

Aparatología estética

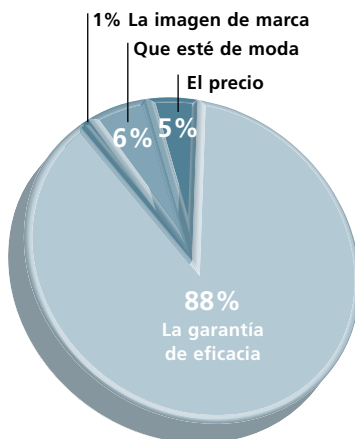
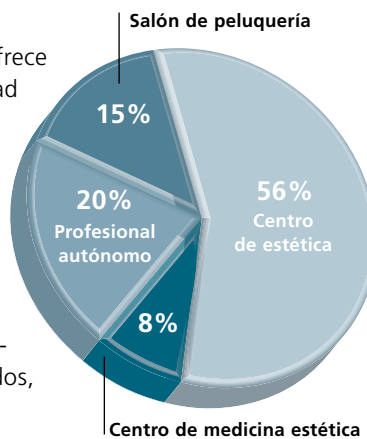
Un sector al día

Una encuesta realizada por Grupo Cosmobelleza a través de su portal www.cosmobelleza.com pone de manifiesto que el 69% de los profesionales entrevistados considera que es importante invertir en su centro en tiempos de crisis. Éste es un dato favorable no sólo para el sector de la aparatología, sino también para el de la belleza profesional en general. De la encuesta se desprenden, además, algunos datos a valorar, como que quienes trabajan con aparatología tienen muy claro que se trata de un servicio que requiere actualizarse periódicamente. A continuación te mostramos los resultados de este estudio, que ha contado con una muestra de 407 profesionales de distintos ámbitos de la belleza de 16 países diferentes.

Tipo de negocio en el que se utiliza la aparatología estética

Ampliando horizontes

Que la aparatología es un servicio que ofrece resultados y permite incrementar la rentabilidad de los centros es algo ya sabido por los profesionales de la estética: más de la mitad de los participantes (un 56%) llevan a cabo estos tratamientos desde un centro de estética. Sin embargo, ahora, otros sectores, como el de la peluquería, se han hecho eco de su eficacia y han empezado a introducir también equipos estéticos en sus salones. Así lo corroboran el 15% de los profesionales encuestados, que pertenecen a este ámbito.



¿Qué motiva la compra de un equipo de aparatología?

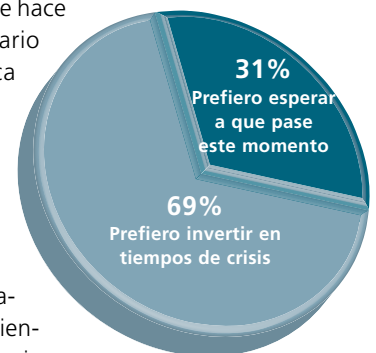
La eficacia, determinante

A la hora de invertir en un equipo, los encuestados lo tienen claro: para un 88%, la garantía de eficacia es la principal motivación de compra, por encima del precio, de la imagen de marca e, incluso, de las modas.

¿Crees que es importante invertir en tiempos de crisis o prefieres esperar?

Renovarse o morir

En este sentido, cabe destacar un dato alentador: un 69% de los profesionales considera importante invertir en tiempos de crisis. Y es que en estos momentos se hace más necesario que nunca actualizar los servicios que se ofrecen para dar respuesta a las necesidades de la clientela y diferenciarse de los competidores.



¿Cada cuánto renuevas tus equipos de aparatología?

Atentos a las novedades

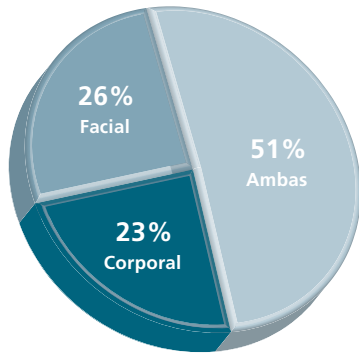
Otro dato que refuerza esta voluntad de renovación se desprende del hecho de que casi un 60% de los encuestados renueva sus equipos cuando descubre un nuevo lanzamiento que responde a sus necesidades.



¿Qué aparatología utilizas más en tu centro?

Facial y corporal, por igual

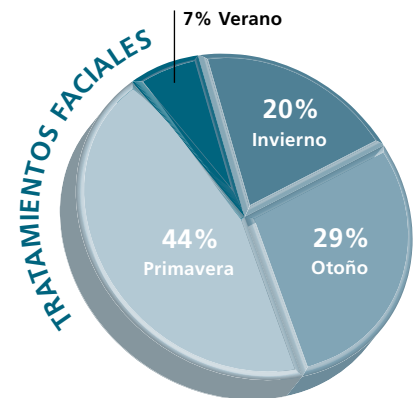
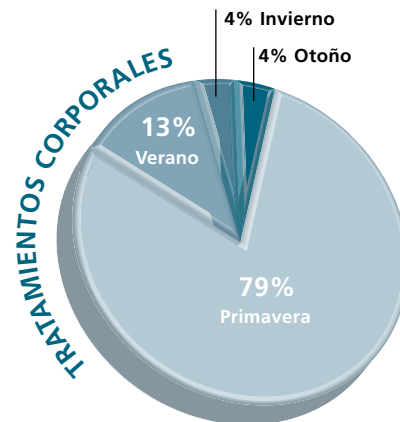
Los tratamientos faciales y corporales cuentan con una demanda similar por parte de los consumidores, que miman por igual su rostro y su cuerpo.



¿En qué época del año se solicitan más tratamientos corporales y faciales?

Más en primavera

La primavera es, claramente, la estación preferida a la hora de realizarse tanto tratamientos faciales como corporales. Ante la proximidad del buen tiempo, se acrecienta el deseo de ofrecer una buena imagen.



¿Qué tipo de tecnologías te solicitan más tus clientes?

¿En qué tipo de tratamientos tus clientes preguntan si son seguros para su salud?

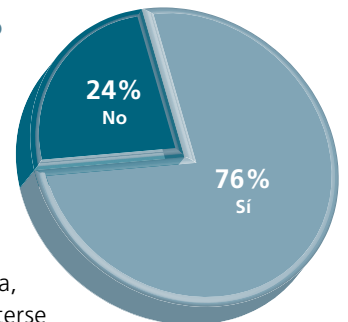
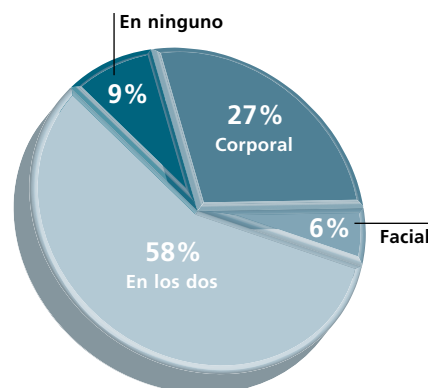
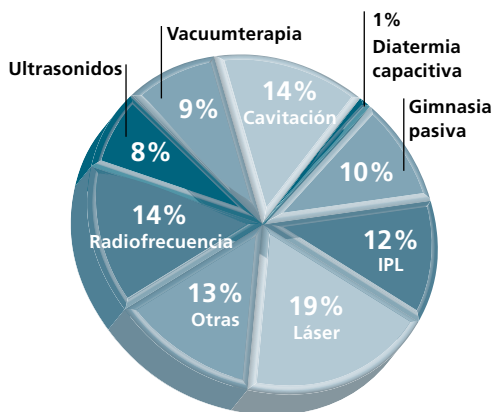
¿Haces firmar un consentimiento a tus clientes antes de someterlos a algún tratamiento?

La seguridad, siempre presente

De la encuesta se desprende también que, antes de someterse a cualquier tratamiento -ya sea facial o corporal-, el cliente casi siempre pregunta si conlleva algún riesgo para su salud.

Consentimiento informado, sí

La gran mayoría de los profesionales entregan al cliente un consentimiento informado en el que, con su firma, atestigua someterse al tratamiento con el conocimiento de los posibles riesgos que éste pueda conllevar.

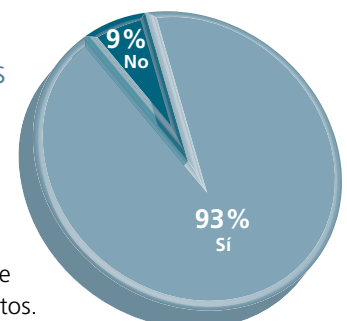


Láser, cavitación y radiofrecuencia, a la cabeza

El láser se posiciona como la tecnología más solicitada en los centros, seguida por la cavitación y la radiofrecuencia, que gozan de la misma demanda de usuarios. Otras técnicas, como la diatermia capacitiva, la gimnasia pasiva, los ultrasonidos o la vacuumterapia también cuentan con un elevado número de adeptos y se han hecho con un sitio propio en los centros.

¿Sabes que hay tratamientos que comportan obligatoriamente la firma de un consentimiento por parte del usuario?

En este sentido, la práctica totalidad de los encuestados asegura conocer la obligatoriedad de firmar un consentimiento en ciertos tratamientos.



Resultados encuesta aparatología

Participantes

PAÍS

| | |
|----------------------|-----|
| Afganistán | 4 |
| Andorra | 1 |
| Argentina | 21 |
| Chile | 6 |
| Colombia | 7 |
| Costa Rica | 2 |
| España | 333 |
| Estados Unidos | 1 |
| Guatemala | 1 |
| México | 11 |
| Panamá | 1 |
| Perú | 8 |
| Portugal | 1 |
| República Dominicana | 1 |
| Uruguay | 2 |
| Venezuela | 7 |
| 407 | |

TIPO DE NEGOCIO

| | |
|-----------------------------|-----|
| Centro de estética | 228 |
| Centro de medicina estética | 34 |
| Profesional autónomo | 83 |
| Salón de peluquería | 62 |
| 407 | |

PORCENTAJE

| | |
|--|-----------|
| | 56 |
| | 8 |
| | 20 |
| | 15 |

Encuesta

¿Qué valoran más tus clientes?

| | |
|-------------------|-----|
| Belleza | 69 |
| Salud | 49 |
| Los dos por igual | 289 |
| 407 | |

PORCENTAJE

| | |
|--|-----------|
| | 17 |
| | 12 |
| | 71 |

¿Qué determina para ti la compra de un equipo de aparatología?

| | |
|-------------------------|-----|
| El Precio | 19 |
| La garantía de eficacia | 360 |
| La imagen de marca | 5 |
| Que esté de moda | 23 |
| 407 | |

PORCENTAJE

| | |
|--|-----------|
| | 5 |
| | 88 |
| | 1 |
| | 6 |

| ¿Qué tipo de tecnologías te solicitan más tus clientes? | | PORCENTAJE |
|---------------------------------------------------------|------------|------------|
| Cavitación | 58 | 14 |
| Diatermia capacitiva | 3 | 1 |
| Gimnasia pasiva | 42 | 10 |
| IPL | 48 | 12 |
| Láser | 76 | 19 |
| Otras | 53 | 13 |
| Radiofrecuencia | 59 | 14 |
| Ultrasonidos | 33 | 8 |
| Vacuumterapia | 35 | 9 |
| | 407 | |

| ¿Crees que es importante invertir en tu negocio en tiempo de crisis o prefieres esperar? | | PORCENTAJE |
|------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| No, esperar a que pase | 128 | 31 |
| Sí, en tiempos de crisis | 279 | 69 |
| | 407 | |

| ¿Cada cuándo renuevas la aparatología? | | PORCENTAJE |
|----------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Cada 2 años | 24 | 6 |
| Cada año | 54 | 13 |
| Cuando hay una novedad en el mercado que se adapta a mis necesidades | 235 | 58 |
| Entre 2 y 5 años | 69 | 17 |
| Sólo cuando se me estropea | 25 | 6 |
| | 407 | |

| ¿En qué tipo de tratamientos tus clientes te preguntan si son seguros para su salud? | | PORCENTAJE |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|
| Corporal | 110 | 27 |
| En los dos | 235 | 58 |
| En ninguno | 36 | 9 |
| Facial | 26 | 6 |
| | 407 | |

| ¿Qué tipo de aparatología utilizas más en tu centro? | | PORCENTAJE |
|------------------------------------------------------|------------|------------|
| Ambas | 211 | 52 |
| Corpál | 92 | 23 |
| Facial | 104 | 26 |
| | 407 | |

Tus clientes de aparatos corporales...

PORCENTAJE

| | |
|-------------------------------------------------------|------------|
| Complementan su bienestar con actividades adicionales | 272 |
| No realizan ninguna actividad complementaria | 42 |
| Realizan alguna actividad | 93 |
| | 407 |

67
10
23

¿Haces firmar un consentimiento a tus clientes al someterlos a algún tratamiento?

PORCENTAJE

| | |
|----|------------|
| No | 99 |
| Sí | 308 |
| | 407 |

24
76

¿Sabes que hay tratamientos que comportan obligatoriamente la firma de un consentimiento por parte del cliente?

PORCENTAJE

| | |
|----|------------|
| No | 29 |
| Sí | 378 |
| | 407 |

7
93

¿En qué época del año te solicitan más tratamientos corporales?

PORCENTAJE

| | |
|-----------|------------|
| Invierno | 18 |
| Otoño | 16 |
| Primavera | 322 |
| Verano | 51 |
| | 407 |

4
4
79
13

¿Y faciales?

PORCENTAJE

| | |
|-----------|------------|
| Invierno | 82 |
| Otoño | 120 |
| Primavera | 176 |
| Verano | 29 |
| | 407 |

20
29
43
7