

¿Cuántas citas pierdes por teléfono cada mes? Seguramente una cantidad que te hace preguntarte cómo mejorar la gestión de tus reservas y reducir ausencias en tu salón o centro de estética. En los últimos 11 años, he ayudado a salones en Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla a implementar agendas digitales, depósitos y flujos de recordatorios que funcionan. Hoy vamos a analizar en profundidad **qué tipo de recordatorios son más efectivos**: ¿SMS, email o notificaciones push? ¿Cuál es la mejor estrategia para asegurar tu rentabilidad y la satisfacción de tus clientes?

Reservas 24/7 y captación de citas: la importancia de los recordatorios

El salto del teléfono a la reserva online ha supuesto un cambio vital para muchos salones y autónomos en ciudades como Madrid y Sevilla. Herramientas como *Booksy*, *Treatwell* (antes Wahanda) y *Fresha* (antes Shedul) han popularizado el acceso a **reservas 24 horas al día, 7 días a la semana**. Esto no solo facilita a los clientes agendar en cualquier momento, sino que también optimiza significativamente la captación de citas y la gestión interna.

Pero no basta con tener el sistema digital: el verdadero reto es lograr que tus clientes acudan a la cita que han reservado. Aquí entran los recordatorios, que funcionan como un puente crucial para reducir ausencias y optimizar tus ingresos.



¿Por qué los recordatorios importan?

- **Reducen las ausencias:** los clientes olvidan menos sus citas.
- **Permiten reprogramaciones tempranas:** así puedes ofrecer la hora a otro cliente.
- **Mejoran la experiencia del cliente:** evita sorpresas y genera confianza.

Veamos cómo funcionan, cuánto cuestan y cuál es la efectividad de cada canal de recordatorio.

Recordatorios SMS vs email vs notificaciones push: ventajas y desventajas

Antes de comparar, quiero aclarar que muchos profesionales se enfrentan a la frustración de las promesas comerciales sin cifras claras ni contexto real. Por ejemplo, las soluciones “gratis” que luego incluyen comisiones ocultas por cada reserva pueden acabar encareciendo tu gestión sin que lo esperes. Siempre hay que mirar detalle de cuotas, IVA y cargos adicionales para hacer un análisis real.

Tipo de recordatorio Ventajas Desventajas Ejemplo de coste para salón pequeño Casos en Madrid/Sevilla SMS Alta tasa de lectura inmediata, bueno para clientes sin app instalada. Coste por SMS (suele rondar 0,05-0,10 EUR), limitado en personalización y número. Booksy: 34,99 EUR/mes + IVA incluye paquetes de SMS, opción para añadir más. Autónomos en Sevilla usan SMS para confirmar última hora y reducir cancelaciones. Email Gratuito, permite contenido visual y enlaces para reprogramar o pagar depósito. Tasa de apertura menor (30-40%), puede caer en spam, menos inmediato. Incluido en casi todos los sistemas, pero riesgo de no leerse. Centros de estética en Barcelona envían email con ofertas tras la cita para fidelizar. Notificaciones push Muy inmediatas y directas, personalizables, ideales si tu cliente usa app. Requiere instalar app del salón o plataforma, no todos los clientes lo hacen. Depende de plataforma, en Fresha es gratuito pero solo con app activa. Salones de Madrid que usan Fresha implantan push para promociones y recordatorios.

¿Qué dicen las opiniones y evaluaciones?

Plataformas como Capterra y G2 ofrecen reviews de usuarios reales que coinciden en que:

- El SMS es el recordatorio más efectivo para reducir ausencias en reservas de última hora.
- El email aporta valor para confirmaciones o promociones, pero no garantiza acudir.
- Las notificaciones push son excelentes para clientes habituales que usan apps de reserva.

Marketplaces de belleza y adquisición de clientes

Entrando a marketplaces como Treatwell, tienes acceso a una gran base de clientes nuevos, pero a costa de que la plataforma cobre comisiones que pueden afectar la rentabilidad de tus servicios. Por ejemplo, aunque Booksy cobra una cuota fija como 34,99 EUR/mes + IVA, Treatwell y Fresha integran modelos de cobro que combinan cuotas y comisiones.

Esto se traduce en que no solo pagas por la tecnología y recordatorios automáticos, sino que debes controlar:



- La comisión por reserva agregada (¿es fija o variable?).
- El IVA y cargos adicionales que no siempre te cuentan en el "precio desde".
- Si el sistema incluye alertas de depósitos o pagos anticipados para reducir ausencias.

La clave es elegir la solución que te facilite la gestión, no que complique el cálculo real de tus ingresos.

Cómo reducir ausencias en tu salón con recordatorios y depósitos

Implementar recordatorios es una parte del puzzle; otra pieza fundamental es el cobro de un depósito o anticipo para reservar cita. Este cobro reduce significativamente las ausencias porque el cliente tiene un compromiso económico.

- **Depósito online:** sistemas como Booksy permiten cobrar un porcentaje o una cantidad fija al reservar.
- **Recordatorios múltiples:** SMS el día antes + email al reservar + push si es cliente habitual.
- **Mensajes con opción a reprogramar:** sin barreras, incentivan la comunicación.

En centros de estética medianos en Valencia, la combinación de depósitos y SMS redujo las ausencias en un 40% en el primer trimestre, lo que representa un impacto directo en la facturación y carga de trabajo.

Conclusión: ¿Qué recordatorio funciona mejor para ti?

No hay una respuesta única si no conoces bien a tu clientela, presupuesto y modelo de negocio. Pero siguiendo mi experiencia y las cifras de plataformas líderes, te recomiendo:

1. **Si tienes una clientela diversa y quieres reducir ausencias urgente:** invierte en SMS. Mejor tener el coste claro y directo (ejemplo: Booksy a 34,99 EUR/mes + IVA te incluye paquete).
2. **Para fidelizar y enviar contenido amplio:** usa emails pero sin confiar solo en ellos para recordatorios críticos.
3. **Si tus clientes usan apps o son muy tech:** incorpora notificaciones push para inmediatez y personalización.
4. **No olvides combinar depósitos con recordatorios:** la dupla es lo que más impacto tiene para reducir ausencias y proteger tus ingresos.

Antes de decidir, analiza cuántas citas pierdes por teléfono o por olvido, revisa los [booksy precios españa](#) costos reales de cada solución (no solo el "desde"), y evalúa qué canal utiliza más tu clientela. Así conseguirás no solo crecer con las reservas 24/7 y marketplaces, sino también asegurarte de que tus clientes acudan y repitan.

Si necesitas ayuda para elegir o implantar alguna de estas soluciones en Madrid, Sevilla, Valencia o Barcelona, no dudes en contactarme. Llevo más de 11 años ayudando a profesionales como tú a digitalizar sus agendas y maximizar los ingresos reduciendo las ausencias. Recuerda: la gestión inteligente empieza por conocer el detalle detrás de cada número.