

BONO 2

Sets de regalo *y cómo vender*

Los cinco sets, el packaging paso a paso, la cuenta completa, el calendario de fechas, y cómo conseguir los primeros diez pedidos por WhatsApp, Instagram, ferias y empresas.

5 sets con precio

Packaging paso a paso

Calendario de fechas

Mensajes para copiar

BURBUJAS DE TÉ · HECHO A MANO



BONO 2 · SETS DE REGALO Y CÓMO VENDER

BONO 2 — Sets de regalo y cómo vender

Por qué los sets

Una bomba de té suelta es un caramelo lindo. Tres bombas en una caja con nombre son un regalo. Y la diferencia de precio es cuatro veces, con el doble de trabajo. Este bono te da los sets que uso, el packaging paso a paso con lo que se consigue en cualquier ciudad, la cuenta completa de costo y precio, el calendario de fechas, y cómo conseguir los pedidos: en persona, por Instagram, en ferias y por encargo.



El set de 6 en caja kraft con capuchones de papel. Es el que regalan para el Día de la Madre y para fin de año.

Los cinco sets



El set de 4 en caja kraft con papel de seda y cinta rosa: rosa, hibisco, naranja y manzanilla. Es el que más fotos recibe de las clientas.

Set	Qué lleva	Para qué	Precio sugerido
Individual	1 bomba en celofán con cinta y tarjetita	Souvenir, prueba en feria, detalle	\$2.500 a \$3.500
Trío	3 bombas en caja chica kraft, con nombre de colección	El regalo más vendido: cumpleaños, Día del Amigo, maestra	\$8.500
Caja de 6	6 bombas en caja con capuchones, tarjeta y cinta	Día de la Madre, Navidad, suegra, jefa	\$16.900
Spa	3 bombas relajantes + una vela chica o un jabón artesanal	«Que te mejores», embarazadas, amigas cansadas	\$12.900
Corporativo	3 o 6 bombas con tarjeta impresa con el logo del cliente	Empresas, consultorios, estudios	Desde \$9.900 la unidad, mínimo 10

Las colecciones con nombre (Jardín, Jarra de verano, Tarde de domingo, Noche de lluvia) están en la Parte 4 del recetario. Cada set lleva un nombre, nunca «3 bombas surtidas».

Packaging paso a paso



Cada bomba, en su celofán cerrado con un giro y una cinta de raso. La tarjetita dice cómo se usa.

La bomba individual. Cortá un cuadrado de celofán de 20 × 20 cm. Poné la bomba en el centro, levantá las cuatro puntas, girá el celofán sobre la bomba y atá con una cinta de raso fina (de 6 mm) con un moño simple. Colgá de la cinta la tarjetita kraft de 5 × 3 cm con el nombre y el modo de uso. Tiempo: un minuto por bomba.

El trío. Caja kraft de 15 × 5 × 5 cm (se vende como «caja para macarons» o «caja alargada para bombones» en casas de repostería y en Mercado Libre, a \$600 a \$1.000 la unidad). Adentro, una tira de papel de seda del color de la colección, las tres bombas en sus celofanes, y una tarjeta de 10 × 7 cm con el nombre del set y los tres sabores. Cerrá con una cinta ancha o con un sticker.

La caja de 6. Caja kraft de 20 × 14 × 5 cm con capuchones de papel (los de cupcakes chicos sirven), uno por bomba. Las bombas van sin celofán, directamente en el capuchón, para que se vean. Tarjeta doblada con los seis sabores y una ramita de flor seca. Si la

entrega es con más de tres días de anticipación, un sobrecito de sílica escondido debajo del papel de seda.

El spa. Igual que el trío, con la vela o el jabón en el centro, y papel de seda blanco. Las bombas: Manzanilla y miel, Tilo y lavanda, Limón y jengibre.

El corporativo. Lo que cambia es la tarjeta: lleva el logo del cliente impreso (te lo mandan por mail, lo imprimís en cartulina en cualquier imprenta a \$150 la tarjeta) y una frase que elige el cliente. Todo lo demás, igual al trío o la caja de 6.

Comprá el packaging de a 50 unidades: la caja kraft baja a la mitad. Un paquete de 50 cajas de trío te alcanza para dos meses de pedidos y es tu inversión de packaging más importante.

La tarjetita de modo de uso (copiá este texto)

Esto va impreso en todas las tarjetas, al dorso. Es lo que hace que la persona que recibe la bomba la use bien y la disfrute:

Poné la bomba en una taza grande. Serví 250 ml de agua caliente (recién hervida, esperando 30 segundos). Mirala abrirse, esperá 2 minutos, revolvé y disfrutá. Si querés, colala. Hecha a mano con té en hebras, flores y frutas. Ingredientes: [los de la receta]. Elaborada el [fecha]. Consumir dentro de las 4 semanas.

La cuenta completa: costo, precio y margen

Producto	Costo de materiales	Packaging	Costo total	Precio	Margen por unidad
Bomba individual	\$650	\$170	\$820	\$2.500	\$1.680
Trío	\$1.950	\$900	\$2.850	\$8.500	\$5.650
Caja de 6	\$3.900	\$1.500	\$5.400	\$16.900	\$11.500
Spa (3 + vela)	\$1.950	\$2.400	\$4.350	\$12.900	\$8.550
Corporativo (trío, ×10)	\$19.500	\$10.500	\$30.000	\$99.000	\$69.000

Con una tanda de 12 bombas (dos vueltas de molde, una hora de trabajo) armás 4 tríos: \$34.000 de venta, \$22.600 de margen. Diez tandas al mes son \$226.000 de margen por diez horas de trabajo. Esa es la cuenta que te tiene que quedar en la cabeza.

Los tres errores de precio que veo siempre:

1. **Cobrar lo que cobra «la de Instagram».** No sabés sus costos ni su ciudad. Cobrá por tu cuenta: costo × 3, redondeado hacia arriba.
2. **Regalar el packaging.** La caja, la cinta y la tarjeta se cobran. Son la mitad de lo que la clienta ve.
3. **No cobrar seña.** Mitad al confirmar, mitad al entregar. Sin excepciones, ni con amigas.

El calendario de ventas

Abrí los pedidos de cada fecha **tres semanas antes** y cerralos **una semana antes**. Esa semana final la usás solo para producir y entregar.

Fecha	Abrir pedidos	Cerrar pedidos	Set estrella
San Valentín (14/2)	24 de enero	7 de febrero	Trío «Dulce verano»
Maestras (marzo)	15 de febrero	1 de marzo	Individual + trío
Pascua	3 semanas antes	1 semana antes	Bomba dentro del huevo de cartón
Día del Padre (junio)	3 semanas antes	1 semana antes	Trío «Noche de lluvia»
Día del Amigo (20/7)	29 de junio	13 de julio	Trío
Día del Niño (agosto)	3 semanas antes	1 semana antes	Individual frutal
Primavera (21/9)	1 de septiembre	14 de septiembre	Trío «Jardín»
Día de la Madre (octubre)	20 de septiembre	10 de octubre	Caja de 6 «Jardín»
Navidad	15 de noviembre	10 de diciembre	Caja de 6 + corporativos

Entre fechas, vendés cumpleaños, «que te mejores» y corporativos, que no tienen fecha.

Cómo conseguir los primeros diez pedidos

Los primeros tres: en persona

1. Hacé 12 bombas. Regalá 3 envueltas, con tarjetita, a tres personas que ven a mucha gente: una peluquera, una maestra, una compañera de trabajo.
2. Filmá una bomba disolviéndose, 15 segundos, luz de ventana, sin hablar.
3. Subila a los estados de WhatsApp con la frase: «Hago bombas de té. ¿Te gustaría probar una?».
4. A quien conteste, mandale la foto del trío con el precio. No expliques más de tres líneas.

Del cuatro al diez: Instagram

No necesitás seguidores. Necesitás tres tipos de contenido, repetidos:

- **El video de la bomba abriéndose.** Es el que vende. Hacé uno distinto por receta, siempre con luz natural y la taza en primer plano. Subilo como reel y como historia.

- **La foto del set.** La caja abierta, de arriba, sobre una mesa de madera o un mantel claro. Con el nombre del set y el precio en la descripción, siempre. Sin precio no hay pedido.
- **La historia del proceso.** Tus manos rellenando, sellando, envolviendo. La gente compra lo que ve hacerse.

Publicá tres veces por semana y respondé cada mensaje el mismo día. Pedí a cada clienta una foto de su taza: subila a historias con su permiso. Esas fotos venden más que las tuyas.



Mi mesa en la feria de mi barrio. Las bombas sobre las torres de torta, la caja abierta al frente y una taza transparente donde la gente ve una disolverse.

Las ferias

Una feria de un día te deja entre 15 y 40 ventas y, más importante, 30 contactos para las fechas. Lo que necesitás:

- **Una taza de vidrio con agua caliente en un termo** y una bomba que disolvés cada 20 minutos. Es tu mejor vendedor. La gente se para a mirar.
- **Las bombas sueltas a la vista** sobre una torre de torta o una bandeja, cada una en celofán, con cartelito de sabor y precio.
- **Dos sets armados** como muestra, con el cartel «pedidos para el Día de X hasta el (fecha)».

- **Un cuaderno o un código QR** a tu WhatsApp para anotar pedidos. El 70 % de lo que vale una feria son los pedidos que te llevás, no lo que vendés ese día.
- **Cambio, bolsitas, y un mantel de lino claro.** Y una vela: el olor a cera caliente y las bombas transparentes van juntos.

Anotate en ferias de diseño, de emprendedoras, de productos de té y café, y en las de colegios y parroquias antes de las fechas grandes. Preguntá por los requisitos de alimentos del municipio antes de anotarte.

Los corporativos

Son los pedidos grandes: 10, 30, 100 tríos iguales con una tarjeta con logo. Llegan en agosto y en noviembre. Cómo conseguirlos:

1. Armá un trío de muestra con una tarjeta que diga «Gracias por este año · [Empresa]», con el logo de un negocio conocido del barrio como ejemplo.
2. Sacale una foto y mandala por WhatsApp a diez negocios o profesionales que conozcas: contadores, consultorios, inmobiliarias, estudios, gimnasios. Texto: «Hago regalos de fin de año para clientes. Este es un ejemplo. Desde 10 unidades, \$9.900 cada una con la tarjeta de tu empresa.»
3. De diez mensajes, uno o dos te piden presupuesto. Un pedido de 30 tríos son \$297.000.

El mensaje para cada momento (copiá y pegá)

Cuando preguntan el precio: «¡Hola! El trío "Jardín" (rosa, jazmín y manzanilla) está \$8.500 con caja y tarjeta. La caja de 6 sabores, \$16.900. Las hago a pedido: ¿para qué fecha la necesitás?»

Cuando dicen que es caro: «Entiendo. Cada bomba está hecha a mano con té en hebras y flores naturales, y lleva una hora de trabajo la tanda. Si querés, la individual está \$2.500 y es un regalo precioso igual.»

Para confirmar: «¡Genial! Te reservo el trío "Jardín" para el viernes 10. Son \$8.500: \$4.250 ahora por transferencia al alias [tu alias] y el resto al retirar. ¿Te paso la dirección?»

Después de entregar: «¡Gracias por tu pedido! Si querés, mandame una foto de la taza cuando la abras, me encanta verlas. Y si la querés regalar de nuevo, ya sabés dónde estoy.»

Tu plan de 30 días

Semana	Qué hacer
1	Hacé las recetas 1 y 3. Regalá tres bombas. Filmá una. Subí el estado.
2	Primeros pedidos: entregá tríos. Comprá 50 cajas kraft. Abrí Instagram con tres publicaciones.
3	Anotate en una feria. Hacé stock de 24 bombas de isomalt. Mandá el mensaje corporativo a 10 negocios.
4	Feria. Anotá contactos. Abrí los pedidos de la próxima fecha del calendario.

Al final del mes vas a tener un cuaderno con pedidos, una caja de cajas kraft, y la certeza de que esto funciona. Después solo hay que seguir el calendario.

Cómo fotografiar tus bombas con el celular

Las bombas se venden por la foto y por el video. No necesitás cámara ni luces: necesitás estas seis reglas.

1. **Luz de ventana, siempre.** De costado, nunca de frente ni de atrás. La mejor hora es la mañana. Jamás la luz del techo: pone la bomba amarilla y opaca.
2. **Fondo claro y liso.** Un mantel de lino, una tabla de madera clara, una mesada blanca. Nada estampado.
3. **La bomba en primer plano, el resto desenfocado.** Acercate con el celular hasta que la bomba ocupe un tercio de la pantalla y tocá la pantalla sobre ella para enfocar.
4. **Un solo elemento que acompañe:** una taza, una ramita de la flor del relleno, una cinta. No tres.
5. **Tres fotos por set:** la caja abierta desde arriba, una bomba sola de costado, y la bomba abriéndose en la taza.
6. **El video de la apertura:** celular apoyado en algo (no en la mano), la taza de vidrio en el centro, el agua se sirve desde fuera de cuadro, y se graba sin cortar hasta que la bomba se abre. 15 a 25 segundos. Sin música fuerte: el sonido del agua vende.

Tres reels que siempre funcionan (guion para copiar)

Reel 1 · La apertura. Plano fijo de la taza de vidrio. Texto en pantalla: «Esto es una bomba de té». Se sirve el agua. A los 8 segundos se abre. Texto final: «Hechas a mano · pedidos por mensaje». Sin voz.

Reel 2 · El proceso en 20 segundos. Cinco planos de 4 segundos: el isomalt derritiéndose, el giro en el molde, el desmoldado, el relleno, el sellado. Texto en pantalla por paso: «derretir · moldear · desmoldar · rellenar · sellar». Última toma: la bomba terminada en la mano.

Reel 3 · Cuál elegirías. Tres bombas en fila, cámara que pasa de una a otra. Texto: «¿Rosa, chai o limón?». Cierre: «Decime cuál en comentarios y te cuento cómo pedirla». Genera comentarios, y los comentarios traen pedidos.

Publicá uno por semana, siempre con el precio del set en la descripción.

La planilla de costeo (para completar)

Cada vez que cambie el precio del isomalt o del té, volvé a esta planilla. Copiala en un cuaderno o en una hoja de cálculo.

Concepto	Cantidad por bomba	Precio del paquete	Cantidad del paquete	Costo por bomba
Isomalt o azúcar	15 g			
Té base	2,5 g			
Flores / frutas / especias	2 g			
Elemento visual	1			
Celofán	1 cuadrado			
Cinta	20 cm			
Tarjeta	1			
Caja (dividida por bombas)				
Gas, sílica, papel, desgaste				\$60
Costo total por bomba				
× 3 = precio mínimo				
Precio redondeado (termina en 0 o 5)				

La hoja de pedidos (para imprimir)

Un pedido que no está anotado no existe. Esta es mi hoja, una por semana de entrega.

Cliente	WhatsApp	Set	Sabores	Fecha de entrega	Seña cobrada	Saldo	Entregado
---------	----------	-----	---------	------------------	--------------	-------	-----------

Cómo la uso: el domingo miro la hoja de la semana, sumo las bombas por receta y hago las tandas el lunes y el martes. Miércoles y jueves, packaging. Viernes y sábado, entregas. Así nunca produzco de más ni de menos.

Qué hacer cuando las cosas no salen

Nadie contesta el estado. Lo viste vos, no ellos. Repetilo tres veces en la semana, a distintas horas (8 de la mañana, 1 de la tarde, 9 de la noche). Y regalá tres bombas más.

Preguntan el precio y desaparecen. Es normal: la mitad desaparece. Mandá un solo mensaje dos días después: «¿Querés que te reserve uno para el (fecha)?». Sin insistir más.

Un pedido se rompió en la entrega. Reponelo sin discutir, ese mismo día. Y de ahí en más, capuchón de cartón para cada bomba en la caja.

Te piden algo que no hacés. «Esa no la tengo, pero la de X es parecida y es la que más piden.» Nunca inventes una receta para un pedido: probala antes.

Te copian. Va a pasar. Es la mejor señal de que funciona. Vos tenés las recetas, la técnica y las fotos lindas; eso no se copia en una semana.