

8 SEGREDOS

(QUE NÃO TE CONTAM)

PARA TER SUCESSO

COM A VENDA DE

BRIGADEIROS

GOURMET

revelados!



Olá, tudo bem? Meu nome é Edelzia Foresti da *Escola de Doce* e professora em alguns dos Cursos que a Escola oferece, dentre eles, o **Curso de Brigadeiros e Beijinhos Gourmets, pioneiro a ser lançado 100% em vídeo**. Neste ebook, vou falar sobre como você pode garantir mais sucesso e mais vendas, colocando alguns passos importantes em prática, e evitando alguns erros clássicos.



O Brigadeiro Gourmet é um doce que vem cada vez mais se destacando no mercado, por unir duas características promissoras: o fato de o brigadeiro ser **o doce mais amado do Brasil**, e o fato do **mercado gourmet estar em constante crescimento**.

Todo produto em sua versão *gourmet* é mais valorizado, por ter uma qualidade superior, e com isso, um novo nicho de **negócio muito lucrativo** se abre para quem quiser explorar.

Mas não se engane: se você realmente quiser ter sucesso nesse nicho, você precisa se atentar à alguns passos básicos, que são simples de serem colocados em prática, mas que nem todo mundo faz. Mas entenda isso como um ponto ao seu favor.

Isso mesmo, ao seu favor. Se você está aqui, lendo este ebook, para descobrir como lucrar mais e ter mais sucesso vendendo brigadeiros gourmet, certamente está **anos luz à frente** da maioria das pessoas, que nem está se preocupando em se especializar ou melhorar, ficando em sua zona de conforto, e preferindo reclamar que a vida está difícil por causa da crise.

A crise está presente sim no Brasil, e infelizmente não podemos negar isso. Porém, o mercado de doces caseiros é um mercado que, quando trabalhado da forma correta, não sofre com a crise nunca!

A prova disso está na quantidade interminável de reportagens em revistas e sites como Exame, Pequenas Empresas Grandes Negócios, Veja, G1 e Estadão, narrando histórias de sucesso de pessoas **comuns, como você e eu**, que começaram a vender seus doces de forma simples, em casa, e hoje têm um negócio lucrativo, estável e em crescimento:

- *Empresária fatura R\$ 1 milhão com brigadeiro congelado - **Estadão***
- *Em três meses, jovem transforma R\$ 20 em R\$ 9 mil vendendo brigadeiros - **g1.com***
- *Engenheira larga profissão e fatura quase R\$ 800 mil com brigadeiros - **Infomoney***
- *Empreendedora fatura R\$ 720 mil só com brigadeiros - **PEGN***

Nos últimos dois anos, algumas empresas famosas, como a **Brigaderia e a Maria Brigadeiro**, especializaram-se em criar receitas e sabores diferentes para o produto e **estão faturando milhões**.

Então lembre-se que sempre existirão pessoas com a necessidade de comprar doces, havendo crise ou não.

Os aniversários continuam, as festinhas do escritório estão sempre ali, **os dias dos namorados, das mães, pais, avós, Páscoa, Natal e Ano Novo continuam lá, e as encomendas nunca param**.

Seja você então, a pessoa por quem essas pessoas irão procurar quando precisarem, mesmo em tempos de crise!

Neste ebook, vou passar para vocês, **8 segredos valiosos** para você alcançar muito mais sucesso em suas vendas de brigadeiros e beijinhos gourmets.

Vamos começar então?



Edelzia Foresti

1

Conheça seu cliente

A melhor maneira de começar a vender brigadeiros e beijinhos gourmets, é oferecendo à **familiares, amigos e pessoas próximas.**




Por quê? Porque essas pessoas com as quais você já possui afinidade e

intimidade, serão as pessoas que te ajudarão com as opiniões mais sinceras e verdadeiras.

Aos poucos, você irá compreendendo o que a maioria das pessoas gostou ou não gostou em seus brigadeiros, e vai começar a definir um padrão em sua forma de trabalhar, afim de agradar o maior número de pessoas possível.

Comece a ver o que as pessoas que consomem o seu brigadeiro gourmet têm em comum, quais são as suas preferências, quais lugares frequentam, e com o tempo você terá em mãos, um retrato fiel de seu público alvo, para saber à quem oferecer e onde oferecer seus brigadeiros com a maior chance de **venda e lucro.**

Não fazer o estudo de seu público é um dos grandes erros que as pessoas cometem. Você deve entregar ao seu cliente exatamente o que ele gosta, o que ele quer, e com essas informações em mãos, já estará muito à frente de sua concorrência.



Aliás, no **Curso de Brigadeiros e Beijinhos Gourmets em vídeo**, um dos **bônus** que você recebe ao realizar a matrícula, é um ebook que contém muitas dicas valiosas sobre como vender e lucrar mais com seus doces, além de alertar para alguns erros comuns que geralmente quem é iniciante comete, e nem sabe que pode estar ocasionando em muitas perdas de clientes.

Outro dia uma aluna contou que recebeu o seguinte pedido inusitado: "Quero brigadeiro de infância, feito com Nescau mesmo!".

A primeira reação para muitas pessoas poderia ser dizer: "nossa, mas com chocolate de verdade é muito melhor!". Porém, não adianta você oferecer um produto X, se o seu público procura por Y.

Portanto, procure descobrir dados básicos de seu público alvo, como:

Quem ele é?

Onde mora?

Qual a faixa etária?

Qual o poder aquisitivo?

À quais produtos está acostumado a comprar?

Saber a resposta para perguntas básicas como essas pode te ajudar a desenvolver exatamente o produto que seu cliente procura para conseguir mais vendas.

E aí, vamos fazer a lição de casa?

2

Ingredientes de Qualidade

Se você está vendendo brigadeiros gourmet, e você os divulga como tal, **você deve ser fiel à sua “propaganda”**.




O que isso quer dizer? Quer dizer que se você vender o brigadeiro como gourmet, e utilizar ingredientes de má qualidade, estará fazendo basicamente, uma propaganda enganosa ao seu cliente.

Se é gourmet, só utilize matéria prima nobre, de primeira qualidade.

Portanto, **este é o segundo erro que você deve evitar**: não engane o seu cliente, e trabalhe sempre com integridade.

Se você acha que seu cliente não irá reparar, saiba que muitas pessoas reparam sim, por terem o paladar mais sensível, e principalmente, se elas já experimentaram um brigadeiro gourmet de verdade no passado, quando provarem o seu, perceberão que algo está diferente, e que não está tão gostoso quanto aquele que elas já comeram antes.

Muitos poderão até não identificar exatamente que diferença é essa, mas já será suficiente para que elas não comprem mais o seu brigadeiro, por não acharem “tão legal”.



Mas **não pense que alta qualidade precisa estar necessariamente atrelada à matéria prima "cara",** de alto preço.

Como assim? Explico:

Muitas pessoas deixam de fazer o brigadeiro gourmet para vender por pensarem que a matéria prima é muito cara, e portanto, ou não encontrarão o ingrediente para comprar em sua cidade, ou não conseguirão vender, pois o produto final será caro para seu público alvo.

Isso é um grande mito que precisa ser quebrado: você consegue sim produzir brigadeiros gourmets de altíssima qualidade, usando matéria prima excelente, sem a necessidade de usar as mais caras.

Lá no **curso**, eu explico detalhadamente sobre cada ingrediente, como você deve escolhê-los, e **como encontrar alternativas viáveis** e que estejam acessíveis ao seu bolso.

Falo também sobre alguns ingredientes que são **definitivamente proibidos** quando o assunto é brigadeiro gourmet. E o que mais se vê hoje em dia, é gente ensinando receitas com esses ingredientes, que irão **acabar totalmente com o título de gourmet de seu doce.**

Então, sempre muito cuidado.

3

Utilize os utensílios corretos

Parece ser um passo “bobo”, mas ainda muita gente erra nisso. Utilizar os utensílios e materiais corretos para a confecção de seus doces é muito importante para garantir sempre o mesmo padrão de qualidade.

Novamente, em meu **curso** eu dou uma aula somente voltada aos utensílios necessários para se fazer o brigadeiro e o beijinho gourmet **com perfeição sempre**, além de dicas e truques que vão facilitar muito a sua vida na hora de enrolar.

Sem ficar passando manteiga ou água na mão, sem ficar lavando a mão 1000 vezes a cada 10 brigadeiros, **sem sujeira ou complicação**.

Esse truque aliás, **mudou minha vida** depois que eu descobri! Com ele, você vai conseguir enrolar suas receitas inteirinhas sem parar, “numa tacada só”, sem desperdícios, o que é o melhor de tudo.

E quanto menos você desperdiça, maior é a sua margem de lucro.



4

Padronização - sua marca registrada

Ao começar a criar seus doces, você deve ter em mente um objetivo: **fazer com que o seu cliente reconheça o seu trabalho de longe!**

Sabe aquela história de quando você vê uma foto de um artista ou chef que você admira muito, e só de “bater o olho” na imagem, já sabe que foi ele que fez? Então, é isso mesmo o que você deve causar ao seu cliente com o passar do tempo.

Padronização é a palavra chave para isso. Veja nas imagens abaixo, um exemplo de uma empresa que faz isso com muita perfeição:



Essas são imagens da *Boutique do Pão do Ló*, que padroniza seus docinhos de um jeito que sempre você vê a foto deles, sabe de onde é.

O cuidado com a apresentação do seu trabalho é de suma importância para o seu sucesso, e é outro erro que muitas pessoas comete ao não se atentar à isso.

É o toque final que você adiciona, e te faz ser reconhecido na região onde atua.

E não precisa ser muito elaborado não, ok? Basta um coraçãozinho no topo do seu brigadeiro, um confeito mais charmoso, uma forminha mais colorida e pronto: você já está se destacando daquele seu concorrente que faz tudo igual sempre, sem tanto capricho.

Então lembre-se: **seu cliente come com os olhos!** Essa frase é meio “ clichê”, mas totalmente verdadeira nesse mercado.

Ele precisa sentir que o **seu produto é um presente refinado!**



=



5

Embalagens Personalizadas

Criar embalagens personalizadas é uma das coisas **que mais vai chamar a atenção e fidelizar o seu cliente.** Está um pouco atrelada ao tópico anterior, na questão da apresentação do produto, mas merece um tópico só para ela.

Se é você quem faz as embalagens, melhor ainda. Você pode variar os materiais, usar marmitinhas, bisnagas ou frascos no lugar de caixas, colocar o nome da pessoa, ou uma mensagem no fundo da caixa, ou ainda fazer embalagens bem-humoradas. Veja alguns exemplos ótimos:



Lá no meu curso, eu ensino como fazer a **embalagem da TPM,** a marmitinha e as caixetas, e **você ainda leva todos os moldes para imprimir em casa.**

Essa caixinha da TPM, quando você encontra para comprar, geralmente sai caro, pois é algo que muita gente procura, e poucas pessoas têm. Com o molde, ficará bem mais fácil, fora a economia de poder imprimir em casa ou mandar para uma gráfica sob demanda.



6

Faça Kits de Edições Limitadas



Fazer kits com vários sabores é uma estratégia que sempre faz sucesso, pois permite ao seu cliente que ele experimente mais de um sabor, e com isso tenha vontade de fazer **novos pedidos**.

Se você sempre oferecer a mesma coisa para seu cliente, ele sempre irá consumir só aquilo que está acostumado.

Porém, se você estimulá-lo a conhecer novos sabores, as chances de ele voltar e querer conhecer mais e mais, aumentam!

Muitas pessoas têm dúvidas sobre como podem montar kits com vários sabores, **sem terem desperdício**, ou correrem o risco de um sabor acabar antes do outro.

É simples: defina os sabores que virão nos kits.

Parece soar um pouco “duro” isso, mas no início, quando você ainda não tiver muito giro de produtos, se você deixar seu cliente escolher tudo o que virá no kit dele, acabará tendo muita perda em sua produção, pois um sabor vai acabar antes que outro, e pode ser que algum sabor fique ali, abandonado...

Então, estipule por exemplo, 3 sabores, e divulgue os kits como sendo “**edições limitadas**”. Veja um exemplo:



Isso aguçará a curiosidade das pessoas, que vão querer saber por quê é limitado, e vão querer **aproveitar a oportunidade antes que ela acabe!**

Portanto, não se acomode na divulgação de seu produto.

Experimente novas formas de oferecer seus brigadeiros, crie kits, e teste os melhores resultados.

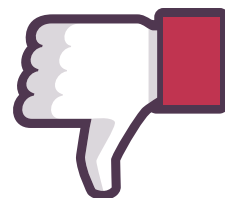
7

Amostras Grátis

Uma estratégia que funciona muito, é entregar juntamente com os pedidos dos clientes, algumas amostras de outros sabores para eles. Isso fará com que eles conheçam mais o seu trabalho, e queiram pedir novamente contigo.

É um gesto simples, mas todo mundo gosta de ganhar um agrado, um presentinho, não é verdade? A sensação de estar **“saindo no lucro”** pelo fato de estar ganhando mais doces do que comprou, faz com que seu cliente aumente a percepção de valor que você dá à ele, e quando o cliente se sente mais valorizado, **com certeza volta a comprar, e se torna fiel.**

Mas cuidado: evite dar amostras grátis para quem ainda não é seu cliente, ou para quem ainda não fez nenhum pedido. Pode ser meio estranho isso que estou falando, mas imagine se você vê uma placa dizendo:



Você iria lá pegar? Claro! É brigadeiro de graça, quem não quer, não é mesmo?

Você iria comprar? Não necessariamente.

Então, evite **desvalorizar o seu trabalho** dessa forma. Uma opção, é oferecer um desconto à preço de custo no primeiro pedido, para ganhar o cliente. Mas dar de graça, evite.



Mas há exceções, ok?

Caso por exemplo, você esteja fazendo testes de novas receitas, ou talvez produzindo doces para tirar fotos para seu cardápio, pode ser interessante você oferecer seu produto para potenciais clientes sim, sendo essa uma situação em que caso você não faça isso, o produto vai para o lixo. Então nunca desperdice essas oportunidades.



Trate como um negócio de verdade

Deixei esse tópico por último, porque muita gente ainda não sabe como lidar muito bem com esse assunto, e é um dos principais erros.

É muito comum você ver pessoas que começam a vender seus brigadeiros, mas quando fazem para amigos, conhecidos e familiares, não cobram, ou têm vergonha de cobrar.

Frases clássicas como:

- Nossa, mas eu sou seu amigo! Você vai cobrar de mim?!

- E para quem é da família, você faz de graça né?

E por aí vai...minha visão em relação à isso é a seguinte: se a pessoa sabe que você está fazendo doces para vender como uma forma de renda, ou seja, é o seu trabalho, sua profissão, ela deve entender que você **gastou dinheiro** para fazer aquele produto, e mais ainda, **gastou tempo, estudos, se especializou em cursos, e está ali como qualquer outro profissional.**

Então, um conselho: a valorização de seu trabalho começa por você mesmo. Quem **realmente te conhece e se importa** com o seu bem e mais ainda, com o seu sucesso, vai querer pagar pelo seu brigadeiro, **por respeito** à você e ao seu trabalho.

Você não precisa entrar "em pé de guerra" com essas pessoas, até porque muitas vezes elas nem fazem por mal, ou nem pararam para pensar na importância que isso tem para você.

Mas você terá que aprender a ter esse jogo de cintura, para que de forma bem humorada, você as faça entender que elas são **clientes** a partir do momento em que te fazem um pedido.

Trate a venda de seus doces como um negócio de verdade, e não somente "um bico" ou algo passageiro. **A possibilidade de crescimento, lucro e sucesso com a venda de brigadeiros e beijinhos gourmets é muito grande, portanto não a desperdice!**



Isso vai demandar planejamento de sua parte no começo, mas uma vez tudo estruturado, as coisas vão se encaminhando naturalmente.

Fazer cursos de especialização é imprescindível para crescer nesse negócio. **Eu fico triste** de ver que existem hoje por aí, alguns cursos de brigadeiros gourmet que na verdade nem podem ser chamados de curso, pois são basicamente um **livrinho digital de receitas**.

Nesses livros, muitas vezes você vai encontrar informações erradas, onde não ensinam o passo a passo de como fazer os doces corretamente, e basicamente você pagou por um material que não terá grande impacto ou utilidade para você na prática.

Por isso que eu quis fazer um **curso em vídeo**: pois não tem como eu te explicar o ponto correto de um brigadeiro sem te mostrar na prática.

Não tem como eu te passar aquela dica de como enrolar o brigadeiro sem grudar nas mãos, sem efetivamente te mostrar, e muitos outros pulos do gato, **que você só vai entender se estiver assistindo na prática.**



Então, tome cuidado com os “cursos” disfarçados que você encontrar por aí, ok?

Todos os dias recebo fotos de minhas alunas, lá no **Grupo Exclusivo de Alunas do Facebook**, que me encham de **orgulho e alegria no coração**, pois vejo que o meu trabalho realmente está ajudando as pessoas a **trabalharem com o que amam, e a mudarem de vida.**



Elas me mandam as fotos das encomendas que elas recebem lá no Grupo, e a cada foto que recebo, cada mensagem de agradecimento e cada depoimento delas, sinto mais vontade de continuar, e de tentar alcançar mais pessoas ainda com meu trabalho!

Dê uma olhada em algumas imagens:



Jessica Bezerra Acyole

10 de junho às 14:32

Gostaria de agradecer pelo curso Edelzia!!!
Amei muito!Descobri um novo hobby e me descobri também!
Estou amando fazer meus doces e meus clientes também!!!Fico grata por todo o ensinamento e aproveito para compartilhar minha primeira encomenda que saiu hoje para o dia dos namorados!!
[#docenasnuvens](#)





Alexandre Ribeiro

16 de junho às 19:57 · Salto, São Paulo

Entrega de amanhã para fechar o mês. Agora é se dedicar para duas festas na próxima semana: 320 brigadeiros. 🙏





Andressa Marangao ▶ **Alunos do Curso de Brigadeiros e Beijinhos Gourmets**

1 h · Londrina, Paraná, Brasil · 🌐

Minha filha fazendo o maior sucesso com esses brigadeiros maravilhosos, ela tem apenas 12 anos e já virou empreendedora! 😊



*Veja mais dezenas de depoimentos [clikando aqui](#).

Para mim, a realização profissional é muito mais do que financeira. Quantas pessoas não conhecemos por aí, que estão insatisfeitas com seus trabalhos, mas até ganham um salário bom, muitas vezes excelente?

Estar realizado é estar **feliz fazendo o que gosta tendo sucesso financeiro, ou seja, é a união das duas coisas!**

Por isso, escrevi esse ebook para tentar **te ajudar e te inspirar**, pois acredito que com dedicação, paciência e vontade de vencer, todos podem alcançar seus objetivos.

Espero de coração, que de alguma forma eu tenha te ajudado com este ebook, e quero que saiba que estarei à disposição sempre lá dentro do **Grupo Exclusivo de Alunos no Facebook**.

Tudo o que precisar, pode contar comigo. O seu sucesso é o meu sucesso!

Um forte abraço, e até mais!

Edelzia Foresti

**CONHEÇA AGORA O CURSO
DE BRIGADEIROS E
BEIJINHOS GOURMET**



Sobre a Escola de Doce




A Escola de Doce nasceu em 2014 com Yara Pereira, administradora de empresas com grande vivência no mundo do comércio e produção de doces caseiros.

No início, era apenas um pequeno projeto, com o intuito de levar informação de qualidade para pessoas que quisessem aprender a fazer doces para vender.

Daí, nasceu o ebook **“Como Fazer Doces Para Vender”**, de sua autoria.

Após 4 anos de seu lançamento, o ebook já conta com mais de 4 mil leitores, e até hoje ajuda a quem quer iniciar um negócio lucrativo com a venda de doces caseiros, com tópicos que englobam desde o plano de negócio, marketing, fidelização do cliente e muito mais.



A partir daí, Yara seguiu em parceria com sua mãe, Edelzia Foresti, culinária há mais de 20 anos, e dessa união nasceram Cursos livres 100% online para quem tem a vontade de se especializar em doces para venda como: Brigadeiros e Beijinhos Gourmet, Chocolates, Trufas e Ovos de Páscoa, Pães de Mel, Panetones e Chocotones, entre outros.

Até hoje, somam-se mais de **11 mil alunos satisfeitos** nos cursos e ebooks citados acima, e muita novidade ainda está por vir!

NOSSA MISSÃO:

Levar à informação de qualidade da forma mais simples e prática possível, para quem quer fazer da venda de doces uma carreira séria, lucrativa e acima de tudo, sustentável ao longo dos anos.

Fique com a gente, e vamos juntos nessa jornada!

Sucesso para você, sempre.

Yara e Edelzia 

Conheça o site:
escoladedoce.com