

7 SEGREDOS PARA LUCRAR MAIS *Vendendo Doce*



Olá, tudo bem? Meu nome é Yara Pereira, criadora do Ebook **Como Fazer Doces Para Vender**, um livro que já ajudou milhares de pessoas a montarem um negócio lucrativo e acima de tudo, sustentável com a venda de doces caseiros.




Por que eu enfatizei a palavra “**sustentável**”? Porque não adianta nada você ter sucesso no curto prazo, fazer algumas poucas vendas no primeiro mês, e depois se enrolar no meio do caminho, com tantos custos para considerar, gastos, encomendas não calculadas e mal gerenciadas, contas para pagar, e no final, desistir por ter esgotado as energias de tanto trabalhar e não ver o resultado financeiro.

Essa história lhe é familiar?

Pois eu tenho quase certeza que sim! Trabalhar com a venda de doces caseiros, por si só, já é uma tarefa que exige muita energia física de quem a pratica, pois são horas e horas em pé preparando os doces e cuidando de cada detalhe. Por isso, se você não tiver tudo bem claro e planejado, serão mais horas e horas se desgastando com a parte burocrática do negócio.

Geralmente, quem faz doces para vender, atua nessa área porque gosta mesmo é de colocar a mão na massa, literalmente! São pessoas super talentosas, que têm prazer em cozinhar, e mais prazer ainda em agradar às pessoas com seus deliciosos doces.




Por esse motivo, geralmente essas pessoas não são muito familiarizadas com questões básicas de administração, marketing ou contabilidade, o que é muito natural. Porém, elas sonham em tornar seus doces um sucesso, não é verdade? É aí que eu entro, para ajudá-las a tornar essa tarefa um pouco menos complicada.

Sou formada em Administração, e desde cedo convivi com minha mãe em seus comércios - foram restaurantes, creperias e docerias. Eu sempre tive uma facilidade à mais no que se diz respeito à organização e planejamento, e por isso acabei trilhando o caminho da Administração.

Porém, herdei de minha mãe a paixão pela cozinha também, pois ela sempre foi uma cozinheira de mão cheia, assim como minhas avós. Com o passar do tempo, pude aplicar nos negócios de minha mãe, o meu conhecimento em Administração, e com isso, adquiri muita experiência e aprendizado bacana ao longo dos anos. Ver os negócios dela progredirem com a minha ajuda foi a minha maior satisfação!

Por isso, estou aqui hoje, unindo minhas duas principais paixões para te ajudar também, a construir o seu próprio negócio de sucesso vendendo seus doces caseiros.

Neste breve texto, eu vou te mostrar como você deve agir e pensar para transformar simples encomendas em um negócio de verdade, realizando o seu sonho de trabalhar com o que realmente ama, e poder colocar a mão na massa o quanto antes, pois sei que é isso o que te faz feliz de verdade!



Como anda seu negócio de venda de doces artesanais? Você já começou a trabalhar, e gostaria de aumentar as suas vendas?

Ou você quer começar e ainda está buscando uma orientação para acertar de primeira?

Você sabia que, para chegar ao sucesso, aumentar suas vendas e seus rendimentos, existem certos passos que você deve seguir?

Entenda que esse tipo de negócio, realizado por profissionais com uma certa flexibilidade, atende a clientes de todos os tipos e gostos.

Por isso, é importante que suas atividades sejam devidamente divulgadas, e que a apresentação dos produtos seja a melhor possível, para que a qualidade do produto transpareça.

Para que você consiga os melhores resultados na divulgação e na demanda por seu produto, listo aqui 7 segredos preciosos para você colocar em prática e lucrar muito mais com a venda de seus doces artesanais. Vamos lá então:

1

Atendimento ao Cliente

Esse é o primeiro, e talvez o mais importante de todos os segredos!

Pessoalidade, simpatia e bom relacionamento com os clientes são fundamentais para que seu negócio efetivamente dê certo.

Para os consumidores, o empreendedor que decide se aventurar pelo caminho da venda de doces artesanais deve se identificar diretamente com o produto ofertado.

Com essa expectativa, eles esperam de você extrema cordialidade e um bom relacionamento interpessoal. Assim, procure atender bem seus clientes, ouvindo e solucionando quaisquer que sejam suas reclamações.

Porém, vou me alongar só um pouquinho nesse tópico, para esclarecer algumas coisas. Eventualmente eu recebo e-mails e mensagens de pessoas que trabalham muito bem, com amor, fazem decorações, bolos, doces lindos, mas mesmo praticando um bom preço, não conseguem vender.

Porém, bastam 5 minutos de conversa para detectar qual tem sido a falha: *falta de profissionalismo na comunicação*. É essencial que se tenha um atendimento profissional, polido, cortês, para encantarmos nossos clientes e passarmos segurança.

Por isso, evite gírias, como "tipo assim", "mano", "meu", "da hora", entre outras, assim como abreviações no momento de escrever um email com um orçamento - por exemplo: "vc", "tb", "pq". Chame sempre o cliente pelo nome, e nada de "flor", "amiga", "amada", "linda", "gata", "colega" - assim como suas variações no diminutivo, que são piores ainda. Essa, é uma intimidade que seu cliente não te deu.

Agora, outro ponto importante no momento de escrever ao seu cliente, seja por email, WhatsApp ou nas redes sociais: sabia que até escrevendo, a gente pode "GRITAR"?



Toda vez que escrevemos um texto todo em letra maiúscula (Caps Lock), além de ficar cansativo ler, significa que estamos "gritando".

E nada mais deselegante do que uma propaganda aos gritos não é? "OLHA A BANANA, A BANANA, A BANANA! VAI LEVAR, FREGUESA?", nos remete à feira, concorda?

Então, sempre que estiver postando em suas redes sociais, site, blog, respondendo e-mails, inboxes e mensagens no WhatsApp, desabilite a tecla "Caps Lock" de seu teclado, e escreva normalmente, alternando minúsculas com maiúsculas conforme necessário.

Quanto maior é orçamento do cliente, maior é o grau de exigência dele, portanto, traga todo o profissionalismo do seu trabalho para o atendimento e verá que suas vendas vão aumentar automaticamente.

2

Personalização de Pedidos

A grande diferenciação do comércio de doces artesanais está justamente no processo tradicional e não industrializado de sua produção. Você pode entregar o que as grandes empresas, que produzem tudo larga, escala não podem.

Um exemplo clássico são os ovos de Páscoa de colher. Nos últimos anos, a indústria tem tentado reproduzir esse doce na época da Páscoa, mas pelo fato de ser um produto onde o recheio é muito delicado e poder estragar rápido, eles precisam adicionar ingredientes artificiais que acabam alterando o sabor e a textura do recheio.

Portanto, nunca será igual ao caseiro de verdade. Por essa razão, quanto mais você puder personalizar o seu produto de acordo com seu público, mais frequentes serão suas vendas.

Se algum cliente, por exemplo, expressar o desejo do consumo de doces com ingredientes diferentes daqueles que você utiliza atualmente, por que não tentar atender à essa demanda?

Ou no momento da embalagem, por que não oferecer opções onde você adicione o nome ou as iniciais dele, de forma elegante?

Muito provavelmente, por meio dessas estratégias, você aumentará seu número de clientes, além de fidelizar ainda mais seus atuais consumidores.

3

Apresentação de Seus Produtos

Não subestime o poder de atração de produtos bem apresentados. Procure ao máximo utilizar embalagens bonitas, criativas e sofisticadas (o que não necessariamente significa serem caras).

Ainda que seu negócio seja menor e não haja muito dinheiro para investimentos iniciais, é possível encontrar soluções de embalagens baratas, mas de extremo bom gosto, ou até mesmo você pode aprender a fazer suas próprias embalagens, com poucos materiais.

A apresentação diz muito sobre seu negócio e não deve ser negligenciada. Você deve encarar o seu produto como um presente que daria para alguém muito querido, ou seja, algo que você empregará muito amor e cuidado ao fazer.

Em meu ebook, eu dou dicas de como tirar fotos de seus doces da maneira correta, que irão fazer com que seu cliente fique ansioso para experimentar! Acredite, a primeira coisa que as pessoas irão querer saber antes de te contratar, é como você trabalha, e irão querer ver algumas fotos de exemplo.

Aquela frase que diz que "*as pessoas comem primeiro com os olhos*" é totalmente verdadeira. Tome você mesmo como exemplo. Você compraria algum produto que tenha visto uma foto feia ou mal feita? Eu não. Portanto, aprenda a tornar o seu produto irresistível, e tenha a certeza de ver sua clientela aumentando.

4

Fidelização dos Clientes


Concentre seus esforços para fidelizar seus clientes. Comece por exemplo, por meio da confecção de cartões com seu telefone e e-mail de contato. Existem maneiras de fazer isso gratuitamente, e lá no ebook eu ensino como.

Essa é uma boa forma de receber encomendas e de divulgar seus negócios. Posteriormente, anote dados de seus clientes - principalmente seus endereços de e-mail - para que você possa entrar em contato, avisando sobre novos produtos e promoções.

A promoção é uma das melhores formas de fidelizar a clientela. Normalmente, os consumidores compram produtos sempre nos mesmos lugares.

Pense em sua rotina: você também não elege determinadas marcas e restaurantes como os preferidos? Quando você vai ao shopping, não visita primeiro as lojas onde já costuma comprar? Pois então: os clientes tornam-se fiéis principalmente quando a empresa faz uma promoção dirigida ao público alvo dela.

Para que a fidelização seja bem-sucedida, é preciso obter informações sobre o seu público alvo. Muitas empresas fazem isso ao arquivar cadastros dos consumidores. Geralmente, poucos dados já são suficientes, como nome, e-mail e data de aniversário. Oferecer um brinde ou um desconto para um cliente aniversariante é uma tática para que ele se lembre de você nos demais 364 dias no ano.



No ebook [Como Fazer Doces Para Vender](#), há um capítulo inteiro que fala em detalhes sobre como fidelizar o seu cliente, ou seja, como fazê-lo comprar de novo e de novo, e ainda te indicar para os amigos e familiares.

Pense bem: você acha que é mais fácil vender para quem já conhece o seu trabalho, ou para quem ainda não te conhece? Se você acha que é a primeira opção, então acertou! E saiba que no ebook você irá encontrar dicas preciosas sobre como alcançar esse objetivo, fazendo seus clientes "se apaixonarem" por você e tornando-se fiéis ao seu trabalho.

5

Socialização nas Redes



Redes sociais - como Facebook, Instagram e WhatsApp - são opções muito interessantes de divulgação de seus negócios e promoção de vendas.




No WhatsApp, por exemplo, você pode anunciar suas promoções em grupos (que tenham te autorizado), pode se comunicar com seu cliente e receber encomendas.



No Facebook, você pode criar uma página personalizada e postar fotos e informações sobre seus produtos.

Já o Instagram é uma ótima ferramenta para publicar fotos de seus doces e atrair novos clientes também!

No **ebook Como Fazer Doces Para Vender** você aprende como criar sua própria página no Facebook (que se chama Fan Page), e ainda aprende como criar um relacionamento duradouro com os fãs da sua página, de modo que as fotos e postagens de seus produtos sejam compartilhados dezenas de vezes, e conseqüentemente, mais pessoas conheçam o seu trabalho e comprem de você.



Não tem jeito: hoje em dia, quem não divulga pelo menos no Facebook, está deixando "*dinheiro na mesa*", como dizem os especialistas em marketing.

Quem não é atualizado com essas tecnologias, está deixando de ganhar muito dinheiro, pois é lá onde a maioria dos seus clientes está.

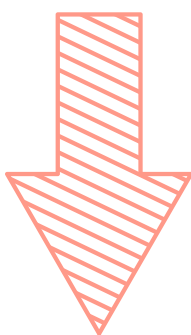
Imagine uma pessoa navegando despretensiosamente no Facebook, quando de repente se depara com a foto maravilhosa de um bolo recheado lindo que você fez e postou em sua Fan Page.

No mínimo despertará a curiosidade dessa pessoa, e fará com que ela tente saber mais sobre você, e onde você está.

Na próxima vez em que ela precisar encomendar um bolo, adivinhe em quem ela vai pensar primeiro? Isso mesmo, você!

Portanto, aprenda a trabalhar com redes sociais "*para ontem*"!

Veja abaixo, alguns exemplos de fotos de algumas Fan Pages exemplares, que postam fotos muito lindas de seus produtos:



 **Boutique do Pão de Ló**
30 de agosto às 03:56 · 🌐

Bom dia ❤️



 **Douce Chocolate Brigaderia Gourmet**
25 de julho · 🌐

Aquele pequenininho mas que provoca uma prazer imenso na gente



 **Brownie Bros**
31 de agosto às 06:35 · 🌐

Brownie Recheado Ninho + Nutella

🌳 R\$ 6,00

📞 (69) 99337-1955

#brownie #chocolate #browniebrobr #ninguemresiste

 **Boutique do Pão de Ló**
6 de setembro às 09:42 · 🌐

Aquela sobremesa perfeita 😍 ... Amanhã tem 😊 #redvelvet #loveit #cake #instacake #boutiquedopaodelo #foodporn #red #cakered #bolovermelho #veludovermelho #caketruck #fatia #fatiadaboutique





Boutique do Pão de Ló

June 2 · 🌐

Brigadeiro Gourmet 🍫🍫



Melhor Bolo de Chocolate do Mundo

17 de dezembro de 2015 · 🌐

ATAL NO BOLO

4) e último Sorteio dia 24/12/2015

👤👤👤👤... Ver mais



Goodies Bakery

September 10 at 10:30am · 🌐

Cupcake novo na area!!!!!! CHOCOFRAM: massa de chocolate amargo belga, recheado com geleia artesanal de framboesa, coberto com ganache de chocolate meio amargo, chantilly, geleia de framboesa e decorado com framboesas!!! Me segurrrraaaaa! Ou melhor me solta e me deixa ser feliz!!!!!! 🍷🍷🍷 #GoodiesBakery



Analê Brigadeiros Gourmet adicionou 4 novas fotos —

😊 sentindo-se agradecido.

13 de junho · 🌐

Bom dia Pessoal !!!

Segundona gelada...

Brigadeiro não esquenta, mas acalma os nervos..... Ver mais



Depois desses exemplos de dar água na boca, tenho certeza de que você vai repensar suas estratégias de vendas e divulgação, não é verdade?

6

Ter Orgulho de Sua Profissão

Agora, quero falar sobre um dos principais erros que as pessoas cometem quando começam a trabalhar vendendo seus doces.

É muito comum encontrar pessoas que querem trabalhar vendendo seus doces, mas que possuem medo ou vergonha de oferecer os seus produtos.

Os motivos são diversos, mas naturalmente, esse medo e essa vergonha acabam passando ao longo do tempo, com a multiplicação das encomendas (e dos elogios!).



Vergonha é a última coisa que você deve ter ao vender seus doces, principalmente quando você desenvolve um bom trabalho, honesto e de qualidade. Pense nisso: hoje em dia, está cada vez mais difícil ter um bom atendimento e encontrar bons produtos.

As pessoas estão sedentas buscando por alguém como você, que está disposto a prestar exatamente esse atendimento. E você está com medo de mostrar o seu trabalho?

Não faz sentido! É seu dever, como empreendedor, fazer com que seu negócio brilhe, junto com você! Não tenha medo do que as pessoas irão falar, e valorize seu trabalho: o resultado do sucesso vem como consequência.



A Relevância da Experiência

A experiência conta muito nesse ramo. Por mais que se possa aprender novas receitas em livros e cursos de culinária, os anos de experiência na cozinha proporcionam maior conhecimento sobre pequenos truques de preparo, ingredientes secretos e melhores formas de conservação, por exemplo.

Se você ainda está no início, de forma alguma desanime. Lembre-se daquele ditado que diz: "Nunca desista de um projeto só porque vai demorar para se concretizar. O tempo vai passar de qualquer forma".

Todo negócio de sucesso se inicia do zero, e o seu não será diferente. Curta e aprenda com cada experiência que adquirir, pois são elas que moldarão o profissional que você se tornará.

Busque fontes de conhecimento seguras, invista em educação, pois isso nunca é demais. Principalmente em Confeitaria, reciclar-se é obrigatório. As tendências vêm e vão, e é preciso estar sempre ligado para poder atender seu cliente com o que há de mais atual.

Quanto mais experiência você adquirir, mais diferenciada será a qualidade de seus produtos, e isso fatalmente se converterá em mais e mais vendas.

Palavras Finais

Neste texto não irei abranger a questão do planejamento financeiro ou ensinar como precificar seus produtos, pois isso você já encontra dentro do **ebook** em detalhes, passo a passo. Mas saiba que, juntamente com tudo o que escrevi aqui, dominar esses princípios é também muito importante.

De nada adianta prestar um serviço exemplar, ter todos os clientes satisfeitos, e estar *no vermelho* no final do mês, pois não soube calcular seus custos ou esqueceu de pagar suas contas, concorda?

É essencial que você saiba controlar o seu Fluxo de Caixa, suas entradas e saídas, para ter um controle de seu negócio e mantê-lo sempre saudável.

Portanto, finalizo esse texto te convidando a conhecer o meu ebook, **Como Fazer Doces Para Vender**, onde você irá encontrar tudo o que foi dito aqui em muito mais detalhes, e ainda, vai aprender de forma simples, a como planejar o seu negócio, assim como toda a parte de precificação de seu produto, como calcular seus custos e lucros, além de muitos outros conceitos.

Tudo isso, de forma clara e fácil de entender.

Aliás, essa parte de calcular seus custos é a parte que eu mais gosto de apresentar, pois ao comprar o ebook, você recebe de bônus, uma “Calculadora Automática” que fará tudo de forma rápida para você! Basta inserir os ingredientes e custos de sua receita, que a Calculadora te mostra o preço que você deve cobrar e quanto irá lucrar.

Sem surpresas no final do mês, e muito mais praticidade no seu dia a dia, já que você precisa correr para cuidar de seus doces.

Veja na imagem abaixo, um pedacinho de como é a Calculadora por dentro (a versão completa com todos os campos, você encontra dentro do [ebook](#)):

Parte I: Cálculo da Matéria Prima

Abaixo, vamos calcular o custo de cada ingrediente ou item necessário para fazer uma receita. Calcule 1 ingrediente de cada vez, e vá anotando em um papel. Repita o processo com todos os ingredientes de sua receita. Assim que você terminar, some todos os valores obtidos, e siga para a "Parte II - Gerar o Preço".

Quantidade do Ingrediente ou Item na Embalagem Fechada (em gramas, ml ou unidades)*

Qual a quantidade de UMA UNIDADE FECHADA do ingrediente? Exemplos: 1 lata de leite condensado = 395g ou 1 unidade, 1 pacote de farinha = 1kg ou 1000g. Ovos = 12 unidades. Digite somente os números.

Valor do Ingrediente ou Item na Embalagem Fechada*

Digite aqui o valor do ingrediente na embalagem fechada, mesmo que você não use ele todo em sua receita.

Quantidade Utilizada na Receita (em gramas, ml ou unidades)*

Para que a conta dê certo, aqui você deve utilizar a mesma unidade de medida que informou no primeiro campo. Se foi gramas, por exemplo, digite o valor em gramas aqui também. Não utilize unidades de medidas caseiras como "1 xícara" ou "1 colher de sopa", e sim 100 gramas, 200 ml, 3 unidades. Digite somente os números.

Parte II: Gerar o Preço

Custo de Matéria Prima*

Indique o custo total dos ingredientes e itens necessários para realizar uma receita completa. *É o valor que você obteve na "Parte I - Cálculo da Matéria Prima".

Custo Fixo Mensal*

Indique os custos FIXOS mensais para a o funcionamento de seu negócio (por exemplo, energia elétrica, gás, telefone, e/ou outro item que julgue necessário)

Mão de Obra*


Indique um valor fixo por cada hora de trabalho. Sugestão: R\$20,00 à R\$25,00 por hora.

Quantas horas são necessárias para realizar uma receita completa?*

Somente números inteiros neste campo.

Você também será orientado a como se formalizar devidamente quando seu negócio decolar. Aliás, você sabia que isso pode ser feito de forma gratuita? Pois é, muita gente não sabe disso, mas lá dentro do [ebook](#) eu também te mostro como.

Espero de verdade, que através desse texto eu tenha te inspirado a tomar uma atitude de levar o seu sonho e sua carreira à sério, e fazer com que, de uma vez por todas, ele vire realidade, motivo de satisfação e realização profissional para você e sua família!



E falando em família, trabalhar com doces caseiros, apesar de demandar energia, te traz algo em recompensa, que a maioria profissões não traz: poder estar perto de sua família enquanto trabalha.

Por isso, pense bem, e tome a decisão de mudar de vez sua história.

No que depender de mim, estarei aqui para te ajudar!

Obrigada, e te desejo muito sucesso e prosperidade em seu caminho.

Te vejo dentro do ebook! :-)

Yara Pereira

**CONHECER O
EBOOK AGORA**

