BONUS 3 · IL FORNO DI FIDO

Il piano dei primi 500 euro

Otto settimane, un passo per volta. Cosa fare lunedì, cosa pubblicare, a chi proporlo e in che ordine — così non devi mai indovinare il passo successivo.

COSA SONO DAVVERO 500 EURO

Il conto, scritto per intero

«Cinquecento euro» sembra un numero grande finché non lo scomponi. Scomposto, sono quattro cose fattibili.

COSA	PEZZI	TOTALE
Sacchetti da 25 biscotti a 7,50 €	20	150 €
Scatole compleanno medie a 24 €	8	192 €
Un ordine di bomboniere a 5,50 € al pezzo	30	165 €
In otto settimane		507 €

Venti sacchetti sono **due e mezzo a settimana**. Otto scatole sono **una a settimana**. L'ordine di bomboniere è **uno solo**, e da solo vale un terzo del totale.

DOVE SONO I SOLDI VERI

Il sacchetto è quello che ti fa conoscere. **Le scatole e le bomboniere sono quelle che pagano.** Se dopo tre settimane stai vendendo solo sacchetti, non è che non funziona: è che non hai ancora proposto il resto.

Quanto ti costa provarci

Gli ingredienti delle prime due settimane: meno di 20 €. Sacchetti, etichette e spago per cominciare: 15-25 €. **Sotto i 50 € sei in piedi.** È il motivo per cui si può cominciare da una teglia sola: se non funziona, hai perso una spesa del supermercato e i biscotti li mangia il tuo cane.

I numeri di questa pagina sono un esempio di come si compone un obiettivo, calcolato sui prezzi a cui prodotti simili vengono comunemente proposti in Italia. **Non sono una previsione né una promessa di guadagno:** quanto venderai dipende dalla tua zona, dal tuo impegno e da come vendi.

SETTIMANA 1

Una teglia e basta

L'obiettivo di questa settimana non è vendere. È avere in mano un prodotto vero e una foto vera. Tutto il resto viene da lì.

1. **Fai la ricetta 01, Zucca e avena**
   È la più semplice e la più sicura. Una teglia, venticinque biscotti, un'ora in tutto.

2. **Assaggia il tuo cane, non tu**
   Guarda se li mangia volentieri e come li mastica. Se è troppo duro, stendi più sottile la volta dopo.

3. **Confeziona tre sacchetti**
   Con l'etichetta del *Kit confezione*, scritta a mano se non hai la stampante. Devono sembrare un regalo, non un avanzo.

4. **Fai le foto**
   Luce di finestra, fondo chiaro. Tre scatti: il sacchetto chiuso, i biscotti sparsi, il tuo cane che guarda. Ti serviranno per mesi.

5. **Fai il conto con il Calcolatore**
   Scrivi il tuo prezzo su un foglio e tienilo. Da adesso quello è il prezzo, per tutti.

6. **Chiama la ASL**
   Le sette domande della *Guida alla regola italiana*. Falla adesso, che non hai ancora venduto niente: è il momento più comodo per scoprire cosa ti serve.

A fine settimana devi avere: una ricetta che ti riesce, tre sacchetti confezionati, cinque foto e un prezzo scritto. Nessuna vendita. È tutto previsto.

SETTIMANA 2

Le prime tre vendite

Le prime tre non arrivano da un annuncio. Arrivano da persone che già ti conoscono — ed è esattamente come deve andare.

1. **Regala i tre sacchetti della settimana scorsa**
   A tre persone con un cane che vedi spesso. Una condizione sola: «se piace al tuo cane, dimmelo, e se puoi fammi una foto».

2. **Pubblica l'annuncio numero 1**
   Quello del *Bonus 8*, nel gruppo del tuo paese. Leggi prima il regolamento del gruppo.

3. **Prepara due teglie**
   Due ricette diverse: una dolce e una salata. Chi compra vuole scegliere.

4. **Rispondi a ogni commento entro un'ora**
   Non con «ti scrivo in privato»: con il prezzo. Chi deve chiedere il prezzo due volte non lo chiede più.

5. **Porta un cestino al parco, sabato**
   Non per vendere: per farli assaggiare. I cani attirano i proprietari meglio di qualunque annuncio.

SE NON VENDE NESSUNO

Nella prima settimana è normale: il gruppo ti ha vista una volta sola. Ripubblica fra quattro giorni con una foto *diversa*. Se dopo tre pubblicazioni non si muove niente, il problema quasi sempre è la foto — non il prezzo, non il prodotto. Rifalla con la luce della finestra e un fondo sgombro.

SETTIMANE 3 E 4

Alzare il prodotto

Adesso hai qualche vendita e, se hai chiesto, una foto di un cane vero. È il momento di smettere di vendere solo sacchetti.

Settimana 3 · la scatola compleanno

1. **Prepara una scatola media di esempio**
   Torta con un nome, tre pupcake, dodici biscotti. Fotografala bene: è la foto che venderà tutte le altre.

2. **Pubblica l'annuncio numero 2**
   Con la foto della scatola di esempio e i tre prezzi.

3. **Scrivi a chi ha già comprato**
   «Ciao! Ho cominciato a fare anche le scatole compleanno. Quando li compie Luna?» Sono le persone più facili da cui ripartire.

Settimana 4 · farsi trovare

1. **Porta i campioni dove stanno i cani**
   Veterinario, toelettatura, negozio di animali. Chiedi se puoi lasciare qualche sacchetto e un biglietto.

2. **Cerca il prossimo mercatino**
   Scrivi agli organizzatori e chiedi quanto costa un banco. È il canale che converte di più in assoluto.

3. **Pubblica l'annuncio dell'occasione del mese**
   Guarda il *Calendario delle occasioni* — e ricordati di guardare il mese *prossimo*, non questo.

SETTIMANE DA 5 A 8

L'ordine che vale per venti

Da qui in avanti non serve fare di più: serve fare *più grande*. Un ordine da trenta bomboniere richiede lo stesso pomeriggio di quattro sacchetti e vale cinque volte tanto.

SETTIMANA	IL PASSO
5	Pubblica l'annuncio delle **bomboniere** (numero 3). Scrivi a chi organizza matrimoni nella tua zona: wedding planner, sale ricevimenti, fotografi. A loro non costa niente proporti, e nessuno ha un fornitore per questo.
6	Fai il **mercatino**. Porta tre formati, il cartello dei prezzi e cinquanta mini sacchetti con il contatto. Ogni mini sacchetto è un volantino che non si butta.
7	Riscrivi a **tutti** quelli che ti hanno chiesto il prezzo e non hanno comprato. «Ciao! Questa settimana sforno giovedì, se le serve qualcosa me lo dica entro mercoledì.» È la settimana con il miglior rapporto tra fatica e incasso.
8	Apri gli ordini dell'occasione successiva con **tre settimane di anticipo**, come dice il Calendario. Da qui il meccanismo si ripete da solo.

IL PASSAGGIO CHE QUASI TUTTE SALTANO

Riscrivere a chi non ha comprato. Non è insistere: la maggior parte non ha detto di no, ha solo smesso di rispondere perché aveva altro da fare. Un messaggio gentile a distanza di due settimane recupera una buona parte di quelle conversazioni — ed è gratis.

QUATTRO NUMERI, NON DI PIÙ

Cosa guardare ogni domenica

Dieci minuti alla settimana, con il registro ordini davanti. Serve a sapere cosa cambiare lunedì.

NUMERO	COSA TI DICE
Quanti ordini	Se non crescono per tre settimane, il problema è **quante persone ti vedono**: pubblica in un gruppo nuovo, vai a un mercatino.
Ordine medio incasso ÷ ordini	Se resta intorno ai 7 €, stai vendendo solo sacchetti: **proponi le scatole**. È la leva più rapida che hai.
Quanti ritornano	Se nessuno ricompra, controlla il prodotto: durezza, conservazione, gusto. Il cane è un giudice onesto e la padrona non te lo dirà.
Quanti chiedono e non comprano	Se sono tanti, il prezzo arriva troppo tardi nella conversazione. Mettilo **nell'annuncio**, non in privato.

SETTIMANA

ORDINI

INCASSO

ORDINE MEDIO

La cosa da non fare

Non abbassare il prezzo quando una settimana va male. È la reazione istintiva ed è quasi sempre quella sbagliata: il prezzo basso non porta clienti nuovi, porta gli stessi clienti che pagano meno. Se una settimana va male, cambia la **foto**, il **posto** dove pubblichi o il **prodotto** che proponi. Il prezzo si tocca per ultimo.

QUANDO CI SEI ARRIVATA

E adesso?

I primi 500 € non sono un traguardo: sono la prova che il meccanismo funziona nella tua zona, con il tuo prodotto e i tuoi prezzi. Da lì ci sono tre strade, e conviene prenderne una sola per volta.

1 · PIÙ GRANDE

Spingi scatole e bomboniere e lascia i sacchetti come porta d'ingresso. Stesso tempo in cucina, incasso doppio. **È quasi sempre la strada giusta.**

2 · PIÙ SPESSO

Fatti ritrovare: un giorno fisso di sfornata ogni settimana, sempre lo stesso, annunciato il giorno prima. «Giovedì sforno» diventa un'abitudine, e le abitudini vendono da sole.

3 · PIÙ LONTANO

Un altro paese, un altro mercatino, un negozio che ti tiene i prodotti in conto vendita. È la più lenta delle tre e quella che richiede più organizzazione: va bene come terza, raramente come prima.

PRIMA DI TUTTO IL RESTO

Se non l'hai ancora fatto: **chiama la ASL**. A 500 € di incasso non sei più una che ha fatto una teglia per gioco, e la telefonata che a gennaio costava dieci minuti conviene farla adesso, non quando sarà urgente. La *Guida alla regola italiana* ti dice cosa chiedere.

Questo piano descrive un metodo di lavoro, non un risultato garantito. I risultati dipendono dall'impegno, dalla zona e dal modo di vendere.