



GUÍA POR SECTOR · BELLEZA

Diez criterios para elegir el programa de tu salón de belleza

Y cómo comprobarlos antes de contratar.
Guía del equipo de BAI Business para peluquerías, barberías, centros de estética y salones de uñas pequeños y medianos.

Para qué sirve esta guía

Un salón vive de dos cosas: una agenda que no deja huecos ni se pisa, y una clienta que vuelve. El programa tiene que cuidar las dos y, además, manejar con cuidado lo que sabes de cada persona: sus alergias, sus fórmulas, sus fotos. Eso último no es un detalle: son datos que la ley protege de forma especial.

Esta lista te permite comparar cualquier programa, el nuestro incluido, con pruebas que haces tú en una tarde y sin fiarte de lo que diga la demostración. Sirve para una silla sola y para un centro con varias cabinas.

Cómo usarla

1. Elige dos o tres programas que quieras comparar.
2. Prepara datos de prueba iguales para todos: tres servicios con distinta duración, dos profesionales con comisión distinta, una clienta con una alergia anotada, un bono de cinco sesiones y un producto con diez unidades.
3. Haz las pruebas de cada criterio en el mismo orden en todos los programas y con una prueba gratuita, no con la demostración del vendedor.
4. Anota el resultado en la tabla de la página final: cumple, en parte o no cumple.
5. Descarta primero a quien falle en los criterios 3 y 10: son los que no se arreglan después. Los números N1 a N7 remiten a la sección de normativa.

1 Agenda online que no se pisa

QUÉ EXIGIR.

La clienta reserva sola, a cualquier hora, con la profesional que prefiere, desde tu web, tu ficha de Google y tus redes. El programa respeta la duración de cada servicio, los descansos y las cabinas o sillas disponibles, y solo ofrece horas libres de verdad. Reserva sin crear una cuenta y puede cambiar o cancelar desde un enlace.

CÓMO COMPROBARLO.

Reserva desde dos móviles a la vez la misma hora con la misma profesional: solo uno debe conseguirla. Reserva un servicio largo y otro corto con la misma persona y mira si las duraciones encajan. Cambia la cita desde el enlace de la confirmación.

SEÑAL DE ALARMA.

La clienta tiene que llamar para elegir profesional, el programa deja dobles reservas, o las reservas del teléfono se apuntan en otro sitio.

2 Recordatorios y control de ausencias

QUÉ EXIGIR.

Antes de la cita sale un recordatorio con enlace para confirmar o cambiar. Quien falta sin avisar queda marcado en su ficha, y puedes pedir una señal en los servicios largos o caros. Si se libera un hueco, el programa te ayuda a rellenarlo.

CÓMO COMPROBARLO.

Crea una cita de prueba y mira cuándo llega el recordatorio y por qué canal. Marca una clienta como no presentada y abre su historial. Cancela una cita y comprueba que el hueco vuelve a estar libre.

SEÑAL DE ALARMA.

El recordatorio solo se manda a mano, no hay registro de ausencias, o los avisos salen sin que la clienta haya dado permiso para recibirlos.

3 Ficha técnica de la clienta, con su consentimiento

QUÉ EXIGIR.

Cada clienta tiene una ficha con sus servicios, sus fórmulas, sus tratamientos, sus alergias y sus fotos. Las alergias y los datos de salud son una categoría protegida y las fotos son su imagen: el programa permite recoger el consentimiento por escrito, guardarlo en la ficha y distinguir qué fotos se pueden usar para publicar y cuáles no (N1, N2). Si atiendes a menores, anota quién da el permiso (N3).

CÓMO COMPROBARLO.

Crea una clienta con una alergia y una foto de prueba. Pídele que firme un consentimiento desde el móvil y mira dónde queda. Marca una foto como no publicable e intenta incluirla en una publicación. Entra con un usuario de perfil bajo y comprueba si ve las alergias.

SEÑAL DE ALARMA.

Las alergias y las fotos van en un campo de texto libre sin permisos, el consentimiento se guarda fuera de la ficha, o el programa publica fotos sin pedir confirmación.

4 Caja del salón y facturación en regla

QUÉ EXIGIR.

Al terminar cobras el servicio y los productos en una sola cuenta, con efectivo, tarjeta o contactless, y todo queda a nombre de quien lo hizo. Hay un cierre de caja y la factura simplificada sale al cobrar. Si el programa emite tus facturas, cumple el sistema de facturación verificable con una fecha de adaptación por escrito (N6).

CÓMO COMPROBARLO.

Cobra un servicio con un producto repartido entre dos profesionales. Cierra la caja. Pregunta por escrito qué fecha tiene el proveedor para adaptarse y qué cambia para ti. Intenta borrar un cobro cerrado.

SEÑAL DE ALARMA.

El cobro va en una aplicación aparte que se cuadra a mano, "ya lo adaptaremos" sin fecha, o un cobro cerrado se puede borrar sin rastro.

5 Bonos y tarjetas regalo con saldo

QUÉ EXIGIR.

Vendes bonos de sesiones y tarjetas regalo en el mostrador o en tu web, cada uno con su saldo. Al cobrar, cada sesión se descuenta sola y ves cuánto le queda a la clienta. La caducidad, si la hay, se enseña con claridad antes de comprar.

CÓMO COMPROBARLO.

Vende el bono de cinco sesiones, cobra una y comprueba el saldo. Vende una tarjeta regalo desde la web y úsala en el salón. Mira dónde se ve la caducidad antes de pagar.

SEÑAL DE ALARMA.

El saldo se lleva en una hoja aparte, la sesión se descuenta a mano, o la clienta no ve lo que le queda.

6 Equipo: horarios, comisiones y registro de jornada

QUÉ EXIGIR.

Cada profesional tiene su agenda, su horario y su comisión, que puede ser distinta de la de otra persona, y el mes sale calculado con lo que hizo cada una. Cubre también a quien alquila el sillón o la cabina. Si tienes personas empleadas, cada una ficha entrada y salida y el registro se descarga y se conserva (N5).

CÓMO COMPROBARLO.

Pon dos comisiones distintas, haz tres cobros y mira el cálculo del mes. Ficha como empleada, corrige un olvido como responsable y comprueba que queda anotado quién lo cambió y por qué.

SEÑAL DE ALARMA.

La comisión es la misma para todo el equipo, el cálculo se hace en una hoja, o el empleado puede editar sus fichajes sin rastro.

7 Productos y stock

QUÉ EXIGIR.

Los productos que vendes y los que usas en cabina llevan sus unidades, un mínimo y un aviso cuando se acaban. Cada venta descuenta su unidad y ves qué se vende y qué queda.

CÓMO COMPROBARLO.

Da de alta un producto con diez unidades y un mínimo. Véndelo hasta llegar al mínimo y comprueba el aviso. Revisa el informe de ventas de productos.

SEÑAL DE ALARMA.

El stock se corrige solo con inventario manual, el producto de reventa y el de uso profesional no se distinguen, o no hay aviso de mínimos.

8 Clientas que vuelven, con su permiso

QUÉ EXIGIR.

Para cada servicio decides cuándo conviene volver y el programa invita a la clienta a reservar de nuevo llegado el momento. Puedes etiquetar a tus clientas y enviar a cada grupo lo que le interesa. Las promociones salen solo a quien dio su permiso y con una baja sencilla en cada envío (N4).

CÓMO COMPROBARLO.

Pon un servicio con retorno, haz una visita de prueba y mira cuándo sale la invitación. Envía una campaña de prueba a una etiqueta y comprueba a quién llega y si lleva el enlace para darse de baja.

SEÑAL DE ALARMA.

La invitación de vuelta se manda a mano, la campaña sale a toda la lista sin distinguir quién dio permiso, o no se respetan las bajas.

9 Web con reserva, ficha de Google y redes

QUÉ EXIGIR.

Tu web enseña tus servicios con su duración y su precio, y la reserva está dentro de ella. Tu ficha de Google lleva el botón de reservar, los servicios y las reseñas, sin pedirles a cambio de nada. Puedes publicar tu trabajo en redes con las fotos que la clienta autorizó (N2).

CÓMO COMPROBARLO.

Reserva desde tu web de prueba y desde la ficha de Google. Mira que los precios de la web, la ficha y el programa coinciden. Publica un antes y después de una clienta que dio su permiso y de otra que no.

SEÑAL DE ALARMA.

La reserva te saca a una página ajena con otro nombre, el precio se escribe a mano en cada sitio, o las fotos se publican sin mirar el permiso.

10 Protección de datos, contrato y salida

QUÉ EXIGIR.

El proveedor firma contigo un contrato de encargo del tratamiento y protege los datos de salud, las fotos y los datos de contacto de tus clientas (N7). Puedes exportar todo (clientas, fichas, bonos, historial, ventas) en un formato abierto. Las condiciones de baja están por escrito y el coste anual se calcula con tu número real de profesionales y de citas, con lo que se cobra aparte listado.

CÓMO COMPROBARLO.

Pide el contrato de encargo antes de la prueba. Pide una exportación completa durante la prueba y ábrela en una hoja de cálculo. Pide por escrito el coste anual con tus cifras reales y qué pasa con las fichas y las fotos si te vas.

SEÑAL DE ALARMA.

No ofrece contrato de encargo, la exportación es "bajo petición" y sin plazo, o cobra comisión por cada reserva, incluidas las de clientas que llegan por tu propia web.

Tabla para imprimir

CRITERIO	LO PRUEBO CON	CUMPLE	EN PARTE	NO CUMPLE
1. Agenda online	Misma hora desde dos móviles	☐	☐	☐
2. Recordatorios y ausencias	Cita de prueba y no presentada	☐	☐	☐
3. Ficha técnica y consentimiento	Alergia, foto y firma	☐	☐	☐
4. Caja y facturación	Cobro repartido y cierre	☐	☐	☐
5. Bonos y tarjetas regalo	Bono de cinco sesiones	☐	☐	☐
6. Equipo y comisiones	Dos comisiones, tres cobros	☐	☐	☐
7. Productos y stock	Producto hasta el mínimo	☐	☐	☐
8. Clientas que vuelven	Invitación de vuelta y campaña	☐	☐	☐
9. Web, ficha de Google y redes	Reserva desde la web y la ficha	☐	☐	☐
10. Datos, contrato y salida	Contrato de encargo y exportación	☐	☐	☐

Normativa española

Textos leídos en las fuentes oficiales el día de la revisión. Fuente: BOE y Agencia Tributaria, 2026-10-10 Una norma cambia: antes de decidir, comprueba la versión vigente. Esto no es asesoramiento jurídico.

- **N1. Datos de salud.** Está prohibido tratar datos relativos a la salud salvo, entre otros casos, que la persona haya dado su consentimiento explícito para el tratamiento con uno o más fines concretos (Reglamento (UE) 2016/679, artículo 9, apartados 1 y 2.a). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2016-80807>, 2026-10-10
- **N2. Imagen.** La captación, reproducción o publicación por fotografía o cualquier otro procedimiento de la imagen de una persona en lugares o momentos de su vida privada o fuera de ellos es una intromisión ilegítima, salvo los casos de la ley; no la hay cuando la persona ha dado su consentimiento expreso (Ley Orgánica 1/1982, artículos 2.2 y 7.5). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1982-11196>, 2026-10-10
- **N3. Menores.** El tratamiento de datos de un menor solo puede basarse en su consentimiento si tiene más de catorce años; por debajo de esa edad, hace falta el del titular de la patria potestad o tutela (Ley Orgánica 3/2018, artículo 7). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2018-16673>, 2026-10-10
- **N4. Avisos comerciales por medios electrónicos.** Se prohíbe enviar comunicaciones publicitarias o promocionales por correo electrónico o medio equivalente si el destinatario no las ha solicitado o autorizado antes; hay una excepción para clientes con relación contractual previa y productos similares, con derecho a oponerse en cada envío (Ley 34/2002, artículo 21). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2002-13758>, 2026-10-10
- **N5. Registro de jornada.** La empresa garantiza el registro diario de jornada, con el horario concreto de inicio y fin de cada persona trabajadora; lo conserva cuatro años a disposición de las personas trabajadoras, sus representantes y la Inspección de Trabajo (Estatuto de los Trabajadores, artículo 34.9, texto consolidado). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-11430>, 2026-10-10
- **N6. Facturación verificable.** Las entidades que presentan el Impuesto sobre Sociedades deben tener adaptados sus sistemas de facturación antes del 1 de enero de 2027 y el resto de obligados antes del 1 de julio de 2027. Fuente: Agencia Tributaria, nota informativa sobre la ampliación del plazo, <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/iva/sistemas-informaticos-facturacion-verifactu/nota-informativa-ampliacion-plazo-adaptacion-facturacion.html>, 2026-10-10 La prensa especializada informa de que Hacienda ha comunicado un aplazamiento a octubre de 2028 que aún debe trasladarse a una norma; la nota de la Agencia Tributaria leída el mismo día mantiene las dos fechas anteriores. Fuente: www.whatsnew.com, <https://www.whatsnew.com/2026/10/06/hacienda-verifactu-octubre-2028-aplazamiento-factura-electronica-2026/>, 2026-10-10
- **N7. Protección de datos.** La seguridad del tratamiento incluye medidas como el cifrado y la seudonimización (artículo 32); el tratamiento por un proveedor se rige por un contrato de encargo (artículo 28); los datos no se conservan más tiempo del necesario para sus fines (artículo 5.1.e) (Reglamento (UE) 2016/679). Fuente: BOE, <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2016-80807>, 2026-10-10

Método

Cada norma se leyó en el texto oficial el día de la revisión y la fecha acompaña a cada cita. Los criterios salen de lo que los salones buscan y de lo que piden las normas citadas. No hay encuesta abierta a dueños de peluquerías ni de centros de estética con el porcentaje que usa cada herramienta, y por eso esta guía no lleva porcentajes de uso. Las cifras que dan los proveedores de programas sobre ausencias o reservas fuera de horario no tienen un estudio detrás y no se citan. Ninguna herramienta, la nuestra incluida, está puntuada aquí: la puntuación la haces tú con tus pruebas.

Qué hace BAI por un salón, y qué no

BAI Business publica esta guía y es una de las herramientas que puedes comparar. BAI es una plataforma de gestión para autónomos y pymes: CRM, web, visibilidad en Google, recepcionista con IA, citas, facturación y equipo en un solo sitio.

Para un salón o un centro de estética, según sus fichas de solución:

- Páginas de reserva con horas libres reales, por profesional, con confirmación, recordatorio y marca de no presentada (criterios 1 y 2).
- Ficha técnica de cada clienta con fórmulas, tratamientos y fotos, y una plantilla de documento para el consentimiento que la clienta firma desde el móvil; el texto del consentimiento lo redactas tú (criterio 3).
- Cobro del servicio y de los productos a nombre de quien los hizo, bonos y tarjetas regalo con saldo, y comisión distinta por profesional (criterios 4, 5 y 6).
- Productos con sus unidades y las ventas de cada uno (criterio 7).
- Invitación de vuelta según el servicio, etiquetas y envíos a quien dio su permiso (criterio 8).
- Una web con reserva integrada y la ficha de Google (criterio 9).

Lo que BAI no hace por ti: el consentimiento y el uso de las fotos y de los datos de salud son tu responsabilidad, y el texto del consentimiento lo redactas tú. La fecha de adaptación de la facturación y el contrato de encargo los puedes pedir por escrito en la llamada.

En la llamada de 25 minutos pasamos esta misma lista por BAI contigo, con tus datos. Es gratis y sin compromiso. Si otro programa cumple mejor los diez criterios para tu salón, esta guía te sirve igual para elegirlo.