



4. Flujo de ingresos

Crear un flujo de ingresos sólido para un spa implica ofrecer una variedad de servicios y productos que atraigan a diferentes segmentos de clientes para garantizar la rentabilidad y el éxito a largo plazo. Ofrecemos una variedad de masajes, como relajantes, terapéuticos y deportivos. Puedes diferenciarlos según la duración y los enfoques específicos.

Incluimos una gran variedad de tratamientos de rehabilitación, fisioterapia, podología y relajación.

Desarrollamos rituales específicos que combinen masajes, aromaterapia y técnicas relajantes para reducir el estrés y promover la relajación profunda.

Creamos paquetes que combinan masajes, tratamientos corporales y rituales antiestrés a precios atractivos.



Además, ampliamos nuestros servicios para ofrecer paquetes exclusivos para parejas que incluyan masajes duales, tratamientos corporales y experiencias compartidas para crear momentos especiales.

En general, ofrecemos paquetes de varios servicios para fomentar la experiencia completa del spa. Implementamos un programa de lealtad que ofrecen descuentos o servicios gratuitos después de un número determinado de visitas. Mediante trato cercano y personal con los clientes, y a través de encuentros generales, adaptamos los tratamientos según sus necesidades y preferencias personales.



Vendemos productos relacionados, como aceites esenciales, velas aromáticas y sales de baño que los clientes pueden llevar a casa para prolongar la experiencia spa. Además, creamos packs regalo con productos de spa de alta calidad.

Ofrecemos promociones durante eventos especiales como el día de la Patrona del Ejército del Aire y del Espacio, o incluso el día de San Valentín.

Utilizamos plataformas como Instagram y Facebook para compartir imágenes relajantes, testimonios y promociones especiales. Publicamos contenido donde destaquen los beneficios de cada servicio y la experiencia única que ofrece tu spa de confianza: El Descanso del Guerrero.

Fomentamos las reseñas de clientes satisfechos y las utilizamos en nuestro marketing para construir y mantener la confianza de nuestros clientes.

Estamos en estrecho contacto con la Academia Básica del Aire y del Espacio para ofrecer descuentos especiales a los alumnos de la academia y los distintos trabajadores.



Creamos un programa de referidos que recompensa a los clientes que recomiendan nuevos clientes al spa.