

FUENTES DE INGRESOS EN UNA BARBERÍA: 5 PUNTOS CLAVE



1. **Servicios de peluquería y barbería (Ingreso por pago único)** El corazón del negocio son los servicios que se ofrecen, como cortes de cabello, arreglos de barba y tratamientos capilares. Cada cliente paga por el servicio que recibe, con precios establecidos según la complejidad (por ejemplo, corte básico, degradado premium o tratamientos de hidratación).
2. **Venta de productos de cuidado personal (Ingreso por pago único)** Se pueden ofrecer productos relacionados con el cuidado masculino, como ceras, champús, aceites para barba y cremas hidratantes. Estos productos complementan los servicios y generan ingresos adicionales, ya que los clientes suelen confiar en las recomendaciones del barbero.
3. **Suscripciones o membresías (Ingreso por pagos recurrentes)** Implementar un sistema de membresías donde los clientes paguen una cuota mensual o anual para acceder a servicios exclusivos o descuentos especiales. Esto asegura ingresos recurrentes y ayuda a fidelizar a los clientes.
4. **Se pueden alquilar espacios dentro de la barbería para otros servicios relacionados, como tatuajes, manicura masculina o incluso venta de ropa masculina. Alternativamente, se pueden establecer alianzas con marcas para mostrar y vender sus productos a cambio de comisiones. Ejemplo: Comisiones del 10% por la venta de relojes o accesorios exhibidos.**
5. **Publicidad y eventos (Ingreso por publicidad y colaboraciones)** Utilizar la barbería como un espacio publicitario para marcas de productos masculinos (como cervezas artesanales, productos de afeitado, etc.) o realizar eventos exclusivos patrocinados por estas marcas. Esto no solo genera ingresos, sino que también fortalece la identidad del negocio.