MODULUL 1 · Formula Coșurilor Cadou

Ghidul Formulei

Pas cu pas, cu fotografii: de la cutia goală la ultima fundă



Sarah Whitfield

Cuprins și felul în care lucrezi

Ai 22 de capitole și anexele A–D. Citește întâi cele cinci straturi, apoi urmează unul dintre cele trei tutoriale. Rețetele complete și mesajele sunt în fișiere separate.

Bugetele sunt exemple. Fotografiile arată tehnica; listele de conținut și bonurile tale stabilesc varianta pe care o vinzi.

1. Bună, sunt Sarah
2. Ce cumpără, de fapt, clienta
3. Formula celor cinci straturi
4. Prima listă: materiale de 60 lei
5. Unde cauți materialele
6. Stratul 1: o bază potrivită
7. Stratul 2: înălțime fără goluri
8. Stratul 3: piesa principală
9. Stratul 4: lucruri care merg împreună
10. Stratul 5: celofan, fundă, bilețel
11. Mic dejun tihnit
12. Ceai de Moș Nicolae
13. Dar pentru casă nouă
14. Prețul: materiale × 2,5
15. Avansul și prima comandă
16. Greșeli pe care le corectezi repede
17. Primele zece comenzi
18. Fotografia cu telefonul
19. Predare și transport
20. Caietul care ține lucrurile în ordine
21. Calendarul cadourilor în România
22. Un dar făcut cu grijă, de la început la sfârșit



FORMULA COȘURILOR CADOU · SARAH WHITFIELD

Înainte de primul coș cadou

1. Bună, sunt Sarah

Te invit să începi cu un singur coș cadou: o cutie potrivită, câteva lucruri alese cu grijă și un bilețel scris pentru cineva anume. Nu ai nevoie de un atelier plin ca să înveți ordinea în care le așezi. Sarah Whitfield este un personaj de brand creat cu ajutorul AI.

Ghidul te duce de la masa goală la un cadou pregătit de predare. Întâi alegi baza, apoi ridici produsele la înălțimea potrivită, așezi piesa principală, completezi și închei cu ambalajul. Repeți aceeași ordine la fiecare încercare.

Pentru prima după-amiază: citește capitolele 3 și 4, pregătește materialele pentru micul dejun și urmează fotografiile din capitolul 11. Fă o probă pentru tine înainte să promiți o comandă. Notează ce ai folosit și cât ai cheltuit, inclusiv panglica, hârtia și cutia.

Fotografiile arată tehnica și așezarea. Pentru alimentele pe care le vinzi păstrezi ambalajul comercial, eticheta, termenul și condițiile de păstrare. Nu copia pâinea neambalată dintr-o fotografie. În Kitul de start găsești formalitățile pe care le verifici înainte de vânzare.

Nu cumpăra materiale pentru o lună întreagă. Începe cu o probă, măsoară, fotografiază și vezi ce merită schimbat. Un caiet cu costuri reale îți este mai util decât un dulap plin de cutii nepotrivite.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

2. Ce cumpără, de fapt, clienta

Când cineva caută un cadou, are de rezolvat o ocazie concretă: o zi de nume, o vizită, un bebeluș nou-născut sau mulțumirile pentru o colegă. Tu îi economisești drumurile și îi pregătești lucrurile într-o formă care poate fi oferită imediat.

Începe conversația cu persoana care primește darul. Întreabă ce îi place, ce ar evita, până când este nevoie de cadou și care este bugetul total. Abia după aceea propui conținutul. O fotografie frumoasă ajută, dar nu înlocuiește răspunsurile acestea.

Trei lucruri fac oferta ușor de înțeles: o fotografie a variantei tale, lista exactă de produse și prețul final. Spune separat costul livrării. Dacă schimbi un produs, ceri acordul înainte să îl cumperi; nu presupui că o înlocuire este acceptată fiindcă are același preț.

Un coșuleț pregătit cu mult drag are un fir comun. Poate fi o pauză de ceai sau un mic dejun în doi. Alege lucruri care se folosesc împreună, nu tot ce găsești la reducere. Destinatara trebuie să înțeleagă ideea dintr-o privire.

După predare poți cere o părere despre conținut și ambalaj. Publici fotografia sau mesajul clientei numai cu acordul ei. Recomandările se construiesc din comenzi îngrijite și respectate la timp, fără să promiți un număr sigur de vânzări.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

3. Formula celor cinci straturi

1. Baza: cutia, tăvița ori recipientul de răchită. Îl alegi după dimensiuni și greutate, înainte de cumpărături. Produsele trebuie să încapă fără să împingă pereții.

2. Înălțimea: suporturi ferme și umplutură care ridică obiectele mici. Recipientele grele stau pe fundul întărit; hârtia mărunțită le încadrează, dar nu le ține loc de bază.

3. Piesa principală: produsul care spune pentru cine este cadoul. Poate fi cafeaua, o cană, o păturică sau un carnețel. Îl pui primul, de obicei în spate, fără să facă ansamblul instabil.

4. Produsele care îl completează: pornește cu patru până la șase obiecte, dacă dimensiunile permit. În spate înalte, în față scunde. Păstrează o culoare principală și una neutră, apoi lasă etichetele la vedere.

5. Finisajul: celofanul potrivit, nodul, funda și bilețelul. Înainte să închizi, verifici dacă fiecare obiect rămâne pe loc când miști ușor baza pe masă.

Pune această ordine lângă masa de lucru. Dacă ceva arată gol, verifică întâi înălțimea; dacă arată aglomerat, scoate un obiect. Nu încerca să repari lipsa unei structuri cumpărând mai multe produse.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

4. Prima listă: materiale de 60 lei

Pentru micul dejun din capitolul 11 folosim un buget de lucru de **60 lei**. Este un exemplu pentru calcul, nu un bon de cumpărături și nici o ofertă actuală de magazin. Înlocuiești sumele cu cele plătite de tine.

Ce cumperi	Buget
Pâine ambalată, 400 g	10 lei
Cafea, 150 g	14 lei
Miere, 100 g	8 lei
Dulceață, 100 g	6 lei
Cană simplă	8 lei
Cutie, hârtie, umplutură, celofan, panglică, bilețel	14 lei
Total materiale	60 lei

Cei 14 lei acoperă materialele consumate pentru ambalaj. O rolă întreagă poate costa mai mult decât porțiunea folosită. Notează separat banii plătiți la început și consumul pe fiecare cadou; nu număra aceeași rolă integral la fiecare comandă.

Pentru baza de acasă ai la finalul ghidului tăvița din carton ondulat de 3 mm: interior de 320 × 240 mm, fund dublu și nouă foi A4 de unit. Este un proiect pentru probă; rezistența nu a fost testată fizic. Verifică propriul carton înainte să îl folosești. Cutiile mici dintr-o singură foaie A4 sunt pentru daruri ușoare.

Ai nevoie de foarfecă, riglă, bandă și un loc curat. Nu cumpăra scule speciale înainte să știi ce îți lipsește.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

5. Unde cauți materialele

La **Lidl, Kaufland, Carrefour și Profi** cauți cafea, ceai, miere, dulceață, ciocolată și biscuiți ambalați. Compari cantitatea, termenul de valabilitate și prețul pe unitate. Sortimentul poate diferi între două magazine ale aceluiași lanț.

La **Pepco, Action și Jumbo** verifici cănile, textilele, cutiile și decorațiunile. Alege întâi un exemplar. Măsoară-l, fotografiază-l și verifică dacă încape în bază înainte să cumperi pentru o serie. Nu promite o culoare până nu ai confirmat stocul.

La **Dedeman** poți căuta carton, bandă, unelte și materiale pentru protecție. Citește destinația produselor: adezivul și cartonul decorativ nu devin materiale pentru contact alimentar doar pentru că le folosești la un cadou.

Compară costul folosit, nu numai prețul pachetului. Dacă o rolă de panglică are 10 metri și consumi un metru pentru un cadou, împarți prețul rolei la zece. Adaugi pierderea reală de la tăieturi. Aplici aceeași metodă hârtiei, celofanului și umpluturii.

Păstrează o listă cu două variante pentru fiecare produs important. Dacă un articol dispare, propui clientei înlocuirea și noul preț. Nu păstra alimente sau textile lângă adezivi și parfumuri. Depozitează ambalajele uscate, ferite de praf și de umezeală.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.



FORMULA COȘURILOR CADOU · SARAH WHITFIELD

Formula, strat cu strat

6. Stratul 1: o bază potrivită

Începe cu greutatea și dimensiunile produselor. Pune pe masă cana cu tot cu mâner, borcanele și ambalajul cel mai înalt. Lasă loc pentru separatoare și pentru scoaterea ușoară a fiecărui obiect. Măsoară interiorul bazei, nu numai exteriorul.

Cutia rigidă este bună pentru o ofertă repetabilă și pentru transport. **Tăvița** lasă totul la vedere, dar se ridică de dedesubt. **Recipientul de răchită** dă un aspect cald, însă costul lui intră integral în calcul. **Lădița** cere atenție la muchii și la protecția produselor.

În pachet ai opt modele mici de început, biblioteca de 132 de proiecte și tăvița mare cu plan A4. Biblioteca include și ornamente sau componente. Nu toate proiectele sunt cutii complete și nu toate sunt potrivite pentru borcane. Modelul 129 este destinat placajului și plexiglasului.

Pentru primul mic dejun poți proba tăvița de 320 × 240 mm interior. Respectă grosimea de carton de 3 mm, fundul dublu și îmbinările din instrucțiuni. Nu există o sarcină maximă certificată. Dacă se îndoaie sau se desprinde ceva, refaci baza și repeți proba.

Căptușește cu hârtie de mătase curată. Colțurile pot ieși puțin peste margine; nu trebuie să ascundă produsele. Nu pune alimente neambalate direct pe hârtia imprimată.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

7. Stratul 2: înălțime fără goluri

Dacă produsele dispar sub margine, ansamblul pare pe jumătate gol. Ridică obiectele ușoare cu un suport pliat din carton și acoperă-l cu umplutură. Începe cu o treaptă joasă; o piesă ridicată prea mult poate răsturna cadoul.

Măsoară lățimea bazei și fă o treaptă care nu împinge pereții. Probează cu produsul cel mai ușor. Borcanele, cănile și alte obiecte grele stau pe o suprafață rigidă, la bază, cu separatoare între ele. Nu folosi pahare de hârtie drept suport pentru sticlă.

Adaugă hârtie mărunțită treptat. Ridic-o cu degetele ca să arate aerat, apoi apasă locul fiecărui produs. Umplutura ascunde suporturile și limitează mișcarea, însă nu înlocuiește fundul întărit și nici protecția împotriva șocurilor.

Privește de la nivelul mesei: se vede partea importantă a fiecărui ambalaj? Așază produsele mai mici în față. Dacă toate ajung la aceeași înălțime, coboară unul și mută altul spre spate.

La final, împinge ușor baza câțiva centimetri pe masă. Oprește-te dacă produsele se lovesc. Corectează spațiile cu separatoare curate, nu cu lipici direct pe ambalajele alimentare. Repetă proba după ce adaugi fiecare obiect greu.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

8. Stratul 3: piesa principală

Alege un singur produs care transmite ideea cadoului. Pentru micul dejun poate fi pâinea ambalată; pentru pauza de cafea, pachetul de cafea; pentru un nou-născut, păturica. Celelalte produse trebuie să aibă legătură cu el.

Pune piesa principală prima. De obicei arată bine în spate, puțin spre centru. Dacă este grea, rămâne jos și o încadrezi cu obiecte ușoare. Siguranța cântărește mai mult decât înălțimea din fotografie.

Întoarce partea frumoasă spre privitor, fără să acoperi ingredientele sau informațiile de păstrare. Nu transfera cafeaua, biscuiții ori mierea în ambalaje decorative fără eticheta necesară. Un produs sigilat poate fi încadrat cu hârtie și panglică fără să îi deschizi ambalajul.

Idei pentru început: o cană ceramică, cafea, ceai, miere etichetată, o agendă, o păturică, un prosop, o plantă mică, o carte de colorat, un tocător sau o lumânare în recipient. La jucării verifici vârsta recomandată. La cosmetice păstrezi sigiliul și eticheta.

Dacă piesa principală îți consumă aproape tot bugetul, redu numărul celorlalte obiecte ori alegi o bază mai mică. Nu ascunde un cost prea mare într-un preț de vânzare care nu îți acoperă munca.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

9. Stratul 4: lucruri care merg împreună

Alege produsele secundare după o singură idee. Lângă cafea merg o cană și biscuiți; lângă un prosop, o cremă de mâini sigilată. Nu adăuga un produs doar pentru că ai rămas cu el de la altă comandă.

Lucrează de la înalt la scund: spate, laterale, față. Grupurile de trei sau cinci pot arăta mai firesc decât un șir, însă numărul nu este o obligație. Spațiul și stabilitatea hotărăsc câte lucruri încap.

Culoare: pornește de la ambalajul piesei principale. Alege aceeași familie și o culoare neutră, de pildă verde cu crem sau vișiniu cu hârtie natur. **Textură:** combină carton, ceramică și un material textil. Nu pune parfum puternic lângă alimente; împachetează categoriile separat.

Lasă mânerele și capacele accesibile. Destinatara trebuie să poată scoate produsele fără să rupă etichetele. Separă sticla de ceramică și fixează individual ce s-ar putea lovi în timpul transportului.

Fă proba de la doi metri. Se înțelege ocazia? Se vede piesa principală? Un obiect îl ascunde pe altul? Corectează aceste trei lucruri înainte să mai cumperi ceva. Spațiile mici se umplu cu hârtie, nu obligatoriu cu încă un produs.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

10. Stratul 5: celofan, fundă, bilețel

Așază baza în mijlocul foii de celofan și ridică marginile deasupra produsului cel mai înalt. Taie întâi o bucată de probă: trebuie să ajungă până la locul nodului, cu rezervă pentru partea de sus și pentru colțuri. Netezește cutele mari din față.

Leagă folia cu o panglică subțire, apoi adaugă funda. Nu strânge până când ambalajele se deformează. Pentru folia obișnuită nu folosi aer fierbinte; aplici căldură numai dacă producătorul o declară termocontractibilă și respectând instrucțiunile sale.

Nodul: treci capătul drept peste stângul și trage în jos. La al doilea nod inversezi ordinea. Exersează pe o bucată separată. Fă două bucle, trece una prin spatele celeilalte și potrivește lungimea capetelor. Taie oblic ca să arate îngrijit.

Bilețelul are o urare potrivită și numele corect. Verifică diacriticele înainte să îl legi. Ai variante gata de imprimat și fișiere cu text editabil în pachetul de etichete. Scrie contactul tău discret pe verso, cu acordul clientei pentru eventualele date personale.

Ridică darul cu ambele mâini de dedesubt. Fă proba de stabilitate aproape de masă. Nu îl apuca de celofan, panglică sau marginea tăviței. Dacă ceva alunecă, desfaci și corectezi înainte de predare.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

TUTORIAL 1 · REȚETA 41

11. Mic dejun tihnit

Pasul 1. Pregătește baza

Alege cutia rigidă ori tăvița din planul A4 de la final. Fotografia arată aceeași tehnică într-un recipient de răchită; costul lui se calculează separat. Verifică fundul și căptușește cu hârtie crem.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 2. Ridică produsele ușoare

Pune un suport jos în spate, apoi umplutură. Lasă locurile pentru borcane și cană pe fundul întărit. Nu sprijini sticla pe hârtie moale.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

TUTORIAL 1 · REȚETA 41

11. Mic dejun tihnit

Pasul 3. Așază piesa principală

Pâinea ambalată stă în spate. În fotografie se vede tehnica; pentru vânzare folosești ambalajul comercial închis, cu eticheta păstrată. Nu împinge pâinea în folie.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 4. Completează în față

Pune mierea și dulceața la laterale, cana în față și cafeaua lângă ea. Lasă mânerul liber și pune un separator între obiectele fragile. Toate etichetele rămân accesibile.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

TUTORIAL 1 · REȚETA 41

11. Mic dejun tihnit

Pasul 5. Verifică spațiile

Potrivește umplutura în jur. Un șervețel decorativ este opțional; dacă îl adaugi, îi treci costul în materiale și recalculezi prețul. Fotografia nu schimbă lista din rețetă.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 6. Închide și verifică

Strânge celofanul deasupra produselor, leagă nodul și funda crem, apoi bilețelul „Pentru tine”. Ridică de dedesubt, aproape de masă, și verifică stabilitatea. Rețeta 41 are 60 lei materiale și preț propus 150 lei.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

TUTORIAL 2 · REȚETA 8

12. Ceai de Moș Nicolae

Pasul 1. Alege o cutie rigidă

Măsoară cana și borcanul înainte să alegi baza. Modelele mici A4 sunt pentru lucruri ușoare; pentru această rețetă alegi o cutie suficient de rezistentă ori probezi tăvița mare.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 2. Pregătește interiorul

Căptușește cu hârtie crem. Adaugă un suport jos pentru ceai și umplutură în jur. Cana și mierea rămân pe baza tare. Fotografia ilustrează etapa, nu produsele finale.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

TUTORIAL 2 · REȚETA 8

12. Ceai de Moș Nicolae

Pasul 3. Așază produsele

Ceaiul în spate, cana în față, mierea la lateral, turta dulce ambalată în spațiul rămas. Separă sticla de ceramică. Fotografia cu ceai arată ordinea înălțimilor.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 4. Adună celofanul

Netezește partea din față și adună folia deasupra celui mai înalt produs. Tehnica din fotografie se aplică și cutiei. Nu folosi căldură pe folie obișnuită.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

TUTORIAL 2 · REȚETA 8

12. Ceai de Moș Nicolae

Pasul 5. Leagă o fundă de sezon

Fă nodul de prindere, apoi funda. Poți folosi roșu cu crem sau verde cu hârtie natur. Nu acoperi cu panglica termenul de valabilitate.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 6. Adaugă urarea

Scrie „Cu drag, de Moș Nicolae" și numele. Fotografia finală oferă o idee de paletă de iarnă. Compoziția de bază este rețeta 8: 60 lei materiale, 150 lei preț propus. Orice decor în plus se recalculează.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

TUTORIAL 3 · REȚETA 36

13. Dar pentru casă nouă

Pasul 1. Verifică fundul și capacul

Pentru conținutul mai greu folosește o cutie rigidă potrivită greutății reale. Probează separat înainte să o oferi. O cutie mică din hârtie nu ține locul acestei baze.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 2. Separă locurile

Pune hârtie și separatoare. Fă loc sticlei de ulei, sării și lumânării. Produsele grele stau jos; capacul trebuie să se închidă fără presiune.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

TUTORIAL 3 · REȚETA 36

13. Dar pentru casă nouă

Pasul 3. Pune tocătorul în spate

Tocătorul este fundalul. Sticla de ulei alimentar stă puțin spre lateral, bine sprijinită. Dacă tocătorul împinge capacul, schimbi cutia ori produsul.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 4. Alege produsele potrivite

Ulei de măsline, sare ambalată, biscuiți sărați ambalați, șervet și o plantă mică. Lumânarea fără parfum se împachetează separat de alimente. Nu adăuga băuturi alcoolice.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

TUTORIAL 3 · REȚETA 36

13. Dar pentru casă nouă

Pasul 5. Potrivește textilele
Îndoaie șervetul spre față. Nu acoperi lista de ingrediente. Pune planta într-o protecție care împiedică pământul și umezeala să ajungă pe restul produselor.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.

Pasul 6. Confirmă înainte de serie
Leagă funda și biletelul „Casă nouă, gânduri bune”. Pentru agentul imobiliar confirmi proba, cantitatea, prețul și livrarea. Recalculezi din rețeta 36 înainte de ofertă; fotografia nu atestă costul sau rezistența cutiei.



Fotografie de tehnică sau de așezare; urmează lista rețetei pentru conținut.



FORMULA COȘURILOR CADOU · SARAH WHITFIELD

Preț, comenzi și predare

14. Prețul: materiale × 2,5

Adună toate produsele și ambalajul consumat. Înmulțește totalul cu **2,5**, apoi rotunjește în sus la următorul multiplu de 5 lei. La 60 lei rezultă 150 lei; la 60,01 lei rezultă 150,025 lei, deci prețul propus este 155 lei.

150 lei pentru cadou + 20 lei livrare convenită = 170 lei total. Cei 20 lei nu schimbă multiplicatorul materialelor: sunt un serviciu separat, acceptat de clientă. Dacă adaugi produse, recalculezi materialele; nu tratezi obiectele noi drept livrare.

Din 150 lei încasări și 60 lei materiale rămân 90 lei înainte de alte cheltuieli. Dacă munca este 30 lei și celelalte cheltuieli sunt 15 lei, diferența rămasă este 45 lei înainte de taxele aplicabile. Nu numi cei 90 lei profit net.

Marja pe materiale este (preț − materiale) / preț. La exemplul 150 și 60, ea este 60%. Raportul preț/materiale este 2,5. Cele două cifre descriu lucruri diferite; în fișele de rețete sunt tipărite separat.

Compară apoi prețul cu timpul, risipa, comisioanele și livrarea ta reală. Dacă nu este suficient, schimbi compoziția ori stabilești un preț care acoperă costul complet și îl comunici înainte de comandă. Formula este un punct de pornire pentru ofertă, nu o garanție de câștig.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

15. Avansul și prima comandă

Nu cumpăra pentru o comandă până nu ai confirmat în scris conținutul, cantitatea, prețul total și data. Pentru o variantă personalizată stabilește și momentul până la care clienta poate cere modificări.

Poți conveni un avans pentru materiale. Spui valoarea lui în lei, soldul rămas, cum se plătește și ce se întâmplă la anulare potrivit condițiilor tale și legii aplicabile. Nu scrie automat că un avans nu se returnează în nicio situație.

Exemplu de organizare: preț cadou 150 lei, livrare 20 lei, total 170 lei. Dacă avansul convenit este 70 lei, soldul este 100 lei. În caiet treci data și dovada plății. Nu confunda mesajul „am plătit” cu o plată verificată.

Confirmare scurtă: „Pregătesc varianta din fotografie, cu lista de produse confirmată. Totalul este 170 lei, inclusiv livrarea de 20 lei. Avansul este 70 lei, iar la predare rămân 100 lei. Data și intervalul: [completezi]. Îmi confirmi că este în regulă?”

Câmpurile dintre paranteze sunt pentru datele comenzii; le completezi înainte să trimiți mesajul. Păstrează conversația și documentele fiscale separat de lista de lucru. Verifică formalitățile PFA și, pentru alimente, DSVSA, înainte de a începe vânzarea organizată.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

16. Greșeli pe care le corectezi repede

Pare gol: ridică obiectele ușoare până devin vizibile, fără să supraînalți sticla. **Pare aglomerat:** scoate un produs și lasă piesa principală să se vadă. **Arată fără legătură:** păstrează o singură ocazie și o paletă simplă.

Produsele se lovesc: adaugă separatoare și verifică baza. Mai multă hârtie pe deasupra nu repară un fund moale. **Folia ascunde totul:** netezește partea din față și mută nodul puțin mai sus. **Funda alunecă:** refă nodul de prindere înainte să aranjezi buclele.

Ambalajul costă mai mult decât ai trecut în caiet: notează consumul real de panglică, bandă și celofan. Include porțiunile pierdute, dar nu taxa o rolă întreagă de mai multe ori. **Schimbi mereu rețeta:** păstrează trei variante de bază și adaptează bilețelul.

Nu lipi obiectele de consum cu adeziv pentru hobby. Clienta trebuie să poată folosi produsele, iar informațiile de pe etichete trebuie să rămână lizibile. Verifică înainte să fotografiezi și încă o dată înainte de predare.

Fotografia comparativă arată cum finisajul schimbă impresia generală. Nu este un test de rezistență. Pentru transport faci separat proba cu propriile materiale și conținutul real.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

17. Primele zece comenzi

Începe cu o probă terminată și o fotografie a ei. Alege trei variante: una simplă, una de sezon și una pentru un buget mai mare. Fiecare are o listă de produse și un preț calculat; nu trimite o listă nesfârșită de posibilități.

Primul cerc este format din persoane pe care le cunoști. Scrie individual unei prietene sau unei colege dacă ai un motiv potrivit: o ocazie despre care a vorbit ori o cerere de idei. Cere voie înainte să îi trimiți oferta. Nu adăuga persoane într-un grup de vânzare fără acord.

Al doilea cerc apare prin darurile predate. Poți oferi un bilețel cu datele tale și cere permisiunea să folosești o fotografie. Al treilea cerc îl formează firmele mici, cabinetele și agenții imobiliari care au nevoie de cadouri repetate. Le propui cantități pe care le poți face la timp.

Într-un grup de cartier citești regulile și ceri acordul administratorului dacă este necesar. Scrii zona, conținutul, prețul și opțiunea de predare. „Pentru comenzi și detalii, mesaj în privat!” este suficient; nu trebuie să explici toată activitatea într-o singură postare.

Ținta de zece comenzi îți organizează practica. Nu este o promisiune că zece persoane vor cumpăra. Kitul de start îți oferă mesaje și un registru ca să urmărești fiecare conversație fără insistență.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

18. Fotografia cu telefonul

Așază cadoul lângă o fereastră, cu lumina din lateral. Stinge sursele de lumină care schimbă mult culoarea. Alege o masă curată și un fundal simplu; îndepărtează pungile, foarfeca și obiectele personale.

Șterge lentila. Ține telefonul la înălțimea cadoului și puțin într-o parte, ca să se vadă adâncimea. Apasă pe piesa principală pentru focalizare. Fotografia de sus este utilă pentru lista de produse, dar nu trebuie să fie singura imagine.

Fă o serie de cadre și păstrează unul frontal, unul din lateral și unul cu detaliul bilețelului. Verifică dacă folia reflectă fereastra peste produse. Rotește baza câțiva centimetri până când reflexia se mută.

Corectează luminozitatea discret. Nu schimba culorile reale ale cănilor sau panglicii. Clienta comandă ceea ce vede; dacă folosești o fotografie de inspirație, spui clar că vei confirma propria variantă înainte de plată.

Pentru un meniu, păstrează același fundal și aceeași distanță. La o postare adaugă textul cu conținut și preț; nu înghesui toate informațiile pe imagine. Nu fotografia adresa, eticheta de transport ori numele complet al destinatarei pentru o postare publică.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

19. Predare și transport

Stabilește de la început dacă este predare personală în localitatea ta, livrare locală ori expediere prin curier. Confirmă intervalul și costul înainte de plată. Nu promite o oră de curier pe care nu o poți controla.

Pentru mașină folosește o suprafață plană, separatoare și cutii exterioare potrivite. Fixează fiecare cadou ca să nu se răstoarne la frânare. Nu lăsa alimente, cosmetice sau lumânări într-o mașină încinsă. Respectă condițiile scrise pe produse.

Celofanul este finisaj, nu ambalaj de transport. Pentru curier ai nevoie de o cutie exterioară rigidă, protecție individuală pentru obiectele fragile și umplerea golurilor. Verifică regulile curierului pentru sticlă, lichide și alimente. Fă o probă înainte să oferi expedierea ca serviciu.

La predare verifică numele de pe bilețel, conținutul și soldul. Spune cum se ridică baza: cu ambele mâini, de dedesubt. Nu lăsa darul în fața ușii fără acordul clientei și fără să poți respecta temperatura de păstrare.

O fotografie pentru confirmarea livrării nu este automat permisiune de publicare. Păstrează numai datele necesare și nu arăta adresele în materiale publice. Notează în registru data reală a predării și eventualele probleme.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

20. Caietul care ține lucrurile în ordine

O pagină pe săptămână este suficientă la început. Pentru fiecare comandă notezi numele, contactul, varianta, cantitatea, data, prețul, avansul, soldul și predarea. Marchezi separat ceea ce este doar o întrebare și ceea ce a fost confirmat.

Duminica verifici săptămâna următoare și faci o singură listă de cumpărături. Înmulțești fiecare articol cu numărul comenzilor confirmate, apoi scazi stocul bun pe care îl ai deja. Citește termenele înainte să folosești resturile de la o serie anterioară.

Pregătește pe rând toate bazele, toate umpluturile și apoi produsele. Ține însă o fișă separată pentru fiecare clientă; două cadouri asemănătoare pot avea bilețele, alergii sau date diferite. Pune fișa lângă comanda ei până la verificarea finală.

Măsoară timpul unei probe complete: cumpărături, pregătire, fotografiere, mesaje și predare. Numărul de cadouri pe care îl poți accepta vine din timpul tău real, nu din capacitatea altcuiva. Lasă loc pentru corecții și pentru produsele lipsă.

La sfârșitul săptămânii aduni încasările, materialele și celelalte cheltuieli. Compari costul estimat cu cel real. Registrul din anexă este pentru organizare; nu înlocuiește evidența contabilă și documentele fiscale.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.



FORMULA COȘURILOR CADOU · SARAH WHITFIELD

Sezoane și următorul pas

21. Calendarul cadourilor în România

Toamna pregătești o variantă simbolică pentru **Ziua Educației, 5 octombrie**, apoi cadouri de zi de nume: **Sf. Dumitru, 26 octombrie**, **Sf. Mihail și Gavril, 8 noiembrie**, **Sf. Andrei, 30 noiembrie**. Respectă regulile școlii și bugetul persoanei care comandă.

Iarna vin **Moș Nicolae, 6 decembrie**, **Crăciun, 25 decembrie**, darurile pentru firme și Anul Nou. Începe discuțiile cu firmele din timp, confirmă cantitatea și un model înainte de serie. În ianuarie ai **Sf. Ion, 7 ianuarie**, iar în februarie, **Dragobete, 24 februarie**.

Primăvara pregătești **Mărțișor, 1 martie**, **8 Martie** și coșuri cadou de **Paște, 2 mai 2027**. Darul de Paște este pentru oferit; nu este un coș ritual și nu promite o utilizare religioasă specifică.

Vara ai **1 Iunie**, sfârșitul anului școlar, nunți, botezuri și **Sf. Maria, 15 august**. Tot anul sunt aniversări, nou-născuți, cereri pentru nași, casă nouă și cadouri la predarea cheilor.

Cu patru sau cinci săptămâni înainte de o ocazie, pregătești proba și verifici stocul. Anunți termenul de comandă pe care îl poți respecta. Planul de 90 de zile începe la 25 septembrie și se încheie la 23 decembrie 2026; 24 și 25 decembrie sunt închiderea de sezon, separat.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

22. Un dar făcut cu grijă, de la început la sfârșit

Acum ai ordinea de lucru. Alege o singură rețetă și pregătește o probă. Nu este nevoie să încerci toate culorile și toate cutiile într-o după-amiază. După prima încercare vei ști ce încape, cât consumi și ce mișcare mai ai de exersat.

Pune lângă ea lista de materiale și scrie costurile plătite. Recalculează prețul, apoi scade timpul și celelalte cheltuieli. Dacă cifrele nu îți convin, schimbă varianta înainte să o oferi. Este mai simplu să ajustezi o probă decât o comandă deja confirmată.

Fă o fotografie în lumină naturală. Verifică bilețelul și numele. Dacă vrei să vinzi, citește mai întâi pagina de formalități din Kitul de start și pregătește informațiile cerute de ONRC și DSVSA pentru activitatea ta.

Apoi alegi un mesaj potrivit pentru o persoană sau un grup în care ofertele sunt permise. Completezi conținutul, prețul, data și zona de predare. Trimiți o singură întrebare ușor de răspuns și lași persoanei timp să decidă.

Păstrează prima fotografie și prima fișă de cost. Vor fi punctul tău de comparație pentru următoarea încercare. Lucrează curat, verifică fiecare cadou și promite doar ce poți pregăti la timp.

Cu drag, **Sarah Whitfield**



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

A. Cumpărăturile pentru tutoriale

Mic dejun tihnit: pâine ambalată 400 g, cafea 150 g, miere 100 g, dulceață 100 g, cană simplă, bază și ambalaj. Bugetul de lucru este 60 lei. Pentru cantitățile și sumele pe articole vezi rețeta 41.

Ceai de Moș Nicolae: ceai 20 plicuri, cană ceramică, miere 100 g, turtă dulce ambalată 150 g, bază și ambalaj. Buget de lucru 60 lei; rețeta 8. O panglică de sezon și un bilețel schimbă ocazia fără să schimbe metoda.

Casă nouă: ulei de măsline, tocător, sare, lumânare fără parfum, șervet, plantă și biscuiți sărați. Rețeta 36 arată toate cantitățile și bugetul. Confirmă dimensiunile înainte să cumperi baza.

Materiale comune: hârtie de mătase, umplutură, carton pentru separatoare, celofan, panglică, bandă, bilețel. Ai nevoie de foarfecă, riglă, creion și o suprafață de protecție pentru tăiere.

Înainte de cumpărături: verifică ce ai deja, termenele alimentelor și cantitatea efectivă din pachet. Notează prețul unitar și cât consumi. Alege o înlocuire posibilă pentru fiecare articol, dar cere acordul clientei înainte să o folosești.

Pentru baza din carton: citește planul de la final. Tăvița cere carton ondulat de 3 mm și fund dublu. Nu folosi carton ud, strivit sau cu urme de grăsime. Proba fizică se face cu propriile materiale.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

B. Tabelul de prețuri

Materiale × 2,5, apoi rotunjire în sus la un multiplu de 5 lei. În costul materialelor intră produsele și ambalajul consumat.

Materiale	Înmulțit cu 2,5	Preț propus
20 lei	50 lei	50 lei
30 lei	75 lei	75 lei
40 lei	100 lei	100 lei
48 lei	120 lei	120 lei
50 lei	125 lei	125 lei
52 lei	130 lei	130 lei
58 lei	145 lei	145 lei
60 lei	150 lei	150 lei
61 lei	152,50 lei	155 lei
68 lei	170 lei	170 lei
80 lei	200 lei	200 lei
100 lei	250 lei	250 lei
121 lei	302,50 lei	305 lei
136 lei	340 lei	340 lei
160 lei	400 lei	400 lei
200 lei	500 lei	500 lei
212 lei	530 lei	530 lei

La 60 lei materiale și 150 lei preț, diferența este 90 lei înainte de muncă, livrare, comisioane și taxe. Pentru 20 lei livrare acceptată separat, totalul clientei este 170 lei. Nu numi diferența profit net.

Completează cu bonurile tale: materiale ..... lei · preț ..... lei · muncă ..... lei · alte cheltuieli ..... lei · diferență ..... lei.

C. Fișa unei comenzi

Nume și contact: .....

Ocazia și destinatara: .....

Varianta și cantitatea: .....

Lista de produse confirmată: .....

.....

Alergii sau produse de evitat, declarate de clientă: .....

Bilețel — text verificat: .....

Data și intervalul de predare: .....

Locul / metoda: .....

Preț cadou ..... lei + livrare ..... lei = total ..... lei

Avans ..... lei · plătit la ..... · sold ..... lei

Materiale reale ..... lei · timp ..... minute

Confirmarea clientei: ..... · verificat conținutul: .....

Predat la ..... · observații: .....

Fișă de lucru, nu document fiscal. Păstrează numai datele necesare comenzii; nu publica adresa sau informațiile personale.

D. Nodul și verificarea finală

1. Strânge folia cu o panglică subțire, fără să apeși produsele. Lasă spațiu deasupra piesei principale.
2. Treci capătul drept peste cel stâng și strânge în jos. La al doilea nod inversezi ordinea.
3. Formează două bucle, trece una prin spatele celeilalte și trage ușor. Potrivește buclele și taie capetele oblic.
4. Leagă bilețelul separat, astfel încât numele și urarea să se poată citi.

Înainte de predare: sunt toate produsele confirmate? Ambalajele sunt închise? Termenele și etichetele sunt lizibile? Sticla este separată de ceramică? Alimentele sunt separate de lumânări și cosmetice? Numele este scris corect?

Baza: o ridici de dedesubt, cu două mâini. Nu există o probă fizică documentată pentru tăvița inclusă. Verifici cartonul, îmbinările și greutatea reală înainte să o folosești.

Transportul: celofanul nu este protecție de curier. Pregătești cutia exterioară și separatoarele, confirmi condițiile curierului și comunici clientei intervalul real de predare.

Pe paginile următoare găsești tăvița mare: instrucțiuni, lista pieselor și nouă foi A4 la scară reală.



Exemplu de așezare. Pentru vânzare, păstrează alimentele în ambalajele lor comerciale.

Tăvița pentru primul cadou

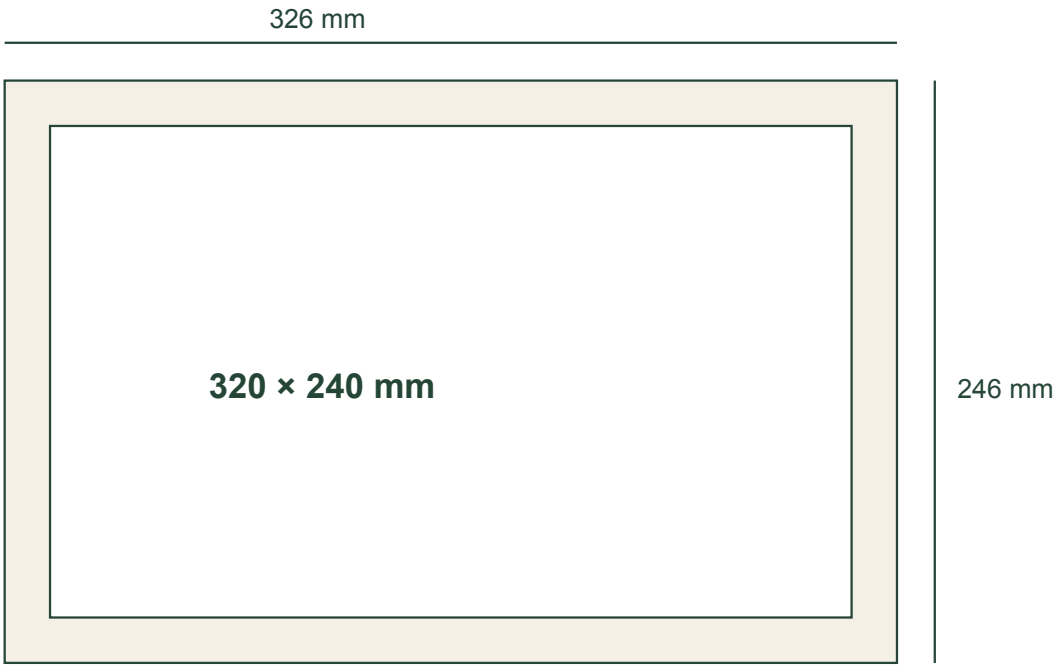
Pentru micul dejun din capitolul 11 și lecția 1

Folosești carton ondulat curat și uscat, gros de 3 mm. Imprimi planul pe hârtie și trasezi piesele pe carton. Nu introduci cartonul gros în imprimantă.

Dimensiuni: exterior 326 × 246 × 83 mm; interior 320 × 240 mm. După adăugarea fundului dublu rămân 77 mm până la margine. Produsele pot depăși marginea. Tăvița nu are mânere.

Material: carton ondulat de 3 mm, fără porțiuni strivite, umezeală ori grăsime. Măsoară grosimea. La altă grosime trebuie ajustate laturile scurte și întăritura; dimensiunile acestui plan sunt calculate pentru 3 mm.

Ai nevoie de: cutter, suport de tăiere, riglă metalică, creion, adeziv pentru carton și bandă de hârtie lată de 50 mm. Respecți timpul de uscare al adezivului. Hârtia decorativă și celofanul nu susțin greutatea.



Vedere de sus · schemă, nu tipar la scară 1:1

Proba fizică nu a fost făcută. Rezistența cu produsele reale nu este confirmată. Fă proba de la pagina 4 cu propriul carton. Ridică numai de dedesubt, niciodată de margine sau folie.

Piesele și unirea foilor A4

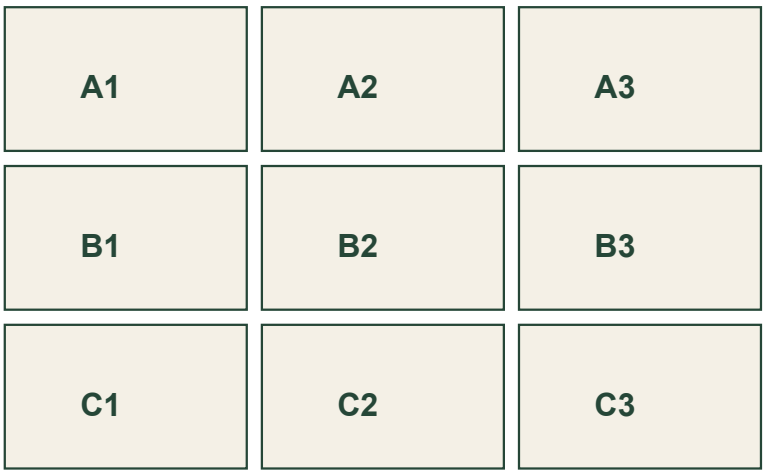
Imprimi pe hârtie, unești foile, apoi trasezi piesele pe carton

Piesă	Buc.	Dimensiune
A · fund exterior	1	326 × 246 mm
B · întăritură	1	320 × 240 mm
C, D · laturi lungi	2	326 × 80 mm
E, F · laturi scurte	2	240 × 80 mm

Bandă de 50 mm: două bucăți de 326 mm, două de 246 mm și patru de 80 mm pentru colțuri. Tai separatoarele după produsele tale. Banda nu este inclusă în contururile pieselor.

Imprimare: următoarele nouă foi A4 (A1–C3), la 100%, fără potrivire automată. Segmentul de control trebuie să aibă exact 50 mm pe fiecare foaie. Zona desenului: 190 × 267 mm.

Unește foile: urmează grila de mai jos. Desenul se suprapune pe 10 mm. Taie marginea albă din dreapta foii din stânga și marginea albă de jos a foii de sus. Potrivește crucile cu același cod și lipește pe verso. Nu tăia suprapunerea desenată.



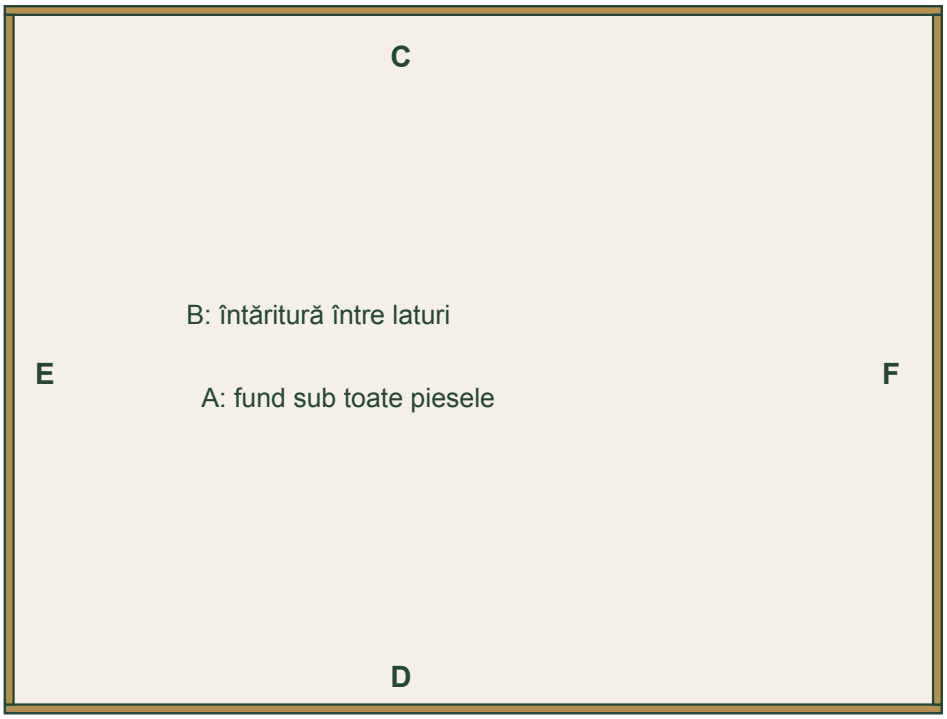
Linia continuă este conturul de tăiere. Crucile gri unesc numai foile de hârtie. Panourile sunt piese separate: le unești cu adeziv și bandă, nu le îndoi.

Cum construiești tăvița

Adezivul unește piesele, banda întărește muchiile și colțurile

1. Decupează tiparele A–F. Trasează-le pe carton și taie cu rigla. La B, onduleurile sunt perpendiculare pe cele din A. La C–F, onduleurile stau vertical când ridici latura. Folosește suport de tăiere.

2. Probează fără adeziv. Laturile lungi C și D stau deasupra lui A, la marginea lui. E și F stau între C și D. Nu lipi laturile în exteriorul fundului: ai schimba dimensiunea.



Laturile stau pe fund · schemă micșorată

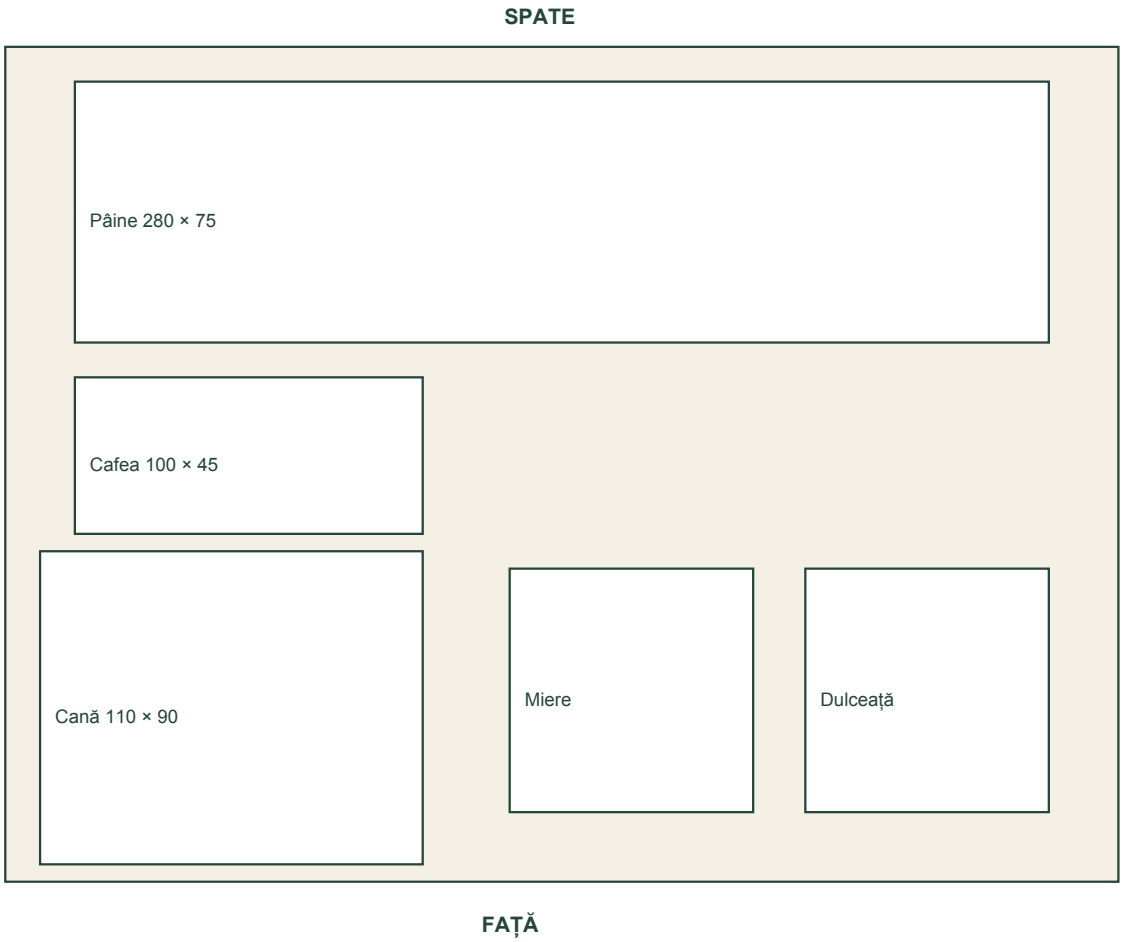
3. Lipește muchiile de jos ale laturilor pe A și îmbinările din colțuri. Ține unghiurile drepte. Îndoaie banda: jumătate pe exteriorul laturii, jumătate sub A. Întărește fiecare colț cu o bucată verticală de 80 mm.

4. Întinde adezivul pe B și lipește-l între laturi, peste A. Onduleurile celor două straturi se încrucișează. Apasă cu o placă plană. Așteaptă uscarea completă, apoi pune hârtia și separatoarele.

Potrivirea produselor și proba

Locuri prevăzute: pâine, cafea, cană, miere și dulceață

5. Măsoară produsele înainte să le cumperi. Desenul arată contururile maxime văzute de sus, inclusiv mânerul cănii și ambalajele. Dacă sunt mai mari, alegi alte produse ori altă bază; nu le forța.



Borcane: diametru de cel mult 70 mm fiecare. Stau direct pe fundul întărit. Separă sticla prin carton curat și umplutură. Desenul verifică dimensiunile, nu arată un cadou construit și testat.

6. Proba înainte de folosire: cântărește produsele și notează masa. Pune întâi o greutate închisă, necasantă, de aceeași masă. Ridică tăvița cu ambele mâini de dedesubt, la câțiva centimetri de masă. Verifică deformarea, colțurile și adezivul. Apoi probează produsele reale. La orice defect, repară și repetă.



Segment de control: 50 mm

A: 326 × 246 mm

Onduleuri pe latura de 326 mm

X185

X185

Y262-50

Y262-150

Segment de control: 50 mm

E: 80

Rotit: 2

X185-50

X365

X185-200

X365

Y262-280

Segment de control: 50 mm

E: 80 × 240 mm

Rotit: 240 × 80 mm

X365-50

X365-200

F: 80 × 240 mm

Rotit: 240 × 80 mm

Y262-430

Y262-520



Segment de control: 50 mm

Y262-50

Y262-150

B: 320 × 240 mm

Onduleuri pe latura de 240 mm

X18

X18

Y519-50

Y519-150

Tăviță · foaia B2 / 9 · A4 · 100% · fără potrivire

Segment de control: 50 mm

Y262-280

X185-320

X365

X185-460

X365

Y519-280

Tăviță · foaia B3 / 9 · A4 · 100% · fără potrivire



Segment de control: 50 mm

Y262-430

Y262-520

X365-320

X365-460

Y519-430

Y519-520



Segment de control: 50 mm

Y519-50

Y519-150

C: 326 × 80 mm

X18

D: 326 × 80 mm

X18

Tăviță · foaia C2 / 9 · A4 · 100% · fără potrivire

Segment de control: 50 mm

Y519-280

X185-600

X365

X185-730

X365

Tăviță · foaia C3 / 9 · A4 · 100% · fără potrivire



Segment de control: 50 mm







