

ESSÊNCIAS IRRESISTÍVEIS PARA VENDER MUITO E ENCANTAR CLIENTES



Vender fragrâncias não é apenas oferecer um produto: é despertar memórias, criar experiências e transformar um simples aroma em paixão. Neste guia, você vai aprender como organizar suas coleções de essências, escolher as mais irresistíveis e encantar seus clientes em todas as ocasiões.



O PODER DAS COLEÇÕES

Assim como uma vitrine bem montada chama atenção, organizar suas essências em coleções cria desejo imediato no cliente.

Por que trabalhar com coleções?

- Dá identidade e história aos seus produtos.
- Facilita a comunicação nas redes sociais.
- Aumenta o ticket médio, pois clientes compram mais de uma fragrância.

Tipos de coleções que vendem:

- Datas sazonais: Natal, Dia das Mães, Dia dos Pais, Dia dos Namorados, Páscoa.
- Coleções Grife: inspiradas em marcas sofisticadas (M.Martan, Farm, Trousseau).
- Coleções Tradicionais: essências já conhecidas e amadas (lavanda, morango, alecrim).





DATAS SAZONAIS QUE MAIS VENDEM:

Trabalhar com fragrâncias ligadas a datas especiais faz seu produto ser lembrado no momento exato em que o cliente busca um presente.

- **Natal** → Canela, Maçã, Baunilha, Cedro.
- **Dia das Mães** → Rosa, Jasmim, Lavanda Francesa, Flor de Chá.
- **Dia dos Namorados** → Morango, Champagne, Flor de Laranjeira, Baunilha.
- **Dia dos Pais** → Fougère, Alecrim, Sândalo, Couro.
- **Páscoa** → Chocolate, Café, Avelã, Fava Tonka.

💡 **Dica:** Lance sua coleção 1 mês antes da data para aproveitar o pico de buscas.



ESSÊNCIAS TRADICIONAIS

Existem fragrâncias que nunca saem de moda porque todos conhecem e confiam:

- **Alecrim** → frescor herbal e sensação de limpeza.
- **Lavanda** → relaxamento e memória afetiva.
- **Flor de Laranjeira** → doçura cítrica e aconchego.
- **Morango** → alegre, gourmand e jovial.
- **Baunilha** → envolvente, doce e irresistível.

Essas são ideais para quem está começando ou fidelizando clientes.



COLEÇÕES DE GRIFE

Fragrâncias inspiradas em marcas renomadas aumentam a percepção de valor:

- **Bambu (M Martan)** → sofisticação minimalista.
- **Farm** → tropical, jovem e vibrante.
- **Trousseau** → delicadeza elegante.
- **Le Lis Blanc** → refinamento e frescor clean.

💡 Dica prática: Crie embalagens exclusivas para essas coleções e posicione como linha premium.





CONHECIMENTO DAS FAMÍLIAS OLFATIVAS

O que são?

São classificações que agrupam fragrâncias por estilo predominante (floral, cítrico, amadeirado, etc.). Entender isso é fundamental para vender mais, pois você aprende a recomendar a essência certa para cada perfil de cliente.

As 7 famílias principais:

1. **Cítricas** → limão, laranja, bergamota (alegres e refrescantes).
2. **Floral** → rosas, jasmim, lírio (românticas e femininas).
3. **Orientais/Âmbar** → baunilha, especiarias, âmbar (intensas e marcantes).
4. **Amadeiradas** → sândalo, cedro, vetiver (sofisticadas e elegantes).
5. **Fougère** → lavanda, musgo de carvalho, cumarina (tradicionais e masculinas).
6. **Chypre** → patchouli, musgo, bergamota (complexas e misteriosas).
7. **Couro** → tabaco, musgo e notas secas (fortes e exclusivas).

As mais populares segundo especialistas:

- **Florais** → são a família mais popular e querida no mundo da perfumaria (Fragrance Passion).
- **Cítricas** → muito apreciadas no Brasil por sua leveza e frescor (Wikipedia).
- **Amadeiradas** → favoritas no público masculino, transmitindo confiança e sofisticação (Lookfantastic).

💡 Dica prática: sempre ofereça no catálogo ao menos 1 fragrância floral, 1 cítrica e 1 amadeirada.

SEGREDOS PARA ENCANTAR COM ESSÊNCIAS

1. Variedade com lógica → tenha sempre essências doces, cítricas, amadeiradas e florais.

2. História por trás da fragrância → conte uma memória ou sensação ligada ao aroma.

3. Amostras estratégicas → distribua miniaturas para despertar desejo.

4. Rotatividade criativa → lance novas coleções a cada 2–3 meses.



DÚVIDAS FREQUENTES

1) Quantas essências devo ter no início?

De 6 a 10 já são suficientes para formar coleções organizadas.

2) Posso vender só coleções de grife?

Pode, mas comece com tradicionais, que são seguras e atraem qualquer público.

3) Preciso entender de famílias olfativas?

Sim! Isso aumenta sua autoridade e ajuda a recomendar com segurança.



Vender essências irresistíveis não é questão de sorte: é estratégia e conhecimento.

Ao organizar suas coleções, escolher famílias olfativas populares e criar fragrâncias alinhadas a cada ocasião, você transforma simples aromas em vendas certas.

👉 **Quer aprender ainda mais sobre como transformar fragrâncias em lucro?**

Participe gratuitamente da Jornada Aromática 5K e descubra o método para criar, vender e viver das suas essências.

15, 17 E 18 DE JUNHO

AO VIVO NO YOUTUBE

Jornada
Aromática 5K