Checklist de Rentabilidad para Manicuristas Episodio 09 – AV Nails Podcast

Marca con una ✓ las casillas que aplican a tu último set realizado:

decora Utilicé devolu Aprove Bloque 2: Tiel Tengo r Termin No inve Bloque 3: Pre Cobré Incluí e	ctamente cuánto invertí en productos para este set (gel, tips, ción, etc.) productos de buena calidad que no generarán reclamos ni ciones ché bien mis insumos (sin desperdicios excesivos) mpo de trabajo medido el tiempo promedio que me toma un set de este tipo é el set en un tiempo adecuado sin afectar la calidad ertí horas extra que no cobré
devolu Aprove Bloque 2: Tiel Tengo r Termin No inve	ciones ché bien mis insumos (sin desperdicios excesivos) mpo de trabajo nedido el tiempo promedio que me toma un set de este tipo é el set en un tiempo adecuado sin afectar la calidad
Bloque 2: Tiel Tengo r Termin No inve	mpo de trabajo nedido el tiempo promedio que me toma un set de este tipo é el set en un tiempo adecuado sin afectar la calidad
Tengo r Termin No inve	nedido el tiempo promedio que me toma un set de este tipo é el set en un tiempo adecuado sin afectar la calidad
□ Termin □ No inve Bloque 3: Pre □ Cobré □ Incluí e	é el set en un tiempo adecuado sin afectar la calidad
□ No inve	·
Bloque 3: Pre Cobré Incluí e	ertí horas extra que no cobré
□ Cobré □ Incluí e	
□ Incluí e	cio y ganancia
	un precio que cubre mis materiales y mi tiempo de trabajo
□ No bio	n mi precio un margen de ganancia real
□ No hice	e descuentos innecesarios que redujeron mi utilidad
Bloque 4: Exp	eriencia del cliente
□ El resu	tado fue profesional y satisfactorio para mi clienta
□ Ofrecí	
□ La clie	un servicio cómodo, higiénico y agradable

🙀 Sistema de Evaluación

Cuenta cuántas casillas marcaste 🗸 y revisa tu resultado:

0 – 5 puntos: Tu set NO es rentable.

Probablemente estás trabajando por debajo de tus costos o invirtiendo más tiempo y esfuerzo del que cobras. Es momento de **revisar tus precios, medir tu tiempo y ajustar tu estrategia** para que tu talento sea bien pagado.

6 – 9 puntos: Estás en el CAMINO, pero aún hay ajustes.

Tienes bases sólidas, pero quizá estás perdiendo rentabilidad en **pequeños detalles**: tiempo extra, desperdicio de producto, o precios sin margen suficiente. Observa en qué bloque marcaste menos casillas y empieza a trabajar allí.

● 10 – 12 puntos: ¡Felicidades, tu set es RENTABLE!

Estás cobrando lo justo, cuidando tus recursos y ofreciendo una experiencia de valor. Ahora tu reto es **mantener esta consistencia** y seguir mejorando para que cada set te acerque más a tus metas financieras.

Reflexión final para la manicurista:

Recuerda que unas uñas bonitas atraen miradas, pero unas uñas bonitas **y rentables** construyen tu futuro. Tú eres la artista, la emprendedora y la que decide si tu talento se transforma en abundancia.

Mini Cuaderno de Reflexión

"De lo bonito a lo rentable: tu mirada interior como manicurista"

Instrucciones

Este cuaderno está diseñado para que lo llenes con calma, con honestidad y sin juicio. Date el espacio para reflexionar sobre tu realidad actual como manicurista y hacia dónde quieres ir.

1. Tu punto de partida
Pregunta: ¿Qué significa para ti que un set de uñas sea "bonito"? £ Escribe aquí tus ideas:

2. Belleza vs. Rentabilidad

Ejercicio:

Haz una lista de los 3 últimos sets que realizaste. Para cada uno responde:

- ¿Cuánto tiempo invertí?
- ¿Cuánto cobré?
- ¿Qué gastos tuve (materiales, transporte, energía, etc.)?
- ¿Cuál fue mi ganancia real?

Tabla	para	llenar:

Set Tiempo invertido Precio cobrado Gastos Ganancia real

😩 3. Tus emociones frente al dinero

Preguntas para reflexionar:

• ¿Cómo me siento al cobrar por mi trabajo?

• ¿En qué momentos me he sentido mal al poner precio a mis servicios?
• ¿Qué me gustaría sanar en mi relación con el dinero?
💪 Espacio para escribir:
✿ 4. Tu visión de manicurista
magina que dentro de 1 año tus servicios son bonitos Y rentables .
¿Cómo luce tu agenda?
¿Cuánto cobras por tus sets?
¿Cómo es tu clientela ideal?
¿Qué sientes al final de tu jornada?
💪 Escribe tu visión con lujo de detalle:
🔯 5. Compromiso personal
Escribe una frase que será tu mantra de rentabilidad :
∴ "A partir de hoy, me comprometo a"



🏫 6. Espacio creativo

Dibuja, escribe frases o pega stickers que representen lo que quieres atraer: abundancia, clientas felices, confianza en ti, orden en tus precios.



Este mini cuaderno no es un examen, es un espejo. Lo que escribas aquí puede marcar el inicio de un cambio profundo en tu relación con tu trabajo y con el valor de lo que ofreces.

Recuerda: La belleza sin rentabilidad desgasta; la rentabilidad sin belleza no conecta. Tú puedes equilibrar ambas. 🏄 🔆

EP. 09 AV. NAILS PODCAST

RECURSOS GRATUITOS