

Il Metodo di Giulia

*Crea e vendi box regalo dal
tavolo della tua cucina*

CORSO
COMPLETO

40+
RICETTE
DI BOX

LEZIONI
IN VIDEO

8 TEMPLATE
DI SCATOLE

KIT DI LANCIO
INCLUSO

3 BONUS
GRATIS



DI GIULIA SFORNA



IL METODO DI GIULIA

PARTE 1 — Prima di iniziare

1. Benvenuta al tavolo della mia cucina

Ciao. Sono Giulia e, se stai leggendo queste righe, hai fatto una cosa che la maggior parte delle donne non fa mai: hai deciso di provarci.

Tre autunni fa, a fine ottobre, ho preparato una box regalo per i bambini dei vicini di pianerottolo. Un plumcake alla zucca, un vasetto di confettura di mele e cannella, una candela, qualche stecca di cannella legata con lo spago e un piccolo peluche. Mi era costata circa 25 €. Due mamme della scuola mi hanno chiesto se potevo farne una anche per loro, e hanno insistito per pagarmi 65 € l'una. Sono andata al supermercato a comprare il materiale facendo i conti ad alta voce.

Per Natale avevo venduto 41 box dal tavolo della cucina che vedrai in ogni foto di questa guida. Ho scritto tutto: cosa ci mettevo dentro, quanto mi costava, a quanto la vendevo e ogni errore che ho fatto. Quel quaderno è questa guida.

Ecco cosa voglio che tu sappia prima di girare pagina:

- **Non devi essere creativa.** Io non lo sono. Seguo una struttura, e la struttura fa il lavoro al posto mio. Tu la copierai.
- **Non ti servono soldi.** La tua prima box costa circa 25 € di materiale. Dalla seconda in poi, sono le clienti a pagarti il materiale prima che tu lo compri (Capitolo 16).
- **Non ti servono un negozio, un sito o dei follower.** I tuoi primi dieci ordini arriveranno da persone che conosci già (per questo c'è il Kit di Lancio).
- **Ti serve un pomeriggio.** Leggi questa guida stasera, prepara la tua prima box questo fine settimana, pubblica una foto. Il piano è tutto qui.

Ogni cosa qui dentro è scritta perché tu possa rifarla esattamente come la vedi. Foto di ogni passaggio. Numeri al posto degli aggettivi. Quando dico «25 € di materiale», intendo lo scontrino del Capitolo 4.

Costruiamo qualcosa insieme.



Il tavolo della cucina di Giulia, una domenica pomeriggio. Ogni box di questa guida è nata qui.

2. Perché le box si vendono quando tutto il resto non va

Prima ho provato altre cose. Un network marketing di leggings che mi ha lasciato 1.500 € di merce in garage. Bigiotteria su Etsy a circa 5 € l'ora. Un corso che non ho mai finito. Ognuna di queste cose mi chiedeva di essere qualcuno che non sono: una venditrice, una designer, una con i follower.

Le box regalo sono diverse per tre motivi, e capirli cambierà il modo in cui vendi.

1. È un business locale. Nessuno nel tuo paese ti fa concorrenza su Amazon. Quando una donna ha bisogno di un regalo per la suocera entro sabato, non ti sta confrontando con un sito. Ti sta confrontando con l'idea di farsi tre negozi da sola.

2. Ogni box che consegni è una pubblicità. La vede chi la riceve. La vedono tutti quelli che erano nella stanza quando l'ha aperta. Metà dei miei ordini del primo anno è arrivata da qualcuno che una box l'aveva *ricevuta*, non comprata.

3. C'è sempre un'occasione tra quattro e sei settimane. Natale, San Valentino, la festa della mamma, la fine dell'anno scolastico con i regali per le maestre, le nascite, le

comunioni, l'inaugurazione di una casa nuova, la pronta guarigione. La gente rimanda sempre i regali all'ultimo, e si sente sempre in colpa per questo. Tu sei quella che ce l'ha già pronto.

Un'altra cosa che nessuno dice ad alta voce: una box non è le cose che ci sono dentro. Una cliente una volta mi ha detto: «Le stesse cose le avrei potute comprare al supermercato con 25 €. Non volevo le cose. Volevo che qualcuno ci avesse pensato al posto mio». Ecco per cosa ha pagato 75 €. Tieniti questa frase. È tutto il business.



Una box per l'inaugurazione della casa nuova, appena consegnata alla porta della cliente. Prima di sera l'avrà fatta vedere a sei persone.

3. Il Metodo dei 5 Strati in un colpo d'occhio

Ogni box che sembra professionale, in qualsiasi negozio e a qualsiasi prezzo, è costruita allo stesso modo. Cinque strati, sempre nello stesso ordine. Una volta che lo vedi, non riesci più a non vederlo.

Strato 1 — La Base. Il contenitore: cesto di vimini, scatola stampata, vassoio di legno, cassetta. Decide la forma e la fascia di prezzo prima ancora che tu ci metta qualcosa dentro.

Strato 2 — L'Altezza. Il riempitivo e i rialzi che portano tutto al bordo e oltre. È lo strato che le principianti saltano, ed è il motivo per cui le loro box sembrano mezze vuote.

Strato 3 — Il Protagonista. L'unico oggetto che la gente ricorderà. Il più alto, il più bello, o quello che dice «questo è per te». Va messo per primo, in fondo al centro.

Strato 4 — Il Contorno. Da quattro a sei oggetti più piccoli sistemati davanti e intorno al protagonista, i più alti dietro, in numero dispari, nella stessa famiglia di colori.

Strato 5 — Il Tocco Finale. Il cellophane, il nastro, il fiocco, il cartellino. Da solo, il tocco finale vale 20–25 € del prezzo.

Tutto qui. La Parte 2 ti accompagna strato per strato con le foto, e poi costruisce tre box complete davanti ai tuoi occhi.



I cinque strati, uno per uno: base, altezza, protagonista, contorno, tocco finale.

Lo schema riassuntivo (stampa questa pagina e attaccala dentro un'anta della cucina):

Strato	Cosa	Regola pratica
1 Base	Contenitore	Scegli prima la fascia di prezzo, poi il contenitore
2 Altezza	Riccioli di carta, velina, rialzi	Riempi fino a 2–3 cm sopra il bordo prima di mettere qualsiasi cosa
3 Protagonista	Un oggetto che resta in mente	In fondo al centro, messo per primo, il più alto
4 Contorno	4–6 oggetti	Numero dispari, una famiglia di colori, dal più alto al più basso
5 Tocco finale	Cellophane, nastro, fiocco, cartellino	Mai saltarlo. È lì che vive il prezzo

4. Il tuo kit di partenza da 25 €

Questo è lo scontrino della mia prima box, aggiornato ai prezzi di oggi. La prima volta compra esattamente questo; improvvisa dopo che ne hai fatte due.

Cosa	Dove	Prezzo indicativo
Cesto di vimini medio (25–30 cm)	Negozi di tutto a 1 euro / mercatino dell'usato / ipermercato	3–5 €
Riccioli di carta kraft, 1 busta	Negozi di tutto a 1 euro / hobbistica	2–3 €
Carta velina, 1 pacco (10 fogli)	Negozi di tutto a 1 euro	1 €
Sacchetto o rotolo di cellophane trasparente, 75 cm	Negozi di tutto a 1 euro / hobbistica	2–3 €
Nastro di raso da 4 cm, 1 rocchetto	Merceria / hobbistica / ipermercato	3 €
Cartellini kraft + spago	Negozi di tutto a 1 euro	1–2 €
Contenuto (vedi la ricetta che hai scelto)	Supermercato / discount	10–15 €
Totale		25–30 €

Non in lista: la pistola per colla a caldo, il filo di ferro da fiorista, la pistola termica per il cellophane. Ti serviranno alla quinta box, non alla prima.

Due regole per il primo acquisto:

- Compra il contenitore **prima** del contenuto. È il contenitore a decidere la misura di tutto il resto.
- Compra il materiale per una box sola. Non «le scorte». Una box. Venderla ti paga le tre successive (Capitolo 16).



Il kit di partenza da 25 € steso sul tavolo, scontrino compreso.

5. Dove comprare spendendo meno, negozio per negozio

Non ti do una lista di fornitori con i nomi, perché i nomi cambiano da città a città. Ti do i tipi di negozio e a cosa serve ognuno. Funziona a Bologna, a Bari e a Bolzano.

Negozio di tutto a 1 euro / discount di casalinghi — contenitori, riccioli di carta, velina, cellophane, cartellini, candele, tazze, piccoli peluche. Metà di ogni box viene da qui. Vacchi spesso: gli scaffali cambiano ogni settimana.

Mercatini dell'usato e mercatini di paese — cesti di vimini, cassette di legno, vassoi. Di solito 1–3 €, spesso più belli di quelli nuovi. Una passata con un panno umido e lasciali asciugare.

Supermercato — i protagonisti da mangiare: pane artigianale, confetture, miele, biscotti, caffè, tè, cioccolato. Guarda lo scaffale dei «prodotti tipici» o «regionali»: sembra costoso e non lo è.

Cash and carry (Metro e simili, con la tessera di un'amica commerciante se non ce l'hai) — quando arrivi a 5 o più box a settimana: rotoli di cellophane, nastro, biscotti in quantità, caffè, candele.

Merceria e negozio di hobbistica — nastri alti, pick decorativi da fiorista, la pistola per la colla a caldo. Aspetta le offerte: il nastro a prezzo pieno non si compra mai.

Marketplace online (Amazon, Etsy, i grossisti per bomboniere) — scatole kraft in quantità, velina colorata, cartellini personalizzati, sacchetti di cellophane a cento per volta. Solo quando sai già cosa riutilizzerai.

La tua stampante — le scatole e i vassoi (Modulo 5), le etichette, i cartellini e i biglietti (Modulo 6). Una scatola da 6 € del negozio di hobbistica diventa 50 centesimi di cartoncino.

La regola: **il contenitore e il tocco finale possono essere economici; il protagonista non deve sembrare economico**. Spendi quei 3 € in più sul pane o sulla candela, non sul cesto.



Il materiale per tre box, diviso per negozio: tutto a 1 euro, supermercato, stampante.

A wicker basket with a handle is on the left. In the center is a closed cardboard box. To its right is an open cardboard box. On the far right, a portion of another box is visible. All are on a wooden surface against a light background.

IL METODO DI GIULIA

PARTE 2 — Il Metodo, strato per strato

6. Strato 1 — La Base

Il contenitore decide tre cose prima ancora che tu ci metta qualcosa: quanto sembra grande la box, quanto ci sta dentro e quanto la gente si aspetta di pagare. Quindi scegli prima il prezzo, poi il contenitore.

Prezzo che vuoi	Contenitore	Misura
40–55 €	Scatola kraft stampata, cestino piccolo, tazza con vassoio	18–22 cm
65–95 €	Cesto di vimini medio, vassoio stampato, cassetta piccola	25–30 cm
110–170 €	Cesto grande, cassetta di legno, vassoio rettangolare grande	35–45 cm

Quattro contenitori coprono il 90 % di quello che venderai:

1. **Il cesto di vimini medio** (25–30 cm, con manico). Il classico. I mercatini dell'usato ne sono pieni a 1–3 €.
2. **La scatola stampata** (Modulo 5). Costa 50 centesimi di cartoncino, sembra da 7 €. Perfetta per le box gourmet e quelle spa, e si impila per le consegne.
3. **Il vassoio stampato** (Modulo 5). Bordi bassi, tutto in vista. Il migliore per le box colazione e per tutto ciò che ha oggetti alti.
4. **La cassetta di legno** (4–7 € nei negozi di hobbistica). Rustica, maschile, ottima per il caffè e per la casa nuova.

Cosa evitare: contenitori con un coperchio che non lascia vedere dentro (il regalo sparisce), qualsiasi cosa sotto i 18 cm (sembra una bomboniera, non un regalo) e la plastica colorata (sembra economica, qualunque cosa ci sia dentro).



I quattro contenitori: cesto di vimini, scatola stampata, vassoio stampato, cassetta di legno.

Prima di riempirlo, foderà il contenitore. Un foglio di carta velina spinto dentro in modo che risalga oltre il bordo su tutti i lati. La velina fa due cose: nasconde il fondo e incornicia il contenuto come un colletto.



Foderare il cesto: un foglio di velina, premuto al centro, con gli angoli che sporgono oltre il bordo.

7. Strato 2 — L'Altezza

È lo strato che separa una box fatta in casa da una professionale, e quando hai finito non si vede.

Una box sembra ricca quando il contenuto sta **all'altezza del bordo o sopra**. Se sta sul fondo, la box sembra mezza vuota per quanto tu abbia speso. Quindi, prima che entri qualsiasi prodotto, costruisci una piattaforma.

La scaletta di cartone. Taglia un pezzo di cartone (va benissimo la scatola dei cereali) della misura dei due terzi posteriori del contenitore. Piegalo a gradino, con il lato alto dietro. Spingilo dentro. Adesso il fondo è rialzato di 8–10 cm e il davanti è basso: tutto quello che appoggerai sarà in vista.



La scaletta di cartone, ricavata da una scatola di cereali, sistemata in fondo al cesto.

I riccioli di carta. Riempi il contenitore di riccioli fino a circa 2–3 cm sopra il bordo, soffici, non pressati. Kraft per le box rustiche, bianchi o panna per spa e nascita, rossi o verdi per Natale. Una busta basta per due o tre box.



Riccioli di carta fino a 2–3 cm sopra il bordo. È qui che quasi tutte le principianti si fermano troppo presto.

I rialzi per gli oggetti piccoli. Una palla di velina appallottolata sotto un vasetto, un bicchiere di carta capovolto sotto una tazza. Non li vede nessuno; il risultato lo vedono tutti.

Prova: premi i riccioli con il palmo della mano. Se tornano su, sei pronta per lo Strato 3. Se restano giù, aggiungine.

8. Strato 3 — Il Protagonista

Ogni box ha un oggetto che la gente ricorderà. Entra per primo, in fondo al centro, in piedi se può stare in piedi. Tutto il resto verrà sistemato intorno a lui.

Il protagonista di solito è l'oggetto più alto o il più bello, ed è quello che dice *di cosa parla* la box: la pagnotta in una box colazione, il peluche in una box per bambini, la candela in una box spa, la bottiglia in una box per la casa nuova.

Tre regole:

- **Un solo protagonista.** Due protagonisti litigano tra loro e la box sembra confusa.

- **Sul protagonista si spende.** Se il budget è 25 €, il protagonista può costare 7–9 € e tutto il resto 2–3 €.
- **Girato verso chi guarda.** Etichette, fiocchi e il «davanti» dell'oggetto rivolti verso la cliente.

Dodici protagonisti che funzionano sempre: pane artigianale · una candela in vetro · un peluche · una bottiglia di olio extravergine · una piantina grassa o una mini pianta in vaso · un accappatoio morbido o un plaid · un pacchetto di buon caffè · una scatola di cioccolatini · una coperta di maglia · una bottiglia di spumante o di sidro · una tazza di ceramica colorata · un piccolo libro con la copertina rigida.



Il protagonista messo per primo: una pagnotta artigianale in piedi, in fondo al centro di un cesto foderato e riempito.

9. Strato 4 — Il Contorno

Adesso i quattro-sei oggetti più piccoli. È qui che le principianti o riempiono troppo poco (tre cose sole e tristi) o riempiono troppo (dodici cose, senza aria). Il numero giusto è da quattro a sei, e con le regole qui sotto la disposizione viene da sola.

Numeri dispari. Tre oggetti davanti, due ai lati. Cinque in totale più il protagonista. I gruppi dispari sembrano composti; quelli pari sembrano messi in fila.

Dal più alto al più basso. Gli oggetti più alti dietro, accanto al protagonista; quelli medi ai lati; i più piccoli davanti. Se riesci a vedere ogni oggetto senza sollevare niente, è giusto.

Una famiglia di colori. Prendi il colore del protagonista e scegli oggetti in quella famiglia più un neutro (kraft, bianco, panna). Una box colazione è marroni caldi e nastro panna; una box spa è bianco e rosa cipria con un rametto verde; una box per bambini in autunno è arancione, nero e bianco.

Mescola le consistenze. Qualcosa di vetro (un vasetto), qualcosa di morbido (un asciugamano, un peluche, un paio di calzini), qualcosa di carta (un sacchetto di biscotti, una scatola), qualcosa di naturale (un rametto, stecche di cannella, una mini zucca). Quattro consistenze fanno sembrare curati anche gli oggetti economici.

Riempi i vuoti per ultimi. Rametti di eucalipto, un mazzetto di stecche di cannella, un sacchettino di caramelle, un cucchiaino di legno. Costano meno di un euro e sono quello che fa sembrare la box piena.



Il contorno al suo posto: confettura e miele ai lati, biscotti e tazza davanti, rametti nei vuoti.

La prova del passo indietro. Metti la box sul piano della cucina, allontanati di un paio di metri e guarda. Riesci a dire di cosa parla in un secondo? Qualcosa nasconde qualcos'altro? C'è un buco vuoto? Sistema queste tre cose ed è fatta.

10. Strato 5 — Il Tocco Finale

Il tocco finale è la parte che le clienti fotografano. È anche lo strato che le principianti fanno di fretta, e da solo vale 20–25 € del prezzo. Qui vai piano.

Il cellophane. Usa un sacchetto per cesti se il contenitore ci entra; altrimenti un foglio dal rotolo, alto circa tre volte il cesto. Centra il cesto, raccogli il cellophane dritto verso l'alto sopra il protagonista e tienilo chiuso con una mano mentre con l'altra avvolgi un laccetto o un pezzo di filo da fiorista intorno alla strozzatura. Tira su la coda di cellophane in modo che si apra a ventaglio sopra il laccetto.



Raccogliere il cellophane dritto verso l'alto sopra il protagonista e chiuderlo con il filo.

Il trucco del phon. Un phon sul caldo, tenuto a 15 cm dal cellophane per qualche secondo, lo restringe e lo fa aderire al cesto, così smette di sembrare un sacchetto di plastica. Muovilo di continuo; non tenerlo fermo in un punto.

Il nodo del nastro che non scivola mai. Taglia un metro di nastro di raso da 4 cm. Avvolgilo intorno alla strozzatura, sopra il filo, incrocia i capi e fai un nodo semplice tirando *verso il basso*, non verso l'esterno. Poi fai un secondo nodo nel verso opposto. È un nodo piano e non scivola.



Il nodo piano sopra il filo: primo nodo tirato verso il basso, secondo nodo nel verso opposto.

Il fiocco. Fai due asole, una per mano, incrocia la destra sopra la sinistra, infilala dietro e dentro, tira. Gonfia le asole, taglia le code in diagonale. Provalo tre volte sul rocchetto prima di fare quello vero.

Il cartellino. Un cartellino kraft con lo spago, legato al nastro, con il nome di chi lo riceve oppure «Fatto per te da [il tuo nome]». Il cartellino è il tuo biglietto da visita. Nel Modulo 6 trovi quelli da stampare.

La prova dello scossone. Solleva il cesto dal manico e dagli una scossa leggera. Non deve muoversi niente. Se qualcosa si sposta, aggiungi una palla di velina dietro o una goccia di colla a caldo sotto.



La box finita: cellophane aderente, fiocco di raso, cartellino kraft con lo spago.

11. Costruzione n. 1 — La Colazione in Box (principiante)

La tua prima box. Tutto dal kit di partenza da 25 €. Si vende a 65 €.

Contenuto: pane artigianale o 4 croissant (protagonista), un vasetto di confettura, un vasetto di miele o un sacchettino di granola, una tazza bianca, un pacchetto piccolo di caffè macinato o una latta di tè, un tovagliolo di lino o uno strofinaccio bello, un rametto di fiori secchi.

Passo 1. Fodera il cesto di vimini medio con un foglio di velina panna, angoli oltre il bordo.



Passo 1: la fodera di velina.

Passo 2. Scaletta di cartone in fondo, riccioli di carta fino a 2–3 cm sopra il bordo.



Passo 2: scaletta e riccioli.

Passo 3. Il pane in piedi in fondo al centro, avvolto nella carta forno e legato con lo spago.



Passo 3: il protagonista, il pane incartato.

Passo 4. Confettura e miele a sinistra e a destra del pane, etichette in avanti. Tazza davanti a destra, manico verso l'esterno. Pacchetto di caffè davanti a sinistra.



Passo 4: vasetti ai lati, tazza e caffè davanti.

Passo 5. Piega il tovagliolo a rettangolo e infilalo dietro la tazza. Pianta il rametto di fiori secchi tra i riccioli, tra la confettura e il pane.



Passo 5: tovagliolo infilato, rametto nel vuoto.

Passo 6. Cellophane, phon, nodo piano, fiocco panna, cartellino: «Colazione in Box». Prova dello scossone.



Passo 6: finita. Costa circa 25 €, si vende a 65 €.

Costo: 23–27 €. **Prezzo:** 65 € (il Capitolo 15 ti spiega perché).

12. Costruzione n. 2 — La Box per Bambini (intermedio)

La box d'autunno. Si regala ai figli dei vicini, ai nipotini, per i compleanni e per le festicciole di classe: una sorpresa da lasciare davanti alla porta con un bigliettino. Si vende a 55–75 € e ne farai tante nella stessa settimana, quindi questa costruzione è tutta sulla velocità.

Contenuto: un peluche a forma di fantasma, zucca o orsetto (protagonista), un sacchetto di caramelle, una candelina arancione o nera, un paio di calzini morbidi, una o due mini zucche decorative, una scatolina kraft di biscotti, un nastro di raso nero o arancione. Facoltativo: una bustina per un buono regalo.

Passo 1. Usa un vassoio kraft stampato (Modulo 5) o un cesto di vimini basso. Fodera con velina nera o bianca.



Passo 1: vassoio stampato foderato con velina nera.

Passo 2. Riccioli di carta (arancioni o kraft) fino al bordo. In un vassoio basso la scaletta non serve; al suo posto metti un bicchiere di carta capovolto dove si siederà il peluche.



Passo 2: riccioli e il rialzo nascosto del bicchiere.

Passo 3. Il peluche in fondo, seduto sul rialzo, così la sua testa è il punto più alto.



Passo 3: il protagonista, seduto bello dritto.

Passo 4. Candela a sinistra, scatola di biscotti a destra, calzini arrotolati e infilati davanti alla candela, sacchetto di caramelle davanti ai biscotti, mini zucche negli angoli davanti.



Passo 4: contorno dal più alto al più basso, arancione-nero-bianco.

Passo 5. Sacchetto di cellophane sopra tutto il vassoio, raccolto sopra il peluche, filo, nastro arancione, nodo piano, fiocco. Cartellino: «Una sorpresa per te 🎃».



Passo 5: la box per bambini finita.

Consiglio per andare veloce: fanne cinque insieme. Fodera cinque vassoi, riempi cinque vassoi di riccioli, sistema cinque protagonisti, e così via, uno strato per volta su tutte e cinque. Ci metti la metà del tempo rispetto a farle una alla volta.

Costo: 20–25 €. **Prezzo:** 55–75 €.

13. Costruzione n. 3 — La Casa Nuova in Scatola Stampata (avanzato)

La box che ti porta gli ordini delle agenzie immobiliari, che la regalano ai clienti il giorno della consegna delle chiavi. Si costruisce in una scatola kraft stampata con coperchio (Modulo 5), si vende a 95–115 € ed è quella che la gente ordina sei per volta.

Contenuto: una bottiglia di olio extravergine (protagonista), un tagliere piccolo di ulivo o di bambù, un vasetto di sale in fiocchi, una candela bianca in vetro, uno strofinaccio di lino, una piantina in vaso o un rametto di rosmarino, una scatola di cracker o una pagnottina.

Passo 1. Stampa e piega il modello della scatola grande. Fodera con velina panna.



Passo 1: la scatola stampata, piegata e foderata.

Passo 2. Riccioli fino al bordo, scaletta di cartone in fondo.



Passo 2: scaletta e riccioli nella scatola.

Passo 3. Il tagliere in piedi in fondo, appoggiato alla scaletta. L'olio in piedi davanti al tagliere, un po' spostato a sinistra. Il tagliere è lo sfondo; la bottiglia è il protagonista.



Passo 3: il tagliere come sfondo, la bottiglia come protagonista.

Passo 4. Candela davanti a destra, vasetto di sale davanti a sinistra, cracker stesi davanti, piantina o rosmarino infilati tra la bottiglia e la candela.



Passo 4: il contorno al suo posto.

Passo 5. Piega lo strofinaccio a fascia e stendilo lungo il bordo davanti, come una cintura. È il dettaglio che la fa sembrare costosa.



Passo 5: la fascia con lo strofinaccio.

Passo 6. Cellophane dal rotolo (la scatola è troppo grande per un sacchetto), raccolto in alto, nastro color champagne, fiocco doppio, cartellino. Per la consegna, tieni il coperchio a parte e consegnalo insieme alla scatola.



Passo 6: la box per la casa nuova finita.

Costo: 33–40 €. **Prezzo:** 95–115 €.

14. Gli 11 errori che fanno sembrare una box «fatta in casa»

Ognuno di questi c'è nelle mie prime dieci box. Correggili e ti risparmi un anno.

1. **Contenuto sotto il bordo.** Aggiungi riccioli finché non sta sopra (Capitolo 7).
2. **Tutto alla stessa altezza.** Costruisci la scaletta; il più alto dietro.
3. **Due protagonisti.** Sceglينه uno. Sposta l'altro di lato o togliilo.
4. **Numeri pari.** Cinque oggetti sembrano composti; quattro sembrano in fila.
5. **Sei colori.** Una famiglia di colori più un neutro.
6. **Etichette girate di lato.** Gira ogni etichetta verso il davanti.
7. **Cellophane molle.** Phon, 15 cm, sempre in movimento.
8. **Nastro arricciato di plastica.** Usa il raso o il gros grain, alto 4 cm. Il nastrino arricciato dice «supermercato».
9. **Niente cartellino.** Il cartellino è il tuo nome. Non saltarlo mai.

10. **Cose che si spostano.** Prova dello scossone. Palla di velina o colla a caldo.
11. **Fotografarla per terra.** Piano della cucina, luce della finestra, telefono all'altezza della box (Capitolo 18).



Prima e dopo: lo stesso contenuto, una volta montato senza il Metodo e una volta con.



IL METODO DI GIULIA

PARTE 3 — Trasformare le box in soldi

15. Il metodo del prezzo $\times 2,5$

Le principianti fanno il prezzo con la pancia: «Non posso chiedere 70 € per questa». Le clienti fanno il prezzo con gli occhi: vedono una box da 85 € e tirano un sospiro di sollievo quando scoprono che ne costa 75. Il metodo toglie di mezzo le emozioni.

Passo 1 — Somma il costo reale. Contenuto + contenitore + riccioli, velina, cellophane, nastro, cartellino. Non «più o meno». Tieni gli scontrini e sommali. Conta anche la quota delle cose che compri in quantità (un rocchetto di nastro da 3 € basta per 8 box: 40 centesimi l'una).

Passo 2 — Moltiplica per 2,5. Quello è il tuo prezzo, arrotondato a una cifra che finisce con 5 o con 0.

Passo 3 — Controllalo con la tabella. Se il prezzo moltiplicato cade fuori dalla fascia di quel contenitore, cambia il contenuto, non il prezzo.

Costo reale	$\times 2,5$	Prezzo che chiedi
22 €	55 €	55 €
30 €	75 €	75 €
38 €	95 €	95 €
46 €	115 €	115 €
60 €	150 €	150 €
80 €	200 €	195–200 €

Perché 2,5 e non 2? A $\times 2$ ti stai pagando circa 8 € l'ora, tolti materiale e consegna. A $\times 2,5$ ti stai pagando 20–30 € l'ora, e la cliente non lo sente, perché ti sta confrontando con il fioraio (75 € per fiori che muoiono in cinque giorni) e con il farselo da sola (tre negozi e un pomeriggio).

Perché non 3? Puoi farlo, sugli ordini personalizzati e su quelli aziendali. Sulle prime dieci box, il 2,5 ti fa arrivare il sì in fretta, e il sì è quello che ti serve.

Non farlo mai: non fare il prezzo a ore, non fare sconti sul primo ordine «per chiudere la vendita» e non dire alla cliente quanto costa il contenuto. Nessuno chiede al fioraio quanto

ha pagato le rose.



Lo scontrino della box colazione: 24,90 € di costo reale, 65 € di prezzo.

16. Prima l'acconto: sono le clienti a pagarti il materiale

Dopo la tua prima box, non dovresti mai più pagare il materiale di tasca tua. Ecco la frase che lo rende possibile:

«Sono 75 €. Chiedo un acconto del 50 % per bloccare la data e comprare il materiale, e il resto al ritiro. Va bene bonifico, Satispay o contanti.»

Tutto qui. L'acconto fa tre cose: conferma l'ordine (chi versa un acconto non disdice), paga il materiale e ti fa sembrare un'attività invece di un hobby.

Come funziona in pratica:

1. La cliente dice sì. Tu mandi la richiesta di acconto lo stesso giorno (il messaggio è nel Kit di Lancio).
2. Arriva l'acconto. Compri il materiale per *quella* box, con quei soldi.

3. Costruisci, mandi una foto quando è pronta («Eccola! Pronta per il ritiro giovedì dopo le 16») e incassi il saldo alla consegna.

Niente acconto entro 48 ore, niente ordine. Dillo con gentilezza, ma dillo sul serio.

Come farsi pagare: con quello che la gente intorno a te usa già. Bonifico istantaneo, Satispay, PayPal. I contanti vanno sempre bene.

17. Il menù: box pronte e box su misura

Venderai in due modi, e la guida ha le ricette per entrambi.

Le box pronte (55–140 €). Sei box che fai in serie, ognuna con una foto e un prezzo. La cliente sceglie dalla foto. Le prepari in blocco la domenica e le vendi tutta la settimana. Sono il 70 % delle tue entrate e sono quello che rende facile il business: stessi contenitori, stesso nastro, stessa lista.

Parti da queste sei del Modulo 2: Colazione in Box · Grazie / Pronta Guarigione · Nuovi Vicini · Compleanno Classica · la box di stagione (Bambini, Natale, San Valentino, Festa della Mamma) · Maestra.

Le box su misura (80–225 €). Fatte su ordinazione. La cliente ti dice l'occasione, la persona e il budget, e tu costruisci partendo dalle ricette, cambiando gli oggetti. Prezzo più alto, margine più alto, ed è qui che vivono gli ordini delle agenzie immobiliari e delle aziende.

La chiacchierata per la box su misura è fatta di cinque domande, in questo ordine: Per chi è? · Qual è l'occasione? · Per quando ti serve? · Cosa le/gli piace (caffè, vino, spa, dolce, salato)? · Che budget ti sembra giusto: intorno a 85 €, 115 € o 165 €? — Proponi sempre tre cifre. La gente sceglie quella in mezzo.

Il tuo menù è una pagina sola. Sei foto, sei nomi, sei prezzi, il tuo nome e come ordinare. Il modello è nel Modulo 6. Pubblicalo, stampalo, mandalo. Quello è il tuo sito.



Un menù di una pagina: sei box pronte con foto e prezzi.

18. Una foto buona con il telefono

È la foto che vende la box. Non la box: la foto. Dieci regole, zero attrezzatura.

1. **Luce della finestra, niente flash.** La box accanto a una finestra, tu tra la box e la stanza.
2. **Sul piano, non per terra.** Un piano pulito, un tavolo di legno o un lenzuolo bianco. Nient'altro nell'inquadratura.
3. **Telefono all'altezza della box.** Inginocchiati. Fotografare dall'alto la fa sembrare piccola.
4. **Leggermente di lato.** Un angolo di 30° mostra la profondità; frontale sembra piatta.
5. **Pulisci l'obiettivo.** Ogni volta. Con la maglietta va benissimo.
6. **Tocca lo schermo per mettere a fuoco il protagonista.**
7. **Scattane venti, tienine una.**
8. **Verticale per le storie di Instagram e Facebook, quadrata per il feed e per il menù.**
9. **Ritocca solo la luminosità.** Alzala di un pelo. Niente filtri.
10. **Sempre lo stesso sfondo.** Nel giro di un mese le tue foto sembreranno un marchio.



La stessa box, due foto: per terra con il flash, e sul piano con la luce della finestra.

19. Ritiro, consegna e spedizione

Il ritiro è la regola. «Pronta giovedì dopo le 16, passi a prenderla da me, ti scrivo su WhatsApp». Costo zero, rischio zero, e la cliente vede nel tuo ingresso altre tre box in attesa: credibilità immediata.

La consegna in zona, entro 15 minuti di macchina: fatti pagare 10 €, oppure gratis sopra gli 85 €. Nel bagagliaio di una macchina normale entrano tre o quattro box; incastrale con un asciugamano arrotolato così non si ribaltano. Consegna con la luce del giorno, fai una foto alla porta con il permesso della cliente e chiedile di taggarti.

La spedizione solo per le scatole (Modulo 5), mai per i cesti di vimini. Imbottisci con i riccioli, chiudi il coperchio con il nastro adesivo e fai pagare la spedizione a parte. La maggior parte di chi fa box non spedisce mai, e non ne ha bisogno.

La consegna a mano è un momento di vendita. Portati due cartellini con i tuoi contatti. «Se qualcuno te lo chiede, ecco dove mi trovano». Una consegna su tre si trasforma in un altro ordine.



Tre box incastrate con un asciugamano nel bagagliaio, pronte per la consegna.

20. Tienilo semplice: il foglio ordini

Non ti serve un programma. Ti serve una pagina a settimana. Stampa il foglio ordini dall'appendice (o ricopialo su un quaderno) e compila:

Nome	Box	Occasione	Data di consegna	Prezzo	Acconto ✓	Saldato ✓	Consegnata ✓
------	-----	-----------	------------------	--------	--------------	--------------	-----------------

Ogni domenica: guarda la settimana, conta le box, scrivi una lista della spesa sola, compra una volta sola. Costruisci in blocco per strati (tutte le basi, tutti i riccioli, tutti i protagonisti...). La maggior parte delle allieve dedica una sera a settimana a costruire e un'ora a consegnare.

Tieni d'occhio solo tre numeri al mese: box vendute, soldi entrati, soldi spesi in materiale. Se i soldi entrati sono almeno 2,5 volte quelli spesi, i tuoi prezzi sono giusti.



IL METODO DI GIULIA

PARTE 4 — Le stagioni e il prossimo passo

21. Il calendario dei regali

C'è sempre un'occasione tra quattro e sei settimane. Annuncia la tua box di stagione **cinque settimane prima** della data; la gente ordina due o tre settimane prima.

Quando	Occasione	Box	Annuncia entro
Ottobre	Feste d'autunno, compleanni dei bambini	Box per Bambini	25 settembre
Novembre	Immacolata, si aprono gli ordini di Natale	Cesti di Natale, Box Natale	20 ottobre
Dicembre	Natale, aziende, maestre	Natale, Maestra, Aziendale	15 novembre
Febbraio	San Valentino	Colazione per Due, Spa	10 gennaio
Marzo–Maggio	Festa del papà (19 marzo), Pasqua, festa della mamma, comunioni e cresime	Festa della Mamma, Primavera	5 settimane prima
Giugno	Fine anno scolastico: regali per le maestre	Box Maestra	10 maggio
Tutto l'anno	Nascite, compleanni, casa nuova, pronta guarigione, grazie, agenzie immobiliari	Menù delle box pronte	Sempre attivo

Natale è di gran lunga il mese più grande. Le donne che partono a settembre e ottobre sono quelle che a dicembre devono rifiutare gli ordini. Parti adesso, e usa il calendario del Kit di Lancio settimana per settimana.

22. Una lettera dal tavolo della mia cucina

Hai letto tutto il Metodo. Ecco cosa ti direi se in questo momento fossi seduta davanti a me, al tavolo della cucina.

Costruisci una box questo fine settimana. Non quella perfetta: la prima. Segui la Costruzione n. 1 alla lettera, fai una foto con la luce della finestra e pubblicala con le parole del Kit di Lancio. Poi aspetta. Il primo messaggio arriverà, e non assomiglierà a niente che hai provato prima.

Non farti pagare poco. Non chiedere scusa per il prezzo. Non comprare materiale per box che nessuno ha ancora ordinato.

E quando qualcuno ti dirà «lo non ci riuscirei mai», sorridi. Nemmeno tu ci saresti riuscita, tre fine settimana fa.

Non vedo l'ora di scoprire la tua prima box.

— Giulia



Il tavolo della cucina di Giulia alla fine di una domenica: cinque box finite, pronte per il ritiro.



IL METODO DI GIULIA

Appendice

A. Liste della spesa per le tre costruzioni

Costruzione n. 1 Colazione: cesto di vimini medio · velina panna · riccioli kraft · pane artigianale o 4 croissant · confettura · miele o granola · tazza bianca · caffè o tè · tovagliolo di lino · rametto di fiori secchi · cellophane · nastro di raso panna · cartellino kraft.

Costruzione n. 2 Bambini: vassoio stampato · velina nera · riccioli arancioni · peluche (fantasmino, zucca o orsetto) · caramelle · candela arancione o nera · calzini morbidi · 2 mini zucche · scatolina kraft di biscotti · sacchetto di cellophane · nastro arancione · cartellino.

Costruzione n. 3 Casa Nuova: scatola grande stampata · velina panna · riccioli kraft · olio extravergine · tagliere piccolo · sale in fiocchi · candela bianca in vetro · strofinaccio di lino · rosmarino o mini pianta · cracker · rotolo di cellophane · nastro champagne · cartellino.

B. La tabella del × 2,5 (stampami)

Costo 20 € → 50 € · 25 € → 65 € · 30 € → 75 € · 35 € → 85 € · 40 € → 100 € · 45 € → 115 € · 50 € → 125 € · 60 € → 150 € · 70 € → 175 € · 80 € → 200 €.

C. Foglio ordini

Nome · Box · Occasione · Data di consegna · Prezzo · Acconto ✓ · Saldato ✓ · Consegnata ✓ — una riga per ordine, una pagina a settimana.

D. Il nodo del nastro, in quattro disegni

1. Avvolgi intorno alla strozzatura, sopra il filo.
2. Incrocia destra sopra sinistra, tira verso il basso.
3. Incrocia sinistra sopra destra, tira verso il basso.
4. Due asole, incrocia, infila, tira. Taglia le code in diagonale.