

# SUSCRIPCIONES

# CONTENIDOS

- Qué son las suscripciones y porqué ofrecerlas
- Paso a paso | Cómo crearlas desde cero con FLOWww
- Cómo ofrecerlas a tus clientes
- Ventajas de utilizarlas en tu centro de estética

# ¿QUÉ SON LAS SUSCRIPCIONES?

Y PORQUÉ OFRECERLAS EN TU CENTRO O SALÓN

Las suscripciones son un recurso que te permite ofrecer a los clientes de tu centro de estética la posibilidad de inscribirse al servicio que más le interesa.

Al contratar una suscripción, el cliente paga una cuota para poder disfrutar de un servicio tantas veces como quiera (o haya estipulado el centro), durante un tiempo concreto.

Es una forma de que los clientes se comprometan con tu centro y a la vez disfruten de tarifas preferenciales. Por otro lado garantizas su recurrencia y la actividad de tu facturación.

# ¿QUÉ SON LAS SUSCRIPCIONES?

Y PORQUÉ OFRECERLAS EN TU CENTRO O SALÓN

Ofrecer suscripciones a tus servicios es todo ventajas. A tus clientes les encantará contar con la flexibilidad de disfrutar de un servicio en concreto cómo y cuándo quieran y tú cobrarás por las suscripciones siempre, acudan o no a su servicio.

Vamos hablar de las suscripciones en el día a día, imagínate que has creado la “Suscripción Mensual - Manicura de gel” en tu FLOWww. Tus clientes podrán pagar por la suscripción para disfrutar de manicuras de gel durante todo un mes (podrás definir una cantidad de usos, por ejemplo, 20 manicuras o usos ilimitados).

Vaya o no el cliente hacerse su manicura, tú siempre ganarás.

# PASO A PASO | CÓMO CREARLAS DESDE CERO CON FLOWWW

Para poder configurar las suscripciones en tu sistema FLOWww, deberás, en primer lugar, crear el servicio al cual los clientes podrán suscribirse.

Si ya tienes el servicio creado, puedes saltar este paso e ir directamente al "Paso 2. Creación de la Suscripción". Si aún no lo tienes, te explicamos el paso a paso para crear tu servicio, a continuación:

## PASO 1. CREACIÓN DEL SERVICIO

Deberás dirigirte a la sección de 'Configuración' >> 'Tarifas' y entrar en una de las tarifas disponibles, pinchando en '+'.

Se te abrirá una pantalla de 'Productos y servicios'. En ella, deberás localizar el botón de 'Nuevo' en color naranja y al hacer clic sobre él, se te abrirá una pantalla emergente con tres opciones Servicio | Producto | Paquete.

Opciones de búsqueda

Nombre

Ver productos deshabilitados

Tipo

Familia

Exportar

Estado de productos y servicios: T

 Servicio
  Producto
  Paquete

	Familia						
	(Ninguna)	Spa		0%			
	CERA	Aceite postdepilatorio	12,40	21,00%			
	CERA	CREMA VITAMINA C	25,90	21,00%			
	CERA	Jabon especial postdepilacion	6,00	21,00%			

**Nuevo**

Familias

Tarifas planas

Tipos de IVA

Herencias

Volver

Escoge 'Servicio' y accederás a un panel, en el que deberás dar de alta con los datos necesarios tu nuevo servicio.

## PASO 1. CREACIÓN DEL SERVICIO

Para crear el servicio para una nueva suscripción deberás ingresar todos los datos necesarios, tales como nombre del servicio y su código en FLOWww, precio, tarifa a la que pertenecen, su color en la agenda, la duración de la sesión (en unidades, disparos, sesiones o minutos), equipo y si se aplica comisión.

No te olvides de marcar las casillas correspondientes a equipamiento, visita de valoración, si quieres que este producto aparezca en tu app y demás opciones relacionadas con descuentos y promociones.

Una vez indiques todos los campos, haz clic en "Guardar".

## Datos del servicio

Tarifa: Tarifa LVM

<b>Nombre</b> ➤	<input type="text" value="SESIÓN SPA"/>	<b>Color en agenda</b> ➤	<input type="text" value="Verde"/>
<b>Código</b> ➤	<input type="text" value="SP"/>	<b>Duración</b> ➤	<input type="text" value="01:00 (60 Minutos)"/>
<b>Familia</b> ➤	<input type="text" value="(Ninguna)"/>	<b>Equipo</b> ➤	<input type="text" value="(Todos)"/>
<b>Precio con IVA</b> ➤	<input type="text" value="35"/>	<b>Comisión</b> ➤	<input type="text" value="(Global)"/>
<b>IVA</b> ➤	<input type="text" value="(Ninguno)"/>	<b>Requiere equipamiento</b> ➤	<input type="checkbox"/>
<p>Cuando el servicio o producto forma parte de un paquete:</p> <p><b>Pertenece a la tarifa plana</b> ➤ <input type="text" value="(Ninguna)"/></p> <p><b>Consume</b> ➤ <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="Unidades"/></p> <p><b>Coste Bruto</b> ➤ <input type="text" value="0"/></p>		<b>Visita de valoración</b> ➤	<input type="checkbox"/>
<b>Archivo de ayuda</b> ➤	<input type="text" value="(Ninguno)"/>	<b>Aparece en App / Self</b> ➤	<input type="checkbox"/>
<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado		<b>Descuentos automáticos</b> ➤	<input checked="" type="checkbox"/>
		<b>Descuentos manuales</b> ➤	<input checked="" type="checkbox"/>
		<b>Acepta promociones</b> ➤	<input checked="" type="checkbox"/>
		<b>Afecta estadísticas</b> ➤	<input checked="" type="checkbox"/>
		<b>Deshabilitado</b> ➤	<input type="checkbox"/>

[Consumos](#) | [Relacionados](#) | [Cabinas](#) | [Puntos](#) | [Bonos](#) | [Suscripciones](#)

[Guardar](#) | [Volver](#)

## PASO 2. CREACIÓN DE LA SUSCRIPCIÓN

Crearemos la suscripción desde la misma ficha del servicio.

¿Cómo acceder a la ficha de un servicio? Dirígete a 'Configuración' >> 'Tarifas' y pincha en "+" en la tarifa donde está el mismo.

En "opciones de búsqueda", busca tu servicio por nombre, tipo o familia. Cuando lo encuentres en tu listado de servicios, haz clic en "ver +" para acceder a su ficha.

## PASO 2. CREACIÓN DE LA SUSCRIPCIÓN

Desde la ficha de servicio, hacemos clic en el botón "Suscripciones" ubicado en la parte inferior de tu pantalla y después en "Nueva suscripción".

### Listado de suscripciones

Suscripciones de producto/servicio: **SESIÓN SPA**

Suscripción	Precio	Caducidad	Ver+
-------------	--------	-----------	------

Ver suscripciones deshabilitadas

[Nueva suscripción](#) [Volver](#)

## PASO 2. CREACIÓN DE LA SUSCRIPCIÓN

Debemos introducir el nombre de tu suscripción, por ejemplo, "Suscripción mensual - Masaje 15 minutos", el precio y marcar el número máximo de usos del servicio de esta suscripción para el tiempo marcado, si has tomado la decisión de limitarlo.

Por ejemplo, queremos que nuestra "Suscripción mensual - Masaje 15 minutos" se limite su uso a 20 veces al mes. En el campo nº máximo de usos añadimos "20".

También deberás definir la caducidad de tu suscripción. Podrás definir un período determinado, por ejemplo, caduca en 30 días o una fecha fija, por ejemplo, la suscripción caduca el 30/11/2020.

## Datos de la suscripción ?

Nueva suscripcion para el producto/servicio: **SESIÓN SPA**

<b>Nombre</b>	<input type="text" value="SUCRIPCION 1 MES SPA"/>	<b>Comisión</b>	<input type="text" value="(Global)"/>
<b>Familia</b>	<input type="text" value="(Ninguna)"/>	<b>Descuentos automáticos</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Precio con IVA</b>	<input type="text" value="67"/>	<b>Descuentos manuales</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>IVA</b>	<input type="text" value="(Ninguno)"/>	<b>Acepta promociones</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Nº máximo de usos</b>	<input type="text" value="8"/>	<b>Afecta estadísticas</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Caducidad</b>	<input checked="" type="radio"/> Intervalo <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="meses"/> <input type="radio"/> Fecha fija <input type="text"/>	<b>Deshabilitado</b>	<input type="checkbox"/>
<b>Coste Bruto</b>	<input type="text"/>		
<b>Archivo de ayuda</b>	<input type="text" value="(Ninguno)"/>		
	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado		

[Relacionados](#) | [Puntos](#)

[Guardar](#) | [Volver](#)

Recuerda que tras todos estos pasos, deberás recargar tu sistema para que se apliquen.

## PASO 2. CREACIÓN DE LA SUSCRIPCIÓN

FLOWww también permite crear suscripciones a tus tarifas planas. Por ejemplo, tú trabajas con una tarifa plana de depilación láser de zonas medianas que es un éxito entre tus clientes. Para garantizar su recurrencia, la realización de todas las sesiones del tratamiento y dinero en caja, puedes ofrecer la suscripción mensual automática a la tarifa plana de depilación láser.

Para crearla, basta acceder a la ficha del servicio incluido en una tarifa plana y confirmar la casilla "Válido para todos los productos de la tarifa plana "X".

## PASO 3. CÓMO VENDER LA SUSCRIPCIÓN A TUS CLIENTES

Para vender la suscripción a tu cliente, deberás abrir un ticket a su nombre y en 'Añadir Producto +'. En la pestaña "suscripciones", selecciona el tipo de suscripción que desea adquirir y haz clic en "añadir".

Verás que el sistema permitirá que cambies la fecha de inicio y fin de la suscripción. En realidad, el período de validez de esta suscripción, depende del que hayamos especificado en la tarifa en el momento de su creación. No obstante, en esta primera venta, podremos modificar el período de la primera suscripción.

## PASO 3. CÓMO VENDER LA SUSCRIPCIÓN A TUS CLIENTES

Si queremos, por ejemplo, hacer coincidir las renovaciones con meses naturales, para ello sólo debemos cambiar la fecha de 'Válido hasta..'

En este paso también podrás habilitar la renovación automática. En este caso deberás poner un número de cuenta asociado, donde se domiciliará el cargo, a la hora de renovar la suscripción.

¡Es muy fácil! Tu cliente sólo tendrá que pagar una cantidad fija al mes para poder realizarse un servicio concreto tantas veces como quiera o tantas veces hayas dejado pautado.

PR

FA

S

PR

S

**Suscripcion** ▶ Suscripcion mensual CFT 30 mnts €

**Válido desde** ▶ 21/06/2017

**Válido hasta** ▶ 21/07/2017 €

**Renovación automática** ▶

**Código IBAN** ▶

PCC	Entidad	Oficina	D.C.	Cuenta
<input type="text"/>				

**BIC/SWIFT** ▶

**Guardar** **Cancelar**

PR

FA

S

PR

S

€

€

Bono

Borrar

Código d

ible: 0

Borrar

ar

Imprim



Para comprobar si a tu cliente se le ha sumado la suscripción, accede a su ficha en el apartado de suscripciones.

Así, podrás comprobar si ésta se ha creado correctamente.

# PASO 4. CÓMO REMESAR LAS SUSCRIPCIONES CON RENOVACIÓN

Una vez cerrada la venta de la suscripción con renovación automática, podemos comprobar que en la opción 'Facturación' >> 'Recibos pendientes', se te habrá generado un recibo con la forma de pago 'Domiciliación bancaria' y/o 'Renovaciones de suscripciones'.

Recibos pendientes

Nº: 193 D B
**angel Miguel** +in

[Buscar Cliente](#)
Teléfono: **610516179**

Fecha inicial >

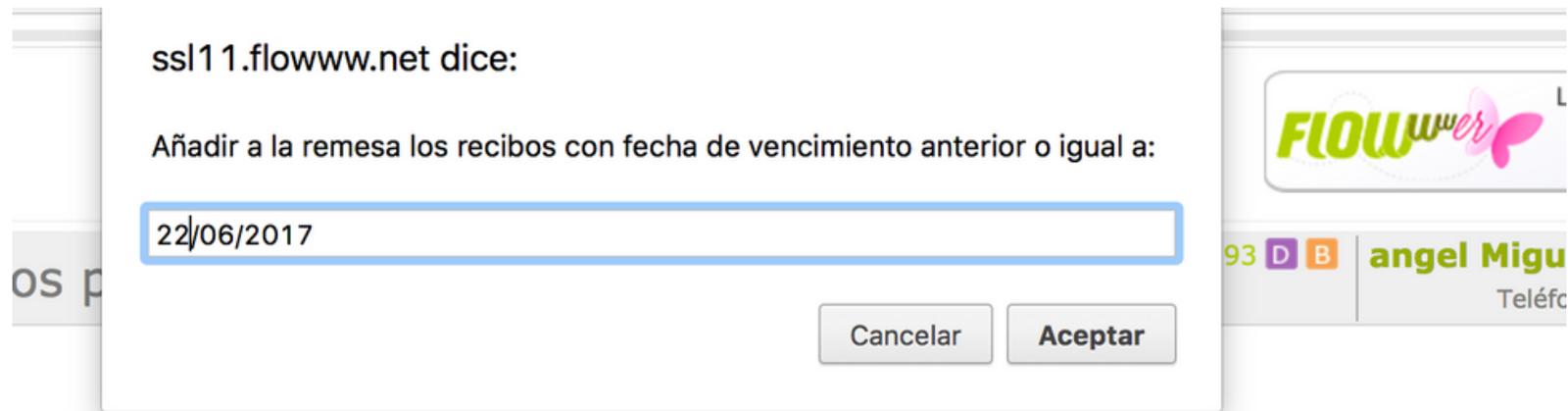
Fecha final >

Remesar
Exportar
Buscar
Volver

Listado de recibos pendientes

Nº Recibo	Cliente	F. Vencimi.	Nº Fact	Fecha factura	Total	Editar
3	Teresa Mascarell be...	22/06/2017	ESVA010/273	2017-06-21	165,00 €	
4	angel Miguel	22/06/2017	ESVA010/274	2017-06-21	850,00 €	

Podemos elegir remesar, es decir, pasar al cobro los recibos con fechas vencidas.



En este punto, una vez remesados podremos encontrar nuestra remesa en el apartado Facturación >> Remesas, donde nos podremos descargar el archivo CEPA y subirlo a nuestra banca online para la ejecución de nuestros recibos. ¿Práctico, no?

Remesas

Nº: 193 D B
angel Miguel +info

Buscar Cliente
Teléfono: 610516179

Fecha inicial > 
Fecha final >

Buscar
Volver

Listado de remesas

Nº Remesa	F. Cierre	Nº Recibos	Total	Exportar	SEPA	Cerrar	Ver+
2	(Pendiente)	2	1.015,00 €				
1	13/03/2017	1	120,00 €				

# CÓMO OFRECERLAS A LOS CLIENTES DE TU CENTRO

¡Muy sencillo! Sólo tendrás que escuchar las necesidades del cliente y ofrecerle un servicio, que se adapte a lo que te está pidiendo. Las suscripciones son la opción ideal para tratamientos que requieren de seguimiento.

Para ofrecérselo podrás utilizar la técnica de venta sugerida (o 'up-selling'), que consiste en proponer al cliente la compra de un servicio o producto concreto, de mayor valor, que mejore los efectos del tratamiento y garantice unos resultados satisfactorios para el cliente.

# VENTAJAS DE UTILIZARLAS EN TU CENTRO DE ESTÉTICA

1. Garantizarás la recurrencia y permanencia de este cliente, mantendrás tu calendario de citas activo y cobrarás por los servicios, vaya o no el cliente a tu centro.
2. Puedes ofrecer la renovación automática de la suscripción de forma periódica. De ese modo, sabrás que cada mes cobrarás el valor de tus suscripciones y podrás hacer tu proyección de caja y facturación. La gran ventaja aquí no reside en los ingresos a corto plazo, sino en la rentabilidad a medio-largo plazo. El cliente gastará una cantidad fija cada mes, mientras necesite de tus servicios. Aunque el importe de la suscripción no sea muy elevado, su pago sí se prolongará en el tiempo y te proporcionará una entrada de ingresos estable.



**¿QUIERES APLICARLAS, PERO TIENES DUDAS?**

**¡Contacta con nosotros y te ayudaremos!**

**flowww.net**