Àmbit

Benestar físic i emocional

Psicologia, fisioteràpia, nutrició, centres de bellesa, centres esportius, veterinaris, dentistes, farmàcies... El sector del benestar és ampli i divers, però, malgrat la importància dels serveis que ofereix, molts projectes petits han de fer equilibris constants per sostenir-se, fer-se visibles i arribar a un públic fidel.

5 remeis a 5 maldecaps

01 / Inversió inicial en equipaments molt alta

Obrir un negoci al sector del benestar físic i emocional sovint requereix una inversió inicial elevada per adquirir equipaments especialitzats i complir amb normatives sanitàries o tècniques. És el cas de farmàcies, ortopèdies, centres mèdics, gimnasos, perruqueries, centres de bellesa o clíniques veterinàries. A més, cal sumar-hi el cost de llicències, reformes, maquinària, mobiliari, sistemes de climatització o esterilització, i el manteniment tècnic d'aparells. Aquesta barrera econòmica suposa un repte per a moltes iniciatives.

Un remei → Finançament específic i estratègies d'arrencada gradual

Per fer viable el llançament de projectes en aquest sector, cada cop més iniciatives opten per fórmules de finançament específiques (com microcrèdits, línies ICO o ajuts sectorials) o per un model d'arrencada progressiva. Per exemple, començar amb una part dels serveis actius i anar incorporant equipaments a mesura que es consolida l'activitat. També és útil explorar el mercat de segona mà regulada (especialment en el cas d'equipament mèdic o estètic), o bé compartir espais i recursos amb altres professionals a través de coworkings especialitzats en salut i benestar.

La col·laboració amb col·legis professionals o gremis també pot ser clau: moltes vegades ofereixen assessorament, convenis amb proveïdors o condicions preferents de finançament a través d'acords amb entitats bancàries.

Banc Sabadell, per exemple, disposa de diversos serveis en aquest sentit. Alguns d'ells són el rènting, béns d'equip per a l'adquisició de maquinària i equipament, o el lísing, com a alternativa per a aquells que prefereixen quedar-se amb la propietat de la maquinària un cop finalitzada l'operació. A més, aquesta opció pot tenir avantatges fiscals derivats de l'amortització fiscal accelerada i l'ajornament del pagament de l'IVA. Per a l'adquisició d'equips biosanitaris, com els de diagnòstic, biosanitaris, robots de farmàcia, fitness o equipaments mèdics, molts negocis del sector sanitari, farmacèutic i de salut, opten pel Sanirenting, que els permet escollir lliurement el proveïdor.

Solucions de rènting de Banc Sabadell

Solució de rènting per a clíniques i professionals sanitaris que permet adquirir equipament mèdic escollint lliurement el proveïdor.

+ INFO

Guia ICO per a emprenedors i autònoms

Informació detallada sobre les línies de finançament ICO, amb condicions, requisits i accés a la sol·licitud.

+ INFO

Lísing de Banc Sabadell per a empreses i professionals

Producte de lísing per a l'adquisició d'equipaments i maquinària, amb avantatges fiscals i possibilitat de quedar-te amb el bé al final del contracte.

+ INFO

'Kit' de supervivència de l'autònom

Recull pràctic de recursos, consells i eines per afrontar els principals reptes de la vida autònoma. Inclou un pòdcast amb entrevistes a experts.

+ INFO

02 / Assumir més clients dels que es poden atendre

Molts professionals del benestar (centres de bellesa, psicòlogues, veterinaris, dietistes, fisioterapeutes, etc.) es troben amb agendes plenes, llargues llistes d'espera i la pressió constant d'encaixar més cites de les que poden sostenir. El problema no és només el volum, sinó la sensació de no arribar a tot, d'atendre per sobre de les pròpies forces i perdre qualitat en el servei.

Un remei → Eines de gestió i sessions en grup

Per evitar la sobrecàrrega, cada cop més professionals implementen sistemes de gestió que els permetin establir límits clars, optimitzar el temps i prioritzar el benestar propi. Aquestes mesures inclouen reservar hores fixes de descans o supervisió, fer derivacions coordinades amb altres professionals de confiança o treballar amb llistes d'espera dinàmiques, que s'actualitzen en temps real i permeten omplir cancel·lacions avisant automàticament altres clients. Aquestes llistes poden ordenar-se segons criteris com la disponibilitat o la urgència, de manera que optimitzen l'agenda i milloren la fidelització. Algunes plataformes que integren aquestes eines són Booksy, Fresha, Sesami, Bookitit, AgendaPro o Setmore.

Una estratègia útil també és oferir serveis en grup, relacionats amb l'activitat que s'ofereix però obrint el ventall a activitats afins: sessions col·lectives de mindfulness, ioga terapèutic, cercles de paraula, tallers de gestió emocional o educació alimentària. Aquest format permet atendre diverses persones alhora, generar comunitat i fomentar l'acompanyament mutu entre participants, reduint la dependència exclusiva de l'atenció individual, així com optimitzar temps i ingressos.

Estudi sobre la situació laboral dels psicòlegs

Anàlisi de les condicions laborals dels psicòlegs a Espanya, amb dades com horaris setmanals i ingressos, entre d'altres.

+ INFO

Estudi sobre la precarietat laboral dels odontòlegs

Informe que alerta sobre la sobresaturació de professionals i les condicions laborals dels odontòlegs a l'estat espanyol, que els obliguen a emigrar.

+ INFO

Memòria anual del Col·legi de Fisioterapeutes de Catalunya

Dades i principals reptes del sector de la fisioteràpia a Catalunya, incloent-hi preocupacions laborals i necessitats formatives.

+ INFO

Informe sobre el sector de la bellesa a Espanya

Estudi de McKinsey sobre les tendències i oportunitats del mercat de la bellesa, incloent-hi hàbits i demandes dels clients.

+ INFO

03 / Qui té cura de la persona cuidadora?

En el sector del benestar, moltes professionals dediquen el seu dia a cuidar la salut emocional i física dels altres, però sovint deixen de banda la pròpia. La manca de temps, recursos o espais de suport fa que sigui difícil aturar-se, descansar o demanar ajuda. Aquesta dinàmica pot derivar en esgotament emocional, dolors físics i sensació de soledat professional.

Un remei → Supervisió i xarxes de suport

Per cuidar sense esgotar-se, és fonamental que les professionals del benestar integrin espais de cura pròpia dins la seva rutina laboral. La supervisió, tant clínica com emocional, ajuda a gestionar els casos difícils, sostenir emocionalment el dia a dia i evitar l'aïllament. També es poden generar xarxes de suport mútues, com grups de trobada mensual, comunitats professionals o espais de formació vivencial.

La majoria de col·legis professionals disposen de serveis d'acompanyament i sovint fan jornades sobre salut emocional. El Col·legi Oficial d'Odontòlegs i Estomatòlegs de Catalunya, per exemple, disposa del programa Apol·lònia, per acompanyar aquells professionals que poden desenvolupar problemes de salut mental. És un dels programes que s'impulsen des de la Fundació Galatea, creada l'any 2001 pel Consell de Col·legis de Metges de Catalunya, i que vetlla per la salut i benestar de tots els professionals de la salut (medicina, infermeria, veterinària, farmàcia, psicologia, odontologia i treball social) i garantir una millor qualitat assistencial als ciutadans. La Fundació Galatea disposa d'una unitat d'acollida i també organitza diverses activitats sobre autocures.

Col·legi Oficial de Psicologia de Catalunya (COPC)

Ofereix serveis de supervisió, espais d'intervisió i tallers de benestar emocional per a professionals de la psicologia i el benestar.

+ INFO

Col·legi de Fisioterapeutes de Catalunya

Organitza cicles de benestar emocional, tallers de gestió emocional i espais de suport específics per a fisioterapeutes.

+ INFO

Col·legi Oficial d'Odontòlegs i Estomatòlegs de Catalunya

Impulsa el programa Apol·lònia, en col·laboració amb la Fundació Galatea, per acompanyar professionals que poden presentar problemes de salut mental.

+ INFO

Fundació Galatea

Fundació especialitzada en la salut i benestar dels professionals de la salut: ofereix acompanyament emocional, formacions i una unitat d'acollida per a situacions de crisi.

+ INFO

04 / Dificultat per fidelitzar clients

Moltes persones proven serveis puntualment, com una sessió de teràpia, una neteja facial o una visita al fisioterapeuta, però després no hi tornen. Això dificulta la sostenibilitat dels centres i impedeix construir una relació de confiança i seguiment, que és clau en els serveis de salut i benestar.

Un remei → Disseny d'experiències i programes de continuïtat

Per fomentar la recurrència, cada vegada més professionals del benestar aposten per crear vincles a través de programes de seguiment, bonus mensuals, clubs de benestar, tallers o propostes comunitàries. Aquests formats no només milloren la continuïtat, sinó que també generen una relació més sòlida i emocional amb els usuaris, que esdevenen part activa del projecte.

Plataformes com Eventbrite o Meetup poden ajudar a dinamitzar aquestes propostes. També és clau tenir canals de comunicació actius, com newsletters o grups privats de WhatsApp o Telegram, que permetin mantenir el vincle entre sessions i oferir valor continuat. Eines com Mailchimp o Substack poden ser útils per fer-ho amb facilitat.

Eventbrite

Plataforma per organitzar i promocionar activitats, tallers i esdeveniments, amb opcions per gestionar inscripcions i comunicar-te amb les persones assistents.

+ INFO

Meetup

Eina per crear comunitats locals al voltant d'interessos comuns i promoure trobades periòdiques en àmbits com el benestar, la salut o el creixement personal.

+ INFO

Mailchimp

Plataforma intuïtiva per dissenyar newsletters i fer seguiment de comunicacions amb la teva comunitat o clientela.

+ INFO

Substack

Eina per crear un butlletí per correu electrònic amb contingut de valor i opcions de subscripció gratuïta o de pagament.

+ INFO

05 / Competència elevada i pressió per destacar a les xarxes

En un sector cada cop més saturat, professionals del benestar com psicòlogues, dietistes, fisioterapeutes o terapeutes han de lluitar per diferenciar-se. Tenir un perfil actiu i atractiu a les xarxes socials s'ha convertit gairebé en una obligació per captar clients, però no tothom disposa de les eines, el temps o les habilitats per fer-ho.

Un remei → Formació accessible en comunicació i xarxes socials

Per fer front a aquest repte, hi ha recursos formatius pensats per a professionals que volen comunicar-se millor sense que suposi un malson. Plataformes com Domestika o Melon School ofereixen cursos assequibles –alguns per menys d'un euro– per aprendre a crear continguts útils, tenir cura de la imatge digital i fer créixer la comunitat de manera orgànica. Molts dels cursos estan impartits per altres professionals independents que entenen les necessitats específiques del sector.

També es poden aprofitar cursos gratuïts com els MOOC de la UNED, amb itineraris dedicats a competències digitals per a professionals que treballen en la cura de persones. D'aquesta manera, és possible comunicar amb sentit i coherència sense renunciar al propi estil, ni caure en la trampa de la hiperexposició.

El Consell de Col·legis de Metges de Catalunya (CCMC) també disposa d'un decàleg amb recomanacions bàsiques per a l'ús de les xarxes socials adreçat als professionals de la salut.

La formació contínua, més enllà de les xarxes socials, també és un altre dels reptes dels professionals de la salut i el benestar. Plataformes com Coursera ofereixen cursos gratuïts o de baix cost en àmbits com la psicologia, la nutrició, la gestió emocional o l'emprenedoria, impartits per universitats i institucions de prestigi. A més, moltes formacions permeten fer-se al propi ritme, cosa que facilita la conciliació amb la pràctica professional.

Domestika, cursos de xarxes socials i comunicació digital

Plataforma amb cursos assequibles sobre Instagram, edició de vídeo, estratègies de marca personal i creació de continguts, pensats per a perfils creatius i independents.

+ INFO

Melon School, marca personal per a professionals independents

Cursos per a tot tipus de professionals que volen comunicar millor, diferenciar-se i construir una comunitat fidel.

+ INFO

UNED, cursos gratuïts sobre competències digitals

Cursos gratuïts de formació en línia per a professionals amb mòduls sobre comunicació digital i creació de continguts.

+ INFO

Decàleg d'ús de xarxes socials per a professionals de la salut

Recomanacions pràctiques per comunicar-se a les xarxes socials de manera segura, ètica i eficaç, elaborades pel Consell de Col·legis de Metges de Catalunya.

+ INFO

Inspira't amb un cas d'èxit

L'atenció personalitza al client, clau de l'èxit — VEURE VÍDEO

L'apunt del sector

El sector del benestar físic i emocional, que inclou psicologia, odontologia, fisioteràpia, dietètica, centres de bellesa, etc., pateix desequilibris que van més enllà de la gestió diària dels centres o consultes. Des de fa anys, professionals i col·lectius reclamen canvis en la regulació, el reconeixement institucional i l'accés a recursos. Aquestes són algunes de les principals reivindicacions del sector:

Reconeixement institucional i valoració del sector

Tot i el seu impacte directe en la salut global de la població, moltes professions del benestar continuen sense un reconeixement oficial clar o amb marcs legals poc definits, cosa que afecta la seva visibilitat, protecció i accés a ajudes o subvencions.

Simplificació de tràmits i unificació normativa

Els requeriments per obrir i mantenir centres poden ser complexos i variables segons el municipi, amb normatives sovint pensades per a sectors sanitaris més grans. El sector reclama una regulació clara i unificada que faciliti la pràctica professional i redueixi la càrrega burocràtica.

Protecció davant la precarietat i l'autoexplotació

Amb una gran presència d'autònoms i projectes unipersonals, és habitual que els professionals del benestar treballin més hores de les desitjades, amb rendes inestables i poques cobertures. El sector demana millores en la protecció social, accés a drets i regulació de tarifes mínimes.

L'apunt de l'expert

“A Banc Sabadell Sector Turístic som ‘advisors’: analitzem els projectes de les empreses i els ajudem a formular la proposta de finançament o inversió que més els escau. El coneixement que tenim del sector i la representació que ostentem a nivell nacional -amb presència a Cambra d’Espanya, CEOE, Futurisme, Patronats de Turisme, Gremis i Associacions, i Taula Gironina de Turisme- ens avalen en la nostra experiència.”

Àlex Jarandilla Fernández
Director de Sector Turístic de Banc Sabadell

Productes i serveis de Banc Sabadell pensats per al sector del benestar:

Finançament per a l’adquisició d’equips

A través del rènting i el lísing, Banc Sabadell et permet finançar els béns de la teva empresa sense fer un desemborsament inicial. Pots finançar fins al 100% de l'import del bé a mitjà o llarg termini, coneixent la quota a pagar de forma anticipada i permetent tenir planificació i control sobre les despeses adaptant-se a la teva facturació i amb la possibilitat d’incloure-hi carència. A més, difereixes el pagament de l’IVA de la compravenda en diversos exercicis i te’n dedueixes fiscalment la inversió. Tot això, sense necessitat de fer cap desemborsament inicial. El rènting s’aplica a béns d’equip per a l’adquisició de maquinària i equipament, i el lísing és l’alternativa per a aquells que prefereixen quedar-se amb la propietat de la maquinària un cop finalitzada l’operació.

Facilitats de finançament per oferir als clients

Banc Sabadell posa a disposició dels negocis una solució de finançament perquè puguin oferir als seus clients particulars la possibilitat de pagar en quotes, independent de la seva entitat bancària, per assumir el cost dels tractaments. Aquesta solució està disponible al TPV Smart amb l’app d'InstantCredit (fins a 2.500€) o mitjançant el web per a negocis de Sabadell Consumer (fins a 30.000€). Amb un procés digital, senzill i concessió del crèdit al moment. També ofereix per a cobraments concrets la possibilitat d’oferir als socis la nova modalitat de pagaments automàtics mensuals amb targeta de crèdit o dèbit (disponible només amb TPV virtual o TPV Smart Phone&Sell).

Assegurances de responsabilitat civil

Banc Sabadell disposa d’una assegurança per a empreses, comerços o autònoms que volen cobrir els danys ocasionats a tercers, pels quals poden resultar responsables civilment, en l'exercici de la seva activitat. Els avantatges d’aquesta pòlissa són diversos, però destaca especialment per l’àmplia cobertura de riscos que ofereix: cobreix danys materials o personals causats durant l’execució dels treballs propis de l’activitat, danys personals causats a treballadors, així com danys personals o materials que es puguin produir després del lliurament dels treballs. També inclou la cobertura de les despeses de defensa i les fiances civils, i ofereix flexibilitat pel que fa al capital a assegurar, amb diverses opcions adaptades a les necessitats específiques de cada empresa.

Descobreix més sobre Banc Sabadell

VISITA LA NOSTRA PÀGINA WEB