



# 3 ERRORES AL INICIAR COMO MAQUILLADOR PROFESIONAL

**Y CÓMO EVITARLOS**



# COBRAR MUY BARATO

## POR MIEDO A PERDER CLIENTES

Muchos **maquilladores principiantes** fijan precios por debajo del mercado creyendo que así conseguirán más servicios. El resultado es **agotamiento, pérdida de dinero y una percepción de baja calidad.**

### LA SOLUCIÓN ES:

- Cobrar mínimo el 8% de un SMMLV si aún estas estudiando y te falta perfeccionar tu técnica.
- Cobrar el 10% de un SMMLV si estás terminando de estudiar y te sientes más preparado.
- Cobrar 12 % si ya eres graduado, has ganado experiencia, tienes buen manejo de tiempos y asesoría al cliente.
- Cobrar el 15% si eres graduado, has ganado una buena experiencia, has complementado con cursos adicionales y sigues invirtiendo en tu kit.

**DATO**  
de valor

Basado en el cobro del 8% que te sugerimos como primera etapa. Si haces 3 servicios de maquillaje a la semana, estás teniendo ingresos un 20% más que un SMMLV.

# NO TENER CONTRATO NI COBRAR ANTICIPO

Trabajar sin contrato **es uno de los errores más costosos**. Cancelaciones de último minuto, clientes que no pagan y fechas bloqueadas sin retribución son algunas de las consecuencias.

## LA SOLUCIÓN ES:

- Exige siempre el **50% de anticipo** para reservar la fecha.
- Usa un **contrato básico** (puede ser por WhatsApp o PDF firmado).
- Incluye **política de cancelación clara**: sin devolución si cancela con menos 72 horas.
- **Herramientas gratuitas para generar un contrato de servicios**: Notion, Canva o Google Docs.

**DATO**  
de valor

Una boda cancelada **3 días antes sin anticipo** puede representar la pérdida de **\$400.000 - \$700.000 pesos colombianos** en ingresos.

**CONTRATO DE SERVICIO DE MAQUILLAJE**  
ENTRE CLIENTE Y MAQUILLISTA PROFESIONAL

**1. DATOS DEL CLIENTE**  
Nombre: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_  
Email: \_\_\_\_\_  
Fecha del evento: \_\_\_\_\_  
Lugar del evento: \_\_\_\_\_

**2. DATOS DE LA MAQUILLISTA**  
Nombre: \_\_\_\_\_  
Teléfono: \_\_\_\_\_  
Email: \_\_\_\_\_  
Redes sociales: \_\_\_\_\_

**3. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO**  
La maquillista se compromete a brindar el servicio de maquillaje profesional según las necesidades y preferencias del cliente.

**4. PRECIO Y FORMA DE PAGO**  
Total del servicio: \$ \_\_\_\_\_  
Depósito para reservar (50%): \$ \_\_\_\_\_  
Fecha límite del pago restante: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
Método de pago: \_\_\_\_\_  
\*El depósito no es reembolsable en caso de cancelación por parte del cliente.

**5. POLÍTICAS DE CANCELACIÓN Y PREROGRAMACIÓN**  
• Cancelaciones con más de 7 días de anticipación: reembolso del depósito.  
• Cancelaciones con menos de 7 días de anticipación: el depósito no será reembolsable.

**7. ACEPTACIÓN**  
Al firmar este contrato, ambas partes aceptan los términos y condiciones establecidas.

Firma de la Maquillista: \_\_\_\_\_  
Fecha: 12 / 05 / 2024



# DESCUIDAR EL PORTAFOLIO Y LAS REDES SOCIALES

En esta industria, **la primera impresión es a través de tus redes sociales**. No tener fotos profesionales o un Instagram actualizado hace que pierdas clientes antes de que te contacten.

## LA SOLUCIÓN ES:

- Haz sesiones fotográficas **de práctica cada mes** — invita modelos.
- Publica **mínimo 3 veces por semana**: antes/después, proceso, tips.
- **Usa Reels**: el algoritmo de Instagram los prioriza sobre fotos.
- **Registra resultados, reseñas y testimonios de clientes reales.**

**DATO**  
de valor

El **85%** de los clientes de servicios de maquillaje **revisa Instagram** antes de contratar. Un perfil sin contenido reciente **genera desconfianza**.