



**BONUS
2**

**CALENDARIO
DE 30 DIAS**

KIT DE LANZAMIENTO

TUS PRIMEROS 10 PEDIDOS

**MENSAJES
LISTOS
PARA
COPIAR**



The image shows four gift baskets arranged on a rustic wooden table in a kitchen. Each basket is made of woven straw and contains various items like cheese, jars, and a knife, all wrapped in clear plastic and tied with a large, colorful ribbon bow (green, cream, and pink). The background features a white kitchen counter with shelves holding dishes and a window with a view of greenery. The lighting is warm and natural, coming from the window.

EL REGALO PERFECTO · MARTA OLIVARES

Kit de Lanzamiento — Tus Primeros 10 Pedidos

Leé esto primero

No necesitás publicidad, página web ni seguidores para conseguir tus primeros diez pedidos. Necesitás tres cosas: una buena foto de una box, las palabras que están en este kit y la gente que ya conocés.

Te cuento la idea que hace que todo lo de acá funcione. Vos no estás «molestando a la gente con tu emprendimiento». Estás resolviendo un problema real: alguien que ellas quieren cumple años, tuvo un bebé, se mudó, está pasando una semana difícil, y no tienen la menor idea de qué regalarle. Una box armada a mano por una persona que conocen, entregada en la puerta, es el mejor regalo que van a hacer este año. Cuando le escribís a alguien, le estás ofreciendo eso. Escribí como si lo supieras.

Cada mensaje de este kit está escrito para copiarlo y después hacerlo personal. Lo que está entre [corchetes] es lo que vende: su nombre, el nombre de su hijo, eso que te contó la semana pasada, la fecha para la que lo necesita. Un mensaje que se le podría haber mandado a cualquiera se ignora. Un mensaje que solo se le podría haber mandado a ella se contesta.

Tres reglas:

- **Arrancá con una foto que puedan ver.** Cada mensaje empieza con una box que la otra persona se puede imaginar en su propia mesa. Nunca abras con «estoy empezando un emprendimiento».
- **Pedí una sola cosa chiquita.** «¿Te anoto una?» «¿Te paso el menú?» Un pedido por mensaje. Los «sí» chiquitos se convierten en «sí» grandes.
- **Hacé seguimiento. Siempre.** La mayoría de tus primeros diez pedidos van a llegar con el segundo o el tercer mensaje, no con el primero. Nadie te está ignorando; están ocupadas. Los mensajes de seguimiento son las páginas más importantes de este kit.

Y una regla mía, de la que no me muevo: en los mensajes nunca hay descuentos ni «promo por hoy». El precio es el precio. Si alguien necesita gastar menos, le ofrecés una box más chica, no una box más barata. Ya vas a ver por qué.

Los tres círculos: de dónde salen tus primeros diez

Círculo 1, la gente que ya te quiere. Tu familia, tus compañeras de laburo, las mamis de la puerta del cole, las vecinas, el grupo del gimnasio o de la parroquia, las mamás de los amigos de tus hijos. Te van a comprar porque confían en vos y porque vos se lo vas a hacer fácil. Seis de tus primeros diez pedidos salen de acá.

Círculo 2, la gente que ve tus box. Cada box que entregás la ven entre tres y cinco personas más: la que la recibe, quien esté en la casa, quien vea la foto en tu estado. Tu nombre en el tag y una foto subida ese mismo día convierten cada pedido en el siguiente. Tres de tus primeros diez salen de acá.

Círculo 3, los negocios que compran de a varias. Inmobiliarias, consultorios, peluquerías, estudios contables, gimnasios, la chica de la oficina que se ocupa de los cumpleaños. Uno de estos vale diez clientas individuales, y vuelven a pedir en cada fecha. Uno de tus primeros diez sale de acá, y es el que te cambia el año.

El calendario de 30 días: apuntando al Día de la Madre

Treinta días, una hoja. Está pensado para arrancar un lunes entre el 14 y el 21 de septiembre y llegar al Día de la Madre (domingo 18 de octubre) con diez pedidos entregados. Si arrancás el lunes 21, el día 27 es el sábado 17 de octubre, tu gran día de entregas, y el día 28 es el domingo de mamá. Si arrancás en otra fecha, hacé exactamente lo mismo apuntando a la fecha que tengas a cuatro o seis semanas (guía, capítulo 21): Día del Niño, Día del Maestro, Día del Amigo, Navidad, todas funcionan igual.

Semana	Hacé esto	Vendé esto
1 · Fundamentos	Leé la guía. Comprá el kit inicial (~\$12.000–15.000). Armá el Desayuno Sorpresa (Armado n.º 1). Una foto con luz de ventana. Publicá el Mensaje 1 en tu estado y tu perfil. Mandá el Mensaje 2 a cinco personas, una por una.	Desayuno Sorpresa
2 · Primeras entregas	Seguimiento A a las que no contestaron. Comprá con la plata de la seña. Entregá tus primeros pedidos. Foto en la puerta, subida ese día con el Mensaje 7. Armá la Box Día de la Madre (Armado n.º 2). Mensaje 12 a cada clienta.	Desayuno + Merienda Sorpresa

Semana	Hacé esto	Vendé esto
3 · Salir al público	Publicá el Mensaje 3 en el grupo del cole o del barrio y en Instagram. Seguimiento B a las del «lo pienso». Imprimí el menú de una página. Mandá el Mensaje 9 a cinco inmobiliarias un martes a la mañana. Mensaje 2 a cinco personas nuevas.	Box Día de la Madre
4 · Tanda y cierre	Publicá el Mensaje 14 («último llamado»). Cerrá personalizadas cinco días antes. Confirmá cada fecha con el Mensaje 11. Compra única, armado en tanda. Entregas de día el sábado y desayunos el domingo.	Día de la Madre
Últimos días · Entrega y cierre	Entregas que quedaron. Mensaje 12 a todas. Cobrá los saldos. Mensaje 10 a dos oficinas o peluquerías. Publicá el Mensaje 13. Contá box, plata que entró, plata que salió.	Gracias / Navidad (anuncio)

La regla de la hoja única: si una semana te parece demasiado, hacé solo la primera oración de esa semana. Una foto, una publicación, un mensaje. Eso ya es un negocio.

El calendario de 30 días, día por día

Imprimí esta hoja y pegala en la heladera. Cada día tiene una sola cosa. Tachala. Un día tachado es un día en que hiciste el negocio, aunque la cosa te haya llevado diez minutos. Los días marcados con ○ son de descanso, y el descanso es parte del plan: una mano cansada hace moños feos.

Días 1 a 30 · Del lunes 21/9 al Día de la Madre

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
SEMANA 1 · FUNDAMENTOS						
Día 1 Leé la Parte 1 de la guía. Mirá la Clase 1. Comprá el kit inicial (capítulo 4, ~\$12.000–15.000).	Día 2 Leé la Parte 2. Imprimí, marcá y doblá una caja de prueba.	Día 3 Armado n.º 1: Desayuno Sorpresa. Veinte fotos con luz de ventana, quedate con una.	Día 4 Publicá el Mensaje 1 en tu estado de WhatsApp y en tu perfil, con la foto.	Día 5 Mandá el Mensaje 2 a cinco personas, una por una, cada uno personalizado.	Día 6 Contestá cada comentario. Mandá el menú (Mensaje 5) a todas las que preguntaron. Primer «sí» → Mensaje 11 (seña).	Día 7 ○ Descanso. Anotá quién contestó y quién no.
SEMANA 2 · PRIMERAS ENTREGAS						
Día 8 Seguimiento A (Mensaje 6) a las que no contestaron, con una foto nueva.	Día 9 Comprá los insumos con la plata de las señas. Armá los primeros pedidos.	Día 10 Entregá. Foto en la puerta. Decí el Mensaje 8 en voz alta y dejá dos tags.	Día 11 Publicá la foto de la entrega (Mensaje 7). Mandá el Mensaje 8 por WhatsApp a la noche.	Día 12 Armado n.º 2: Box Día de la Madre. Foto con luz de ventana.	Día 13 Mandá el Mensaje 12 a las clientas de esta semana. Armá tu menú de una página.	Día 14 ○ Descanso.
SEMANA 3 · SALIR AL PÚBLICO						
Día 15 Publicá el Mensaje 3 en el grupo del cole o del barrio, en Instagram y como estado.	Día 16 Martes antes de las 10: Mensaje 9 a cinco inmobiliarias. Contestá comentarios en público; menús por privado.	Día 17 Seguimiento B (Mensaje 6) a las del «lo pienso». Imprimí el menú: cinco copias en la cartera.	Día 18 Mensaje 2 a cinco personas nuevas (laburo, gimnasio, parroquia) con la foto de la box de mamá.	Día 19 Armá los pedidos de la semana. Foto antes de envolver a cada clienta.	Día 20 Entregá. Foto en la puerta, Mensaje 8. Publicá el Mensaje 7.	Día 21 ○ Descanso. Actualizá el número de «reservadas» en la publicación.
SEMANA 4 · TANDA Y CIERRE						
Día 22 Publicá el Mensaje 14: «cierro pedidos el martes». Seguimiento 2 a las inmobiliarias con foto de la caja terminada.	Día 23 Cerrá las personalizadas (cinco días antes). Confirmá cada fecha con el Mensaje 11. Cobrá las señas que faltan.	Día 24 Lista única de compras, compra única. Recordatorio suave a quien no señó.	Día 25 Cortá cintas, imprimí tags y tarjetas, preparé el celofán. Foto antes de envolver a cada clienta.	Día 26 Tanda grande: forrá todas, rellená todas, todas las estrellas, todos los moños. Foto de la pila.	Día 27 Entregas de día, una foto por puerta. Mensaje 8 en cada una. Mensaje 11 «día anterior» a las del domingo.	Día 28 Feliz Día de la Madre: desayunos entregados antes de las 10. Después, ○ descansá vos también.
ÚLTIMOS DÍAS · ENTREGA Y CIERRE						
Día 29 Entregas que quedaron (oficinas, inmobiliarias). Mensaje 12 a cada clienta. Cobrá los saldos. Mensaje 10 a dos oficinas o peluquerías.	Día 30 Publicá el Mensaje 13. Contá box, plata que entró, plata que salió, cómo te encontraron. Anotá la fecha de apertura de Navidad.					

Mensaje 1 — El lanzamiento suave (primero tus amigas)

Publicalo en tu estado de WhatsApp y en tu perfil personal (Facebook e Instagram) con la foto de tu primera box. Todavía no en grupos: amigas primero, siempre. Completá los corchetes con tu box real y tu historia real.

Bueno... hice esto. 📁

Es un Desayuno Sorpresa: [medialunas recién hechas de la panadería de la esquina, mermelada casera, un frasquito de miel, una taza de cerámica y café de verdad], todo envuelto con moño y una tarjeta escrita a mano.

Varias me vienen preguntando hace tiempo si armaba box para regalar, y finalmente dije que sí. Hago cumpleaños, Día de la Madre, nacimientos, «gracias», «que te mejores», bienvenida a la casa nueva, cualquier ocasión en la que quieras darle a alguien algo lindo sin pasarte el sábado recorriendo tres negocios.

Arranco despacio, así que tomo [10] pedidos este mes. Si querés una, o querés mandarle una a alguien que se la merece, comentá BOX o escribime y te paso el menú. Retiro por [tu barrio] o entrega en [tu zona]. 📍

P. D.: si conocés a alguien que está pasando una semana difícil, tuvo un bebé, cumple años o se mudó, etiquetala. Del resto me ocupo yo.

Por qué funciona: es la foto de una cosa, no un anuncio. «Varias me vienen preguntando» lo convierte en una respuesta, no en un lanzamiento. «Tomo 10 pedidos este mes» es la primera escasez, y es verdad. «Comentá BOX» le da a la gente una forma de decir que sí en dos segundos. La posdata te consigue las etiquetas que se convierten en el Círculo 2.

Cuando comentan BOX o «¡qué lindo!»: contestá en público con «¡Te paso el menú por privado! 📍 » y después mandales por WhatsApp el Mensaje 5 con la foto del menú. Cada respuesta pública la ven todas las demás.

Mensaje 2 — El WhatsApp personal a cinco personas (el que trae tus primeros pedidos)

Este es el mensaje más importante del kit. Mandalo de a una, nunca por lista de difusión ni por grupo, a cinco personas que te quieren, el mismo día en que publicás el Mensaje 1. El mensaje tiene que ser sobre ellas, no sobre vos. Antes de escribirlo, pensá una cosa real de cada persona: su hijo, su mamá, su laburo, algo que te dijo la semana pasada.

Versión A, una mami del cole:

¡Hola [Flor]! Pregunta random y cero compromiso. Empecé a armar box para regalar (te mando la foto, esa es la de desayuno que hice este finde). Estoy tomando unos pocos pedidos este mes antes de que se me llene la agenda.

Me acordé de vos porque me dijiste que la [seño de Juli] [se jubila en diciembre / está por tener el bebé] y no sabías qué hacerle. Te puedo armar una box de «gracias» con [un té rico, una vela, galletitas de manteca y una libretita linda], envuelta y lista para entregar, por \$[35.000]. Vos nada más se la das.

Y aparte, ¿tenés que hacer algún otro regalo en las próximas semanas?

Cumpleaños, un nacimiento, una amiga que la está pasando mal, lo que sea. Me encantaría que la tuya sea una de mis primeras. 🧡

Versión B, una compañera de laburo:

¡Hola [Dani]! Te quiero mostrar algo que empecé a hacer (te mando la foto). Estoy armando box para regalar, y este mes tomo unos pocos pedidos mientras agarro ritmo.

Me acordé de que estabas pensando qué regalarle a [tu suegra para el cumpleaños] que no fueran flores otra vez. Te puedo armar una box con [una taza linda, una caja de té, alfajores de maicena, una vela y una tarjetita de tu parte], envuelta y entregada en la puerta de su casa, por \$[45.000].

Y si en la oficina alguna vez necesitan algo para [un cumpleaños o alguien que sale de licencia], acá estoy. Sin ningún compromiso, solo pensé en vos primero.

Versión C, familia:

*¡[Tía Silvia]! Mirá lo que hice (te mando la foto). Ahora armo box para regalar, en serio, y estoy tomando mis primeros pedidos este mes.
¿Necesitás algo para [el cumple del tío Carlos el 20] o para [las chicas del grupo de la parroquia]? Te puedo armar una box desde \$[35.000], toda envuelta, y te la llevo yo a tu casa. Honestamente me encantaría que una de mis primeras box vaya para la familia. Decime para quién y te la hago perfecta para esa persona. 🧡*

Versión D, una vecina:

*¡Hola [Caro]! Soy [Sofi], la del [4.º B / la casa de la esquina]. Empecé a armar box para regalar desde casa (te mando la foto) y estoy tomando unos pocos pedidos este mes.
Como me contaste de [la familia nueva que se mudó al frente], se me ocurrió que una box de bienvenida podía ser un lindo gesto: [aceite de oliva, una tablita, una vela y un repasador lindo] en caja kraft con tarjeta. \$[45.000], y se la alcanzo yo caminando.
Si vos o alguien de la cuadra necesita un regalo en las próximas semanas, cumpleaños, un «gracias», un bebé, me encantaría ayudar. 🧡*

Versión E, del gimnasio, la parroquia o el club:

¡Hola [Mari]! Quería que fueras de las primeras en ver esto (te mando la foto). Empecé a armar box para regalar y estoy tomando mis primeros pedidos este mes. Sé que [la comisión / el grupo de las chicas] siempre está buscando algo para [las que se suman nuevas / la profe / el cumple de alguna], y puedo hacer box desde \$[30.000] cada una, envueltas y listas, con una tarjeta de parte del grupo. Y si vos, aparte, tenés que hacerle un regalo a alguien este mes, decime a quién y qué le gusta y le armo algo que se va a acordar.

Por qué funciona: cada versión nombra a una persona real y una ocasión real, así que la respuesta es fácil. Da una box concreta, con lo que lleva adentro y el precio, para que no tengan que imaginarse nada. Y termina con «una de mis primeras», que hace que decir que sí se sienta como un favor a una amiga, porque lo es.

Mensaje 3 — El anuncio de la fecha (grupo del cole, del barrio o Instagram)

Publicalo con la foto de la box de la fecha. Editá la ocasión, el contenido, el precio, los números y las fechas. Esta es la publicación que te llena la agenda. Va en el grupo de mamis del cole, en el grupo del barrio, en tu feed de Instagram y como estado tres días seguidos.

 *Se viene el Día de la Madre, y yo te lo resuelvo.*

Si querés regalarle algo a tu mamá (o a tu suegra, o a tu abuela) sin pasarte el sábado recorriendo tres negocios, esta es la forma fácil. Box Día de la Madre lista para regalar, \$[45.000], envuelta y con tarjeta escrita a mano, para retirar por [tu barrio] o con entrega en [tu zona] por \$[4.000].

Adentro: [una plantita con flor, una vela de soja, un té en hebras, galletitas de manteca, una crema de manos y una taza de cerámica], con un tag de «Feliz día, mamá» y el moño hecho a mano.

Estoy armando [15] este año y ya se reservaron [6]. Comentá MAMÁ o escribime para reservar la tuya. Cierro pedidos el [martes 13/10] para que estén todas listas el [sábado 17/10].

P. D.: la versión Desayuno para llevarle a la cama el domingo a la mañana sale \$[35.000], y la versión Abuela, con [mate, yerba rica y bizcochitos], \$[40.000].

Decime nomás para quién es.

Los dos números («armando 15, reservadas 6») son toda la publicación. Usá tus números reales y actualizalos en los comentarios a medida que cambian: «Actualizo: ya van 9, quedan 6». Cada actualización vuelve a subir la publicación.

Contestando comentarios: «¡Te paso el menú por privado!» a todas, y después el Mensaje 5 por WhatsApp. Nunca vendas en los comentarios; vendé por privado.

Mensaje 4 — Cuando te preguntan «¿cuánto sale?»

En un comentario, por WhatsApp o en persona. Siempre un rango con un número en el medio, siempre contá qué lleva adentro, siempre terminá con una pregunta.

«Las box fijas van de \$[35.000] a \$[60.000] según lo que llevan adentro. La de la foto sale \$[45.000]: [la taza, el café, la miel, la mermelada y las medialunas], envuelta con moño y tag. Las personalizadas arrancan en \$[50.000] y esas las armo alrededor de la persona. ¿Para quién es? Te digo cuál elegiría yo.»

«¿Para quién es?» es la pregunta que convierte una consulta de precio en un pedido. En el momento en que te lo dicen, ya no estás vendiendo una box: estás ayudándolas con un regalo.

Si te dicen «es más de lo que pensaba»:

«Te entiendo. Te cuento qué lleva la de \$[45.000], así ves adónde va la plata: [la taza de cerámica sola sale \$12.000 en cualquier bazar, el café de especialidad \$8.000, la miel y la mermelada artesanales \$7.000, las medialunas de la panadería buena \$4.000]. La box sale más o menos lo mismo que gastarías vos dando vueltas para comprar lo mismo, y esta llega envuelta, con tarjeta, el día que la necesitás. Si preferís quedarte por debajo de \$[35.000], te puedo hacer la [box de Gracias] y también queda hermosa. ¿Cuál te gustaría?»

Nunca pidas perdón por el precio, nunca expliques cuánto te salieron a vos los insumos, y siempre ofrecé la box más chica en lugar de un descuento. Un descuento hace que el precio parezca mal puesto. Una box más chica hace que el precio parezca justo.

Mensaje 5 — Mandar el menú (después de cualquier «me interesa»)

Mandá la foto del menú y este mensaje. Después dejá de escribir y dejá que elijan.

¡Acá va el menú! 🎁 Seis box fijas, una foto de cada una, y los precios ya están puestos. Las dos más pedidas ahora son la [Desayuno Sorpresa a \$35.000] y la [Box Día de la Madre a \$45.000].

Contame para quién es y para cuándo la necesitás, y te digo con cuál iría yo. Si es para alguien especial, también te puedo armar una personalizada pensada para esa persona, desde \$[50.000].

Mensaje 6 — La secuencia de seguimiento (acá están los pedidos)

La mitad de tus primeros diez pedidos van a venir de gente que dijo «lo pienso» o directamente no contestó. Es normal. Están ocupadas, no desinteresadas. Esta es la secuencia. Nunca mandes el mismo mensaje dos veces, y nunca escribas «te escribo para hacer un seguimiento».

Seguimiento A, tres días después, si no contestaron nada. Mandalo con una foto nueva de una box distinta.

¡Hola [nombre]! Esta es la box de [Gracias] que terminé ayer, pensé que te iba a gustar ver una segunda. Me quedan [4] lugares este mes si querés reservar una para [la ocasión que mencionó, o «alguien de tu lista»]. Si no, todo bien, solo no quería que te la perdieras. 💛

Seguimiento B, una semana después del «lo pienso». Dales un motivo para decidir ahora, y que el motivo sea su persona, no tu agenda.

¡Hola [nombre]! Estoy armando las box de la semana que viene y me acordé de que estabas pensando en una para [tu mamá / la seño de Juli / los vecinos nuevos]. Si la querés para el [fecha], necesitaría saberlo para el [jueves] así compro las cosas buenas. ¿Te anoto con lápiz? Los detalles los definís después.

«Te anoto con lápiz» es el «sí» más chiquito posible. La mayoría contesta «dale, anotame», y ya dijeron que sí.

Seguimiento C, tres semanas después, con una fecha nueva. Arrancá de cero, sin mencionar la conversación anterior.

¡Hola [nombre]! Sin ningún compromiso, solo quería mostrarte la box de [Navidad] porque me habías dicho lo de [las fiestas / tu suegra / los regalos de las seños]. Tomo pedidos hasta el [fecha] y me encantaría guardarte una. Me quedan [tres] a \$[60.000] antes de pasar a personalizadas solamente. ¿Querés una?

Las objeciones, y qué contestar:

«Lo pienso.»

«¡Obvio, pensalo tranquila! Te dejo dos cosas para que pienses con datos: la de la foto sale \$[45.000] con [la plantita, la vela, el té, las galletitas y la taza], y la puedo tener lista para el [sábado]. Te la guardo sin seña hasta [mañana a la noche], así no perdés el lugar mientras lo pensás. ¿Te parece?»

«Le pregunto a mi marido.»

«¡Claro! Muéstrale la foto, eso suele resolverlo. 😊 Te guardo el [sábado] hasta mañana así no perdés el lugar. No hace falta seña hasta que me confirmes. Y si él pregunta qué lleva, decile: [la taza, el té, la vela, las galletitas y la crema de manos], todo elegido para [tu mamá], envuelto y con tarjeta.»

«Está caro.»

«Te entiendo, y por eso te cuento qué lleva: [la taza de cerámica, el té en hebras, la vela de soja, las galletitas de la panadería buena y la crema de manos], más la caja, el moño y la tarjeta escrita a mano, entregada el día que la necesitás. Si preferís gastar menos, te armo la de [Gracias] a \$[30.000] con [la taza, el té y las galletitas]. Queda como la de la foto, un poco más chica. ¿Te preparo esa?»

«¿Me hacés precio?»

«Mantengo los precios iguales para todas, así es justo para todo el mundo, pero te puedo hacer una hermosa a \$[30.000] con [la taza, el té y las galletitas]. Queda como la de la foto, apenas más chica. ¿Querés esa?»

«Lo hago yo.»

«¡Totalmente, podés! La mayoría de la gente lo que no tiene es el sábado. Eso es lo que estás comprando: te llega envuelta, el día justo, con la tarjeta escrita. Si alguna vez querés una, acá estoy. 🧡»

«Capaz más adelante.»

«Dale, sin apuro. Voy a estar armando box de [Navidad] a partir del [fecha]. ¿Querés que te mande el menú por WhatsApp antes de publicarlo, así elegís primero?»

Después anotá su nombre en tu lista de «próxima fecha» y mandale el Mensaje 3 en persona el día que abris.

Mensaje 7 — La foto en la puerta (cinco versiones)

En cada entrega, una foto en la puerta (pedile permiso a la clienta primero), subida a tu estado y a Instagram ese mismo día. Corto a propósito; la foto habla. «Me quedan tres» es verdad o no lo decís. Rotalas para que tu feed no se repita.

Entregada. 📺 Una box de nacimiento para una mamá muy cansada y muy feliz. Me quedan [tres] lugares esta semana si necesitás un regalo. Escribime.

Camino a [Villa Urquiza] esta mañana. La suegra de alguien está por tener un cumpleaños muy bueno. 🍰 Personalizadas desde \$[50.000]; escribime y contame para quién es.

Día del Maestro, listo. Seis box, seis seños muy sorprendidas, una mamá que no tuvo que ir al shopping. 🍎 ¿Te armo las tuyas? Me quedan [4] lugares antes del [viernes].

Desayuno Sorpresa en la puerta a las 8 de la mañana. ☕ Segundo de la semana en esta cuadra. Si tu vecina recibe uno antes que vos, es culpa tuya. Quedan [5], cierro pedidos el [fecha].

Esta hizo llorar a alguien (de la manera linda). Una box de «pienso en vos» para una amiga que está en quimio: [medias suavecitas, un té, una vela, un libro y una notita]. Si conocés a alguien que la necesita, yo me ocupo. 🧡

Mensaje 8 — El pedido de recomendación (en la entrega)

Decilo en voz alta cuando entregás la box, y dale dos tags con tu nombre y tu WhatsApp.

«¡Muchas gracias! Si alguien te pregunta de dónde salió, acá está mi nombre. Y si alguna vez necesitás una de un día para el otro, mandame un WhatsApp. Casi siempre puedo en dos días.»

Después, por WhatsApp esa misma noche:

¡Ojalá le haya encantado a [tu mamá]! 🍷 Te pido un favor chiquito: si conocés a una persona que tenga que hacer un regalo este mes, un cumpleaños, un nacimiento, un «gracias», ¿me la mandás? Yo me ocupo de que quede feliz, y en tu próxima box le sumo un detalle extra de mi parte, de regalo, como agradecimiento.

El detalle extra convierte un favor en una costumbre. La mayoría de tus pedidos del Círculo 2 salen de este único WhatsApp.

Mensaje 9 — El WhatsApp a la inmobiliaria (y los tres seguimientos)

Las inmobiliarias regalan box de bienvenida cada vez que entregan llaves, todo el año. Un mensaje, una foto de la box de nueva casa, un precio. Mandalo a cinco inmobiliarias de tu zona un martes a la mañana, por WhatsApp o por mail (el número está en la vidriera y en Instagram). Después hacé seguimiento. En los seguimientos vive el «sí».

Mensaje 1:

Hola [nombre], ¿cómo estás? Soy [tu nombre], armo box para regalar acá en [tu zona], y preparé una box de bienvenida para casa nueva que las inmobiliarias están usando cuando entregan las llaves. Te mando la foto: [aceite de oliva, una tablita de madera, una vela, sal en escamas y un repasador lindo], en caja kraft con moño y una tarjeta escrita a mano de parte de ustedes.

Sale \$[65.000], entregada en la inmobiliaria o directo en la casa nueva el día de la firma. La mayoría de las inmobiliarias tiene un par guardadas para que siempre haya una lista.

Si querés probar con una, pasame una fecha y te la tengo lista. Y si les sirve tener varias, la versión para pedidos de 6 o más sale \$[38.000] cada una.

¡Gracias!

[Tu nombre] · [WhatsApp] · [Instagram]

Mensaje 2, cinco días después, si no contestaron:

Hola [nombre], te vuelvo a escribir por si se te pasó entre tantos mensajes. Esta semana terminé [dos] de estas para [una inmobiliaria de Belgrano]; te mando la foto de la caja terminada. Si tenés una firma pronto, con gusto te acerco una de muestra a la oficina para que la vean en persona, y te armo la primera para esa fecha. Pasame nomás el día.

Mensaje 3, dos semanas después:

Hola [nombre], último mensaje de mi parte, prometido. Este mes estoy armando las cajas de [Navidad] para clientes de un par de oficinas y me acordé de ustedes. Si quieren regalarles a los compradores de [este año] algo que de verdad se queden, te mando las dos opciones: \$[45.000] y \$[65.000]. Con gusto les dejo una muestra en la inmobiliaria. Sea como sea, felicitaciones por el año.

Si te llaman: «¡Gracias por llamar! Te cuento cómo funciona: me pasás por WhatsApp la fecha de la firma y los nombres de los compradores, yo armo la caja, escribo la tarjeta de parte de ustedes y la entrego en la inmobiliaria o en la casa. \$65.000 cada una, o \$38.000 cada una si son 6 o más. ¿Con qué firma arrancamos?»

Una inmobiliaria vale entre \$400.000 y \$1.500.000 al año. Cinco mensajes, tres seguimientos cada uno, un «sí». En cada fecha.

Mensaje 10 — El mensaje a la oficina, la peluquería o el consultorio

La persona a la que tenés que llegar es la que se ocupa de los cumpleaños y los regalos a clientes: la encargada de la oficina, la dueña de la peluquería, la secretaria del consultorio, la chica de Recursos Humanos. Mismas reglas: una foto, un precio, una pregunta.

*Hola [nombre], ¿cómo estás? Soy [tu nombre], armo box para regalar en [tu zona] y hago regalos para clientes y para el equipo de negocios de la zona: [cumpleaños, agradecimientos, cajas de fin de año]. Te mando la foto de mi box de [Gracias]: [una vela, un té rico, alfajores de maicena y una libretita], envuelta, con una tarjeta de parte de [nombre del negocio].
Salen \$[30.000] cada una para diez o más, entregadas todas juntas en la oficina, y puedo respetar los colores de ustedes o poner el logo en la tarjeta.
Si querés ver una en persona, decime un día de esta semana y te dejo una muestra.
Sin ningún compromiso.
[Tu nombre] · [WhatsApp]*

Seguimiento, una semana después, con la foto de la muestra: «Hola [nombre], el [martes] dejé una muestra en [la recepción], ¡espero que te haya llegado! Si querés [diez] para [fin de año / los cumpleaños del equipo], necesitaría más o menos [diez días]. ¿Te anoto con lápiz?»

Mensaje 11 — La seña, el recordatorio, la confirmación

Después del «sí»:

¡Genial! 🎁 Te cuento cómo funciona: la box [Día de la Madre] sale \$[45.000]. Te pido una seña del 50 % (\$[22.500]) para reservarte la fecha y comprar los insumos, y el resto lo abonás cuando la retirás o cuando te la entrego. Transferencia o Mercado Pago, lo que te quede más cómodo: mi alias es [alias]. Apenas me llega la seña, quedás anotada para el [sábado 17]. ¿Querés que escriba algo en particular en la tarjeta?

Sin seña a las 48 horas, un solo recordatorio suave:

¡Hola [nombre]! Te consulto: ¿querés que te siga guardando el [sábado]? Tengo a alguien pidiéndome ese día, así que quiero asegurarme de que la tuya quede reservada primero. 🧡

Cuando llega la seña:

¡Recibida, gracias! Quedás anotada para el [sábado]. Te mando una foto antes de envolverla para que la veas, y el [viernes] te escribo para confirmar el horario de [retiro / entrega]. Esta va a quedar hermosa.

El día anterior:

¡Hola [nombre]! La box de [tu mamá] ya está lista y quedó preciosa (te mando la foto). Nos vemos mañana a las [14] para retirar por [dirección], o te la dejo en [su puerta] por \$[4.000]. El saldo es \$[22.500], por transferencia, Mercado Pago o en efectivo. 🧡

El mensaje de «te mando una foto antes de envolverla» es el que la gente captura y le manda a sus amigas. Ese es el Círculo 2, trabajando mientras dormís.

Mensaje 12 — Después de la entrega: gracias, reseña, próximo pedido

Mandalo la noche siguiente a la entrega.

¡Hola [nombre]! Espero que a [tu mamá] le haya encantado su box. 🧡 Gracias por confiarme el regalo, significa mucho mientras estoy arrancando.
Si tenés 30 segundos, ¿me mandás una frase o un audio contándome qué le pareció? Lo subo a mis historias (con tu nombre o sin él, como prefieras). Una sola línea ayuda más de lo que te imaginás.
Y abro las box de [Navidad] el [fecha]. ¿Querés que te mande el menú por WhatsApp antes de publicarlo, así elegís primero?

Tres cosas en un solo mensaje: agradecimiento, una reseña y la próxima fecha. El noventa por ciento va a hacer al menos una.

Mensaje 13 — El cierre de temporada

Y así cerramos el [Día de la Madre]: [23] box, [19] puertas, una mano cansada de hacer moños. 🎁 Gracias a todas las que me confiaron un regalo, y a todas las que me mandaron a una amiga.
Las box de [Navidad] abren el [fecha]. Si querés elegir primero, comentá NAVIDAD y te mando el menú antes de publicarlo. Este año voy a armar [20] y calculo que van a volar.

Números otra vez, y un pedido chiquito que arma la lista para la próxima fecha antes de que la próxima fecha empiece.

Mensaje 14 — El «último llamado»

Cinco días antes de la fecha. Esta publicación vende más box que el anuncio.

Último llamado para las [box Día de la Madre]. 🌸 Cierro pedidos el [martes a la noche] para que todas estén listas el [sábado 17]. Me quedan [4] a \$[45.000]. Después del martes, solo personalizadas desde \$[50.000], y no puedo prometer la fecha.

Comentá MAMÁ o escribime y te guardo una hasta esta noche.

El menú de una página

Seis box, seis precios, una foto de cada una, tu nombre y cómo pedir. Armalo con la plantilla de las tarjetas editables de Canva, mandalo por WhatsApp como imagen y llevá cinco copias impresas en la cartera. Arrancá con:

- Desayuno Sorpresa, \$[35.000]
- Box de la Fecha (Día de la Madre / Navidad / Día del Niño / Día del Amigo), \$[45.000] a \$[60.000]
- Merienda Sorpresa, \$[40.000]
- Gracias / Que te mejores, \$[30.000] a \$[35.000]
- Nacimiento, \$[40.000]
- Cumpleaños Clásico, \$[40.000]
- Nueva Casa / Bienvenida, \$[65.000]
- Personalizadas: «desde \$[50.000], tres preguntas y es tuya».

El ritmo semanal

Cuando ya estás en marcha, una semana se ve así. Dos noches armás. Una mañana comprás, con la plata de las señas. En cada entrega, una foto, subida ese mismo día. Cada publicación trae un mensaje. Cada mensaje recibe el Mensaje 4 o el Mensaje 5. Cada «sí» recibe el Mensaje 11. Cada entrega recibe el Mensaje 8 y el Mensaje 12. Esa es toda la máquina, y entra entre los chicos, el laburo y la vida.

Tus primeros diez, anotados

#	Nombre	Cómo te encontró	Box	Precio	Seña ✓	Entregada ✓	Seguimiento ✓
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

Completá «cómo te encontró». Para el pedido diez vas a saber exactamente de dónde salen tus clientas, y ahí es donde vas a publicar para la próxima fecha.