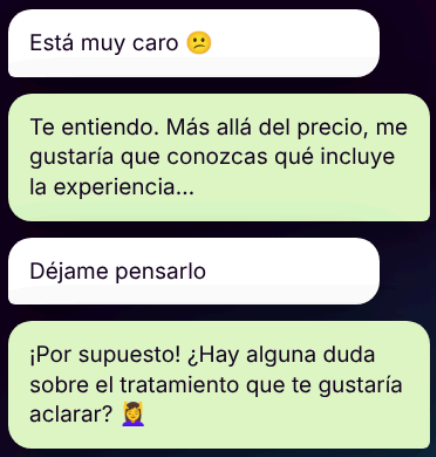
GUÍA GRATIS · SPAS Y BELLEZA

30 respuestas para cerrar ventas en un spa

Objeciones de precio, tiempo y confianza resueltas para WhatsApp e Instagram.



CLICKTONITA

Para WhatsApp, Instagram DM o conversaciones en persona.

- ✓ 26 objeciones resueltas: precio, tiempo, confianza, indecisión y malas experiencias
- ✓ 4 frases de cierre para pedir la reserva sin presionar
- ✓ Tabla para elegir la técnica según la etapa del cliente

Guía gratis de Clicktonita · clicktonita.com/recursos

Respuestas para WhatsApp, Instagram DM o conversaciones en persona en un spa que ofrece faciales, masajes, tratamientos corporales y servicios de belleza. Aplican las técnicas de **amarre, doble alternativa, puercoespín, boomerang, demostración de valor y cierre directo**, con una atención cálida, elegante y profesional.

1 Objeciones de precio

01 Está muy caro.

Te entiendo. Más allá del precio, me gustaría que conozcas qué incluye la experiencia: atención personalizada, productos profesionales y un tratamiento adaptado a lo que necesitas. ¿Quieres que te explique qué opción puede darte más valor según tu objetivo?

02 En otro spa cuesta menos.

Claro, hay diferentes opciones y precios. Lo importante es comparar qué incluye cada servicio, los productos utilizados y la experiencia profesional. ¿Qué tratamiento te ofrecieron? Así podemos ayudarte a comparar.

03 ¿Me puedes dar un descuento?

Me encantaría ayudarte a encontrar una opción dentro de tu presupuesto. En lugar de reducir la calidad del servicio, podemos revisar nuestros tratamientos disponibles. ¿Qué presupuesto tenías pensado invertir?

04 No tengo dinero ahora.

Lo entiendo perfectamente. Podemos comenzar con un tratamiento más accesible o planificar tu visita para otro momento. ¿Prefieres conocer nuestras opciones de entrada o revisar disponibilidad para más adelante?

05 Voy a esperar una promoción.

¡Claro! Mientras tanto, podemos revisar qué tratamiento es el más adecuado para ti. Así, cuando tengas la oportunidad de reservar, sabrás exactamente cuál elegir.

06 No quiero gastar tanto en mí.

Te entiendo. A veces dejamos nuestro bienestar para después porque tenemos muchas responsabilidades. Si decides regalarte ese espacio, queremos que realmente lo disfrutes. ¿Qué te gustaría conseguir con tu visita: relajarte o atender alguna necesidad específica?

2 Objeciones de tiempo

07 No tengo tiempo.

¡Te entiendo! Por eso tenemos diferentes opciones según el tiempo disponible. ¿Te vendría mejor una sesión corta entre semana o reservar un espacio durante el fin de semana?

08 Estoy muy ocupada esta semana.

No te preocupes. Podemos buscar una fecha que encaje mejor con tu agenda. ¿Normalmente tienes más disponibilidad por las mañanas o por las tardes?

09 Lo dejo para el próximo mes.

¡Perfecto! Podemos revisar las fechas del próximo mes para que tengas una idea de las opciones disponibles. ¿Hay alguna semana que te resulte más cómoda?

10 Tengo que organizarme primero.

Por supuesto. Si me dices qué días suelen funcionarte mejor, podemos revisar los horarios y ayudarte a planificar una visita sin complicarte la agenda.

3 Objeciones de confianza y resultados

11 No sé si el tratamiento funciona.

Es una pregunta muy válida. Los resultados dependen del tratamiento y de las características de cada persona. Podemos explicarte qué beneficios se esperan, cuáles son sus limitaciones y si es apropiado para ti antes de que decidas.

12 Ya me hice algo parecido y no funcionó.

Lamento que tu experiencia anterior no haya cumplido tus expectativas. ¿Recuerdas qué tratamiento te realizaron y qué esperabas conseguir? Así podemos evaluar si tenemos una alternativa adecuada para ti.

13 Tengo miedo de que me irrite la piel.

Gracias por comentarlo. Tu seguridad es lo primero. Antes de recomendarte un facial necesitamos conocer tu tipo de piel, sensibilidad, alergias y antecedentes de reacciones. Si existe alguna contraindicación, te lo diremos antes de realizar el tratamiento.

14 ¿Y si no veo resultados?

Prefiero explicarte con claridad qué puedes esperar. Algunos tratamientos ofrecen beneficios visibles rápidamente y otros requieren varias sesiones, pero ninguna respuesta es idéntica en todas las personas. ¿Qué resultado te gustaría conseguir?

15 No conozco su spa.

¡Nos encantará que nos conozcas! Podemos compartirte información sobre nuestro equipo, instalaciones y reseñas de clientes para que tengas más confianza antes de reservar. ¿Te gustaría conocer cómo es una primera visita?

16 ¿Son profesionales?

Es importante que lo preguntes. Podemos explicarte la experiencia y las credenciales de la persona que realizaría tu tratamiento, además de los protocolos que seguimos. Queremos que tomes tu decisión con toda la información.

4 Objeciones de indecisión

17 Déjame pensarlo.

¡Por supuesto! Antes de dejarte, quisiera preguntarte algo para orientarte mejor: ¿hay alguna duda sobre el tratamiento, el precio o los resultados que te gustaría aclarar?

18 Después te aviso.

¡Claro! Para no enviarte información que no necesites, dime algo: ¿estás considerando hacerte el tratamiento pronto o simplemente estás explorando opciones por ahora?

19 Tengo que consultarlo con mi pareja.

Por supuesto, es una decisión personal y está bien conversarla. Si quieres, puedo enviarte un resumen con el precio, la duración y lo que incluye el tratamiento para que tengas toda la información.

20 No sé cuál tratamiento elegir.

¡Para eso estamos! Cuéntame qué te gustaría mejorar o cómo quieres sentirte después de la sesión. Con esa información podemos recomendarte una opción adecuada en lugar de ofrecerte algo que quizás no necesitas.

21 Quiero ver más opciones.

¡Perfecto! Podemos mostrarte dos alternativas que respondan a tu objetivo: una opción más sencilla y otra más completa. Así podrás comparar sus beneficios y elegir con tranquilidad.

22 Nunca me he hecho un facial.

¡Qué emoción que estés considerando tu primera experiencia! Te explicaremos cada paso y comenzaremos con una evaluación básica de tu piel para determinar qué tratamiento puede ser apropiado. ¿Buscas hidratación, limpieza o simplemente consentirte?

5 Objeciones relacionadas con experiencias anteriores

23 Tuve una mala experiencia en otro spa.

Lamento que hayas pasado por eso. Entiendo que quieras estar segura antes de intentarlo nuevamente. ¿Qué fue lo que ocurrió? Me gustaría conocerlo para explicarte cómo trabajamos y qué precauciones podemos tomar.

24 Me lastimaron durante un masaje.

Gracias por contárnoslo. Es importante conocer qué ocurrió y si tuviste alguna lesión. No queremos recomendarte un masaje sin evaluar primero si es seguro para ti. Podemos revisar las técnicas disponibles y, si corresponde, recomendarte una valoración médica.

25 No me gusta que intenten venderme productos.

Te entiendo perfectamente. Nuestra prioridad es que disfrutes tu tratamiento. Si identificamos algún producto que podría ayudarte, te explicaremos sus beneficios, pero comprarlo será siempre tu decisión.

26 No quiero que me presionen a comprar paquetes.

¡Claro! Puedes reservar una sesión individual si eso prefieres. Si en algún momento te interesa conocer paquetes, con gusto te explicamos las opciones, sin compromiso.

6 Respuestas para conseguir el cierre

27 Cierre por doble alternativa.

Por lo que me comentas, tenemos dos opciones que pueden funcionar para ti: el facial hidratante o el facial de limpieza profunda. ¿Cuál te gustaría conocer primero?

> 💡 Úsalo cuando ambas alternativas sean adecuadas para la persona.

28 Cierre por disponibilidad.

¡Me encantará atenderte! Si ya decidiste reservar, puedo revisar los espacios disponibles. ¿Prefieres venir por la mañana o por la tarde?

> 💡 No inventes disponibilidad ni afirmes que quedan pocos espacios sin comprobarlo.

29 Cierre después de resolver una objeción.

Me alegra que hayamos aclarado tus dudas. Por lo que me comentaste, este tratamiento podría adaptarse a lo que buscas. ¿Te gustaría que revisemos las fechas disponibles para tu primera sesión?

30 Cierre con invitación directa.

Creo que podemos ofrecerte una experiencia muy agradable y adaptada a lo que necesitas. Me encantará recibirte en nuestro spa. ¿Quieres que te ayude a reservar tu cita?

★ Cómo usar las 30 respuestas

No necesitas memorizarlas ni enviarlas automáticamente. Elige la respuesta según la objeción y la etapa del cliente.

Etapa	Objetivo	Técnica recomendada
Atención	Conseguir que responda	Pregunta personalizada
Interés	Descubrir qué necesita	Diagnóstico
Deseo	Mostrar el beneficio	Venta de experiencias
Convicción	Resolver dudas	Evidencia, confianza y testimonios
Cierre	Conseguir la reserva	Doble alternativa o cierre directo
Referencias	Generar recomendaciones	Solicitud después de una buena experiencia

No vendas solamente «un facial de 60 minutos» o «un masaje relajante». Vende una experiencia bien explicada: atención profesional, tiempo personal, comodidad, relajación y beneficios realistas.

Después de resolver una objeción, invita al cliente a dar el siguiente paso. Muchas ventas no se pierden por el precio, sino porque nunca se pidió la reserva.

¿Quieres que tu WhatsApp responda así solo, las 24 horas?
Con ClickVentas, un asistente con IA atiende tus mensajes, resuelve objeciones y agenda citas. Conócelo en clicktonita.com/ventas · WhatsApp +1 (786) 676-4338 · Más guías en clicktonita.com/recursos