EXTRA 03

KIT VENDI LE TUE PIETRE

Le foto, il catalogo, i 30 testi già scritti e il modo di chiudere l'ordine



DI CLARA MORETTI · ATELIER BLANC

Indice

01 Saper fare i pezzi non basta

02 Le prime tre vendite

03 Le foto con il telefono

04 Il catalogo in una pagina

05 I trenta testi

06 Dalla domanda all'acconto

07 Dove ti vedono

08 Il primo mese, settimana per settimana

09 La consegna

10 Quando non risponde nessuno

11 I moduli da stampare

Saper fare i pezzi non basta

Hai imparato il metodo e i tuoi pezzi vengono bene. E poi succede questo: li regali, tutte ti dicono che sono bellissimi, qualcuna ti chiede "me ne faresti due?", e lì ti blocchi. Quanto chiedo? Come lo dico? E se pensa che sia cara?

Quel blocco non ha niente a che vedere con la tua bravura. Ti manca solo la parte che nessuno ti insegna: **come si mostra, come si racconta e come si chiude una vendita**. È quello che trovi qui.

Cosa trovi qui dentro

- **Le foto con il telefono**: sei inquadrature che funzionano sempre, con la luce che hai in casa.
- **Il catalogo in una pagina**, quello che mandi su WhatsApp quando ti chiedono "cosa fai?".
- **Trenta testi già scritti** da copiare e adattare: presentazioni, novità, stagioni, ordini aperti, risposte a chi chiede il prezzo.
- **Come si chiude un ordine**, dalla prima domanda all'acconto, con le risposte alle tre obiezioni che sentirai sempre.
- **I moduli da stampare**: preventivo, conferma d'ordine e scheda cliente.

Il **Bonus 06** ti dà il calcolo del prezzo e il **Bonus 07** l'organizzazione di un evento. Qui si parla di un'altra cosa: farti trovare, farti desiderare e farti pagare.

DA SAPERE

Una premessa onesta

Tutti i prezzi di questo quaderno sono **orientativi** e vanno verificati con il tuo calcolatore. E nessuno può garantirti quanto venderai: dipende dalla tua zona, dal tuo tempo e da quanto ti fai vedere. Quello che posso darti è il modo di non perdere le vendite che ti passano davanti.

Le prime tre vendite

Sono le più difficili e le più importanti, perché dopo la terza tutto diventa più facile: hai le foto, hai i prezzi in testa e hai qualcuno che parla bene di te.

1. Regala con intenzione

Non regalare a caso. Scegli **cinque persone** che stanno in mezzo alla gente: la parrucchiera, la maestra, la vicina che conosce tutti, la collega che organizza sempre tutto, tua cognata. Regala loro un pezzo confezionato bene, con l'etichetta.

Non dire "è una cosa che faccio per hobby". Dì: **"L'ho fatto io. Se ti piace, dillo in giro."**

2. Metti il prezzo prima che te lo chiedano

Il momento peggiore per pensare al prezzo è quando te lo stanno chiedendo. Prima di regalare quei cinque pezzi, siediti con il calcolatore del Bonus 06 e scrivi su un foglio tre numeri: **il pezzo piccolo, il pezzo medio e il set da tre**. Quelli sono i tuoi prezzi, e non si contrattano.

3. Chiedi la foto

Quando una di quelle cinque ti scrive "l'ho messo in bagno, è bellissimo", rispondi: **"Mi fai una foto di dov'è? La userei per far vedere come stanno in casa."** Nessuna dice di no, e quella foto vale più di qualsiasi cosa tu possa scrivere tu.

Le foto con il telefono

Non serve una macchina fotografica. Serve la finestra.

Le tre regole

1. **Luce di finestra, mai luce accesa.** La lampadina di casa fa venire il gesso giallo. Mettiti accanto a una finestra, di giorno, con il pezzo di lato rispetto alla luce, mai controluce.
2. **Niente sole diretto.** Fa ombre nere e brucia il bianco. Se c'è troppo sole, una tenda bianca davanti risolve tutto.
3. **Fondo pulito.** Un vassoio di legno, un piatto bianco, un tovagliolo di lino, la mensola vuota. Se nella foto si vede il lavello o il portafrutta, la foto è persa.

Le sei inquadrature

#	Inquadratura	A cosa serve
1	Il pezzo da solo, dall'alto, su fondo chiaro	È la foto del catalogo e del prezzo
2	Il pezzo in mano	Fa capire la dimensione, che è la domanda numero uno
3	Il dettaglio molto vicino: il rilievo, il fiore, la venatura	Mostra che è fatto a mano
4	Il pezzo dove si usa: appeso nell'armadio, sul comodino, in auto	Fa immaginare la propria casa
5	Il lotto: dieci, venti pezzi allineati	Dice "so produrre", ed è la foto che porta gli ordini grandi
6	Il pacchetto chiuso con il nastro e l'etichetta	È la foto che vende il regalo, non l'oggetto

IL CONSIGLIO DI CLARA

La foto che fa vendere di più

È la numero 5. Un pezzo singolo è carino; venti pezzi uguali e ben allineati dicono, senza scriverlo, che sei capace di consegnare un ordine da venti. Fai quella foto ogni volta che hai un lotto asciutto sul tavolo, anche se non è per nessuno.

Il ritocco, in trenta secondi

Con l'editor del telefono: alza un po' la **luminosità**, alza un filo il **contrasto**, e basta. Non mettere filtri colorati: cambiano il bianco del gesso e poi la cliente riceve un pezzo di un altro colore.

Il catalogo in una pagina

È l'immagine che mandi quando ti scrivono "cosa fai?". Una sola, non venti foto in fila.

Si fa con qualsiasi app gratuita di collage o di grafica dal telefono, e contiene **solo cinque cose**:

1. Il tuo nome in alto.
2. Sei foto, una per pezzo, tutte con lo stesso fondo.
3. Il nome di ogni pezzo e la misura.
4. I prezzi, per fascia.
5. Una riga in fondo: come si ordina e in quanti giorni si consegna.

Niente di più. Il catalogo non deve spiegare come si fanno le pietre: deve far scegliere.

IN BREVE

La riga che non può mancare

"Ordini entro il [data], consegna in [x] giorni. Per ordinare, scrivimi qui." Senza quella riga, chi lo riceve dice "che belle" e non ordina.

I trenta testi

Copiali e cambia quello che è fra parentesi. Sono scritti per WhatsApp e per i social, e funzionano anche detti a voce.

Presentarti

1. "Faccio pietre profumate di gesso, a mano, una per una. Profumano l'armadio, i cassetti, l'auto e la casa, senza fiamma e senza corrente. E quando il profumo cala, si ricaricano."
2. "Ogni pezzo lo faccio io: lo coloro, lo lascio asciugare due giorni e lo profumo a mano. Per questo non ce ne sono due uguali."
3. "Se cerchi un regalo che non finisca in un cassetto, questo si usa tutti i giorni e dura anni."
4. "Non è una candela e non è un profumatore elettrico: è una pietra di gesso che profuma da sola e si ricarica all'infinito."
5. "Le faccio su ordinazione, nei colori e nei profumi che scegli tu."

Far vedere una novità

6. "Nuovi pezzi appena usciti dallo stampo. Questa settimana ho fatto [profumo] e il colore [colore]."
7. "Guarda com'è venuto questo. Ci ho messo un fiore secco sopra il gesso ancora fresco: ogni pezzo viene diverso."
8. "Ho provato un profumo nuovo: [nome]. Chi vuole annusarlo prima che lo metta in vendita?"
9. "Piccola collezione nuova: tre pezzi, stesso profumo, stessa confezione. Sono sei in tutto."
10. "Questo è il pezzo che mi chiedete di più. L'ho rifatto in tre colori."

Stagioni e occasioni

11. "Manca un mese a [festa]. Se vuoi i pezzi personalizzati, gli ordini si chiudono il [data]."
12. "Idea regalo per [festa]: un set da tre, confezionato, pronto da dare."
13. "Per le bomboniere ci vogliono almeno tre settimane. Se hai un evento a [mese], ne parliamo adesso."
14. "Segnaposto per la tavola delle feste, con il nome di ogni ospite scritto a mano."

15. "Tempo di matrimoni: quest'anno faccio i cadeau per gli invitati. Scrivimi per vedere le combinazioni."

Far capire il valore

16. "Perché dura? Il gesso è poroso: assorbe l'olio e lo rilascia piano per settimane. Poi bastano cinque gocce sul retro e ricomincia."
17. "Un pezzo così richiede due giorni: si cola, si aspetta, si carteggia, si profuma e si confeziona. Il prezzo è quello di un lavoro fatto a mano, non di un oggetto di fabbrica."
18. "Sicure in casa: non si accendono, non scaldano, non si consumano. Le puoi mettere anche nella stanza dei bambini, in alto."
19. "Ogni pezzo è unico: il marmo viene diverso ogni volta, il fiore non cade mai uguale."
20. "Le ricarichi con l'essenza che ti piace. Un flacone piccolo ti dura mesi."

Aprire gli ordini

21. "Ordini aperti fino a [data]. Consegno il [data]."
22. "Questa settimana preparo un lotto: se vuoi entrarci, dimmelo entro [giorno]."
23. "Ho ancora posto per [numero] ordini prima di [festa]."
24. "Se vuoi un colore o un profumo che non hai visto, si può fare. Dimmi cosa ti serve."
25. "Consegno di persona a [zona], oppure spedisco."

Rispondere a chi chiede

26. *"Quanto costa?"* — "I pezzi singoli [prezzo], il set da tre [prezzo]. Se è per un evento, il prezzo cambia in base alla quantità: quanti te ne servono?"
27. *"Me la fai un po' meno?"* — "Il prezzo è questo perché è tutto fatto a mano. Quello che posso fare è un prezzo migliore se ne prendi tre o più."
28. *"Ci penso."* — "Ci mancherebbe. Ti segno il pezzo fino a [giorno], così non lo vendo a qualcun altro nel frattempo."
29. *"Quanto dura il profumo?"* — "Settimane, poi si ricarica. Non si consuma come una candela: la pietra resta per sempre."
30. *"È fragile?"* — "È gesso: se cade da un metro si può scheggiare. Per questo la confeziono con la carta e, se spedisco, con il pluriball."

IL CONSIGLIO DI CLARA

Come si usano questi testi

Non mandarli tutti insieme. Uno ogni due o tre giorni, alternando: una novità, una foto d'uso, una risposta utile. Chi ti segue deve vederti spesso e non sentirsi venduto.

Dalla domanda all'acconto

La conversazione tipo

Quando ti scrivono, fai **sempre queste tre domande**, in quest'ordine:

1. **"Per quando ti serve?"** (ti dice se è fattibile prima di parlare di prezzo)
2. **"Quanti pezzi?"** (cambia il prezzo e l'organizzazione)
3. **"È per te o è un regalo?"** (se è un regalo, la confezione conta e il prezzo sale)

Solo dopo dai il prezzo. Darlo prima di sapere queste tre cose è l'errore che fa perdere più ordini.

Le tre obiezioni

- **"Costa."** Non difenderti e non scusarti. Spiega il lavoro in una riga e offri l'alternativa più piccola: "Il pezzo grande è [prezzo]; se preferisci, il piccolo è [prezzo] e profuma allo stesso modo."
- **"Ci penso."** Non insistere. Metti una scadenza morbida: "Tranquilla. Ti tengo il pezzo fino a [giorno]."
- **"Lo trovo uguale a meno."** "Può darsi. Quelli industriali sono stampati a migliaia; questo l'ho fatto io e te lo faccio del colore e del profumo che vuoi."

L'acconto

Per gli ordini **sopra i venti pezzi** o per qualsiasi cosa personalizzata (nomi, date, colori speciali), chiedi il **50 % all'ordine**. Non è sfiducia: è quello che fanno tutti i laboratori, e ti protegge dal lotto personalizzato che nessun altro comprerà.

Dillo così: "Per partire con la produzione chiedo metà adesso e metà alla consegna, come si fa di solito."

Dove ti vedono

Non serve essere dappertutto. Servono **tre posti**, sempre gli stessi, dove chi ti conosce sa che ti trova.

Gli stati di WhatsApp

È il posto più sottovalutato e quello che funziona meglio all'inizio, perché lo vedono le persone che già ti conoscono e che si fidano di te. Una foto ogni due o tre giorni, con una riga di testo. Chi risponde allo stato ti scrive già in privato: è la conversazione più facile che esista.

Il profilo pubblico

Instagram o Facebook, uno solo, non tutti e due. Quello che conta non è il numero di post: è che chi arriva capisca in tre secondi **cosa vendi, quanto costa e come si ordina**. Mettilo nella descrizione del profilo, non solo nei post.

Le prime nove foto sono la tua vetrina: una per pezzo, tutte con lo stesso fondo. Se le prime nove sono un disordine di prove, chi arriva non capisce cosa fai.

I gruppi della tua zona

I gruppi di paese, di quartiere, delle mamme, dei mercatini locali. Leggi prima le regole: in alcuni la vendita è vietata, e farti buttare fuori il primo giorno non serve a niente.

Quando pubblichi, non scrivere "vendo pietre profumate". Scrivi come parlerebbe una vicina: "Faccio pietre profumate a mano qui a [paese]. Se a qualcuna interessa per un regalo o per la casa, sono qui."

IL CONSIGLIO DI CLARA

Il passaparola si chiede

È la fonte di ordini numero uno e non arriva da sola. A chi ha comprato ed è contenta, di': **"Se conosci qualcuna a cui possono servire, mandala pure da me."** Detto così, senza giri, funziona nella metà dei casi.

Il primo mese, settimana per settimana

Se non sai da dove cominciare, comincia da qui. Quattro settimane, poche cose per volta.

Settimana	Cosa fai
1	Fai il lotto di prova: sei pezzi, due profumi, un solo stile di confezione. Con il Bonus 06 fissa i tre prezzi e scrivili su un foglio.
2	Fai le sei foto alla finestra. Prepara il catalogo in una pagina. Regala i cinque pezzi alle cinque persone giuste.
3	Pubblica per la prima volta: stato di WhatsApp, profilo, e un messaggio nel gruppo della tua zona. Usa i testi 1, 6 e 21.
4	Rispondi, fai i primi preventivi, consegna. Chiedi la foto a chi ha ricevuto e la recensione a chi ha comprato.

Alla fine del mese hai: i prezzi, le foto, il catalogo, i primi clienti e le prime due testimonianze. È tutto quello che serve per il secondo mese, che è sempre più facile del primo.

La consegna

La consegna non è la fine della vendita: è l'inizio della successiva.

- **Consegna sempre confezionato**, anche se è la tua amica e anche se è un pezzo solo. Il pacchetto è metà del prodotto.
- **Metti dentro il biglietto della ricarica.** Chi non sa che si ricarica pensa che duri un mese e non torna. Chi lo sa, torna a chiederti l'essenza.
- **Aggiungi un pezzo piccolo in più** quando l'ordine è grande. Costa poco e viene raccontato a tutti.
- **Chiedi la recensione sul momento**, quando ha il pezzo in mano ed è contenta: "Se ti piace, mi scrivi due righe? Le faccio vedere a chi non mi conosce."

IN BREVE

Il messaggio dopo tre settimane

"Ciao [nome], come va la pietra? Se il profumo sta calando, bastano cinque gocce sul retro." Sembra gentilezza, ed è gentilezza. Ma è anche il messaggio che porta più ordini di ritorno di qualsiasi altro, perché arriva proprio quando lei stava pensando che stava finendo.

Quando non risponde nessuno

Succede a tutte, soprattutto le prime settimane. Prima di pensare che il prodotto non piaccia, controlla queste quattro cose, in quest'ordine:

1. **Si capisce cosa vendi?** Fai leggere il tuo profilo a qualcuno che non sa niente di pietre profumate e chiedigli cosa hai capito. Se esita, il problema è il testo, non il prodotto.
2. **Si vede il prezzo?** Se per sapere quanto costa bisogna scrivere in privato, la metà delle persone non scrive.
3. **Le foto sono gialle o scure?** È il motivo più frequente in assoluto. Rifalle alla finestra, di giorno.
4. **Hai chiesto?** Far vedere non è vendere. Il post deve finire con una richiesta chiara: "scrivimi", "ordini aperti fino a [data]", "dimmi il colore che vuoi".

Se tutte e quattro sono a posto e ancora non succede niente, non cambiare prodotto: cambia posto. Prova un gruppo locale diverso, oppure porta i pezzi di persona dove la gente li può annusare. **Il profumo vende da solo; la foto, no.**

I moduli da stampare

Stampa queste pagine e tienile in una cartellina. Compilate a mano, fanno una figura migliore di un messaggio scritto di fretta.

Preventivo

Cliente
Contatto
Occasione e data
Pezzo e misura
Colore
Profumo
Confezione
Quantità
Prezzo al pezzo
Totale
Acconto (50 %)
Consegna prevista

Validità del preventivo: 15 giorni. I prezzi possono cambiare in base alla quantità finale.

Conferma d'ordine

Ordine n.	Data
Cliente	
Pezzi confermati	
Colore e profumo	

Ordine n.	Data
Confezione	
Acconto ricevuto	Il
Saldo alla consegna	
Data di consegna	

Firma: .....

ATTENZIONE

Scrivi sempre la data di consegna

È l'unica riga che evita i malintesi. "Per le feste" non vuol dire niente: il 20 dicembre e il 24 dicembre sono due mondi diversi.

Scheda cliente

Nome
Contatto
Come mi ha conosciuta
Cosa ha comprato
Profumo preferito
Data
Occasione che ritorna (compleanno, evento)
Note

Questa è la pagina che vale di più di tutto il quaderno. Chi ha comprato una volta compra ancora, ma solo se te lo ricordi tu: un messaggio a [nome] il mese prima del suo evento vale dieci post.