

En el mundo de la digitalización para pequeños negocios de belleza —peluquerías, spas y centros galiciadigital.com estéticos— la implantación de sistemas de **reservas online 24/7**, recordatorios automáticos para reducir los *no shows*, sistemas de **POS** que integran caja y facturación, así como opciones de pagos integrados y cobro online, se ha vuelto imprescindible para mejorar la eficiencia y experiencia de los clientes.

Sin embargo, una pregunta frecuente que surge a la hora de elegir una plataforma es: *¿por qué algunos sistemas ofrecen un plan gratis para comenzar, y otros no?* En este artículo, te explicaré las diferencias claves y te pondré ejemplos reales para que puedas decidir correctamente cuál encaja mejor con tu negocio.

¿Qué ofrecen los sistemas de reservas y gestión? Principales funciones

Antes de entrar en materia sobre los planes, recordemos las funcionalidades esenciales que suelen incluir estos sistemas:

- **Reservas online 24/7:** Permite a los clientes reservar cita en cualquier momento, sin depender de que el negocio esté abierto o del horario de teléfono.
- **Recordatorios automáticos:** Avisos por SMS o correo para recordar la cita y reducir la tasa de cancelaciones o ausencias (no shows).
- **Sistemas de caja (POS):** Integran cobro, gestión simple de caja y generación de tickets o facturas.
- **Facturación y reportes:** Automatizan la emisión de facturas y permiten consultar ingresos, emplead@s y servicios más solicitados.
- **Pagos integrados y cobro online:** Facilitan la recepción de pagos por adelantado o a la hora de la cita mediante TPV virtual, tarjeta u otros métodos electrónicos.

¿Por qué algunos sistemas tienen plan gratuito y otros no?

La existencia o ausencia de un **plan gratis** depende de la estrategia comercial y del equilibrio entre costes y beneficios del proveedor del software.

1. Costes técnicos y soporte

Ofrecer reservas online, recordatorios por SMS, TPV y facturación en la nube exige infraestructuras, servidores y personal para mantenimiento y soporte. Esto genera un coste fijo pero constante. Las plataformas que ofrecen un plan gratuito deben asumir que muchos usuarios consumirán recursos y atención sin pagar, lo que solo es viable si tienen un modelo claro para convertir parte de esos usuarios en clientes de pago.



2. Limitaciones de planes gratuitos

Por eso los planes gratis suelen incluir límites claros, como un máximo de **40 reservas** al mes, o **50 reservas**, que permiten a los negocios pequeños probar y familiarizarse con la herramienta sin comprometer el servicio ni la rentabilidad del proveedor.

Cuando tu volumen crece, la plataforma requiere que pases a un plan de pago. Así, las plataformas equilibran ofrecer una experiencia real sin quedarte atrapado en un servicio que no se sostiene para ellas.

3. Enfoque en clientes profesionales

Algunas plataformas prefieren centrarse en clientes que ya tienen volumen o capacidad económica para pagar desde el inicio, por eso no disponen de planes gratuitos y ofrecen en cambio *pruebas gratuitas de 7 días*. Esto limita el uso inicial a corto plazo para probar funciones avanzadas como TPV o cobro online, pero no permiten un uso indefinido sin pagar.

Ejemplo real: Booksy y su estructura de precio y prueba

Plataforma	Precio mensual	Costo por usuario adicional	Plan gratuito	Prueba gratuita
Booksy	34,99 euros/mes	8 euros/mes	No tiene plan gratuito	7 días de prueba gratis

Booksy es un ejemplo claro de plataforma que no ofrece un plan gratis ilimitado pero da la opción de probar gratis durante 7 días. Esto permite conocer todas sus funcionalidades sin compromiso, incluyendo:

- Reservas online 24/7 con aplicación móvil y web.
- Recordatorios automáticos para mejorar la asistencia de clientes.
- POS integrado y gestión de caja/ventas.
- Facturación y reportes simples para controlar ingresos.
- Pagos integrados: cobro con tarjeta y pagos online.

Tras la prueba, pasar a un plan pago de 34,99 euros/mes —más 8 euros por cada empleado adicional— salvo promociones.

Este sistema no tiene un **plan gratis 40 reservas** o **50 reservas** porque su apuesta es una plataforma profesional completa, con soporte y mantenimiento incluidos desde el inicio.

Comparativa habitual de planes gratis y pruebas gratuitas

Tipo de plan Ideal para Ventajas Limitaciones Plan gratis 40 o 50 reservas Negocios pequeños o prueba prolongada

- Sin coste
- Usa calendario y reservas básicas
- Ver el potencial de la digitalización
- Funcionalidades limitadas
- Sin cobro online o POS completo
- Límites en número de empleados o clientes

Prueba gratis 7 días Negocios que quieren todas las funciones para decidir

- Funcionalidades completas
- Evalúa pagos integrados y caja
- Soporte durante el periodo de prueba
- Tiempo limitado
- Debes decidir rápido si contratar

Solo plan pago Negocios que exigen robustez y sin interrupciones

- Soporte dedicado
- Actualizaciones y mejoras automáticas
- Sin límites en reservas o usuarios
- Coste fijo mensual
- No puedes probar de forma gratuita

¿Qué debes valorar al elegir la plataforma para tu negocio?

Antes de decidir un sistema con o sin plan gratis, planteate lo siguiente:



1. **Volumen de reservas actuales y esperadas:** Si aún tienes pocas citas, un plan gratis 40 o 50 reservas puede ser suficiente para empezar sin costes.
2. **Necesidad real de funcionalidades completas:** ¿Quieres probar POS con caja integrada o cobros online ya? Entonces la prueba gratis 7 días será más representativa.
3. **Futuro crecimiento:** Busca plataformas que te permitan ampliar usuarios y funcionalidades sin migrar a otro sistema.
4. **Simplicidad y tiempo de puesta en marcha:** Evita sistemas con configuraciones complejas y pasos interminables para empezar. Elige herramientas que expliquen claramente limitaciones y costes, sin cargos ocultos.
5. **Soporte y ayuda:** Que tengan atención personalizada para peluquerías y spas, con experiencia real en digitalización sectorial.

Conclusión

Los planes gratuitos o pruebas gratuitas son dos estrategias válidas pero muy diferentes para ofrecer sistemas de reservas y gestión.

Los **planes gratis 40 reservas** o **50 reservas** permiten un uso básico sostenido en el tiempo para pequeños negocios, mientras que las **pruebas gratis 7 días** ofrecen acceso completo pero limitado en duración, y suelen ser acompañadas de tarifas mensuales para un uso continuado.

En todos los casos, merece la pena entender bien las funcionalidades claves que cada sistema ofrece, su modelo de precios transparentes (¡sin cargos ocultos ni comisiones inesperadas!), y cómo puede adaptarse al crecimiento y necesidades de tu peluquería o spa.

Si quieres ayuda práctica para escoger o implantar sistemas de reservas con cobro, ¡aquí estoy para asesorarte sin promesas mágicas, solamente soluciones reales y probadas!