

¿Cuántas citas pierdes por teléfono cada día? Para salones de belleza y centros de estética en ciudades como Madrid, Sevilla o Valencia, pasar de la gestión tradicional por teléfono a sistemas digitales de reserva online es clave para captar clientes y evitar pérdidas. Hoy quiero contarte la **historia de Treatwell**, esa plataforma que muchos conocen y que, antes de ser Treatwell, se llamaba Wahanda. Este cambio de nombre no altera su esencia, pero sí refleja su expansión y evolución en el mercado europeo. Además, la comparación con otros gigantes como Booksy o Fresha (antes Shedul) ayuda a entender bien los precios, funciones y beneficios reales, sin caer en promesas vacías.

Historia Treatwell: de Wahanda a líder en Europa

Treatwell comenzó como Wahanda, una startup británica fundada en 2010, cuyo objetivo era revolucionar el acceso a la belleza y el bienestar mediante una plataforma online que ofreciera reservas 24/7. Poco a <https://www.lavozdemedinadigital.com/wordpress/2026/03/las-6-mejores-apps-de-reservas-online-para-salones-de-belleza-en-2026/> poco, Wahanda fue creciendo y consolidándose en varios países europeos, hasta que en 2015 realizó un rebranding para unificar su marca bajo el nombre Treatwell.

Hoy, Treatwell opera en **13 países de Europa**, entre ellos España, con la misma misión: facilitar que los clientes encuentren, reserven y valoren servicios de peluquería, estética, uñas o masajes con cumplimiento de horarios y gestión digital de citas.

¿Qué representa este cambio?

- **Unificación y expansión:** el nombre Treatwell es fácil de reconocer en todo el continente.
- **Mejora continua en tecnología:** implementación de agendas digitales, sistemas de recordatorios y opciones para reducir ausencias.
- **Marketplace de belleza:** un ecosistema donde no solo se reservan citas, sino también se captan nuevos clientes locales.

Marketplace de belleza y captación de clientes: Treatwell, Booksy y Fresha

Las plataformas como Treatwell, Booksy y Fresha son herramientas decisivas para peluquerías y centros de estética que buscan digitalizarse y captar clientes sin depender exclusivamente del teléfono. Analicemos brevemente sus enfoques:



- **Treatwell (antes Wahanda):** muy fuerte en Europa occidental, con foco en mercados de España, Reino Unido, Italia, Francia y Alemania. Su marketplace atrae clientes que buscan reserva inmediata y disponibilidad 24/7, ideal para salones autónomos o medianos.
- **Booksy:** plataforma polaca, con fuerte internacionalización y una app atractiva para clientes. Ofrece gestión integral de agenda y cobros, y también descarga de datos para autónomos y franquicias. Su precio real es de **34,99 EUR/mes + IVA** en España.
- **Fresha (antes Shedul):** conocido por ser gratuito en CRM básico, pero con comisiones en cobros con tarjeta y funcionalidades premium para reducciones de ausencias y depósitos.

¿Cuál es el beneficio de los marketplaces para los salones?

1. **Reservas disponibles las 24 horas:** cualquier cliente puede reservar cuando quiera sin esperas telefónicas.
2. **Captación directa:** nuevos clientes llegan por la plataforma (y sus filtros por localización y servicio) sin necesidad de inversión publicitaria extra.
3. **Reducción de ausencias:** con flujos automáticos de recordatorios por SMS o email, y opciones para depósitos o pagos adelantados.

Precios reales y transparencia: cuotas, comisiones, IVA y cargos ocultos

Me molesta especialmente cuando veo que se publican precios “desde” sin explicar qué incluyen. Quiero ser clara: es imprescindible entender no solo la cuota base, sino también las comisiones, el IVA y otros posibles cargos. Aquí tienes un ejemplo comparativo real para España, con datos que puedes contrastar en plataformas como Capterra o G2:

Plataforma	Cuota fija mensual	IVA	Comisión por cita	Otros cargos
Treatwell (antes Wahanda)	No suele cobrar cuota fija	21%	Comisión variable (~25%)	Puede incluir cargos por marketing y promociones
Booksy	34,99 EUR	21%	0% en planes básicos, addons con comisión opcional	Sin cargos ocultos si pagas cuota mensual
Fresha (antes Shedul)	Gratuito en CRM básico	21%	6-10% en pagos con tarjeta del cliente	Tarifas por funciones premium y depósitos

Nota: Aunque Treatwell no cobra cuota fija, la comisión elevada por cita hace que el coste por cliente sea a menudo superior al de Booksy o Fresha para salones muy activos. Por eso, recomiendo siempre analizar la

facturación mensual y el tipo de clientes para elegir el sistema.

Reducción de ausencias con recordatorios y depósitos: la clave en Madrid y Sevilla

En mi experiencia ayudando a salones autónomos en Madrid y Sevilla, uno de los grandes problemas es la ausencia de clientes sin aviso. La implantación de agendas digitales conectadas a sistemas de reserva online ha mejorado la situación, pero lo más efectivo ha sido combinar:

- **Flujos automáticos de recordatorios** enviados vía SMS o email, 24 o 48 horas antes de la cita.
- **Opciones de cobro con depósito o pago adelantado** para reducir la tasa de cancelaciones de última hora.
- **Políticas claras comunicadas al cliente** para mejorar el compromiso de asistencia.

Por ejemplo, un centro en Valencia logró reducir sus ausencias de un 15% a menos del 5% tras implementar agenda Treatwell y añadir recordatorios automáticos y cobros anticipados con tarjeta, todo sin perder la captación de nuevos clientes.

Conclusiones: elegir la mejor plataforma para tu salón

Si todavía dudas entre seguir dependiendo del teléfono o invertir en una plataforma digital, te recuerdo: **¿cuántas citas pierdes por teléfono cada mes?** Esa cifra justifica o no el salto.

Treatwell (antes Wahanda) es una opción sólida para salones en España y toda Europa, con marketplace de alcance internacional y tecnología probada. Sin embargo, hay que considerar las comisiones y analizar si un plan con cuota fija (como Booksy) puede ser más rentable.

Fresha es atractivo para quien quiere comenzar sin inversión, pero ojo con las comisiones por cobros y funciones avanzadas.

En cualquier caso, no te quedes en promesas genéricas: revisa portales como Capterra y G2 para opiniones reales de usuarios y datos actualizados.

Por último, implantar agendas digitales y flujos de recordatorios junto con controles de pago con depósito es, sin duda, la estrategia que ha ayudado a peluquerías y centros de estética en Madrid, Sevilla o Barcelona a ganar tiempo, evitar pérdidas y enfocarse en lo que mejor saben hacer: ofrecer belleza y bienestar.

