

Los servicios de peluquería amplían sus propuestas para responder a nuevas necesidades

Noticias 24hs | 27-08-2026 | 09:29



L'Equip

Las peluquerías atraviesan una etapa en la que el cuidado personal ocupa un lugar cada vez más amplio dentro de sus servicios. El corte y la coloración continúan siendo parte central de la visita, pero los tratamientos destinados a mejorar la salud y el aspecto del cabello ganaron espacio. Al mismo tiempo, muchos establecimientos incorporaron propuestas de estética para que sus clientes puedan resolver distintas necesidades en un mismo lugar.

En este contexto, los tratamientos capilares y cortes modernos en Sant Gervasi forman parte de una oferta que busca combinar asesoramiento profesional, cuidado del cabello y actualización de estilos. La elección de un corte ya no depende únicamente de seguir una tendencia: también se consideran el tipo de cabello, su estado, el tiempo disponible para mantenerlo y las preferencias personales de cada cliente. El diagnóstico previo permite adaptar el servicio y evitar decisiones que después resulten difíciles de sostener.

Los tratamientos capilares también adquirieron mayor importancia. Hidratación, nutrición, reparación y cuidados específicos para cabellos sometidos a coloraciones o herramientas de calor son algunas de las opciones disponibles. El objetivo es atender necesidades concretas y mantener el cabello en mejores condiciones entre una visita y otra. En estos casos, la recomendación profesional resulta importante para determinar qué tratamiento tiene sentido según las características de cada persona.

La coloración continúa siendo otro de los servicios más solicitados. Las opciones actuales incluyen cambios completos de tono, cobertura de canas, reflejos y diferentes técnicas de iluminación. Más que aplicar un color de manera uniforme, los profesionales suelen valorar el tono natural, el estado del cabello y el resultado que busca cada cliente. También se presta atención al mantenimiento posterior, especialmente cuando se trata de cambios que requieren visitas periódicas.

La evolución de los salones también puede observarse en la incorporación de servicios de estética. Algunos establecimientos ofrecen manicura y pedicura, tratamientos faciales o corporales, depilación y maquillaje profesional. Esta diversificación permite que una persona pueda organizar varios cuidados durante una misma visita y responde a una demanda que busca soluciones más integrales.

Las cifras muestran el peso que mantiene este sector en España. Según datos presentados por la Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética (Stanpa) en 2025, el país cuenta con unos 52.000 salones de peluquería, que generan alrededor de 6.000 millones de euros anuales y dan empleo a más de 114.000 profesionales. La asociación también señala que más de la mitad de los consumidores acude una vez al mes y que el ticket medio alcanza los 33 euros.

Este comportamiento también explica por qué la relación entre profesional y cliente tiene un peso importante. Una visita frecuente permite conocer cómo responde el cabello a determinados productos, qué tratamientos funcionan mejor y qué cambios pueden realizarse sin comprometer su estado. ¿La confianza se construye con recomendaciones realistas y con información clara sobre los resultados que puede ofrecer cada servicio?, afirman desde el salón L'equip.

La incorporación de nuevas propuestas no significa que todas las peluquerías deban ofrecer los mismos servicios. Cada establecimiento puede definir su especialización de acuerdo con su equipo, sus instalaciones y las necesidades de las personas que lo visitan. Para el cliente, disponer de alternativas puede facilitar la elección, siempre que exista personal capacitado para explicar cada procedimiento y sus cuidados posteriores.

La peluquería mantiene así su función habitual, pero incorpora nuevas formas de atender el cuidado personal. Para quienes buscan renovar su imagen o simplemente mantener una rutina de cuidado, encontrar profesionales que escuchen sus necesidades y orienten cada decisión puede hacer que la visita tenga un valor que va más allá del resultado inmediato.

Autor: Redacción