GUÍA PRÁCTICA + DOS FICHAS RELLENABLES

MI CLIENTA, AL DÍA.

Antes de tocar la uña: observa, decide y explica.

Después, deja un registro que te ayude en la siguiente visita.



SARA OROZCO

Criterio técnico. Servicio personalizado. Continuidad.

CoralsaNails by SARA OROZCO

ANTES DE TOCAR LA UÑA

No empieces por elegir una base. Empieza por entender el caso.

01

OBSERVAR

Qué veo y en qué zona. Mira lámina, borde libre, laterales y piel; cambia de ángulo.

02

PREGUNTAR

Qué quiere conseguir y cómo utiliza sus manos. Escucha qué le ha ocurrido y qué le resulta cómodo.

03

DECIDIR

Si procede continuar, adaptar o posponer. Después, elige el servicio y comprueba el sistema.

04

EXPLICAR

Qué propones, por qué y con qué límites. Acuerda cuidados y mantenimiento.

05

REGISTRAR

Qué realizaste y qué utilizaste. Deja escrito lo que revisarás cuando vuelva.

Una ficha ordena tu criterio; no sustituye la formación ni el juicio profesional.

NO TRATES TODAS IGUAL



MIRA MÁS DE UN ÁNGULO

Desde arriba, de perfil y de frente. Localiza lo que ves; no te quedes solo con el acabado que te pide.

ESCUCHA ANTES DE ELEGIR

¿Qué quieres conseguir?

Distingue su objetivo del color o la forma que prefiere.

¿Cómo usas las manos?

Trabajo, hábitos y comodidad que influyen en el servicio.

¿Qué llevas y qué ocurrió?

Recubrimiento anterior, cambios e incidencias que ella te cuenta.

DESCRIBIR NO ES DIAGNOSTICAR

«Veo esta zona y necesito saber qué ha pasado» aporta más que atribuir una causa por una foto.

Si hay dolor, herida, inflamación o un cambio que no sabes interpretar, pospón el servicio en esa zona y orienta a valoración sanitaria. No lo cubras para ocultarlo.

PRIMERO EL PORQUÉ

La técnica tiene que responder al caso.

1

OBJETIVO ACORDADO

Largo, forma y acabado que encajan con lo observado y con el uso de sus manos.

2

PREPARACIÓN Y TÉCNICA

Qué necesitas hacer y qué debes respetar. Elige según tu formación y el estado observado, no por costumbre.

3

PRODUCTO Y SISTEMA

Marca y referencia concretas. Comprueba instrucciones de aplicación, compatibilidades indicadas, lámpara y curado.

POSPONER TAMBIÉN ES DECIDIR BIEN.

Si no puedes justificar o realizar el servicio con seguridad, no improvises.

QUE ENTIENDA TU PROPUESTA



UNA FRASE PARA PRACTICAR

He observado ____.

Por eso te propongo ____.

Hoy buscamos ____.

Lo cuidaremos con ____.

Explica sin abrumar. Comprueba que lo entiende y escucha cómo se encuentra durante el servicio.

AL TERMINAR, NO CONFÍES SOLO EN TU MEMORIA

Anota servicio y productos con nombre y referencia. Recoge los ajustes, los cuidados explicados y una pregunta útil para la próxima visita.

El registro te permite comparar lo que ocurrió. Una incidencia observada no demuestra por sí sola su causa.

DEL «QUIERO» AL REGISTRO

Laura quiere un acabado natural y una longitud que no le moleste al escribir. Llega sin recubrimiento y desea mantener sus uñas cortas.

EN SU PERFIL

Objetivo: comodidad al teclear. Preferencia: corto, redondeado y nude translúcido. Hábitos: usa teclado a diario.

DECISIÓN Y MOTIVO

Mantener el largo corto y acordar la forma tras observar las uñas y valorar si procede el servicio. El color se elige después.

COMPROBACIONES

Consultar el sistema elegido, su forma de aplicación y las instrucciones de lámpara y curado antes de utilizarlo.

SERVICIO Y PRODUCTOS

Anotar lo que se hizo realmente. Por ejemplo: Base / Marca Ejemplo / B01; Color / Marca Ejemplo / C12; Top / Marca Ejemplo / T03.

SEGUIMIENTO

En la próxima visita: «¿La longitud te ha resultado cómoda?». Añadir fecha y lo observado cuando haya información real.

Laura y las referencias son inventadas. No son una recomendación de productos ni acreditan compatibilidad o duración.

UNA CLIENTA. VARIAS VISITAS.

01

GUARDA LAS PLANTILLAS EN BLANCO

Conserva los dos PDF originales: Perfil y Visita. Antes de rellenarlos, haz una copia para poder volver a usar las plantillas.

02

UNA CARPETA PARA CADA CLIENTA

Ponle un número, por ejemplo «Clienta 001». Anota ese mismo número en sus fichas y completa su perfil una vez.

03

UNA FICHA PARA CADA CITA

Cada vez que venga, rellena una copia de Visita y añade la fecha. Guárdala en su carpeta, junto al perfil y las visitas anteriores.

04

COMPRUEBA QUE QUEDA GUARDADO

Haz una prueba: rellena una copia, guárdala, ciérrala y vuelve a abrirla. Así comprobarás que conserva lo escrito en tu móvil, tablet u ordenador.

EJEMPLO: TODO LO DE UNA CLIENTA, JUNTO

Crea una carpeta llamada «Clienta 001».
Dentro guarda su perfil y una ficha por visita.
Puedes llamarlas «Perfil», «Visita 8 noviembre» y «Visita 29 noviembre». Así encontrarás cada cita por su fecha.

Guarda las fichas en una carpeta privada y protege el dispositivo con contraseña. Explica a la clienta qué apuntas y para qué. Deja acceder solo a quien necesite usarlas para atenderla. Aunque pongas un número en vez de su nombre, sus datos siguen siendo privados.

Selección adaptada de las plantillas de formación de CoralSanails. Un recurso de apoyo para organizar y personalizar tus servicios de manicura.

TU PRÓXIMO PASO EMPIEZA CONTIGO.



SARA OROZCO

Más de 10 años como formadora.
Creadora de CoralSanails Academy.

Te acompaño a perfeccionar tu técnica, dar valor a tu trabajo y avanzar en tu negocio.

¿Qué te gustaría mejorar ahora?

CUÉNTAME EN QUÉ PUNTO ESTÁS

Si tienes una duda con el recurso o no sabes qué formación elegir, escríbenos a la escuela. Te orientamos sobre tu siguiente paso.

VER FORMACIONES

coralsanails.com/formaciones/

Escanea o pulsa para ver las formaciones.

WHATSAPP · TELÉFONO

+34 611 149 351

Escribe por WhatsApp

CORREO

info@coralsanails.com

Escríbenos con tu consulta