



Spa724

CENTROS DE ESTÉTICA · SPAS · EMBELLECIMIENTO · UNA VERTICAL DE 724IA

Tu spa en calma. *Tu agenda, llena.*

El sistema completo del centro de estética: agenda por terapeuta y cabina, bonos de sesiones, gift cards, ficha estética con alertas de contraindicación y comisiones que se calculan solas. Y SofIA, una recepcionista con inteligencia artificial que agenda por tu WhatsApp las 24 horas, mientras tú atiendes o descansas.

- Citas por WhatsApp 24/7, con recordatorio y confirmación
- Gift cards digitales con saldo y redención parcial
- Cumplimiento sanitario colombiano: INVIMA y REPS
- Bonos que descuentan sesión y avisan antes de vencer
- Ficha estética y fotos antes/después en la nube
- Caja, inventario, factura electrónica DIAN y nómina

Tus clientas salen relajadas. *Tú no.*

El día de la dueña de un centro de estética, contado por horas.

- **7:00 a. m.** **Catorce chats sin responder de anoche.** Tres preguntaban por una limpieza facial para hoy. Dos ya reservaron en otro lugar.
- **10:30 a. m.** **La cliente del láser no llegó y no avisó.** La cabina y la terapeuta quedan paradas una hora que ya nadie va a comprar.
- **1:00 p. m.** **«¿Cuántas sesiones me quedan?»** El paquete está anotado en una tarjeta de cartón que no aparece. Ante la duda, se regala la sesión.
- **4:00 p. m.** **Las fotos de antes y después están en el celular de la esteticista,** mezcladas con las de su familia. La autorización firmada, en una carpeta.
- **7:30 p. m.** **Cierras el local y sigues trabajando:** el WhatsApp personal es la recepción del negocio, también los domingos.
- **Fin de mes** **Comisiones en Excel, a mano.** Y una pregunta sin respuesta: de las clientas nuevas del mes pasado, ¿cuántas volvieron?

La agenda

Un cuaderno o Google Calendar

La recepción

El WhatsApp personal de la dueña

Los paquetes

Tarjetas de cartón que se pierden

Las comisiones

Un Excel que se arma a fin de mes

Lo que dice la industria

15–30 %

de las citas se pierde por inasistencia cuando no hay prevención

Bookeo, 2026

46 %

de las reservas se hace fuera del horario de atención

Phorest, vía Salon Today

~35 %

de las clientas nuevas vuelve; los mejores centros convierten cerca del 70 %

Boulevard / Salon Today

10–19 %

del saldo de las gift cards queda sin redimir: un pasivo que casi nadie mide

Enjovia

Cifras de contexto de la industria, no resultados prometidos. Otras referencias: los recordatorios reducen la inasistencia entre 25 y 40 % (Bookeo, 2026); la tasa promedio de reagendamiento es 52 % y los mejores centros superan el 80 % (Zenoti); Zenoti ubica las reservas fuera de horario en 32 %.

Qué hace Spa724 distinto

No te pide cambiar de canal: entra por **el WhatsApp donde ya te escriben tus clientas** y trae detrás el sistema completo del negocio. La cita, la cabina, el bono, la ficha, la comisión y la caja son un solo dato: cuando una clienta agenda a las 9:40 p. m., la cabina queda reservada, la sesión se descuenta y la comisión se calcula sin que nadie toque un cuaderno.

Todo tu centro de estética *en un solo sistema*

Lo específico del spa, más el ERP completo de 724IA que ya opera en negocios reales.

01

Agenda por terapeuta y cabina

- La cabina y el equipo son un recurso: **no se agendan dos láser a la misma hora**
- Citas por WhatsApp las 24 horas con SofIA
- Recordatorio y confirmación automáticos

02

Bonos de sesiones

- Paquetes prepagados: cada cita descuenta una sesión
- Saldo visible, vencimiento y aviso antes de vencer
- Inasistencia o cancelación tardía descuenta la sesión, si tú lo decides

03

Gift cards digitales

- Código único, saldo y vencimiento
- **Redención parcial:** se usa en varias visitas
- El saldo sin redimir aparece como pasivo

04

Ficha estética

- Anamnesis: embarazo, marcapasos, isotretinoína, bronceado, alergias
- Notas por sesión
- Fotos antes/después **en la nube**, no en un celular personal

05

Alertas de contraindicación

- Cruza la ficha con la técnica del servicio: láser, radiofrecuencia, peeling
- Avisa «no realizar» o «precaución»
- **Avisa, no diagnostica:** decide la profesional

06

Comisiones que se calculan solas

- Sesión suelta: sobre la tarifa
- Sesión de bono: sobre lo que pagó la cliente por esa sesión
- Liquidación por terapeuta sin Excel

07

Cumplimiento sanitario

- Marca los procedimientos invasivos y **no deja ofrecerlos sin habilitación REPS**
- Inventario de equipos con registro INVIMA y mantenimiento

08

Recuperación de clientas

- Invitación a reagendar a los 28 días
- Clientas inactivas a los 60 días
- Bonos por vencer y cumpleaños, por WhatsApp

09

Indicadores de la dueña

- Ocupación de cabina, tiquete medio, inasistencia
- Reagendamiento y retención de nuevas
- Ventas por terapeuta y pasivo de bonos y gift cards

Y todo el ERP 724IA detrás

POS y caja

Venta de servicios y productos, turnos y arqueo

Inventario y compras

Producto de venta y de cabina

Factura electrónica

DIAN, desde la misma venta

Nómina

Y nómina electrónica

Contabilidad

Asientos desde la operación

Liquidación

Comisiones por terapeuta

BI y Gerencia

Reportes del negocio

CRM Tercero Único

Una sola ficha por persona

Multi-sede y roles

Recepción, terapeuta, dueña

SofIA

Agente IA en tu WhatsApp

La venta de producto al detal pesa entre 12 y 15 % del ingreso de un centro promedio y, con 12 %, aporta cerca del 26 % de la utilidad (Salon Today). Por eso el inventario y la caja viven en el mismo sistema que la agenda.

Del cartón *a un saldo que siempre cuadra*

Tres cosas que un sistema genérico de citas no resuelve y que en un spa mueven la plata y el riesgo.

BONO DE SESIONES

10 cavitaciones · Laura M.



Sesiones usadas **7 de 10**

Saldo **3 sesiones**

Vence **30 de noviembre**

Aviso antes de vencer **Programado por WhatsApp**

GIFT CARD · SERENA SPA & ESTÉTICA

SPA-7K2M-91QF

Para: Camila · De: Andrés · Amor y Amistad

Valor inicial **\$300.000**

Saldo **\$170.000**

Redención parcial: Camila usó \$130.000 en un masaje relajante y conserva el resto. El saldo pendiente figura como pasivo del negocio hasta que se redime o vence.

Bonos: se acabó la sesión regalada

- Cada cita descuenta una sesión del bono, sin que nadie lo anote
- La cliente **consulta su saldo por WhatsApp** cuando quiera
- Vencimiento y aviso previo: el bono se usa, no se olvida
- Inasistencia o cancelación con menos de 12 horas descuenta la sesión, si así lo defines
- La comisión de la terapeuta se calcula sobre lo que la cliente pagó por esa sesión

Gift cards: el regalo que sí se controla

- Código único con formato SPA-XXXX-XXXX
- Saldo, vencimiento y redención parcial en varias visitas
- Ideal para Día de la Madre, Amor y Amistad y diciembre
- El saldo sin redimir deja de ser invisible: aparece como pasivo en tus indicadores

Ficha estética con alertas de contraindicación

NO REALIZAR

Depilación láser · la ficha registra bronceado reciente. Sugerencia: reprogramar en 3 a 4 semanas.

PRECAUCIÓN

Radiofrecuencia facial · la ficha registra bótox o rellenos hace menos de dos semanas.

SIN ALERTAS

Masaje relajante · nada en la ficha se cruza con esta técnica.

Ejemplos ilustrativos. El sistema cruza la anamnesis con la técnica del servicio y avisa al atender. **Avisa, no diagnostica: la decisión es siempre de la profesional.**

Fotos y datos sensibles, en orden

Las fotos de antes y después viven en la nube del negocio, no en el celular de la esteticista. La autorización de la cliente se registra en tres niveles separados:

1 · Historia

Solo para su ficha y seguimiento

2 ·

Formación
Uso interno con el equipo

3 ·

Marketing
Redes y publicidad

SofIA, tu recepcionista por WhatsApp. 24 horas, con voz.

No es un recordatorio automático: es una conversación que termina en una cita agendada.

Casi la mitad de las reservas ocurre cuando el local está cerrado. SofIA atiende en **la línea de WhatsApp de tu spa**, en español, con el tono y las reglas que tú defines. Conoce tus servicios, tus terapeutas y tus cabinas, y agenda de verdad: revisa disponibilidad, reserva el recurso y confirma.

**Serena Spa & Estética**
SofIA · en línea

Hola, ¿tienen limpieza facial profunda para el sábado en la mañana?

9:42 p. m.

Hola, Laura. Sí: el sábado tengo **9:00 a. m.** o **11:30 a. m.** con Valentina, en la cabina facial. ¿Cuál prefieres?

9:42 p. m.

11:30. Y una pregunta, ¿cuántas cavitaciones me quedan?

9:43 p. m.

Listo, quedaste agendada el **sábado a las 11:30 a. m.** Te escribo el viernes para confirmar. De tu bono de 10 cavitaciones te quedan **3 sesiones**, vigentes hasta el 30 de noviembre.

9:43 p. m.



0:12

Nota de voz de SofIA · 9:43 p. m.

Agenda sola, a cualquier hora

Ofrece horarios reales por terapeuta y cabina, reserva y confirma. Noches, domingos y festivos incluidos.

Recuerda y confirma

Recordatorio antes de la cita y confirmación por el mismo chat, para que la cabina no se quede vacía sin aviso.

Responde el saldo del bono

La clienta pregunta cuántas sesiones le quedan y cuándo vencen, y recibe la respuesta al instante.

Trae de vuelta a tus clientas

Invitación a reagendar a los 28 días, clientas inactivas a los 60, bonos por vencer y saludo de cumpleaños.

Habla, no solo escribe

Responde con notas de voz naturales en español. Y tú tomas el control de cualquier conversación cuando quieras.

94 %

de los usuarios de internet en Colombia usa WhatsApp

DataReportal

46 %

de las reservas llega fuera del horario de atención

Phorest, vía Salon Today

20 %

es la probabilidad de que vuelva una clienta nueva que no reagenda en 30 días

Boulevard / Salon Today

Conversación ilustrativa con el centro de demostración. Cifras de contexto de la industria, no resultados prometidos.

Pruébala tú: sysware-724-faqs.web.app/c/serena-spa-demo

Cuando llegue la visita, *que te encuentre en orden*

Ninguno de los sistemas de agenda que revisamos cubre la norma sanitaria colombiana. Spa724 nació con ella.

LEY 711 DE 2001

Cosmetología: solo lo no invasivo

La ley que reglamenta la cosmetología limita su ejercicio a procedimientos no invasivos.

Spa724: cada servicio del catálogo se clasifica, y los invasivos quedan marcados como tales.

RESOLUCIÓN 3100 DE 2019

Medicina estética = servicio de salud

Bótox, rellenos o plasma exigen habilitación en el REPS y profesionales inscritos en ReTHUS.

Spa724: no deja ofrecer un procedimiento invasivo si el centro no tiene registrada su habilitación REPS.

RESOLUCIÓN 2263 DE 2004

Requisitos del centro de estética

Pide hojas de vida y registro de equipos, mantenimiento y manuales, con visita mínima anual de la Secretaría de Salud. La Res. 3924 de 2005 es la guía de inspección y la Res. 2827 de 2006, el manual de bioseguridad.

Spa724: inventario de equipos con su registro y sus fechas de mantenimiento, listo para mostrar.

DECRETO 4725 DE 2005

Aparatología con registro INVIMA

Los equipos de aparatología estética son dispositivos médicos y deben contar con registro sanitario INVIMA.

Spa724: cada equipo guarda su número de registro INVIMA junto a sus mantenimientos.

LEY 1581 DE 2012 · HABEAS DATA

Fotos y datos de salud: dato sensible

Exigen autorización explícita y separada de la cliente para cada finalidad.

Spa724: autorización de fotos en tres niveles (historia, formación interna, marketing) y fotos en la nube del negocio.

DIAN

Factura y nómina electrónicas

La facturación electrónica y la nómina electrónica hacen parte de la operación formal del negocio.

Spa724: factura electrónica desde la misma venta, nómina electrónica y contabilidad en la misma plataforma.

Lo que conviene tener a la mano el día de la visita, y dónde queda en Spa724

Registro INVIMA

De cada equipo de aparatología, en su ficha del inventario

Hoja de vida

Del equipo: marca, modelo, serial, cabina y técnica

Mantenimientos

Último y próximo de cada equipo: al día, por vencer o vencido

Habilitación REPS

Registrada antes de poder ofrecer un servicio invasivo

Esta página resume normas públicas para orientar; no es asesoría jurídica ni sanitaria. Spa724 te ayuda a tener la información organizada; el cumplimiento y la habilitación son responsabilidad de cada establecimiento. En Colombia hay 44.432 empresas registradas en «peluquerías y otros tratamientos de belleza» (Confecámaras) y el gremio estima 68 % de informalidad (Fenalco): estar en regla es una ventaja competitiva.

Tres momentos *en los que se nota*

Escenarios ilustrativos de uso, contruidos con el centro de demostración Serena Spa & Estética.

CASO 1 · LA CITA DE LAS 9:42 P. M.

La recepción que no cierra

Una clienta escribe de noche pidiendo una limpieza facial para el sábado. SoflA le ofrece dos horarios reales, reserva a la terapeuta y la cabina, y programa la confirmación del viernes. La dueña lo ve en la agenda al día siguiente.

CASO 2 · EL BONO DE CAVITACIONES

Ni una sesión de más

Cada cita descuenta una sesión. La clienta consulta su saldo por WhatsApp, recibe el aviso antes de que venza y, si no llega sin avisar, la sesión se descuenta según la regla del spa. La comisión de la terapeuta sale sola.

CASO 3 · LA COMPRA DEL LÁSER

Equipo nuevo, en regla

El equipo entra al inventario con su registro INVIMA y su plan de mantenimiento. La agenda lo trata como recurso: nunca dos citas a la vez. Y si la ficha registra bronceado reciente, la terapeuta ve «no realizar» antes de empezar y reprograma.

Un ejercicio con números de trabajo. Centro de 3 cabinas, 300 citas al mes y tiquete de \$130.000: 12 citas recuperadas por menor inasistencia (\$1.560.000) + 8 citas agendadas fuera de horario (\$1.040.000) + 6 sesiones de bono que dejan de regalarse (\$600.000). Es una hipótesis para conversar con tus propias cifras, no un resultado prometido.

≈ \$3,2 M

al mes · hipótesis de trabajo 724IA

Implementación en 30, 60 y 90 días

DÍAS 1 A 30

Agenda y SoflA

- Servicios, cabinas, equipos, terapeutas y horarios
- SoflA en la línea de WhatsApp del spa, con tu tono y tus reglas
- Recordatorios y confirmaciones activos
- Cargue de tu base de clientas
- El equipo ve su agenda en el celular

DÍAS 31 A 60

Bonos, fichas y caja

- Bonos vigentes pasan del cartón al sistema
- Gift cards digitales para la próxima temporada
- Fichas estéticas, autorizaciones y alertas
- Comisiones por terapeuta
- POS, caja y factura electrónica DIAN

DÍAS 61 A 90

Control y crecimiento

- Recuperación: 28 días, inactivas, bonos por vencer, cumpleaños
- Indicadores: ocupación, reagendamiento, retención, pasivo
- Inventario de equipos con INVIMA y mantenimiento
- Inventario, compras, nómina y contabilidad

Para empezar

La línea de WhatsApp de tu spa

Tu carta

Servicios, duración, precios y cabina que usan

Tu equipo

Terapeutas, horarios y porcentaje de comisión

Lo vigente

Bonos y gift cards que hoy están en papel

En el plan de producto, aún no disponibles: depósito con tarjeta en garantía, marketplace de reservas, precios dinámicos, app propia de la clienta y membresías con débito automático.



Spa724

Que tu spa te dé *la misma calma que le das a tus clientas.*

Escríbenos por WhatsApp y cuéntanos cómo trabajas hoy: cuántas cabinas, cuántas terapeutas, cómo llevas los paquetes. Te mostramos Spa724 en 15 minutos con tu caso y te enviamos una **propuesta personalizada en 48 horas**.

Escribir por WhatsApp · +57 310 363 1133

WHATSAPP

+57 310 363 1133

Línea del agente comercial de 724IA

DEMO EN VIVO

sysware-724-faqs.web.app/c/serena-spa-demo

Conversa con Sofía en Serena Spa & Estética

CONOCE EL PRODUCTO

724ia.com/spa724

Landing con el detalle de cada módulo

PROPUESTA

Personalizada, en 48 horas

Según tus sedes, cabinas y equipo

Tú cuidas a tus clientas. Spa724 cuida tu agenda, tus bonos y tus noches.