

Si tienes un salón de belleza o centro de estética en Madrid, Sevilla u otra ciudad española, probablemente te hayas preguntado: **¿qué es mejor para mi negocio, usar un marketplace o solo un widget de reservas en mi web?** La decisión no es sencilla y depende de varios factores relacionados con la captación de clientes, control de tu marca y costes reales involucrados.

Antes de profundizar, **¿cuántas citas pierdes por teléfono al día?** Este dato te ayudará a entender la importancia de habilitar reservas 24/7.

Marketplace vs widget de reservas: conceptos clave

¿Qué es un marketplace de belleza?

Un marketplace como **Booksy**, **Treatwell** (antes llamado Wahanda) o **Fresha** (antes Shedul) funciona como una plataforma donde varios salones ofrecen sus servicios. Los usuarios pueden buscar, comparar y reservar directamente desde la plataforma.

La ventaja evidente es **la captación directa de clientes que ya están buscando servicios de estética**.

¿Qué es un widget de reservas en mi web?

Un widget es una herramienta que se integra en tu página web para que los clientes puedan reservar directamente contigo, sin intermediarios. El control total de la marca, comunicación con el cliente y tarifas queda en manos del salón.

Reservas 24/7 y captación de citas: ¿qué ofrece cada opción?

- **Marketplace:** facilita la reserva en cualquier momento desde cualquier dispositivo, pues el sistema está optimizado y son plataformas conocidas.
- **Widget en web:** también permite reservas 24/7, pero su eficacia depende del tráfico de tu página y su usabilidad.

Por ejemplo, *en Madrid*, muchos autónomos cuentan que la disponibilidad para reservar fuera de hora comercial ha reducido las pérdidas por citas no concretadas telefónicamente.



Captación vs control de marca

Aspecto Marketplace Widget en tu web Captación de clientes Alta, gracias a la exposición en la plataforma y a las promociones internas Depende del marketing y posicionamiento SEO de tu web Control de la experiencia y comunicación Limitado, ya que el marketplace maneja confirmaciones, promociones y notificaciones Total, puedes personalizar mensajes, recordatorios y depósitos Personalización y branding Poca, tus servicios aparecen junto a la competencia con mínimos detalles de marca Alta, puedes adaptar la experiencia visual y el flujo de reservas a tu imagen

Muchas peluquerías y centros de estética en *Sevilla* optan por combinar ambas: un marketplace para atraer nuevos clientes y un widget en su web para fidelizar y controlar la experiencia.

Precios reales: cuotas, comisiones, IVA y cargos ocultos

Uno de los grandes dolores de cabeza son los costes ocultos. Muchas veces alguien te dice que un sistema es "gratis" o "sin comisión", pero luego aparece la letra pequeña.

Ejemplo real: Booksy

Para tener un plan profesional con Booksy, actualmente la cuota es de **34,99 EUR/mes + IVA**. Este precio incluye acceso al sistema de reservas, agenda digital, recordatorios, perfiles, etc.

Pero ojo, además pueden cobrarse comisiones por transacciones o integraciones adicionales. Por eso, siempre revisa si la tarifa anual está clara e incluye todos los cargos.

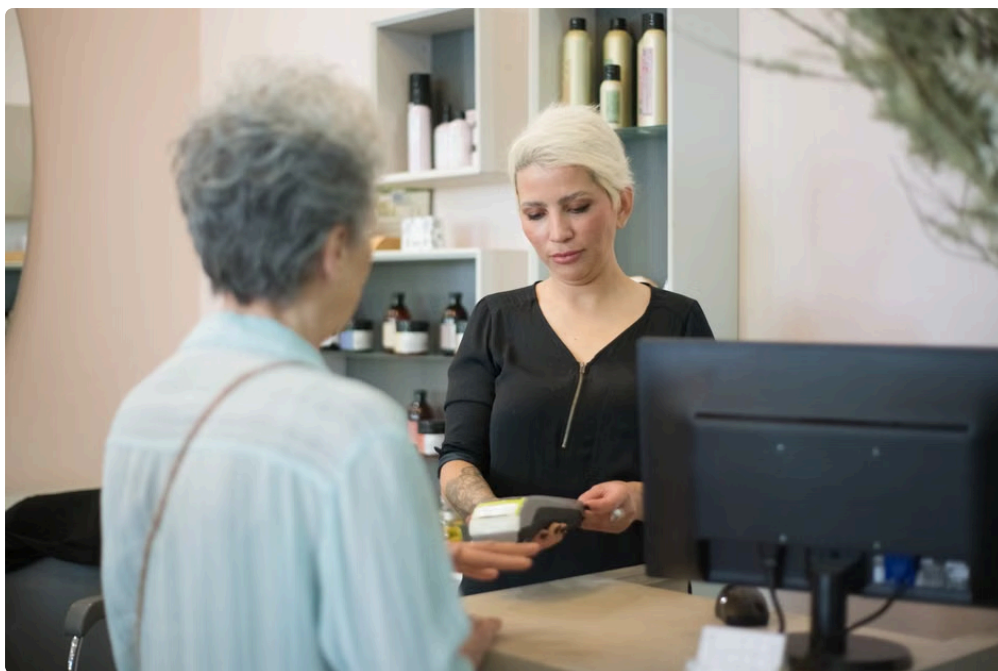
Marketplaces como Treatwell y Fresha

- **Treatwell:** cobra comisión por cada cita realizada (que puede superar el 15%), además de posibles costes por servicios adicionales.
- **Fresha:** presume de no cobrar comisión por citas gestionadas, pero sus servicios premium o pagos con tarjeta conllevan costes variables.

Las plataformas Capterra y G2 son recursos útiles para comparar tarifas reales y opiniones verificadas de usuarios, evitando sorpresas desagradables.

Reducción de ausencias con recordatorios y depósitos

Una de las claves para que tu negocio prospere es minimizar el número de **citas no atendidas**. Tanto los widgets como los marketplaces modernos incluyen flujos automatizados:



1. Recordatorios vía SMS, WhatsApp o correo electrónico.
2. Requerimientos de depósitos o pagos anticipados para reservar.
3. Confirmaciones rápidas.

Estos métodos son especialmente efectivos para autónomos en ciudades donde la competencia es alta y perder una cita puede suponer una gran pérdida económica.

<https://www.lavozdemedinadigital.com/wordpress/2026/03/las-6-mejores-apps-de-reservas-online-para-salones-de-belleza-en-2026/>

Conclusiones: ¿Marketplace o widget para reservas en web salon?

Si tu objetivo principal es **captar nuevos clientes** y no dispones de mucho presupuesto para marketing, un marketplace reconocido como Booksy, Treatwell o Fresha puede ser una buena puerta de entrada.

En cambio, si ya tienes una base de clientes fiel, una web con tráfico y deseas **control total sobre la marca y la experiencia**, un widget integrado con tu agenda digital es el camino ideal.

La recomendación de consultora con 11 años implantando agendas digitales y flujos de reservas para peluquerías y centros estéticos en Madrid y Barcelona es:

- Mide primero cuántas citas pierdes por teléfono y sin canal digital.
- Evalúa costes reales y compara plataformas con sus precios transparentes.
- No confíes en sistemas "gratuitos" sin verificar comisiones y cargos extra.
- Implementa recordatorios automáticos y posibilidad de depósitos para reducir ausencias.

- Considera una estrategia híbrida para beneficiarte de captación y control de marca.

Recuerda: la transformación digital no es solo tecnología, sino mejorar la experiencia del cliente y la rentabilidad de tu salón.