



LA BIBLIA DE LAS FRUTAS POSTRE VIRALES

Parte 4 • Cómo venderlas



Así salen de mi cocina: cada fruta en su cúpula, con moño y etiqueta. El regalo se vende solo.

Llegamos a la parte que más me preguntan. Hacer una fruta que engaña al ojo es hermoso, pero lo que te cambia la vida es que alguien te la pague, te la vuelva a pedir y se la recomiende a su hermana.

Esta es la guía de ventas que armé para mí misma cuando empecé. La fui corrigiendo pedido a pedido, y con ella hoy facturo más de \$3.000.000 por mes desde la cocina de casa. No hay magia: hay un precio bien calculado, una foto que da hambre, una caja linda y un sistema para producir en tandas sin volverte loca. Te lo dejo entero, con números, mensajes y planillas para que lo copies.

Truco de Marcela: no esperes a «saber hacerlas perfectas» para empezar a vender. Tu tercera tanda ya es mejor que lo que la mayoría de la gente vio en su vida. La perfección llega vendiendo.

Cuánto cobrar cada fruta

El error número uno de las que arrancan es cobrar «lo que me da vergüenza pedir» o copiar el precio de otra. Las dos cosas te llevan a trabajar gratis. El precio se calcula, no se

adivina.

La fórmula

Precio = costo de ingredientes + packaging + tu hora + ganancia

1. **Costo de ingredientes por unidad.** Sumás todo lo que usaste en la tanda (mousse, corazón, base, piel, terminación) y lo dividís por la cantidad de frutas que salieron. A eso le sumás un 10 % de imprevistos: luz y gas del horno, el chocolate que queda en el bowl, la fruta que se te rompió al desmoldar.
2. **Packaging.** Lo que cuesta la cúpula o la caja, el moño, la etiqueta y el pirotín. Se calcula aparte porque cambia según cómo la entregues.
3. **Tu hora.** Ponele valor a tu tiempo. Te sugiero arrancar en **\$6.000 la hora de trabajo activo** (el tiempo que la fruta está en el freezer no se cuenta: ahí vos estás haciendo otra cosa). Dividís las horas de la tanda por las unidades.
4. **Ganancia.** Sobre la suma de los tres puntos anteriores, agregás entre un **40 % y un 60 %**. Esa es la plata del negocio: para reponer moldes, comprar una pistola mejor, pagar publicidad o darte un gusto.

Después **redondeás hacia arriba** a un número limpio (\$10.500, no \$10.140). Los precios redondos se ven seguros.

Ejemplo resuelto: el limón (Receta 1)

Te muestro mi cuenta real de una tanda de **6 limones** (valores de referencia de octubre de 2026; vos usá los de tu zona).

Corazón C2 · lemon curd

Ingrediente	Cantidad	Costo
Limonos (jugo y ralladura)	2 unidades	\$500
Huevos	2 unidades	\$500
Azúcar	100 g	\$150
Manteca	50 g	\$900
Subtotal		\$2.050

Mousse M5 · yogur y limón

Ingrediente	Cantidad	Costo
Yogur natural	300 g	\$2.000
Crema de leche	200 ml	\$2.400
Azúcar	80 g	\$120
Gelatina sin sabor	9 g (1 sobre y un poquito)	\$900
Limón (ralladura y jugo)	1 unidad	\$250
Subtotal		\$5.670

Base B1 · sablé de manteca

Ingrediente	Cantidad	Costo
Harina 0000	100 g	\$150
Manteca	60 g	\$1.080
Azúcar impalpable	40 g	\$150
Huevo	½ unidad	\$120
Subtotal		\$1.500

Piel P3 + P4 y terminación

Ingrediente	Cantidad	Costo
Chocolate blanco cobertura (lo que realmente se consume del baño)	150 g	\$3.300
Manteca de cacao	30 g	\$1.200
Colorante liposoluble amarillo y verde	una pizca	\$300
Pintado a pincel (polvos)	una pizca	\$200
Hojitas de chocolate	6 unidades	\$300
Subtotal		\$5.300

Ahora sumamos, paso a paso:

1. **Ingredientes de la tanda:** \$2.050 + \$5.670 + \$1.500 + \$5.300 = **\$14.520.**

2. **Más 10 % de imprevistos:** $\$14.520 + \$1.452 = \$15.972$.
3. **Por unidad:** $\$15.972 \div 6 = \$2.662$ (redondeo a \$2.660).
4. **Packaging individual** (cúpula PET con base, pirotín, moño y etiqueta): **\$1.100**.
5. **Tu hora:** la tanda lleva unas 3 horas de trabajo activo (corazones, base, mousse, armado y al día siguiente desmoldado y piel). $3 \text{ h} \times \$6.000 = \$18.000 \div 6 = \$3.000$ por limón.
6. **Costo total por unidad:** $\$2.660 + \$1.100 + \$3.000 = \$6.760$.
7. **Ganancia del 50 %:** $\$6.760 \times 1,5 = \$10.140$.
8. **Redondeo hacia arriba:** **\$10.500**.

Fijate algo importante: si en vez de 6 hacés **12 limones**, el trabajo activo casi no se duplica (te lleva unas 4 horas, no 6). Tu hora por unidad baja a \$2.000 y tu margen sube solo, sin tocar el precio. Por eso más adelante te enseño a producir en tandas.

Truco de Marcela: nunca bajes el precio para vender más. Si querés vender más, mejorá la foto y ofrecé una caja. El precio bajo atrae a quien regatea; la foto linda atrae a quien regala.



El limón por dentro: piel, mousse de yogur, corazón de lemon curd y sablé. Esta foto vende más que cualquier texto.

Tabla de precios de las 46 frutas

Costos aproximados de ingredientes por unidad (ya con el 10 % de imprevistos, sin packaging) y precio sugerido por unidad en cajita individual. Valores de referencia de octubre de 2026. Usalos como punto de partida y recalculá con la fórmula según tus proveedores.

Los tres tamaños: **Bocado** (5–6 cm), **Individual** (7–8 cm) y **Premium** (10–12 cm o de armado complejo).

N°	Fruta	Tier	Costo aprox. por unidad	Precio sugerido
1	Limón	Individual	\$2.650	\$10.500
2	Lima	Individual	\$2.400	\$10.000
3	Naranja	Premium	\$3.800	\$15.000
4	Mandarina	Individual	\$2.200	\$9.500
5	Pomelo rosado	Premium	\$4.000	\$15.500
6	Quinoto	Bocado	\$1.100	\$3.800
7	Frutilla	Individual	\$2.500	\$10.500
8	Frambuesa	Bocado	\$1.400	\$4.500
9	Mora	Bocado	\$1.400	\$4.500
10	Cereza	Bocado	\$1.300	\$4.200
11	Arándanos en racimo	Bocado	\$1.500	\$5.000
12	Durazno	Individual	\$2.600	\$11.000
13	Damasco	Individual	\$2.400	\$10.000
14	Ciruela	Individual	\$2.400	\$10.000
15	Pelón	Individual	\$2.600	\$11.000
16	Mango	Premium	\$4.500	\$17.000
17	Palta	Individual	\$2.900	\$12.000
18	Manzana roja	Individual	\$2.700	\$11.000
19	Manzana verde	Individual	\$2.600	\$11.000
20	Pera	Individual	\$2.600	\$11.000
21	Membrillo	Individual	\$2.300	\$9.500
22	Banana	Individual	\$2.200	\$9.500
23	Ananá mini	Premium	\$4.800	\$17.500
24	Coco	Premium	\$4.000	\$16.000

N°	Fruta	Tier	Costo aprox. por unidad	Precio sugerido
25	Maracuyá	Individual	\$2.800	\$11.500
26	Kiwi	Individual	\$2.500	\$10.500
27	Lichi	Bocado	\$1.300	\$4.500
28	Pitaya	Premium	\$4.600	\$17.500
29	Higo	Individual	\$2.700	\$11.000
30	Granada	Premium	\$4.500	\$17.000
31	Melón mini	Premium	\$3.900	\$15.000
32	Sandía mini	Premium	\$4.000	\$15.500
33	Uvas en racimo	Bocado	\$1.500	\$5.000
34	Kaki	Individual	\$2.400	\$10.000
35	Tuna	Individual	\$2.500	\$10.500
36	Papaya	Premium	\$4.000	\$15.000
37	Guayaba	Individual	\$2.600	\$10.500
38	Avellana	Bocado	\$1.200	\$4.000
39	Nuez	Bocado	\$1.200	\$4.000
40	Maní gigante	Bocado	\$1.000	\$3.500
41	Almendra	Bocado	\$1.200	\$4.000
42	Pistacho	Bocado	\$1.500	\$5.000
43	Mazorca de cacao	Premium	\$5.000	\$18.000
44	Calabaza	Premium	\$3.800	\$14.500
45	Grosellas en racimo	Bocado	\$1.400	\$4.500
46	Limón cortado «mitad abierta»	Individual	\$3.000	\$12.000

Los bocados casi nunca se venden sueltos: se venden en **caja de 6 o de 9**. El precio unitario te sirve para armar la caja y para cotizar mesas dulces.

Cómo recalculer cuando suben los precios

En Argentina los precios se mueven, y tu lista tiene que moverse con ellos sin que te agarre de sorpresa. Mi sistema:

1. **Una vez por mes** (yo lo hago el día 1) volvés a anotar el precio de los 8 ingredientes que más pesan: crema de leche, chocolate blanco, manteca, manteca de cacao, queso crema, yogur, gelatina y huevos. Son los que mueven la aguja; el resto es chico.
2. Comparás con el mes anterior. Si la suma de esos 8 subió **más de un 8 %**, actualizás la lista.
3. Recalculás con la fórmula una sola fruta de cada tier (yo uso el limón, la cereza y el mango) y aplicás el mismo porcentaje de suba a todas las de ese tier.
4. Redondeás hacia arriba y cambiás la lista de precios en tu estado y en tu Instagram.
5. Los pedidos que ya tienen seña se respetan al precio viejo. Siempre. Eso te da fama de seria.

Truco de Marcela: avisá la suba una semana antes con un mensaje tipo «Desde el lunes actualizo la lista; hasta el domingo tomo pedidos con los precios de siempre». Esa semana siempre vendo de más.

Precio por caja de 4, 6 y 9

La caja es tu mejor amiga: sube el ticket y se regala sola. La regla es simple: **sumás las unidades y no hacés descuento**. El cliente siente que gana porque recibe una caja de regalo armada y surtida; vos ganás porque vendés más unidades en un solo pedido. Como mucho, un 5 % en cajas de 9 para fechas especiales.

Caja	Qué lleva	Cálculo	Precio sugerido
Caja de 4	4 individuales surtidas	$4 \times \$10.500$	\$42.000
Caja de 6 bocados	6 bocados surtidos	$6 \times \$4.300$ promedio	\$26.000
Caja de 9 bocados	9 bocados surtidos	$9 \times \$4.300$ promedio	\$38.500
Caja premium	1 premium + 4 bocados	$\$17.000 + 4 \times \$4.300$	\$34.500

El costo del packaging de caja (más caro que una cúpula) ya queda cubierto, porque en la caja te ahorrás las cúpulas individuales.

La seña del 50 %

No se toma un pedido sin seña. Nunca. Ni a tu prima.

- Pedís el **50 % por transferencia o Mercado Pago** al confirmar. Sin seña, el pedido no entra en la agenda.
- El otro 50 % se paga **antes o al momento de retirar**.
- Para eventos y regalos empresariales: 50 % al confirmar y 50 % **48 horas antes** de la entrega.
- Si cancelan con más de 72 horas, la seña queda a cuenta de otro pedido. Con menos de 72 horas, la seña no se devuelve: ya compraste ingredientes y ya trabajaste.

Decilo con naturalidad, como algo normal del negocio. En el bono de Plantillas de Venta tenés el mensaje exacto.

Presentación

La gente compra con los ojos, y más un postre que finge ser otra cosa. Tu foto tiene que generar ese «¿cómo que no es una fruta?».



Mi set de fotos de todos los días: bandeja, luz de ventana y el celular. Nada más.

Cómo fotografiar con el celu

No necesitás cámara ni luces. Necesitás una ventana.

1. **Luz natural de costado.** Poné la fruta a un metro de una ventana, con la luz entrando de un lado. Nunca con el sol directo ni con la luz del techo prendida: amarillea todo y marca sombras feas. Las mejores horas son a media mañana o a media tarde.
2. **Apagá el flash.** Siempre.
3. **Limpiá el lente** con la remera antes de cada sesión. Parece una pavada; es la diferencia entre una foto nítida y una lavada.
4. **Tres ángulos que funcionan:** a la altura de la fruta (como si la miraras sentada a la mesa), a 45 grados (el más natural) y desde arriba para cajas y bandejas.
5. **Tocá la pantalla** sobre la fruta para enfocar y bajá un poquito la exposición deslizando el dedo hacia abajo. Los colores quedan más ricos.
6. **No uses el zoom digital.** Acercate con el cuerpo.
7. **Editá poco:** un toque de brillo, un toque de contraste, y listo. Nada de filtros que cambien los colores: si el durazno sale naranja fluor, nadie te lo va a creer.

La foto del corte

Es la foto que más vende, sin discusión. La primera foto muestra la fruta entera y genera la duda. La segunda muestra el corte y genera el antojo.

- Cortá con un cuchillo de hoja fina, **pasado por agua caliente y secado**, en un solo movimiento firme. Limpiá la hoja entre corte y corte.
- Cortá cuando la fruta está **recién descongelada** (3 a 4 horas de heladera): las capas se ven nítidas y el mousse no se aplasta.
- Poné las dos mitades una al lado de la otra, con una mitad un poquito girada hacia la cámara.
- Si podés, dejá una fruta entera al lado del corte. Ese contraste es el que hace que la gente frene el dedo.



La entera primero, que genere la duda.

Fondos que funcionan

- **Mármol claro o símil mármol** (se consiguen placas de vinilo autoadhesivo o fondos fotográficos de cartón por muy poca plata).
- **Madera clara** para frutas de otoño (membrillo, higo, kaki, calabaza).
- **Lino o tela cruda** arrugada, para un aire de campo.
- **Blanco liso** para catálogo y lista de precios.

Evitá los fondos con mucho dibujo, los manteles con flores y los platos de colores. La fruta tiene que ser la protagonista. Y sumá algún elemento real que acompañe: la hoja verdadera de limonero, un limón real partido al lado, unas ramitas. Juega con la duda de qué es real y qué es postre.

Truco de Marcela: armá un «rincón de fotos» fijo en tu casa, con el mismo fondo y la misma ventana. Tu feed va a verse prolijo y coherente sin esfuerzo, y cada sesión de fotos te va a llevar cinco minutos.

Cajas de regalo

La caja convierte un postre en un regalo, y un regalo se cobra más. Estas son las que uso yo.

Los cuatro tipos

1. Individual con cúpula. Base de cartón o plástico con tapa transparente tipo domo (PET). Pirotín de papel adentro, moño de cinta de raso y etiqueta. Es el formato estrella para fruta individual o premium: se ve de todos lados y cabe en cualquier mano.

2. Caja de 4. Caja de cartón con visor de acetato (ventana transparente en la tapa) y separador interno de cuatro lugares. Para individuales surtidas. Es la más pedida para cumpleaños y Día de la Madre.

3. Caja de 6 bocados. Caja más chica y baja, con separador de 6 cavidades (como las de bombones grandes o macarons). Para bocados surtidos: cereza, frambuesa, pistacho, avellana, quinoto, lichí. Ideal para regalos empresariales.

4. Caja premium. Caja rígida de cartón forrado (tipo caja de joyería grande), con papel de seda o viruta de papel adentro, una fruta premium en el centro y bocados alrededor. Tarjeta escrita a mano. Es la que se cobra más y la que más se fotografía.

Dónde comprar packaging en Argentina

- **Mayoristas de packaging y cotillón** de tu ciudad: casi todas las ciudades tienen una zona de mayoristas de descartables, bolsas y cajas. Ahí conseguís cúpulas, pirotines y cajas con visor por bulto, mucho más baratos que por unidad.
- **Casas de repostería:** tienen cajas para tortas, cupcakes y macarons, pirotines y cintas.
- **Mercado Libre:** buscá «caja con visor 4 cavidades», «domo cupcake individual», «caja bombones 6 cavidades», «caja rígida tapa y base». Conviene para empezar y para cosas que en tu zona no hay. Mirá siempre el precio por unidad y el costo de envío.
- **Imprentas y gráficas chicas** para etiquetas autoadhesivas con tu logo y tarjetas. Un pliego de etiquetas te dura meses.

Cuánto cuesta (referencia octubre 2026)

Elemento	Costo aproximado por unidad
Cúpula individual PET con base	\$500 a \$900
Pirotín de papel	\$30 a \$80
Moño de cinta de raso	\$100 a \$200
Etiqueta autoadhesiva con logo	\$60 a \$150
Caja de 4 con visor y separador	\$2.000 a \$3.000
Caja de 6 bocados con separador	\$1.500 a \$2.500
Caja premium rígida	\$4.000 a \$7.000
Tarjeta impresa	\$100 a \$250

Comprá por bulto apenas tengas tus primeras 10 ventas. El ahorro es grande.

Armado paso a paso

1. **Prepará la mesa antes de sacar las frutas de la heladera:** cajas abiertas, pirotines puestos, moños cortados, etiquetas a mano. La fruta tiene que pasar el menor tiempo posible fuera del frío.
2. **Ponete guantes de nitrilo** o lavate muy bien las manos y secalas. Las huellas sobre la piel de terciopelo se notan.
3. **Levantá cada fruta con una espátula chica** por la base, nunca apretando los costados.
4. **Apoyala en su pirotín** dentro de la cavidad. En las cajas surtidas, alterná colores: una roja, una amarilla, una verde, una naranja.
5. **Cerrá la tapa con cuidado** de que el visor no toque la fruta.
6. **Cinta y moño:** en las cúpulas, el moño va en la base; en las cajas, la cinta rodea la caja y el moño va arriba, a un costado del visor.
7. **Etiqueta** con tu marca y una segunda etiquetita chica que diga: «Conservar en heladera. Consumir dentro de los 3 días».
8. **A la heladera** hasta el retiro.

Truco de Marcela: en cada caja pongo una tarjetita que dice «Esto no es una fruta. Cortala y descubrí qué es». La gente graba el momento del corte, lo sube y me

etiqueta. Es publicidad gratis en cada entrega.

Mesas dulces y eventos

Los eventos son donde el negocio pega el salto: un solo pedido te puede dar lo que una semana de ventas sueltas. Mis frutillas solas llevan más de 500 pedidos para eventos.



Una mesa con variedad de colores y tamaños. Lo que más impacta es la mezcla.

Cuántas por invitado

- **Si hay otros dulces en la mesa** (torta, alfajorcitos, shots): calculá **1 a 1,5 bocados por invitado**.
- **Si las frutas son el postre principal:** **2 a 3 bocados por invitado**, o 1 individual por persona.
- **Para eventos corporativos y coffee breaks:** 1 bocado por persona alcanza.
- Sumá siempre un **5 % extra** para el momento de fotos y para las que alguien agarra de más.

Ejemplo: cumpleaños de 60 personas, con torta. $60 \times 1,5 = 90$ bocados + 5 % = **95 bocados**, que redondeás a 96 (múltiplo de 6, para trabajar con tus moldes).

Cómo cotizar

1. **Cantidad de unidades** × precio unitario de lista.
2. **Descuento por volumen**, solo a partir de 50 unidades: 10 % de 50 a 100 unidades y 15 % de más de 100. Más no.
3. **Montaje** (si lo armás vos en el salón): un fijo de \$25.000 a \$40.000 según la distancia y el tiempo.
4. **Traslado**: según la zona, o que lo retiren.
5. **Alquiler de bandejas o soportes** si los ponés vos.
6. **Seña del 50 %** para reservar la fecha y saldo 48 horas antes.

Ejemplo con los 96 bocados a \$4.300 promedio: $\$412.800 - 10\% = \$371.520 + \text{montaje } \$30.000 = \text{\$401.520}$, que presentás como **\\$401.500**.

Truco de Marcela: mandá siempre dos opciones en el presupuesto: «la clásica» (solo bocados) y «la de impacto» (bocados + 6 premium en el centro de la mesa). La mitad de las veces eligen la de impacto.

Montaje

- Armá la mesa con **alturas distintas**: bandejas con pie, cajas forradas debajo del mantel, tablas de madera.
- **Agrupá por familia de color**, no en filas: los rojos juntos, los amarillos y verdes juntos, como un frutero.
- Colocá **frutas reales** de verdad mezcladas (limones, ramitas, hojas). Es el juego de la mesa: que los invitados no sepan cuál es cuál.
- Poné 2 o 3 frutas **ya cortadas** a la vista para que la gente entienda que se comen.
- Un **cartelito con tu marca e Instagram** en un atril chico. Es tu publicidad.
- Las frutas aguantan **2 a 3 horas fuera de heladera** en un ambiente fresco. Si el evento es largo o de verano, montá en dos tandas: la mitad al principio y el resto a la hora y media, desde la conservadora.

Transporte en conservadora

- Transportá **en las cajas o en bandejas con separadores**, nunca sueltas.
- Usá una **conservadora rígida** con **geles refrigerantes** abajo y a los costados, separados de las cajas por un repasador doblado (el frío directo marca la piel).

- Viajá con las frutas **frías de heladera, no congeladas**: si se descongelan en el auto, transpiran y la piel se humedece.
- Nada de baúl al sol. La conservadora va adentro del auto, con el aire prendido en verano.
- Llevá un **kit de emergencia**: espátula, pincel, polvo de color, un par de hojitas de chocolate de repuesto y servilletas. Siempre algo se toca en el viaje y se arregla en 10 segundos.

Tus primeras ventas

Tu primer cliente no es un desconocido de Instagram. Es alguien que ya te conoce. Empezá por el círculo más cercano y andá abriendo.

Familia y amigas

Hacé una tanda, regalá dos o tres frutas y pedí a cambio una sola cosa: que te manden una foto o un audio con su reacción. Con eso tenés tus primeras reseñas y tu primer contenido. Después mandá tu mensaje de presentación a toda tu agenda (está listo en el bono de Plantillas).

El colegio de los chicos

El grupo de mamás y papás del colegio es oro: cumpleaños todos los meses, Día del Maestro, fin de año, regalos para la seño. Ofrecé una caja de 6 bocados para el regalo de fin de año de la maestra y vas a ver cómo se multiplica.

El laburo

Llevá una bandeja un viernes. Que corten una fruta delante de todos. No digas nada: dejá que pregunten. Tené tu lista de precios en el celu lista para mandar.

El estado de WhatsApp

Es tu vidriera más fuerte, porque lo ven personas que ya te tienen agendada. Subí **un estado por día**, siempre a la misma hora: la fruta entera, el corte, la caja armada, una reacción de un cliente, el «quedan 3 cajas para el sábado». En el bono de Plantillas tenés una semana completa de estados escrita.

Instagram

Abrí una cuenta de negocio con nombre simple y fácil de buscar. Fijá tres posteos arriba: tu lista de precios, el corte de tu fruta estrella y una reseña. Publicá el **video del corte** (el momento en que el cuchillo atraviesa la «fruta» y aparece el mousse): es el contenido que más se comparte de todo este rubro. No hace falta que aparezcas vos.

Cafeterías y casas de té

Elegí 3 o 4 cafeterías lindas de tu zona, de las que cuidan la estética. Llevá una caja de muestra con tres frutas distintas, en un horario tranquilo (media mañana), y pedí hablar con quien decide. Ofrecé un **precio mayorista del 30 al 35 % menos que tu precio de lista**, con un pedido mínimo semanal (por ejemplo 12 unidades). Ellos la venden a tu precio de lista o más. Para vos es un ingreso fijo todas las semanas.

Regalos empresariales

Estudios contables, inmobiliarias, consultorios, concesionarias: todos regalan a fin de año, en el Día de la Secretaria y a clientes nuevos. La caja de 6 bocados con su logo en la etiqueta es perfecta. Escribiles en octubre para Navidad: las empresas cierran los regalos de fin de año con mucha anticipación. La propuesta está escrita en el bono de Plantillas.

Truco de Marcela: anotá a cada persona que te compra con la fecha y el motivo («cumple de la suegra, 14 de marzo»). Un mes antes del año siguiente, le escribís. Así tengo clientas que me compran todos los años sin que tenga que salir a buscarlas.

Vender muchas unidades por día

Acá está el secreto para pasar de vender de a una a facturar de verdad: **dejar de cocinar por pedido y empezar a cocinar por tanda.**

Producción en tandas

Las frutas se congelan **sin piel hasta 30 días**. Eso cambia todo. Podés tener un stock de mousse y corazón armados en el freezer y ponerles la piel solo cuando llegan los pedidos.

Mi semana de producción:

- **Lunes:** compras y corazones de toda la semana (curd, compotas, ganache). Se congelan en moldes chicos.
- **Martes:** bases (sablé y crocantes) y mousses. Armado de 24 a 36 frutas. Al freezer.
- **Miércoles:** día de ventas y mensajes. Confirmar pedidos y cobrar señas.
- **Jueves:** desmoldado, pieles y terminaciones de los pedidos del fin de semana.
- **Viernes:** armado de cajas y entregas.
- **Sábado:** entregas y eventos.

Trabajá siempre con **los mismos moldes y la misma mousse para varias frutas**. Por ejemplo, la M1 de chocolate blanco te sirve para la cereza, la frambuesa y la manzana; cambiás el corazón y la piel, y en una sola mañana tenés tres frutas distintas.

Menú semanal

No ofrezcas las 46 frutas todas las semanas. Ofrecé **un menú corto**: 4 individuales y 4 bocados, que cambian según la temporada. Menos opciones = la gente decide más rápido, y vos producís en tandas más grandes. En el bono de Plantillas tenés un menú semanal modelo.

Día de entrega fijo

Elegí uno o dos días de entrega fijos (yo entrego **viernes y sábado**). Todos los pedidos se concentran ahí. Así no vivís pendiente de entregas sueltas todos los días y producís todo junto.

Pre-venta

Para fechas especiales, abrí **pre-venta con cupos**: «Tomo 40 cajas para el Día de la Madre. Pedidos hasta el miércoles con seña». Vendés antes de cocinar, sabés exactamente cuánto producir y no te sobra nada. Y el cupo limitado hace que la gente se apure.

Fechas fuertes

Estas son las fechas donde se vende el triple. Anotalas en tu calendario y abrí la pre-venta **dos semanas antes**.

Fecha	Cuándo	Qué vender
San Valentín	14 de febrero	Frutilla, cereza y frambuesa en caja de 4 con corazones rojos
Pascuas	marzo o abril	Mazorca de cacao, avellana, praliné; cajas de bocados de chocolate
Día del Padre	tercer domingo de junio	Nuez, maní gigante, pistacho, palta con carozo de chocolate
Día del Niño	agosto	Banana, frutilla, sandía mini (colores fuertes)
Día de la Madre	tercer domingo de octubre	Durazno, limón, frutilla en caja de 4 o premium. Es la fecha más grande del año
Navidad y Año Nuevo	diciembre	Manzana roja, cereza, granada, higo y uvas. Cajas empresariales y mesas de fiesta
Cumpleaños	todo el año	Caja de 4 o de 6 con tarjeta personalizada

En la Navidad de 2025 hice 132 ventas, casi todas con pre-venta cerrada antes del 18 de diciembre. Las manzanas rojas volaron.

Plan de 7 días para tu primera venta

Seguilo tal cual. En una semana vas a tener tu primera seña cobrada.

Día	Qué hacés	Resultado del día
Día 1	Elegís 2 frutas para empezar (te recomiendo limón y frutilla). Hacés la lista de compras y comprás ingredientes y 10 cúpulas.	Todo listo para cocinar
Día 2	Hacés tu primera tanda de 6 frutas siguiendo el cronograma de una tarde.	6 frutas al freezer
Día 3	Desmoldás, ponés la piel y terminás. Sesión de fotos junto a la ventana: entera, corte y en su cúpula. Regalás 3 a familia y amigas a cambio de su reacción.	Fotos y primeras reacciones
Día 4	Calculás tu precio con la fórmula. Armás tu lista de precios. Abrís o acomodás tu Instagram y subís los 3 posteos fijos.	Precio y vidriera listos
Día 5	Mandás el mensaje de presentación a toda tu agenda de WhatsApp. Primer estado: la foto del corte.	Primeras consultas
Día 6	Respondés consultas con las plantillas. Abrís pre-venta para el fin de semana siguiente con cupos limitados. Estado con las reacciones.	Primeras señas cobradas
Día 7	Llevás una caja de muestra a una cafetería o al laburo. Anotás cada pedido en tu planilla. Estado: «quedan pocos lugares».	Agenda de la semana próxima con pedidos

Truco de Marcela: el día 5 da un poco de vértigo. Mandalo igual. Mi primer mensaje lo mandé a 80 contactos y ese fin de semana entregué 11 frutas. Todo empezó ahí.

Organización y números

Lo que no se anota, no se sabe. Y si no sabés cuánto ganás, no sabés si tenés un negocio. Estas dos planillas son todo lo que necesitás; copialas en un cuaderno, en una hoja de cálculo o en las notas del celu.



Mi parte favorita del día es pintar. La segunda es anotar lo que entró.

Planilla de pedidos

Fecha del pedido	Cliente	Teléfono	Qué pidió	Cantidad	Precio total	Seña cobrada	Saldo	Fecha de entrega	Retira o envío	Motivo (cumple, regalo, evento)	Entregado
02/10	Laura (colegio)	11 ____	Caja de 4 surtida	1	\$42.000	\$21.000	\$21.000	17/10	Retira	Día de la Madre	Sí
03/10	Estudio contable	11 ____	Caja 6 bocados con logo	12	\$312.000	\$156.000	\$156.000	12/12	Envío	Regalo empresarial	No

Planilla de ganancias del mes

Concepto	Monto
Total vendido en el mes	\$
Gasto en ingredientes	\$
Gasto en packaging	\$
Envíos y traslados	\$
Publicidad	\$
Moldes y herramientas nuevas	\$
Ganancia del mes (vendido menos gastos)	\$
Horas trabajadas en el mes	
Ganancia por hora (ganancia ÷ horas)	\$
Unidades vendidas	
Fruta más vendida	
Clientes nuevos / clientes que repitieron	

Mirá dos números todos los meses: la **ganancia por hora** (tiene que ser más que lo que ganarías en un empleo por hora; si no, subí precios o producí en tandas más grandes) y los **clientes que repitieron** (cuando ese número crece, tu negocio camina solo).

Truco de Marcela: separá la plata del negocio en una cuenta aparte desde el primer día, aunque sea una cuenta virtual. Lo que entra de las frutas, ahí. Lo que gastás en ingredientes, de ahí. A fin de mes te pagás tu sueldo. Así vas a ver con tus propios ojos cómo crece.

Ya tenés todo: el precio, la foto, la caja, el sistema y el plan. Ahora te toca a vos. Hacé tu primera tanda, sacá esa foto del corte y mandá ese primer mensaje. Del otro lado hay alguien buscando un regalo que sorprenda, y vos ya sabés hacerlo.

Una última cosa antes de que arranques

Llegaste al final de la Biblia, pero en realidad recién empieza lo lindo: la primera tanda en tu cocina.

Te pido algo: no esperes a que te salga perfecta para mostrarla. Mi primer durazno tenía el rubor corrido y un costado más chato que el otro, y aun así mi cuñada me encargó seis para el cumpleaños de su mamá. Cada tanda te sale mejor que la anterior, y cada fruta que regalás o vendés es una vidriera.

Mi recomendación para esta semana:

1. Hacé el limón (Receta 1) siguiendo las Clases 1 a 6.
2. Sacale la foto del corte con luz de ventana.
3. Mandásela a diez personas con el primer mensaje de las Plantillas de Venta.

Si te trabás en algún paso, volvé a la tabla de errores frecuentes de la Parte 2: el 90 % de los problemas está ahí con su solución.

Y si querés contarme cómo te fue o tenés una duda, escribime a academiacreativa.ar@gmail.com. Leo todos los mensajes.

Gracias por confiar en mí. Ahora andá a la cocina, que tu primera fruta te está esperando. — Marcela