICA



La Jaula de Oro

Endeudarse por **\$20,000 USD** en una máquina "de marca".

Error: Pagar una "llave" mensual de software para que encienda.



El Peligro Barato

Comprar una máquina genérica por **\$500 USD**.

Error: Cartuchos de un solo uso, sin garantía y riesgo de quemadura.

TU NUEVA OBSESIÓN

~~Precio de Compra~~



Costo de Operación

"Aquí es donde se define si tu máquina será tu **empleada más rentable** o tu **jefa más cara**."



EMPLEADA RENTABLE



JEFA CARA

Desglosando el *Costo Real*

"El precio de compra es un pago que haces una vez. El costo de operación es un pago que haces cada vez."



1. COSTOS FIJOS OCULTOS

Existen aunque la máquina esté apagada.

- Mantenimiento:** Revisión anual obligatoria.
- Capacitación:** Costo extra nivel avanzado.
- Seguro:** Póliza para alta gama (HIFU).
- Software:** Actualizaciones de pago.



2. COSTOS VARIABLES

El verdadero juego de la rentabilidad (CPT).

Es lo que te cuesta apretar el botón. Aquí se separan las amateurs de las profesionales.

DOS MODELOS DE NEGOCIO

PERFILA: "CABALLITO DE BATALLA"



BAJO COSTO VARIABLE

Ejemplos: RF, Cavitación, Microdermo.

Consumible: Gel (\$ casi gratis).

Estrategia: VOLUMEN.
Margen alto. Vende paquetes de 6-10 sesiones.

PERFIL B: "TICKET ALTO"



ALTO COSTO VARIABLE

Ejemplos: HIFU, Láser Diodo, Microneedling.

Consumible: Cartuchos (Costoso).

Estrategia: PREMIUM.
No compitas por precio. Vende impacto en 1-3 sesiones.

ERRORES FINANCIEROS

EL ERROR DE PRINCIPIANTE

Tratar un HIFU (Ticket Alto) como una RF (Caballito). Poner descuentos en tratamientos de alto costo operativo. **Estás pagando por trabajar.**

EL ERROR DE PROFESIONAL

Casarse con una marca que sube precios de consumibles cada año. **Se comen tu ganancia** sin que te des cuenta.

"No hay máquinas malas. Hay máquinas desalineadas con tu modelo de negocio."

EL COSTO REAL (CPT)

Deja de ignorar los números. Ellos deciden tu sueldo.

1. COSTO POR DISPARO (CPD)

Cartucho:	\$300
Disparos:	÷ 10,000
Resultado:	\$0.03

2. DISPAROS X TRATAMIENTO

Protocolo: Full Face Correctivo

600 Disparos

3. COSTO CONSUMIBLE

$$600 \times \$0.03 = \mathbf{\$18.00}$$

4. CPT FINAL

\$18 (Cartucho) + \$3 (Gel/Gasas)

\$21.00

COSTO BASE

--- ESTADO DE RESULTADOS ---

Precio Venta (Cobras): **\$100.00**

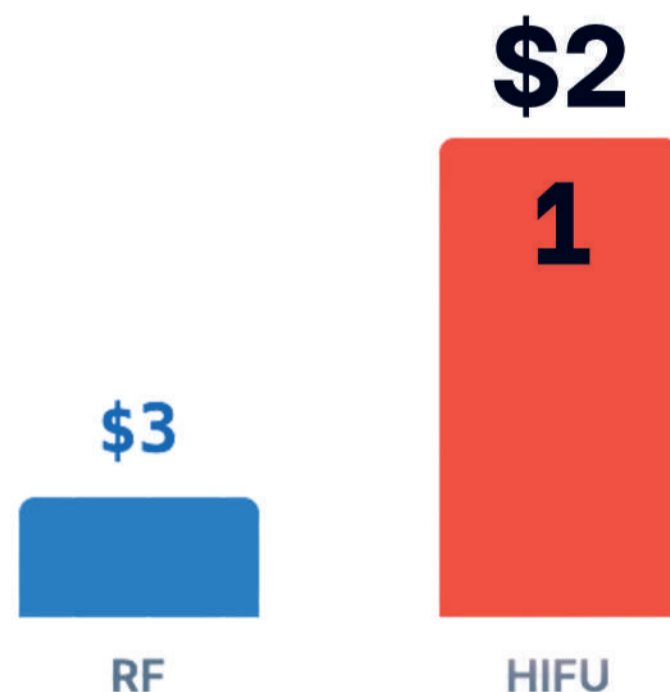
(-) Tu CPT: **-\$21.00**

Te quedan: \$79.00

De esos \$79 pagas renta, luz, impuestos y TU tiempo.

¿Aterrador? No. Es poder.

EL CONTRASTE DE COSTOS



"Acabas de entender la diferencia entre ~~estar ocupada~~ y **SER RENTABLE.**"

EL NUEVO ESTÁNDAR



MITO DE COMPRA

Una máquina no es rentable porque la compraste **barata**.



MITO DE USO

Una máquina no es rentable porque ~~se usa mucho~~ (estar ocupada ≠ ganar dinero).



LA REALIDAD

Es rentable porque te deja un **margen saludable** CADA VEZ que la enciendes.

Has completado la auditoría financiera.
Ya tienes la mentalidad correcta.

AUDITADO



LA MÁQUINA = GASTO

LA CLIENTA = INVERSIÓN

SIGUIENTE MÓDULO

Afilar tu Herramienta Invisible

La que no cuesta un centavo y te dará los mayores retornos: Tu Capacidad de Diagnóstico.

El Remordimiento de Compradora

PÁNICO
"Compré mal"

EMPODERAMIENTO
"Sé mis números"

"No te lamentes por una mala compra. **Conviértela en rentable hoy.**"



¿Empleado o Deuda?

Tú le pagas un "salario" (mantenimiento, luz). Ella debe trabajar para ti.

Si solo te cuesta dinero y no produce, es un empleado flojo que debes despedir (o re-entrenar).

Dos Mentalidades

MENTALIDAD DE GASTO



Enfoque: Precio de compra ("Está en oferta").

Decisión: Emocional / Moda.

Resultado: Deuda. Museo de polvo.

MENTALIDAD DE INVERSIÓN



Enfoque: ROI ("¿Cuánto produce?").

Decisión: Estratégica ("Mis clientas lo piden").

Resultado: Empleada Estrella.

EJEMPLO REAL: LA HIDRODERMO



"Tu trabajo no es tener un museo de tecnología. Tu trabajo es tener un **arsenal de empleadas rentables.**"

AUDITORÍA DE RENTABILIDAD

FECHA: ___/___/___
REF: MÁQ-001

MÁQUINA A EVALUAR

Ej. Radiofrecuencia Tripolar

01 LOS NÚMEROS CRUDOS

PRECIO DE COMPRA

\$

COSTO CONSUMIBLE (CPT)

\$

(Costo Cartucho / Disparos) + Gel

PRECIO VENTA (SESIÓN)

\$

GANANCIA BRUTA

\$ Precio - CPT

02 ANÁLISIS TÉCNICO

Mi Confianza Técnica

1 = Pánico | 5 = Ojos cerrados

1 2 3 4 5

Facilidad de Uso

1 = Dolor de cabeza | 5 = Intuitiva

1 2 3 4 5

03 ANÁLISIS DE MERCADO

Demanda de Clientas

1 = Nadie la pide | 5 = Viral

1 2 3 4 5

Resultados Visibles

1 = No se nota | 5 = WOW

1 2 3 4 5

04 VEREDICTO FINAL

¿Es "Caballito de Batalla"?

(Bajo CPT, Alta Demanda)

SÍ NO

¿Es "Ticket Alto"?

(Alto CPT, Alto Resultado)

SÍ NO

¿Es "Gasto Oculto"?

(Alto CPT, Baja Demanda)

SÍ NO

CLASIFICACIÓN:

- INVERSIÓN ESTRELLA
- GASTO (Me cuesta dinero)
- POTENCIAL OCULTO

Tu Negocio en *Blanco y Negro*

Tómate un minuto. Mira el papel. Los números no mienten.

MÁS RENTABLE



Perfil: CPT Bajo + Confianza 5/5.

Ejemplo: Punta de Diamante.

"La subestimas, pero te mantiene."

EL GASTO



Perfil: CPT Alto + Confianza 2/5.

Causa: Compra por moda.

"No sabes cómo venderla."

¡Siéntete Poderosa!

No te sientas mal por la respuesta. Acabas de encontrar tus **fugas de dinero**. Ahora sabes exactamente qué máquina necesita un nuevo protocolo (M3) y cuál necesita que mejores tu técnica.

 Afilar el Bisturí

MÓDULO 0 COMPLETADO

El Mapa está Trazado

✓ Mentalidad

✓ Costos Reales

✓ Auditoría

Ahora que tienes la estrategia de negocio, es hora de ir a la herramienta más poderosa. La que te permitirá vender con autoridad incuestionable.



ENTRAR AL MÓDULO 1: DIAGNÓSTICO

El Diagnóstico es el *80% de la Venta*

Tu rentabilidad no vive en tus máquinas. Vive en los 15 minutos antes de encenderlas.



EL ERROR COSTOSO



La "Tomadora de Pedidos"

Si actúas como una empleada de comida rápida ("¿Qué le doy?"), te pagarán como tal. Entregarle el poder a la clienta es **veneno para tu rentabilidad**.

LA AMATEUR



"¿Qué te quieres hacer?"

MENSAJE: "NO SÉ QUÉ HACER CONTIGO."

LA EXPERTA



"¡Bienvenida! Cuéntame, ¿qué te traje por aquí hoy?"

MENSAJE: "ESTOY AQUÍ PARA ESCUCHARTE."

La Coreografía del Diagnóstico



A. ESCUCHA ACTIVA

AQUÍ MANDAS TÚ, CALLANDO

Busca palabras emocionales: "me siento insegura", "ya no estoy cómoda". Esa es la verdadera razón de la venta.



B. INSPECCIÓN VISUAL

AQUÍ MANDAS TÚ, HABLANDO

Guantes puestos. Lupa encendida. Lee el lienzo. Ella ve una arruga; tú ves flacidez dérmica.

EJEMPLO DE ORO

Diagnóstico que Justifica el Precio

LA CLIENTA DICE:

"Quiero quitarme esta grasa."

*Pide: Cavitación
(Barata/Incorrecta)*

TU DIAGNÓSTICO EXPERTO:

"Tu preocupación es la 'pancita', pero mi test indica que **no es grasa, es flacidez**. Si hacemos Cavitación, te verás peor porque 'vaciamos' la piel."

TU PRESCRIPCIÓN (UPSELL):

"Lo que necesitas es **construir colágeno**. El protocolo ideal es un paquete de 8 sesiones de Radiofrecuencia."



CLIENTE FELIZ



AUTORIDAD



TICKET ALTO

*"El diagnóstico no es un filtro, es el **motor** de tu venta."*



TALLER PRÁCTICO

Juego de Roles: *El Diagnóstico*

Toma papel y lápiz (o escribe mentalmente). Aquí es donde se gana la venta.

Escenario 1: La Indecisa

NIVEL: CONVERSIÓN BÁSICA



CLIENTA (28 AÑOS)

"Hola, nunca me he hecho nada. Vi que tienes una promoción de 'limpieza'. Vengo a eso."

TU MISIÓN:

Convertir "limpieza" (\$) → Diagnóstico (Acné/Hidratación) → Paquete Inicial (\$\$\$).

TU SCRIPT (ESCRIBE AQUÍ):

EJ: ¡BIENVENIDA! CUÉNTAME, ¿QUÉ NOTAS EN TU PIEL QUE TE GUSTARÍA MEJORAR HOY?...



Escenario 2: La Desinformada

NIVEL: AUTORIDAD & SEGURIDAD



CLIENTA (52 AÑOS)

"Mi amiga se hizo HIFU en Miami y quiero lo mismo. Vengo por el HIFU."

⚠️ DIAGNÓSTICO VISUAL (ALERTA):

Tiene **Melasma Activo** y Fototipo IV. El HIFU es riesgoso (calor = mancha).

Tu Misión: Bajarla de la idea con autoridad y prescribir RF Fraccionada.

TU SCRIPT (AUTORIDAD + EMPATÍA):

EJ: ENTIENDO QUE BUSQUES ESE RESULTADO. SIN EMBARGO, AL EXAMINAR TU PIEL, VEO QUE TIENES MELASMA ACTIVO. EL HIFU GENERA MUCHO CALOR Y PODRÍA EMPEORAR LA MANCHA. LO QUE TU PIEL NECESITA PARA TENSAR SIN RIESGO ES...



REGLA DE ORO

"Nunca más preguntas:
~~¿Qué te quieres hacer?~~
Permíteme diagnosticarte."

Próximo Paso: Afinar tu Ojo Técnico.



IR AL SEMÁFORO DE LA PIEL

EL JUEGO DEL DETECTIVE

"Tu clienta dice 'Odio esto'. Ese 'esto' es una mina de oro... si sabes leer las huellas."

EVIDENCIA	EVIDENCIA	EVIDENCIA
<p>Caso #1: Abdomen</p> <p>LA PISTA VISUAL: "Se ve abultado y blando."</p> <p>SI TE EQUIVOCAS Tratas Flacidez como Grasa (Cavitación) → PIEL DE GLOBO DESINFLADO.</p> <p>→ VER SOLUCIÓN</p>	<p>Caso #2: Manchas</p> <p>LA PISTA VISUAL: "Mancha oscura en mejilla."</p> <p>SI TE EQUIVOCAS Disparas IPL a un Melasma Hormonal → MANCHA NEGRA PERMANENTE.</p> <p>→ VER SOLUCIÓN</p>	<p>Caso #3: Textura</p> <p>LA PISTA VISUAL: "Piel tirante y opaca."</p> <p>SI TE EQUIVOCAS Das aceite a una piel deshidratada → BROTES DE ACNÉ / SIN CAMBIO.</p> <p>→ VER SOLUCIÓN</p>

TU MAYOR ACTIVO



~~MÁQUINA~~



TACTO EXPERTO

"Una amateur adivina. Una profesional diagnostica.
Te enseñaré a 'leer' la piel con tus manos y tus ojos."



ABRIR GUÍA DE CAMPO

LOS 4 GRANDES PROBLEMAS

"Si te equivocas en el diagnóstico, fracasas en el tratamiento."



1. FLACIDEZ

El Test: Pellizca y suelta. ¿Rebota o se queda?

A. Flacidez Dérmica Papel Crepé

La piel es fina, arrugada y tarda en volver a su lugar. Falta colágeno.

💰 ¡BINGO!

Vende: Radiofrecuencia o HIFU (1.5/3.0mm)

Objetivo: Neocolagénesis

B. Flacidez Muscular Masa Caída

La piel rebota bien, pero todo el bloque (piel + músculo) cuelga. Ej: Tríceps.

🛑 STOP

NO vendas RF. La vas a frustrar.

Solución: Gimnasio o EMS (Ondas electromagnéticas).



2. ADIPOSIDAD LOCALIZADA

El Test: La Pinza Profunda. ¿Mide > 3cm? ¿Es dura o blanda?

A. Grasa Compacta Duro

Pliegue denso, firme, mayor a 3cm. Es tejido adiposo real.

💰 ¡BINGO!

Vende: Ultracavitación, Criolipólisis o HIFU (4.5mm)

Objetivo: Demolición

B. Edema / Líquido Acolchado

Pliegue blando, se siente como agua. Piel de naranja visible.

⚠️ PRECAUCIÓN

NO uses Cavitador. Es un "edificio inundado".

Solución: Drenaje, Presoterapia, luego RF.

"Tus manos ven lo que los ojos ignoran."



FOTODAÑO Y TEXTURA

"Distingue el objetivo del peligro."

3 Fotodaño: La Inspección Visual



LÉNTIGO SOLAR

BORDES DEFINIDOS • ISLA

Mancha plana, café claro, parece dibujada.

✓ Objetivo IPL



MELASMA

BORDES DIFUSOS • MAPA

Hormonal, simétrico, parece una sombra.

⊘ PROHIBIDO IPL

Riesgo de mancha negra.



QUERATOSIS

CON RELIEVE • RUGOSA

Parece una verruga plana pegada.

● Dermatólogo

4 Agua vs. Aceite: El Test de Presión



FALTA LÍPIDO

PIEL SECA (ALÍPICA)

- Poro invisible/cerrado.
- Tacto áspero, descama.
- No brilla.

SOLUCIÓN:

Microdermo + Nutrición



FALTA AGUA

DESHIDRATADA

- Poro visible (incluso grasa).
- **Signo del Acordeón:** Líneas finas al presionar hacia arriba.
- Piel apagada.

SOLUCIÓN:

Hidrodermo + Hialurónico

// FIN DEL DIAGNÓSTICO // INICIANDO PROTOCOLOS

TOCAR Y OBSERVAR CON INTENCIÓN

Tu misión: Ejecutar estos 4 tests en las próximas 24 horas.
No vendas. Solo diagnostica.



TEST PELLIZCO Y REBOTE

Mejilla / Brazo Interno

¿Es Flacidez Dérmica?



TEST DE LA PINZA

Abdomen Bajo

¿Grasa Compacta o Edema?



INSPECCIÓN DE MANCHA

Bordes y Textura

¿Léntigo o Melasma?



TEST DE LA PRESIÓN

Mejilla (Hacia arriba)

¿Líneas de Acordeón?

60 Segundos = 10x Información

MÁS VALIOSO QUE LO QUE LA CLIENTA DICE.

TU NUEVO LENGUAJE DE AUTORIDAD

AMATEUR VE

~~"Arrugas"~~

PRO VE

Flacidez Dérmica

AMATEUR VE

~~"Gordura"~~

PRO VE

Compacta vs Edema

AMATEUR VE

~~"Manchas"~~

PRO VE

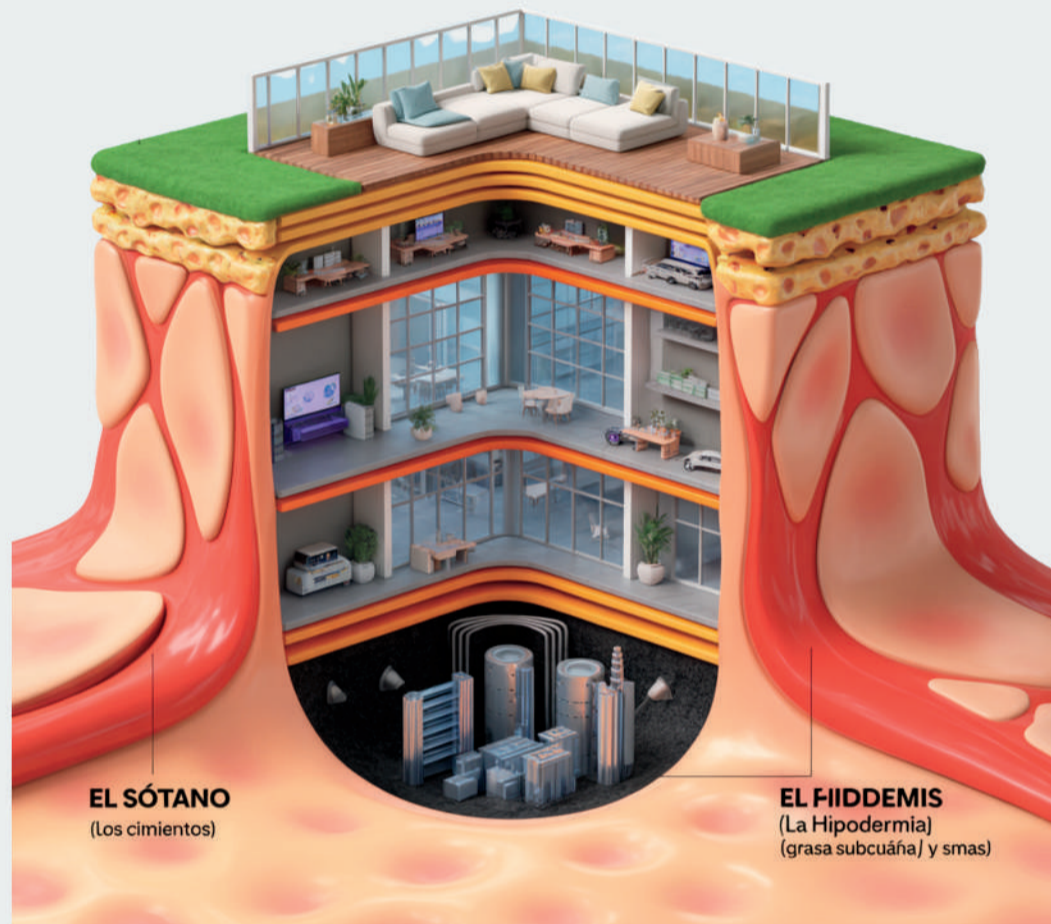
Objetivo vs Peligro

“Esta es la diferencia entre justificar \$50 y vender, con total confianza, una transformación de \$800.”



EL MAPA DE PROFUNDIDAD

“No puedes arreglar el sótano con herramientas de ático.”



NV1

EL ÁTICO (EPIDERMIS)

Lo que ves y tocas.

TEXTURA

EL PISO MEDIO (DERMIS)

Estructura & Colágeno

Zona Crítica de Lifting

NV3

EL SÓTANO (HIPODERMIS)

Cimientos profundos.

GRASA

!

NOTA DE INGENIERO:

Usar la tecnología incorrecta en la profundidad incorrecta es la receta para la frustración y la ruina de tu reputación.

ANATOMÍA DE LA RENTABILIDAD

La Piel como un Edificio: Guía de Pisos

PISO 01

El Ático (Epidermis)

LO QUE VES, TOCAS Y MAQUILLAS

PROBLEMAS

- Textura / Poros
- Manchas Solares

HERRAMIENTAS (PULIR)

Punta Diamante Peelings IPL

PISO 02

La Estructura (Dermis)

LA FÁBRICA DE JUVENTUD

PROBLEMAS

- Flacidez
- Arrugas Profundas

HERRAMIENTAS (CALOR)

Radiofrecuencia Dermapen

HIFU 3.0

PISO 03

El Sótano (Hipodermis)

CIMENTOS Y ALMACÉN

PROBLEMAS

- Grasa Localizada
- Caída de Cimientos

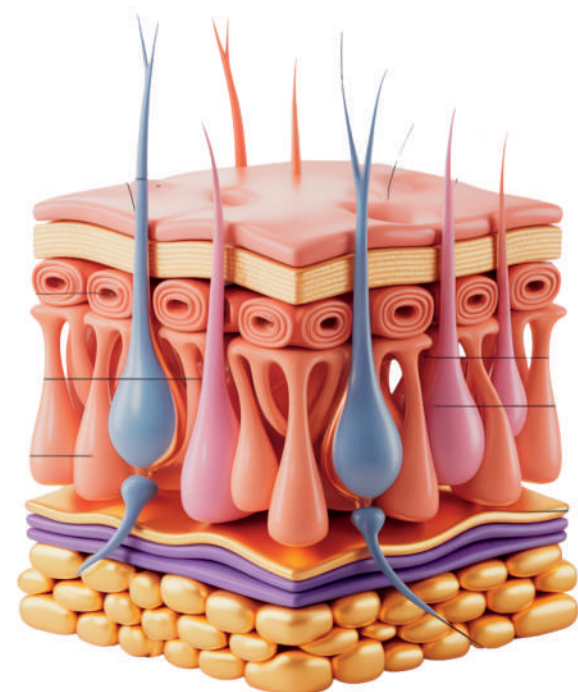
HERRAMIENTAS (DEMOLICIÓN)

Cavitación HIFU 4.5

Regla de Oro

“No uses herramientas de sótano para arreglar el techo.”

DIAGNOSTICA POR PROFUNDIDAD



La "Navaja Suiza": Radiofrecuencia (RF)



Tu "Empleada del Mes", todos los meses. La máquina que paga la renta.

¿Diva u Obrera?

En el mundo de la aparatología hay jerarquías.

El HIFU y el Láser son las "Divas": caras, espectaculares y temperamentales.

La RF es tu obrera incansable.

Es la máquina que enciendes a diario, tiene un consumible ridículamente bajo (gel) y, silenciosamente, paga tu nómina



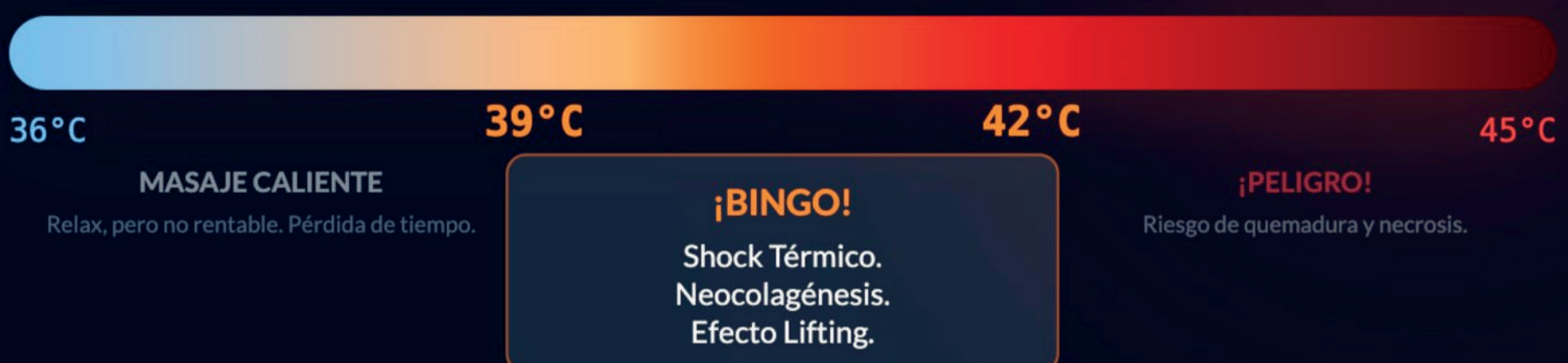
1. Cómo "Despertar" al Colágeno Diatermia

La RF no usa luz. Usa ondas electromagnéticas. Imagina que hace vibrar las moléculas de agua en tu dermis.

"Esa fricción genera un calor interno. Tu piel es perezosa, pero el calor la obliga a despertar."

El Punto Mágico

Donde ocurre la Neocolagénesis



Regla de Oro: Mantener esta temperatura **5 a 10 minutos** por zona.

(TU CAJA DE HERRAMIENTAS)



No todos los manípulos sirven para lo mismo. Elige sabiamente.

3. Tu Caja de Herramientas

<p>Monopolar</p>  <p>PROFUNDIDAD: PROFUNDA (Grasa)</p> <p>Ideal para corporal, abdomen y post-parto. Requiere placa de retorno.</p>	<p>Bipolar</p>  <p>PROFUNDIDAD: SUPERFICIAL (Dermis)</p> <p>Ideal para facial, ojos y arrugas finas.</p>	<p>Tripolar / Multi</p>  <p>PROFUNDIDAD: COMBINADA</p> <p>Práctica y rápida. Genial para brazos y facial global.</p>
--	--	---

4. Tu “Luz Verde” de Rentabilidad

Apta para **TODOS** los Fototipos (I al VI)



Segura en verano y pieles oscuras.

✓ **Lifting Facial**

✓ **Tensado Post-Parto**

✓ **Flacidez Brazos**

✓ **Efecto Flash Boda**



Conociendo a tu **Empleada Estrella**

Vamos a tu máquina. Ahora mismo. No sigas leyendo si no estás frente a ella.

1. Identifica tus Herramientas

Mira tus cabezales



¿Tienes una placa metálica grande?

TIENES RF MONOPOLAR



¿Cabezal con 3 o más "bolitas"?



¿Pequeño con solo 2 "bolitas"?

VERIFICA TU SEGURIDAD



¿Tienes un termómetro infrarrojo?

"Si la respuesta es NO, tu tarea de hoy es comprar uno. No estás autorizada a pasar al siguiente capítulo. Esto es un curso práctico, no teórico."

[Comprar en Amazon](#) ↗

Reflexión Final: ¿Estoy perdiendo dinero?

¿Estoy vendiendo la RF como un "masaje" o como Neocolagénesis?

¿Estoy usando mi termómetro en CADA sesión?

¿Cuántos paquetes de RF vendí este mes?



**Si es cero, estás desperdiciando a tu empleada más rentable.*

Conclusión del Capítulo

La Radiofrecuencia es el "pan y la mantequilla" de una cabina rentable. No es la más sexy, pero es la más inteligente.

Ahora que dominas la herramienta de **"construcción"**, estás lista para conocer a su contraparte: la herramienta de **"demolición"**.

SIGUIENTE CAPÍTULO

El Demoedor: Ultracavitación



EL DEMOLEDOR

ULTRACAVITACIÓN

"Si la RF es tu constructora, esta es tu bola de demolición."

El "Terremoto" de la Grasa

Es la máquina que produce el "zumbido". Es tu herramienta de shock. Te da ese "antes y después" medible en una sola sesión.

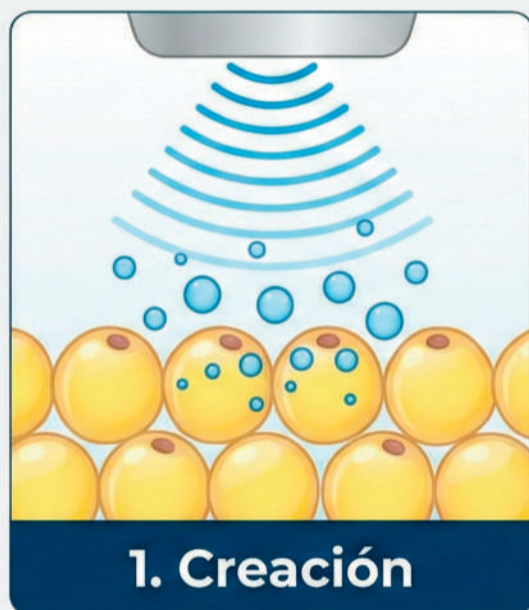
⚠ Advertencia de Mentora:

Es la máquina más mal utilizada. No es una "varita mágica" que desaparece la grasa. Si la clienta vuelve igual, la culpa no es de la máquina... es tuya.

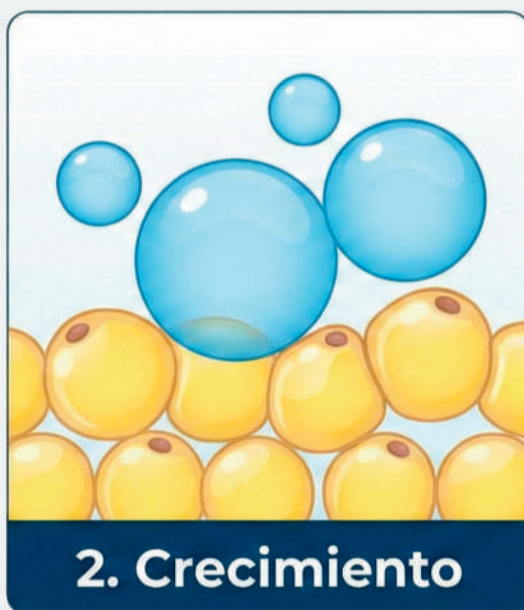


No quema. No congela. Rompe.

1. La Teoría: Implosión



El sonido crea una micro-burbuja en el líquido.



La onda "infla" la burbuja haciéndola inestable.



Colapsa y rompe la célula de grasa vecina.



El Resultado: "El Derrame"

La grasa no se fue. Está "derramada" entre las células. Tu cuerpo odia el desorden, pero tú tienes que ayudar a limpiarlo (Drenaje).

2. Parámetro Crítico

A. Frecuencia (kHz)

1MHz 1 MHz: Superficial. Para "pulir".

40 kHz Estándar Profundo. Penetra varios cm. Ideal para grasa compacta y abdomen.

¡NUNCA usar 40kHz sobre hueso o piel delgada!

B. Potencia (La Fuerza)

No siempre "más es mejor". Ajusta la potencia al tamaño del pliegue de grasa.

Suave Óptimo Quemadura

Busca calor interno. NUNCA quemazón.

ZONAS PROHIBIDAS

NO NEGOCIABLE. IMPRIME ESTO Y PÉGALO JUNTO A TU MÁQUINA.

LUZ ROJA (NUNCA)

🔥 Órganos Internos

Hígado (derecha sup.), Riñones (espalda baja), Ovarios.

Riesgo: Daño celular directo.

🦴 Huesos y Articulaciones

Costillas, columna, codos, rodillas, tobillos.

Riesgo: Rebote de onda doloroso y periostitis.

✗ Corazón y Pecho

✗ Cabeza, Cuello y Cara

✗ Ganglios (Ingle, Axila, Poplíteo)



El Zumbido (Conducción Ósea)

Es normal, pero asusta. Es el sonido viajando por los huesos. Debes advertirlo **ANTES** de encender la máquina.

“Vas a escuchar un zumbido o pitido en tu oído. Es completamente normal, es la máquina trabajando. Si llega a ser muy molesto, avísame y bajamos la potencia.”



El Drenaje OBLIGATORIO

Tienes una ventana de 24-48 horas antes de que el cuerpo vuelva a guardar la grasa (a veces en el hígado). ¡Sácala!

EN CABINA

Inmediato

¡No dejes que se levante!

😊 **Drenaje Manual:** Masaje de bombeo.

📦 **Presoterapia:** Botas (15-20 min).

EN CASA (TAREA)

Ese día

Quemar la energía liberada.

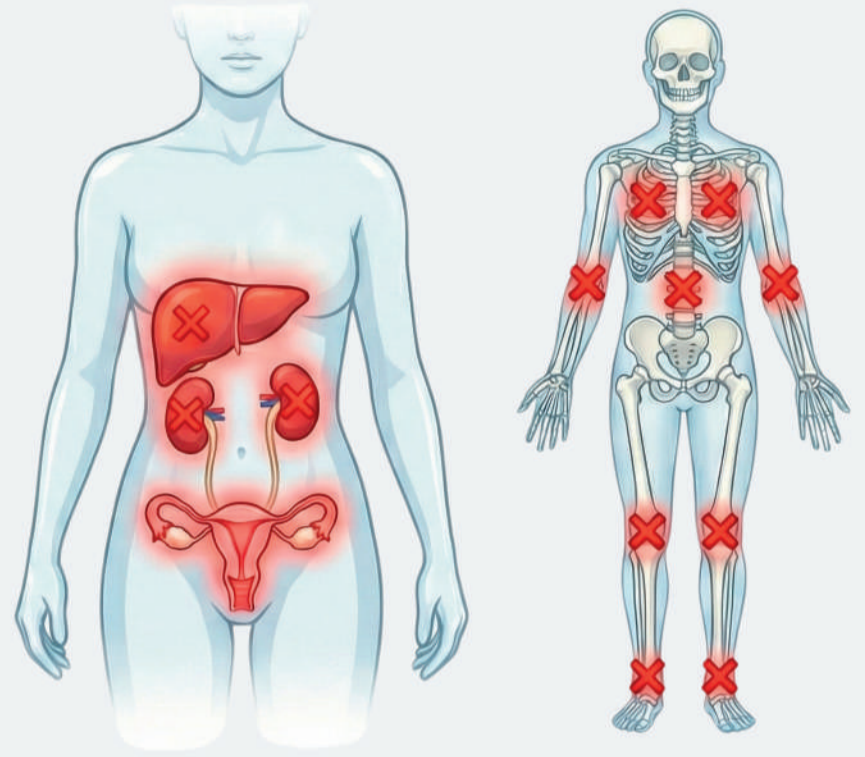


2 Litros de Agua: Para facilitar el filtrado renal.



30 min Cardio: Caminar rápido para "quemar" los triglicéridos.

Sin drenaje = Sesión Inútil





CONOCIENDO A TU DEMOLEDOR

UBICACIÓN: FRENTE A LA MÁQUINA // ESTADO: OBLIGATORIO

UBICACIÓN: FRENTE A LA MÁQUINA // ESTADO: OBLIGATORIO

1. Inspección de Hardware

kHz

Identifica tu Frecuencia

¿40 kHz o 1 MHz?

Define tu profundidad.

W/cm²

Identifica tu Potencia

¿Watts o Nivel 1-10?

Conoce tu fuerza real.

Drenaje **CRÍTICO**

¿Tienes Presoterapia?

Si es NO: Aprende Drenaje Manual o AHORRA.

SIN DRENAJE NO HAY NEGOCIO.

2. Auditoría de Rentabilidad

\$50

Vender "Sesiones"

"Te paso la máquina 20 minutos y te vas".

Modelo Amateur

Indicaciones como "sugerencia".

\$150

Vender "Protocolos"

"Protocolo de Moldeado: Cavitación + Drenaje + Guía Nutricional".

Modelo Mentora

> Indicaciones **OBLIGATORIAS.**

VEREDICTO FINAL

"Un equipo de demolición siempre necesita un equipo de limpieza. Tu rentabilidad no viene de romper la grasa; viene de saber eliminarla."

Siguiente Módulo

LA LUZ PULSADA INTENSA (IPL)

La máquina más versátil: 4 especialistas en 1.

EL MULTITAREA

Luz Pulsada Intensa (IPL)

LA “BUSINESS-IN-A-BOX”

Muchas principiantes creen que necesitan 10 máquinas acumulando polvo. Error.

*La profesional rentable sabe que es mejor tener una **máquina versátil** que domine a la perfección.*

El IPL es la navaja suiza de más alto nivel. Es, literalmente, 4 o 5 negocios en uno.



PERO.

Riesgo Alto Detectado



RADIOFRECUENCIA

AUTO AUTOMÁTICO

Seguro. Lento. Confiable.



IPL (LUZ PULSADA)

FÓRMULA 1

Potente. Veloz. **Riesgo de colisión.**

“Es increíblemente potente y te puede hacer ganar la carrera... o puedes estrellarte espectacularmente si no sabes lo que haces.”

EN ESTE CAPÍTULO, TE VOY A DAR LAS **LLAVES** DE ESE FÓRMULA 1.



Teoría de Seguridad



Estrategia de Dinero

> SISTEMA INICIADO

Programando *el Misil*

Cómo configurar la luz para cazar problemas específicos.

1. LA TEORÍA: FOTOTERMÓLISIS SELECTIVA



Foto

Luz

+



Termo

Calor

=



Lisis

Destrucción

SELECCIONA TU OBJETIVO (CROMÓFORO)

DEPILACIÓN

Busca: Melanina (Oscuro)

MANCHAS

Busca: Melanina (Léntigo)

ROSÁCEA

Busca: Rojo (Sangre)

ACNÉ

Busca: Porfirinas

2. PARÁMETRO 1: FILTROS (TU GPS)

Longitud de Onda (nm)

El filtro bloquea la luz inútil y deja pasar solo el color que necesitas.

Regla de Oro: A mayor número (nm), mayor profundidad.



⚠ Error de Sistema (Principiante)

Usar filtro 640nm (Depilación) para una mancha superficial.

Consecuencia: La luz pasa de largo, calienta la dermis inútilmente y puede quemar sin borrar la mancha.

2. JULIOS (LA CARGA EXPLOSIVA)

J/CM²

POCOS (INÚTIL)

TARGET (DESTRUCCIÓN)

MUCHOS (QUEMADURA)

LA REGLA DE ORO

La cantidad de Julios depende 100% del Fototipo (Color de Piel).

El IPL no distingue entre pelo y piel oscura.

Fototipo I-II

JULIOS ALTOS PERMITIDOS

Fototipo IV-VI

¡PELIGRO! JULIOS MÍNIMOS

3. LA RENTABILIDAD Modelo 4-en-1

No compraste una máquina de \$5,000. Compraste **4 negocios de \$1,250.**



~640nm

Depilación

El más rentable. Ingreso recurrente.

AXILAS • BIKINI • PIERNAS



~560nm

Rejuvenecimiento

Tratamiento Premium "Piel de Porcelana".

MANCHAS • ROJECES • GLOW



~430nm

Acné Activo

Nicho increíble para adolescentes.

MATA BACTERIA P. ACNES



~590nm

Piel Sensible

Nicho de lujo para Rosácea.

REDUCE ENROJECIMIENTO

Puedes venderle a **4 clientas** con 4 problemas distintos, el mismo día, con la misma máquina, solo cambiando el filtro y tu script de venta.

Tu Arsenal Filtrado

Inventario de Objetivos

TAREA: Ve a tu máquina. Saca los cristales. Identifícalos.

Crea tu “Chuleta Táctica”:

430_{nm}



OBJETIVO:
ACNÉ

530_{nm}



OBJETIVO:
MANCHAS

560_{nm}



OBJETIVO:
REJUVENECIMIENTO

640_{nm}



OBJETIVO:
DEPILACIÓN

IMPRIME ESTO Y PÉGALO EN TU MÁQUINA

REFLEXIÓN FINAL:



- ? ¿Solo usas el filtro de depilación? **Estás desperdiciando tu dinero.**
- ? ¿Tu Ficha tiene un apartado GIGANTE para el Fototipo?

IDENTIDAD CONFIRMADA

No eres una “aprieta-botones”
peligrosa.

ERES UNA **FRANCOTIRADORA.**

OBJETIVO

MIRA

POTENCIA

Ahora que conoces la “Navaja Suiza” (RF), el “Demoledor” (Cavitación) y el “Multitarea” (IPL), estás lista para la tecnología más “premium” de todas.

La que justifica los tickets más altos: el **HIFU**.

MÓDULO 2: ARSENAL

El “Abre Caminos”

Microdermoabrasión / Hidrodermoabrasión

ESTRATEGIA DE NEGOCIO

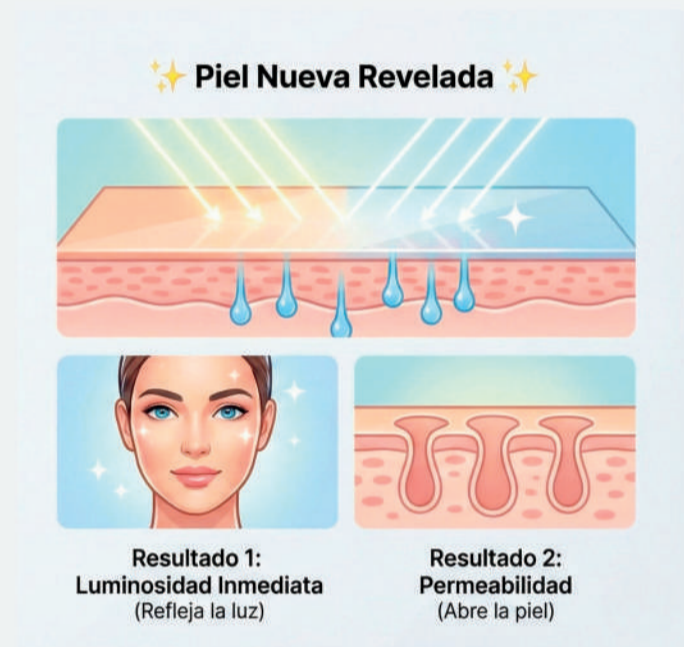
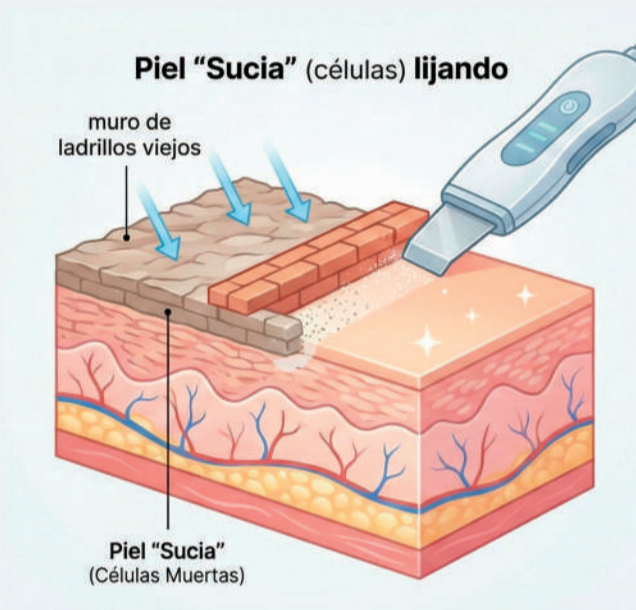
Tu Generador de Confianza

Las clientas nuevas tienen miedo de gastar \$800 en su primera visita. Necesitan un “puente”. Este es el tratamiento de bajo riesgo y **resultado inmediato**.



“Es el gancho que convierte a una curiosa de Instagram en una clienta de por vida.”

1. La Teoría Pulir la Superficie



¿Cuál Elegir?



Microdermoabrasión

PUNTA DE DIAMANTE

“La Lijadora en Seco”


PROS (LO BUENO)

- ✓ **Control:** Diferentes granos.
- ✓ **Económica:** Consumible nulo.
- ✓ **Potente:** Para piel gruesa/cicatrices.

CONTRAS (LO MALO)

- ✗ Puede irritar piel sensible.
- ✗ Se percibe “antigua”.

VERDICTO: Clásico confiable y barato.



EVOLUCIÓN

Hidrodermoabrasión

HYDRA-PEEL / AQUA

“La Lijadora en Húmedo”

PROS (LO BUENO)

- ✓ **Lujo:** Se vende como “Spa Premium”.
- ✓ **3 en 1:** Exfolia, Extrae e Infunde.
- ✓ **Suave:** Apta piel sensible.

CONTRAS (LO MALO)

- ⚠ Consumible caro (Sueros).
- ⚠ Requiere más limpieza.

VERDICTO: Opción Premium Moderna.

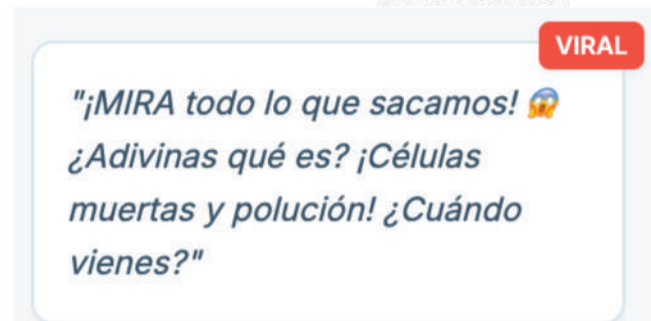
Tu Máquina de Contenido Viral

Olvídate del HIFU (tarda 3 meses). Este es tu "WOW" inmediato.



Piel jugosa, "glass skin". Es el contenido que **antoja**.

El "Frasco de la Suciedad"



Morbosamente satisfactorio. Es la **prueba irrefutable** de que funciona.

Ejercicio Práctico

El Guion del Gancho

10' EL COMENTARIO INICIAL

"Estoy terminando de exfoliar. Tu piel responde muy bien, pero noto algo que quiero comentarte..."

15' EL DIAGNÓSTICO TÁCTIL (Acción: Pellizca suavemente)

"Ahora que quité la capa muertas, siento tu piel más profundo. ¿Notas cómo tarda un poquito en volver?"

20' LA CONEXIÓN DEL DOLOR

"Eso es **flacidez dérmica**. Esta limpieza te da brillo, pero no puede arreglar el cimientto.

30' LA VENTA (UPSELL)

"La solución es la **Radiofrecuencia**. Despierta tu colágeno. Lo ideal es un paquete de 6. ¿Te muestro al terminar?"

Ejercicio Práctico

\$50

Limpieza Facial

\$500

VS Diagnóstico + Paquete

¿Estás usando el "frasco de la suciedad"? Si no, pierdes publicidad gratuita.

Conclusión del Capítulo

Tu Jefa de *Relaciones Públicas*

Tu máquina de “Abre Caminos” es amigable, da resultados inmediatos y le abre la puerta a tus empleadas “premium”.

Nunca subestimes el poder de un tratamiento de entrada bien ejecutado.



Genera Confianza

Elimina el miedo de la primera visita con un precio accesible.



Crea Viralidad

El “Glow” y el “Frasco Sucio” son contenido orgánico puro.



Tiempo de Venta

Te da 45 minutos para diagnosticar y cerrar el paquete grande.

Módulo de Exfoliación Completado

“Estás lista para el **peso pesado**. La máquina que justifica el precio más alto de todo tu menú.”

SIGUIENTE CAPÍTULO

HIFU

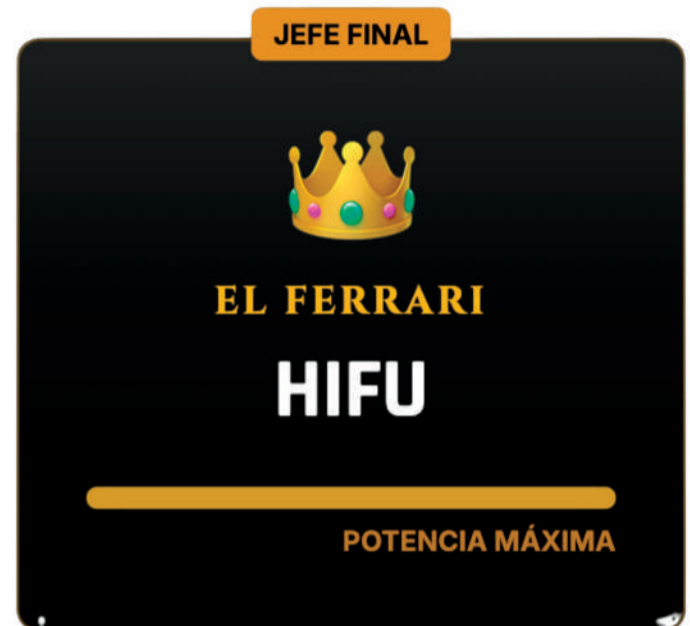
High Intensity Focused Ultrasound

[Entrar a la Zona Premium](#)

HIFU

HIGH INTENSITY FOCUSED ULTRASOUND

La Evolución de tu Arsenal



Spec: Alto Rendimiento

BUZZ
Viral

RESULTADOS
Lifting

TICKET
\$\$\$

Especificaciones de Rentabilidad

Precio por Sesión
Ticket Alto

\$500 +

Nivel de Riesgo
Requiere Precisión

Experto

Focalización



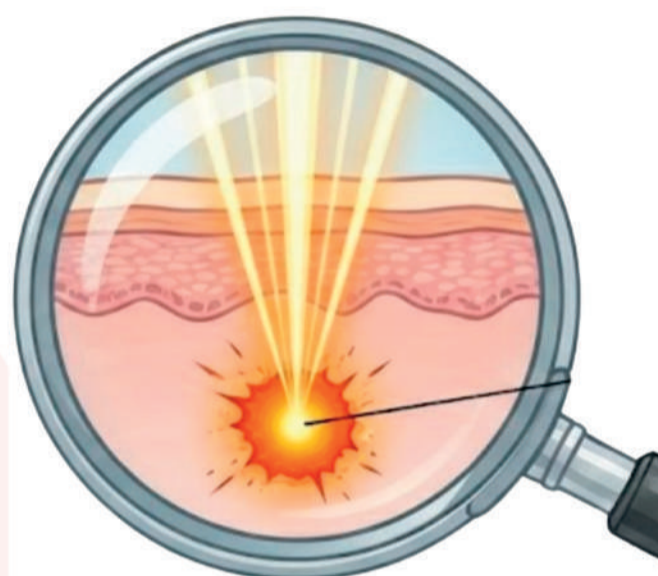
Palabra de Mentora

“Un error aquí no es un simple enrojecimiento; puede ser una lesión nerviosa. No le tengas miedo, tenle RESPETO.”

Coagular, *No Calentar*

El Efecto Lupa

El RF es una calefacción (Diatermia). El HIFU es un **Francotirador**. Atraviesa la piel sin tocarla, como la luz a través del cristal, y concentra toda su energía en un punto.



PUNTO FOCAL (TCP)

65-70°C

Micro-lesión controlada en 1 segundo. El cuerpo responde con **curación masiva**.

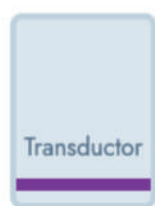
LA CLAVE DE TU PRECIO

S.M.A.S.

Sistema Musculoaponeurótico Superficial.
Es la “malla” interna que sostiene tu cara. El HIFU es la única tecnología no invasiva que llega aquí para tensarlo.

Misma capa que el Lifting Quirúrgico

Tu Arquitectura de Profundidad



4.5

CIMENTOS

4.5 mm

Objetivo **SMAS**

Acción **LIFTING**

Papada, Mandíbula



3.0

PISO MEDIO

3.0 mm

Objetivo **Dermis Prof.**

Acción **COLÁGENO**

Mejillas, Cuello



1.5

EL ÁTICO

1.5 mm

Objetivo **Dermis Sup.**

Acción **PULIDO**

Arrugas finas, Textura

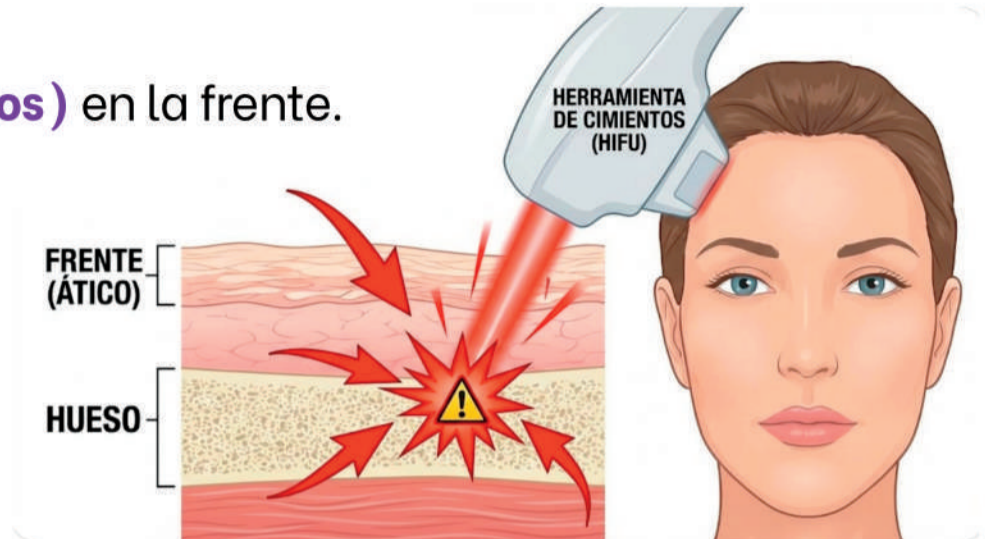


Protocolo de Seguridad

ERROR DE PRINCIPIANTE (DOLOROSO)

Usar el cartucho de **4.5 mm (Cimientos)** en la frente.

“La piel de la frente es un 'ático'. El hueso está justo debajo. Si usas una herramienta de cimientos ahí, golpeas el hueso.”



La Matemática del Lujo

ALTO COSTO VARIABLE = ALTO TICKET

Cada “Clic” Cuesta Dinero



El cartucho tiene vida limitada (10,000 disparos). Cada vez que aprietas el gatillo, estás gastando inventario

ERROR MORTAL

“Si pones el HIFU en descuento para atraer gente, estás pagando por trabajar.”

NO ES UN “CABALLITO DE BATALLA”. ES UN FERRARI.

--- HOJA DE COSTOS: SERVICIO FERRARI ---

COSTO CARTUCHO \$500.00
Repuesto proveedor

VIDA ÚTIL ÷ 10,000
Total disparos

COSTO POR LÍNEA (CPL) \$0.05

PROTOCOLO FULL FACE x 500
Líneas totales usadas

CPT Total \$30.00
COSTO POR TRATAMIENTO

¿POR QUÉ DEBES COBRAR CARO?



CALCULA TU PRECIO MÍNIMO (10X - 15X TU COSTO).

TU TAREA

Meta: \$300 - \$450 USD

Módulo 2 Completado

LISTO

Has dominado la teoría. Ya no ves máquinas sueltas; ves herramientas específicas para cada capa del edificio.



CAMBIO DE IDENTIDAD

CERTIFICADO MENTAL

"Ya no eres solo una operadora...
Eres una Arquitecta de la Piel."

El HIFU no es para vender por volumen (como la RF).
Es para vender por **VALOR**. Es la pieza que te posiciona como experta.

PRÓXIMO NIVEL DESBLOQUEADO

MÓDULO 3

Protocolos de Fusión Rentables

Deja de vender máquinas sueltas. Aprende a combinarlas para crear resultados de alto impacto.

INICIAR FUSIÓN →

Los Planos

PROTOCOS DE FUSIÓN RENTABLES

EL PODER DEL "STACKING"



1

+



1

=



3

SINERGIA

"No estás sumando resultados; los estás multiplicando. Aquí es donde creas magia."

La Operadora

El 90% de la competencia

Vende "una sesión".

La clienta se va pensando: "Estuvo bien, pero sigo viendo la piel opaca".

● RESULTADO LINEAL

Maestría en Rentabilidad

La Arquitecta

"La verdadera rentabilidad no está en usar una máquina. Está en el diseño del protocolo."

- ✓ Crea resultados "WOW"
- ✓ Justifica precios Premium
- ✓ Genera Adicción al Protocolo



¿Qué es el *Stacking*?

Es el arte de apilar tecnologías en la misma sesión para atacar diferentes capas de la piel simultáneamente

1. Diagnóstico

2. Diseño

3. Ejecución

El Sándwich de Resultados

NO PREGUNTES SI QUIERE ARREGLAR EL ÁTICO O EL SÓTANO.

REMODELA EL EDIFICIO COMPLETO.

MENTALIDAD DE DISEÑO



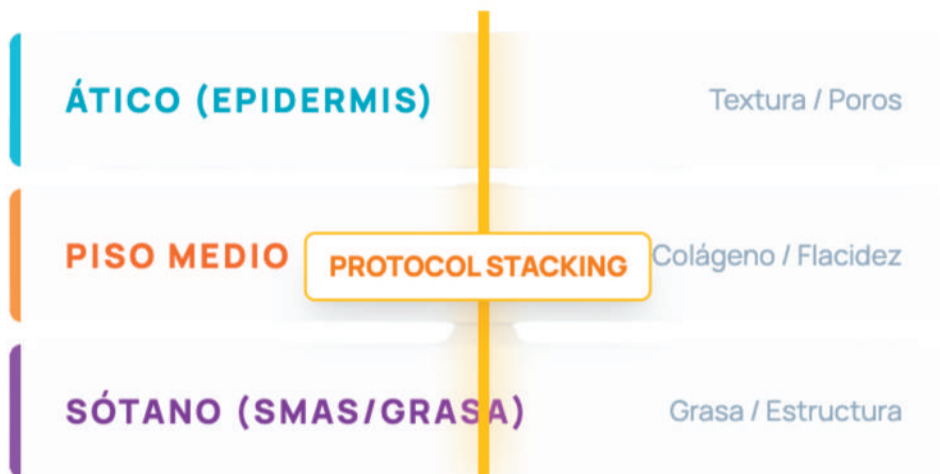
La Amateur

“¿Quieres una limpieza hoy? Vuelve la semana que viene para la RF.”



La Arquitecta (TÚ)

“Veo problemas en 3 niveles. He diseñado un protocolo integral para tratarlos todos HOY.”



El Sándwich Facial

OBJETIVO: LUMINOSIDAD + TENSADO

\$70+-\$90

\$150 USD

1

Ático: Hidrodermoabrasión

Pule, elimina células muertas, abre permeabilidad.

2

Piso Medio: Radiofrecuencia

Al estar la piel "abierta", la energía penetra mejor y tensa.

Resultado 1+1=3: Piel de Vidrio + Efecto Lifting Inmediato

El Sándwich Corporal

OBJETIVO: REDUCCIÓN + FIRMEZA

\$50+-\$XX

Ticket Alto

1

Sótano: Ultracavitación

Demolición. Rompe el adipocito y libera la grasa.

2

Limpieza: Drenaje / Presoterapia

Barrido. Elimina los residuos del "derrame".

3

Piso Medio: RF Monopolar

Tensado. Evita que la piel quede flácida tras vaciar la grasa.

Resultado: Reducción sin Flacidez (El Santo Grial)



El Salto de Valor



\$50

MÁQUINA SUELTA



VALOR X3



\$150

PROTOCOLO DE AUTOR

*Tu valor percibido se dispara. Ya no vendes una herramienta, vendes una **solución completa.***

El Semáforo del **Stacking**

*Combinar energías es arte, pero también es ciencia.
Aquí es donde se requiere tu cerebro técnico.*

● LUZ VERDE

REGLA: MECÁNICO + TÉRMICO = OK

Hidro + Radiofrecuencia



La exfoliación mejora la penetración del calor. Resultado Glow + Lift.

Hidro + IPL



Sin capa córnea, la luz entra mejor. [Bajar Julios.](#)

Cavitación + Presoterapia



OBLIGATORIO. Romper y limpiar.

● LUZ ROJA

REGLA: NO SOBRECARGAR LA MISMA CAPA

IPL + Peeling Químico



Doble agresión epidérmica. Riesgo de quemadura 2º grado.

HIFU + Radiofrecuencia



Sobredosis de calor profundo (65°C + 42°C).
MISMO DÍA, MISMA ZONA = PROHIBIDO.

IPL + HIFU



Demasiado trauma energético. Riesgo de pigmentación.

NOTA DE MENTORA

*“Sí puedes vender un paquete que alterne sesiones (Ej. Mes 1: HIFU, Mes 2: RF), pero **NUNCA juntas** en la misma sesión.”*

Diseña tu **Signature** Protocolo

Deja de vender sesiones sueltas. Crea una experiencia.

I Elige tu Musa (Clienta Problema)

MÚLTIPLES NIVELES

NOMBRE / PERFIL

Ej. Ana, 45 años, Piel Opaca + Flacidez

ÁTICO

PISO MEDIO

SÓTANO

II Diseña el Protocolo

SELECCIONA 2-3 TECNOLOGÍAS COMPLEMENTARIAS

- Ej. Hidrodermoabrasión (Preparar)*
- Ej. Radiofrecuencia (Tratar)*
- (Opcional) Ej. Mascarilla LED (Sellar)*

III El Bautizo Premium

NO VENDAS INGREDIENTES. VENDE EL SUEÑO.

✦ GLOW & LIFT 3D

🏛️ FACIAL ARQUITECTÓNICO

👩 MOMMY MAKEOVER 360

TU NUEVO BEST-SELLER

Escribe tu Nombre Aquí

Menú a la Carta
Sesiones sueltas. Clienta elige.
Modelo Barato

Menú de Degustación
Protocolos completos. Tú guías.
Modelo Premium

¿Te das cuenta de que al no combinar, estás forzando a tu clienta a elegir un solo problema, cuando ella quiere (y pagaría por) una solución completa?

Auditoría de Negocio

¿QUÉ MENÚ ESTÁS SIRVIENDO?

“Al no combinar, fuerzas a tu clienta a elegir un solo problema, cuando ella quiere una solución completa.”



EL PODER DEL “STACKING”

INGRESO PREMIUM

Duplica tu facturación sin necesitar el doble de clientas.

DIFERENCIACIÓN

Aléjate de la competencia que solo sabe apretar un botón.

RESULTADOS

La clave para entregar cambios reales y visibles.

CERTIFICADO DE EVOLUCIÓN

YA NO ERES UNA “APLICADORA DE MÁQUINAS”...

*Eres una Diseñadora de
Tratamientos de Autor*

Siguiente Paso

Ahora que entiendes el porqué, estás lista para los PLANOS.

Protocolo #1

“Lifting Facial Sin Aguja”

TARGET: MUJERES 35 - 55 AÑOS

Tu Protocolo “Héroe”

Si tuvieras que construir tu negocio alrededor de un solo servicio, sería este.

Es la respuesta a la queja #1: “Me veo cansada”,
“Siento que la cara se me cae”,
“Quiero verme fresh pero sin inyecciones”.

MISIÓN DEL PROTOCOLO:

“Glow Inmediato + Lifting a Largo Plazo”



TU MÁQUINA DE HACER DINERO



Resultados Inmediatos

Efecto “Glow & Lift” al instante. La cliente sale del espejo feliz (gracias al Paso 1 y 2).



Largo Plazo

Inicia la neocolagénesis. El resultado mejora con los días, asegurando la fidelidad.



Rentabilidad Pura

Consumibles bajos (gel, suero) + Valor percibido altísimo = Margen de ganancia superior.

CONSEJO ESTRATÉGICO

“No vendas ‘una limpieza’ o ‘una RF’.

Vende ESTE protocolo completo.

Domínalo. Ponle un nombre sexy. Conviértelo en tu estrella.

Lifting Facial Sin Aguja

TIEMPO TOTAL
60 MINUTOS

Candidata Ideal

Edad: 35 - 55+ años
Fototipo: I - IV (Seguro)

Objetivo Clínico

Tratar textura (Ático) + Flacidez (Piso Medio) en una sesión.

0

La Preparación (Mise en Place)

5 MIN



Foto "Antes"
Frontal, 45°, 90°



Ficha
Consentimiento Firmado



Higiene
Limpieza Profunda

1

El Ático: Pulido

7-10 MIN

HERRAMIENTA: HIDRODERMOABRASIÓN / PUNTA DIAMANTE

¿Por qué? Eliminamos el muro de células muertas para dar "glow" y permitir que la RF penetre.

Parámetros de Arranque:

- **Hidro:** Solución exfoliante suave (AHA). Succión baja/media.
- **Diamante:** Grano fino (150-200). Succión baja.

2

El Piso Medio: Lifting

15-20 MIN

HERRAMIENTA: RF TRIPOLAR / BIPOLAR



LA TEMPERATURA MÁGICA
39°C - 42°C
Sostener 5-7 min por lado.

Acción:

- Capa **GRUESA** de gel conductor (tu seguro).
- Movimientos lentos y ascendentes (vectores de lifting).
- **¡Usa el termómetro infrarrojo!**

El Sellado: Calma

15-20 MIN

HERRAMIENTA: MASCARILLA + LED ROJA

¿Por qué? La piel es una esponja ahora. La luz roja da energía (ATP) para potenciar el colágeno.

⚙️ Acción:

- Retirar gel. Aplicar mascarilla Velo/Hidrogel (No arcilla).
- Luz Roja (630nm).
- Finalizar con Suero + **SPF 50+**.

¡MISIÓN CUMPLIDA!

La clienta se va con la piel luminosa hoy, y más tensa mañana.



Ingeniería de Precios

Transforma consumibles en valor de mercado.

1 Costea tu Protocolo

Sueros Hidrodermo (3ml):	\$ -----
Gel RF (10ml):	\$ -----
Mascarilla Velo:	\$ -----
Consumibles (guantes/gasas):	\$ -----
<hr/>	
TOTAL CPT:	\$ ----

2 Bautiza tu Obra



INSPIRACIÓN:


GLOW & LIFT 3D

RITUAL NEOCOLÁGENO

FIRMALIFT

3 Vende el Paquete

SCRIPT MAESTRO

 *"Este no es un facial, es un entrenamiento para tu piel."*

"La sesión de hoy es el primer día. Para un lifting real y duradero, tu piel necesita ir al 'gimnasio' 6 veces."

ANTES
\$80
RF SUELTA

AHORA
\$150
Protocolo Arquitectónico

¡Felicidades!

No estás "pasando máquinas". Estás ejecutando una sinergia de 3 capas. Prácticalo. Graba el "Glow". Véndelo.

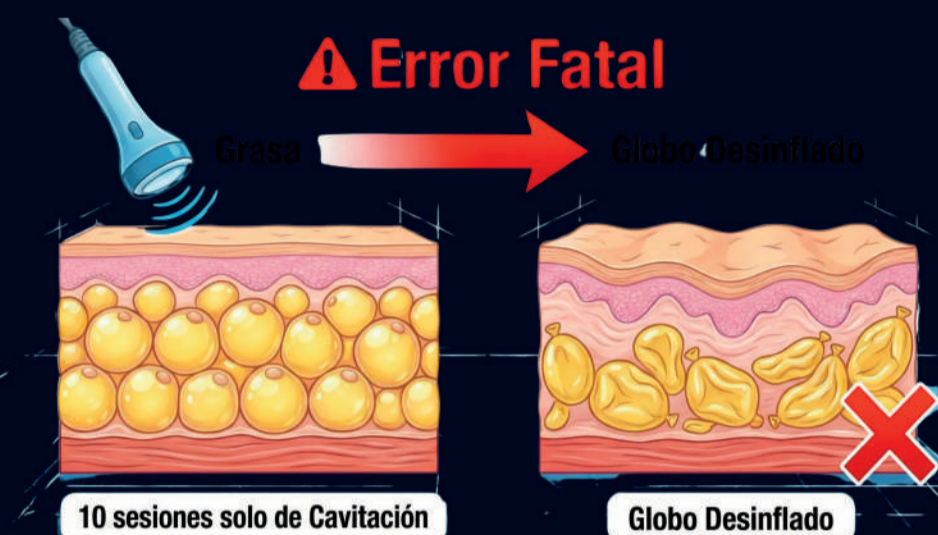
Protocolo #2

MOLDEADO 360

REDUCCIÓN + TENSADO ESTRUCTURAL

ADIÓS AL “FLOTADOR”

Es la solución a la queja #1:
post-parto o post-dieta.
Ese “cojín” resistente.



Pero aquí está el secreto:

La clienta odia la grasa, pero odia más la flacidez.

NO VACIAMOS... MOLDEAMOS

Para esculpir un cuerpo, necesitas un protocolo de ingeniería en 3 fases.



01

DEMOLICIÓN

Ultracavitación.
Rompe la estructura
del adipocito.



02

LIMPIEZA

Drenaje.
Eliminamos los
escombros (grasa
líquida) del sistema.



03

RECONSTRUCCIÓN

Radiofrecuencia.
Tensamos la piel para
que se ajuste al nuevo
volumen.

Como tu mentora, te enseñaré a ser una profesional completa. No vamos a “vaciar”, vamos a “moldear”. Y para moldear, necesitas un protocolo de 3 fases: Demolición, Limpieza y Reconstrucción. Este protocolo es tu plano infalible para hacerlo en cada sesión.

Moldeado 360°

Sinfonía en 4 Movimientos

PERFIL OBJETIVO

- ✓ **Grasa Compacta:** >3cm (Pinza)
- ✓ **Piel Vencida:** Test Rebote +
- 🎯 **Zonas:** Abdomen, Flancos

0

El Plano de Ataque

5-7 MIN



Fotos

Frente/Perfil/45°



Medidas

Ficha Técnica



Marcaje

Delimita Zona

1

LA DEMOLICIÓN (Sótano)

10-15 MIN

HERRAMIENTA: ULTRACAVITACIÓN (40 KHZ)



Técnica de Seguridad: Haz un pliegue con la mano. Pasa el manípulo sobre el pliegue (ángulo 45°-90°).

NUNCA APUNTES A ÓRGANOS INTERNOS.

CONSUMIBLE

Capa MUY gruesa de gel

MOVIMIENTO

Lento y Circular

2

LA LIMPIEZA (Drenaje)

10-15 MIN

PASO CRÍTICO

HERRAMIENTA: DLM MANUAL O PRESOTERAPIA

"La grasa está derramada. Si no la mueves, el cuerpo la reabsorbe. Sin esto, la sesión es inútil."

¡ACCIÓN INMEDIATA! No dejes que se levante.

3

EL TENSADO (Reconstrucción)

10-15 MIN

HERRAMIENTA: RF MONOPOLAR

TEMPERATURA MÁGICA



39°C - 42°C

Sostener 7-10 min (Usa termómetro)

**El sótano está vacío, ahora tensamos el techo para evitar flacidez.*

4

LA TAREA (NO NEGOCIABLE)



2 Litros
Agua (24h)



30 Min
Cardio (HOY)

EJERCICIO FINAL • MÓDULO 3

RENTABILIDAD **ESTRUCTURAL**

Del costo por mililitro al valor por resultado.



--- HOJA DE COSTOS ---

Gel Conductor (Cavi+RF) \$ _____

Consumibles (Papel/Toalla) \$ _____

TOTAL CPT: \$ MUY BAJO

COSTO REAL = TIEMPO

EL FACTOR TIEMPO

Tu insumo más caro aquí no es el gel, son tus **45-60 minutos** de mano de obra experta.

"Por eso no puedes cobrar barato. Estás vendiendo tu hora de ingeniería corporal."

BAUTIZA TU **PROTOCOLO**

Dale un nombre que venda el resultado, no la máquina.

Lipo-Tensor 360

Silueta Express

Redu-Firming Shock

TU MARCA COMERCIAL

ESCRIBE AQUÍ



TU GUION DE AUTORIDAD:

"No vendo sesiones de cavitación sueltas, porque no funcionan.

*Mi protocolo **Lipo-Tensor** es el único que garantiza un resultado integral:*

*En cada sesión vamos a **DEMOLER** la grasa, **LIMPIAR** los desechos y **TENSAR** la piel.*

Es el único método para moldear sin flacidez."

AUDITORÍA DE EJECUCIÓN

- ¿Estás haciendo el **Sándwich completo** o solo el Paso 1?
- ¿Incluyes el **Drenaje** como parte integral?

COMPARATIVA DE MERCADO

Cavitación Suelta	Bajo Valor
\$50	
Protocolo 360°	Premium
	\$150 - \$200

VEREDICTO FINAL

MOLDEADO **TRIDIMENSIONAL**

La competencia "vacía". **Tú reconstruyes.**
Este protocolo es la columna vertebral financiera de tu negocio.



ESTABILIDAD FINANCIERA

"Genera resultados visibles, fotos espectaculares y clientas felices que se convierten en tu mejor publicidad."

Protocolo #3

Piel de *Porcelana*

Anti-Manchas • Textura • Luminosidad

EL TRATAMIENTO “BORRADOR”

Esta es la respuesta a la clienta que usa kilos de maquillaje. Es tu tratamiento “Photoshop” en la vida real

- **Borra Manchas Solares**
- **Unifica el Tono**



• ADVERTENCIA DE SEGURIDAD

*"Aquí no hay **margen de error.**"*

Este protocolo combina una exfoliación mecánica con una agresión térmica (luz).

RF = CALOR AMABLE VS IPL = DISPARO DE FUEGO

Como tu mentora, te seré 100% honesta: si tienes miedo, es porque entiendes la responsabilidad. Este protocolo NO es para todas las clientas. Dominarlo te separa instantáneamente de las amateurs y te posiciona como una verdadera especialista en fotorejuvenecimiento.

Piel de *Porcelana*

TIEMPO TOTAL
30 MINUTOS

FASE 1: PULIDO • FASE 2: CAZA DE PIGMENTO

1. Diagnóstico de Admisión

✓ Candidata Apta

Fototipo II o III: (Absoluto). Piel clara.

Problema: Léntigos (Bordes definidos)
+ Textura.

X Luz Roja (Rechazar)

⊖ Fototipos IV, V, VI (Riesgo Quemadura).

☀ Piel Bronceada (Sol reciente).

⊖ MELASMA (Mancha mapa/difusa).
¡Empeora!

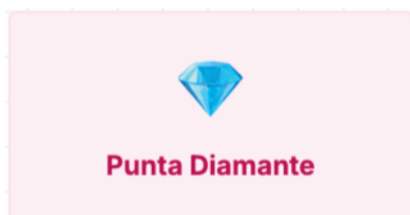
PASO 0 El "Test Spot" (Seguro de Vida)

DÍA 1
Prueba en zona oculta

72 HORAS ESPERA

DÍA 4
¿Sin reacción? → Proceder

PASO 1 El Ático: Pulido Suave



Objetivo: Barrer la capa córnea para que la luz no rebote.

⚠ PARÁMETRO CRÍTICO: SUAVE

Grano fino (180-200) + Succión Baja. La piel NO debe quedar roja.

PASO 2 El Pigmento: Francotirador

🕶 Lentes (Operadora + Cliente)

❄ Gel Frío (Capa Gruesa 1-2cm)

CONFIGURACIÓN MISIL

530nm

Filtro

12J

Energía (Baja)

PASO 3 LA "CALMA": CONTROL DE DAÑOS



APAGAR EL FUEGO

La piel está caliente. Limpia con agua fría y aplica Mascarilla de Aloe Vera (sin ácidos/alcohol).



FOTOTERAPIA LED

Luz VERDE (~525nm).
Tiempo: 15-20 minutos.

TIP DE MENTORA

¿Por qué Verde y no Roja?

ROJA

Activa Energía
(Calor)

VERDE

Inhibe Pigmento
(Calma)

"Estamos previniendo la hiperpigmentación post-inflamatoria. Le decimos al melanocito: tranquilo."



Cierre Obligatorio

Protector Solar 50+ FÍSICO.

Óxido de Zinc

Dióxido de Titanio

Químico

*LA CLIENTA DEBE JURAR QUE LO USARÁ.

PROTOCOLO DE SEGURIDAD

CHECKLIST DEL **NO-GO**



SI MARCAS UNO, SE CANCELA LA MISIÓN.

- Fototipo IV o Superior
- Mancha difusa / Tipo "Mapa" (Melasma)
- Bronceado reciente (últimas 3 semanas)
- Medicamentos fotosensibilizantes
- Sin "Test Spot" de 72h

¿Pagarías el doble por un *error*?

Estás preparada para decirle "NO" a una clienta que te ruega y te ofrece dinero.

"Tu integridad construye una reputación de 10 años. Un error la destruye en 10 minutos."



PRECIO PREMIUM

Micro + IPL + LED Verde

¿Por qué cuesta más?
Porque vendes **SEGURIDAD** y un protocolo de 3 pasos.

FIN DEL MÓDULO 3

Has aprendido a *proteger tu negocio y la piel de tus clientas.*

De Cocinera a Chef

¡Felicidades, Arquitecta! Has llegado al final del Módulo 3. Tienes en tus manos los 3 “planos” (protocolos) más rentables de la industria:

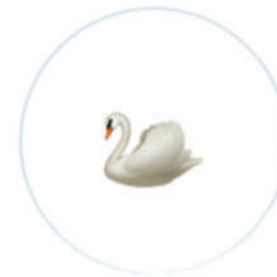
TUS ACTIVOS DESBLOQUEADOS



LIFTING



MOLDEADO



PORCELANA

La Alquimia del Protocolo

“Entendiendo el orden de los factores”



EL ÁCIDO

"El limón cuece el ceviche."

La Exfoliación (ácida/mecánica) rompe la barrera para que la Energía penetre.



EL SELLADO

"Fuego alto guarda jugos."

La Máscara + LED sella la inflamación positiva y nutre profundamente.



EL REPOSO

"El postre debe cuajar."

El colágeno no nace hoy. Se crea en los 21 días de descanso celular.

Tu Examen Final

Crea tu Protocolo *de Autor*

Ya tienes la técnica. Ahora ponle tu alma.

¿Cuál será el tratamiento que lleve tu firma?

NOMBRE DEL NUEVO PROTOCOLO:

Firma Aquí...



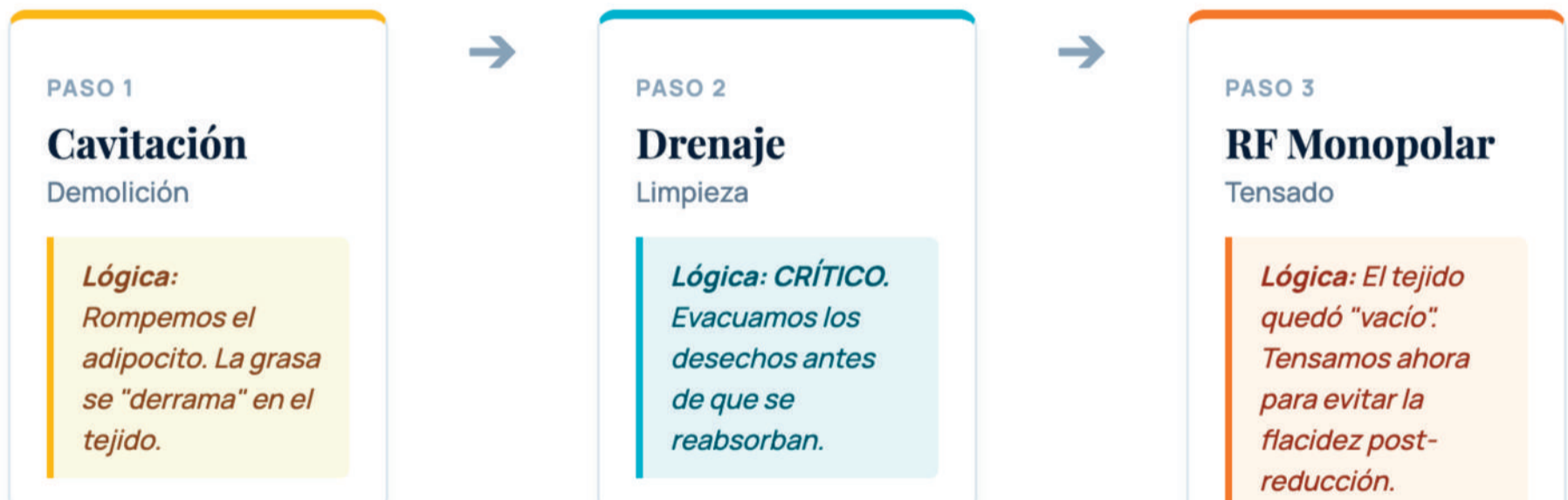
EL “Porqué” del Orden

Nunca combines máquinas “solo porque sí”.
Cada paso debe **preparar el lienzo** para el siguiente.

1 Lifting Facial Sin Agujas



2 Moldeado Corporal 360



3 Piel de Porcelana



Auditoría de Negocio

“Al no combinar, fuerzas a tu clienta a elegir un solo problema, cuando ella quiere una solución completa.”

¿QUÉ MENÚ ESTÁS SIRVIENDO?



EL PODER DEL “STACKING”

INGRESO PREMIUM

Duplica tu facturación sin necesitar el doble de clientas.

DIFERENCIACIÓN

Aléjate de la competencia que solo sabe apretar un botón.

RESULTADOS

La clave para entregar cambios reales y visibles.

CERTIFICADO DE EVOLUCIÓN

YA NO ERES UNA "APLICADORA DE MÁQUINAS"...

*Eres una Diseñadora de
Tratamientos de Autor*

Siguiente Paso

Ahora que entiendes el porqué, estás lista para los PLANOS.

Ejercicio Práctico

Tu Examen de *Arquitecta*

Caso de Estudio Real #042

Hoja de Diseño

🕒 05:00

1. BAUTIZA EL PROTOCOLO

Ej: *Mommy Tummy Repair*

1

PREPARAR / ABRIR

¿Qué máquina usas primero?

Hint: Hay estrías, necesito "limar"...

2

REGENERAR (PIEL)

¿Qué tecnología induce colágeno mec

Hint: Micro-canales para las estrías...

3

TENSAR (CALOR)

¿Cómo cierras con broche de oro?

DATOS DEL CLIENTE

Edad

45 Años

Historia

Post-Parto (3 años)

Motivo Consulta

"Odio mi abdomen"

TUS HALLAZGOS (TESTS)

<2cm Test Pinza (Grasa)
NEGATIVO (NO HAY GRASA)

~ Test Rebote (Flacidez)
POSITIVO (PIEL VENCIDA)

👁 Inspección Visual
Estrías Blancas + Piel "Papel Crepé"

RECORDATORIO

"Recuerda: No hay grasa. Si usas Cavitación aquí, estás vendiendo humo. Concéntrate 100% en la piel."

Herramientas Disponibles:



PUNTA D.



RF MONO



RF TRI



DERMAPEN



CAVI

APROBADO

Solución de Mentora

“Renacer Abdominal”

o “Abdo-Firming Deluxe”

Problema A

Flacidez Dérmica

Problema B

Textura (Estrías)

Zona Prohibida

Grasa / Cavitación

1

Pulido de Estrías

HERRAMIENTA: MICRODERMOABRASIÓN

EL PORQUÉ (LÓGICA):

"No usamos la punta en todo el abdomen. Trabajamos específicamente sobre los bordes de las estrías blancas para 'lijar' la cicatriz y mejorar la textura."

2

Tensado Profundo

HERRAMIENTA: RADIOFRECUENCIA MONOPOLAR

EL PORQUÉ (LÓGICA):

"Ahora sí, trabajamos TODO el abdomen. Necesitamos calor profundo (39-42°C) en la dermis para atacar el problema raíz: la flacidez masiva."

3

Sellado Reafirmante

HERRAMIENTA: VELO CORPORAL + LED ROJA

EL PORQUÉ (LÓGICA):

"Usamos activos tensores (Silicio, DMAE) y la luz roja para potenciar la neocolagénesis que acabamos de despertar con la RF."



Nota Avanzada: Nivel Experto

Un protocolo aún más potente alternaría este tratamiento con sesiones de Microneedling (Dermapen) en las estrías.

⚠ Regla de Oro: Nunca en la misma sesión que la Microdermoabrasión.

CONSOLIDACIÓN DE CONOCIMIENTO



Acabas de hacer algo **increíble**.

Mira tu Menú Actual

SESIONES SUELTAS		SOLUCIONES INTEGRALES	
Radiofrecuencia	\$50	Protocolo Moldeado 360	\$150
Cavitación	\$50	Lifting Diamante	\$120
Punta Diamante	\$40		
DINERO SOBRE LA MESA 🚫		RESULTADO SUPERIOR 🏆	



¿Cómo crear un “Protocolo Estrella”?

Toma tu máquina más “antigua” y fusiónala con la “nueva”.
Punta de Diamante (Vieja) + Radiofrecuencia (Nueva)

"Protocolo Lifting Diamante"

VALOR: COBRAR EL DOBLE

Verdad Fundamental

La competencia vende máquinas.

Tú vendes *soluciones de autor*.

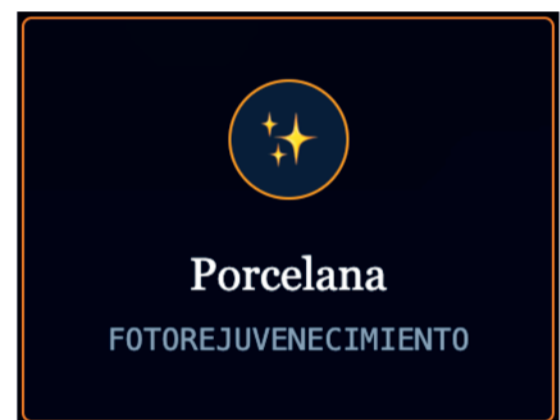
Módulo 3 Completado

OFICIALMENTE

ARQUITECTA

Dominar esta técnica te convierte en una especialista. La clienta que ve cómo su mancha "se cae" a los 10 días, es una clienta que te referirá a todas sus amigas.

TUS ACTIVOS DESBLOQUEADOS



LA PREGUNTA DEL MILLÓN

*"Pero... ¿de qué sirve ser la mejor arquitecta si no sabes **vender tus planos?**"*

SIGUIENTE NIVEL: NEGOCIOS

MÓDULO 4

La Caja Registradora

Cómo ponerle precio, cómo paquetizar y cómo vender estos protocolos **sin sonar desesperada.**

La Caja Registradora

Precio y Venta Consultiva

El Error de los ~~\$50 Dólares~~



"Hola, ¿cuánto cuesta la sesión de cavitación?"

(Miedo a perder la venta...)

"\$50 dólares."



Clienta nunca vuelve

En su mente, \$50 por 1cm no es negocio. Su veredicto: **"La aparatología no funciona"**.



Vender sesiones sueltas es el **Error #1** de la Estética.

ES UNA ESTAFA

Para tu clienta: Le vendes una promesa que sabes que una sola sesión no puede cumplir.

ES UNA RUINA

Para ti: Vives de "cazar" clientas nuevas en lugar de cultivar resultados.

El Cambio de Mentalidad

No vendas. Prescribe.



UNA PASTILLA

Sesión Suelta



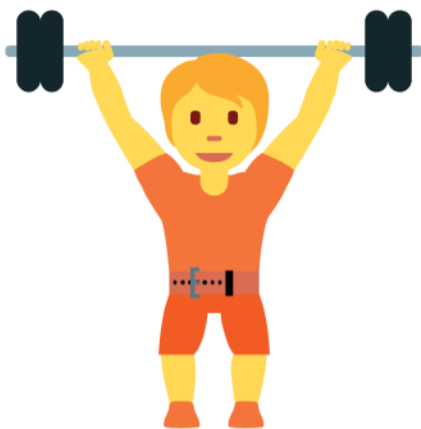
TRATAMIENTO COMPLETO

"El Protocolo"

"La prescripción NUNCA es una sola pastilla. Es el tratamiento completo."

El Resultado está en el **Paquete**

Tu trabajo no es vender un "evento". Tu trabajo es vender un "proceso".



La Metáfora del Gimnasio

Vender una sesión suelta es como vender una sola visita al gimnasio y prometer un "six-pack".

Es una mentira biológica.

RADIOFRECUENCIA

1 Sesión: Masaje caliente (Flash).

Paquete: Lifting Real (Neocolagénesis).

ULTRACAVITACIÓN

1 Sesión: Rompe, pero re-almacena.

Paquete: Educación metabólica (Eliminación).

IPL DEPILACIÓN

1 Sesión: Lotería (Solo fase anágena).

Paquete: Garantía de ciclo completo.

La Regla de las 3 Opciones

Guía al cerebro de tu clienta hacia donde tú quieres.

ARRANQUE

6

Sesiones

Mínimo biológico viable.

TU
OBJETIVO

TRANSFORMACIÓN

10

Sesiones + Regalo

- ✓ Resultado "WOW"
- ✓ 2 Presoterapias Gratis
- ✓ Guía de Cuidados

ELEGIR ESTE

DELUXE

12

Sesiones + Producto

El más caro. Sirve para que el de 10 parezca barato.

El Arte del Anclaje

ESCENARIO AMATEUR

"El paquete cuesta **\$1,000 dólares.**"

🧠 *Cerebro Cliente: "¡Pánico! Es muchísimo dinero. Es una renta."*

ESCENARIO ARQUITECTA

Precio por sesión suelta: **\$130**

Precio real por 10 sesiones: **~~\$1,300~~**

PRECIO ESPECIAL PAQUETE: \$1,000

🧠 *Cerebro Cliente: "¡Wow! Me estoy ahorrando \$300 dólares."*

Ejercicio Final

Tu Guion de Anclaje

Define tus números primero. Úsalos como armas después.

1. Define tus Números

TU PRECIO ANCLA (SESIÓN SUELTA)

\$ **150**

Este precio NO se vende. Solo se compara.

TU PAQUETE "BEST VALUE"

6 SESIONES

TU PRECIO DE VENTA (PAQUETE)

\$ **750**



Script de Venta

"Mira, [**Nombre**], la sesión suelta de este protocolo tiene un valor de **\$150.**"

"El tratamiento completo que tu piel necesita para crear colágeno real es de **6 sesiones.**"

*"Si las pagaras por separado, serían \$ **900**."*

"Pero como mi trabajo es darte el resultado, el paquete de 6 sesiones te queda en **\$750.**"

Reflexión Ética

Vender Suelto (\$50)

Sabes que biológicamente no funcionará a largo plazo. Es una venta fácil, pero un resultado pobre.

VENDER PAQUETE (\$750)

Está diseñado basado en la ciencia para entregar una **transformación real**. Eso es ser profesional.

“El precio se olvida.”

El Resultado
Jamás.

“Deja de disculparte por cobrar. Las transformaciones toman tiempo y valen oro.”



ARQUITECTA DE PROTOCOLOS

Tu Nuevo Rol

Vendes transformaciones. Los paquetes son la única forma **ética** y **rentable** de trabajar.



Sesiones Seltas

SIGUIENTE PASO: LÓGICA PURA

La Fórmula Exacta

Vamos a la matemática pura. Cómo calcular ese precio sin miedo y asegurando tu ganancia.

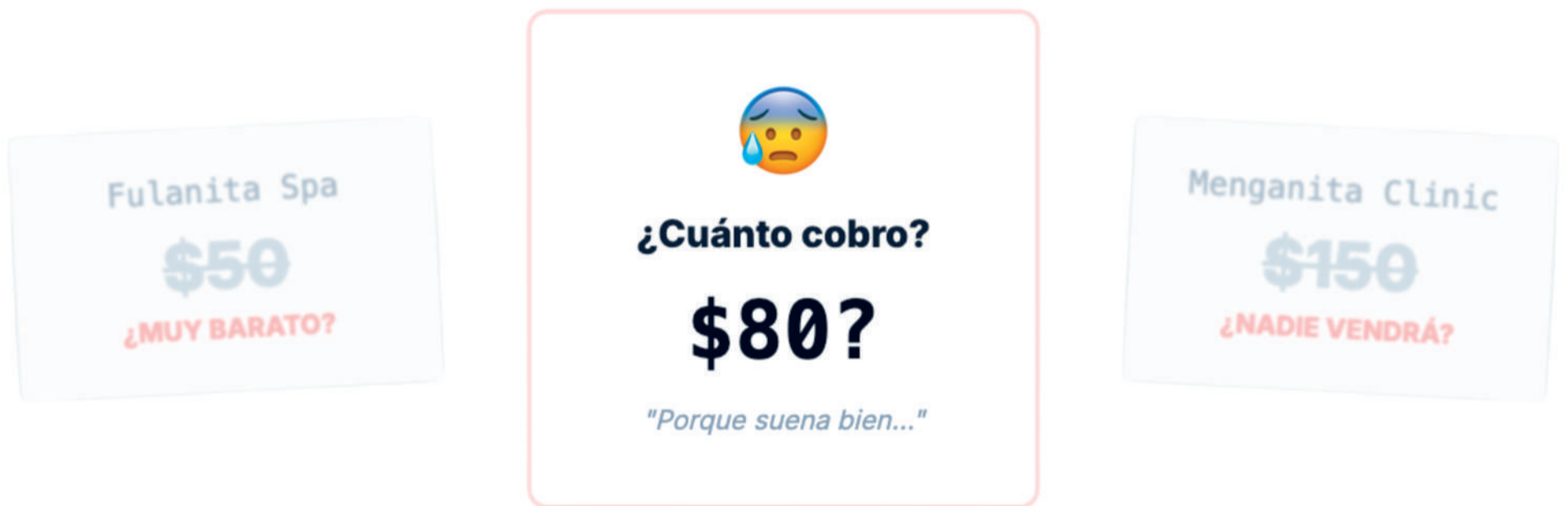


CLICK PARA CALCULAR

Fórmula Rápida Para Poner Precio

La matemática que elimina el miedo.

El Escenario del Pánico



⚠ **Alerta: Poner precios por "intuición" es jugar a la ruleta rusa con tu negocio.**



CAMBIO DE PARADIGMA

**El precio no se
adivina.
SE CALCULA.**

Poner un precio basado en tu competencia es
dejar que **ellos decidan cuánto ganas tú.**



ADIVINAR

Miedo, Inseguridad, Pérdida.



CALCULAR

Control Absoluto, Rentabilidad.

Este capítulo es tu hoja de cálculo para la confianza.

ABRIR LA FÓRMULA ↓

El Camino a la Quiebra



Competir por precio no es una estrategia. Es un suicidio comercial.

CLIENTE INCORRECTA
Atraes a la "Cazadora de Ofertas". Te abandonará por \$5 menos.

ESTANCAMIENTO
Sin margen = Sin inversión. No puedes renovar máquinas ni aprender más.

BURNOUT
Trabajas el triple para ganar lo mismo. Terminas odiando tu profesión.

TÚ NO ERES BARATA. ERES **EXPERTA.**

La Fórmula **Garantizada**

PASO 1

CCH

Costo de Cabina por Hora

Lo que te cuesta "abrir la puerta" (Renta + Luz + TU SUELDO).

$$(Fijos + Sueldo) / Horas Mensuales = \$25/hr$$

PASO 2

CVT

Costo Variable por Tratamiento

El material específico del protocolo (Gel, Guantes, Disparo).

$$\text{Insumos} + \text{Desechables} = \$ \text{Variable}$$

PASO 3

CTS

Costo Total del Servicio

Tu precio de costo. Lo mínimo para no perder.

$$(CCH \times \text{Tiempo}) + CVT$$

EL OBJETIVO

PV

PRECIO DE VENTA

Aquí aplicas tu margen para crecer.

LA FÓRMULA DEL ÉXITO

$$CTS \times 3$$

(De cada \$3: \$1 es costo, \$2 son ganancia bruta)

Ejercicio Práctico:

Poniendo Precio al Protocolo "Piel de Porcelana"

DURACIÓN: 60 MIN



1. COSTO TIEMPO (CCH)

Renta, Luz, Tu Sueldo (\$25/hr)

\$25.00

2. MATERIALES (DETALLE)

Punta Diamante	\$1.00
IPL (150 disparos)	\$15.00
Gel Frío	\$2.00
Mascarilla Aloe	\$4.00
Descartables	\$2.00
Total Materiales	\$24.00

3. COSTO TOTAL (CTS)

Punto de "No Pérdida"

\$49.00

DATO DE REALIDAD:

"Si cobras \$50, tu ganancia es \$1.00.
Estás trabajando gratis."



MULTIPLICADOR X3

Riesgo Alto = Margen Alto

Precio Sugerido

\$149

ESTADO MENTAL



~~MIEDO~~



PODER

"Tu precio no es un invento. Es matemática pura."

Conclusión del Capítulo

El Precio es tu mejor *Marketing*

 GRITA

PRECIO "BARATO"

"No confío en mi trabajo. Por favor, cómprame aunque sea por lástima."

 SUSURRA

PRECIO CALCULADO

"Soy experta. Sé lo que valgo. Garantizo mi seguridad y mi técnica."

Evolución Completada

MIEDO → **CONFIANZA**

"Has dejado de adivinar. Has aprendido a calcular. Has pasado de preguntar ¿cuánto cobro? a declarar este es mi precio."

Próxima Parada

El Arte de la Venta Consultiva

Sabes el precio. Sabes el paquete. Ahora...
¿Cómo haces que el cliente diga "Sí" y pida más?

Entrar al Menú de Servicios

El Arte del Upsell

& Cross-Sell: Tu Script Mágico

El Ciclo del Fracaso: “La Clienta Gancho”



1. LA VISITA

Viene por el facial de \$70. Queda feliz.



2. EL PAGO

Paga y se va sin saber qué sigue.



3. EL VACÍO

Nunca más vuelve. Perdiste la oportunidad.

🚩 Falló tu guía, no tu tratamiento.

Brujula Dorada

NUEVA MENTALIDAD

“Vender es **Diagnosticar**.”

Las clientas no son expertas. Vienen a ti para que las guíes. Si no lo haces, eres una anfitriona, no una profesional rentable.

Tus Herramientas de Arquitectura



Upsell

ELEVAR EL NIVEL

Vender un paquete más caro o una versión superior del servicio.

Ej: Limpieza (\$70) → Protocolo Glow (\$150)



Cross-Sell

COMPLEMENTAR

Vender un producto o servicio adicional que complementa al principal.

Ej: Protocolo Corporal + Crema Reafirmante

“No son trucos. Son las herramientas de una Arquitecta de Transformaciones.”

El Poder del *Nombre*

La gente no compra "máquinas". Compra promesas y emociones.

Transformación de Marca

Paquete Cavitación + RF

TÉCNICO & ABURRIDO



BEST SELLER

Lipo-Shock 360

PROMESA & EMOCIÓN

Fórmula Rápida de Nombres

[Resultado] + [Concepto]

Glow

Lift

Firm

Shock

Detox

Aqua

Silueta

Premium



El Script Consultivo

"El mejor momento para vender no es en la recepción. Es durante el tratamiento, mientras tus manos están sobre el problema."

1. LA OBSERVACIÓN (MIENTRAS LIMPIAS)

"Mira [Nombre], ahora que estoy limpiando tu piel, noto que aunque la textura ha mejorado, aquí en la mandíbula el problema real es de 'cimientto' (flacidez)."

2. LA CONEXIÓN (TU MARCA)

"Para eso, tenemos un protocolo llamado '**Lifting Arquitectónico**'. Está diseñado exactamente para lo que estoy sintiendo ahora."

3. EL MICRO-SÍ (PERMISO)

"¿Te gustaría que al terminar te cuente cómo funciona el paquete completo?"

La Anatomía de la Magia

🔍 ES UN HALLAZGO

No vendes, compartes un descubrimiento. Eres la experta observando.

👤 ES PERSONALIZADO

No es un discurso genérico. Es sobre SU piel, AHORA.

🎓 GENERA AUTORIDAD

Usas la jerga técnica ("ático", "piso medio"). Demuestras saber.

👉 NO PRESIONA

Pides permiso ("¿Te gustaría?"). El "Sí" es voluntario.

Cross-Sell

Mantenimiento en Casa



El Reencuadre

No vendes una "crema cara".
Vendes el Seguro de su
Inversión.

Tu Ganancia Pasiva

20-30%

Rx

1. LA HONESTIDAD

"El protocolo que hicimos es el 50% del resultado.
El otro 50% ocurre en tu baño mañana."

2. LA LÓGICA

"Este colágeno nuevo necesita 'ladrillos'.
Necesitas proteger tu inversión."

3. EL CIERRE DIRECTO

"Por eso, no te recomiendo, te prescribo este suero. Es el mantenimiento obligatorio. ¿Te lo preparo?"

Tu Firma Dra.



Diseña tu Estrategia

TU PROTOCOLO BASE (DEL MÓDULO 3)



Ej. Protocolo Renacer Abdominal

EL GANCHO (\$ BAJO)



Ej. Masaje Reductor / Presoterapia

EL UPSELL (PAQUETE \$\$\$)



Ej. Paquete 10 sesiones Renacer

EL CROSS-SELL (PRODUCTO)



Ej. Crema Reafirmante Centella

El Guion del *Arquitecto*

Define tu estrategia antes de entrar a la cabina.



✦ Script Mágico 1

CONTEXTO: MIENTRAS TRABAJAS (MANOS EN LA MASA)

"Mira, [Nombre], mientras trabajo en esta zona, noto que..."

TU DIAGNÓSTICO (EL DOLOR)

Ej: Aunque la grasa está cediendo, la piel se siente muy laxa y tarda en volver...

TU SOLUCIÓN (NOMBRE COMERCIAL)

"Para esto, lo ideal es el..." *Protocolo Renacer Abdominal*

CIERRE DE PERMISO

"¿Te gustaría que al terminar te explique cómo funciona ese protocolo completo?"

🛡 Script de Seguro 2

CONTEXTO: AL FINAL (MIENTRAS PAGA/SE VISTE)

"Perfecto. Este paquete nos dará grandes resultados. Ahora, para proteger esta inversión..."

TU PRESCRIPCIÓN (LA LÓGICA)

Ej: Necesitamos nutrir la piel todos los días para que el tensado dure. El 50% del trabajo lo haces tú en casa...

CIERRE DIRECTO

"Por eso te prescribo esta crema reafirmante."

¿Te la pongo en la bolsa?


"No estás vendiendo. Estás **ayudando** a que obtenga el resultado que vino a buscar."

Reflexión Final

El Cambio de *Lente*



→



De Servicio a Consulta

Cuando dejas de vender "limpiezas" y empiezas a vender "diagnósticos pagados", tu autoridad cambia.

YA NO SIRVES. DIAGNOSTICAS.



→



De Empujar a Prescribir

Empujar es tratar de convencer a alguien de que compre algo que no quiere. Prescribir es proteger su inversión.

NO VENDES CREMA. VENDES SEGURO.

"Vender no es convencer."

Vender es *Guiar*

Conclusión del Capítulo

Arquitectura Financiera



El tratamiento paga los costos.
Las ventas construyen tu **Imperio**.

HABILIDADES DESBLOQUEADAS



Naming

Crear nombres que venden.



Scripting

Diagnosticar para vender.



Re-Encuadre

Producto como necesidad.

Tienes los protocolos. Tienes los guiones.

Tienes el precio.

Te falta una última pieza...



Marketing

¿CÓMO CONSIGUES QUE ENTREN POR LA PUERTA?

SIGUIENTE CAPÍTULO →

El Vendedor *Silencioso*

Tu menú no es una lista de precios. Es un consultor de élite que trabaja 24/7.

Usa los mismos trucos que **Apple y Starbucks.**

TRUCO #1

El Encanto del 9

SE SIENTE COMO "MIL"

\$1,000

BLOQUE DE GASTO

OFERTA CALCULADA

SE SIENTE COMO "NOVECIENTOS"

\$999

COMPRA INTELIGENTE

**Solo usa redondos (\$500) para "Lujo Extremo". Para rentabilidad, usa el 9.*

TRUCO #2

Escasez y Exclusividad

Si "cualquiera" puede tenerlo, el valor cae. Deja de ser la esteticista de guardia. Conviértete en la **especialista con agenda.**

"Solo 5 cupos"



PARA GARANTIZAR SUPERVISIÓN PERSONAL

"Disponible solo bajo diagnóstico previo."

"Diseño de autor exclusivo de [Tu Centro]."

"Lista de espera abierta para el próximo mes."

TRUCO #3

FOMO (Urgencia)

La peor urgencia es el descuento. **Prostituye tu precio.**

La mejor urgencia es el **BONO.**

~~10% OFF~~

"Te bajo el precio"

DESESPERADA

VS

+ 3 SESIONES GRATIS

de Presoterapia (\$150 valor)

CLIENTA INTELIGENTE

Ejercicio Práctico

Arquitectura de Opciones

Diseña tus 3 niveles. Recuerda: El del medio es el objetivo. El de la derecha es el ancla.

OPCIÓN 1: BÁSICO

Nombre (Ej. Facial Express)

\$ 00

- ✓ Característica 1
- ✓ Característica 2
- ✗ Sin Bonos

OPCIÓN MÍNIMA

OPCIÓN INTELIGENTE

OPCIÓN 2: EL RESULTADO

Nombre (Ej. Protocolo Glow)

\$ 000

- ✓ Beneficio Clave
- ✓ Tecnología Principal
- ✓ Tecnología Secundaria

BONO: (Ej. 2 sesiones gratis)

VENDER ESTE

OPCIÓN 3: EL ANCLA

Nombre (Ej. Transformación Total)

\$ \$\$\$

- ✓ Todo lo del anterior
- ✓ Exclusividad VIP
- ✓ Producto en Casa

SOLO PARA VIPS

SECRETO DE MENTORA:

"El Paquete Premium (Derecha) solo existe para que el Intermedio (Centro) parezca una **ganga lógica**. Si alguien compra el Premium, genial (margen enorme). Si no, cumple su función de empujar la venta al centro."

Plantilla de Trabajo

Mi Menú Rentable

Completa los espacios. Diseña tu éxito.

PROBLEMA A SOLUCIONAR

Ej. Flacidez Facial / Piel Cansada

CRITERIO	1. BÁSICO EL GANCHO	2. INTERMEDIO BEST VALUE	3. PREMIUM ANCLA DE LUJO
NOMBRE COMERCIAL El Branding	"Ritual Glow Express"	"Lifting Arquitectónico"	"Transformación Total"
PARA QUIÉN ES El Cliente Ideal	Ej. "Mantenimiento mensual o evento rápido"	Ej. "Corregir flacidez y crear colágeno real"	Ej. "Resultado de impacto sin cirugía"
¿QUÉ INCLUYE? Lista de Tecnologías	<ul style="list-style-type: none">4x RF Tripolar1x Hidrodermo	<ul style="list-style-type: none">8x RF Tripolar2x Hidrodermo8x LED RojaBono: Kit Ampollas	<ul style="list-style-type: none">1x HIFU Full6x RF Tripolar3x HidrodermoKIT SKINCARE CASA
PRECIO FINAL Calculado	\$ 490	\$ 890	\$ 1,490

¿Qué estás vendiendo Realmente?

LA GUERRA DE PRECIOS

LISTA DE PRECIOS

Radiofrecuencia	\$50
Cavitación	\$50
Limpieza	\$40

*** SIN DIFERENCIACIÓN**
*** COMPITE POR CENTAVOS**

PERMISO PARA COBRAR \$890

COLECCIÓN SIGNATURA

LIFTING ARQUITECTÓNICO \$890
Protocolo de 8 sesiones + Kit Home Care

MOLDEADO 360° \$1,200
Reducción + Tensado + Drenaje

✓ AUTORIDAD ✓ VALOR ✓ TRANSFORMACIÓN

Módulo 4 Completado

“Ya no eres una profesional que **adivina.**”

CALCULAS

DISEÑAS

COMUNICAS

VENDES

¿Y SI ALGO SALE MAL?

Antes de lanzar tu menú...
necesitas una **Red de Seguridad.**

Necesitas la confianza absoluta para manejar cualquier contratiempo (dolor, rojeces, quejas).



ABRIR MANUAL DE CRISIS (MÓDULO 5)

El Manual de Crisis

Son las 9:00 PM. Tu teléfono vibra.

WHATSAPP • AHORA

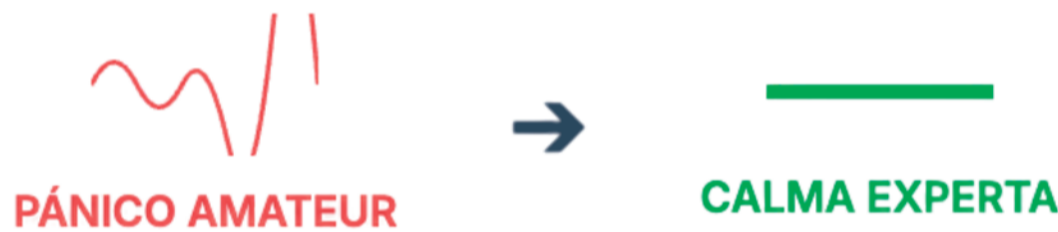
Clienta (María)

"¡Hola! Oye, no sé si esto es normal, pero..."

EL MENSAJE QUE TE HIELA LA SANGRE

LA VERDAD INCÓMODA

“No importa qué tan buena seas. Un día, algo no saldrá perfecto. Una piel reaccionará. Una clienta se asustará.”



DEFINIENDO PROFESIONALIDAD

La profesionalidad no se mide en nunca tener un contratiempo. Se mide en **cómo lo manejas**.

1 CONOCIMIENTO

2 CALMA

3 PROTOCOLO

“Léelo, apréndelo y tenlo siempre a mano.”

ROMPER EN CASO DE EMERGENCIA



TU EXTINTOR DE INCENDIOS

Este capítulo contiene los scripts y pasos exactos para convertir una crisis en lealtad.

ESTADO: LISTO PARA USAR



Guía de Respuesta Rápida

Protocolos para convertir el pánico en fidelización.

1. CALOR / ROJEZ

CLIENTA:

"...creo que me quemaste con la Radiofrecuencia."

DIAGNÓSTICO:

Eritema Persistente (Grado 1). Exceso de tiempo en un punto o falta de gel.

TU SCRIPT:

"Tranquila. Es una reacción al calor, como una insolación leve. Tiene solución."

✓ SÍ HACER

Compresas frías + Aloe Vera (nevera) o Cicaplast.

🚫 PROHIBIDO

Agua caliente, Ácidos (Retinol/Glicólico) x 5 días.

2. HEMATOMA

CLIENTA:

"...me salió un moretón después de la Cavitación."

DIAGNÓSTICO:

Rotura Capilar. 100% normal. La onda potente rompió un vasito.

TU SCRIPT:

"¡Ah, sí! Tranquila, es súper común. Significa que trabajamos profundo. Es como un golpe pequeño."

Acción: Desaparece en 3-5 días. Puede usar Gel de Árnica.

3. MANCHA NEGRA

CLIENTA:

"...la mancha se puso NEGRA y fea."

DIAGNÓSTICO:

¡ÉXITO! Es el "Endpoint". La melanina se coaguló (Micro-costra).

TU SCRIPT:

"¡Excelentes noticias! Eso es exactamente lo que queríamos. El IPL 'cazó' la mancha."

⚠️ CUIDADO

NO rascar. NO exfoliar. Se cae sola en 7 días.

💧 HIDRATAR

Mucha crema y SPF 50+ obligatorio.

4. "NO VEO NADA"

CLIENTA:

"...llevo 3 sesiones y sigo igual."

DIAGNÓSTICO:

Ceguera de Taller. El cambio es gradual y ella se ve todos los días.

TU SCRIPT (EMPATÍA):

"Entiendo tu preocupación. A veces es difícil ver los cambios diarios. Ven 15 min antes y comparamos fotos."



TU ARMA SECRETA: Pon la Foto Día 1 vs. Foto Hoy.
"Mira la línea de la mandíbula..." (Tú guías el ojo).

Ejercicio Final Módulo 5

AUDITORÍA DE LA RED DE SEGURIDAD

La prevención se hace en papel, no en la piel.

Instrucciones: Toma tus fichas actuales. Si no tienen estas cláusulas específicas, tu negocio está expuesto. Marca solo si lo tienes por escrito.

Ficha de IPL / Láser

RIESGO ALTO

Menciona CLARAMENTE: Riesgo de quemadura, cambios de pigmentación y la **costra oscura normal**.

Ficha Corporal / Cavi

EFFECTO SECUNDARIO

Menciona la posibilidad NORMAL de **hematomas (moretones)** post-tratamiento.

Ficha Radiofrecuencia

SENSACIÓN

Menciona el riesgo de quemadura superficial y la sensación de **calor intenso** necesaria.

Ficha HIFU

CRÍTICO

Tiene un **MAPA VISUAL** donde la clienta firma que entiende las zonas prohibidas (nervios, tiroides).

Reflexión Final

“El 90% de las crisis se evitan aquí, antes de encender la máquina. Este papel es tu permiso para vender protocolos premium sin miedo.”

ESTADO DE AUDITORÍA
PENDIENTE

Tu Calma es tu *Activo Más Valioso*

"La clienta que es guiada con calma a través de un susto, se convierte en tu clienta más leal."



LA PRINCIPIANTE

"Reza para que no pase."

Estrategia: Esperanza



LA RENTABLE

"Tiene un Protocolo."

Estrategia: Certeza

El Verdadero Poder

"Tu conocimiento de cómo manejar una reacción te da más autoridad que 100 sesiones perfectas."

CONFIANZA EN LA MÁQUINA → CONFIANZA EN TI

SIGUIENTE PASO

El Escudo Legal

La última pieza de tu red de seguridad.

IR AL CONSENTIMIENTO ↻

El Consentimiento Informado

TU ESCUDO LEGAL & MEJOR AMIGO

LA DIFERENCIA ENTRE LA RUINA Y LA PAZ

EL ESCENARIO FATAL



"¡Tú nunca me dijiste que esto podía pasar!"

- ✘ Amenaza de demanda
- ✘ Redes sociales en contra
- ✘ Ruina de reputación

TU DEFENSA



En ese momento, solo una cosa te salva. No es tu simpatía. Es un pedazo de papel firmado **antes** de empezar.



VEREDICTO DE MENTORA

"Una profesional que trabaja sin un Consentimiento Informado firmado..."

no es una profesional. "

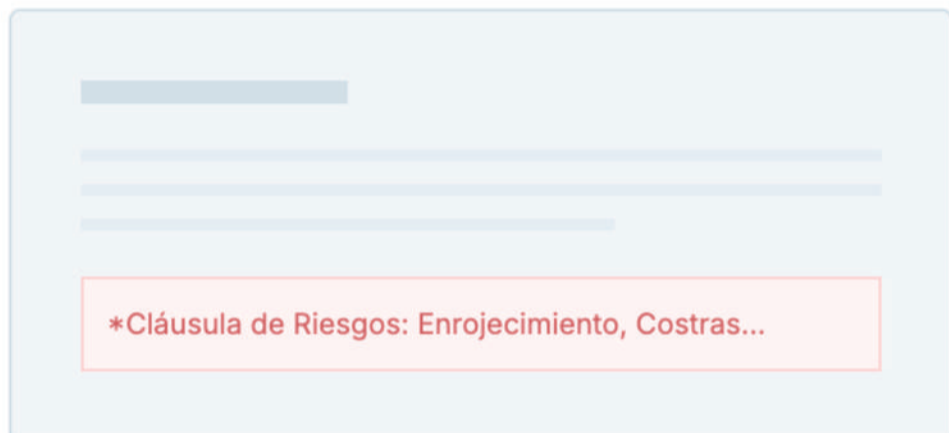
Es una aficionada jugando a la **ruleta rusa** con su carrera.

Este no es "papeleo molesto". Es tu póliza de seguro gratuita.

El Proceso de Confianza

El papel es solo el soporte. La verdadera protección está en la conversación y el registro.

1 Prevención de Crisis (El Diálogo)



TU VOZ:

"Mira, [Nombre], aquí en el punto 3 te explico que la mancha se pondrá oscura.
¿Tienes alguna duda sobre esto?"

*Este minuto de charla evita horas de angustia.

2 Tu Prueba de Defensa

El cerebro olvida. La foto no.
Contra la queja "No veo resultados" o "Me hiciste una mancha", esta es tu única defensa.



3 La Bitácora de Vuelo

DOCUMENTO VIVO

FECHA	PROTOCOLO & PARÁMETROS	FEEDBACK / NOTAS
Sesión 3/8 15/Oct	MOLDEADO 360 Cavi: 40kHz, Nvl 7 RF Mono: 40°C, 10m	Sintió mucho calor en zona derecha, bajé potencia a Nvl 5. Refiere que no tomó suficiente agua ayer.



Defensa Legal: Si un abogado te pregunta "demuestre su profesionalismo", esta tabla prueba que no estabas adivinando, estabas aplicando un método técnico.

CONSENTIMIENTO INFORMADO

PROTOCOLO CLÍNICO ESTÉTICO

REF: BALA DE PLATA

NOMBRE COMPLETO

FECHA

TRATAMIENTO A REALIZAR

Ej: Protocolo Lipo-Shock 360

Nº SESIONES (PAQUETE)

⚠ DECLARACIÓN JURADA DE SALUD

"Declaro bajo juramento que he informado sobre mi historial médico y que:"

Estoy embarazada o en lactancia.

SÍ NO

Tengo marcapasos o implante electrónico.

SÍ NO

Tengo implantes metálicos en la zona.

SÍ NO

Padezco epilepsia, cáncer o enf. autoinmunes.

SÍ NO

Tomo medicamentos fotosensibilizantes.

SÍ NO

Tengo historial de herpes o queloides.

SÍ NO

Bótox/Rellenos últimos 30 días.

SÍ NO

* Omitir información pone en riesgo mi salud.

i PROCEDIMIENTO Y RIESGOS

1. El Procedimiento: Entiendo que consiste en el uso de aparatología estética para mejorar tejido/piel.

2. Riesgos Normales: Acepto la posibilidad de calor, pinchazos, **enrojecimiento**, inflamación temporal o hematomas leves.

3. Resultados: Entiendo que varían por persona y biología. No se garantiza un resultado específico. Se requiere el paquete completo.

4. Cuidados: Me comprometo a seguir las indicaciones (agua, SPF, no sol).

"He leído, preguntado y entendido. Autorizo el tratamiento."

¿Tu Negocio es *Sólido*?



DOCUMENTACIÓN

¿Usas un formulario genérico de internet o uno **específico** por tecnología (IPL, HIFU)?



COMUNICACIÓN

¿Solo dices "firma aquí" o usas el CI como herramienta de **confianza y educación**?



ORGANIZACIÓN

Si te pido el CI de "Ana Pérez" de hace 6 meses...

¿Lo encuentras en **30 segundos** o en **30 minutos**?



Castillo de Naipes

SIN PAPELES

VS



Negocio Sólido

CON SISTEMA

"Un trozo de papel es la diferencia entre la ruina y la paz mental."

Los 3 Pilares del Profesionalismo



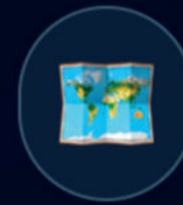
ESCUDO LEGAL

Consentimiento



RESULTADOS

Fotos del Antes



MAPA DE RUTA

Bitácora

La Profesional que te Mira en el Espejo

Si estás leyendo esto, felicidades. Has llegado.

|| PAUSA UN SEGUNDO

La que Empezó

Recuerda el nudo en el estómago al dar un precio.
El miedo a la complicación.
La duda de no saber por dónde empezar.

La que Termina

Tienes los planos.
Tienes los guiones.
Tienes la seguridad.
Ya no eres una "principiante".

HAS COMPLETADO TU TRANSFORMACIÓN

Hoy te has ganado el título de:

**TECNO-
ESTETICISTA
RENTABLE**

*"Este no es el final de tu carrera;
es el verdadero comienzo."*

INICIAR MI IMPERIO

Has construido tus 3 Pilares

Esto no fue una colección de tips. Fue la ingeniería de un negocio que se sostiene solo.

PILAR 1

El Diagnóstico

Dejaste de ser "tomadora de pedidos". Sabes leer el lienzo (flacidez vs grasa, léntigo vs melasma).

RESULTADO:
Autoridad



DIAGNÓSTICO (CONFIANZA)

PILAR 2

El Protocolo

De operadora a "Arquitecta". Entiendes el Stacking y el orden lógico de los factores.

RESULTADO:
Tu Firma



PROTOCOLO (VALOR)

PILAR 3

La Rentabilidad

Dejaste de adivinar precios. Vendes paquetes éticos, calculados y con psicología de ventas.

RESULTADO:
Libertad



PRECIO (JUSTIFICACIÓN)



Tu Activo Más Rentable

"El peligro más grande es creer que ya lo sabes todo. La tecnología cambia. Tu competencia no duerme.

Tu máquina de \$10,000 se deprecia. Tu cerebro se aprecia."

PROMESA DE PROFESIONAL

"La profesional que deja de aprender, deja de ganar."

CERRAR LIBRO Y EMPEZAR A APLICAR

72:00:00

TIEMPO PARA ACTUAR

TU PLAN DE ACCIÓN

"La información sin acción es solo entretenimiento."

No dejes que este Ebook acumule polvo digital.

1 ELIGE UNA SOLA COSA

No intentes cambiar todo mañana. Te vas a abrumar. Elige una y ejecútala.



MISIÓN: SEGURIDAD

Tomar mi Ficha de Consentimiento actual y **re-escribirla** con la plantilla del Cap. 19.



MISIÓN: DINERO

Calcular el **CPT Real** de mi máquina más usada con la fórmula del Cap. 16.



MISIÓN: MENÚ

Bautizar mi primer protocolo "Sándwich" y diseñar mis 3 paquetes (M4).



MISIÓN: VENTA

Llamar a una clienta y ofrecerle un diagnóstico usando el **Script Mágico** (Cap. 17).

CONTRATO DE EJECUCIÓN

Me comprometo a ejecutarlo antes de 72h.

¿Eres la misma persona?

✓ De ~~Miedo~~ a la máquina → Respeto.

✓ De Precio ~~Inventado~~ → Precio Calculado.

✓ De Competir por ~~Precio~~ → Ganar por Valor.

Eres una *Arquitecta de Piel*

Ya no eres una principiante. Ya no estás estancada.
Tienes los planos, las fórmulas y la mentalidad. Has construido tu red de seguridad.

TU VIAJE CONTINÚA AQUÍ



ACCESO GRATUITO

Únete a la Tribu

La ejecución es más fácil
acompañada. Tips diarios, análisis
de casos y Q&A en vivo.

[SEGUIR EN @ZOHA.CLÍNICA](#)



VÍA RÁPIDA

Mentoría VIP 1:1

Auditoría personal de tu menú y
protocolos. Destraba tu negocio
conmigo personalmente.

CONTACTAR A

CEO@ZOHANNY.COM.MX

*"El conocimiento que tienes en tus manos es tu
activo más valioso.*

*Ve y construye el negocio rentable, profesional
y seguro que siempre mereciste."*

ESTÁS MÁS QUE LISTA,

Zohanny Zárraga

MISIÓN CUMPLIDA

*"Este libro no fue diseñado para ser leído.
Fue diseñado para ser **ejecutado**."*

Has dejado de ser una operadora que adivina precios.
Ahora posees la visión clínica para diagnosticar, la precisión técnica para
protocolizar y la estrategia comercial para vender alto valor.

ERES UNA ARQUITECTA DE PIELES



Zohanny Zárraga Medina

MENTORA DE NEGOCIOS ESTÉTICOS

COMUNIDAD EXCLUSIVA

@zohabeautybliz

www.zohanny.com.mx

ESCANEA PARA
ACCEDER A BONOS



Zohanny

ACCESO EXCLUSIVO



LLAVES DE TUS HERRAMIENTAS

Para utilizar tus plantillas editables, haz clic en los enlaces y utiliza las siguientes contraseñas cuando el sistema te las solicite.

BONO #1



Inventario Rentable

[**ACCEDE AHORA**](#)

CONTRASEÑA:

Crimson-Hopeful-Swing8

BONO #2



Ficha Premium

[**ACCEDE AHORA**](#)

CONTRASEÑA:

Secure-Legal-Paper9

BONO #3



Planner de Protocolos

[**ACCEDE AHORA**](#)

CONTRASEÑA:

Awesome-Solitary-Sea4

BONO #4



Calculadora de Precios

[**ACCEDE AHORA**](#)

CONTRASEÑA:

Fuzzy-Bold-House4

BONO #5 • LA JOYA

Guion de Ventas & Scripts

[**ACCEDE AHORA**](#)

CONTRASEÑA MAESTRA:

Pale-Wonderful-Poetry6

* POR FAVOR, NO COMPARTAS ESTAS CLAVES. SON DE USO EXCLUSIVO PARA ALUMNAS VERIFICADAS.