



CÓMO REDUCIR EL NO-SHOW **EN TRATAMIENTOS ESTÉTICOS**

Acciones prácticas para que tus clientas no cancelen a última hora (ni desaparezcan sin avisar).





¿Te han cancelado una cita en tu centro a última hora?

La agenda llena por la mañana... y a la hora de la verdad, cancelaciones de última hora o peor: **gente que no aparece.**

Cada cita que no se presenta, es dinero que pierdes, tiempo que nadie te devuelve y estrés que se acumula.

Este problema, conocido como no-show, es común en clínicas de estética. Pero la buena noticia es que se puede reducir, y mucho.

Aquí te compartimos estrategias sencillas y efectivas que puedes aplicar desde hoy para recuperar el control de tu agenda y mejorar tus ingresos..



5 claves para reducir el No-Show

1. Confirma la cita al menos 24h antes

Una simple llamada o mensaje puede marcar la diferencia.

No des por hecho que vendrán. Hazlo parte de tu rutina: confirmas hoy lo que tienes mañana.

✅ **Consejo: Usa un mensaje amable pero firme.**

“Hola Marta 😊. Te recordamos tu tratamiento facial mañana a las 17:00h. ¿Confirmamos asistencia?”

2. Automatiza los recordatorios

Herramientas como WhatsApp Business, calendarios online o software de gestión te permiten enviar recordatorios automáticos sin perder tiempo.

✅ **Consejo: Programa dos avisos: uno 24h antes y otro 1h antes.**

La constancia evita olvidos y demuestra profesionalidad.

3. Crea una política de cancelación

Una clínica no es un supermercado. Tu tiempo tiene valor.

Establece una norma clara y comunícalo desde el principio:

- Cancelaciones con menos de 12h: se pierde la señal.
- Repetidos no-show: no se darán más citas sin pago previo.

✓ Consejo: Escríbelo en la ficha de reserva o publícalo en Instagram con un diseño visual y amable.

4. Introduce el prepago (aunque sea parcial)

Para tratamientos largos o demandados, pide una señal.

No se trata solo de ingresos: el compromiso psicológico de haber pagado reduce mucho el riesgo de no presentación.

✓ Consejo: Puedes hacerlo con Bizum o transferencias rápidas. Hazlo fácil.

5. Controla quién falla más (y toma medidas)

Lleva registro de clientas que cancelan siempre, o que no avisan.

No tengas miedo de priorizar a quien valora tu tiempo.

✅ Consejo: A veces, decir “no” a ciertos perfiles mejora tu rentabilidad general.





¿Quieres automatizar estos procesos y olvidarte de los no-show?

En Gipys Promarket ayudamos a negocios como el tuyo a destacar.

Te damos herramientas, ideas y soluciones para que no te falten clientes.

Contáctanos sin compromiso y te damos un diagnóstico gratuito de tu estrategia actual.



info@gipyspromarket.com

956 000 007 · 609 016 381

gipyspromarket.com