

Antes de entrar en materia, **¿cuántas citas pierdes por teléfono** en tu salón o centro de estética? Seguro que más de las que te imaginas. Pasar de la gestión telefónica a una agenda digitalizada que permita *reservas 24/7* es clave para mejorar no solo la captación, sino también la fidelización de clientes. Además, si buscas un control exhaustivo y transparente del **seguimiento de comisiones del personal**, de la **programación del equipo** y del **análisis del rendimiento**, deberías conocer varias opciones de software que lo soportan y facilitan.



La importancia del seguimiento de comisiones en salones y centros de estética

Cuando hablamos de **seguimiento de comisiones de empleados** no se trata únicamente de saber cuánto debe cobrar cada trabajador. Es fundamental contar con un sistema que integre:

- Reservas automáticas 24/7 para evitar pérdidas por falta de disponibilidad telefónica.
- Herramientas para captación activa y marketplaces que ayuden a atraer nuevos clientes.
- Control claro y transparente de las comisiones sin sorpresas ni cargos ocultos.
- Recordatorios inteligentes y cobros con depósitos para reducir ausencias.
- Un panel para la programación del personal, ajustado a la demanda real.
- Análisis detallado del rendimiento individual y colectivo del equipo.

Sin estos puntos claros, muchos autónomos y responsables de centros acaban perdiendo dinero y tiempo.

¿Qué software permite un buen seguimiento de comisiones y gestión total?

Tras años ayudando desde Madrid a centros de estética en valorar opciones digitales, estas 3 herramientas destacan:

1. Booksy

Booksy es un referente en el sector belleza para autónomos y centros con varios empleados. Permite la programación online, gestión de comisiones y análisis de equipo con informes detallados. También integra marketplaces para incrementar la captación.

Servicio Precio mensual Qué incluye Booksy 34,99 EUR/mes + IVA Agenda digital, gestión de personal, cobros con depósito, recordatorios SMS, informes de comisiones y ventas, acceso a marketplace.

Nota: El coste no incluye comisiones sobre cobros; revise siempre si hay alguna comisión adicional en marketplaces o funciones específicas.

2. Treatwell (antes Wahanda)

Más conocida por su potente marketplace que atrae clientes, Treatwell ofrece agenda online, gestión de personal y funcionalidades para el seguimiento del rendimiento individual.

Es ideal si necesitas aumentar la visibilidad y tienes capacidad para asumir comisiones por cita captada. Eso sí, cuidado con las tarifas y la posible comisión sobre cada reserva gestionada, siempre revisa en detalle antes de contratar.

3. Fresha (antes Shedul)

Fresha hizo fama por ser gratuito para las funciones básicas, pero los costes pueden dispararse [punto de venta para peluquería](#) si usas procesamiento de pagos o funciones premium. La plataforma facilita un sistema integrado para reservar citas 24/7, gestionar equipos y analizar comisiones y rendimiento.

Es necesario prestar atención a las condiciones y entender qué funciones son realmente gratuitas y cuáles conllevan costes de comisión, IVA o cargos adicionales.

Comparativa clave: precios reales y costes ocultos

Un error común es fijarse solo en el precio «desde» de las herramientas sin aclarar qué incluye:

- **Booksy** cobra una cuota fija de *34,99 EUR/mes + IVA* que abarca agenda digital, seguimiento de comisiones y programación del personal. No es un simple «desde» ni paquete limitado.
- **Treatwell** generalmente no cobra mensualmente, pero se lleva entre 15-30% de comisión por reserva desde su marketplace.
- **Fresha**

Por eso, siempre recomendamos comparar usando fuentes como Capterra o G2, que muestran opiniones reales y desglosan costes.

Marketplaces de belleza y adquisición de clientes: líneas claras

Plataformas como Treatwell y Booksy incluyen marketplace que ponen tu salón ante miles de usuarios activos, acelerando la captación. Pero ten en cuenta:



1. El coste por cita puede dispararse con comisiones de hasta el 30%, afectando las ganancias netas.
2. Hay que medir la rentabilidad: ¿cuántas citas nuevas logras y cuánto pagas por ellas?
3. Integrar la agenda del salón con estos marketplace facilita la programación personal, evitando solapamientos.

Si el equipo sabe que sus comisiones se registran y reflejan automáticamente, mejora la motivación y el control.

La clave para reducir ausencias: recordatorios y depósitos

Una de mis recomendaciones a salones de Sevilla o Valencia, especialmente a autónomos con poco margen, es activar flujos automáticos de recordatorios para clientes vía SMS o email. Algunos softwares, como Booksy o Fresha, permiten también cobrar un depósito en el momento de la reserva, minimizando cancelaciones de última hora.

Estos procesos reducen una de las mayores fugas de ingresos: las citas perdidas no reclamadas.

Programación personal del salón y análisis del rendimiento en un clic

Un buen software para gestionar comisiones debe facilitar:

- Calendarios personalizados para que cada empleado gestione su horario y disponibilidad.
- Reportes claros con ingresos totales, cantidades de comisiones y comparativas mes a mes.
- Análisis exhaustivos para detectar quién rinde más, qué servicios son más rentables y dónde ajustar plantillas.

Por ejemplo, en Madrid un centro me comentó que con Booksy la visualización clara del rendimiento por profesional les permitió aumentar la eficiencia y optimizar horarios en dos meses.

Conclusión

Si gestionas un salón en Barcelona, Madrid, Valencia o Sevilla y buscas un **software que te ayude con el seguimiento de comisiones del personal, programación de equipo y análisis del rendimiento**, te aconsejo no sólo fijarte en precios «desde» o funcionalidades gratuitas con truco.

Un ejemplo claro es **Booksy**, con tarifa mensual transparente (34,99 EUR/mes + IVA) que incluye todo el paquete necesario sin comisión oculta, reservas online 24/7, marketplace integrado, flujos para reducir ausencias y reportes de comisiones en tiempo real.

Treatwell y Fresha pueden ser buenas opciones dependiendo de la estructura de tu centro y si deseas captar clientes por sus marketplaces, pero siempre analiza el coste total real con IVA y comisiones.

Recuerda que un buen sistema de software es una inversión que, bien usado, se traduce en **más reservas, menos ausencias y un equipo más motivado y controlado en sus comisiones**. No esperes más para digitalizar tu gestión y mejora tus métricas con datos reales.

¿Quieres ayuda para elegir y hacer la transición sin perder citas? Contáctame para un diagnóstico personalizado adaptado a salones de tu ciudad.