BONUS 6 · IL FORNO DI FIDO

Calendario delle occasioni

Dodici mesi di motivi per comprare. Cosa preparare, quando cominciare e cosa pubblicare, mese per mese.

LA REGOLA DELLE TRE SETTIMANE

Si comincia prima

Chi vende d'occasione perde sempre per lo stesso motivo: si fa trovare pronta il giorno giusto, quando ormai la gente ha già comprato altrove.

1. **Tre settimane prima: pubblichi**
   Una foto del prodotto dell'occasione e la data entro cui si ordina. Serve a far sapere che esiste, non a vendere subito.

2. **Due settimane prima: raccogli gli ordini**
   È la finestra in cui arriva la maggior parte. Chiudi gli ordini con qualche giorno di margine e dillo chiaro: «ordini entro il 18».

3. **La settimana prima: inforni e consegni**
   Con gli ordini già in mano sai esattamente quanto produrre. Niente avanzi, niente corse.

IL CALENDARIO VA GUARDATO UN MESE PRIMA DI QUELLO IN CUI SEI

Se oggi è il 10 di ottobre, la pagina che ti riguarda è novembre. È l'unico modo di usare questo bonus: al contrario.

I tre picchi dell'anno

PERIODO	COSA TIRA	PREPARATI DA
Novembre-dicembre	Scatole regalo, mercatini di Natale. È il picco più alto dell'anno.	metà ottobre
Aprile-giugno	Matrimoni, battesimi, comunioni: bomboniere e segnaposto, ordini da 50 pezzi.	febbraio
Giugno-agosto	Gelati e snack freddi, snack da viaggio per le vacanze.	maggio

PRIMO SEMESTRE

Da gennaio a giugno

MESE	L'OCCASIONE	COSA PREPARI
Gennaio	I cuccioli arrivati sotto Natale fanno il loro ingresso in casa. Mese tranquillo: usalo per fotografare bene i prodotti e sistemare le etichette.	Morbidi per cuccioli · biscotti di benvenuto
Febbraio	**San Valentino, 14.** Funziona meglio di quanto sembri: si regala al cane dell'altro, o alla coppia che ha un cane.	Cuori di San Valentino · scatoline da due
Marzo	Tornano le passeggiate lunghe e i parchi si riempiono. È il mese in cui farsi vedere dal vivo: porta un cestino.	Sacchetti assortiti · premi da addestramento
Aprile	**Pasqua.** Formato regalo piccolo, molto fotografabile. Comincia anche la stagione dei matrimoni.	Biscotti di Pasqua a coniglietto · prime bomboniere
Maggio	**Matrimoni, comunioni, battesimi.** Qui gli ordini non sono da uno: sono da cinquanta. Un solo ordine vale venti sacchetti.	Bomboniere · segnaposto · mini da battesimo
Giugno	Matrimoni nel pieno e arriva il caldo. Il gelato per cani sorprende sempre: quasi nessuno sa che esiste.	Bomboniere · gelati · ghiaccioli

MAGGIO È IL MESE DA NON PERDERE

Una sposa che vuole le bomboniere per i cani invitati ordina 50-80 pezzi e lo decide con **mesi** di anticipo. Pubblica l'annuncio delle bomboniere a **febbraio**, non a maggio: a maggio ha già scelto.

SECONDO SEMESTRE

Da luglio a dicembre

MESE	L'OCCASIONE	COSA PREPARI
Luglio	Caldo pieno e partenze. Due prodotti opposti funzionano insieme: il fresco per chi resta, il secco per chi viaggia.	Gelati e ghiaccioli · snack da viaggio
Agosto	Mese lento in città, ottimo nei luoghi di vacanza e ai mercatini serali. **San Rocco, 16**, in molte zone è legato ai cani.	Cubetti di brodo · gelati · snack da viaggio
Settembre	Rientro. La gente riprende le abitudini e ricomincia a comprare. Riparte anche la stagione dei mercatini.	Sacchetti · biscotti d'autunno alla zucca
Ottobre	**4 ottobre, San Francesco**, patrono degli animali: in molte parrocchie si benedicono gli animali ed è un'occasione naturale. Poi Halloween.	Biscotti d'autunno · zucca in ogni formato
Novembre	**Il mese in cui si lavora per dicembre.** Apri gli ordini di Natale adesso e pubblica il termine ultimo. Chi aspetta dicembre arriva tardi.	Scatole regalo · stelle di Natale · alberelli
Dicembre	**Il picco.** Mercatini, regali, cene in famiglia. La scatola regalo personalizzata è il prodotto più richiesto dell'anno.	Scatole regalo · tutto il capitolo Natale

LA DATA DA SCRIVERE IN GRANDE

Fissa un **termine ultimo per gli ordini di Natale** — il 15 o il 18 dicembre — e scrivilo in ogni annuncio da novembre. Non è una tattica: è l'unico modo per non ritrovarti a impastare il 23 sera. E funziona meglio di qualunque urgenza inventata, perché è vera.

NON HANNO UN MESE, MA HANNO UNA DATA

Le occasioni che valgono di più

Il calendario delle feste lo conoscono tutti. Queste quattro occasioni le conosci solo tu, perché riguardano i *tuoi* clienti — e per questo rendono di più.

OCCASIONE	COME LA INTERCETTI
Il compleanno del cane	Segnalo per ogni cliente e scrivile tre settimane prima. È la vendita più facile dell'anno, e si ripete ogni anno. Vedi il *Piano scatola-compleanno*.
Il gotcha day	L'anniversario dell'adozione. Chi adotta se lo ricorda come un compleanno, e quasi nessuno gli offre niente per festeggiarlo.
L'arrivo di un cucciolo	Un regalo di benvenuto da parte di amici e parenti. Nei gruppi locali gli annunci di cuccioli si vedono ogni settimana.
L'adozione dal canile	Momento emotivo e molto condiviso. Una scatola di benvenuto è il regalo che tutti vorrebbero fare e nessuno sa dove comprare.

Il quaderno delle date

Una riga per cliente: nome della persona, nome del cane, compleanno, gotcha day, cosa ha comprato l'ultima volta. Fra sei mesi vale più di qualunque pubblicità, e non costa niente.

CLIENTE	CANE	COMPLEANNO	GOTCHA DAY	ULTIMO ORDINE