

CASO N.º 001

TEMPORADA 3

DOCUMENTO DE
EVIDENCIA
USO INTERNO

De sesiones a programa

Guía práctica para construir un programa con criterio profesional — para dejar de decidir sesión por sesión y empezar a diseñar el camino completo antes de recomendar nada.

SERIE	La estética que nadie se atreve a cuestionar
PREGUNTA CENTRAL	¿Por qué algunas esteticistas venden más atendiendo a menos clientas?
CLASIFICACIÓN	Uso interno — Herramienta LUMA™
TIEMPO ESTIMADO	10-15 minutos

☒ Evidencia 1

☒ Evidencia 2

☐ Evidencia 3

☐ Evidencia 4

Estás viendo la **Evidencia #2** del Expediente LUMA™ #002. Caso sin resolver — continúa al final de esta herramienta. Al cierre de la serie vas a tener las 4 evidencias completas del caso.

NOTA DE INVESTIGACIÓN

Por qué existe esta herramienta

Seguimos investigando el mismo caso. Esta semana la pregunta es más incómoda: **¿estás construyendo un programa, o solo juntando sesiones sueltas?**

Esta herramienta es la **Evidencia #2 del Expediente LUMA™ #002**. La Evidencia #1 mostró que la confianza se rompe cuando nadie explica qué esperar. Esta evidencia va un paso más allá: incluso con expectativas claras, vender sesión por sesión — sin un camino completo detrás — sigue erosionando el valor percibido.

Úsala así: recorré las páginas siguientes en orden, con tu última clienta real en mente. Al final vas a tener el esqueleto de un programa completo.

**10–15 minutos**

Se hace antes de proponer cualquier programa, sin restarle tiempo a la valoración.

**Decisión con criterio**

Salís con un camino que podés justificar, no solo con una lista de sesiones.

**Usala siempre**

Antes de cada propuesta de tratamiento, sin excepción.

DECLARACIÓN REGISTRADA

"El programa no nace del menú. Nace de la persona que tenés delante."

— EXPEDIENTE LUMA™ #002

ANTES DE PASAR LA PÁGINA

Pensá en tu última clienta real, no en abstracto — así el resultado te sirve de verdad, no solo como ejercicio.

PASO 1 · EL CAMBIO DE PREGUNTA

Antes de construir un programa, eliminá esta pregunta

✗ "¿Qué sesión le voy a vender?"

✓ "¿Qué camino tiene sentido para esta clienta?"

Porque si empezás por las sesiones, probablemente terminás intentando encajar a la clienta dentro de lo que ya tenés disponible. Y debería ser al contrario.

El programa debe nacer de:

LO QUE QUIERE



LO QUE OBSERVASTE



LO QUE NECESITA TRABAJAR



EL OBJETIVO



EL CAMINO



LAS HERRAMIENTAS

PASO 2 · CONSTRUI TU PROGRAMA

Completá los 4 pasos

PASO 1

¿Qué quiere conseguir?

Mi cliente quiere:

PASO 2

¿Qué observé?

Escribí lo que encontraste durante tu valoración.

PASO 3

¿Qué necesito trabajar?

Ahora conectá las dos respuestas anteriores.

PASO 4

Definí el objetivo

El objetivo de este proceso será:

PASO 3 · DISEÑÁ EL CAMINO

Olvidate por un momento de las sesiones.
Pensá en etapas.

ETAPA 1

¿Qué debe ocurrir primero?

Objetivo: _____

ETAPA 2

¿Qué debería ocurrir después?

Objetivo: _____

ETAPA 3

¿Qué necesito revisar o ajustar?

Objetivo: _____

Ahora sí: elegí las herramientas

REGLA LUMA™

Si no podés explicar por qué elegiste una herramienta, todavía no terminaste de construir la estrategia.

PASO 4 · VERIFICACIÓN FINAL

¿Tu programa tiene sentido?

Marcá las que ya cumpliste con esta clienta.

- ☐ Sé qué quiere conseguir la clienta01
- ☐ Sé qué observé durante la valoración02
- ☐ Definí qué necesito trabajar03
- ☐ Tengo un objetivo claro04
- ☐ Organicé el proceso por etapas05
- ☐ Sé qué herramienta usaré en cada etapa06
- ☐ Puedo explicar por qué elegí cada herramienta07
- ☐ Sé qué voy a revisar durante el proceso08

RESULTADO

- 7-8 casillasEstás construyendo un programa real, no juntando sesiones.
- 4-6 casillasHay pasos por reforzar antes de presentarlo.
- 0-3 casillasTodavía estás armando sesión por sesión — volvé al Paso 1.

MOMENTO LUMA™

El menú no construye el programa

Las sesiones son herramientas. El verdadero valor profesional aparece cuando sabés por qué elegiste cada una y en qué momento del camino va. Ese criterio es lo que transforma una lista de citas en un proceso de transformación.

ANTES — SIN PROGRAMA	AHORA — CON ESTA HERRAMIENTA
El programa se arma sesión por sesión, según lo que pide la clienta.	El programa se diseña completo antes de la primera sesión.
La clienta decide cuántas sesiones comprar.	Vos decidís el camino completo y se lo presentás.
La confianza depende de la técnica de moda.	La confianza depende del criterio detrás del programa.

FRASE LUMA™

"Una sesión ejecuta. Un programa transforma."

EVIDENCIA DESCUBIERTA

CONFIRMADO

Juntar sesiones no crea un programa. El criterio detrás de ellas sí.

- ✓ Una sesión es una parte. Un programa organiza el camino.
- ✓ El programa nace de la persona, no del menú.
- ✓ El criterio profesional genera más confianza que cualquier promoción.

SIGUE INVESTIGANDO EL CASO

"¿Cómo presentás ese programa para que la clienta entienda su valor sin sentir que le estás intentando vender algo?"

[Leer la siguiente temporada →](#)

Método LUMA™

Conocé el Método LUMA™ y descubrí cómo construir un proceso de análisis más sólido antes de recomendar cualquier tratamiento.

[Conocé el Método LUMA™](#)

Si esta herramienta te sirvió, compartila con otra colega esteticista.