FORMULA COȘURILOR CADOU

# Kit de start

*Primele 10 comenzi · plan pe 90 de zile și mesaje gata de adaptat*



SARAH WHITFIELD

# Primele zece comenzi

Începi cu o probă, o fotografie și o ofertă ușor de înțeles. Cele zece comenzi sunt o țintă de organizare, nu un rezultat garantat. Înveți din fiecare întrebare, din timpul folosit și din cheltuielile reale.

**Înainte de vânzare:** citește paginile despre PFA și alimente. Pregătește formalitățile pentru activitatea ta. Calendarul este un plan de lucru; muți pașii de vânzare dacă înregistrările necesare nu sunt încă gata.

**Prima ofertă:** alege trei variante. Arată conținutul, prețul final și livrarea separat. Fotografia este a probei tale. Nu folosi o imagine de inspirație ca dovadă că ai pregătit deja acea comandă.

**Mesajele din pachet:** completezi câmpurile dintre paranteze cu numele, produsul, prețul și data reale. Recitești înainte de trimitere. Nu inventa comenzi, stocuri ori termene ca să grăbești răspunsul.

**Un singur pas după răspuns:** când persoana întreabă prețul, îi dai prețul și conținutul. Când alege, confirmi detaliile. Când plătește, verifici încasarea. Când predai, notezi data și eventualele observații.

Dacă cineva nu este interesat, te oprești. O revenire legată de o dată reală este suficientă. Nu trimite același mesaj mai multor persoane fără să îl adaptezi și fără să respecți contextul.

Sarah Whitfield Academy

# Cele trei cercuri

**1. Oamenii care te cunosc.** Prietene, colege, familie și vecine. Alege o persoană pentru care ai o idee concretă. Întreabă dacă vrea fotografia; nu transforma conversația într-o listă de oferte. Notează numai ce este necesar pentru cerere.

**2. Oamenii care primesc cadoul.** Un bilețel cu numele și contactul tău poate ajuta la o recomandare. După predare ceri o părere și, separat, acordul de a o publica. Nu promiți recompense pe care nu le-ai stabilit.

**3. Firme mici și persoane care oferă daruri des.** Cabinete, birouri, saloane și agenți imobiliari pot avea ocazii repetate. Întâi afli persoana care decide, cantitatea și data. Trimiți o ofertă scurtă și confirmi o probă înainte de serie.

| Întrebarea ta | Ce notezi |
|---|---|
| Pentru cine este? | Preferințe și produse de evitat |
| Care este ocazia? | Urare și culori potrivite |
| Până când ai nevoie? | Data și intervalul real |
| Care este bugetul total? | Cadou plus livrare |
| Cum îl primești? | Predare ori transport confirmat |

**De unde începi:** o probă terminată, trei variante de meniu, o conversație potrivită. Păstrează fiecare promisiune în registru. La sfârșitul săptămânii vezi ce ai învățat și alegi o singură îmbunătățire.

25.09–23.12.2026 · CALENDAR DE LUCRU

# Zilele 1–35

| Vin. | Sâm. | Dum. | Lun. | Mar. | Mie. | Joi |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Săptămâna 1 · Prima probă** | | | | | | |
| **1 · 25.09** Citește formalitățile PFA și DSVSA. | **2 · 26.09** Alege o rețetă și măsoară baza. | **3 · 27.09** Verifică ONRC și codurile activității. | **4 · 28.09** Cere DSVSA cerințele pentru alimente. | **5 · 29.09** Fă lista și cumpără pentru o probă. | **6 · 30.09** Pregătește proba; notează consumul. | **7 · 01.10** Fotografiază și recalculează prețul. |
| **Săptămâna 2 · Oferta simplă** | | | | | | |
| **8 · 02.10** Alege trei variante și prețurile. | **9 · 03.10** Verifică regulile școlii pentru cadouri. | **10 · 04.10** Pregătește un bilețel de mulțumire. | **11 · 05.10** Ziua Educației: notează ce s-a cerut. | **12 · 06.10** Fă meniul cu fotografiile tale. | **13 · 07.10** Verifică actele înainte de vânzare. | **14 · 08.10** Cere unei prietene părerea despre meniu. |
| **Săptămâna 3 · Primele conversații** | | | | | | |
| **15 · 09.10** Scrie unei persoane cu ocazie reală. | **16 · 10.10** Răspunde cu conținut și preț total. | **17 · 11.10** Completează fișa unei cereri. | **18 · 12.10** Confirmă data și metoda de predare. | **19 · 13.10** Cumpără numai pentru cereri confirmate. | **20 · 14.10** Pregătește și verifică fiecare dar. | **21 · 15.10** Compară bugetul cu bonurile. |
| **Săptămâna 4 · Zi de nume** | | | | | | |
| **22 · 16.10** Pregătește varianta pentru Sf. Dumitru. | **23 · 17.10** Fotografiază un bilețel personalizat. | **24 · 18.10** Cere acordul grupului pentru postare. | **25 · 19.10** Publică oferta dacă actele sunt gata. | **26 · 20.10** Răspunde persoanelor interesate. | **27 · 21.10** Confirmă comenzile pentru 26 octombrie. | **28 · 22.10** Verifică stocul și termenul alimentelor. |
| **Săptămâna 5 · Recomandări** | | | | | | |
| **29 · 23.10** Pregătește comenzile confirmate. | **30 · 24.10** Verifică numele de pe bilețele. | **31 · 25.10** Confirmă intervalele de mâine. | **32 · 26.10** Sf. Dumitru: predă la ora convenită. | **33 · 27.10** Cere o părere și acord pentru fotografie. | **34 · 28.10** Notează cine a recomandat oferta. | **35 · 29.10** Alege o îmbunătățire pentru următoarea serie. |

25.09–23.12.2026 · CALENDAR DE LUCRU

# Zilele 36–63

| Vin. | Sâm. | Dum. | Lun. | Mar. | Mie. | Joi |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Săptămâna 6 · Firme mici** | | | | | | |
| **36 · 30.10** Alege două variante pentru firme. | **37 · 31.10** Calculează cantități de 5 și 10 daruri. | **38 · 01.11** Pregătește o ofertă scrisă completă. | **39 · 02.11** Caută o firmă cu o nevoie concretă. | **40 · 03.11** Trimite o propunere personalizată. | **41 · 04.11** Pregătește Sf. Mihail și Gavril. | **42 · 05.11** Confirmă predările din 8 noiembrie. |
| **Săptămâna 7 · Proba de iarnă** | | | | | | |
| **43 · 06.11** Verifică numele și etichetele. | **44 · 07.11** Pregătește darurile confirmate. | **45 · 08.11** Sf. Mihail și Gavril: predă și notează. | **46 · 09.11** Alege rețeta de Moș Nicolae. | **47 · 10.11** Fă proba în culorile de iarnă. | **48 · 11.11** Verifică vârsta recomandată pe jucării. | **49 · 12.11** Fotografiază și calculează varianta. |
| **Săptămâna 8 · Moș Nicolae** | | | | | | |
| **50 · 13.11** Anunță oferta și termenul real. | **51 · 14.11** Trimite meniul numai celor interesați. | **52 · 15.11** Confirmă conținutul și alergiile. | **53 · 16.11** Verifică stocul cu magazinul. | **54 · 17.11** Notează avansurile verificate. | **55 · 18.11** Pregătește etichetele de sezon. | **56 · 19.11** Revezi timpul disponibil pentru serie. |
| **Săptămâna 9 · Crăciun pentru firme** | | | | | | |
| **57 · 20.11** Confirmă proba cu firma interesată. | **58 · 21.11** Notează cantitatea și fiecare variantă. | **59 · 22.11** Confirmă prețul total și livrarea. | **60 · 23.11** Verifică datele pentru facturare. | **61 · 24.11** Cumpără după acordul scris. | **62 · 25.11** Pregătește cutiile și separatoarele. | **63 · 26.11** Recalculează dacă un produs lipsește. |

25.09–23.12.2026 · CALENDAR DE LUCRU

# Zilele 64–90

| Vin. | Sâm. | Dum. | Lun. | Mar. | Mie. | Joi |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Săptămâna 10 · Sf. Andrei** | | | | | | |
| **64 · 27.11** Confirmă darurile de zi de nume. | **65 · 28.11** Verifică ordinea predărilor. | **66 · 29.11** Pregătește bilețelele și soldurile. | **67 · 30.11** Sf. Andrei: predă și notează. | **68 · 01.12** Verifică comenzile de Moș Nicolae. | **69 · 02.12** Pregătește toate bazele de iarnă. | **70 · 03.12** Separă produsele pentru fiecare comandă. |
| **Săptămâna 11 · Predările de Moș Nicolae** | | | | | | |
| **71 · 04.12** Finisează și verifică fiecare cadou. | **72 · 05.12** Confirmă intervalele de predare. | **73 · 06.12** Moș Nicolae: predă la ora convenită. | **74 · 07.12** Cere o părere, fără insistență. | **75 · 08.12** Actualizează meniul de Crăciun. | **76 · 09.12** Verifică ce poți pregăti până pe 23. | **77 · 10.12** Anunță termenul real de comandă. |
| **Săptămâna 12 · Seria de Crăciun** | | | | | | |
| **78 · 11.12** Verifică plățile și confirmările. | **79 · 12.12** Fă lista completă de cumpărături. | **80 · 13.12** Controlează termenele alimentelor. | **81 · 14.12** Pregătește bazele pe variante. | **82 · 15.12** Așază produsele pe straturi. | **83 · 16.12** Verifică urările și datele de livrare. | **84 · 17.12** Programează predările fără suprapuneri. |
| **Săptămâna 13 · Închiderea sezonului** | | | | | | |
| **85 · 18.12** Închide comenzile la termenul anunțat. | **86 · 19.12** Verifică toate cadourile terminate. | **87 · 20.12** Confirmă soldurile și intervalele. | **88 · 21.12** Pregătește protecția pentru transport. | **89 · 22.12** Predă comenzile programate. | **90 · 23.12** 23 decembrie: închide registrul. | |

MESAJE DE ADAPTAT · COMPLETEAZĂ ÎNAINTE DE TRIMITERE

# Conversații simple

## 1. Prima postare

**Facebook**

„Pregătesc coșuri și cutii cadou pentru [ocazie]. Varianta din fotografie conține [lista] și costă [preț] lei. Predare în [zonă], la [dată]; livrarea costă [sumă] lei. Pentru comenzi și detalii, mesaj în privat!”

**WhatsApp**

„Bună, [nume]! Am pregătit un coșuleț pentru [ocazie], cu [produse]. Este [preț] lei, împachetat și cu bilețel. Vrei să îți trimit fotografia și detaliile?”

**Grupul cartierului**

„Bună! Cu acordul administratorului, vă arăt varianta mea pentru [ocazie]. Conține [lista], la [preț] lei. Predare personală în [zonă], [interval]. Scrie-mi în privat dacă vrei meniul.”

## 2. O persoană cunoscută

**Prietenei**

„Bună, [nume]! Mi-am amintit că pregătești un dar pentru [persoană]. Am o variantă cu [produse], la [preț] lei, gata pentru [dată]. Vrei să o vezi?”

**Colegei**

„Bună, [nume]! Pentru [ocazie] pot pregăti o cutie cu [produse], la [preț] lei. Îți trimit întâi fotografia și lista, ca să alegi în liniște. Te-ar ajuta?”

**Unei vecine**

„Bună, [nume]! Pregătesc coșulețe și cutii cadou în [cartier]. Dacă ai nevoie de ceva pentru [ocazie], pot trimite meniul. Predarea o stabilim împreună.”

Folosește doar date reale. Respectă regulile grupului și oprește mesajele dacă persoana nu dorește oferta.

MESAJE DE ADAPTAT · COMPLETEAZĂ ÎNAINTE DE TRIMITERE

# Conversații simple

## 3. Anunțul de sezon

**Facebook**

„Preiau comenzi pentru Crăciun! Varianta din fotografie: [lista], [preț] lei, cu ambalaj și bilețel. Confirm comenzile până la [data reală], pentru predare la [interval]. Tu alegi, eu creez!”

**WhatsApp**

„Bună, [nume]! Ai spus că te gândești la un dar de Moș Nicolae. Am pregătit varianta cu [lista], la [preț] lei. Pot confirma până la [dată]. Vrei fotografia?”

**Grup local**

„Coșulețe pentru Moș Nicolae, pregătite cu mult drag în [zonă]. [Conținut] · [preț] lei · predare la [interval]. La jucării confirmăm vârsta recomandată înainte de comandă.”

## 4. Când întreabă prețul

**Răspuns direct**

„Varianta din fotografie costă [preț] lei și include [lista], ambalajul și bilețelul. Livrarea este [sumă] lei sau poți alege predare personală. Pentru cine este cadoul și când ai nevoie de el?”

**Buget mai mic**

„Înțeleg. Pot face o variantă mai mică, cu [lista nouă], la [preț nou] lei. Îți trimit fotografia și prețul total înainte să confirmăm. Se potrivește bugetului tău?”

Folosește doar date reale. Respectă regulile grupului și oprește mesajele dacă persoana nu dorește oferta.

MESAJE DE ADAPTAT · COMPLETEAZĂ ÎNAINTE DE TRIMITERE

# Conversații simple

## 5. Trimiterea meniului

**WhatsApp**

„Îți trimit meniul cu trei variante, fotografii și conținut. Prețul fiecăreia include ambalajul și bilețelul. Spune-mi ocazia și data; îți confirm ce pot pregăti.”

**După un comentariu**

„Mulțumesc pentru interes! Pot să îți trimit meniul în privat? Acolo îți explic și predarea, ca să ai prețul complet înainte să alegi.”

## 6. Revenire fără presiune

**O singură revenire**

„Bună, [nume]! Revin pentru cadoul de [ocazie]. Ca să îl pregătesc pentru [dată], am nevoie de confirmare până la [termen real]. Dacă nu mai ai nevoie, este în regulă.”

**După „mă gândesc”**

„Bună! Mai ai nevoie de detalii despre varianta cu [produse]? Pot clarifica prețul sau predarea. Dacă nu este momentul, închidem aici conversația.”

**Încheiere**

„Mulțumesc că mi-ai spus. Nu îți rezerv materiale și nu mai revin pentru această ocazie. Îmi poți scrie când ai nevoie de un cadou.”

Folosește doar date reale. Respectă regulile grupului și oprește mesajele dacă persoana nu dorește oferta.

MESAJE DE ADAPTAT · COMPLETEAZĂ ÎNAINTE DE TRIMITERE

# Conversații simple

## 7. Alegerea conținutului

**Personalizare**

„Pentru cine este darul? Spune-mi ce îi place, ce produse evităm și bugetul total, inclusiv livrarea. Îți propun apoi o listă exactă.”

**Alergii și înlocuiri**

„Există alergii sau ingrediente de evitat? Păstrez etichetele producătorilor. Dacă un articol lipsește, îți cer acordul pentru înlocuire înainte să îl cumpăr.”

## 8. Confirmare și avans

**Confirmarea**

„Confirm: [cantitate] cadou/cadouri, varianta [nume], conținut [lista], pentru [dată]. Produse și ambalaj [sumă] lei + livrare [sumă] lei = total [sumă] lei. Bilețel: [text]. Îmi confirmi?”

**Plata**

„Avansul convenit este [sumă] lei, soldul [sumă] lei, de plătit la [moment]. Condițiile de modificare și anulare sunt [condiții]. Încep după confirmarea scrisă și verificarea plății.”

Folosește doar date reale. Respectă regulile grupului și oprește mesajele dacă persoana nu dorește oferta.

MESAJE DE ADAPTAT · COMPLETEAZĂ ÎNAINTE DE TRIMITERE

# Conversații simple

## 9. Cadoul este gata

**Predare personală**

„Bună, [nume]! Cadoul este gata. Îți trimit fotografia pentru verificare. Predarea este la [loc], în [interval]. Soldul este [sumă] lei. Confirmi intervalul?”

**Livrare**

„Cadoul este pregătit pentru livrarea convenită la [dată]. Verificăm în privat adresa și persoana care îl primește. Costul și condițiile rămân cele confirmate în comandă.”

## 10. Părerea după predare

**Mesaj scurt**

„Bună, [nume]! A ajuns totul în regulă? Mi-ar prinde bine să știu ce ți-a plăcut și ce aș putea îmbunătăți.”

**Permisiune pentru publicare**

„Mulțumesc pentru mesaj! Îmi dai voie să public fotografia cadoului și această părere, fără adresă și fără alte date personale? Dacă preferi să rămână între noi, este în regulă.”

Folosește doar date reale. Respectă regulile grupului și oprește mesajele dacă persoana nu dorește oferta.

# Conversații simple

## 11. Recomandare

**Clientei mulțumite**

„Mă bucur că darul a fost potrivit. Dacă o persoană apropiată caută ceva asemănător, îi poți da contactul meu. Îți mulțumesc!”

**Persoanei recomandate**

„Bună, [nume]! Mi-ai scris pentru un cadou de [ocazie]. Pregătesc variante cu [produse]. Care este data și bugetul total pe care îl ai în minte?”

## 12. Firme mici și echipe

**Primul contact**

„Bună, [nume]! Pregătesc coșuri și cutii cadou pentru firme din [zonă]. Pentru Crăciun pot propune [variante], cu listă de produse, bilețel și ofertă scrisă. Cui îi pot trimite detaliile?”

**Oferta**

„Pentru [cantitate] daruri, varianta [nume] este [preț] lei/bucată. Total produse [sumă] lei, livrare [sumă] lei, total final [sumă] lei. Confirmăm proba, conținutul, termenul și datele de facturare înainte de serie.”

**Revenire**

„Bună, [nume]! Oferta pentru [cantitate] daruri este valabilă până la [data reală], în condițiile scrise. Mai aveți nevoie de o variantă pentru alt buget?”

Folosește doar date reale. Respectă regulile grupului și oprește mesajele dacă persoana nu dorește oferta.

# Conversații simple

## 13. Agentul imobiliar și gazda

**Predarea cheilor**

„Bună, [nume]! Pentru predarea cheilor pot pregăti cutii cadou cu [produse], bilețel și ambalaj. Îți trimit o probă și o ofertă pentru cantitatea și datele tale?”

**Pentru gazdă**

„Pentru vizita de [dată], îți propun un dar cu [lista], fără alcool, la [preț] lei. Confirmăm preferințele gazdei și predarea înainte să îl pregătesc.”

## 14. O problemă sau o schimbare

**Produs lipsă**

„Articolul [nume] nu mai este disponibil. Pot propune [înlocuire] la un total de [preț] lei sau putem discuta altă variantă. Aștept acordul tău înainte să schimb comanda.”

**Sesizare**

„Îmi pare rău că a apărut problema. Spune-mi ce s-a întâmplat și trimite o fotografie dacă te ajută să explici. Verific comanda și îți propun soluția și termenul în scris.”

**Nu mai încape în program**

„Pentru data cerută nu pot pregăti comanda în condiții bune. Pot confirma [altă dată reală], dacă te ajută. Prefer să îți spun acum, înainte de plată.”

Folosește doar date reale. Respectă regulile grupului și oprește mesajele dacă persoana nu dorește oferta.

# Meniul de început

Trei variante sunt suficiente pentru prima ofertă. Mai jos ai exemple didactice; înlocuiești fotografia și costurile cu proba ta.



### Mic dejun tihnit · 150 lei

Pâine ambalată, 400 g; Cafea, 150 g; Miere, 100 g; Dulceață, 100 g; Cană simplă.

Ambalaj și bilețel incluse. Fotografie de inspirație.



### Ceai lângă brad · 150 lei

Ceai, 20 plicuri; Cană ceramică; Miere, 100 g; Turtă dulce ambalată, 150 g.

Ambalaj și bilețel incluse. Fotografie de inspirație.



### Casă nouă, gânduri bune · 215 lei

Pâine ambalată, 400 g; Sare alimentară ambalată, 200 g; Lumânare fără parfum; Plantă mică; Șervet de bucătărie.

Ambalaj și bilețel incluse. Fotografie de inspirație.

Zona de predare: .....
Livrare: ..... lei · interval: .....
Termen de confirmare: .....
Contact: .....

Confirmă lista exactă și prețul total înainte de comandă. Orice produs adăugat schimbă materialele și se recalculează.

# Registrul celor zece comenzi

Completează o fișă detaliată pentru fiecare rând. Avans + sold = total. Registrul organizează lucrul și nu înlocuiește documentele fiscale.

| Nr. / Nume | Variantă / dată | Total lei | Avans / sold | Predat |
|---|---|---|---|---|
| 01. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 02. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 03. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 04. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 05. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 06. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 07. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 08. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 09. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |
| 10. ..... | ..... | ..... | ..... / ..... | ..... |

Încasări totale ..... lei · materiale ..... lei
Muncă ..... lei · alte cheltuieli ..... lei
Diferență înainte de taxele aplicabile ..... lei

# O ofertă pentru o firmă mică

**Începe cu cererea:** câte daruri, pentru cine, la ce dată și în ce buget. Confirmă dacă toate sunt identice sau există variante, câte adrese sunt și ce text intră pe bilețel. Cere fișierul siglei numai dacă firma dorește folosirea lui și are dreptul să îl ofere.

| Exemplu didactic | Calcul |
|---|---|
| 10 cadouri identice | 10 × 150 lei = 1.500 lei |
| Materiale pentru 10 cadouri | 10 × 60 lei = 600 lei |
| Diferență înainte de alte costuri | 900 lei |

Cei 900 lei acoperă încă munca, livrarea, comisioanele și taxele. Transportul se cotează separat, după traseu și numărul adreselor. Nu promite automat unei firme un avantaj fiscal: ea își verifică tratamentul cu persoana care îi ține contabilitatea.

**Oferta scrisă:** numele furnizorului, date de facturare, lista și cantitatea, preț unitar final, total, transport, termen, avans, sold, condiții de modificare și anulare. Atașezi proba confirmată. Dacă prețul include taxe, explici corect statutul tău fiscal.

**Înainte de serie:** verifici stocul pentru fiecare articol, dimensiunea ambalajului și timpul unei probe. Nu multiplici o fotografie într-o ofertă de 50 de bucăți fără să știi că poți cumpăra și pregăti conținutul.

Pentru Crăciun, propui o dată de confirmare bazată pe timpul tău și pe stoc. Fiecare înlocuire se aprobă în scris înainte de cumpărături.

# Formalități: PFA și evidență

„Când începi să vinzi constant, îți deschizi un PFA — e simplu și rapid, iar în Formulă îți arătăm pașii.”

**Ordinea practică:** înainte de începerea activității economice organizate, verifici și îndeplinești înregistrarea și autorizarea aplicabile. OUG 44/2008, art. 7, cere solicitarea lor înainte de începerea activității. Nu există în acest ghid un prag de vânzări care să țină loc de înregistrare.

1. Descrie exact ce vei face: pregătirea ambalajelor, cumpărarea și revânzarea produselor, canalul de vânzare, locul de lucru și depozitarea.
2. Consultă pagina ONRC pentru PFA. Verifică documentele actuale și codurile CAEN Rev. 3 potrivite activităților tale; nu copia automat coduri vechi de pe un forum.
3. Pregătește documentele de identitate, sediul profesional, cererea și declarațiile cerute de ONRC în cazul tău. Cere lămuriri dacă lucrezi într-o locuință.
4. Depune dosarul pe canalul acceptat de ONRC și răspunde eventualelor cereri de completare. Verifică aprobarea și activitățile autorizate.
5. Stabilește cu o contabilă evidența, facturarea, declarațiile și contribuțiile potrivite situației tale. Păstrează bonurile și documentele de proveniență.

Durata, costurile și obligațiile depind de dosar și de activitate. Înregistrarea PFA nu înlocuiește înregistrarea pentru alimente. Nu aplica automat unei activități comerciale regulile pentru vânzarea bunurilor personale.

ONRC — înregistrarea PFA

OUG 44/2008 — art. 7

ANAF — Codul fiscal, activități independente

# Alimentele cer verificări separate

Rețetele folosesc alimente cumpărate, ambalate și etichetate. Comercializarea lor în coșuri cadou rămâne o activitate alimentară. Ambalajul închis nu elimină cerințele de înregistrare sanitară veterinară și pentru siguranța alimentelor.

**Înainte de vânzare, contactează DSVSA din județul tău.** Descrie spațiul, depozitarea, tipurile de produse, pregătirea cadourilor și transportul. Cere încadrarea și dosarul aplicabil, potrivit Ordinului ANSVSA 111/2008. Nu presupune că o bucătărie de acasă este automat acceptată pentru activitate comercială.

Păstrează etichetele, loturile, termenele, bonurile și condițiile de temperatură. Alege produse care suportă transportul prevăzut. Nu deschide pachetele și nu reambala alimentele în recipiente fără informațiile obligatorii. Nu include preparate făcute de tine în bucătărie pe baza acestui ghid.

Separă alimentele de cosmetice, adezivi, lumânări și plante. Spune clientei ingredientele și alergenii de pe eticheta producătorului; nu promite absența alergenilor dacă nu o poți verifica. Toate variantele din pachet sunt fără alcool.

Pentru jucării verifică vârsta și avertismentele; pentru cosmetice, ambalajul și eticheta. Nu pune piese mici în darurile destinate bebelușilor. Cadourile simbolice pentru cadre didactice respectă regulile instituției.

Norma aprobată prin Ordinul ANSVSA 111/2008, cap. II

ANSVSA — înregistrare și autorizare

Informații verificate pentru ediția din 25.09.2026. Verifică cerințele actuale la autoritățile competente înainte de începere.

# Ce înveți din primele zece

Pentru fiecare comandă compari bugetul cu bonurile și timpul estimat cu cel real. Nu schimbi toate variantele deodată. Alegi o singură problemă de corectat la următoarea serie.

| Ce urmărești | Ce completezi |
|---|---|
| Cereri primite / comenzi confirmate | ..... / ..... |
| Varianta cerută cel mai des | ..... |
| Materiale estimate / reale | ..... / ..... lei |
| Timp pe cadou complet | ..... minute |
| Probleme de ambalaj | ..... |
| Ce păstrezi | ..... |
| Ce schimbi data viitoare | ..... |

Dacă primești multe întrebări și puține confirmări, verifici întâi dacă oferta spune clar conținutul, prețul total și data. Dacă munca durează prea mult, simplifici o variantă și măsori din nou. Dacă baza se deformează, oprești folosirea ei până când proba trece.

Păstrează părerile clientelor cu acordul lor. Nu transforma o singură comandă într-o promisiune de venit lunar. Încasările diferă de profit, iar rezultatele depind de costuri, timp, cerere și capacitatea ta.

O îmbunătățire concretă pentru săptămâna următoare:

.....

.....

# Ritmul săptămânal și închiderea

**O dată pe săptămână:** verifici cererile, confirmările și plățile. Faci lista comună de cumpărături, apoi pregătești pe straturi. Verifici fiecare fișă separat înainte să închizi ambalajul.

**Înainte de predare:** nume, conținut, etichete, stabilitate, interval și sold. Dacă expedierea are nevoie de protecție suplimentară, o pregătești înainte de sosirea curierului, nu la ușă.

**23 decembrie 2026 — ziua 90:** închizi registrul planului, verifici comenzile predate și cele convenite explicit pentru următoarele zile. Notezi ce rămâne de încasat și cine răspunde pentru fiecare predare.

**24 decembrie — după planul de 90 de zile:** faci numai predările deja confirmate pe care le poți respecta. Nu adaugi o serie nouă dacă nu ai timp, stoc și condiții potrivite.

**25 decembrie — după plan:** păstrezi o cale de contact pentru problemele comenzilor. Restul observațiilor le strângi pentru evaluarea sezonului. Nu trimiți mesaje comerciale persoanelor care nu le doresc.

**După sărbători:** sortezi materialele rămase, verifici termenele alimentelor și păstrezi documentele. Alegi un model pentru Sf. Ion, 7 ianuarie, numai după ce ai închis comenzile precedente.

Acest calendar începe vineri, 25 septembrie 2026. Dacă îl folosești mai târziu, păstrezi ordinea pașilor și muți datele la următoarea ocazie reală. Verificarea actelor, a costurilor și a produselor rămâne înaintea vânzării.