

JEAN CARTIER
PARFUM PARIS

Vendé tu primer pack en *7 días*

Una guía corta y concreta para arrancar hoy mismo —
con los mensajes ya escritos para que solo tengas que
copiar, pegar y enviar.

Poné tu *precio*

Es la única decisión que tenés que tomar antes de arrancar, y es tuya: nosotros no fijamos precio de venta. Lo que sigue es una referencia que funciona.

Una fragancia alternativa premium de 50 ml con 12% de esencia se vende habitualmente entre **\$26.000 y \$34.000**. Con **\$29.900** quedás en el medio: competitiva contra una perfumería, y con buen margen para vos.

TU PACK	TE CUESTA C/U	VENDEÉS A	GANÁS POR UNIDAD	GANANCIA TOTAL
*6	\$15.490	\$29.900	\$14.410	\$86.460
*12	\$13.240	\$29.900	\$16.660	\$199.920
*24	\$11.615	\$29.900	\$18.285	\$438.840
*50	\$9.990	\$29.900	\$19.910	\$995.500
*100	\$9.490	\$29.900	\$20.410	\$2.041.000

El costo por unidad ya incluye el envío por Andreani. Desde el pack *50 el envío va sin cargo, por eso el costo baja de golpe.

El error más común: arrancar regalando. Si a las primeras cinco personas les hacés precio de amiga, ese va a ser tu precio para siempre — se cuentan entre ellas. Poné tu precio y sostenelo. Si querés hacer un gesto, regalá un perfumero de cartera, no descuento.

LO QUE NECESITÁS TENER A MANO

- El **catálogo en PDF** con todas las fragancias (te lo damos, no tiene precios: los ponés vos).
- Las **fotos y videos** de la carpeta de contenido, para tus estados e historias.
- Tu **lista de precios** escrita, aunque sea en una nota del celular.

Día por *día*

No hace falta esperar a que llegue el paquete: con el catálogo digital ya podés mostrar y tomar pedidos.

1 Contá que empezaste

OBJETIVO: QUE SE ENTEREN

No vendas todavía. Solo contá la novedad — la gente compra de quien conoce, y esto activa la curiosidad sin presión.

Subilo a tus estados de WhatsApp e Instagram con una foto linda del producto.

PARA COPIAR Y PEGAR

"Arranqué con algo que me tenía entusiasmada hace rato 🧡 Ahora tengo perfumes de 50 ml, inspirados en las fragancias más pedidas, con 12% de esencia (los del supermercado tienen 4%). Duran todo el día. Cualquier cosa me escriben y les paso el catálogo."

2 Mandá el catálogo

OBJETIVO: QUE ELIJAN

Elegí **15 o 20 personas** y escribiles **una por una**. Nada de listas de difusión: se nota y no contestan.

Al mandar el catálogo, sumá siempre una recomendación personal. Es lo que más convierte.

PARA COPIAR Y PEGAR

*"Hola Ani! Te paso el catálogo que te comenté 😊 Son las fragancias del catálogo, todas de 50 ml a **\$29.900**. Fijate la 23, que es la alternativa de J'Adore — es la que más me piden. ¿Querés que te reserve alguna?"*

Si no contestan, no insistas ese mismo día. El día 4 hay un mensaje para eso.

3 Dejá que prueben

OBJETIVO: SACAR LA DUDA DEL OLOR

La objeción número uno es “¿y si no me gusta el olor?”. Se resuelve haciendo oler.

- Si tenés el **muestrario**, lleválo siempre en la cartera: 69 plumines, cero stock parado.
- Si no, ofrecé pasar por tu casa o encontrarse un rato.

PARA COPIAR Y PEGAR

“Mañana ando por el centro, ¿querés que pase y los probás? Tengo el muestrario con las 69. Se prueba en el momento y ahí elegís tranquila.”

4 Volvé sobre los que no contestaron

OBJETIVO: RECUPERAR LA MITAD

Acá es donde la mayoría abandona, y donde está la mitad de las ventas. Nadie te ignoró: se les pasó.

El truco es dar un motivo para responder ahora, sin sonar a reclamo.

PARA COPIAR Y PEGAR

“Hola! Te escribo porque estoy armando el pedido de esta semana y quería saber si te guardo alguno 😊 Después de esta tanda repongo recién en unos días.”

5 Cerrá y cobrá

OBJETIVO: QUE SEA PLATA, NO PROMESA

“Me lo llevo” no es una venta hasta que está paga. Cobrá al confirmar, no al entregar.

- Pasá tu alias y confirmá apenas veas la transferencia.
- Anotá cada pedido: nombre, fragancia, número, si pagó.

PARA COPIAR Y PEGAR

*“Buenísimo! Te reservo la 23 🍷 Son \$29.900. Te paso mi alias: **tu.alias.aca**. Apenas me confirmás te lo aparto y coordinamos la entrega.”*

6 Entregá y sumá el extra

OBJETIVO: SUBIR EL VALOR DE CADA VENTA

El momento de la entrega es tu mejor oportunidad de venta: ya te compró, ya confía y tiene el perfume en la mano.

Ahí ofrecé el **perfumero de cartera**: el roll-on de 12 ml con su estuche, de la misma fragancia. Te costó \$2.500 con tu pack; se vende cómodamente a **\$8.000**.

PARA COPIAR Y PEGAR

"Te dejo el tuyo 🍷 Mirá, también tengo la versión de cartera del mismo perfume: es chiquita, entra en cualquier bolso y la llevás a todos lados sin andar con el frasco grande. ¿Querés que te sume una?"

7 Pedí la recomendación

OBJETIVO: QUE LA SEMANA 2 SEA SOLA

Una clienta contenta te trae dos más, pero hay que pedirlo. A las 48 horas de la entrega, escribible.

PARA COPIAR Y PEGAR

"Hola! ¿Cómo te fue con el perfume? 😊 Si te gustó y conocés a alguien que ande buscando, pasale mi contacto — estoy armando el próximo pedido."

Sacale una foto al perfume en la mano de tu clienta (con permiso) y subilo. Nada vende más que ver a alguien real usándolo.

Tu segundo pack es donde está el *negocio*

El primero es para aprender. Con el segundo ya sabés qué se vende, comprás más cantidad, bajás el costo por unidad y ganás más por cada venta.

Respuestas que *funcionan*

No hay que improvisar. Estas son las cinco objeciones que vas a escuchar y qué contestar.

“¿Son originales?”

No, y no los vendas como si lo fueran. Son **fragancias alternativas**: se inspiran en los perfumes más conocidos, con 12% de esencia, fabricadas en Argentina con habilitación ANMAT y norma ISO 9001. Decilo con orgullo — es tu mejor argumento, no una debilidad. *“No es el original, es la versión alternativa: el mismo perfil de aroma, con muy buena concentración, a un tercio del precio.”*

“¿Cuánto dura?”

Entre 6 y 8 horas en la piel, más en la ropa. Tienen 12% de esencia; los de góndola de supermercado rondan el 4%. Por eso duran.

“Está caro”

Nunca bajes el precio: cambiá la comparación. *“El original de esta fragancia está arriba de \$90.000. Este te dura todo el día igual y te sale \$29.900.”* Si aún así duda, ofrecé el perfumero de cartera, que es una entrada más accesible.

“¿Y si no me gusta?”

Por eso existe el muestrario. Hacela oler antes de comprar y esta objeción desaparece. Si comprás por catálogo sin probar, recomendale las más pedidas: son las que menos fallan.

“Después te aviso”

Casi siempre significa que no está el presupuesto ahora. No insistas: preguntá cuándo cobra y anotalo. *“Dale, sin apuro. ¿Te escribo la semana que viene?”* Volver en el momento correcto vende más que insistir.