

— BONUS #3 —

Il Kit di Lancio I tuoi primi 10 ordini

Il calendario di 90 giorni e gli script, parola per parola, per prendere i tuoi primi ordini.



IL METODO DI GIULIA



IL METODO DI GIULIA

Il Kit di Lancio — I tuoi primi 10 ordini

Leggi prima questo

Per prendere i tuoi primi dieci ordini non ti servono le pubblicità, un sito o i follower. Ti servono tre cose: una bella foto di una box, le parole che trovi in questo kit e le persone che conosci già.

Ecco l'atteggiamento che fa funzionare tutto quello che c'è qui dentro. Tu non stai "disturbando la gente con la tua attività". Stai risolvendo un problema vero: qualcuno a cui vogliono bene compie gli anni, ha avuto un bambino, ha cambiato casa, sta passando una settimana difficile, e loro non hanno idea di cosa regalare. Una box fatta a mano da una persona che conoscono, consegnata a casa, è il regalo più bello che faranno quest'anno. Quando scrivi a qualcuno, gli stai offrendo questo. Scrivi come se ci credessi, perché è vero.

Ogni script qui sotto è fatto per essere copiato e poi reso personale. Le parti tra [parentesi quadre] sono quelle che vendono: il nome, il nome del figlio, la cosa che ti hanno detto la settimana scorsa, la data entro cui gli serve. Un messaggio che potevi mandare a chiunque viene ignorato. Un messaggio che potevi mandare solo a lei riceve risposta.

Tre regole:

- **Parti da un'immagine che possono vedere.** Ogni messaggio comincia con una box che l'altra persona riesce a immaginare sul proprio tavolo. Mai aprire con "ho iniziato un'attività".
- **Chiedi una cosa sola, piccola.** "Te ne tengo una?" "Ti mando il menù?" Una richiesta per messaggio. I piccoli sì diventano grandi sì.
- **Riscrivi. Sempre.** La maggior parte dei tuoi primi dieci ordini arriva al secondo o al terzo messaggio, non al primo. Nessuno ti sta ignorando: hanno da fare. Gli script per riscrivere sono le pagine più importanti di questo kit.

Le tre cerchie: da dove arrivano i primi dieci

Cerchia 1, le persone a cui piaci già. La famiglia, le colleghe, le mamme all'uscita di scuola, i vicini di casa, il gruppo della parrocchia o della palestra, i genitori degli amici dei tuoi figli. Comprano perché si fidano di te, e perché tu gli renderai tutto facile. Sei dei tuoi primi dieci ordini arrivano da qui. I miei primi, a Bologna, sono arrivati dalle mamme del palazzo.

Cerchia 2, le persone che vedono le tue box. Ogni box che consegni viene vista da altre tre-cinque persone: chi la riceve, chi c'è in casa, chi vede la foto. Il tuo nome sul cartellino e una foto pubblicata il giorno stesso trasformano ogni ordine in quello dopo. Tre dei tuoi primi dieci arrivano da qui.

Cerchia 3, le piccole attività che ordinano in quantità. Agenzie immobiliari, dentisti, parrucchieri, assicuratori, commercialisti, la segretaria che si occupa dei compleanni in ufficio. Una di queste vale dieci clienti singole, e riordina ogni stagione. Uno dei tuoi primi dieci arriva da qui, ed è quello che ti cambia l'anno.

Il calendario di lancio di 90 giorni

Tredici settimane, un foglio. Si parte oggi, sabato 12 settembre, e si arriva a Natale. Il calendario segue l'autunno italiano: Festa dei Nonni il 2 ottobre, box d'autunno, e il Natale che si apre a fine ottobre, perché i cesti di Natale si vendono prima, non la settimana prima. Se lanci in un'altra stagione, sostituisci la box di stagione con quella dell'occasione che hai a quattro-sei settimane di distanza (Metodo, Capitolo 22).

Settimana	Fai questo	Vendi questo
1 · 12-18 set	Leggi il Metodo. Prepara la box n. 1 (Colazione). Una foto alla luce della finestra. Pubblica lo Script 1. Manda lo Script 2 a cinque persone, uno diverso per ognuna.	Box colazione
2 · 19-25 set	Consegna i primi ordini. Una foto alla porta. Pubblicala con lo Script 7. Messaggio A a chi non ha risposto. Prepara la box per la Festa dei Nonni.	Colazione + Nonni
3 · 26 set-2 ott	Pubblica lo Script 3 (versione Nonni) nel gruppo Facebook del paese o della scuola. Stampa il menù di una pagina. Chiudi gli ordini lunedì, consegna giovedì e venerdì.	Box per i Nonni
4 · 3-9 ott	Script 12 alle clienti dei Nonni, Script 13 con i numeri. Manda lo Script 9 a cinque agenzie immobiliari martedì mattina. Script 8 a ogni consegna.	Grazie / Benvenuto
5 · 10-16 ott	Box d'autunno e compleanni. Consegne di giorno. Due foto alla porta. Messaggio C a chi non ha mai comprato, con la box nuova.	Box d'autunno
6 · 17-23 ott	Ultime box d'autunno. Manda lo Script 10 a due uffici, parrucchieri o studi dentistici. Fotografa la box di Natale in tre fasce di prezzo.	Grazie / Cene

Settimana	Fai questo	Vendi questo
7 · 24–30 ott	Annuncia il Natale con lo Script 3. Tre prezzi. Acconti con lo Script 11. Prima alla lista "prossima stagione", poi ai gruppi.	Natale
8 · 31 ott–6 nov	Settimana aziende: Script 9 a cinque agenzie nuove con la foto della box finita, Script 10 con la foto del campione. Produzione in serie.	Natale + Aziende
9 · 7–13 nov	Box per le maestre (il regalo di Natale della classe) e box da portare a cena. Script 7 due volte questa settimana.	Maestre, Cene
10 · 14–20 nov	Ultimi acconti. Messaggio B a chi "ci pensa". Conferma tutte le date delle aziende. Spesa per la prima produzione grande.	Natale + Aziende
11 · 21–27 nov	Produzione in serie delle box aziendali. Al Black Friday niente sconti: offri la box piccola. Foto della pila.	Aziende
12 · 28 nov–4 dic	Prime consegne di Natale: aziende e agenzie. Script 8 a ogni porta. Script 14: le personalizzate chiudono giovedì 10.	Natale
13 · 5–10 dic	Ponte dell'Immacolata: consegne e foto. Ultimi acconti. Il 10 chiudi le personalizzate: da qui solo box pronte.	Natale
11–24 dic	Solo consegne. Script 8 a ogni porta, Script 12 la sera. Fotografa le cinque box più belle per il menù dell'anno prossimo. Il 27 pubblica lo Script 13 con i numeri.	Natale

La regola della prima frase: se una settimana ti sembra troppo, fai solo la prima frase di quella settimana. Una foto, un post, un messaggio. È già un'attività.

Il calendario di 90 giorni, giorno per giorno

Stampa queste tre pagine e attaccale al frigo. Ogni giorno ha una cosa sola. Spuntala. Un giorno spuntato è un giorno in cui hai mandato avanti l'attività, anche se ci hai messo dieci minuti. I giorni segnati con ○ sono giorni di riposo, e il riposo fa parte del piano: una mano stanca fa i fiocchi brutti.

Giorni 1–35 • Settimane 1–5 • dal 12 set al 16 ott

SABATO

DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

VENERDÌ

SETTIMANA 1 • 12–18 SET • LE BASI

Giorno 1 12 set

Leggi la Parte 1 del Metodo. Compra il kit base da 25 €.

Giorno 2 13 set

Leggi la Parte 2. Cordona, piega e prova una scatola stampata.

Giorno 3 14 set

Prepara la box n. 1: la Colazione. Foto alla luce della finestra.

Giorno 4 15 set

Pubblica lo Script 1 sul tuo profilo con la foto.

Giorno 5 16 set

Manda lo Script 2 a cinque persone, uno diverso per ognuna.

Giorno 6 17 set

Rispondi a ogni commento. Manda il menù (Script 5) a chi è interessata.

Giorno 7 18 set

○ Riposo. Scrivi chi ha risposto e chi no.

SETTIMANA 2 • 19–25 SET • PRIME CONSEGNE

Giorno 8 19 set

Messaggio A a chi non ha risposto.

Giorno 9 20 set

Spesa con i soldi degli acconti. Prepara i primi ordini.

Giorno 10 21 set

Consegna. Foto alla porta. Di' lo Script 8 a voce.

Giorno 11 22 set

Pubblica la foto alla porta (Script 7). Script 8 su WhatsApp.

Giorno 12 23 set

Prepara la box per la Festa dei Nonni. Foto.

Giorno 13 24 set

Manda lo Script 12 alle clienti di questa settimana.

Giorno 14 25 set

○ Riposo.

SETTIMANA 3 • 26 SET–2 OTT • FESTA DEI NONNI

Giorno 15 26 set

Pubblica lo Script 3 (versione Nonni) nel gruppo del paese o della scuola.

Giorno 16 27 set

Rispondi a ogni commento in pubblico; il menù in privato.

Giorno 17 28 set

Chiudi gli ordini dei Nonni. Conferma ogni data (Script 11). Messaggio B a chi "ci pensa".

Giorno 18 29 set

Stampa il menù di una pagina. Cinque copie in borsa. Spesa per i Nonni.

Giorno 19 30 set

Prepara le box dei Nonni. Foto prima di impacchettare a ogni cliente.

Giorno 20 1 ott

Consegna le box dei Nonni. Foto alla porta. Script 8.

Giorno 21 2 ott

Festa dei Nonni: ultime consegne. Due foto (Script 7). ○ Riposo la sera.

SETTIMANA 4 • 3–9 OTT • AGENZIE E BOX IN SERIE

Giorno 22 3 ott

Manda lo Script 12 a tutte le clienti dei Nonni.

Giorno 23 4 ott

○ Riposo. Aggiorna il numero delle "prenotate" nel post.

Giorno 24 5 ott

Pubblica lo Script 13 (grazie + anticipo della stagione dopo).

Giorno 25 6 ott

Manda lo Script 9 a cinque agenzie immobiliari prima delle 10.

Giorno 26 7 ott

Manda lo Script 2 a cinque persone nuove (colleghe, palestra, parrocchia).

Giorno 27 8 ott

Prepara la box Grazie e la box Benvenuto. Foto.

Giorno 28 9 ott

Pubblica lo Script 7 con la foto della box nuova.

SETTIMANA 5 • 10–16 OTT • PICCO D'AUTUNNO

Giorno 29 10 ott

Spesa per la produzione del weekend con gli acconti in mano.

Giorno 30 11 ott

Prepara la box d'autunno. Taglia i nastri, stampa i cartellini.

Giorno 31 12 ott

Mail 2 alle agenzie (richiamo). Messaggio C a chi della settimana 1 non ha comprato, con la box d'autunno.

Giorno 32 13 ott

Prepara tutte le box in serie. Foto della pila.

Giorno 33 14 ott

Consegna di giorno. Foto alla porta, una a ogni fermata.

Giorno 34 15 ott

Pubblica due foto alla porta (Script 7).

Giorno 35 16 ott

○ Riposo.

Giorni 36–63 • Settimane 6–9 • dal 17 ott al 13 nov

SABATO

DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

VENERDÌ

SETTIMANA 6 • 17–23 OTT • CHIUDI L'AUTUNNO

Giorno 36 17 ott

Consegna le ultime box d'autunno.

Giorno 37 18 ott

○ Riposo. Hai appena chiuso la tua prima stagione.

Giorno 38 19 ott

Manda lo Script 12 a tutte le clienti della stagione.

Giorno 39 20 ott

Manda lo Script 10 a due uffici, parrucchieri o studi dentistici.

Giorno 40 21 ott

Prepara la box di Natale in tre fasce di prezzo. Foto.

Giorno 41 22 ott

Conta: box, soldi entrati, soldi usciti, come ti hanno trovata.

Giorno 42 23 ott

Scrivi il post di Natale (Script 3) e salvalo. Mail 3 alle agenzie.

SETTIMANA 7 • 24–30 OTT • SI APRE IL NATALE

Giorno 43 24 ott

Scrivi per prima a tutte quelle della lista "prossima stagione".

Giorno 44 25 ott

Pubblica lo Script 3 (Natale) in due gruppi.

Giorno 45 26 ott

Rispondi ai commenti; menù in privato; acconti con lo Script 11.

Giorno 46 27 ott

Manda lo Script 2 a cinque persone nuove con la foto di Natale.

Giorno 47 28 ott

Pubblica lo Script 7 con la box di Natale. Aggiorna le "prenotate" nel post.

Giorno 48 29 ott

Messaggio A a chi non ha risposto.

Giorno 49 30 ott

○ Riposo.

SETTIMANA 8 • 31 OTT–6 NOV • SETTIMANA AZIENDE

Giorno 50 31 ott

Spesa con i soldi degli acconti.

Giorno 51 1 nov

○ Ognissanti. Riposo.

Giorno 52 2 nov

Mail 1 (Script 9) a cinque agenzie nuove, con la foto della box finita.

Giorno 53 3 nov

Richiamo a uffici e parrucchieri con la foto del campione (Script 10).

Giorno 54 4 nov

Produzione in serie. Foto della pila.

Giorno 55 5 nov

Consegna. Foto alla porta.

Giorno 56 6 nov

Pubblica lo Script 7 due volte oggi (mattina e sera).

SETTIMANA 9 • 7–13 NOV • MAESTRE E CENE

Giorno 57 7 nov

Proponi la box per le maestre alle mamme rappresentanti (Script 3 adattato) nel gruppo della classe.

Giorno 58 8 nov

○ Riposo.

Giorno 59 9 nov

Manda lo Script 2 a cinque genitori della scuola.

Giorno 60 10 nov

Prepara le box per le maestre. Foto.

Giorno 61 11 nov

Pubblica lo Script 7. Box da portare a cena: post, messaggi, acconti.

Giorno 62 12 nov

Consegna. Script 8 a ogni consegna.

Giorno 63 13 nov

Mail 2 alle agenzie nuove (richiamo).

Giorni 64–90 • Settimane 10–13 • dal 14 nov al 10 dic

SABATO

DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

VENERDÌ

SETTIMANA 10 • 14–20 NOV • ULTIMI ACCONTI

Giorno 64 14 nov

Messaggio B a tutte quelle che "ci pensano" ancora.

Giorno 65 15 nov

○ Riposo.

Giorno 66 16 nov

Conferma date e quantità delle aziende. Prendi gli acconti.

Giorno 67 17 nov

Prendi gli ultimi acconti di Natale. Conferma le date (Script 11).

Giorno 68 18 nov

Ordina scatole, nastri e cellophane per la produzione grande.

Giorno 69 19 nov

Spesa per la prima produzione grande.

Giorno 70 20 nov

Pubblica lo Script 7 con la foto più bella finora.

SETTIMANA 11 • 21–27 NOV • PRODUZIONE IN SERIE

Giorno 71 21 nov

Produzione in serie delle box aziendali.

Giorno 72 22 nov

Produzione in serie, seconda parte. ○ A letto presto.

Giorno 73 23 nov

Foto prima di impacchettare a ogni cliente. Aggiorna le "prenotate".

Giorno 74 24 nov

Mail 3 alle agenzie nuove.

Giorno 75 25 nov

Prepara le box personalizzate già confermate.

Giorno 76 26 nov

Consegna le prime box da cena e i compleanni. Foto alla porta.

Giorno 77 27 nov

Black Friday: niente sconti. A "mi fai un prezzo?" rispondi con la box piccola (Script 6).

SETTIMANA 12 • 28 NOV–4 DIC • PRIME CONSEGNE DI NATALE

Giorno 78 28 nov

Consegna le box alle aziende e alle agenzie. Foto della pila in ufficio.

Giorno 79 29 nov

○ Riposo.

Giorno 80

Ultimo ^{30 nov} giorno per gli ordini dell'Immacolata. Conferma le date (Script 11).

Giorno 81 1 dic

Spesa per le box dell'Immacolata.

Giorno 82 2 dic

Produzione in serie. Foto prima di impacchettare a ogni cliente.

Giorno 83 3 dic

Consegna. Script 8 a ogni porta.

Giorno 84 4 dic

Pubblica lo Script 14: "le personalizzate chiudono giovedì 10".

SETTIMANA 13 • 5–10 DIC • IMMACOLATA

Giorno 85 5 dic

Consegne del ponte. Foto alla porta, una a ogni fermata.

Giorno 86 6 dic

Consegna. Pubblica lo Script 7 ("prima box dell'Immacolata").

Giorno 87 7 dic

Prendi gli ultimi acconti. Manda lo Script 12 a chi ha già ricevuto.

Giorno 88 8 dic

○ Immacolata. Riposo: fai l'albero a casa tua.

Giorno 89 9 dic

Messaggio B a chi "ci pensa" ancora. Domani si chiude.

Giorno 90 10 dic

Chiudi le personalizzate. Da qui solo box pronte, fino al 23.

Script 1 — Il post di lancio morbido (prima le tue amiche)

Pubblicalo sul tuo profilo personale con la foto della tua prima box. Non ancora nei gruppi: prima le amiche, sempre. Riempi le parentesi con la tua box vera e la tua storia vera.

Allora... l'ho fatta. 🛒

Questa è la Box Colazione: [il pane del forno di via Roma, un miele di un apicoltore qui vicino, marmellata di fragole, una tazza in ceramica e un pacchetto di caffè buono], tutto impacchettato con il nastro e un cartellino scritto a mano.

In tante negli anni mi avete chiesto se avrei mai fatto le box anche per gli altri, e alla fine ho detto di sì. Faccio box per i compleanni, per le maestre, per le nascite, box "ti penso", box di benvenuto per i nuovi vicini, per tutte le volte che vuoi regalare qualcosa di bello senza passare il sabato in tre negozi diversi.

Parto in piccolo, quindi questo mese prendo [10] ordini. Se ne vuoi una, o vuoi mandarla a qualcuno che se la merita, commenta BOX o scrivimi in privato e ti mando il menù. Ritiro a [Casalecchio] o consegna a domicilio in zona. 🍷

P.S. Se conosci qualcuno che sta passando una settimana no, che ha appena avuto un bimbo, che compie gli anni o ha cambiato casa, taggalo. Al resto ci penso io.

Perché funziona: è la foto di una cosa, non un annuncio. "In tante mi avete chiesto" la rende una risposta, non un lancio. "Prendo 10 ordini questo mese" è la prima scarsità, ed è vera. "Commenta BOX" dà alla gente un modo di dire sì in due secondi. Il P.S. ti porta i tag che diventano la Cerchia 2.

Quando commentano BOX o "che carina!": rispondi in pubblico con "Ti mando subito il menù! 🍷", poi scrivile in privato lo Script 5 con la foto del menù. Ogni risposta pubblica la vedono anche tutti gli altri.

Script 2 — Il messaggio personale a cinque persone (quello che ti porta i primi ordini)

Questo è lo script più importante del kit. Mandalo una per una, mai in un gruppo, a cinque persone a cui piaci, lo stesso giorno in cui pubblichi lo Script 1. Il messaggio deve parlare di loro, non di te. Prima di scriverlo, pensa a una cosa vera di ogni persona: il figlio, la mamma, il lavoro, una cosa che ti ha detto la settimana scorsa.

Versione A, una mamma amica di scuola:

Ciao [Marta]! Domanda al volo e zero pressione. Ho iniziato a fare box regalo (ti allego la foto, è quella della colazione che ho fatto questo weekend). Questo mese prendo qualche ordine, prima che arrivi il periodo pieno.

Ho pensato a te perché mi avevi detto che [la maestra di Sofia] [va in maternità a ottobre] e non sapevate cosa regalarle. Potrei fare una box "grazie" con [un tè buono, una candela, i biscotti e un quadernino], già confezionata, intorno ai [55] €. Tu dovresti solo consegnarla.

Poi, ti serve un regalo per qualcun altro nelle prossime settimane? Un compleanno, una nascita, un'amica in un momento difficile, qualsiasi cosa. Mi farebbe piacere che la tua fosse una delle mie prime. 🧡

Versione B, una collega:

Ciao [Chiara]! Ho una cosina da farti vedere (foto in allegato). Ho iniziato a fare box regalo, e questo mese faccio qualche ordine mentre parto.

Mi ricordo che cercavi qualcosa per [il compleanno di tua suocera] che non fossero i soliti fiori. Potrei metterti insieme una box con [una bella tazza, una scatola di tè, i frollini, una candela e un bigliettino da parte tua], impacchettata e consegnata a casa sua, a [75] €.

E se in ufficio serve qualcosa per [un compleanno o per chi va in maternità], io ci sono. Nessuna pressione, ho solo pensato prima a te.

Versione C, la famiglia:

[Zia Carla]! Guarda cosa ho fatto (foto in allegato). Adesso faccio box regalo sul serio, e questo mese prendo i primi ordini.

Ti serve qualcosa per [il compleanno di zio Franco il 20] o per [le signore della parrocchia]? Faccio box a partire da [55] €, già confezionate, e te la porto io.

Sinceramente mi piacerebbe che una delle mie prime box andasse in famiglia.

Dimmi per chi è e te la faccio perfetta per lei. 🧡

Versione D, una vicina:

Ciao [Paola]! Sono [Giulia] del [secondo piano]. Ho iniziato a fare box regalo da casa (foto in allegato) e questo mese prendo qualche ordine.

Visto che mi avevi detto della [famiglia nuova che è arrivata al piano di sotto], ho pensato che una box di benvenuto sarebbe un bel pensiero: [una bottiglia di olio buono, un tagliere piccolo, una candela e uno strofinaccio] in una scatola kraft con il biglietto. [55] €, e gliela porto io.

Se a te o a qualcuno del palazzo serve un regalo nelle prossime settimane, compleanni, un grazie, una nascita, mi farebbe piacere darvi una mano. 🧡

Versione E, parrocchia, palestra o associazione:

Ciao [Laura]! Volevo che fossi tra le prime a vederla (foto in allegato). Ho iniziato a fare box regalo e questo mese prendo i primi ordini.

So che [il gruppo del catechismo / la squadra] cerca sempre qualcosa per [i nuovi arrivati / il mister], e potrei fare delle box da [45] € l'una, già confezionate, con un biglietto da parte del gruppo. E se a te personalmente serve un regalo per qualcuno questo mese, dimmi per chi è e cosa gli piace, e ti faccio una cosa che si ricorderà.

Perché funziona: ogni versione nomina una persona vera e un'occasione vera, quindi rispondere è facile. Propone una box concreta, con il contenuto e il prezzo, così non devono immaginarsi niente. Chiude con "una delle mie prime", che fa sembrare il sì un favore a un'amica, perché lo è.

Script 3 — L'annuncio di stagione (gruppo del paese, della scuola o della parrocchia)

Pubblicalo con la foto della box di stagione. Cambia l'occasione, il contenuto, il prezzo, i numeri e le date. È il post che ti riempie l'agenda.

🎄 *È tempo di box di Natale, e ci penso io.*

Se quest'anno vuoi fare un regalo bello senza passare il sabato in tre negozi, ecco il modo facile. Box di Natale pronte, [65] €, confezionate e pronte per il ritiro a [Casalecchio] o consegnate a [Bologna] a [7] €.

Dentro: [un panettoncino artigianale, una candela alla cannella, calzini morbidi, una tavoletta di cioccolato buono, i biscotti di pan di zenzero e due decorazioni per l'albero], con il cartellino "Buon Natale" scritto a mano e il biglietto da parte tua.

Ne faccio [15] quest'anno e [6] sono già prenotate. Commenta NATALE o scrivimi in privato per prenderne una. Se la vuoi per il ponte dell'Immacolata dimmelo entro il [30 novembre]; gli ordini chiudono il [10 dicembre] così arrivano tutte entro il [20].

P.S. La versione per i bimbi, con [un libro di Natale, gli adesivi e la cioccolata calda], è [45] €. La versione per le maestre è [55] €. Dimmi solo per chi è.

Versione Festa dei Nonni (2 ottobre), per la settimana 3:

👴👵 *Il 2 ottobre è la Festa dei Nonni, e i nonni si meritano più di una telefonata.*

Box per i Nonni pronte a [55] €: [i biscotti della nonna fatti da me, una marmellata, un tè buono, una candela e una cornice con la foto dei nipoti che mi mandi tu]. Ne faccio [10], [4] sono già prenotate. Ordini entro lunedì [28], consegna giovedì [1] e venerdì [2]. Commenta NONNI o scrivimi.

I due numeri ("ne faccio 15, 6 prenotate") sono tutto il post. Usa i tuoi numeri veri e aggiornali nei commenti man mano che cambiano: "Aggiornamento: 9 prenotate, ne restano 6". Ogni aggiornamento riporta il post in cima al gruppo.

Rispondere ai commenti: "Ti mando subito il menù!" a tutti, poi lo Script 5 in privato. Mai vendere nei commenti: si vende nei messaggi.

Script 4 — Quando ti chiedono "quanto viene?"

In un commento, in un messaggio o di persona. Dai sempre una forbice con un numero nel mezzo, descrivi sempre cosa c'è dentro, chiudi sempre con una domanda.

"Le box pronte vanno dai [55] ai [95] € a seconda di cosa c'è dentro. Quella della foto viene [75] €: [la tazza, il caffè, il miele, la marmellata e il pane], confezionata con il nastro e il cartellino. Le personalizzate partono da [85] € e le costruisco intorno alla persona. Per chi sarebbe? Ti dico io quale sceglierei."

"Per chi sarebbe?" è la domanda che trasforma una richiesta di prezzo in un ordine. Nel momento in cui te lo dicono, non stai più vendendo una box: la stai aiutando a fare un regalo.

Se ti dicono "pensavo meno":

"Ti capisco. Ti dico cosa c'è in quella da [75] €, così vedi dove vanno a finire i soldi: [elenca quattro cose e quanto costano in negozio]. La box costa più o meno quello che spenderesti a girare per comprare le stesse cose da sola, e questa arriva confezionata, con il biglietto, il giorno che ti serve. Se preferisci stare sotto i [50] €, posso farti la [Box Grazie] e viene bellissima lo stesso. Quale preferisci?"

Mai scusarsi per il prezzo, mai spiegare quanto ti costano i materiali, e sempre proporre la box più piccola invece dello sconto. Lo sconto fa sembrare sbagliato il prezzo. La box più piccola lo fa sembrare giusto.

Script 5 — Mandare il menù (dopo qualsiasi "mi interessa")

Manda la foto del menù e questo messaggio. Poi smetti di scrivere e lasciala scegliere.

Ecco il menù! 🍷 Sei box pronte, una foto per ognuna, e i prezzi sono tutto compreso. Le due che vanno di più in questo momento sono la [Colazione a 75 €] e la [Grazie a 50 €].

Dimmi per chi è e per quando ti serve, e ti dico quale prenderei io. Se è per una persona in particolare, posso anche fartene una personalizzata intorno a lei, da [85] €.

Script 6 — Quando non rispondono: i messaggi che portano gli ordini

Metà dei tuoi primi dieci ordini arriverà da persone che hanno detto "ci penso" o che non hanno risposto per niente. È normale. Hanno da fare, non è che non gli interessa. Ecco la sequenza. Mai mandare due volte lo stesso messaggio, e mai scrivere "ti scrivo per sapere se ci hai pensato".

Messaggio A, tre giorni dopo, se non hanno risposto per niente. Mandalo con una foto nuova di una box diversa.

Ciao [Marta]! Questa è la box [Grazie] che ho finito ieri, volevo fartene vedere una seconda. Mi restano [4] posti questo mese se vuoi prenderne una per [l'occasione che ti aveva detto, oppure "qualcuno della tua lista"]. Se no va benissimo, non volevo che ti scappasse. 🍷

Messaggio B, una settimana dopo il "ci penso". Dagli un motivo per decidere adesso, e fallo girare intorno alla loro persona, non alla tua agenda.

Ciao [Marta]! Sto organizzando le box della settimana prossima e mi sono ricordata che stavi pensando a una per [tua mamma / la maestra di Sofia / i vicini nuovi]. Se la vuoi per [la data], avrei bisogno di saperlo entro [giovedì] per andare a prendere le cose buone. Vuoi che ti segni in agenda? I dettagli li decidiamo dopo.

"Ti segno in agenda?" è il sì più piccolo che esista. Quasi tutte rispondono "sì dai, segnami", e a quel punto hanno detto sì.

Messaggio C, tre settimane dopo, con una stagione nuova. Riparti da zero, senza riferimenti alla conversazione vecchia.

Ciao [Marta]! Nessuna pressione, volevo solo farti vedere la box di [Natale], visto che mi avevi parlato [delle feste / di tua suocera / del regalo per le maestre]. Gli ordini sono aperti fino al [data] e mi farebbe piacere tenertene una. Ne ho [tre] a [75] € prima di passare solo alle personalizzate. La vuoi?

Le obiezioni, e cosa rispondere:

"Lo chiedo a mio marito."

"Certo! Fagli vedere la foto, di solito basta quella. 😊 Ti tengo [sabato] fino a domani, così non perdi il posto? Niente acconto finché non confermi."

"Magari la prossima volta."

"Certo, senza fretta. Farò le box di [Natale] dal [data]. Vuoi che ti mandi il menù in privato prima di pubblicarlo, così scegli per prima?"

Poi metti il suo nome nella lista "prossima stagione" e mandale lo Script 3 in privato il giorno in cui apri.

"Mi fai un prezzo?"

"Tengo gli stessi prezzi per tutte, così è giusto per tutte, ma posso fartene una bellissima a [50] € con [la tazza, il tè e i biscotti]. Sembra quella della foto, solo un po' più piccola. Vuoi quella?"

"Potrei farmela da sola."

"Certo che sì! È che quasi nessuno ha il sabato libero. È quello che compri: ti arriva confezionata, il giorno giusto, con il biglietto già scritto. Se un giorno ne vuoi una, io sono qui. 🍷"

Script 7 — Il post della foto alla porta (cinque versioni)

A ogni consegna, una foto davanti alla porta (chiedi prima alla cliente), pubblicata il giorno stesso. Corto apposta: parla la foto. "Ne restano tre" è vero, oppure non lo scrivi. Alternali, così il tuo profilo non si ripete.

Consegnata. 🍷 Una box nascita per una mamma molto stanca e molto felice. Ne restano [tre] questa settimana se ti serve un regalo. Scrivimi.

Stamattina in [via Mazzini]. La suocera di qualcuno sta per fare un compleanno coi fiocchi. 🎁 Box personalizzate da [85] €: scrivimi e dimmi per chi è.

Regalo per le maestre, fatto. Sei box, sei maestre sorprese, una mamma rappresentante che non ha dovuto girare tre negozi. 🍏 Vuoi che faccia le tue? Ho [4] posti prima di [venerdì].

Prima box dell'Immacolata consegnata. 🎄 La seconda in questa via questa settimana. Se la tua vicina la riceve prima di te, poi non lamentarti. Ne restano [5], gli ordini chiudono il [data].

Questa ha fatto piangere qualcuno (lacrime di quelle belle). Una box "ti penso" per un'amica che sta facendo la chemio: [calzini morbidi, un tè, una candela, un libro e un bigliettino]. Se conosci qualcuno a cui servirebbe, ci penso io. 💛

Script 8 — Chiedere il passaparola (alla consegna)

Dillo a voce quando consegni la box, e lasciale due cartellini con il tuo nome e il tuo numero.

"Grazie mille. Se qualcuno ti chiede da dove viene, questo è il mio nome. E se un giorno te ne serve una all'ultimo momento, scrivimi su WhatsApp: di solito ce la faccio in due giorni."

Poi, la sera stessa, su WhatsApp:

Spero che [le] sia piaciuta! 💛 Un favore al volo: se conosci una persona a cui potrebbe servire un regalo questo mese, un compleanno, una nascita, un grazie, me la mandi? Ci penso io, e a te tolgo [10] € dalla prossima come ringraziamento.

Quei 10 € trasformano un favore in un'abitudine. Quasi tutti gli ordini della Cerchia 2 arrivano da questo messaggio.

Script 9 — La mail all'agenzia immobiliare (e i due richiami)

Le agenzie immobiliari fanno un regalo ai clienti a ogni rogito, tutto l'anno. Una mail, una foto della box di benvenuto, un prezzo. Mandala a cinque agenzie un martedì mattina. Poi riscrivi. Il sì sta nei richiami.

Mail 1:

Oggetto: Box di benvenuto per i vostri clienti, fatte a [Bologna]

*Buongiorno [Marco],
faccio box regalo qui a [Bologna] e ho preparato una box di benvenuto che le agenzie stanno usando come regalo per i clienti al rogito o alla consegna delle chiavi. Vi allego la foto: [una bottiglia di olio buono, un tagliere piccolo, una candela, sale in fiocchi e uno strofinaccio], in una scatola kraft con il nastro e un biglietto scritto a mano da parte vostra.*

Viene [105] €, consegnata in agenzia o direttamente nella casa nuova il giorno del rogito. Molte agenzie ne tengono qualcuna pronta, così ce n'è sempre una a portata di mano.

Se volete provarne una, rispondetemi con una data e ve la preparo. Se ne volete sei, le faccio a [95] € l'una.

Grazie e buona giornata,

[Il tuo nome] · [telefono] · [pagina Instagram o Facebook]

Mail 2, cinque giorni dopo, se non rispondono:

Oggetto: Re: Box di benvenuto per i vostri clienti

Buongiorno [Marco], vi riscrivo nel caso la mail fosse finita in fondo alla casella. Questa settimana ne ho finite [due] per [un'agenzia del quartiere]; vi allego la foto della box finita. Se avete un rogito in vista, sarei felice di fare la prima a [95] € così la vedete dal vivo. Basta che mi mandate la data.

Mail 3, due settimane dopo:

Oggetto: Una per il vostro prossimo rogito?

Buongiorno [Marco], ultima mail da parte mia, promesso. Questo mese sto facendo le box di [Natale] per i clienti di qualche ufficio e ho pensato a voi. Se volete regalare ai vostri clienti [di quest'anno] qualcosa che si terranno davvero, vi allego le due versioni a [85] € e [105] €. Posso passare a lasciarvi un campione in agenzia. In ogni caso, complimenti per l'anno che avete fatto.

Se ti chiamano: "Grazie per la chiamata! Funziona così: mi mandate su WhatsApp la data del rogito e i nomi dei clienti, io preparo la box, scrivo il biglietto da parte vostra e la consegno in agenzia o nella casa nuova. [105] € l'una, oppure [95] € l'una se ne prendete sei. Da quale rogito partiamo?"

Un'agenzia vale dai [500] ai [1.700] € l'anno. Cinque mail, tre richiami per ognuna, un sì. Ogni stagione.

Script 10 — La mail all'ufficio, al parrucchiere o al dentista

La persona da raggiungere è chi si occupa dei compleanni e dei regali ai clienti: la segretaria, la titolare del salone, chi gestisce lo studio. Stesse regole: una foto, un prezzo, una domanda.

Oggetto: Regali per i clienti, fatti a mano, consegnati in ufficio

Buongiorno [Elena],

faccio box regalo a [Bologna] e preparo i regali per i clienti e per il personale delle attività della zona: [compleanni, ringraziamenti, box di Natale]. Vi allego la foto della mia box [Grazie]: [una candela, un tè buono, i frollini e un quadernino], confezionata, con un biglietto da parte di [nome dell'attività].

Vengono [45] € l'una da dieci in su, consegnate in ufficio tutte insieme, e posso abbinare i vostri colori o mettere il vostro logo sul biglietto.

Se volete vederne una dal vivo, ditemi un giorno di questa settimana e passo a lasciarvi un campione. Senza nessun impegno.

[Il tuo nome] · [telefono]

Richiamo, una settimana dopo, con la foto del campione: "Buongiorno [Elena], sono passata a lasciare un campione [martedì], spero sia arrivato sulla vostra scrivania! Se ne volete [dieci] per [Natale / i compleanni del personale], mi servirebbero circa [dieci giorni]. Vi segno in agenda?"

Script 11 — L'acconto, il promemoria, la conferma

Dopo un sì:

Che bello! 🍷 Funziona così: la box [Colazione] viene [75] €. Chiedo un acconto del 50 % ([37,50] €) per tenerti la data e comprare le cose, e il resto al ritiro o alla consegna. Va bene [bonifico, Satispay, PayPal o contanti]: [il tuo numero / IBAN]. Appena arriva l'acconto sei in agenda per [sabato 14]. Vuoi che scriva qualcosa sul biglietto?

Niente acconto dopo 48 ore, un promemoria gentile:

Ciao [Marta]! Volevo solo chiederti: ti tengo ancora [sabato]? Ho una persona che me lo sta chiedendo, quindi voglio essere sicura che il tuo sia bloccato per primo.
💛

Quando arriva l'acconto:

Ricevuto, grazie! Sei in agenda per [sabato]. Ti mando una foto prima di impacchettarla così la vedi, e ti scrivo [venerdì] per confermare l'orario [del ritiro / della consegna]. Verrà bellissima.

Il giorno prima:

Ciao [Marta]! La box per [tua mamma] è pronta ed è venuta benissimo (foto in allegato). Ci vediamo domani alle [15] per il ritiro in [via Saragozza 12], oppure te la porto io a casa [sua] a [7] €. Il saldo è [37,50] €. 💛

Il messaggio "ti mando la foto prima di impacchettarla" è quello che la gente screenshotta e gira alle amiche. È la Cerchia 2 che lavora mentre dormi.

Script 12 — Dopo la consegna: grazie, recensione, prossimo ordine

Mandalo la sera dopo la consegna.

*Ciao [Marta]! Spero che [la maestra di Sofia] sia rimasta contenta della sua box.
💛 Grazie per esserti fidata di me, per me che sto partendo conta tantissimo.
Se hai 30 secondi, mi lasceresti una recensione veloce sulla [mia pagina
Facebook]? Anche una riga sola aiuta più di quanto pensi.
E dal [24 ottobre] apro le box di [Natale]. Vuoi che ti mandi il menù in privato
prima di pubblicarlo, così scegli per prima?*

Tre cose in un messaggio: un grazie, una recensione e la stagione dopo. Il novanta per cento farà almeno una delle tre.

Script 13 — Il post di fine stagione

*Chiusa la stagione [d'autunno]: [23] box, [19] porte, una mano che non ne può più di fare fiocchi. 🧺 Grazie a tutte quelle che mi hanno affidato un regalo, e a chi mi ha mandato un'amica.
Le box di [Natale] aprono il [24 ottobre]. Se vuoi scegliere per prima, commenta NATALE e ti mando il menù in privato prima di pubblicarlo. Quest'anno ne faccio [20] e ho idea che andranno via in fretta.*

Di nuovo i numeri, e una piccola richiesta che costruisce la lista della stagione dopo prima ancora che cominci.

Script 14 — Il post "chiudo gli ordini"

Cinque giorni prima della data della stagione. Questo post vende più box dell'annuncio.

*Ultima chiamata per le box di [Natale]. 🎄 Chiudo gli ordini [giovedì sera] così arrivano tutte entro il [20]. Ne ho [4] a [65] €. Da venerdì solo personalizzate, da [85] €, e la data non la posso promettere.
Commenta NATALE o scrivimi in privato e te ne tengo una fino a stasera.*

Il menù di una pagina

Sei box, sei prezzi, una foto per ognuna, il tuo nome e come si ordina. Stampalo (il template è nel Modulo 6) e tienine cinque copie in borsa. Parti da qui:

- Box Colazione, [75] €
- Box di Stagione (Nonni / Natale / San Valentino), da [65] a [105] €
- Grazie / Rimettiti presto, da [45] a [50] €
- Benvenuto ai nuovi vicini, [55] €
- Classici di compleanno, [75] €
- Maestre, [55] €
- Personalizzata: "da [85] €, tre domande ed è tua."

Il ritmo della settimana

Una volta partita, una settimana è fatta così. Due sere prepari. Una mattina fai la spesa, con i soldi degli acconti. A ogni consegna, una foto, pubblicata il giorno stesso. Ogni post porta un messaggio. Ogni messaggio riceve lo Script 4 o lo Script 5. Ogni sì riceve lo Script 11. Ogni consegna riceve lo Script 8 e lo Script 12. La macchina è tutta qui, e si incastra tra i figli, il lavoro e la vita.

I tuoi primi dieci, sotto controllo

#	Nome	Come ti ha trovata	Box	Prezzo	Acconto ✓	Consegnata ✓	Messaggio dopo ✓
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

Compila "come ti ha trovata". Al decimo ordine saprai esattamente da dove arrivano le tue clienti, ed è lì che pubblicherai la stagione dopo.