

Cuando gestionas un salón de belleza o un centro de estética, una de las preguntas más comunes es: ¿debo apostar por un **marketplace reservas belleza** o con una **agenda online sin marketplace** me basta? Esta duda no es trivial, especialmente si consideramos los costes reales, las comisiones por reserva y cómo impactan en la captación y fidelización de clientes.

En este artículo, te ayudaré a comprender las diferencias clave entre estos modelos, revisando opciones populares como **Booksy**, **Treatwell** (antes **Wahanda**) y **Fresha** (antes **Shedul**), analizando precios reales incluyendo cuotas, comisiones e IVA, y también explorando cómo las funcionalidades como recordatorios y depósitos pueden reducir las ausencias. Pero antes, dime: *¿cuántas citas pierdes por teléfono?* Esa es la base para entender qué herramienta te conviene.

Marketplace reservas belleza vs. agenda online sin marketplace: ¿qué necesito?

Para empezar, definamos brevemente qué es cada cosa:

- **Marketplace reservas belleza:** plataformas que no solo ofrecen una agenda digital para tu salón, sino que también actúan como vitrinas con base de datos de clientes que buscan servicios de belleza. Ejemplos son Treatwell o Fresha.
- **Agenda online sin marketplace:** soluciones centradas en digitalizar tu gestión de citas con una herramienta de reservas 24/7, sin intermediarios ni exposición en grandes portales. Booksy puede funcionar así cuando eliges solo la agenda.

Entonces, ¿por qué elegir uno u otro? Depende mucho de tu modelo de negocio, tu nivel de autonomía en captación y tu capacidad para invertir en marketing.

Reservas 24/7 y captación de citas: el valor fundamental

Una agenda online sin marketplace te garantiza que clientes puedan reservar en cualquier momento, aún cuando el salón esté cerrado o el teléfono ocupado. Esto evita perder citas por teléfono, muy habitual en negocios que no tienen un sistema digital o cuya gestión telefónica es saturada.

Pero un marketplace te da acceso a una audiencia más amplia, facilitando la **adquisición de clientes nuevos** que no te conocen. Sin embargo, esta ventaja viene con un coste.



Ejemplos reales de plataformas y sus costes

Para entender qué modelo encaja mejor contigo, veamos cómo se posicionan tres de las principales plataformas:

Plataforma Modelo Cuota Mensual Comisión por Reserva IVA Cargos ocultos Booksy Agenda online y marketplace 34,99 EUR + IVA Variable, depende del plan y funcionalidad 21% Algunas funciones extras pueden tener coste adicional Treatwell (antes Wahanda) Marketplace y gestión Sin cuota fija (normalmente) 20-25% por reserva (dependiendo del acuerdo) Incluido en comisión Penalizaciones por cancelación o sistema de depósitos en algunos casos Fresha (antes Shedul) Marketplace + Agencia sin cuota mensual básica 0 EUR para agenda básica 15% por reserva marketplace Incluido en comisión Cobro extra por pagos con tarjeta en la app

Importante: Estos datos son orientativos y varían según tipo de cuenta, volumen, país y acuerdos particulares. Por eso es clave compararlos en sitios con opiniones reales como Capterra o G2, donde profesionales de Madrid, Sevilla y otras ciudades dejan sus valoraciones.

Análisis práctico para autónomos en Madrid y Sevilla

Veamos un ejemplo simplificado con precios reales para un autónomo en Madrid que recibe 100 reservas al mes:

Escenario Cuota mensual Comisión (20%) IVA (21%) Total aproximado Booksy (agenda + marketplace) 34,99 EUR + 7,35 EUR IVA = 42,34 EUR 20% sobre reservas ($100 \times 30 \text{ EUR} \times 0,20$) = 600 EUR 21% + 126 EUR IVA de comisión 42,34 EUR + 600 EUR + 126 EUR = **768,34 EUR** Treatwell (solo marketplace) 0 EUR cuota fija 20% sobre reservas = 600 EUR Incluido **600 EUR** Fresha (agenda gratis, comisión mercado) 0 EUR cuota fija 15% sobre reservas ($100 \times 30 \text{ EUR} \times 0,15$) = 450 EUR Incluido **450 EUR**

Como podrás observar, la suma de cuota fija más comisión e IVA suman un coste significativo que se traduce en un porcentaje importante sobre ingresos. Esto explica por qué hay que detestar los "desde 0 euros" o cuotas "gratis" sin explicar claramente qué comisiones esconden.

¿Cómo reducir ausencias y mejorar la rentabilidad?

Un punto clave para aumentar beneficios es reducir las **citas perdidas**. Las ausencias sin aviso o las cancelaciones tardías generan pérdidas directas.

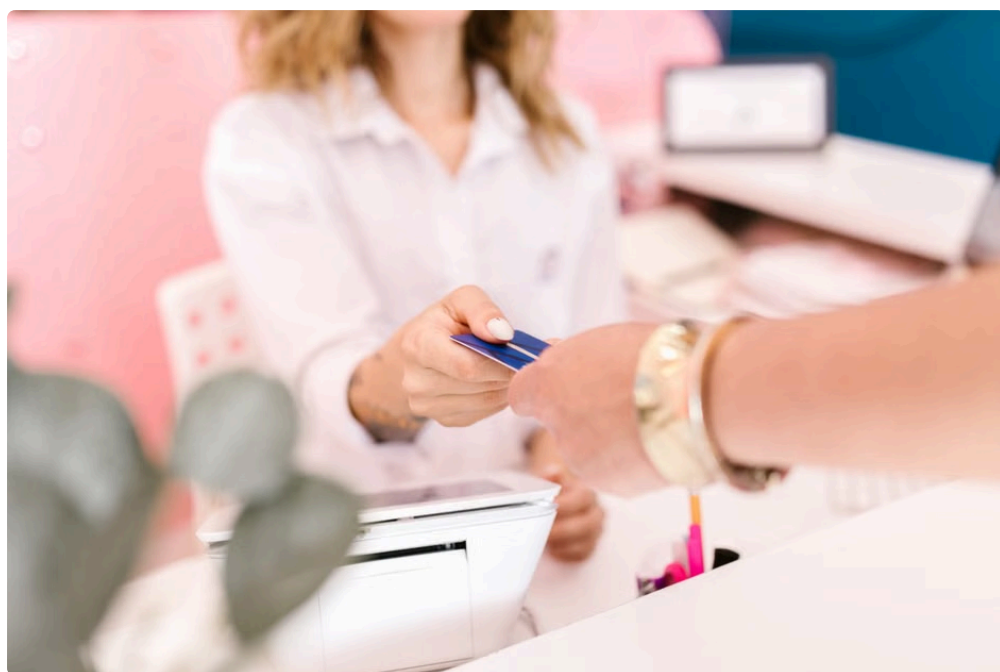
Para solucionar esto, las mejores agendas digitales —ya sea integradas en marketplace o como herramientas independientes— ofrecen:

- **Recordatorios automáticos vía SMS y email:** avisos personalizados con antelación y a última hora reducen ausencias hasta en un 30%.
- **Cobro con depósito anticipado:** especialmente útil para citas más caras o clientes nuevos, minimiza el riesgo de que no se presenten.
- **Gestión fácil de cancelaciones y reprogramaciones online:** libera carga del teléfono y reduzca pérdidas por citas vacías.

Estos flujos no suelen estar disponibles en agendas online lavozdemedinadigital.com gratuitas o básicas, ni mucho menos en un control tradicional por teléfono.

Conclusión: ¿marketplace o agenda sin comisiones?

Mi recomendación profesional, después de trabajar con cientos de salones y centros de estética en **Madrid, Barcelona, Valencia y Sevilla** es la siguiente:



1. **Si tu prioridad es captación y estás dispuesto a pagar una comisión para acceder a clientes nuevos, marketplace como Treatwell o Fresha pueden ser útiles.** Entiende realmente cuánto afectarán esos gastos a tu rentabilidad y si la captación compensa.
2. **Si ya tienes una cartera de clientes fiel o puedes captar directamente, mejor una agenda online sin marketplace o con marketplace opcional como Booksy.** Aquí pagarás una cuota fija más transparente y evitarás depender de comisiones que merman tus ingresos.
3. **No te fíes de ofertas “gratis” sin leer la letra pequeña.** Muchas esconden cargos por pagos con tarjeta, comisiones altas o incluso penalizaciones.
4. **Pon en marcha estrategias para reducir ausencias con sistemas de recordatorios y cobro de depósitos.** Esta práctica mejora tu flujo de caja y la eficiencia en tu agenda.

Con toda esta información, ¿sigues sin saber si te interesa un marketplace o solo una agenda online? Recuerda otra vez la pregunta inicial: *¿cuántas citas pierdes por teléfono?* La respuesta te guiará a elegir el sistema que realmente optimice tu negocio sin sorpresas desagradables.

Finalmente, revisa opiniones verificadas en plataformas como Capterra y G2 para conocer experiencias reales de usuarios en tu ciudad o con negocios similares al tuyo. Nada mejor que un autónomo en Sevilla o Madrid que ya ha probado estas soluciones para validar tu decisión.

¿Quieres que te ayude a implementar una agenda online sin comisiones y reducir esas pérdidas por teléfono? Contáctame y te asesoraré personalmente.