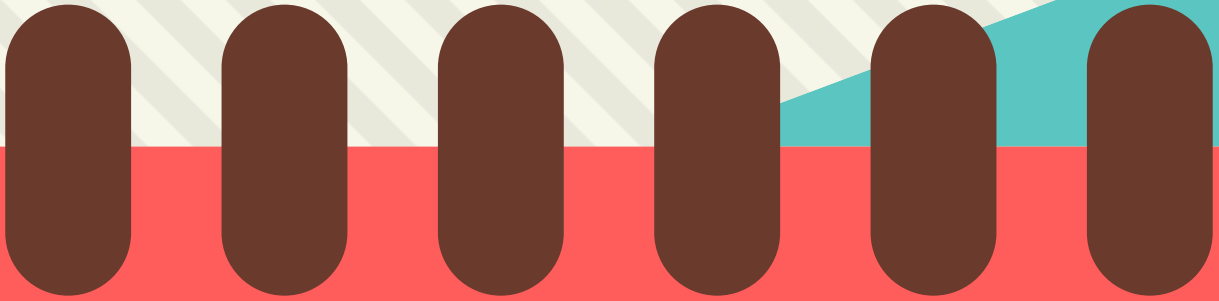


10 Segredos Para Vender Chocolate e Cino Inteiro



AVISO DE COPYRIGHT

© Este ebook está protegido por Copyright, de acordo com a LEI N° 9.610, DE 19 DE FEVEREIRO DE 1998, que regula os Direitos Autorais, estando o infrator sujeito às providências legais cabíveis ao descumprir quaisquer uma de suas cláusulas.

Todo o Copyright ou outros direitos de propriedade intelectual presentes no texto, incluindo mas não se limitando ao texto e às imagens constantes neste trabalho, são de propriedade do site www.escoladedoce.com.

O uso dos conteúdos do presente ebook é permitido apenas para uso pessoal. Nenhuma parte deste ebook poderá ser reproduzida para venda, ou distribuída para ganhos comerciais nem poderá ser modificada ou incorporada em qualquer outro trabalho, publicação ou site tanto no formato eletrônico, como transferência para qualquer outro meio.

Nenhuma outra licença ou direitos relacionados com o ebook são concedidos, sem autorização expressa do autor.

DL WEB CLASS SOLUÇÕES DIGITAIS EIRELI - CPNJ - 27.105.946/0001-79

ÍNDICE

05

Quem Sou Eu

06

1º Segredo:
Obtenha Conhecimento
Técnico de Qualidade

08

2º Segredo: Crie Seu
Calendário Estratégico
Anual

11

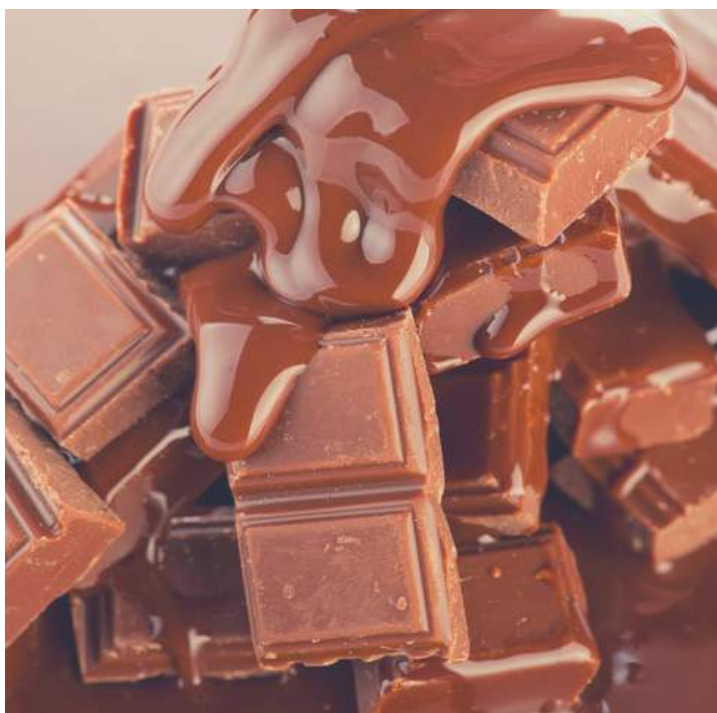
3º Segredo: Divulgue!

15

4º Segredo: Crie Valor
e Não Preço

16

5º Segredo:
Diversifique Seu
Cardápio



17

6° Segredo: Acompanhe
Tendências do Mercado
Culinário

18

7° Segredo: Diferencie
Seu Produto / Inove

19

8° Segredo: Recompense
a Fidelidade de Seus
Clientes

20

9° Segredo: Saiba
Ouvir "Não"

21

10° Segredo:
Qualidade É Atenção
Aos Detalhes

22

Considerações Finais



"COZINHAR NÃO É APENAS UM TRABALHO. É TAMBÉM, UMA FORMA DE AMAR."



Edelzia Foresti



Olá, meu nome é Edelzia Foresti.

Sou especialista em doces gourmet, empresária e apaixonada por Gastronomia e Confeitaria há mais de 20 anos.

Neste breve ebook, quero dividir contigo 10 segredos que certamente farão toda a diferença para que você lucre mais com a venda de chocolates durante o ano todo - e não apenas na Páscoa!

Estou sempre me especializando tanto no Brasil como no exterior, e notei a grande necessidade de mercado, de um material de qualidade que ensine na prática a como trabalhar com Chocolates.

Decidi reunir todo meu conhecimento em um curso completo em videoaulas. Se você ainda não conhece, clique no botão abaixo para conhecer.

**CURSO DE
CHOCOLATES
ARTESANAIS**

Este é o segundo curso que ministro à distância.

O primeiro foi o **Curso de Brigadeiros e Beijinhos Gourmet em Vídeo**, que ainda é sucesso absoluto!

E agora, vamos começar a desvendar os 10 segredos? Então continue comigo!



1

OBTENHA CONHECIMENTO TÉCNICO DE QUALIDADE

Capacitação é item fundamental e indispensável para quem deseja empreender com sucesso.

Em qualquer área, sempre se destaca quem estiver melhor qualificado.

Obter conhecimento de qualidade, com autoridades da área, fontes confiáveis, sempre é o mais recomendado.

Pesquise fontes seguras e com credibilidade no mercado. Isso evita o gasto de tempo e dinheiro de formas desnecessárias.

Sobretudo no mercado culinário, onde a concorrência é forte, apenas permanece quem realiza um trabalho de excelência - e isso será sempre reflexo de uma boa formação.

No caso específico do chocolate, a necessidade de se realizar um Curso bem estruturado é ainda maior, e muitas pessoas subestimam isso.

Por exemplo, para se trabalhar com chocolate, é preciso saber como "temperá-lo" corretamente.

"Temperagem" é a técnica que envolve saber elevar e baixar a temperatura do chocolate, para se alcançar aquele brilho e textura maravilhosos.

Você não encontrará esse tipo de informação com os devidos detalhes em um conteúdo solto e gratuito.

Não raro, você ainda encontrará pessoas tentando te ensinar esse tipo de técnica através de apostilas com texto e imagens, o que é impossível.

A melhor maneira de aprender é sempre visualizando na prática.

Exatamente por esse motivo, o meu Curso de Chocolates Artesanais é 100% em Vídeo.

Outras técnicas como por exemplo de derretimento, banho e decoração com chocolate apenas serão aprendidas se vistas na ordem correta, com as devidas explicações.



Além disso, não é em apenas 1 vídeo ou 1 artigo que você aprenderá (é por isso que meu curso é composto por 6 horas de conteúdo, distribuídas em mais de 35 videoaulas detalhadas).

Muitas pessoas não sabem nem diferenciar um chocolate nobre de um chocolate inferior (comprovei isso por ser essa a principal dúvida entre meus alunos).

E por terem recebido informações erradas de outras fontes, acabavam gastando dinheiro à toa com materiais errados, sendo um gasto que não conseguiriam mais recuperar.

Por isso, não tente economizar num dos bens mais preciosos, que é o seu conhecimento. Comece certo!



2

CRIE SEU CALENDÁRIO ESTRATÉGICO ANUAL

Ordenar um cronograma de datas principais ajuda a não ser pego de surpresa, e ainda te possibilita se programar com antecedência, se organizando na aquisição de matéria prima e gerando uma grande economia.

Você sabia que no Brasil, 75% dos brasileiros consomem chocolate quase todos os dias?

O chocolate é um presente sempre bem-vindo em aniversários e outras datas importantes.

Portanto, não restrinja sua venda à datas específicas!

Mapear estas datas comemorativas é uma ótima oportunidade para alavancar suas vendas, então aproveite-as ao máximo!

Comece criando um calendário estratégico anual, onde você irá destacar as datas comemorativas principais.

Veja alguns exemplos:

- Páscoa (sem dúvidas, uma data de destaque especial!)
- Dia das Mães
- Dia dos Namorados
- Dia dos Avós
- Dia dos Pais
- Dia da Secretária
- Dia das Crianças
- Dia dos Professores
- Natal
- Ano Novo



**ADOpte COMO HÁBITO
PLANEJAR-SE COM O
MÍNIMO DE 1 MÊS DE
ANTECEDÊNCIA PARA QUE
TENHA TEMPO DE
REALIZAR A DIVULGAÇÃO,
COMPRA DE MATÉRIA
PRIMA E PRODUÇÃO.**

O inverno é também um ótimo período para consumo (e venda) de chocolates. Dá para inovar e criar kits irresistíveis e criativos!

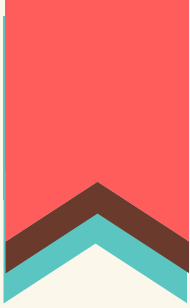
Imagine por exemplo, montar lindos Kits para um fondue de chocolate? Fica super elegante!

Ou criar porta jóias de chocolate para o Dia das Mães / Dia dos Namorados?

Como você pôde ver, Páscoa é apenas uma das mil possibilidades, e a sua criatividade será o limite!

Veja a seguir, um modelo básico e simples para você utilizar de planejamento mensal. Você pode imprimir e encadernar para o ano todo se quiser.

**"UMA META SEM UM PLANO É APENAS
UM DESEJO. PLANEJE-SE!**



MÊS: _____

PLANEJAMENTO MENSAL



OBJETIVOS E METAS DO MÊS

-
-
-
-
-

DATAS IMPORTANTES

-
-
-
-
-

ANOTAÇÕES

TAREFAS

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



3

DIVULGUE !

Já diz o famoso ditado popular:

"Quem não é visto, não é lembrado!"

E não há como discordar.

Além do maravilhoso poder do clássico "boca a boca", atualmente não podemos ignorar também, o enorme poder das mídias nas redes sociais.

Uma divulgação bem feita pode proporcionar o sucesso do seu produto.

Da mesma forma, se feita da forma errada ou que não corresponda ao que é entregue ao cliente, pode te levar ao fracasso.

Portanto, preze pela transparência e sinceridade ao anunciar seu produto, sempre entregando o que prometeu.

Ao identificar um cliente insatisfeito, tente "fazer as pazes" com ele rapidamente, se possível solucionando o problema.

Evite ficar na defensiva e passe a enxergar as críticas de forma construtiva ao seu trabalho.

Há casos inclusive, onde o cliente acaba retirando sua queixa após perceber que seu problema foi solucionado com atenção.



Além de uma resposta mais rápida, as redes sociais permitem uma interação entre o cliente e o anunciante.

Porém, não adianta criar perfis em todas as redes sociais disponíveis, e não realizar um acompanhamento diário.

O CLIENTE PRECISA SABER QUE FOI "OUVIDO".

Gere engajamento real e transforme seus seguidores literalmente em fãs.

Opte por criar perfis em uma, ou no máximo duas redes sociais que você consiga administrar adequadamente, realizando postagens diárias, e dedicando um tempo para responder individualmente às perguntas e interações que tiver.

Tenha cuidado com o que fala e como fala. Seja sempre educado, adote uma linguagem sempre profissional.

Utilize fotos com foco no produto divulgado, com boa iluminação, sem outros itens que "roubem" a atenção do seu cliente.

Aposte em divulgar depoimentos reais de seus clientes. Não minta!



FACEBOOK E INSTAGRAM SÃO AS DUAS REDES SOCIAIS MAIS INDICADAS, POIS NELAS VOCÊ PODERÁ FOCAR EM POSTAR FOTOS DE SEUS PRODUTOS.

Hoje em dia, é muito fácil identificar posts mentirosos e isso ao invés de aproximar seus clientes, os afastará!

Veja a seguir alguns exemplos de depoimentos espontâneos dos clientes do meu [Curso de Chocolates, Trufas e Ovos de Páscoa Artesanais](#).

No Grupo Secreto de acesso exclusivo à alunos do Curso, eles diariamente compartilham suas produções o sucesso que fizeram!
É muito orgulho, veja!

"Minha primeira Páscoa!

Meu primeiro contato com chocolate foi no curso de brigadeiros e beijinhos gourmet em outubro/2016, esse ano comprei o curso de chocolates e resolvi arriscar com os ovos!

Todos eles foram rechedos com brigadeiro gourmet!

Obrigada Edelzia por nos ensinar tanto!"

Paullinara Gonçalves Souto

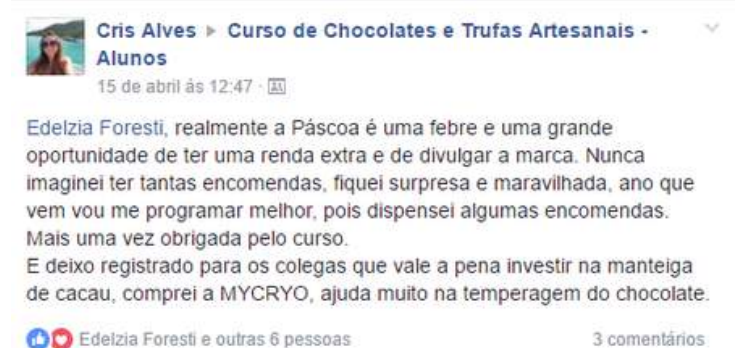
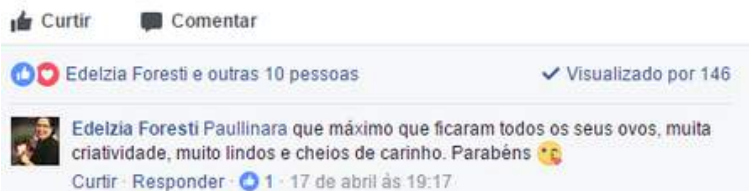


"Edelzia Foresti, realmente a Páscoa é uma febre e uma grande oportunidade de ter uma renda extra e de divulgar a marca.

Nunca imaginei ter tantas encomendas, fiquei surpresa e maravilhada, ano que vem vou me programar melhor, pois dispensei algumas encomendas.

Mais uma vez obrigada pelo curso."

Cris Alves



"Compartilho com vocês o lançamento de Páscoa da Maricotta Gourmet.

Muitos mimos lindos e deliciosos que foram elaborados com muito carinho e toda a técnica adquirida no curso da Edelzia Foresti.

Lhe agradeço por todos os detalhes bem explicados nos vídeos, isso faz total diferença no aprendizado.

Enfim, depois desse curso, acreditem no potencial de vocês e esqueçam que o país está em crise e mãos à obra!"

Glésia Câmara

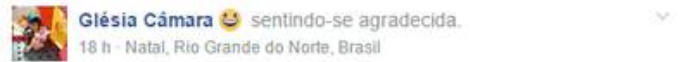


"Fiz o meu primeiro curso com a Edelzia Foresti em agosto de 2016, de brigadeiros gourmet, e depois iniciei o curso de trufas.

Eu só tenho a agradecer à ela porque seus cursos são maravilhosos, as explicações, a apostila bem elaborada, na minha opinião, o melhor curso online.

Quero deixar o meu muito obrigada, realmente está fazendo bastante diferença financeiramente!!!"

Adriana Andrade



Compartilho com vocês o lançamento de Páscoa da Maricotta Gourmet. Muitos mimos lindos e deliciosos que foram elaborados com muito carinho e toda técnica adquirida no curso de Edelzia Foresti. Lhe agradeço muito por todos os detalhes bem explicados nos vídeos isso faz total diferença no aprendizado. O lançamento foi ontem e o sucesso foi imediato gente. Só consegui para agora para postar. Curtam nossa fanpage maricottagourmet e se quiserem dicas de como divulgar ou atrair clientes podem falar comigo no privado que darei dicas pra ajudar todos. Enfim depois desse curso, acreditem no potencial de vocês e esqueçam que o país está em crise e mãos a obra.



Fiz o meu primeiro curso com a Edelzia Foresti, em agosto/2016 de brigadeiros gourmet e depois iniciei o curso de trufa e cones, eu só tenho a agradecer a ela porque seus cursos são maravilhosos, as explicações, apostila bem elaborada e ainda posso acessar quantas vezes precisar, na minha opinião o melhor curso online. Quero deixar o meu muito obrigada, realmente está fazendo bastante diferença financeiramente!!!!



4

CRIE VALOR E NÃO PREÇO

Quando você oferece VALOR para a vida das pessoas, ou seja, um produto de real qualidade, isso as faz desejar que você esteja sempre por perto.

Por isso, ofereça um produto espetacular, dê atenção à cada detalhe, desde a escolha da matéria prima até a embalagem, calcule o seu preço de forma justa, e assim você garantirá clientes fiéis e que valorizam o seu trabalho.

Seja lembrado por ser o melhor, e não o mais barato.



5

DIVERSIFIQUE SEU CARDÁPIO

Mas cuidado: Excesso de opções pode fazer você se perder, gastar matéria prima e dinheiro à mais, e ainda confundir o seu cliente, fazendo-o desistir da compra!

Tenha em mente que pedidos de última hora podem surgir, e que você precisa ter os ingredientes disponíveis para fabricar seus produtos.

Então planeje um cardápio que agrade e atenda à necessidade da maioria dos clientes, e assim, irá otimizar seus recursos e tempo.

Ofereça um cardápio de opções diversificadas ao seu cliente, priorizando os sabores que são clássicos, os "carros-chefes".

Mas tenha algumas opções diferentes também.

Crie cardápios fáceis de serem compreendidos, que tenham as condições da compra e seu contato de forma clara (conforme imagem de exemplo abaixo).





6

ACOMPANHE TENDÊNCIAS DO MERCADO CULINÁRIO

Em todas as áreas, presenciamos diariamente novas "invenções" e tendências.

Principalmente no ramo da culinária, e sobretudo com os doces!

E com a explosão de informações nas redes sociais, logo uma novidade se torna febre. Portanto fique sempre ligado(a)!

Aproveite sempre esses momentos e adapte as idéias às suas produções.

Sempre digo que dominando a técnica correta, o céu é o limite! (e volto a ressaltar o 1º Segredo: Conhecimento Técnico de Qualidade!)!"

Um excelente exemplo são os Ovos de Páscoa. Há alguns anos atrás, eles eram simples, cascas tradicionais, com bombons em seu interior, lembra?

Aí vieram os Ovos com Casca Recheada, depois os Ovos de Colher, os Rendados...Enfim, criações constantes para aguçar a vontade do consumidor, e tornar o produto literalmente em "peça de desejo".

7

DIFERENCIE SEU PRODUTO, INOVE



Em complemento ao segredo anterior, eu te digo:

Seja VOCÊ a lançar tendências.

Diferencie seus chocolates, inove!

Sim! Porque não? A nossa mente é muito rica e basta estimulá-la para criar novidades.

Busque opções para apresentar seu produto, com embalagens charmosas, ricas em detalhes, formatos divertidos.



Criar versões únicas com a sua assinatura pessoal irá inclusive aumentar o VALOR de seu produto - lembra do Segredo número 4? (Crie valor, não preço!).

E nisso também estão inclusas as novidades que você lançará aos seus clientes.

Sabores, recheios e coberturas diferentes poderão ser o fator decisivo na hora em que o cliente tiver que escolher entre você e seu concorrente. Pense nisso.



8

RECOMPENSE A FIDELIDADE DE SEUS CLIENTES



Recompense seus clientes criando mecanismos onde eles se sintam sempre estimulados a comprar de você.

Sistemas de bonificação progressiva são uma boa medida de recompensa (ou seja, quanto mais ele compra, mais benefícios).

Você pode bonificar com desconto ou com seus próprios produtos, inclusive aqueles que o cliente ainda não conheça, fazendo com que ele se torne "fã" e conseqüentemente um consumidor assíduo de mais um item do seu cardápio!

Os programas de fidelidade trazem uma série de vantagens. Além do aumento do faturamento, eles possuem a capacidade de

coletar novos interessados para suas ações de venda.

São uma importante ferramenta de marketing e uma arma valiosa para você se diferenciar da concorrência.

Uma outra dica é aumentar a pontuação de quem faz compras com dinheiro ao invés de cheque ou cartões de crédito e débito.

Também é interessante criar um "Clube de Elite" para os clientes mais fiéis, que receberão vantagens e um atendimento ainda mais diferenciado.

Por fim, não se esqueça de criar um nome bem chamativo e atraente para o seu programa.

SAIBA OUVIR "NÃO"



Não desanime nas primeiras negativas que tiver ao oferecer seus chocolates.

No início, as pessoas tendem a ser resistentes, mas isso não significa uma opinião permanente delas.

Em um segundo momento, pode vir a aceitação, confie em seu trabalho!

Por isso, continue firme no 3º Segredo, divulgando seus produtos com cordialidade, que os resultados virão!

Algumas dicas para escutar um "não" sem se frustrar tanto:

- Haja com maturidade - lembre-se daquela personagem mimada da novela que você tanto detesta e analise se seu comportamento não está parecido com o dela.
- Coloque-se no lugar do outro - a dica é antiga, mas justamente por isso é que funciona.
- Reflita - tente descobrir o que deu errado e onde melhorar.
- Enxergue o "copo meio cheio" - muitos "nãos" são ditos para o nosso próprio bem. Se você parar pra pensar, vai descobrir que muitos deles já até salvaram sua vida!
- Aprenda - veja na negativa uma oportunidade para evoluir.
- Não fique remoendo - enquanto você perde tempo revivendo o fracasso, deixa de correr atrás dos "sins"!

10

QUALIDADE É ATENÇÃO AOS DETALHES

Esse segredo traduz e complementa todos os anteriores: valorize cada detalhe!

Isso vale para seu PRODUTO e para VOCÊ! Isso mesmo!

Sua imagem é importantíssima para transmitir a credibilidade necessária ao seu cliente.

Preocupe-se sempre em cumprir todos os rituais de higiene durante a fabricação e entrega.

O ambiente onde irá atender seu cliente também diz muito sobre você. Mantenha-o sempre organizado e impecavelmente limpo.

Estabeleça padrões mínimos de produção, atendimento e encantamento de clientes, e tente alcançar os melhores e mais reconhecidos padrões de qualidade do mercado.

Se uma empresa que você já conhece lhe fornece experiências inesquecíveis e memoráveis, use-a como referência para criar um modelo de encantamento ainda mais incrível.

Para que isso aconteça, preste atenção a todos (repito: todos!) os detalhes que envolvem seu negócio.

Todos os detalhes em seu negócio são fundamentais para criar experiências sensacionais aos seus clientes.

Personalização do atendimento é uma grande dica para cativar seu cliente. Chame-o pelo nome, crie embalagens criativas e únicas para ele.

Enfim, use a criatividade, seja e faça o seu melhor!



**"O SEGREDO DO SUCESSO MORA
NOS PEQUENOS DETALHES"**



CONSIDERAÇÕES FINAIS

Espero que tenha gostado dos Segredos que compartilhei com você até aqui.

Ainda tenho muitos outros para compartilhar em nossa jornada juntos! É só continuar comigo!

Tudo aqui foi escrito com muito carinho, e são dicas que podem ser aplicadas aos mais variados tipos de doces que você fabricar, com destaque aqui ao chocolate, é claro!



E para começar a desvendar o 1º Segredo deste ebook, que é obter conhecimento técnico de qualidade, te convido a conhecer meu Curso online 100% em vídeo:

**CLIQUE AQUI PARA
CONHECER O CURSO DE
CHOCOLATES, TRUFAS E
OVOS DE PÁSCOA**

Neste Curso, em 6 horas e mais de 35 videoaulas detalhadas, vou te ensinar passo a passo a como se tornar um especialista em Chocolates Artesanais - você vai amar!

Tenho certeza que este será apenas o primeiro passo de um caminho doce e muito próspero.

E no que depender de mim, farei o possível para te ajudar!

Até a próxima!

Edelzia Foresti