

CURSO DE
**Perfumería Fina
y Splash**

Aprende a crear replicas AAA y genere
grandes ingresos desde HOY mismo



Tu Perfumería y Splash



Tu Perfumería y Splash



Módulo 1. Introducción al curso de perfumería

Te damos la bienvenida a un curso único diseñado para introducirte de manera práctica y sencilla en el arte de la perfumería. Este programa ha sido creado pensando en facilitar tu inmersión en el mundo de las fragancias, proporcionando conocimientos claros y aplicables sin detenernos en tecnicismos excesivos. Aquí aprenderás a desarrollar fragancias tanto para hombre como para mujer, incluyendo técnicas para elaborar réplicas de alta calidad, y exploraremos la creación de Perfumería fina y splash tipo *Victoria's Secret*.

Nuestro objetivo es que este curso te sirva como base sólida para que puedas iniciar tu propio negocio de perfumes. Vamos al grano, enfocándonos en las prácticas esenciales y los procesos más importantes, dándote las herramientas para emprender con seguridad y confianza en un mercado en constante crecimiento.

Este curso no pretende convertirte en perfumista profesional, ya que esa carrera requiere estudios especializados. Aquí, nuestro objetivo es brindarte un conocimiento práctico y completo para que puedas comenzar a fabricar distintos tipos de perfumes y fragancias.

Si estás en búsqueda de ingresos adicionales, la perfumería es una excelente opción, ya que es un negocio altamente rentable, con márgenes de ganancia que superan el 100%. En este curso, no solo aprenderás a crear un perfume; también descubrirás los secretos detrás de una buena réplica, entendiendo los ingredientes clave que ayudan a que la fragancia se mantenga en la piel.

Desde hoy mismo, puedes empezar a vender tus perfumes en tu universidad, trabajo, entre amigos o familia. Muchos de nuestros alumnos han encontrado una pasión y un negocio en este mundo. El

Tu Perfumería y Splash



mejor consejo: valora tu trabajo, no vendas ni demasiado caro ni demasiado barato; la calidad es lo que hará la diferencia.

Tu Perfumería y Splash



****El Arte de Cautivar con la Fragancia: Seducción, Seguridad y Atracción Personal****

El uso de un buen perfume va más allá de oler bien; es una poderosa herramienta de expresión y conexión. Cuando elegimos una fragancia que resuena con nuestra personalidad, proyectamos una imagen única y atractiva que los demás perciben y recuerdan. Así, un perfume se convierte en una extensión de nosotros mismos y puede ser la llave para dejar una impresión duradera y significativa en nuestro entorno. Un perfume bien elegido no solo nos hace sentir seguros de nosotros mismos, sino que también refuerza nuestra confianza y seguridad.

Al estar rodeados de una fragancia que amamos, nos sentimos cómodos en nuestra piel y proyectamos una autoridad natural que, sin esfuerzo, puede influir en las personas que nos rodean. La fragancia adecuada no solo representa nuestra personalidad, sino que también envía un mensaje sutil: seguridad, poder, elegancia, o cualquier aspecto que queramos enfatizar. Imagina esa primera impresión en el trabajo o en un evento social, donde tu perfume actúa como una carta de presentación silenciosa, pero efectiva.

Por otro lado, un perfume tiene el poder de evocar emociones y recuerdos en quienes lo perciben. En muchas ocasiones, una fragancia específica puede atraer, cautivar e incluso seducir, al despertar una conexión sensorial en la otra persona. Un buen perfume puede transmitir calidez, amabilidad o hasta misterio, y puede ser tan memorable que deja una huella imborrable. Al cruzarse con alguien que lleva un aroma encantador, solemos sentir una

Tu Perfumería y Splash



conexión automática; puede ser una sensación tan fuerte que nos hace desear estar cerca de esa persona, descubrir más sobre ella o simplemente mantener una conversación. Este poder de atracción convierte al perfume en un aliado en cualquier interacción social. Además, el perfume tiene un rol especial en el arte de la seducción.

No se trata solo de atraer, sino de cautivar y dejar un rastro de encanto. Una fragancia bien seleccionada envuelve, inspira y genera una atmósfera única, capaz de conquistar sin necesidad de palabras. Al igual que un buen traje o un gesto elegante, el perfume adecuado puede cautivar profundamente a quienes nos rodean.

La próxima vez que elijas una fragancia, piensa en el mensaje que deseas transmitir y cómo quieres que los demás te recuerden. Haz de tu perfume un símbolo de tu presencia, algo que deje huella, y que, sin duda, refleje quién eres y cómo quieres conectar con el mundo.

Tu Perfumería y Splash



Módulo 2. Historia de la perfumería

Es un líquido aromático que usa una persona para desprender un olor aromático. La palabra perfume se deriva del latín PER – FUMUM, que significa “a través del humo”, vapor.

La utilización del perfume se inició cuando nuestros antepasados advirtieron que ciertas maderas y resinas al ser quemadas desprendían un olor agradable.

La historia cuenta que Alejandro Magno era muy aficionado a utilizar perfumes, capaz de perfumar cualquier habitación con solo el aroma de su cuerpo. En la Edad Media se fabricaron ungüentos con sustancias aromáticas, musgo incluido y después de un período de utilizar animales. En los siglos XVIII y XIX se volvió al agua de flores. El perfume está tan presente en la historia humana como cualquier héroe o leyenda.

Se dice que el perfume se conoce desde 3.500 años a.c.

Módulo 3. Conociendo más de perfumería

El perfume es una mezcla que contiene sustancias aromáticas, pudiendo ser éstas aceites esenciales naturales o esencias sintéticas; un disolvente que puede ser sólido o líquido (alcohol en la mayoría de los casos); un potencializador que realza el olor al perfume y un fijador, utilizado para proporcionar un agradable y duradero aroma a diferentes objetos pero, principalmente al cuerpo humano.

Materias primas de origen natural: son los aceites esenciales y están presentes en todas las partes de la planta.

Tu Perfumería y Splash



Vegetal

Planta entera Musgo de encina

Parte aérea entera Geranio, Lavandino, Lavanda, Romero Raíces
Vetiver

Rizomas Iris

Maderas Sándalo, Cedro

Oleorresinas Benjuí, Styrax, Bálsamo Tolú y Perú

Hojas Canela, Patchouli, Citronela

Flores Rosa, Tuberosa, Ylang Ylang

Frutos Enteros Coriandro

Cáscara de frutos Bergamota, Limón, Naranja

Animal

Musk (Almizcle). Se obtiene de una bolsa que el ciervo almizclero tiene en el vientre y se emplea en cosmética y perfumería.

Cera de abejas.

Civeta. Son mamíferos parecidos a los gatos pero con el hocico más largo. Castóreo. Secreción olorosa de la región anal del castor que se emplea en farmacia y en perfumería.

Ámbar gris. Es una secreción de color gris producida por el cachalote en el intestino.

Materias primas de origen sintético: Idéntico al natural Idénticos naturales: Mentol, citral, aldehídos grasos **Artificial**

Lononas,calone.

Son productos que actualmente se obtienen por síntesis química a partir de sustancias orgánicas, como aceites esenciales y derivados del petróleo

Métodos de obtención de las materias primas

Expresión: se exprimen para recoger el aceite

Tu Perfumería y Splash



Destilación: por vapor

Extracción: colocan disolventes en la materia prima para extraer los aceites

Enflorado: agregan aceites a la materia prima para que se impregnen de los aceites de los vegetales

Cromatografía: se hace de forma que un cromatógrafo separa las partículas y una nariz humana comienza a identificarlas una por una.

Módulo 4. Fabricación de un perfume y su formulación

UTENSILIOS

2 vasos de precipitados medianos (150ml).

Vaso de precipitados pequeño o Erlenmeyer (100ml).

2 pipetas (10ml) con succionador

Probeta (100ml) Embudo

Botella o envase (debe ser de vidrio para evitar contaminación) Varilla de vidrio

Papel de filtro

Tu Perfumería y Splash



FORMULACION PERFUMERIA FINA (1 Litro=1.000 cc)

MATERIA PRIMA	CC	%	FUNCIÓN
Cumarina	5	0.5	Potencializador del perfume
Alcohol desodorizado	440	44	Conservante y difusor
Fijador de aroma	15 gotas	0.1	Mantiene la fragancia
Propilenglicol	3	0.3	Suavisante
Glicerina	6	0.6	Humectante
Cremophor PEG 40	5	0.5	Disolvente de la fragancia
Fragancia	440	44	Perfume
Agua destilada	100	10	Vehículo

PREPARACION

Para la preparación de perfumes lo ideal es utilizar envases de vidrio.

1. Disolver la cumarina al 2% en el alcohol y dejarlo de un día para otro para que se disuelva por completo.
2. Una vez disuelto el potencializador (Cumarina) incorporar el fijador, propilenglicol, la glicerina y la fragancia disuelta en el Cremophor.
3. Mezclar hasta homogenizar la solución.
4. Finalmente adicionar el agua.

Fecha de vencimiento entre 12 y 18 meses

Tu Perfumería y Splash



NOTA: con la anterior formulación, le quitas la fragancia y el Cremophor a la mezcla para que nos quede una base para todo tipo de perfumes, solo es agregar la fragancia disuelta en el Cremophor y el color si es el caso.

Tu Perfumería y Splash



Módulo 5. Splash y su formulación

BASE NORMAL PARA SPLASH (1 Litro)

MATERIA PRIMA	CC	%	FUNCIÓN
Mezcla 1			
Agua destilada o desmineralizada	104	10.4	Vehículo
Alcohol desodorizado	700	70	Conservante y difusor
Miristrato de Isopropilo	5	Entre el 0.5-1%	Emoliente
Gotas de fijador por Litro	2	40	Para mantener y reforzar la fragancia
Mezcla 2			
Cremophor PEG 40	50	0.5	Emulsificante
Tinogard TL	1	Al 0.05%-1%	Filtro UV
Fragancia del 7- 10 % (10 %)	100	7- 10%	Perfume
Color al gusto			

También podemos hacer una base Neutra completa para hacer los Splash.

Esta base la haríamos con esta formulación sin aplicarle la fragancia. Cuando necesite hacer Splash solo agrego la mezcla 2 y listo, no tengo que hacer toda la formulación para cada fragancia de Splash.

Tu Perfumería y Splash



PREPARACION

Mezcla 1

En un recipiente muy limpio mezclamos el agua, el alcohol, el Miristrato de Isopropilo y el fijador. Todo se mezcla muy bien uno por uno hasta que se vea una mezcla totalmente limpia y transparente y sin partículas y lo envasamos en un frasco preferiblemente de vidrio. Cuando vaya hacer un SPLASH separo la cantidad necesaria de esta mezcla y solo le agrego la fragancia.

Mezcla 2

Debo disolver los últimos 3 ingredientes que son: el Cremophor, Tinogard TL y la fragancia. Estos 3 van juntos, los mezclo hasta que me queden totalmente disueltos.

Esta mezcla se la agrego a la base anterior y revolviendo hasta que nos quede una mezcla clara y transparente. Esto dependiendo de la cantidad que vaya hacer para cada fragancia. Por último el color al gusto.

NO PONER MUCHO COLOR YA QUE PODRÍA MANCHAR LAS PRENDAS. o recomendar a la hora de ofrecer el producto de: **NO APLICAR SOBRE LA ROPA.**

FILTRADO

Es mejor filtrar la base con un papel de filtro para asegurarnos de obtener un buen producto. Finalmente lo haríamos de la siguiente manera.

Lo que hago es tomar el envase donde va a quedar el Splash y hago un embudo o cono con el papel filtro y lo introducimos en la boca del envase para envasar la mezcla. Con esto nos aseguramos que no nos

Tu Perfumería y Splash



queda ninguna partícula extraña garantizando un buen **CONTROL DE LA CALIDAD** del producto.

ADVERTENCIA: durante el control de Calidad es muy importante filtrarlo porque muchas veces se ven splash que flotan partículas extrañas en la mezcla. El cliente al ver esto no te va a Volver a comprar, siempre es muy importante que revises esa parte antes de poner etiqueta y sacarlo al mercado.

Si deseas agregarle feromonas a los Splash solo agregas 16 gotas por Litro. Si agrego más de la cuenta puede descomponer la fragancia.



Módulo 6. Una breve reseña histórica de victoria's secret

Con más de 79 millones de seguidores solo en Instagram «Victoria's Secret» es una de las marcas más famosa del mundo. Sin embargo, no todo el mundo conoce la verdadera historia que se esconde tras la conocida empresa de lencería femenina. Contrariamente a lo que podríamos pensar, esta compañía no fue fundada por ninguna empresaria llamada Victoria, sino que, fue creada en 1977 por un tímido hombre de negocios llamado Roy Raymond.

Raymond, que había estudiado en la escuela de negocios de Stanford, al igual que otros muchos hombres, lo pasaba muy mal cada vez que debía comprar lencería para su esposa. Por ello, decidió inventar un nuevo concepto que resultara más cómodo para los hombres. Así, con una inversión de solo 80.000 dólares, abrió su primera tienda en la ciudad de San Francisco. En lugar del agobio que ofrecían los grandes almacenes con una gran cantidad de tallas, modelos y dependientas, Raymond mostraba conjuntos únicos y exclusivos expuestos en unos marcos en las paredes entre los que se podía curiosear sin incomodidades de ningún tipo.

Una vez que el cliente había elegido un conjunto, un asesor de la tienda le ayudaba a decidir la talla. Además, complementó estos servicios con un catálogo de venta por correo.

Tan solo cinco años después de su fundación, «Victoria's Secret» contaba con seis almacenes, disponía de un catálogo de 42 páginas e ingresaba alrededor de seis millones de dólares al año. En ese

Tu Perfumería y Splash



momento, Raymond decidió vender la compañía a la firma «The Limited» por tan solo cuatro millones de dólares.

Los nuevos dueños decidieron expandir la compañía a lo largo de Estados Unidos y comenzaron a producir perfumes, zapatos y otro tipo de prendas bajo la marca «Victoria's Secret». En menos de una década, la empresa se convirtió un referente mundial e ingresaba más de mil millones de dólares anuales.

A pesar de haber revolucionado la forma de comercializar la lencería femenina, era evidente que Roy Raymond había hecho un negocio ruinoso con la venta de su empresa. En 1993, agobiado por las deudas, el creador de «Victoria's Secret» se suicidó saltando a la bahía de San Francisco desde el Golden Gate.

Las mejores fragancias son las de **Victoria's Secret para que las tenga en cuenta a la hora de preparar un buen Splash**. Aquí te damos los proveedores.

BODY SPLASH O BODY MIST

Los Splash o Body Splash son perfumes con una baja dosificación de fragancia.

Su objetivo principal es estar refrescando el cuerpo varias veces al día. Estos se caracterizan por ser muy suaves en su fragancia.

Hoy en día la concentración varía mucho depende para lo que quiera. Por ejemplo, anteriormente el contenido de fragancia era menos del 5 %. Hoy en día para que un Splash huelga como nos lo ha impuesto el mercado y la necesidad, es del 7 al 10%. Con esto basta para que nos de un buen Splash.

Se podría decir que prácticamente son perfumes.

Tu Perfumería y Splash



Se caracterizan por sus fragancias deliciosas que son cítricas y frutales. También se pueden perfumar haciéndolos con los llamados contratipos de perfumes que son las fragancias similares a los de un perfume, en este caso perfumes de reconocidas marcas.

Por ejemplo, para mujer, Coco mademoiselle (Chanel) una casa de fragancias fabrica una fragancia similar a la de este perfume. Pues a la hora de hacer un perfume nos queda muy similar a éste.

Por eso el Splash es una excelente opción a la hora de perfumarnos ya que su coste es muy económico, me refiero cuando los empezamos a fabricar ya que las grandes marcas de perfumería no te van a vender Splash sino perfumes, pero tu si podrías vender Splash perfumados que es muy buen negocio.

Son ideales para cuando sales de la ducha, la hora de dormir, cuando estas en la casa o vas a hacer ejercicios. Son fáciles de usar, generalmente no empalagan y son muy frescos.

Los Splash más reconocidos hoy en el mundo son los de VICTORIA'S SECRET.

Tu Perfumería y Splash



Módulo 7. Tipos de Splash

Para mujer

Victoria's Secret tiene muchas fragancias y generalmente todas son buenas, aunque cada quien tiene su propio gusto, pero de las más recomendadas son:

1. **Bare Vanilla** - Aroma dulce y cálido con toques de vainilla.
2. **Love Spell** - Mezcla frutal de flor de cerezo y durazno.
3. **Pure Seduction** - Notas de ciruela roja y fresa.
4. **Aqua Kiss** - Refrescante y acuática con notas de margarita y fresa.
5. **Temptation** - Manzana dulce y flor de saguaro.
6. **Velvet Petals** - Crema de almendra y flor de camelia.
7. **Amber Romance** - Almizcle, ámbar y crema inglesa.
8. **Coconut Passion** - Mezcla de coco y vainilla.
9. **Rush** - Cáscara de cítricos y flor de ámbar.
10. **Very Sexy** - Floral y afrutada con orquídea, clementina y vainilla.

Para hombre

Generalmente son fragancias de perfumes. El diseño de la etiqueta debe ser varonil y su envase podría ser con bomba (tapa) negra o plateada, etc, ya tú te encargas del diseño.

Splash Infantiles

ATENCIÓN: NO SE DEBE APLICAR NINGÚN TIPO DE PERFUME O COLONIA DIRECTAMENTE EN LA PIEL DE LOS BEBES, ya que por

Tu Perfumería y Splash



su composición, contienen ingredientes alérgicos. Lo que podría hacer es perfumar la ropa pero con una fragancia muy suave. Generalmente todos los perfumes contienen alcohol que es muy agresivo e irritante para la piel de los bebés.

Si hablamos de Splash infantiles los puede aplicar de 5 años en adelante.

Para los niños y niñas las fragancias deben ser muy suaves. Existen en el mercado fragancias para niños o también de perfumes de marca inclinándonos mejor por las fragancias dulces. Recuerde que deben ser muy suaves y que no empalaguen.

Estas se envasan en frascos que tienen motivos infantiles y quedan muy bien presentadas. Ahora, si tu los quieres vender perfumados aumenta la concentración de fragancia. Tendrían una mejor salida comercialmente ya que al venderse como Splash y por el precio económico las personas optan más por esta oferta.

Módulo 8. Entendiendo la pirámide olfativa y notas olfativas

El perfume ha sido un elemento esencial en la vida de los seres humanos, ha estado presente a lo largo de la Historia como cualquier leyenda. Y es que los aromas de la naturaleza siempre nos han acompañado. En La Botica de los Perfumes recuperamos esta tradición ancestral para crear esencias que al contacto con nuestra piel se hacen únicas.

Es muy importante querido emprendedor@ aprenderse muy bien la pirámide olfativa.

La pirámide olfativa describe la estructura de un perfume, define las notas que percibimos y que se van desarrollando con el tiempo.

Tu Perfumería y Splash



Notas de salida o cabeza: Son el primer contacto con la fragancia. Se perciben durante los primeros 15 minutos aproximadamente y se pueden apreciar hasta 2 horas después.

Notas de corazón o cuerpo: Identifican al perfume, son las notas esenciales para decantarnos por la fragancia. Se perciben a partir de los 15 primeros minutos y se pueden apreciar hasta 6 horas después. Armonizan las notas de salida con las de fondo.

Notas de fondo o base: Reafirman la identidad del perfume y otorgan el carácter del mismo. Suelen ser esencias que dan profundidad a la fragancia como la madera, el ámbar, el almizcle o las especias. Se perciben a partir de las 2 horas. Son las que perduran en la piel, es la base del perfume, las que aportan el aroma final.

Cada perfume posee una historia, una inspiración del perfumista, una elección de familia olfativa: floral, oriental, amaderada o fresca.

IMPORTANTE: cuando usamos una fragancia de baja calidad, es en las notas medias o de corazón donde empezamos a notar cambios en el aroma, que puede volverse desagradable al ser diferente a lo esperado. Lo que conocemos del tema nos damos cuenta y finalmente, en las notas de fondo es donde se percibe por completo un olor desagradable que deja una mala impresión.

Un perfume original, todas sus notas se van transformando y van perdiendo intensidad de manera constante después de horas y acentuando algunos de sus componentes, por ejemplo, si es vainilla debería dejar su toque de vainilla y no dejar ese toque con un aroma anormal. Finalmente, alguno de nosotros nos ha pasado que el resultado final de esa replica es muy diferente a la original por que sus notas de fondo, las últimas que quedan huelen muy diferente al

Tu Perfumería y Splash



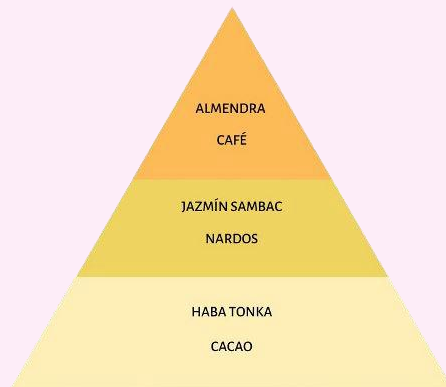
original, la base del perfume se distorciona por completo de la realidad.



Tu Perfumería y Splash



Ahora miremos el ejemplo de la pirámide GOOD GIRL de Carolina Herrera



El icónico tacón de Carolina Herrera sigue estando en el top one de las ventas de perfumes por su exquisito aroma y sobre todo lo llamativo y atractivo de su diseño singular en forma de tacón.

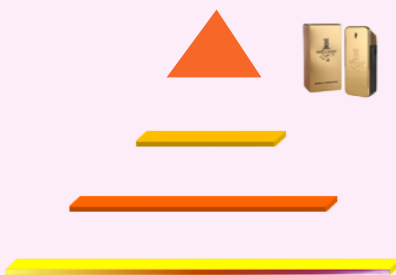
Es una fragancia sensual con toques afrutados y amaderados, ideal para las mujeres fuertes y seguras de sí mismas que no tienen miedo a nuevas experiencias.

¿CUÁNDO? Pensado como un perfume de noche y para ocasiones especiales durante los meses de otoño e invierno

Tu Perfumería y Splash



Miremos uno para hombre, ONE MILLON de Paco Rabanne



Descripción olfativa:
Amaderado Especiado

NOTAS DE SALIDA

Toronja
Mandarina
Menta

NOTAS DE CORAZÓN

Rosa
Canela ceylan
Especias

NOTAS DE FONDO

Patchouli
Ambar y Cuero light
Madera Blanca.

One Million de Paco Rabanne es una fragancia masculina que se ha convertido en un símbolo de lujo y éxito, con su emblemático diseño en forma de lingote dorado que refleja poder y elegancia. Este perfume destaca por su aroma audaz y seductor, con notas especiadas de canela y mandarina, y un fondo amaderado de ámbar y cuero que añade profundidad y sofisticación. **¿Para quién?** Para hombres con confianza y carisma, que buscan dejar una impresión memorable.

¿Cuándo? Perfecto para noches especiales y eventos importantes, especialmente en climas fríos o en los meses de otoño e invierno.

¿Que tal te ha parecido tu experiencia con este curso hasta el momento, es muy entretenido verdad? Sigamos...



Módulo 9. Clasificación de perfumes de acuerdo a la familia de perfumes

Es importante que conozcas la clasificación, de esta manera podrás elegir una fragancia que se acerque más a tu personalidad, la ocasión y la época del año.

A muchas personas les encanta, pero pocos saben sobre la **clasificación de los perfumes**, su estudio, y sobre todo, que un perfumista fusiona el placer estético, la ciencia, el placer sensorial y el arte para crear una fragancia.

El Comité Francés del Perfume cuenta con una clasificación que cuenta con siete grandes familias de perfumes, que a su vez se dividen en cuarenta y cinco subfamilias.

A continuación las mencionamos:

1. **Hespérides:** Estas fragancias se basan en los aceites esenciales de naranja, lima, limón, mandarina y bergamota. Un ejemplo de es Eau Impériales de Guerlain que pertenece a la familia Hespérides. A su vez, esta se subdivide en aromático, amaderado floral, especiado, floral chipre y amaderado.
2. **Fougère:** Esta fragancia busca evocar un bosque en su aroma. Esta se realiza con notas de musgo, madera, lavanda y cumarina. A esta base se le añaden matices afrutados, florales, aromáticos, artemisa, cilantro, entre otros.
3. **Chipres:** Esta familia de perfumes tiene las notas de pachulí y el musgo de roble como su base. También cuenta con sándalo,

Tu Perfumería y Splash



bergamota, notas afrutadas de melocotón, notas florales y notas de cuero. Sus variedades son el cuero, aromático, frutal, verde, aldehídico y floral.

4. **Floral:** Tiene como base principal la flor. Se subdivide en soliflora lavanda, floral afrutado, bouquet floral, soliflora, floral amaderado y floral aldehídico.
5. **Ambarina:** Llamados también orientales, estos perfumes cuentan con notas suaves, avallinadas y empolvadas. Se subdividen en ambarado dulce, aromático, especiado y floral ambarado.
6. **Cuero:** Esta fórmula tiene al cuero como elemento principal y huele a tabaco, abedul, madera quemado, ahumado y tiene inflexiones florales.
7. **Amaderada:** Su notas, son cálidas como el pachulí y el sándalo, también secas como el cedro y el vetiver. Esta familia se subdivide en amaderado especiado, aromático, especiado cuero y ambarino.

Módulo 10. Clasificación de los perfumes de acuerdo a la concentración de la fragancia

Tenga muy en cuenta este punto por que aquí es donde nosotros vamos a trabajar y debemos tener muy claros estos conceptos y las concentraciones de las fragancias en el producto.

Perfume? Eau de parfum EDP? eau de toilette edt? eau de cologne edc?.

Describen de alguna manera, la potencia de la fragancia.

Tu Perfumería y Splash



A continuación se describen las concentraciones más comunes de mayor a menor:

Eau o perfume: es el que cuenta con mayor concentración de esencia aromática, ésta va desde un 18% y puede alcanzar hoy en día hasta un 50% mezclado con alcohol de alta graduación.

Generalmente se presenta en frascos pequeños y tiene un aroma muy intenso. Bastan sólo unas gotas en las muñecas, parte posterior de las rodillas y tobillos, entre otros, para estar perfumado. Los expertos recomiendan aplicarlo con el tapón, no con los dedos, para evitar que se contamine y usarlo en la noche.

Su duración es de alrededor de 7 horas **Eau de Parfum (Agua de Perfume) EDP:** es la misma fórmula del perfume pero contiene un porcentaje menor de esencias aromáticas mezcladas con alcohol generalmente de 90°; éstas oscilan entre un 10% y un 19%. Se puede emplear a diario, en mayores cantidades que el extracto y en las mismas zonas que éste. Su duración es de alrededor de 4 a 6 horas

Eau de Toilette (Agua de tocador) SPLASH EDT o EDS : constituye la versión más ligera dentro de la familia de los perfumes, ideal para emplearlo en ocasiones informales. Cuenta con una concentración que varía entre los 5% y 10% .Su duración es de alrededor de 3 a 5 horas. Anteriormente se encontraba como agua de colonia. Hoy en día esa concentración ha aumentado y se podría decir que han pasado a ser EDT

Eau de Cologne (Agua de Colonia) EDC: para muchos resulta la mejor opción para usar a diario pues es la versión más refrescante y diluida. Tiene una concentración considerablemente baja, entre 3% y 5%,

Tu Perfumería y Splash



mezclado en agua y alcohol de 70°. Su duración es de alrededor de 3 horas.

Eau Fraîche (Agua refrescante): es más ligera y refrescante que el agua de colonia . Cuenta con un porcentaje de esencia que va entre el 1% y 3%. Dada la suavidad de su aroma puede aplicarse varias veces al día. La duración anterior depende mucho de la calidad de esencia que utilicemos.

Es importante saber que cada versión de un perfume difiere en su composición, pero su nota de fondo no cambia, sólo varía el porcentaje contenido en cada una: un eau de toilette y un eau de parfum tienen el mismo aroma. La diferencia está en el tiempo que perdura cada uno de acuerdo a los contenidos de aceites esenciales de cada versión.

Cabe destacar que en determinadas pieles no perdura ningún tipo de perfume y, en otras, la fragancia más suave se mantiene durante todo el día. Esto está relacionado directamente con la humedad, el nivel de grasa y la acidez de cada piel.

La piel seca tiende a perder la fragancia más rápido debido a la falta de humedad suficiente. Se debe recomendar el uso de cremas perfumadas de la fragancia preferida antes de perfumarse. La piel grasa actúa en conjunción con la fragancia para aumentar su perdurabilidad por más tiempo.

Tu Perfumería y Splash



¿QUE TANTO DURAN NUESTRAS FRANGANCIAS?

Primero que todo, cuando hablamos de duración nos referimos a cuanto duran luego que la coloques sobre tu piel. La respuesta, es DEPENDE. Depende porque la duración de los perfumes varía dependiendo de muchos factores. La duración también depende del PH de tu piel, de si tu piel es seca, grasa o normal y algunas personas dicen que también depende de tu humor.

En su proceso de fabricación, tiene una etapa llamada MACERACION EN FRÍO, que consiste en dejar descansar la fragancia ya preparada durante 40 días, en unos refrigeradores que la mantienen a unos 5°C, lo cual le da una mayor homogenización a la fragancia y mayor durabilidad, este proceso se puede comparar con el proceso de fabricación de un Whisky, que se deja reposar durante un tiempo para darle mejor sabor.

Para entender todo más fácilmente debemos tener claro un punto fundamental. El perfume al entrar en contacto con la piel se convierte en un olor único, personal e intransferible, nunca dos personas con el mismo perfume aplicado sobre su piel olerán igual, si bien el olor puede ser muy parecido, unos serán más intensos y otros más suaves. La responsable de que esto ocurra es nuestra piel y más exactamente los niveles de pH y grasa que para este caso en particular influyen en la duración e intensidad de nuestro perfume. De esta manera las personas de piel grasa nunca deben abusar de los perfumes muy intensos y fuertes, ya que se fijará con facilidad en la piel y su intensidad puede acabar resultando excesivas.

Tu Perfumería y Splash



Por el contrario, las personas de piel seca tienen el inconveniente de que su piel no interactúa con el perfume de la misma forma que vimos anteriormente y su duración e intensidad es mucho menor.

Lo mismo ocurre si estamos en un ambiente seco o húmedo, ya que los ambientes húmedos conservan a la perfección la fijación del perfume, mientras que si el ambiente es excesivamente seco el perfume se evaporará con gran rapidez.

¿CUALES SON LAS POSIBLES SOLUCIONES?

Para las personas de piel seca se recomienda que se apliquen aceite corporal o alguna crema hidratante por la zona donde se va a aplicar el perfume. Esto hará que su absorción sea más lenta y su duración también será mayor.

Otra recomendación es aplicar el perfume nada más salir de la ducha, con el cuerpo húmedo, sin estar seco del todo. Al aplicar el perfume con los poros más abiertos, conseguiremos que penetre más y su duración e intensidad no disminuya tan drásticamente.

También puede probar a aplicar el perfume en zonas donde la temperatura corporal suele estar un poco por encima de la media, como el cuello, la cara interna de los brazos, las muñecas, la zona posterior de las orejas, etc.

Y por último, si tiene una fragancia que nos encanta pero que nos dura muy poco, siempre puede probar a adquirir la gama completa de gel y desodorante que está enfocada a potenciar y resaltar el aroma del perfume.

Tu Perfumería y Splash



La duración aproximada de un perfume está entre las 5 y las 9 horas dependiendo del tipo de perfume, y que muchas veces aunque uno piense que su perfume ya se ha evaporado, lo que ha ocurrido realmente es que nuestro olfato se ha acostumbrado a su presencia.

Módulo 11. La piel y el pH

Como reconocer el tipo de piel

El pH de la piel es ácido, su valor promedio es 5,5. Por tanto no es ni neutro, ni básico, solo ácido. Esta aclaración es importante, ya que existen muchos cosméticos y productos de higiene en los que como propiedad acentúan su valor neutro, es decir, pH=7. El pH 7, no es el adecuado para la piel, pese a que muchos productos cosméticos lo indiquen.

La escala del pH, va desde 0 a 14. El valor 7 es neutro, por debajo del 7 son los productos ácidos y por encima del 7 los básicos. Los valores de los extremos de la escala, son productos peligrosos, ya que son o bien ácidos, o bases fuertes.

Para que nuestra piel tenga un buen aspecto, y cumpla eficientemente sus funciones como; protección, primera defensa ante los microorganismos...etc, se ha de mantener en su valor idóneo o fisiológico, 5,5. Este pH ácido impide la proliferación de patógenos en la piel y favorecen el crecimiento de nuestra flora bacteriana normal (la beneficiosa para nosotros).

Piel normal PH 7

Tu Perfumería y Splash



Tienes una piel normal si:

- La textura de tu piel es regular
- No tienes problemas de granitos, rojeces o imperfecciones
- Aparentemente suave, limpia y sana

Piel grasa su pH es menor de 7

Tienes una piel grasa si:

- Tu piel es grasa y brillante, especialmente en la zona T (frente, nariz y barbilla)
- Es propensa a poros abiertos, puntos negros, rojeces y granitos.
- De textura irregular y aparentemente sucia.

Pieles secas su PH es mayor a 7

Tu piel es seca si:

- Piel tirante y rígida, especialmente después del afeitado o de ducharse.
- Propensa a pelarse y a escamarse.
- Piel aparentemente vieja y apagada.

Piel sensible su PH 5 es ligeramente ácido

Tu piel es sensible si sufres de:

- Reaccion a la mayoría de productos de cuidado de la piel, irritándose la piel con frecuencia.

Tu Perfumería y Splash



- Tu piel tiende a enrojecerse/irritarse cuando tomas el sol o tienes mucho calor.
- Reaccion a cierta comida o fragancias causándote sarpullidos o picores. Piel mixta PH diferentes.

Tu piel es mixta si:

- Una mezcla de dos o más de las mencionadas anteriormente.
- Las zonas con grasa se encuentran normalmente en el cuello, nariz y barbilla, la llamada zona T.
- Las zonas secas están a menudo en las mejillas y puede darse en el cuello.

Módulo 12. LOS CONTRATIPOS = perfumes similares a uno ya conocido

Sirven para hacer perfumes similares a tus fragancias favoritas, en consonancia olfativa con Perfumes de marca. Estas esencias son perfumes concentrados para diluir con Alcohol desodorizado, Agua Desmineralizada y algún fijador para que el perfume persista en la piel y otros ingredientes.

Aunque hoy en día las fórmulas varían mucho de acuerdo a quien las prepara principalmente a las imitaciones. Hacer un perfume es muy fácil si se trata de sacar un contratipo, por ejemplo, que huelga a la fragancia que queremos copiar, pero imitar exactamente a una marca o X perfume es complicado. Podemos llegar aproximarnos bastante a lo que queremos llegar y para eso existen muchas variables, como por

Tu Perfumería y Splash



ejemplo: La calidad de la esencia (aceites esenciales) o fragancia (estas son sintéticas) que vamos a utilizar, las condiciones en que trabajamos, los ingredientes que utilizamos

TU PERFUME

Es importante aclarar que es un acorde en perfumería. Acorde es la composición total del perfume en cuanto a las notas o piramide olfativa. Por ejemplo: si es cítrica, dulce o amaderada.

Si tienes un solo perfume, grave error. Requieres mínimo tres, pues cada fragancia debe estar acorde con el momento. No es lo mismo un perfume para una cena romántica que para ir a trabajar o de vacaciones. La gente pide que les ayuden a elegir un perfume. Muchas veces piensan que, simplemente pueden ir a una tienda, elegir los 10 perfumes más vendidos y salir con ellos felices y contentos. Cuando alguien nos pide una sugerencia sobre un perfume, lo primero que hacemos es preguntarle que tipo de fragancias le gustan y cuáles no.

Normalmente tenemos bastante definido cuales son las fragancias que no nos gustan y con ello podemos orientar con mayor precisión la elección final.

El perfume que lleva una persona refleja no sólo su personalidad sino también sus emociones, sus recuerdos y su sensualidad. Poca gente se mantiene fiel a una sola fragancia toda su vida.

Los seres humanos utilizamos los perfumes para comunicarnos porque el olor es un sentido primitivo y muy potente.

Tu Perfumería y Splash



Un simple olor puede traernos a la memoria un recuerdo olvidado de una forma inmediata y poderosa y hacernos revivir emociones de forma intensa.

Como se suele decir, “la naturaleza es sabia” y por eso cada persona tiene tendencia a preferir instintivamente el tipo de olores que mejor le quedan y son más acordes con su personalidad. Así las personas extrovertidas se sienten atraídas por los aromas frescos mientras que gente más introvertida suele optar por aromas más misteriosos y especiados.

Como probar un perfume

Cuando pruebes una fragancia, déjala evaporarse de manera natural en la cara interna de la muñeca. Sólo unas gotas y luego de unos instantes la fragancia cobrará vida en tu piel. No frotes las zonas en las que aplicaste la fragancia. La fricción daña las moléculas y altera las notas.

Si no deseas probar la fragancia de manera directa sobre la piel, se puede vaporizar la misma en papel especialmente diseñado para testear una fragancia.

Se recomienda probar un máximo de tres fragancias. De otra forma tus sentidos olfativos se saturan, haciendo casi imposible distinguir entre las diferentes esencias. El día que decidas comprar un perfume trata de no usar ninguna otra fragancia o aroma. De esta forma podrás percibir las esencias de una manera más pura.

No te recomendamos oler una fragancia de su botella, ya que tu nariz sólo percibirá las notas fuertes y ácidas del alcohol y las notas altas

Tu Perfumería y Splash



de la misma. Sólo tu piel permitirá que la fragancia viva, solo así revelará sus notas y harán que se perciba de una manera única en tu piel.

Como hacer mi catálogo de perfumes

Les recomiendo ver en internet por Google.

Coloque en el buscador la palabra “ Catalogo de perfumería” y debajo del buscador dan Click en Imágenes. Allí aparecen la cantidad que usted quiera de ideas e imágenes o catálogos para que usted diseñe el suyo.

Pero aquí les dejo una herramienta que les recomiendo y es Gratis se llama CANVA.COM

También les dejo un tutorial donde te explican como hacer un catálogo.

<https://youtu.be/AYCE-3OnGQI?si=RLE8IBKHSnzhfvnn6> como hace un catálogo

<https://youtu.be/aoijxnJRebs?si=js49EYYhaTj505oH> como hacer un catálogo

Instagram: Es ideal para productos cosméticos por su enfoque visual. Puedes mostrar tus productos mediante fotos atractivas, videos tutoriales y Reels que enseñen cómo usar tus cosméticos.

Facebook: A pesar de que ha perdido popularidad entre los más jóvenes, sigue siendo una excelente plataforma para crear grupos de clientes fieles y para hacer publicidad dirigida.

Tu Perfumería y Splash



TikTok: Si tu público objetivo es joven, TikTok es una excelente opción para crear contenido divertido, dinámico y viral, como tutoriales rápidos o "antes y después" usando tus productos.

Módulo 13. Mercadeo

Uso de Redes Sociales y Marketing Digital para Promocionar tus Productos Cosméticos

El marketing digital, en especial el uso de redes sociales, es una herramienta poderosa para impulsar las ventas y posicionar tu marca de cosmética en el mercado. En la actualidad, las redes sociales permiten llegar a una audiencia masiva y específica a la vez, generando una conexión directa con los clientes y una visibilidad significativa para tus productos. A continuación, te explico las estrategias clave para aprovechar estas plataformas y herramientas digitales:

1. Elige las Plataformas Adecuadas

Cada red social tiene un público y un formato particular. Es importante seleccionar aquellas plataformas donde se encuentren tus potenciales clientes:

Instagram: Es ideal para productos cosméticos por su enfoque visual. Puedes mostrar tus productos mediante fotos atractivas, videos tutoriales y Reels que enseñen cómo usar tus cosméticos.

Tu Perfumería y Splash



Facebook: A pesar de que ha perdido popularidad entre los más jóvenes, sigue siendo una excelente plataforma para crear grupos de clientes fieles y para hacer publicidad dirigida.

TikTok: Si tu público objetivo es joven, TikTok es una excelente opción para crear contenido divertido, dinámico y viral, como tutoriales rápidos o "antes y después" usando tus productos.

YouTube: Esta red social tiene mucha fuerza que se ha hecho muy efectiva a la hora de promocionar un producto porque es allí donde la mayoría de las personas buscamos un producto antes de comprarlo para conocerlo mejor. Los shorts en Youtube producen un gran impacto a la hora de dar a conocer nuestra marca por que es la red de consulta de todos para conocer más un producto en el que estamos interesados.

2. Contenido de Valor

El contenido que publicas debe ir más allá de vender. Debe educar, entretener y proporcionar valor a tus seguidores. Puedes crear tutoriales en video, rutinas de belleza, tips de cuidado de la piel o cabello, y mostrar cómo tus productos pueden mejorar la calidad de vida de las personas.

Demostraciones en Vivo (Lives): Realizar transmisiones en vivo para mostrar el proceso de fabricación de tus cosméticos o responder preguntas en tiempo real puede generar mucho interés y confianza en tu marca.

Historias (Stories): Las historias en Instagram o Facebook son una excelente manera de interactuar con tu público de manera más

Tu Perfumería y Splash



personal y cercana. Utiliza encuestas, preguntas, y enlaces directos a tus productos.

3. Publicidad Pagada

Las redes sociales ofrecen herramientas de publicidad muy potentes que te permiten segmentar a tu audiencia por edad, intereses, ubicación y comportamiento de compra:

Facebook e Instagram Ads: Puedes crear anuncios personalizados que muestren tus productos a personas interesadas en belleza, cosmética o cuidado personal. Estas plataformas permiten dirigir los anuncios a audiencias específicas y medir los resultados en tiempo real.

Google Ads: A través de Google, puedes llegar a usuarios que están buscando productos similares a los tuyos. Es ideal para captar a clientes potenciales que ya están en el proceso de compra. Aquí está incluida You tube.

Tik tok: fuertemente viral y en 2024 esta tomando muchísima fuerza con su publicidad paga con sus cuentas comerciales. Te recomiendo que busques lo que como Tik Tok se esta robando el mercado de las demás redes sociales y además su precio es mucho menor al de las otras redes sociales. Es sorprendente lo que encontrarás.

4. Colaboraciones con Influencers

Los influencers de belleza son un recurso muy valioso en el marketing de cosméticos. Busca microinfluencers (aquellos con entre 5k y 100k seguidores) que resuenen con tu marca y ofréceles tus productos para que los prueben y recomienden a sus seguidores. Las reseñas

Tu Perfumería y Splash



honestas y orgánicas pueden generar confianza y aumentar tus ventas significativamente.

5. SEO y Blogs

Además de las redes sociales, tener un blog o una página web optimizada para motores de búsqueda (SEO) es fundamental. Crear artículos sobre tendencias de belleza, tips de cuidado personal y guías sobre el uso de tus productos te ayudará a posicionarte en las búsquedas de Google y atraer a más personas interesadas en cosmética.

6. Ofertas y Promociones Exclusivas

Las redes sociales son el canal perfecto para lanzar ofertas limitadas y promociones especiales. Puedes crear códigos de descuento exclusivos para tus seguidores, lo que los motivará a realizar una compra y también a compartir la promoción con sus amigos.

7. Correo Electrónico y Marketing de Relación

Una vez que tus seguidores se conviertan en clientes, es crucial mantener la relación con ellos a través de campañas de email marketing. Utiliza correos electrónicos para enviar recomendaciones personalizadas, promociones exclusivas y contenido útil relacionado con el cuidado de la piel o el cabello.

Tu Perfumería y Splash



Como vender un perfume-Estrategia y consejos

Tanto si tienes una perfumería como si te dedicas o lo harás en un futuro a la venta ambulante de perfumes, habrás podido observar que, en cuanto a colonias se refiere, cada persona es un mundo. No existen modas en lo que a fragancias se refiere: conseguir que una persona renuncie a un producto que viene usando desde hace años no es, ni mucho menos, una tarea sencilla. Sin embargo, la venta de cosméticos en general y de fragancias en particular, puede resultar divertida a la par que lucrativa si se realiza de la manera adecuada. Por eso, se muestra a continuación cómo vender perfumes de una manera eficaz:

1. Asegurarse de que se dispone del material necesario para realizar una venta exitosa.
Conseguir los primeros clientes entre el círculo de amistades. Si estos quedan contentos, le recomendarán potenciales nuevos clientes.
2. Realizar pequeñas reuniones para presentar los perfumes. No deben superar los diez invitados y deben estar perfectamente atendidos e informados en todo momento. Ofrecer descuentos o realizar sorteos entre los asistentes.
3. Si se trata de una persona desconocida, abordarla con cordialidad, pero siempre con respeto. Ofrecerle el catálogo de
4. Si el cliente es fiel a una marca que no comercializas, recomendarle otra con características y olor similares. Indicarle las ventajas por las que debería cambiar de producto: precio más económico, fabricación nacional, elaboración a base de productos

Tu Perfumería y Splash



naturales, no testado en animales, etc. Se debe estudiar bien al cliente con el fin de averiguar cuál argumentación funcionará mejor.

5. Ofrecer un servicio personalizado: asesorar al cliente cuando éste tenga dudas en la elección de una fragancia, indicándole siempre cuál se adapta mejor a su personalidad. El comprador debe tener la sensación de que la persona que vende sabe de lo que habla de que, además de adquirir un producto, está obteniendo consejos de un profesional.
6. Si el posible comprador se muestra excesivamente esquivo, no insistir. Preguntarle cuál es su perfume favorito y dejarle alguna muestra de productos similares. Si el cliente no sabe si le gusta o no una colonia, guiarlo en el proceso de compra: "¿Le gusta más fuerte o la prefiere suave?", "¿Prefiere los olores frescos o frutales?"
7. Si se trata de un nuevo cliente, realizar un pequeño descuento a modo de bienvenida. Si es un cliente habitual, que realiza pedidos grandes, premiar su fidelidad con un perfume para su pareja o bien con un pequeño envase de alguna de las últimas novedades. Todos los clientes deben sentirse únicos.

Otra forma de vender perfumes

En muchas ocasiones el cliente que entra en nuestra perfumería buscando un perfume, ya sabe cual quiere y tan sólo pregunta precio. Sin embargo, en muchas otras ocasiones el cliente llega a nuestra perfumería sin saber qué perfume quiere, y necesita que le asesoremos y aconsejemos.

Tu Perfumería y Splash



En este caso el cliente se pone en nuestras manos, y ahí entran en juego nuestras habilidades como expertos en perfumería.

Para empezar las preguntas clave para averiguar el perfume más adecuado para nuestro cliente son:

Preguntas de Categoría: Hombre-Mujer, Edad, ¿Es para usted o es un regalo?

Preguntas sobre Gustos: “¿Le gusta más intensa o fresca?”, “¿Qué perfume suele llevar?”

Preguntas sobre Personalidad: Clásica/Moderna, le gustan las novedades, etc.

Las etapas de la venta de un perfume son 3, las mismas que las notas de un perfume: Primero sorprendo a mi cliente, luego suscito una emoción y por último dejo una impresión memorable. Veamos paso a paso cada una de las etapas:

1. En primer lugar, buscamos sorprender al cliente, interesándonos por él. Iniciamos una conversación informal, interesándonos con sinceridad con nuestro cliente para crear un contacto especial. Para ello, le hacemos preguntas para identificar si es más bien olfativo o visual:
2. “¿Qué consideras importante a la hora de escoger un perfume?,
3. ¿Qué perfume lleva? ¿Por qué le gusta?” En caso de que el cliente nos hable de ingredientes, recuerdos perfumados, etc. se trata de un cliente olfativo. En este caso le hablaremos de la parte sensual y deliciosa de la fragancia.

Tu Perfumería y Splash



4. Si el cliente nos habla de moda, de frascos, de musas o de publicidades, estaremos ante un cliente visual. Este paso es vital, y nos ayudará enormemente para encadenar el proceso de venta.
5. El segundo paso es suscitar una emoción en nuestro cliente. Para ello, el siguiente comentario es genial: “Normalmente asociamos un recuerdo agradable o una persona a la que queremos con un perfume, ¿no?, permítame que le presente este perfume, el valor seguro de la seducción ¡el perfume que le hará inolvidable e irresistible!”
6. Lo siguiente es presentarle la fragancia en un cartoncito perfumado, y escogemos el argumento de venta, según si el cliente es olfativo o visual:
 - Olfativo: “Con estas notas, es un perfume fresco y sensual, con una envolvente estela, ¡a los hombres les encanta!”
 - Visual: “Con este frasco, de color rosado y con este precioso tapón, es el perfume femenino y sexy por excelencia”.
7. Por último, nos encargaremos de dejar una impresión memorable en nuestro cliente: “Si quiere mostrar la fragancia a alguien, permítame perfumarle, le aseguro que este perfume va a revelar toda su personalidad en su piel. Gracias, no dude en venir a verme”.



Módulo 14. Tips para conocer si un perfume es original o no

Algunos Tips para que los tenga en cuenta:

1. El celofán

Un vistazo al plástico que envuelve la colonia basta para percatarse de que es un truco. “En los originales el celofán tiene cuerpo, los pliegues son exactos y queda adherido al embalaje. En la falsificación, suele ser fino y quedar aire entre el cartón y el celofán. Se nota fácilmente porque al frotarlo, suena”.

2. El estuche

Las marcas comerciales juegan duro en el punto de venta. Imagina un duty free: decenas de cajas intentando atraer la atención del cliente. Todo vale: el brillo, la impresión impecable de las letras, la generosa textura del cartón que se ve a través del celofán... En el mercadillo, en cambio, las cajas dan una impresión más chusca. “El cartón es de peor calidad, de menor gramaje. También sucede con el ensamblaje del interior y que impide que la botella se mueva durante los traslados”. Si sospechas que una marca de lujo jamás acabaría una caja así de mal, lo más probable es que lo que tengas entre manos sea uno falso.

Tu Perfumería y Splash



3. El frasco

Fundamental: es el recipiente donde se almacena algo que vas a ponerte sobre la piel. Y que, en parte, se absorberá. ¿Te pondrías un perfume que viniera en una lata de gasolina? “En los verdaderos, el cristal es de calidad, liso, transparente y de una pieza, para evitar pegamentos que puedan contaminar el perfume”, revela Magariños. Pasa la mano por el canto de una falsificación. Notarás un pequeño relieve. Es la unión de las dos partes del frasco. “Se hacen con dos moldes y se pegan. Además, el tubo dispensador suele estar muy curvado. Se debe a qué en el punto de fabricación, todos los dispensadores se cortan a la misma altura. Pero no todos los frascos son iguales, por eso, en muchos casos sobra mucho tubo dispensador. Y puede estar ensanchado por efecto de algunos ingredientes nocivos presentes en el perfume”.

4. El etiquetado

La ley obliga a todos los fabricantes a desglosar los ingredientes de cualquier cosmético. Los perfumes no son una excepción. “Si no vienen en el exterior de la caja, vendrá el símbolo de un libro que quiere decir que están en el interior. En las falsificaciones, pueden no estar. Y puede que tampoco esté el número de lote ni el código de trazabilidad, que es un código diferente al Ean (el consabido código de barras) y que pone el fabricante para saber qué recorrido ha tenido ese producto en concreto desde su fabricación.

5. Interior

Para fabricar un perfume, una nariz puede tirarse un año trabajando. En las fábricas, se trabaja con extrema pulcritud para no degradar la mezcla ni permitir que se cuelen microorganismos u hongos, “que puede suceder al tratarse de esencias procedentes de flores”. Las

Tu Perfumería y Splash



condiciones de higiene de un taller clandestino dejan mucho que desear. Por no hablar de que, evidentemente, “no se atienen al reglamento 1223/2009 de la UE, que determinan qué sustancias y en qué medida se pueden incluir en los perfumes”. Puede haber ingredientes tóxicos, alergénicos, que provoquen fotosensibilidad e incluso, potencialmente, cancerígenos o perjudiciales para la reproducción. “Hablamos de la diferencia entre usar un alcohol de alta calidad o uno de uso industrial. Y plomo, arsénico, cadmio...Se ha detectado incluso orín de caballo para lograr el color amarillo de algunos perfumes”.

6. Impresión y acabados

Estos deben ser perfectos si abolladuras, trazos definidos, ajustes perfectos, impresiones litográficas perfectas, sin residuos de pegante, el número del envase debe coincidir con el de la caja lo mismo que el código de barras.

Se escapa el líquido

- La válvula no funciona en spray sino que sale en chorro o escupe
- El número del envase debe ser igual que el de la caja
- Los detalles de la caja son bruscos
- Los acabados tienen errores
- Toda contramarca debe ser perfecta
- Las señales son derechas y no torcidas

Cómo conservar un perfume

Guárdalo en un lugar oscuro y a temperatura ambiente. El frío extremo y el calor pueden alterarlo. Un perfume sellado puede durar

Tu Perfumería y Splash



entre 2 a 5 años, sin embargo, cuando ya está abierto el aire penetra y altera antes la fragancia.

PERFUMES FALSOS

- Se escapa el líquido
- La válvula no funciona en spray sino que sale en chorro o escupe
- El número del envase debe ser igual que el de la caja
- Los detalles de la caja son bruscos
- Los acabados tienen errores
- Toda contramarca debe ser perfecta
- Las señales son derechas y no torcidas

Tu Perfumería y Splash



Módulo 15. Glosario de ingredientes

Salicilato de Bencilo Componente de muchas fragancias, actúa como fijador y también como protector solar débil, contribuyendo a la estabilidad del aroma en el producto.

Ethylexil methoxcinimate: filtro UV Alpha somethil: imparten fragancia

Cumarina: se desprende desde el fondo hacia el corazón de la fragancia haciendo que se demore más en la piel. Enriquece el perfume.

Buthyl methoxydibenzoilmetano: protecto UV Ethycilicato: UV

PPG-26: suavizante para la piel

Alcohol desodorizado

Alcohol etílico sin aroma, utilizado como solvente en cosméticos para ayudar a mezclar ingredientes y desinfectar.

Miristrato de isopropilo

Éster emoliente que se usa en cosméticos para mejorar la textura, facilitando la aplicación y suavidad de las fórmulas.

Cremophor PEG-40

Surfactante y emulsionante derivado de aceite de ricino, utilizado para solubilizar aceites en productos a base de agua.

Tinogard TL (líquido) o Benzofenona viene en polvo

Te recomiendo la Benzofenona porque es mucho más económica que el Tinogard. Filtro UV absorbe la luz ultravioleta

Antioxidante que protege las formulaciones cosméticas de la degradación causada por la luz y el oxígeno, aumentando la vida útil. Este producto evita que los productos pierdan el color por la luz.

Tu Perfumería y Splash



Fijador de aroma

Sustancia que ayuda a prolongar la duración de las fragancias en el producto, manteniendo su aroma en la piel por más tiempo.

Propilenglicol

Humectante y solvente que ayuda a mantener la hidratación de la piel, además de mejorar la absorción de otros ingredientes.

Glicerina

Potente humectante que atrae y retiene la humedad en la piel, dejándola suave y flexible

Módulo 16. Lista de proveedores

Estimado emprendedor, te presentamos algunos proveedores todos en la ciudad de Bogotá para que puedas iniciar este negocio. Si haces este negocio en grande, NO te quedes solo con estos proveedores, en el mercado hay muchos más y pueden ser mejores que estos. Por favor sigue investigando y no te conformes con lo que tienes. Los que les presentamos son muy buenos teniendo en cuenta la nota aclaratoria como en el caso de las fragancias.

Vas a tener que pedir algunos ingredientes a Bogotá, no temas por eso, hoy en día estos envíos son muy rápidos y económicos y estos gastos casi no influyen en los costos de producción, pero sí vas a fabricar muy buenos productos. Las personas que viven en otros

Tu Perfumería y Splash



países generalmente consiguen los insumos en las capitales del país y no son difíciles de conseguir.

En el siguiente listado encuentra envases, cajas y todo lo de perfumería.

DISTRICOMERCIAL BOGOTA (En este sitio hay aprox. 7 proveedores de perfumería) Carrera 13ª N° 12-27 Av. Jimenez con carrera 10ª Tel: 2 81 09 00 2 82 91 94

Global GBC Cosméticos Es una multinacional y son expertos en productos cosméticos. **GLITER (ESCARCHA)** y pigmentos o colorantes que no cambian de color Teléfono: +57 318 209 0452
Km 2.5 Vía Bog – Medellín C. Empresarial Oikos | Bodega H-111
www.goldengbc.com

PROVEEDORES DE ENVASES

Frente al SENA de la Avenida NQS o carrera 30 sector de paloquemao hay 4 buenos proveedores: Duque & Saldarriaga, Armol, Envasar y Glass & Glass en la esquima.

Envases de Victoria's Secret

BOLTEN Envases para perfumería Teléfono: 601 7212260
Av. Las Américas Cra. 62 #5b-61, Puente Aranda - Bogotá

Tu Perfumería y Splash



Químicos Especializados LTDA - Benzofenona

Aquí consiguen la Benzofenona y les venden desde 125 gramos hablando con el ingeniero del negocio. Siempre comenten para que van a utilizar un ingrediente.

Cra. 65a #4g – 58

601 2628844 Bogotá D.C

FRAGANCIAS NORMALES

Estos 3 proveedores en fragancias no son muy buenos pero allí encuentra otros ingredientes. Te los suministramos para que conozcas más del comercio del negocio pero no son muy recomendadas.

Quimicos y capsulas Carrera 13 A con Av. Calle 13 Tel: 3 41 20 93

Quibiotec Carrera 12 A N° 12-21 Tel: 2 86 96 07- En ese sector hay varios

Fragancias y Sabores Av. las Américas N° 62-21 Tel: 4 20 02 70 Más costosas

Estas fragancias son más profesionales las más recomendadas

FRAGANCIAS IMPORTADAS IBERCHEM

Teléfono +57 4324281 <https://iberchem.com/es/> Aut. Medellín Km 7 Bodega 88-02, Celta Trade Park Funza- Cundinamarca

Tu Perfumería y Splash



DISAROMAS

Fábrica Cra. 46 #20a 90

Telefono +57 13693200 <https://disaromas.com/> Bogotá D.C

Chemicals SAS Multinacional Recomendado por su calidad son de las mejores www.avachemicals.com.co

Carrera 126 N° 17-50 Fontibón

PBX: +57 60141818 41 /42

Bogotá D.C

Tu Perfumería y Splash



Módulo 17. Cierre y Logros del Curso de Perfumería

Al finalizar este curso, los estudiantes habrán adquirido conocimientos sólidos sobre la elaboración de fragancias, comprendiendo tanto los conceptos básicos como los detalles avanzados que definen la creación de perfumes de calidad.

Lograron familiarizarse con las notas olfativas, la pirámide de aromas y el uso adecuado de ingredientes para alcanzar mezclas equilibradas y únicas. Aprendieron a clasificar los perfumes de acuerdo a los % de fragancia además que tener para vender un perfume y como hacerlo apoyados en más temas para avanzar en el mundo de las fragancias.

Este curso les proporciona las bases para continuar explorando el arte de la perfumería, ya sea como un apasionado o profesional, con la confianza y habilidad de innovar en un mercado competitivo.

Este curso es el inicio para emprender tu propio negocio y empezar a profundizar mas en el tema, haciendo una analogía, es como el inicio de todo chef, dicen que la repostería es el primer paso para serlo.

Has aprendido lo básico para empezar a crear tu propio negocio y hacer muy buen dinero cuyas utilidades en este campo pueden pasar del 100%.

No hay disculpa para emprender hoy mismo un negocio tan sencillo y fácil que no requiere maquinaria, ni inversiones de sumas considerable, ni nada sofisticado teniendo la posibilidad de hacerlo desde cualquier lugar.

Tu Perfumería y Splash



¿Tienes preguntas o necesitas más aclaraciones?

No dudes en contactarnos por email:

contacto@cursoproductosdeaseo.com

Whatsapp +57 300 423 25 74

¡Gracias por participar y sigue creando belleza a tu manera!