

COLOREVO

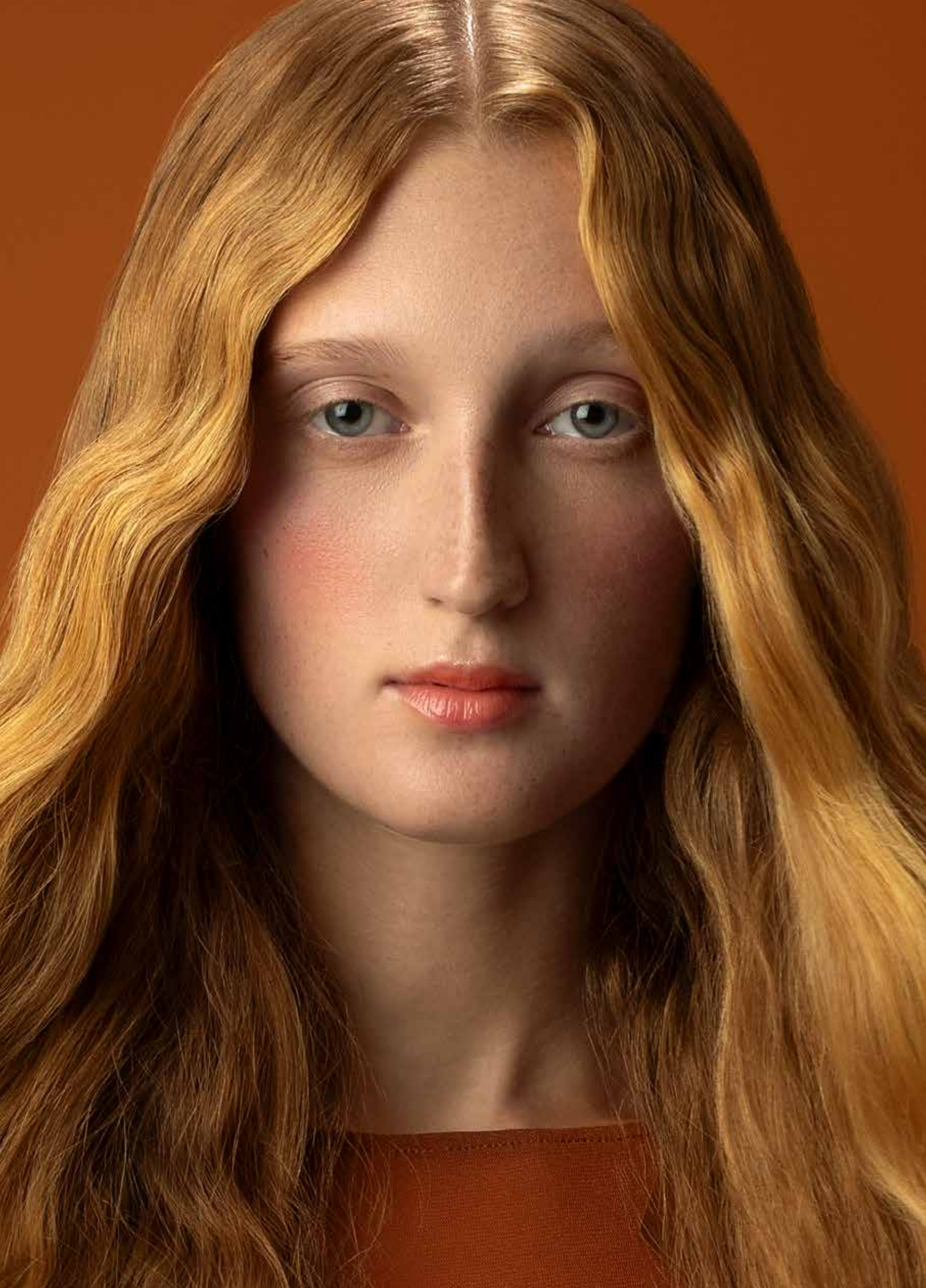


Beyond color.

Tuscan essence.

SELECTIVE[®]
PROFESSIONAL 

UNA NUEVA
HISTORIA DE ARTE,
TRADICIÓN
E INNOVACIÓN.





COLOREVO ACTOS.



ACTO 1.

LA HISTORIA

ACTO 2.

LA TECNOLOGÍA

ACTO 3.

EL SERVICIO

ACTO 4.

LA FORMACIÓN

ACTO 5.

LOS INSTRUMENTOS

DEL TALLER
RENACENTISTA
A LA MAESTRÍA
CONTEMPORÁNEA.

ACTO 1.



LA HISTORIA

Selective Professional nace en la Toscana,
en el corazón de Florencia, cuna del Renacimiento
y de una cultura que ha cambiado para siempre el
modo de concebir el arte, el conocimiento y la belleza

De aquí nace nuestra visión: **poner en primer plano el valor del oficio,
de la experiencia y de las relaciones personales.**

En el renacimiento los talleres no eran solo lugares de trabajo, eran espacios vivos en los que el maestro transmitía su conocimiento a sus alumnos, dando lugar a momentos irrepetibles.

De la misma forma, hoy el **salón** de peluquería representa un **taller moderno contemporáneo**, un lugar de creatividad, técnica y relaciones donde el peluquero interpreta, aconseja y crea belleza a medida.

Selective Professional reconoce al **peluquero** como un verdadero maestro **artesano contemporáneo**, portador de un conocimiento valioso, protagonista de una relación humana auténtica.

Con **COLOREVO**, Este recorrido va evolucionando: ya no se trata solo de productos, sino de un ecosistema completo que aúna herramientas, formación y competencias para potenciar el talento del profesional, transformar cada servicio en una experiencia única y a cada cliente en una obra de arte.

MÁS ALLÁ DEL ARTE. MÁS ALLÁ DE LA BELLEZA.



COLOREVO

UNA NUEVA VISIÓN
DE LA COLORACIÓN,
ENTRE ARTE E INNOVACIÓN.

No cambia solo en el resultado obtenido, se renueva la forma de concebirlo.

ACTO 2.



LA TECNOLOGÍA

En el renacimiento, el color era materia viva.
Pigmentos puros que, en la mano de los artistas, creaban luz, profundidad y expresión.

No era solo técnica.

Era conocimiento de la materia.

Era respeto por lo que ya estaba creado.

Y de esta visión nace COLOREVO.



Con **COLOREVO**, Selective Professional introduce un enfoque tecnológico que se centra no solo en el rendimiento del color, si no en el respeto por la fibra capilar y la calidad del servicio.

Por esto, la formulación es **SIN RESORCINAS**.

La resorcina es un ingrediente tradicional usado en la coloración que se encarga del desarrollo del color y la penetración del pigmento al interior del cabello.

Sin embargo, se suele asociar a potenciales sensibilidades cutáneas, lo que hace que el servicio resulte menos delicado y menos acorde con una visión avanzada de la cosmética.

Su eliminación representa, por lo tanto, una decisión deliberada:
no un compromiso, sino **una evolución**.

Al igual que en el arte, en la coloración la calidad del resultado no depende solo de la intensidad del pigmento, sino de como se trabaja, se equilibra y se realza.

COLOREVO redefine este equilibrio, demostrando que es posible obtener:

COLORES INTENSOS COBERTURA PERFECTA RESULTADOS DURADEROS

sin renunciar a un enfoque más delicado, moderno y consciente. Una tecnología que trabaja en armonía con el cabello, como el gesto del artista trabaja sobre la materia, respetándola y transformándola

El corazón del sistema es el **CERAFLUX PLUS² + COLOR DIFFUSION SYSTEM**, una tecnología que garantiza una distribución del color uniforme, intensa y duradera, realizando el brillo y la profundidad del resultado.

FÓRMULA



- **SIN SILICONAS**
- **Formulación Vegana**
- **Enriquecida con principios activos de origen natural y biomiméticos**
*La tecnología se completa con el sistema de **LÍPIDOS BIOMIMÉTICOS** que reproduce los lípidos naturales del cabello, mejorando la estructura y la calidad.*

BENEFICIOS



- **Efecto seda al tacto**
- **Mejora la peinabilidad**
- **Reducción del efecto encrespado.**
- **Protección y luminosidad.**

RESULTADOS CONCRETOS



- **Hasta 18 lavados de duración del color**
- **+61% de brillo**
- **+33% de peinabilidad sobre cabello húmedo**
- **+23% de peinabilidad sobre cabello seco**
- **+13% resistencia a la rotura.**
- **Mejor homogenización del color.**
- **Aumenta la densidad de las uniones capilares y refuerza la estructura.**



COLOR SYNC
colorazione permanente in crema
permanent coloring cream
the colorante permanente
LUX PLUS² + BIOMIMETIC LIPID
FORMULA - NO ANIMAL INGREDIENTS

MIXING RATIO 1:1
SUPERLIGHTENER 1:2
Crafting tools to expertly support the hairstylist's art.



SELECTIVE
PROFESSIONAL

UNA EXPERIENCIA DE
COLOR DISEÑADA
PARA EL SALÓN.

SELECTIVE
PROFESSIONAL

ACTO 3.



EL SERVICIO

COLOREVO

come premium dalla cliente ha sido diseñado para mejorar la experiencia en el salón, haciendo que cada fase de trabajo sea más fluida eficaz y se perciba como una experiencia premium por parte de la clienta.

COLOREVO

Beyond color.

Desde la formulación hasta la aplicación cada detalle está pensado para ayudar al peluquero en su trabajo diario.

Las características principales:

TEXTURA

Se mejora la mezcla y la aplicación.

PERFUME

Reducción significativa del olor amoniacal

COBERTURA Y DURACIÓN

Máxima cobertura del cabello blanco y reflejos intensos.

ACLARADO

Mayor rapidez a la hora de cerrar el servicio.

EXTREMADA DOMESTICIDAD

Cabello más suave, lleno de brillo y visiblemente más cuidado.

SISTEMA DE TONALIDAD COMPLETO

Una gama amplia y equilibrada entre colores fríos y cálidos.



Gama Color:

120 MATICES

5 Súper Aclarantes

7 Mix

2 Glitchcolor

5 Emulsión Oxidante
de 5 a 40 volúmenes



Modo de empleo:

Mezcla 1:1

(1:2 Súper aclarantes)

Tiempo de exposición:

30 minutos posibilidad de
matizar con emulsión de
5 Vol.





COLOREVO TRASFORMA
EL SERVICIO DE
COLORACIÓN EN UNA
EXPERIENCIA PROFESIONAL
AVANZADA, EN LA QUE
LA TÉCNICA Y LA
PERCEPCIÓN
SE UNEN PARA CREAR VALOR
REAL.



CRECER. EVOLUCIONAR. DESTACAR.

COLOREVO está pensado para acompañar al peluquero en un proceso continuo de crecimiento, proporcionándole herramientas, conocimientos e inspiración.

ACTO 4.



LA FORMACIÓN

Con COLOREVO, Selective Professional no solo ofrece solo un producto, sino un auténtico ecosistema pensado para el crecimiento profesional.

El eje central del proyecto es la formación, estructurada en **4 niveles**, para acompañar al peluquero en cada etapa de su desarrollo:

CORAZÓN



LA BASE DEL CONOCIMIENTO
TÉCNICO

Foundation & Color Theory

Blonds & Lightening

Grey Blending

Color Correction

Un programa completo que proporciona las bases necesarias para gestionar cualquier tipo de servicio de coloración.

MÉTODO



EL ENFOQUE CREATIVO Y
COMERCIAL DEFINE TU ESTILO
PERSONAL

Un recorrido que transforma las tendencias en servicios que se pueden ofrecer en el salón a través de la narración de historias, el color y técnicas avanzadas

COLECCIONES:

Red Story

Blond Story

Brunette Story

Timeless Story

COLECCIÓN



LA EVOLUCIÓN CREATIVA

Endless Summer representa la evolución natural del itinerario educativo: una visión más libre, inspiracional y contemporánea del color.

AVANT GARDE



EL MÁXIMO NIVEL CREATIVO

Horizon Tour representa la máxima creatividad e innovación en el mundo del color. Un tour realizado por **Grace Dalglish**.



EL EQUIPO DEL ARTISTA
PARA UNA EJECUCIÓN
EXCELENTE.

ACTO 5.



LOS INSTRUMENTOS

Si COLOREVO es la materia viva y el salón es el taller moderno, los instrumentos son la extensión natural de la mano del peluquero. No son solo accesorios, sino los compañeros indispensables para transformar la técnica en un rito de belleza.

Bol y Batidora de COLOREVO:

La precisión nace de la mezcla.

El bol ofrece estabilidad durante la preparación y garantiza que se aproveche al máximo cada gramo de la mezcla.

La varilla batidora es la herramienta técnica imprescindible para mezclar los pigmentos y el sistema Ceraflux Plus² hasta obtener una textura sedosa y homogénea.

Juntos, transforman el color en una materia fluida y perfecta, lista para aplicarse sobre la fibra capilar y lograr una distribución uniforme e intensa.

Paletina y Peine de cola metálica:

Herramientas de precisión para una aplicación fluida y controlada.

El peine de cola define las secciones con la rigurosidad de un estudio de perspectiva renacentista, permitiendo que la paletina distribuya el color con el toque experto de un maestro.

Mandil y Capa monouso:

La protección del artista y de su musa.

Una vestimenta profesional que transmite autoridad, pulcritud y atención al detalle, elevando el valor percibido del servicio desde el primer instante.

Expositor de Estuches de Color:

El orden es la arquitectura de la creatividad. El expositor no solo organiza la gama de matices, sino que se convierte en un elemento decorativo que pone de relieve la riqueza cromática del salón, haciendo visibles las infinitas posibilidades creativas.



MÁS ALLÁ DEL ARTE.
MÁS ALLÁ DE LA BELLEZA.

COLOREVO

GUÍA PARA EL COMERCIAL



LA HISTORIA

MENSAJE CLARO

**“No está presentando un color,
está contando una historia.”**

LA HISTORIA DEL MUNDO RENACENTISTA / ARGUMENTACIÓN COMERCIAL

1. ¿CÓMO PRESENTAR LA HISTORIA?

CONSEJO PARA LA APERTURA

“Selective Professional nace en la Toscana, en Florencia, un lugar que ha cambiado para siempre la historia del arte: EL RENACIMIENTO”
Este es el punto de partida para comenzar la historia, no una explicación técnica

2. EL CONCEPTO CLAVE: EL RENACIMIENTO

¿CÓMO EXPLICARLO?

“En el renacimiento, el taller era el centro de la creación: un lugar donde el conocimiento se transmitía, donde el maestro y el alumno trabajaban para crear cosas únicas.”

Conexiones directas:

- Taller > Salón
- Maestro > Peluquero
- Opera > Servicio de color

¡ELEVA LA EMOTIVAD!

*“Hoy el peluquero es:
un artesano contemporáneo que crea belleza a medida”*

3. ARTE / MÁS ALLÁ DEL ARTE

¿CÓMO EXPLICARLO?

“Los peluqueros no solo aplican colores: Interpretan, crean y dan valor”

el color = expresión creativa
cada cliente = es una obra de arte única

POSIBLES OBJECIONES:

“Yo hago colores, no arte”

Respuesta:

*“En realidad cada vez que trabajo con el color, estás creando algo único.
COLOREVO te va a ayudar a que emergía esta parte más creativa de tu trabajo.”*

¡ELEVA LA EMOTIVAD!

- valorización de tu rol
- aumenta el valor percibido

4. TRADICIÓN / MÁS ALLÁ DEL PRODUCTO

¿CÓMO EXPLICARLO?

“El peluquero es además el guardián de la experiencia y de la tradición.”

- experiencia
- conocimiento
- técnica
- puente entre el pasado y el futuro

POSIBLES OBJECIONES:

“Los productos siempre están cambiando”

Respuesta:

“Es verdad, pero nosotros no hablamos solo de producto: Hablamos de un enfoque que da valor a tu conocimiento y lo evoluciona ”

¡ELEVA LA EMOTIVAD!

- continuidad profesional
- respeto por el trabajo del peluquero

5. TALLER ARTESANAL / MÁS ALLÁ DEL SALÓN

¿CÓMO EXPLICARLO?

“Tu salón es como un taller contemporáneo.”

- espacio de creación
- un lugar donde consultar
- experiencia a medida

POSIBLES OBJECIONES:

“Los clientes solo buscan un servicio rápido de color”

Respuesta:

“Cada vez más se busca una experiencia y un resultado a medida. COLOREVO te va ayudar en transformar el servicio en algo único hecho a medida.”

¡ELEVA LA EMOTIVAD!

- diferenciación
- posicionamiento premium

6. RENACIMIENTO / MÁS ALLÁ DEL RENACIMIENTO

¿CÓMO EXPLICARLO?

“Come los grandes artistas del Renacimiento estudiaban las formas y las proporciones, tú analizas el rostro, la luz y el color para que todo esté en armonía.”

- estudio de la piel
- personalización

- equilibrio entre la técnica y la creatividad

POSIBLES OBJECIONES:

"Es solamente un color"

Respuesta:

"No es solo un color. Es el diseño de la belleza."

¡ELEVA LA EMOTIVAD!

- consulta
- dar más valor al servicio

7. LA MUSA BEATRICE

¿CÓMO EXPLICARLO?

"Hemos querido representar esta visión incluso visiblemente con nuestra musa Beatrice."

Significado:

- elegancia
- inspiración
- identidad visible del proyecto

¡ELEVA LA EMOTIVAD!

- Refuerzo del storytelling
- reconocimiento de la marca

8. OBJECIONES GENERALES DE LA HISTORIA

"¿Es solo marketing?"

Respuesta:

"No, es una visión. Y una visión sirve para diferenciarse. **COLOREVO** no es solamente un producto, es una forma diferente de interpretar tu trabajo."

"A mi solo me interesa el producto, no la historia"

Respuesta:

"La historia sirve para dar valor al producto. Te ayuda a posicionarte mejor e a comunicarte mejor con tu cliente."

"Non tengo tiempo para contar estas cosas en mi salón"

Respuesta:

"No se debe contar todo. Basta solo con transmitir una idea: que estás usando un producto que tiene identidad propia, fuerte y una visión clara."

9. CIERRE COMERCIAL

Frase final con fuerza:

"Con **COLOREVO** no estás eligiendo solamente un color. Estás eligiendo una forma de trabajar, una cultura y una visión que va a elevar tu salón."

Pregunta para cerrar la venta:

"¿QUIERES SER UN SALÓN QUE SOLO EJECUTA... O UN SALÓN QUE CREA?"

10. ARGUMENTACIÓN PARA EL COMERCIAL

- "Es un proyecto que no solo nace de marca, nace de una cultura."
- "Pone al peluquero en el centro, como si fuera un artesano contemporáneo"
- "No vendemos color, contamos una visión."
- "Es un modo diferente de ver tu trabajo"
- "Te va a ayudar a diferenciarte de verdad"

SIN RESORCINOL / ARGUMENTACIÓN COMERCIAL PARA EL VENDEDOR

MENSAJE CLAVE

"No es una renuncia, es una evolución del rendimiento y del

conocimiento profesional"

¿CÓMO PRESENTARLO EN EL SALÓN?

Cuando vayas a presentar **COLOREVO** sin Resorcinol lo debes explicar como un plus distintivo no como algo técnico.

Frase guía:

"Hoy la coloración ya no es solo rendimiento, es responsabilidad. **COLOREVO** es la unión de ambas características."

Explica que :

- la resorcina es un principio activo tradicional válido
- pero el mercado se está dirigiendo hacia fórmulas más modernas.
- **COLOREVO** se anticipa a esos cambios

Posicionamiento:

rendimiento + respeto + evolución profesional

OBJECIONES FRECUENTES Y RESPUESTAS

"¿Sin resorcina el color es menos efectivo?"

Respuesta:

"Al contrario. **COLOREVO** ha sido desarrollado especialmente para garantizar un rendimiento elevado sin resorcina. La tecnología del Color Diffusion System y la sinergia de los principios activos permite conseguir un color más intenso, uniforme y duradero"

Puntos clave:

- No se habla de renunciar a algo.
- pero si podemos hablar de una tecnología avanzada de gran rendimiento que ha sustituido la función de la resorcina

"¿Porqué debería de cambiar, si ya tengo una buena coloración?"

Respuesta:

"Por que hoy el cliente no elige solo el resultado, si no como se obtiene este. Un servicio de color debe ser eficaz pero además percibido como servicio seguro y moderno"

Insight comercial:

- el peluquero no solo vende color
- vende una experiencia y una percepción de calidad

"¿La cobertura del cabello blanco significa garantía?"

Respuesta:

"Sí, la cobertura es total y fiable. El sistema está diseñado para garantizar uniformidad e intensidad, manteniendo un resultado natural y profesional."

Focus:

asegurar siempre:

- cobertura
- duración
- uniformidad

"¿No es solo una moda 'SIN'?"

Respuesta:

"No es una moda. Es una evolución técnica y del mercado. Cada vez más los clientes están más preocupados por la calidad de las formulaciones. **COLOREVO** responde a estas exigencias sin comprometer el resultado."

Posicionamiento:

- trend = evolución del sector
- no es marketing vacío
- pero el valor percibido es + real

¿CÓMO TRASFORMARLO EN VENTA?

3 leve da usare sempre:

1. Servicio más evolucionado

"Te permite ofrecer un servicio vanguardista percibido por el peluquero como premium."

2. Valor percibido

"El cliente hoy reconoce y aprecia un producto vanguardista y respetuoso."

3. Diferenciación

"Te diferencias de otros productos que siguen utilizando formulaciones tradicionales"

FRASES CLAVE PARA LOS COMERCIALES

- "Es una elección que guarda al futuro del color profesional."
- "No es menos efectivo, simplemente es la evolución del color."
- "Es la forma en la que la hoy un salón moderno debería trabajar"
- "Ayuda a posicionar tu salón como premium."
- "No cambia el producto, cambia la percepción de tu servicio."

CIERRE COMERCIAL

Pregunta Clave:

"¿Quieres ofrecer un servicio de color eficaz o un servicio que te posiciona como un salón premium?."

Cierre:

"**COLOREVO** te permite hacer esto: Mantener un buen rendimiento de tu salón al mismo tiempo que se eleva la percepción de la calidad de tu trabajo. "

GUIÓN PARA EL COMERCIAL / PRESENTACIÓN COLOREVO (MÁXIMO 10 MINUTOS)

APERTURA

"Hoy no quiero empezar hablando de un producto.

Quiero comenzar a partir de una imagen."

"Cerrad los ojos un momento"

Imaginad Florencia.

La luz que se cuela por las ventanas de los talleres.

El silencio.

Y luego... el gesto.

Un maestro que enseña.

Un alumno que observa.

Una materia que toma forma.

Una musa. Que inspira al artista.

Esto es el Renacimiento.

No es solo historia...

es una idea de belleza.

Una idea que ha cambiado el mundo.

Selective Professional nace aquí.

En la Toscana.

En el corazón de esta cultura.

Aquí está la imagen que pretende representar todo esto

TUBO

Nuestra Beatrice, una imagen a temporal que nos acerca a nuestras raíces y que no pretende ser una moda, o una tendencia, sino ser portadora de esos valores humanos, artísticos y artesanales de los que el Renacimiento fue expresión.

UNA VEZ INICIADO EL DEBATE, VAMOS MÁS ALLÁ

Este tubo encierra en su interior un concepto muy sencillo: la belleza (y con ella el color) nunca es algo estándar.

Es relación.

Es identidad.

Es singularidad.

Es arte.

Y hoy...

ese lugar no ha cambiado.

Se ha convertido en tu salón.

Porque tú no eres solo alguien que tiñe el pelo.

Tú interpretas.

Tú creas.

Tú transformas.

Eres un artesano contemporáneo.

Y de esta visión nace **COLOREVO**.

No es un producto.

Sino un sistema.

Un sistema que une tecnología, experiencia y formación... para elevar el valor de tu trabajo.

Y es precisamente de ahí de donde nace todo este proyecto.

En el Renacimiento, el taller no era solo un lugar de trabajo.

Era un espacio donde se aprendía, se creaba, se transmitía el saber.

Donde el maestro acompañaba al alumno en la creación de algo único.

Y hoy... ese papel te corresponde a ti.

Porque el peluquero de hoy no es solo quien aplica un color, sino quien crea belleza, interpreta a la clienta y construye algo a medida.

"Por eso nace **COLOREVO**: no como un simple color... sino como un proyecto que pone en el centro tu papel."

"Pero vayamos a la parte más concreta: la tecnología."

"**COLOREVO** nace para garantizar un alto rendimiento, pero también para mejorar la calidad del servicio y la percepción de la clienta."

Ceraflux + Color Diffusion System

"Garantiza una distribución del color uniforme, intensa y brillante."

Lípidos Biomiméticos

"Mejora la calidad del cabello: más suave, más manejable, más sedoso. "

SIN RESORCINOL (IMPORTANTE)

"Y, sobre todo, **COLOREVO** NO contiene RESORCINOL. "

"No es una renuncia, es una elección avanzada. "

"Hoy en día, el cliente presta cada vez más atención a la calidad de los productos.

Esta elección te permite ofrecer un servicio más moderno, más respetuoso y mejor valorado."

Si te preguntan:

"¿El resultado está garantizado?"

Por supuesto que sí: es precisamente la tecnología la que garantiza el resultado, la cobertura y la duración."

PUNTO CLAVE COMERCIAL:

"El resultado no es solo el color: es un cabello perfecto, más sano y más manejable."

"Ahora te haré una pregunta:

¿tu servicio de coloración hoy en día es algo sencillo... o ya es toda una experiencia?"

"Porque **COLOREVO** nace precisamente para mejorar el servicio. "

- textura mejorada

- fragancia mejorada (menos olor a amoníaco)

- aclarado más sencillo

- mayor cosmeticidad

"Y esto se traduce en una mejor experiencia para el cliente... y un trabajo más sencillo para ti."

Datos a tener en cuenta:

- 120 matices

"Ahora llegamos a un punto fundamental."

"**COLOREVO** no es solo un producto.

Es un sistema en crecimiento."

"Te acompañamos en un proceso de formación estructurado."

CORAZÓN

"Para consolidar las bases: teoría, rubios, cobertura, corrección del color."

MÉTODO

"Para crear servicios de color vendibles: transformar el color en experiencia."

COLECCIÓN

"Para evolucionar creativamente y estar siempre al día."

AVANT GARDE

"Para expresar el máximo nivel creativo."

Mensaje clave:

"No te dejamos solo: te ayudamos a crecer."

CIERRE DE LA VENTA (1-2 min)

(Pausa – tono más lento y decidido)

"Hoy en día, el mercado ha cambiado."

"Los clientes no buscan solo un color.

Buscan calidad, experiencia, personalización».

"**COLOREVO** te permite responder a todo esto."

Pregunta final:

"¿Tu servicio de color representa hoy realmente el nivel al que quieres posicionar tu salón?"

(Pausa)

Cierre contundente:

"Porque con **COLOREVO** no solo estás cambiando de producto.

Estás evolucionando tu forma de trabajar."

Llamada a la acción:

"¿Te apetece probarlo y ver directamente la diferencia en el salón?"





MÁS ALLÁ DEL ARTE,
MÁS ALLA DE LA BELLE-

SELECTIVE[®]
PROFESSIONAL 

ALFAPARF
MILANO