EXTRA 05

# DAL TAVOLO AL NEGOZIO

*Come far comprare chi non ti conosce: negozi, wedding planner, mercatini e ordini grandi*




DI CLARA MORETTI · ATELIER BLANC

# Indice


01 Il salto che quasi nessuna fa

02 Il prezzo all'ingrosso

03 I negozi

04 I wedding planner

05 Produrre 150 pezzi in un fine settimana

06 Mercatini e fiere

07 Vendere online senza avere un sito

08 Spedire il gesso

09 I numeri

# Il salto che quasi nessuna fa

C'è un momento in cui le amiche hanno già comprato, le colleghe pure, e la domanda diventa un'altra: **e adesso a chi vendo?**

Lì si fermano quasi tutte. Non perché i pezzi non siano belli, ma perché vendere a chi ti conosce e vendere a chi non ti ha mai vista sono due lavori diversi. Il primo si fa con le foto e con il passaparola. Il secondo si fa con un campione in mano, un prezzo all'ingrosso in testa e una mail scritta bene.

Questo quaderno è il secondo lavoro.

## Cosa trovi qui dentro

- **I negozi**: quali cercare, cosa mandare, che prezzo fare e come si ragiona un margine all'ingrosso.
- **I wedding planner e le sale**: come entrare nella lista dei fornitori di un evento. Un solo planner può valere 300 pezzi l'anno.
- **Produrre in serie davvero**: 150 pezzi in un fine settimana con pochi stampi.
- **Mercatini e fiere**: quali scegliere, quanto stock portare, come sta in piedi il banco.
- **Vendere online senza sito**: Vinted, Subito, Etsy e i gruppi locali.
- **Spedire il gesso** senza che arrivi in pezzi, e quanto far pagare.
- **I numeri**: quanto fatturi con 1, 3 o 10 ordini al mese e quando alzare i prezzi.

Il **Kit Vendi le Tue Pietre** ti ha dato le foto, il catalogo e i testi per il tuo giro. Qui si esce da quel giro.

DA SAPERE

### Una premessa onesta

Tutti i prezzi e i numeri di questo quaderno sono **orientativi** e vanno verificati con il calcolatore del Bonus 06. Nessuno può garantirti quanto venderai: dipende dalla tua zona, dal tuo tempo e da quante porte bussi.

# Il prezzo all'ingrosso

Prima di parlare con un negozio devi avere due prezzi in testa, e non si improvvisano.

- **Prezzo al pubblico**: quello che fai tu quando vendi direttamente.
- **Prezzo all'ingrosso**: in genere la **metà** del prezzo al pubblico. Il negozio ci mette il doppio perché paga vetrina, personale, tasse e invenduto.

Se quella metà non ti lascia un margine, non è colpa del negozio: è che il prezzo al pubblico era troppo basso o il costo troppo alto. Rifai il calcolo prima di trattare.

| Pezzo | Costo materiali | Al pubblico | All'ingrosso | Ti resta |
|---|---|---|---|---|
| Pietra piccola | 0,60 € | 5 € | 2,50 € | 1,90 € |
| Pezzo medio | 0,90 € | 8 € | 4 € | 3,10 € |
| Set da tre | 2,50 € | 20 € | 10 € | 7,50 € |

Valori puramente indicativi: metti i tuoi nel calcolatore.

IL CONSIGLIO DI CLARA

### L'ordine minimo

Fissa un minimo (per esempio 20 pezzi o 60 €) e dillo subito. Senza minimo finisci a preparare ordini da sei pezzi che ti costano più tempo di quanto rendano.

# I negozi

## Quali cercare

Non i negozi di souvenir. Cerca quelli dove la tua cliente già entra:

- **Fiorai.** Il più naturale di tutti: vendono regali, lavorano con matrimoni e hanno già il pubblico giusto.
- **Negozi di bomboniere e articoli da regalo.**
- **Erboristerie e profumerie artigianali.**
- **Centri estetici e spa**: comprano per rivendere e per profumare le cabine.
- **Bed & breakfast e case vacanza**: una pietra profumata in ogni stanza, e la rimpiazzano.
- **Parrucchieri di fascia alta**, che vendono piccoli oggetti in cassa.
- **Negozi di arredo e oggettistica.**

Fai una lista di **dieci** nella tua zona. Dieci, non cento: devi poterli seguire tutti.

## Cosa mandare

Mai una mail lunga. Questa struttura funziona:

> Oggetto: Pietre profumate artigianali per [nome negozio]
>
> Buongiorno, mi chiamo [nome] e creo pietre profumate in gesso a mano, qui a [città]. Le ho pensate per negozi come il vostro: durano mesi, si ricaricano e non hanno bisogno di fiamma né di corrente. Le allego tre foto e il listino all'ingrosso. Se le interessa, posso portarle **due campioni in negozio** questa settimana, senza impegno. Grazie del tempo, [nome] · [telefono]

Tre righe, tre foto, un listino, una proposta concreta. Il resto lo fa il campione.

## Il campione vince sempre

Il 90 % delle volte la vendita si chiude quando la titolare **tiene il pezzo in mano e lo annusa**. Porta:

- Due pezzi finiti, confezionati come li venderesti.
- Il listino stampato su un foglio, con l'ordine minimo e i tempi di consegna.

- Un biglietto con il tuo contatto.

Lascia i campioni lì. Costano due euro e restano sul bancone a lavorare per te.

IN BREVE

### La frase che apre la porta

«Le lascio due pezzi da provare. Se in due settimane le piacciono e pensa che possano vendere, mi chiami e le porto il primo ordine.» Nessuno dice di no a una cosa gratis che non lo impegna.

## Conto vendita: quando sì e quando no

Molti negozi propongono il **conto vendita**: tu lasci la merce, loro pagano solo quello che vendono.

- **Ha senso** all'inizio, con un negozio serio, per pochi pezzi e con un foglio firmato che dica quanti ne hai lasciati e da quando.
- **Non ha senso** se il negozio è lontano, se sono tanti pezzi o se si tratta di pezzi personalizzati.

Metti sempre una data: «ripasso tra sei settimane». Senza data, i tuoi pezzi restano lì per sempre.

# I wedding planner

È il canale che cambia i numeri, perché non compra sei pezzi: compra **centoventi in una volta**, e poi torna.

## Come trovarli

- Cerca su Instagram «wedding planner [tua provincia]» e guarda chi pubblica matrimoni veri.
- Le **sale ricevimenti** e gli **agriturismi** che ospitano matrimoni hanno sempre una lista di fornitori.
- Le **fioriste** che lavorano sugli eventi li conoscono tutti: chiedi a loro.

## Cosa gli interessa davvero

Non il tuo prodotto: la loro tranquillità. Un planner compra da chi **non gli crea problemi**. Nella prima conversazione digli queste quattro cose, in quest'ordine:

1. **Quanti pezzi al massimo** puoi fare e in quanto tempo.
2. **Che li personalizzi** (colore, nastro, nome degli sposi, data).
3. **Che consegni una settimana prima** dell'evento, non il giorno stesso.
4. **Che hai un campione** da fargli vedere subito.

## La scheda da mandare

Una sola pagina con: tre foto, i formati, il prezzo per fascia di quantità, i tempi e il tuo contatto. Niente storia personale, niente «la mia passione per l'artigianato». Loro leggono venti proposte al mese: vince quella che si capisce in trenta secondi.

| Quantità | Prezzo al pezzo (orientativo) |
|---|---|
| 50–79 | 3,50 € |
| 80–119 | 3,20 € |
| 120 o più | 2,90 € |

ATTENZIONE

### Acconto e tempi, sempre per iscritto

**50 % all'ordine**, saldo alla consegna. Data di consegna scritta. Per i pezzi personalizzati, il testo esatto confermato via messaggio (nomi, date, ortografia). Un matrimonio non si rimanda: un errore sui nomi lo paghi tu.

# Produrre 150 pezzi in un fine settimana

Si può, ma non improvvisando. Il collo di bottiglia non è colare: è **asciugare** e **rifinire**.

## Il conto reale

Una colata da 500 g riempie circa dieci pezzi medi e ti prende 20–25 minuti. Lo stampo si libera in 30–60 minuti. Con due stampi da sei cavità fai **tre o quattro colate a mattina: 36–48 pezzi**.

| Giorno | Cosa fai |
|---|---|
| Venerdì sera | Prepari: pesi il gesso in sacchetti da 500 g, pulisci gli stampi, liberi il tavolo e le griglie. |
| Sabato mattina | Quattro colate: 40 pezzi. |
| Sabato pomeriggio | Quattro colate: 40 pezzi. I primi si sformano e vanno sulle griglie. |
| Domenica mattina | Quattro colate: 40 pezzi. Carteggi quelli di sabato. |
| Domenica pomeriggio | Ultime tre colate: 30 pezzi. Finisci di carteggiare. |
| Lunedì e martedì | Asciugatura. **Non si tocca niente.** |
| Mercoledì | Profumi, riposo di 48 ore in sacchetto di carta. |
| Venerdì | Confezioni e consegni. |

Sono 150 pezzi in un fine settimana di lavoro, ma la consegna è **una settimana dopo**. Questo è il dato che devi dire al cliente, non il tempo di colata.

## Lo spazio

150 pezzi da 6–8 cm occupano circa due metri quadrati su griglia. Le griglie del forno impilate su barattoli, un tavolo da campeggio, una libreria svuotata: serve superficie arieggiata, lontana dal sole e dai termosifoni.

## La qualità in serie

- **Pesa sempre**, anche alla decima colata. A occhio, verso la fine, si sbaglia.

- **Stessa acqua, stessa temperatura**: il gesso freddo fragua più lento e cambia il colore finale.
- **Numera le infornate** con una matita sul retro: se un lotto viene male, sai quale scartare.
- **Metti da parte il 10 %** come scarto previsto. Se non lo usi, sono regali.

# Mercatini e fiere

## Quali scegliere

Non tutti valgono. Prima di pagare un banco, chiedi agli organizzatori tre cose: **quante persone sono passate l'anno scorso**, **quanti espositori ci sono** e **quanti vendono oggettistica come la tua**. Se ci sono altri cinque banchi di candele e saponi, il tuo si perde.

I migliori, in ordine: mercatini di Natale, fiere dell'artigianato, mercatini di paese con tradizione, eventi in cantine e agriturismi. I peggiori: le fiere generiche con ingresso a pagamento.

## Quanto stock portare

Regola pratica: **stock per il triplo di quello che pensi di vendere**. Un banco mezzo vuoto non vende, anche se hai abbastanza pezzi. Il pieno attira.

| Tipo di evento | Pezzi da portare |
|---|---|
| Mercatino di paese, mezza giornata | 60–80 |
| Mercatino di Natale, giornata intera | 120–150 |
| Fiera di due giorni | 200+ |

## Il banco

- **Tre altezze.** Tutto piatto sul tavolo non si vede. Usa cassette di legno, un ramo appeso, un espositore verticale.
- **Il pezzo da annusare**, con scritto «annusami». È quello che ferma le persone.
- **Prezzi grandi e chiari** per fascia.
- **Resto e pagamenti dal telefono.** A dicembre metà della gente non ha contanti.
- **Il quaderno degli ordini**: chi ti chiede una cosa che non hai, ti lascia il contatto. Sono le vendite del mese dopo.

IL CONSIGLIO DI CLARA

### Il secondo giorno vale il doppio

Nelle fiere di due giorni, chi ha visto il banco sabato torna domenica a comprare. Non smontare prima dell'ora, e non svendere il sabato sera: la domenica mattina è quando si chiudono gli acquisti importanti.

# Vendere online senza avere un sito

- **Vinted e Subito.** Zero costi fissi, pubblico enorme, ottimi per pezzi singoli e set. Foto alla finestra, titolo chiaro, prezzo con la spedizione inclusa scritta.
- **Etsy.** È il posto giusto per le bomboniere e i pezzi personalizzati, anche dall'estero. Ha commissioni e vuole foto curate, ma i clienti cercano esattamente quello che fai.
- **Gruppi Facebook di zona.** Gratis e immediati: leggi le regole prima di pubblicare.
- **Instagram con ordini via messaggio.** Non serve un negozio online: serve che nella descrizione del profilo ci sia cosa vendi, il prezzo di partenza e «scrivimi per ordinare».

Non aprirli tutti. **Scegline uno** e curalo per tre mesi.

# Spedire il gesso

È fragile, ma non è difficile: si rompe solo quando si muove dentro la scatola.

1. **Ogni pezzo avvolto** singolarmente nel pluriball o nella carta velina spessa.
2. **Scatola piccola**, non grande: meno spazio vuoto, meno movimento.
3. **Riempi i vuoti** con carta accartocciata. Scuoti prima di chiudere: se senti qualcosa muoversi, aggiungi carta.
4. **Fragile** scritto a mano su due lati.
5. Per i pezzi piatti (etichette, segnaposto), la busta imbottita con due cartoncini rigidi basta e costa molto meno.

**Il costo lo paga chi compra**, ed è meglio dirlo prima. Metti un prezzo fisso di spedizione e offri la **spedizione gratuita sopra una cifra**: fa salire lo scontrino più di qualsiasi sconto.

# I numeri

Facciamo il conto con un margine medio di 4 € a pezzo e ordini da 25 pezzi (valori orientativi, i tuoi li dà il calcolatore).

| Ordini al mese | Pezzi | Margine mensile |
|---|---|---|
| 1 | 25 | 100 € |
| 3 | 75 | 300 € |
| 10 | 250 | 1.000 € |

Il salto da 1 a 3 è il più facile: sono tre clienti fissi. Il salto da 3 a 10 richiede due cose: **clienti che riordinano** (negozi, non privati) e **produzione organizzata**.

## Quando alzare i prezzi

Ci sono tre segnali, e bastano due per alzare:

1. Nessuno ti dice più che è caro.
2. Hai più ordini di quanti riesci a farne.
3. Ti sei accorta che il tuo tempo, nel calcolatore, l'hai messo a zero.

Si alza del 10–15 % per volta, sui pezzi nuovi prima che sui vecchi, e senza annunciarlo a nessuno.

IL CONSIGLIO DI CLARA

### La cliente migliore non è quella che paga di più

È quella che **torna**. Un negozio che riordina ogni due mesi vale dieci matrimoni una tantum. Quando scegli dove mettere il tuo tempo, scegli sempre chi può riordinare.