



**CURSO
PASO A
PASO**



**CLASES
EN VIDEO**

MI NEGOCIO DE BOX SORPRESA

**PLANTILLAS
+ ETIQUETAS
+ TARJETAS
EDITABLES**

**+60
RECETAS DE
DESAYUNOS
Y MERIENDAS**



A warm, rustic kitchen scene. In the foreground, a wooden table is set up for gift-wrapping. It features a brown paper bag filled with shredded brown paper, two spools of ribbon (one white, one light green), a pair of scissors, and several sheets of white paper. Two wicker baskets are also on the table. In the background, a white kitchen counter holds a wooden cutting board and a jar of wooden spoons. A window on the left lets in soft, natural light.

EL REGALO PERFECTO · MARTA OLIVARES

PARTE 1 — Antes de tu primera box

1. Bienvenida a la mesa de mi cocina

Hola. Soy Marta, y si estás leyendo esto hiciste algo que la mayoría de las mujeres nunca hace: decidiste probar.

Hace tres años, para el Día de la Madre, armé una box sorpresa para mi cuñada. Un budín de limón envuelto en papel manteca, un frasco de dulce de leche, una velita, una taza y unas flores secas atadas con hilo de yute. Me costó unos \$11.000. Dos mamás del grupo de WhatsApp del colegio vieron la foto y me preguntaron si les armaba una. Insistieron en pagarme \$35.000 cada una. Fui al chino a comprar los insumos haciendo la cuenta en voz alta.

Para Navidad había vendido 41 box desde la mesa de la cocina que vas a ver en todas las fotos de esta guía. Anoté todo: qué iba adentro, cuánto costaba, a cuánto se vendía y cada error que cometí. Ese cuaderno es esta guía.

Esto es lo que quiero que sepas antes de dar vuelta la página:

- **No necesitás ser creativa.** Yo no lo soy. Sigo una estructura, y la estructura hace el trabajo. Vos la vas a copiar.
- **No necesitás plata.** Tu primera box cuesta unos \$12.000 de insumos. A partir de la segunda, tus clientas te pagan los insumos antes de que los compres (capítulo 16).
- **No necesitás local, página web ni seguidores.** Tus primeros diez pedidos van a salir de gente que ya conocés (para eso está el Kit de Lanzamiento).
- **Necesitás una tarde.** Leé esta guía hoy a la noche, armá tu primera box este fin de semana, publicá una foto. Ese es todo el plan.

Todo lo que hay acá está escrito para que lo hagas exactamente como se muestra. Fotos de cada paso. Números en vez de adjetivos. Cuando digo «\$12.000 de insumos», hablo del ticket del capítulo 4.

Vamos a armar algo.



La mesa de la cocina de Marta un domingo a la tarde. Acá se armó cada box de esta guía.

2. Por qué las box se venden cuando todo lo demás no

Antes probé otras cosas. Una venta por catálogo que me dejó \$300.000 de stock en el placard. Bijouterie en una feria a unos \$2.000 la hora. Un curso que nunca terminé. Todos necesitaban que yo fuera alguien que no soy: una vendedora, una diseñadora, alguien con seguidores.

Las box sorpresa son distintas por tres razones, y entenderlas va a cambiar tu forma de vender.

1. Es local. Nadie de tu barrio compite con vos en Mercado Libre. Cuando una mujer necesita un regalo para su suegra para el sábado, no te compara con una tienda online. Te compara con ir ella misma a tres negocios.

2. Cada box que entregás es una publicidad. La persona que la recibe la ve. Todos los que estaban en el living cuando la abrió la ven. La mitad de mis pedidos del primer año vinieron de alguien que había *recibido* una box, no de alguien que la había comprado.

3. Siempre hay una fecha a cuatro o seis semanas. Día de la Madre, Navidad, San Valentín, Día del Padre, Día del Niño, Día del Amigo, nacimientos, cumpleaños, «que te mejores». La gente siempre deja los regalos para último momento, y siempre se siente culpable por eso. Vos sos la persona que ya lo tiene listo.

Una cosa más que nadie dice en voz alta: una box no es lo que tiene adentro. Una clienta me dijo una vez: «Podría haber comprado las mismas cosas en el chino por \$12.000. No quería las cosas. Quería que alguien lo hubiera pensado por mí». Eso fue lo que pagó con \$45.000. Guardate esa frase. Es todo el negocio.



Una box de nueva casa terminada en la puerta de la clienta. Se la va a mostrar a seis personas antes de que termine el día.

3. La Fórmula de las 5 Capas, de un vistazo

Toda box que se ve profesional, en cualquier negocio, a cualquier precio, está armada de la misma manera. Cinco capas, siempre en este orden. Cuando lo ves, no lo podés dejar de ver.

Capa 1 — La Base. El contenedor: caja kraft impresa, cesta de mimbre, bandeja, cajón de madera. Define la forma y el rango de precio antes de que pongas nada adentro.

Capa 2 — La Altura. El relleno y los elevadores que levantan todo hasta el borde y por encima. Es la capa que las principiantes se saltean, y por eso sus box se ven medio vacías.

Capa 3 — La Estrella. El único producto que la gente va a recordar. El más alto, el más lindo, o el que dice «esto es para vos». Va atrás, al centro, primero.

Capa 4 — Los Acompañantes. Cuatro a seis productos más chicos acomodados adelante y alrededor de la estrella, los más altos atrás, en números impares, en una sola familia de color.

Capa 5 — La Terminación. El celofán, la cinta, el moño, la tarjetita. La terminación vale \$10.000 o \$15.000 del precio por sí sola.

Eso es todo. La Parte 2 recorre cada capa con fotos y después arma tres box completas delante tuyo.



Las cinco capas, explotadas: base, altura, estrella, acompañantes, terminación.

El machete (imprimí esta página y pegala adentro de una alacena):

Capa	Qué	Regla
1 Base	Contenedor	Elegí primero el rango de precio, después el contenedor
2 Altura	Viruta, papel de seda, elevadores	Rellená hasta 2–3 cm por encima del borde antes de poner nada
3 Estrella	Un producto memorable	Atrás al centro, se coloca primero, es lo más alto
4 Acompañantes	4–6 productos	Números impares, una familia de color, de alto a bajo
5 Terminación	Celofán, cinta, moño, tag	Nunca la saltees. Ahí vive el precio

4. Tu kit inicial de \$15.000

Este es el ticket de mi primera box, actualizado a los precios de hoy. Comprá exactamente esto la primera vez; improvisá después de haber armado dos.

Producto	Dónde	Precio aprox.
Caja kraft impresa con la plantilla del curso, o cesta de mimbre mediana (25–30 cm)	Tu impresora / cotillón / feria americana / Mercado Libre	\$500–3.500
Viruta de papel (relleno crinkle), 1 bolsa	Cotillón / casa de repostería	\$1.500–2.000
Papel de seda, 1 paquete (10 hojas)	Cotillón / librería	\$800–1.000
Celofán transparente, 1 metro o bolsa para box	Cotillón / casa de repostería	\$800–1.200
Cinta de raso de 4 cm, 1 rollo	Mercería / cotillón	\$1.500–2.000
Tags kraft + hilo de yute	Librería / cotillón	\$500–800
Contenido (según la receta que elijas)	Chino / panadería / mayorista	\$8.000–10.000
Total		\$13.500–18.000

Lo que no está en la lista: la pistola de silicona, el alambre de floristería, la pistola de calor para el celofán. Las vas a querer para la box número cinco, no para la número uno.

Dos reglas para la primera compra:

- Comprá el contenedor **antes** que el contenido. El contenedor define el tamaño de todo lo demás.
- Comprá para una sola box. No «insumos». Una box. Venderla paga las tres siguientes (capítulo 16).



El kit inicial sobre la mesa, ticket incluido.

5. Dónde comprar más barato, por tipo de negocio

No te doy una lista de proveedores con nombres, porque los nombres cambian según la ciudad y el barrio. Te doy los tipos de negocio y para qué sirve cada uno. Esto funciona igual en Lanús, en Córdoba y en Mendoza.

El chino / supermercado de barrio — galletitas, café, té, mermeladas, chocolates, velitas, tazas. La mitad de cada box sale de acá. Andá seguido; las ofertas cambian todas las semanas.

El cotillón — viruta, papel de seda, celofán, cintas, tags, cajas, globos, bolsas. Es tu negocio principal para todo lo que no se come. Preguntá siempre por el precio por cantidad: a partir de 10 unidades casi todos hacen descuento.

La feria americana / grupos de compra-venta — cestas de mimbre, cajones de madera, bandejas. Suelen salir \$1.000–3.000, y muchas veces son más lindas que nuevas. Pasales un trapo húmedo y dejalas secar.

La panadería y la casa de repostería — las estrellas comestibles: pan artesanal, medialunas, budines, alfajores, cookies. La casa de repostería además vende cajas, blondas y bolsas de celofán más baratas que el cotillón.

El mayorista (Makro, Diarco, Vital, o el de tu zona) — cuando ya estés armando 5 o más box por semana: celofán en rollo, cinta, galletitas por caja, café, velas.

La zona mayorista de tu ciudad (Once en Buenos Aires, o la calle de los mayoristas de tu ciudad) — cintas anchas, pinches decorativos, la pistola de silicona, tazas por docena. Vale el viaje una vez por mes.

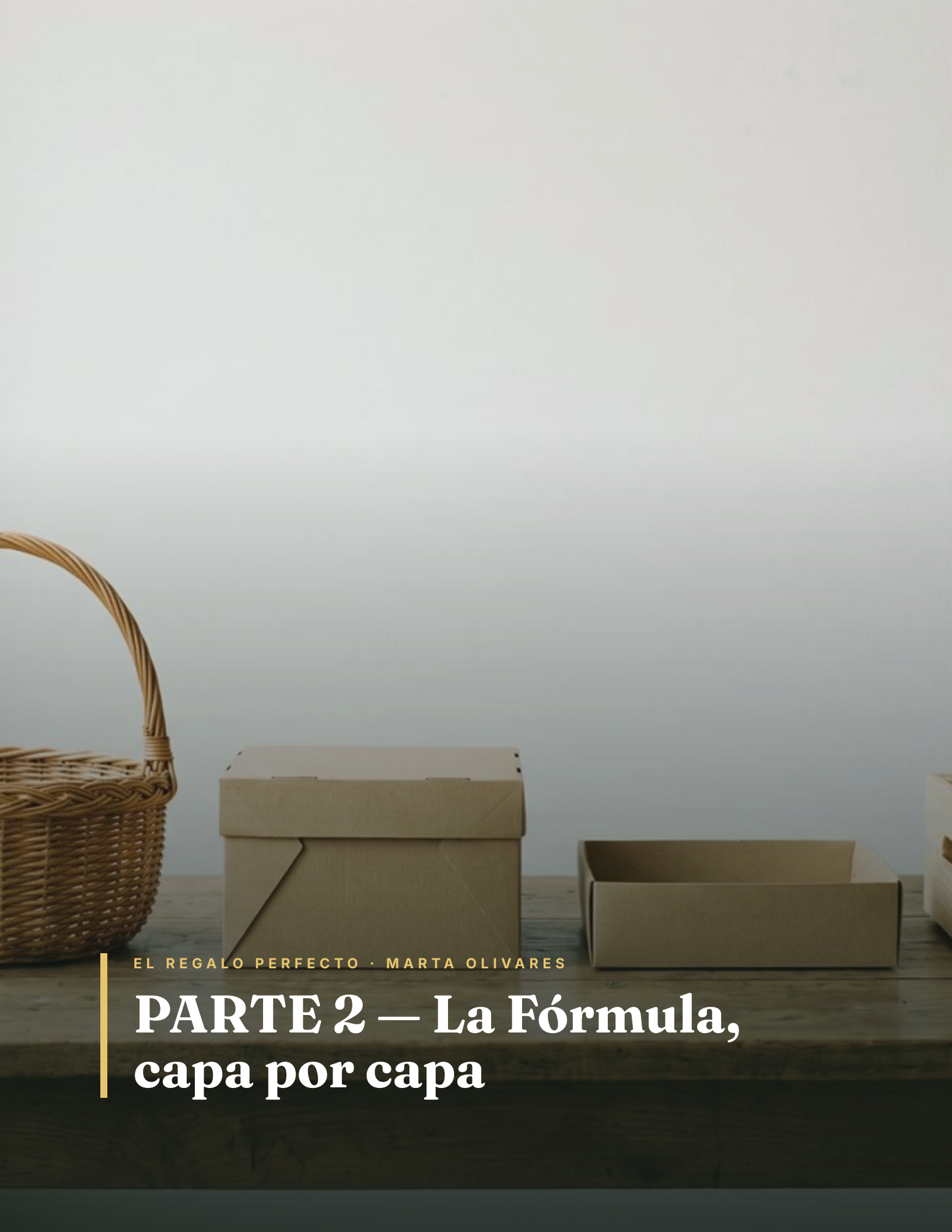
Mercado Libre — cajas kraft por cantidad, papel de seda de colores, tags personalizados, bolsas de celofán por cien. Solo cuando ya sabés qué vas a reutilizar.

Tu propia impresora — las cajas y bandejas (Plantillas para imprimir), las etiquetas, tarjetas y tags (editables en Canva). Una caja de cotillón de \$3.500 se convierte en \$500 de cartulina.

La regla: **el contenedor y la terminación pueden ser baratos; la estrella no puede parecer barata**. Gastá esos \$2.000 extra en el budín o en la vela, no en la caja.



Insumos para tres box, ordenados por negocio: cotillón, panadería, impresora.

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.

EL REGALO PERFECTO · MARTA OLIVARES

PARTE 2 — La Fórmula, capa por capa

6. Capa 1 — La Base

El contenedor decide tres cosas antes de que pongas nada adentro: qué tan grande se ve la box, cuánto puede contener y cuánto espera pagar la gente. Así que elegí primero el precio, después el contenedor.

Precio que querés cobrar	Contenedor	Medida
\$30.000–40.000	Caja kraft impresa chica, cesta chica, taza-y-bandeja	18–22 cm
\$45.000–65.000	Cesta de mimbre mediana, bandeja impresa, cajón chico	25–30 cm
\$70.000–100.000	Cesta grande, cajón de madera, bandeja rectangular grande	35–45 cm

Cuatro contenedores cubren el 90 % de lo que vas a vender:

1. **La cesta de mimbre mediana** (25–30 cm, con manija). La clásica. Las ferias americanas están llenas a \$1.000–3.000.
2. **La caja impresa** (Plantillas para imprimir). Cuesta \$500 de cartulina, parece de \$4.000. Perfecta para box gourmet y de spa, y se apila para las entregas.
3. **La bandeja impresa** (Plantillas para imprimir). Bordes bajos, todo a la vista. La mejor para desayunos y meriendas sorpresa y para cualquier cosa con productos altos.
4. **El cajón de madera** (\$2.500–5.000 en la feria o en el mayorista de frutas). Rústico, masculino, ideal para café, Día del Padre y nueva casa.

Qué evitar: contenedores con tapa que no se ve a través (el regalo desaparece), cualquier cosa de menos de 18 cm (parece un souvenir, no un regalo) y plástico de color (se lee como barato, no importa lo que tenga adentro).



Los cuatro contenedores: cesta de mimbre, caja impresa, bandeja impresa, cajón de madera.

Antes de llenarlo, forralo. Una hoja de papel de seda empujada adentro del contenedor de manera que sobresalga por los bordes de todos los lados. El papel de seda hace dos trabajos: tapa el fondo y enmarca el contenido como un cuello.



Forrando la base: una hoja de papel de seda, empujada en el medio, con las puntas paradas sobre el borde.

7. Capa 2 — La Altura

Esta es la capa que separa una box casera de una profesional, y es invisible cuando terminaste.

Una box se ve abundante cuando el contenido queda **al nivel del borde o por encima**. Si queda en el fondo, la box parece medio vacía sin importar cuánto gastaste. Así que antes de que entre cualquier producto, armá una plataforma.

La escalerita de cartón. Cortá un pedazo de cartón (una caja de cereales sirve) del tamaño de los dos tercios de atrás del contenedor. Doblalo en forma de escalón, con el lado alto hacia atrás. Metelo adentro. Ahora el fondo está elevado 8–10 cm atrás y bajo adelante: todo lo que pongas va a quedar a la vista.



La escalerita de cartón, cortada de una caja de cereales, ubicada en la parte de atrás.

La viruta. Rellená el contenedor con viruta de papel hasta que quede unos 2–3 cm por encima del borde, esponjada, no apretada. Viruta kraft para box rústicas, blanca o crema para spa y nacimientos, roja o verde para Navidad. Una bolsa rinde para dos o tres box.



Viruta hasta 2–3 cm por encima del borde. Aquí es donde la mayoría de las principiantes se queda corta.

Elevadores para lo chiquito. Una bola de papel de seda arrugado abajo de un frasco, un vasito de cartón dado vuelta abajo de una taza. Nadie lo ve; todos ven el resultado.

Prueba: apretá la viruta con la palma de la mano. Si vuelve a subir, estás lista para la Capa 3. Si se queda abajo, agregá más.

8. Capa 3 — La Estrella

Toda box tiene un producto que la gente va a recordar. Va primero, atrás al centro, parado si se puede. Todo lo demás se acomoda alrededor.

La estrella suele ser el producto más alto o el más lindo, y es el que dice de qué *se trata* la box: el pan o el budín en un desayuno sorpresa, el peluche en una box del Día del Niño, la vela en una box de spa, la botella de aceite de oliva en una de nueva casa.

Tres reglas:

- **Una sola estrella.** Dos estrellas se pelean entre sí y la box se ve cargada.
- **La estrella es donde gastás.** Si el presupuesto es \$12.000, la estrella puede ser \$3.000–4.000 y todo lo demás \$800–1.500.

- **De frente.** Etiquetas, moños y el «frente» del producto hacia la clienta.

Doce estrellas que siempre funcionan: un budín o pan artesanal · una vela en frasco de vidrio · un peluche · una botella de aceite de oliva · una suculenta o plantita en maceta · una bata o manta suave · una bolsa de buen café · una caja de bombones · un mate con bombilla · un espumante o sidra · una taza de cerámica de color · un libro chiquito de tapa dura.



La estrella primero: un pan artesanal parado atrás al centro de una base forrada y rellena.

9. Capa 4 — Los Acompañantes

Ahora los cuatro a seis productos más chicos. Acá es donde las principiantes o rellenan de menos (tres cositas solas) o de más (doce cosas, sin aire). El número es cuatro a seis, y las reglas de abajo hacen que el acomodado sea automático.

Números impares. Tres productos adelante, dos a los costados. Cinco en total más la estrella. Los grupos impares se ven acomodados; los pares se ven alineados.

De alto a bajo. Lo más alto atrás junto a la estrella, lo mediano a los costados, lo más chico adelante. Si podés ver todos los productos sin levantar nada, está bien.

Una familia de color. Elegí el color de la estrella y buscá productos de esa familia más un neutro (kraft, blanco, crema). Un desayuno sorpresa es marrones cálidos y una cinta crema; una box de spa es blanco y rosa viejo con un ramito verde; una box del Día del Niño es amarillo, rojo y blanco.

Mezclá texturas. Algo de vidrio (un frasco), algo suave (una toalla, un peluche, unas medias), algo de papel (una bolsa de cookies, una caja), algo natural (un ramito, ramas de canela, una florcita). Cuatro texturas hacen que hasta lo barato parezca elegido con cuidado.

Rellená los huecos al final. Ramitas de eucalipto, un atado de ramas de canela, una bolsita de caramelos, una cuchara de madera. Cuestan menos de \$500 y son lo que hace que se vea llena.



Acompañantes en su lugar: mermelada y miel a los costados, cookies y una taza adelante, ramitas en los huecos.

La prueba de los dos metros. Poné la box sobre la mesada, alejate dos metros y mirá. ¿Podés decir de qué se trata en un segundo? ¿Algo tapa algo? ¿Hay un hueco vacío? Arreglá esas tres cosas y está lista.

10. Capa 5 — La Terminación

La terminación es la parte que las clientas fotografían. Es también la capa que las principiantes apuran, y vale \$10.000–15.000 del precio por sí sola. Bajá la velocidad acá.

El celofán. Usá una bolsa de celofán si el contenedor entra en una; si no, un pliego del rollo, de unas tres veces la altura de la box. Centrá la box, juntá el celofán derecho hacia arriba por encima de la estrella y sostenelo cerrado con una mano mientras con la otra enroscás un precinto de alambre forrado o un pedazo de alambre de floristería alrededor del atado. Tirá la cola del celofán hacia arriba para que se abra en abanico sobre el nudo.



Juntando el celofán derecho hacia arriba por encima de la estrella y cerrándolo con alambre.

El truco del calor. Un secador de pelo en caliente, a 15 cm del celofán durante unos segundos, lo contrae contra la box y deja de parecer una bolsa de plástico. Movelo todo el tiempo; no lo dejes fijo en un punto.

El nudo de cinta que nunca se corre. Cortá un metro de cinta de raso de 4 cm. Envuelvela alrededor del atado por encima del alambre, cruzá las puntas y hacé un nudo simple tirando *hacia abajo*, no hacia afuera. Después hacé un segundo nudo en sentido contrario. Es un nudo cuadrado y no se desliza.



El nudo cuadrado sobre el alambre: el primero tirando hacia abajo, el segundo en sentido contrario.

El moño. Hacé dos lazadas, una en cada mano, cruzá la derecha sobre la izquierda, metela por atrás y por adentro, tirá fuerte. Esponjá las lazadas, cortá las puntas en diagonal. Practicalo tres veces con el rollo antes de atar el de verdad.

El tag. Una tarjetita kraft con hilo de yute, atada a la cinta, con el nombre de quien la recibe o «Hecha para vos por [tu nombre]». El tag es tu tarjeta de presentación. Las tenés editables en Canva.

La prueba de la sacudida. Levantá la box por la manija y dale una sacudida suave. Nada se tiene que mover. Si algo se corre, agregale una bola de papel de seda atrás o un puntito de silicona caliente abajo.



La box terminada: celofán contraído, moño de raso, tag kraft con hilo de yute.

11. Armado n.º 1 — Desayuno Sorpresa (principiante)

Tu primera box. Todo sale del kit inicial de \$15.000. Se vende a \$35.000.

Contenido: un pan artesanal o 4 medialunas (estrella), un frasco de mermelada, un frasco de miel o dulce de leche, una taza blanca, una bolsita de café molido o una lata de té, una servilleta de lino, un ramito de flores secas.

Paso 1. Forrá la cesta mediana (o la bandeja impresa) con una hoja de papel de seda crema, puntas sobre el borde.



Paso 1: forro de papel de seda.

Paso 2. Escalerita de cartón atrás, viruta hasta 2–3 cm por encima del borde.



Paso 2: escalerita y viruta.

Paso 3. El pan parado atrás al centro, envuelto en papel manteca y atado con hilo de yute.



Paso 3: la estrella, el pan envuelto.

Paso 4. Mermelada y miel a izquierda y derecha del pan, etiquetas al frente. Taza adelante a la derecha, con la manija hacia afuera. Café adelante a la izquierda.



Paso 4: frascos a los costados, taza y café adelante.

Paso 5. Doblá la servilleta en rectángulo y metela atrás de la taza. Clavá el ramito de flores secas en la viruta entre la mermelada y el pan.



Paso 5: servilleta doblada, ramito en el hueco.

Paso 6. Celofán, calor, nudo cuadrado, moño crema, tag: «Desayuno Sorpresa». Prueba de la sacudida.



Paso 6: terminada. Cuesta unos \$13.000, se vende a \$35.000.

Costo: \$12.000–14.000. **Precio:** \$35.000 (el capítulo 15 te muestra por qué).

12. Armado n.º 2 — Box Día de la Madre en bandeja (intermedio)

La box de octubre. El Día de la Madre es el tercer domingo de octubre y es la semana en la que más box vas a armar en todo el año, así que este armado es sobre velocidad. Se vende a \$45.000.

Contenido: una plantita con flor en maceta (estrella), una vela blanca en frasco de vidrio, una caja kraft de cookies o pepas, una lata de té, una crema de manos, una taza blanca, un ramito de eucalipto, una cinta de raso rosa viejo.

Paso 1. Usá una bandeja kraft impresa (Plantillas para imprimir) o una cesta baja. Forrala con papel de seda rosa viejo o blanco.



Paso 1: bandeja impresa forrada con papel de seda rosa.

Paso 2. Viruta (crema o kraft) hasta el borde. En una bandeja baja no hace falta escalerita; en cambio, poné un vasito de cartón dado vuelta abajo de donde va a ir la plantita.



Paso 2: viruta y el vasito escondido como elevador.

Paso 3. La plantita atrás, sobre el elevador, para que sea el punto más alto.



Paso 3: la estrella, elevada.

Paso 4. Vela a la izquierda, caja de cookies a la derecha, lata de té y crema de manos adelante, taza adelante a la derecha con la manija hacia afuera, ramito de eucalipto en el hueco.



Paso 4: acompañantes de alto a bajo, rosa-crema-blanco.

Paso 5. Bolsa de celofán sobre toda la bandeja, juntada por encima de la plantita, alambre, cinta rosa, nudo cuadrado, moño. Tag: «Feliz día, mamá 🌸».



Paso 5: box del Día de la Madre terminada.

Tip de velocidad: armá cinco a la vez. Forrá cinco bandejas, rellená cinco con viruta, colocá cinco estrellas, y así, una capa a la vez en las cinco. Tarda la mitad que armarlas una por una.

Costo: \$16.000–18.000. **Precio:** \$45.000.

13. Armado n.º 3 — Nueva Casa en caja impresa (avanzado)

La box que te consigue pedidos de inmobiliarias. Armada en una caja kraft impresa con tapa (Plantillas para imprimir), se vende a \$60.000–65.000, y es la que la gente pide de a seis.

Contenido: una botella de aceite de oliva (estrella), una tablita de madera chica, un frasco de sal en escamas, una vela blanca en vidrio, un repasador de lino, una plantita en maceta o una rama de romero, una caja de crackers o un pan chico.

Paso 1. Imprimí y armá la plantilla de la caja grande. Forrala con papel de seda crema.



Paso 1: la caja impresa, armada y forrada.

Paso 2. Viruta hasta el borde, escalerita de cartón atrás.



Paso 2: escalerita y viruta en la caja.

Paso 3. La tabla parada atrás, apoyada contra la escalerita. El aceite de oliva parado adelante, un poco a la izquierda. La tabla es el fondo; la botella es la estrella.



Paso 3: la tabla de fondo, la botella de estrella.

Paso 4. Vela adelante a la derecha, sal adelante a la izquierda, crackers acostados adelante, plantita o romero entre la botella y la vela.



Paso 4: acompañantes en su lugar.

Paso 5. Doblá el repasador en una banda y apoyalo cruzando el borde delantero como una faja. Este es el detalle que la hace parecer cara.



Paso 5: la faja del repasador.

Paso 6. Celofán del rollo (la caja es demasiado grande para una bolsa), juntado alto, cinta champagne, moño doble, tag. Para la entrega, llevá la tapa aparte y entregala junto con la caja.



Paso 6: box de nueva casa terminada.

Costo: \$22.000–26.000. **Precio:** \$60.000–65.000. Para pedidos de seis o más (inmobiliarias), una versión más chica sin la tabla sale \$38.000–45.000 y sigue dejando 2,5 veces el costo.

14. Los 11 errores que hacen que una box parezca casera

Cada uno de estos está en mis primeras diez box. Corregilos y te ahorrarás un año.

1. **Contenido por debajo del borde.** Agregá viruta hasta que quede por encima (capítulo 7).
2. **Todo a la misma altura.** Armá la escalerita; lo más alto atrás.
3. **Dos estrellas.** Elegí una. Movés la otra al costado o la sacás.
4. **Números pares.** Cinco productos se ven acomodados; cuatro se ven alineados.
5. **Seis colores.** Una familia de color más un neutro.
6. **Etiquetas de costado.** Girá todas las etiquetas al frente.
7. **Celofán flojo.** Secador de pelo, 15 cm, siempre en movimiento.

8. **Cinta de regalo rizada.** Usá raso o gros de 4 cm. La cinta rizada dice «supermercado».
9. **Sin tag.** El tag es tu nombre. Nunca lo saltees.
10. **Cosas que se mueven.** Prueba de la sacudida. Bola de papel de seda o silicona caliente.
11. **Fotografiarla en el piso.** Mesada, luz de ventana, celular a la altura de la box (capítulo 18).



Antes y después: el mismo contenido, armado sin la Fórmula y con ella.

A top-down view of a wooden desk. On the left is a wicker gift basket containing a jar of jam, two apples, and a coffee cup. In the center is a blank white card. To the right of the card is a black pen. Further right is a blue calculator and some US currency (bills and coins).

EL REGALO PERFECTO · MARTA OLIVARES

PARTE 3 — Convertir box en plata

15. El método del 2,5×

Las principiantes ponen precio con el corazón: «No puedo pedir \$45.000 por esto». Las clientas ponen precio con los ojos: ven una box de \$60.000 y se alivian cuando sale \$45.000. El método saca los sentimientos de la ecuación.

Paso 1 — Sumá el costo real. Contenido + contenedor + viruta, papel de seda, celofán, cinta, tag. No «más o menos». Guardá los tickets y sumalos. Incluí la parte proporcional de lo que comprás por cantidad (un rollo de cinta de \$2.000 rinde 8 box: \$250 cada una).

Paso 2 — Multiplicá por 2,5. Ese es tu precio, redondeado a un número terminado en .000 o .500.

Paso 3 — Compará con la tabla. Si el precio multiplicado cae fuera del rango de ese tamaño de contenedor, ajustá el contenido, no el precio.

Costo real	× 2,5	Precio que cobrás
\$12.000	\$30.000	\$30.000
\$14.000	\$35.000	\$35.000
\$16.000	\$40.000	\$40.000
\$18.000	\$45.000	\$45.000
\$24.000	\$60.000	\$60.000
\$32.000	\$80.000	\$80.000
\$40.000	\$100.000	\$100.000

¿Por qué 2,5 y no 2? A 2× te estás pagando unos \$4.000 la hora después de insumos y entrega. A 2,5× te pagás \$10.000–14.000 la hora, y la clienta no lo siente, porque te está comparando con una florería (\$40.000 por flores que duran cinco días) y con hacerlo ella misma (tres negocios y una tarde entera).

¿Por qué no 3? Podés, en pedidos personalizados y de empresas. En tus primeras diez box, 2,5 te consigue el «sí» rápido, y el «sí» es lo que necesitás.

Nunca hagas esto: no pongas precio por hora, no hagas descuento en un primer pedido «para cerrar la venta» y no le digas a la clienta cuánto costó el contenido. Nadie le

pregunta a una florería cuánto salieron las rosas.



El ticket del desayuno sorpresa: \$13.200 de costo real, \$35.000 de precio.

16. Señal primero: tus clientas financian los insumos

Después de tu primera box, nunca más tendrías que pagar insumos de tu bolsillo. Esta es la frase que lo hace posible:

«Sale \$45.000. Te pido una señal del 50 % para reservarte la fecha y comprar los insumos, y el resto contra entrega. Transferencia o Mercado Pago, lo que te quede más cómodo.»

Eso es todo. La señal hace tres cosas: confirma el pedido (la gente que señaó no cancela), paga los insumos y te hace ver como un negocio y no como un hobby.

Cómo funciona en la práctica:

1. La clienta dice que sí. Ese mismo día le mandás el mensaje de la señal (está en el Kit de Lanzamiento) con tu alias.
2. Llegla la señal. Comprás los insumos de esa box, con esa plata.

3. Armás, mandás una foto cuando está lista («¡Acá está! Lista para retirar el jueves después de las 16») y cobrás el resto en la entrega.

Sin seña en 48 horas, no hay pedido. Decilo con cariño, cumplilo a rajatabla.

Cómo cobrar: transferencia por alias (CBU o CVU), Mercado Pago o efectivo en la entrega. Si ya vendés varias por semana, un link de pago de Mercado Pago te sirve para que paguen sin pedirte los datos. Efectivo siempre está bien.

17. El menú: box fijas y personalizadas

Vas a vender de dos maneras, y las recetas cubren las dos.

Box fijas (\$30.000–60.000). Seis box que armás siempre iguales, con una foto y un precio cada una. La clienta elige por la foto. Las armás en tanda el domingo y vendés toda la semana. Esto es el 70 % de tus ingresos y es lo que hace fácil el negocio: mismos contenedores, misma cinta, misma lista.

Arrancá con estas seis de las Recetas de Box: Desayuno Sorpresa · Merienda Sorpresa · Nacimiento · Cumpleaños Clásico · la box de la fecha que viene (Día de la Madre, Navidad, San Valentín, Día del Niño) · Gracias / Que te mejores.

Box personalizadas (\$45.000–100.000). A pedido. La clienta te dice la ocasión, la persona y el presupuesto, y vos armás a partir de las recetas cambiando productos. Precio más alto, margen más alto, y ahí viven los pedidos de inmobiliarias y empresas.

La conversación de la personalizada son cinco preguntas, en este orden: ¿Para quién es? · ¿Qué se festeja? · ¿Para cuándo la necesitás? · ¿Qué le gusta (café, mate, vino, spa, dulce, salado)? · ¿Qué presupuesto te cierra: alrededor de \$40.000, \$60.000 u \$85.000? — Ofrecé siempre tres números. La gente elige el del medio.

Tu menú es una sola página. Seis fotos, seis nombres, seis precios, tu nombre y cómo pedir. La plantilla está en las tarjetas editables de Canva. Publicalo, imprimilo, mandalo por WhatsApp. Esa es tu página web.



Un menú de una página: seis box fijas con foto y precio.

18. Una buena foto con el celular

La foto vende la box. No la box: la foto. Diez reglas, sin equipo.

1. **Luz de ventana, sin flash.** La box al lado de una ventana, vos entre la box y el resto de la habitación.
2. **Mesada, no piso.** Una mesada limpia, una mesa de madera o una sábana blanca. Nada más en el cuadro.
3. **Celular a la altura de la box.** Agachate. Sacar desde arriba la hace ver chiquita.
4. **Un poco de costado.** Un ángulo de 30° muestra la profundidad; de frente se ve chata.
5. **Limpiá el lente.** Siempre. Con la remera está bien.
6. **Tocá la pantalla para enfocar la estrella.**
7. **Sacá veinte, quedate con una.**
8. **Vertical para historias de Instagram y estados de WhatsApp, cuadrada para el feed y el menú.**
9. **Editá solo el brillo.** Subilo un toque. Sin filtros.
10. **El mismo fondo siempre.** En un mes tus fotos van a parecer una marca.



La misma box, dos fotos: en el piso con flash, y en la mesada con luz de ventana.

19. Entrega, retiro y envío

Retiro es lo normal. «Lista el jueves después de las 16, la retirás por casa, te aviso por WhatsApp.» Costo cero, riesgo cero, y la clienta ve en tu entrada otras tres box esperando: credibilidad instantánea.

Entrega en tu zona a menos de 15 minutos: cobrá \$3.000–5.000, o gratis a partir de \$60.000. En el baúl de un auto normal entran tres o cuatro box; calzas con una toalla enrollada para que no se vuelquen. Si no tenés auto, un cadete en moto cobra más o menos lo mismo y lo pagá la clienta. Entregá de día, sacá una foto en la puerta con permiso de la clienta y pedile que te etiquete.

Envío a otra ciudad solo para cajas (las de las Plantillas), nunca para mimbres. Rellená con viruta, encintá la tapa y cobrá el envío aparte (Correo Argentino o Andreani). La mayoría de las alumnas nunca envía, y no lo necesita.

La entrega en mano es un momento de venta. Llevá dos tags con tu nombre e Instagram. «Si alguien te pregunta, acá está cómo encontrarme.» Una de cada tres entregas se convierte en otro pedido.



Tres box calzadas con una toalla en el baúl, listas para entregar.

20. Simple: la planilla de pedidos

No necesitás ningún programa. Necesitás una hoja por semana. Imprimí la planilla del apéndice (o copiala en un cuaderno) y completá:

Nombre	Box	Ocasión	Fecha de entrega	Precio	Seña ✓	Pagó ✓	Entregada ✓
--------	-----	---------	------------------	--------	--------	--------	-------------

Cada domingo: mirá la semana, contá las box, escribí una sola lista de compras, comprá una sola vez. Armá en tanda por capas (todas las bases, toda la viruta, todas las estrellas...). La mayoría de las alumnas dedica una noche a armar y una hora a entregar por semana.

Llevá solo tres números por mes: box vendidas, plata que entró, plata gastada en insumos. Si lo que entró es al menos 2,5 veces lo que gastaste, estás cobrando bien.



EL REGALO PERFECTO · MARTA OLIVARES

PARTE 4 — Fechas y lo que sigue

21. El calendario de regalos

Siempre hay una fecha a cuatro o seis semanas. Anunciá la box de la fecha **cinco semanas antes**; la gente pide con dos o tres semanas de anticipación.

Cuándo	Ocasión	Box	Anunciar antes del
Septiembre	Día del Maestro (11/9), Primavera y Día del Estudiante (21/9)	Box Docente, Merienda de Primavera	5 de agosto
Octubre	Día de la Madre (tercer domingo, 18/10)	Día de la Madre, Desayuno para Mamá, Spa para Mamá	12 de septiembre
Noviembre–Diciembre	Navidad, fin de año, empresas, docentes	Navidad, Mesa de Fiestas, Corporativa	15 de noviembre
Febrero	San Valentín (14/2)	Desayuno para Dos, Spa	10 de enero
Marzo–Abril	Día de la Mujer (8/3), Pascuas	Mimos, Pascuas	5 semanas antes
Junio	Día del Padre (tercer domingo)	Cajón del Padre, Box del Hinch	10 de mayo
Julio	Día del Amigo (20/7), vacaciones de invierno	Chocolatada de Invierno, Noche de Peli	15 de junio
Agosto	Día del Niño (tercer domingo)	Día del Niño, Día del Niño para los más chicos	10 de julio
Todo el año	Nacimientos, cumpleaños, nueva casa, «que te mejores», gracias, inmobiliarias, desayunos y meriendas sorpresa	Menú fijo	Siempre

Octubre y diciembre son los meses más grandes por lejos. Las mujeres que arrancan en septiembre son las que rechazan pedidos para el Día de la Madre y llegan a Navidad con clientas fijas. Arrancá ahora, y usá el calendario de 30 días del Kit de Lanzamiento.

22. Una carta desde la mesa de mi cocina

Leíste toda la Fórmula. Esto es lo que te diría si estuvieras sentada enfrente mío ahora mismo.

Armá una box este fin de semana. No la perfecta; la primera. Seguí el Armado n.º 1 al pie de la letra, sacá una foto con luz de ventana y publicala con las palabras del Kit de Lanzamiento. Después esperá. El primer mensaje va a llegar, y no se va a parecer a nada.

No cobres barato. No pidas perdón por el precio. No compres insumos para box que todavía nadie pidió.

Y cuando alguien te diga «yo nunca podría hacer eso», sonreí. Vos tampoco podías, hace tres fines de semana.

Me muero por ver tu primera box.

— Marta



La mesa de la cocina de Marta al final de un domingo: cinco box terminadas, listas para retirar.



EL REGALO PERFECTO · MARTA OLIVARES

Apéndice

A. Listas de compras para los tres armados

Armado n.º 1 Desayuno Sorpresa: cesta mediana o bandeja impresa · papel de seda crema · viruta kraft · pan artesanal o 4 medialunas · mermelada · miel o dulce de leche · taza blanca · café o té · servilleta de lino · ramito de flores secas · celofán · cinta de raso crema · tag kraft.

Armado n.º 2 Día de la Madre: bandeja impresa · papel de seda rosa · viruta crema · plantita con flor · vela blanca en vidrio · caja de cookies · lata de té · crema de manos · taza blanca · eucalipto · bolsa de celofán · cinta rosa viejo · tag.

Armado n.º 3 Nueva Casa: caja grande impresa · papel de seda crema · viruta kraft · aceite de oliva · tablita de madera · sal en escamas · vela blanca en vidrio · repasador de lino · romero o plantita · crackers · celofán en rollo · cinta champagne · tag.

B. La tabla del 2,5× (imprimime)

Costo \$12.000 → \$30.000 · \$14.000 → \$35.000 · \$16.000 → \$40.000 · \$18.000 → \$45.000 · \$20.000 → \$50.000 · \$24.000 → \$60.000 · \$28.000 → \$70.000 · \$32.000 → \$80.000 · \$36.000 → \$90.000 · \$40.000 → \$100.000.

C. Planilla de pedidos

Nombre · Box · Ocasión · Fecha de entrega · Precio · Señal ✓ · Pagó ✓ · Entregada ✓ — una línea por pedido, una hoja por semana.

D. El nudo de la cinta, en cuatro dibujos

1. Envuelve el atado por encima del alambre.
2. Cruza derecha sobre izquierda, tira hacia abajo.
3. Cruza izquierda sobre derecha, tira hacia abajo.
4. Dos lazadas, cruza, metela, tira. Corta las puntas en diagonal.