

Vende el decant como una prueba inteligente

Un decant ayuda a probar el perfume en la propia piel antes de decidir por la botella. Cambia el enfoque: no es “la versión barata”, sino una forma de comprar a la segura.



ENFOQUE Y VOCABULARIO

Presenta el valor, no el tamaño

Reemplaza "barato", "más chiquito" y "para que no gastes tanto" por "prueba", "úsalo antes de decidir" y "compra a la segura".

Evita decir	En su lugar
"barato"	"prueba"
"más chiquito"	"úsalo antes de decidir"
"para que no gastes tanto"	"compra a la segura"

Enmarca la prueba como una manera de conocer el aroma en la piel, no como una botella inferior.

MENSAJE INICIAL LISTO PARA COPIAR

"¡Hola! Este perfume lo tengo en botella completa y también en prueba. La prueba es para que lo uses en tu piel antes de decidir. ¿Cuál te late más?"

Guía la conversación en tres pasos

01

Cambia la palabra

Ofrece una prueba, sin llamarla "barata".

02

Explica por qué probar

Un perfume puede oler distinto en cada persona; úsalo en la piel antes de elegir.

03

Cierra con la cuenta

Contrasta el precio de la prueba con el riesgo de comprar una botella a ciegas.

COMPARATIVA FINANCIERA DE EJEMPLO

Prueba: \$180

Botella a ciegas: más de \$1,000

Ajusta estas referencias por tus precios.

CIERRE SUGERIDO

"Y si te encanta, la botella ya es compra segura. ¿Te aparto una?"

Responde a las dudas sin bajar el valor

“Luego te aviso”

Ofrece apartarla hasta mañana, si puedes reservarla.

“¿Me lo dejas más barato?”

Explica que la prueba ya es la forma más económica de conocer el perfume; ofrece conversar sobre el precio de la botella si le gusta.

“Mejor compro la botella”

Valida la decisión y recomienda probarlo en su piel primero, salvo que ya lo conozca.

“¿Y si no me gusta?”

Recuerda que la prueba evita gastar en una botella que quizá no use; ofrece recomendar otro aroma parecido.

Haz seguimiento y convierte la prueba en la próxima venta



Día 0 · Registro en el celular

Registra en el celular quién compró la prueba y en qué fecha, para no olvidar el seguimiento. Usa “[nombre del perfume]” y “\$_____” como campos para completar con tus datos.



Entre 10 y 14 días después de la compra

La guía recomienda escribir para preguntar cómo le fue y ofrecer apartar la botella completa.



Si le encantó

Comparte el precio y pregunta si prefiere envío o recogerla.

Empieza con un siguiente paso claro

Checklist de aplicación

- No digas “barato”: presenta una prueba.
- Explica por qué conviene probar el perfume en la propia piel.
- Compara el costo de la prueba con el riesgo de comprar a ciegas, usando tus precios reales.
- Resuelve objeciones sin devaluar el producto y da seguimiento a los 10-14 días.

Opciones para comenzar

La guía original presenta dos opciones para comenzar: catálogo de mayoreo desde 6 piezas, o un kit de arranque con 2 best sellers, 20 decants, insumos y guía paso a paso para decantar.

Autoría atribuida en el material original a Enrique Pérez. El documento menciona que vende más de 300 decants al mes en sus islas.

QUIÉN ESCRIBIÓ ESTA GUÍA



Enrique Pérez

Fundador de EP Profumo
Perfumería árabe · Minatitlán, Ver.

Te enseñé mi negocio de perfume árabe
con números reales.

+300

decants vendidos al mes

+240

perfumes vendidos al mes

SÍGUEME



@DjangoMx

YouTube



@enrique_perez__

TikTok



@django.mx

Instagram



Escanea y abre
el catálogo de mayoreo

Precios, MOQ y disponibilidad
actualizados

EMPIEZA AQUÍ - CATÁLOGO DE MAYOREO
catalogo.epprofumo.com/mayoreo