VOL. V

WORKERS EDITION

HelloNews

MAYO
2026

¡Hola a todas!

Mayo es ese momento del año en el que todo empieza a coger ritmo de verdad en el salón.

Lo notas en cada servicio, en los días que pasan más rápido y en esa energía que se siente en el ambiente. Es una etapa llena de movimiento... y también de oportunidades.

Y aquí está la clave: lo que haces en tu mesa ahora marcará los próximos meses. Cada trabajo, cada detalle, cada clienta que se va contenta influyen.

No se trata de hacer más sin parar, sino de hacerlo mejor.

De cuidar tu técnica, de prestar atención a los pequeños detalles, de ofrecer un servicio que haga que la clienta quiera volver... y recomendarte.

Porque tu trabajo no es solo hacer uñas bonitas.
Es crear una experiencia: hacer que esa clienta se sienta bien, cuidada y segura en tus manos.
Ahí está tu verdadero valor.

Confía en lo que sabes hacer, en tu evolución y en todo lo que has aprendido. Cada servicio es una oportunidad para crecer, para mejorar y para brillar un poco más.

Y recuerda: formas parte de algo más grande. Un equipo que avanza contigo y que cuenta contigo. Este mes, haz que cada trabajo hable por ti

BRIDAL FASHION WEEK 2026

Un año más, la participación de la marca en la BBFW ha sido todo un éxito. Seguimos posicionándonos como referentes en el sector, formando parte de uno de los eventos más importantes a nivel internacional.
Os dejamos una selección de imágenes para que podáis vivir de cerca la experiencia.

SCRIPTS DE VENTA EN MESA

TUS PALABRAS TAMBIÉN SON PARTE DEL SERVICIO

Todo lo que haces con tus manos es importante... pero lo que dices mientras trabajas puede marcar la diferencia entre un servicio correcto y una experiencia que la clienta no olvida.

Muchas veces pensamos que recomendar es “vender”, pero en realidad es algo mucho más simple: es ayudar a la clienta a elegir lo que mejor le va.

Cuando hablas con seguridad, desde tu conocimiento y tu experiencia, la clienta lo percibe. Se relaja, confía en ti y se deja guiar.

No necesitas frases complicadas ni técnicas forzadas. Solo necesitas naturalidad, intención y saber cómo decirlo en el momento adecuado.

Por eso, aquí tienes algunos ejemplos reales, fáciles y naturales, para que puedas aplicarlos directamente en tu mesa desde hoy.

Hazlos tuyos, adáptalos a tu forma de hablar... pero, sobre todo, úsalos.
Porque tu voz también es una herramienta de trabajo

1. INICIO DEL SERVICIO (DETECTAR OPORTUNIDAD)

Este momento es oro. No es solo empezar el servicio, es abrir la puerta a entender qué necesita tu clienta... incluso antes de que ella lo sepa.

Puedes decir algo como:

“¿Qué te apetece hoy? ¿Algo más natural o quieres aprovechar para hacer algo un poco más especial ahora que vienen más eventos?”

Con esto consigues:

- Entender mejor lo que busca
- Generar conversación
- Abrir la puerta a mejorar el servicio (refuerzos, cutículas, diseños...)

2. RECOMENDAR DESDE LA EXPERIENCIA (NO DESDE LA VENTA)
Aquí es donde realmente marcas la diferencia. Tu opinión tiene valor. Eres la profesional. Y cuando hablas desde ese lugar, la clienta confía.

Puedes decir algo como:
“Por cómo tienes la uña, te recomendaría añadir un refuerzo para que te dure perfecta más tiempo, sobre todo ahora.”
“Si quieres que te aguante mejor estas semanas, podemos hacer un refuerzo muy natural.”

Clave importante:
No empieces preguntando. Primero recomienda, luego deja que la clienta decida.

Cada pequeño gesto cuenta. Cada recomendación bien hecha no solo mejora el resultado del servicio, sino también eleva tu trabajo y la percepción que la clienta tiene de ti.

Confía en lo que sabes.
Habla desde tu experiencia.

Y recuerda: estás ahí para guiar, no solo para ejecutar.
Tu forma de comunicar puede cambiarlo todo.

NUEVA COLECCIÓN- SUMMER JELLY

Este mes empezaréis a recibir la nueva colección que lanzaremos el día **4 de JUNIO ; Summer Jelly**, una colección pensada para sorprender y dar un toque super fresco a las manicuras.

Se trata de **6 tonos jelly semitransparentes,** perfectos para crear acabados frescos, ligeros y totalmente en tendencia. Su textura permite jugar con la profundidad del color, adaptándose tanto a diseños creativos como a looks más naturales.

¿**Qué hace especial a Summer Jelly?**

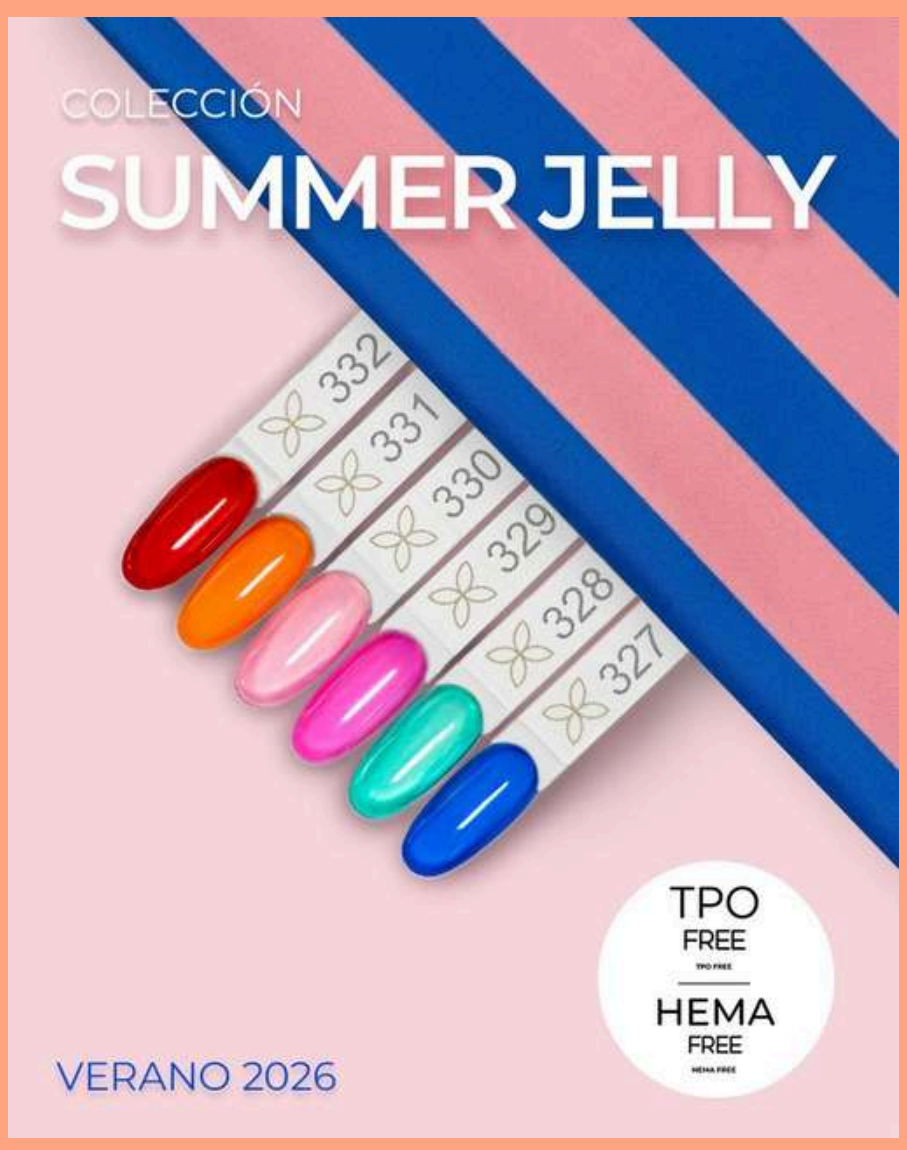
Versatilidad total: puedes utilizarlos como esmaltado completo para un efecto translúcido y brillante, o incorporarlos en decoraciones para aportar dimensión y originalidad.

Efecto tendencia: el acabado jelly es uno de los más demandados esta temporada, ideal para clientas que buscan algo diferente pero elegante.

Perfectos para layering: combina capas, tonos y efectos para crear diseños únicos sin complicar el proceso. Ideales para combinar con los magnéticos.

Recomendación en mesa:
Ofrece estos tonos como alternativa a los colores clásicos, explicando su efecto ligero y moderno. Son ideales para clientas que quieren un cambio sin ir a un color completamente cubriente.

Summer Jelly no es solo una colección, es una oportunidad para diferenciar tu servicio y aumentar el valor de cada manicura.



LAS FIGURAS DE COORDINACIÓN: MÁS ALLÁ DE LAS AUDITORÍAS

TU COORDINADORA: APOYO EN LAS VISITAS

Aprovecha las visitas de tu coordinadora para sacarles el máximo partido

Aunque no esté en tu día a día, esos momentos son una oportunidad muy valiosa para ti y para tu trabajo en mesa.

Es el momento perfecto para resolver dudas, reforzar lo que ya haces bien y mejorar en todo aquello que te puede hacer crecer como profesional.

Si no tienes claro qué producto usar en un caso concreto, cómo adaptar un servicio o cómo recomendar mejor a una clienta, este es tu espacio para preguntarlo.

Tu coordinadora está ahí para ayudarte a ganar seguridad, mejorar tu técnica y darte herramientas prácticas que puedas aplicar desde ese mismo día.

Aprovecha su visita, obsérvala, pregúntale y apóyate en su experiencia. Porque pequeños aprendizajes en esos momentos pueden marcar una gran diferencia en tu día a día

TRABAJAR DE FORMA CERCANA CON TU COORDINADORA TE PERMITE:

Sentirte más segura en lo que haces

Porque puedes preguntarle cualquier duda: productos, protocolos, tiempos... lo que necesites en tu día a día.

Mejorar tu forma de trabajar en mesa

Te puede guiar sobre cómo organizarte mejor, cómo optimizar cada servicio y cómo cuidar los detalles que marcan la diferencia.

Aprender a recomendar con más confianza

No se trata de vender más, sino de saber cómo aconsejar mejor a la clienta según lo que necesita. Ella puede darte ejemplos reales y ayudarte a practicarlos.

Resolver situaciones con clientas

Desde cómo explicar un servicio hasta cómo gestionar dudas o pequeñas incomodidades con seguridad y profesionalidad.

Tener claridad en los protocolos

Si algo no te cuadra o no sabes exactamente cómo hacerlo, te lo explica, lo revisa contigo y te ayuda a interiorizarlo.

NOVEDAD EN PRODUCTO- DISPONIBLE EN HOLDED¡

Artículos nuevos disponibles para pedir, aumenta tu tiquet medio con decos rápidas y fáciles!

Brillantes de colores

Stickers flores

NUEVAS APERTURAS EN ABRIL

Este mes de abril hemos abierto en:
Torrent - Valencia
Ciudad Jardín - Madrid
Puerta del Ángel - Madrid
También hemos abierto nuestro segundo centro en Milán y nuestro tercer centro en Portugal.
¡Seguimos creciendo! No somos una marca, somos una comunidad, y tú formas parte de ella.

GRACIAS POR PONER ALMA EN CADA DETALLE. HELLO NAILS CRECE GRACIAS A VOSOTRAS.