

SERIE IA DE NETWEBMEDIA · 14 INDUSTRIAS

IA y Belleza & Bienestar

Salones, barberías, spas, nail studios y clínicas estéticas: llena la agenda, reduce las inasistencias y fideliza con IA.

SALONES

BARBERÍAS

SPAS

NAIL STUDIOS

ESTÉTICA

Primera edición · Septiembre 2026

Libro 11 de 14 · netwebmedia.com

Foto: Michael DeMoya / Unsplash

Sobre esta serie

Catorce libros, una pregunta: ¿qué cambia realmente la IA para un negocio como el tuyo? Cada libro está escrito para una industria — sus clientes, sus herramientas, sus reglas — para que lo apliques este mes, no algún día. Compra uno, o los catorce en el pack.

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. IA y Bienes Raíces | 8. IA y Automotriz |
| 2. IA y Salud & Bienestar | 9. IA y Eventos & Matrimonios |
| 3. IA y Hotelería & Turismo | 10. IA y Vino & Agricultura |
| 4. IA y Restaurantes & Cafeterías | 11. IA y Belleza & Bienestar — este libro |
| 5. IA y Servicios Locales | 12. IA y Pymes |
| 6. IA y Finanzas & Seguros | 13. IA y Estudios Jurídicos |
| 7. IA y Educación & EdTech | 14. IA y Servicios para el Hogar |

© 2026 NetWebMedia. Todos los derechos reservados.

Publicado por NetWebMedia · www.netwebmedia.com · WhatsApp +1 (442) 385-4585 · Ediciones en español e inglés

Cada estadística de este libro lleva una referencia numerada a una fuente con nombre y fecha en la sección Fuentes. Los benchmarks son medianas o promedios de otros negocios tal como los publican esas fuentes — no predicciones de tus resultados.

Este ebook se licencia al comprador para uso dentro de un solo negocio. Por favor no lo compartas, revendas ni redistribuyas; hay licencias para equipos y agencias por WhatsApp. Gracias por apoyar el trabajo independiente.

Los 14 libros · pack US\$99 · netwebmedia.com/store.html

Contenido

Empieza aquí

1. Por qué la IA importa ahora en belleza y bienestar

Un mercado grande, atomizado y con menos caras nuevas

Dónde están tus pares

La brecha entre usar e integrar

2. Qué hace realmente la IA en un negocio de belleza

Mito vs. realidad

3. Cómo tus clientes ya usan IA para encontrarte y elegirte

La búsqueda empieza en una respuesta de IA

Las reseñas son el paso de verificación

Qué esperan los clientes cuando te encuentran

La lista de visibilidad en IA

4. Los diez usos de mayor valor

1. La recepcionista con IA y el mensaje tras llamada perdida

2. Recordatorios, lista de espera y avisos para reagendar

3. Seguimiento de leads para evaluaciones

4. SEO local y AEO

5. El agente de WhatsApp e Instagram

Los otros cinco

5. Tu stack de herramientas de IA

6. Reglas, riesgos y confianza

Registro de riesgos

Sí y no

Una frase de transparencia que puedes copiar

7. Tu plan de lanzamiento de IA en 30 días

Semana 1 — Bases

Semana 2 — No perder ninguna reserva

Semana 3 — Que te encuentren

Semana 4 — Medir y decidir

KPIs y lo que reportan tus pares

8. Notas para Chile y Latinoamérica

Glosario

Fuentes

Empieza aquí

Este libro es para la gente que de verdad opera un negocio de belleza o bienestar: la estilista que arrienda un sillón y se agenda sola entre clienta y clienta, la barbería con cuatro sillones y un teléfono que suena mientras todos tienen las manos ocupadas, el nail studio que vive de los mensajes de Instagram, el spa cuya recepción cierra a las seis mientras las clientas intentan reservar a las diez, el estudio de pestañas y cejas, la clínica estética con una enfermera inyectora y una pila de fichas de ingreso. Si vendes horas, tu agenda es tu inventario, y esto está escrito para ti.

No es un libro sobre el futuro de la IA. Es un libro sobre los próximos treinta días. Cada capítulo termina en algo que puedes hacer esta semana, y cada cifra viene de una fuente con nombre y fecha que puedes revisar en la sección Fuentes.

Esto es lo que recibes. El capítulo 1 muestra dónde están ya tus pares, con los datos de adopción de 2025 y 2026 para pymes, los benchmarks de salones, barberías, spas y clínicas estéticas, y los datos de Chile. El capítulo 2 explica, en lenguaje simple, los cinco trabajos que la IA puede hacer en un negocio de belleza y los que no. El capítulo 3 es sobre tus clientes: cómo ya le preguntan a ChatGPT y a las respuestas con IA de Google antes de buscar tu nombre, y qué esperan cuando te encuentran. El capítulo 4 ordena los diez usos que se pagan más rápido. El capítulo 5 te da un stack de herramientas con precios reales de septiembre de 2026, en tres presupuestos. El capítulo 6 cubre las reglas: la Ley 21.719 chilena, el proyecto de ley de IA, y las normas de EE. UU. que importan si atiendes clientes de allá. El capítulo 7 es el plan de 30 días. El capítulo 8 reúne las notas para Chile y el resto de Latinoamérica.

Se lee de corrido en unos cuarenta minutos. Si andas corto de tiempo, lee el capítulo 4 y el capítulo 7 y vuelve después por el resto.

● Belleza, bienestar e IA en 2026 — cuatro cifras para tener en la cabeza

71%

de los clientes habituales de salones y spas ha abandonado una reserva porque nadie contestó o el sistema era difícil

45%

de los consumidores ya usa herramientas de IA para encontrar negocios locales, desde 6% un año antes

77%

de las pymes de EE. UU. dice que usa IA con regularidad

70%

de las reservas de belleza y bienestar en Chile se hacen fuera del horario laboral

Fuentes: Zenoti, 2025 (encuesta de proveedor); BrightLocal, 2026; Intuit QuickBooks, 2026; AgendaPro vía Infogate, 2025 (datos de proveedor)

El patrón que describen esas cuatro cifras es la historia completa de este libro. Los clientes intentan reservar y se rinden. Le preguntan a la IA dónde ir. Casi todas las pymes dicen que usan IA, y muy pocas la han puesto a trabajar en la recepción, que es donde se pierden las reservas. El dueño que cierra esa brecha se lleva a los clientes del local de la otra cuadra que no lo hizo.

1. Por qué la IA importa ahora en belleza y bienestar

Un mercado grande, atomizado y con menos caras nuevas

La belleza es una de las categorías de pyme más grandes que existen. En Estados Unidos, IBISWorld contó 1.059.771 salones de peluquería en 2025, un 0,8% más que el año anterior y creciendo 2,6% al año desde 2020.¹ La Oficina de Estadísticas Laborales cuenta 670.800 empleos de barbero, estilista y cosmetólogo en 2025 y proyecta un crecimiento de 7% hasta 2035, "mucho más rápido que el promedio"; el 80% de los barberos y el 48% de los peluqueros y cosmetólogos trabaja por cuenta propia.² Solo el segmento de clínicas estéticas (med spas) supera los US\$17.000 millones en ingresos y suma más de US\$1.000 millones al año.³

En Chile la escala es distinta, pero la estructura es la misma. Los chilenos gastan unos US\$189 por persona al año en servicios de belleza y bienestar, frente a un promedio latinoamericano de US\$109, y hay 66.434 profesionales activos del rubro en AgendaPro, la plataforma chilena de reservas que procesó 15,1 millones de reservas en 2025, un 30,8% más que en 2024.⁴ El gasto promedio es de CLP 60.000 al mes, y más del 70% de las reservas se hace fuera del horario laboral, casi siempre desde el celular.⁵

Es un rubro de microempresas: una persona, o una dueña con un puñado de sillones, haciendo el servicio, el marketing, la agenda y las cuentas. El benchmark de Zenoti para los negocios de su plataforma sitúa el ingreso anual promedio en US\$459.949 para salones, US\$258.379 para barberías, US\$775.812 para nail salons, US\$1.035.229 para clínicas estéticas y US\$1.320.716 para spas con membresía.⁶

La cifra que debe preocuparte no es el ingreso. El ingreso de la industria creció 2% en 2024 (5% en operadores con varias sucursales), pero las visitas de clientes nuevos cayeron 9%, y en barberías cayeron 17% en 2025; las visitas de clientes existentes subieron 2% y las ventas de membresías 20-24%.⁶⁷ El crecimiento viene de los clientes que ya tienes, no de los que entran por la puerta. Eso convierte la retención, el reagendamiento y que te encuentre un grupo cada vez más chico de clientes nuevos en los tres trabajos que importan, y los tres son trabajos que la IA hace bien.

Dato clave: el 71% de los clientes habituales de salones y spas ha abandonado un intento de reserva porque no logró contactar a nadie o el sistema online era difícil de usar.⁸ Cada uno de ellos era un cliente que quería pagarte. Una recepcionista con IA y un enlace de reserva que funcione a las diez de la noche son los arreglos más baratos de este libro.

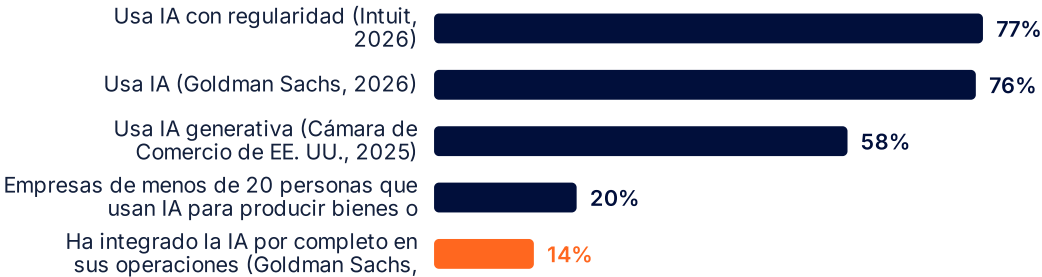
Dónde están tus pares

Las encuestas de adopción específicas de belleza son escasas, pero los números de pymes aplican directo a un rubro donde la mayoría trabaja por cuenta propia. El informe 2026 de Intuit sobre impacto de la IA, construido con 34.000 dueños de pymes y datos anonimizados de 5,3 millones de negocios en QuickBooks, encontró que el 77% de las pymes de EE. UU. usa IA con regularidad; el 78% dice que mejoró su productividad (desde 46% en julio de 2024), el 43% le atribuye aumentos de ingresos frente a un 2% que reporta caídas, el 29% reporta menores costos frente a un 17% con costos mayores, y el 27% reporta jornadas más cortas.⁹ La Cámara de Comercio de EE. UU. sitúa el uso de IA generativa en el 58% de las pymes, desde 40% en 2024 y 23% en 2023.¹⁰

Para qué la usan: la recepción y el marketing. Los principales usos de IA en pymes son marketing (43%), atención al cliente (36%), administración (33%), procesamiento de datos (32%) y contabilidad (29%).¹¹ Es la lista de pendientes del domingo en la noche de cualquier dueña de salón.

En Chile, el uso de IA en las empresas subió de 29% en 2023 a 54% en 2025,¹² pero el primer Índice de Transformación Digital en IA (CCS, Corfo y PMG, 740 empresas) le pone al país 34 puntos sobre 100: las pymes puntúan 34 y las microempresas 33, frente a 41 en las grandes, y solo el 10% de las pymes está en fase de escalamiento o liderazgo, frente al 20% de las grandes.¹³¹⁴

● Pymes e IA: decir que la usas vs. integrarla en el negocio



Fuentes: Intuit QuickBooks, 2026; Goldman Sachs 10,000 Small Businesses Voices, 2026; US Chamber of Commerce, 2025; US Census Bureau, 2026

La brecha entre usar e integrar

Mira las dos últimas barras. La encuesta de tendencias del Censo de EE. UU. hace una pregunta más estricta — ¿usas IA para producir tus bienes o servicios? — y encuentra que menos del 20% de las empresas con menos de 20 empleados dice que sí (19,8% en mayo de 2026), frente al 32% de las de 100 a 249 personas y el 37% de las de 250 o más.¹⁵ La encuesta de Goldman Sachs a 1.256 dueños de pymes encontró que el 76% usa IA pero solo el 14% la ha integrado por completo en sus