

GARANTIDO!

7 SEGREDOS

PARA LUCRAR MAIS

VENDENDO DOCES

COMO FAZER



DOCES PARA VENDER

Olá, tudo bem? Meu nome é Yara Pereira, criadora do Ebook **“Como Fazer Doces Para Vender”**, que é um livro que ajuda as 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 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 porque esgotou 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.

Eu 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.

Nesse 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, porque eu sei que é isso o que faz você 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?



Pois 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:



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 inboxes de pessoas que trabalham 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 no atendimento*. É essencial que se tenha um atendimento profissional, polido, cortês, para encantarmos nossas clientes e passar 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 a cliente pelo nome, e nada de "**flor**", "**amiga**", "**amada**", "**linda**", "**gata**", "**colega**" – assim como suas variações no diminutivo, que são piores ainda!

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 que uma propaganda aos gritos né? "**OLHA A BANANA, A BANANA, A BANANA! VAI LEVAR, FREGUESA?**", nos remete a feira, eu juro.

Então, sempre que estiver postando em sua linha do tempo, em sua página, respondendo e-mails, inboxes e postagens em grupos, desabilite a tecla "Caps Lock" do seu teclado e escreva normalmente, alternando minúsculas com maiúsculas quando necessário.

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



Personalização de Pedidos

A diferenciação do comércio de doces artesanais está justamente no processo tradicional e não industrializado de sua produção. Por essa razão, quanto mais você puder atender à pedidos individuais, maior será a valorização do seu trabalho.

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 a esse pedido?

Muito provavelmente, por meio dessa estratégia, você aumentará seu número de clientes, além de fidelizar seus já fiéis consumidores.



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.

Quanto mais experiência você adquirir, mais diferenciada será a qualidade de seus produtos.

4

Apresentação de Seus Produtos

Não subestime o poder de atração de produtos bem apresentados. Procure ao máximo utilizar embalagens bonitas, criativas e sofisticadas.

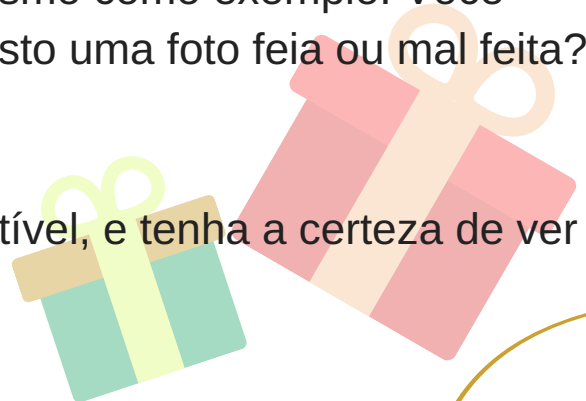
Ainda que seu negócio seja menor e não haja muito dinheiro para investimentos iniciais, é possível encontrar soluções de embalagens baratas, mas de extremo bom gosto, ou até mesmo você pode aprender a fazer suas próprias embalagens, com poucos materiais.

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.

No meu **ebook**, eu dou dicas de como tirar fotos de seus doces da maneira correta, que irão fazer com que seu cliente morra de vontade de 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 primeiro comem com olhos*" é totalmente verdadeira. Tome você mesmo como exemplo. Você compraria algum produto que tenha visto uma foto feia ou mal feita? Eu não...

Aprenda a tornar o seu produto irresistível, e tenha a certeza de ver sua clientela aumentando.



5

Fidelização dos Clientes

Não se esqueça de se esforçar para fidelizar seus clientes. Mas como fazer isso? 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 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 na sua rotina: você também não elege determinados restaurantes e marcas de roupa 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.

Para que a fidelização seja bem-sucedida, é preciso obter informações sobre o 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.



Ofertas de Degustações

Que tal oferecer pequenas amostras de seus doces aos clientes?

Essa é uma forma de garantir a venda, já que os clientes que aceitam degustações muito provavelmente já estão interessados em consumir seus produtos.

Separe versões de amostras de seus doces e ofereça aos clientes indecisos.

Você vai se surpreender com o resultado dessa estratégia!

7

Socialização nas Redes



Redes sociais — como Facebook, Instagram e Twitter — são uma opção muito interessante de divulgação de seus negócios e promoção de vendas.

No Twitter, por exemplo, você pode anunciar suas informações e contato.

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!

Mais uma vez, no [ebook](#) 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 digital.

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

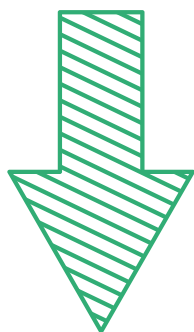
Imagine uma pessoa navegando despreziosamente no Facebook, quando de repente se depara com a foto maravilhosa de um bolo recheado lindo que você fez e postou em sua Fan Page.

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

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

Pois bem, 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

☺ Aqueles que nos pedem as receitas, papel e caneta na mão 📝 que lá vai:

- 3 🍷 xícaras bem cheias de dedicação;
- 4 🍷 colheres de sopa de Amor;
- 1 🍷 pitada de atenção;... See More

👍 Like 💬 Comment ➦ Share

157 people like this. Top Comments

- 
Ana Heloisa Baltt Izing Sem contar a sua simpatia... Cativa os clientes! 🙌🥰
 Like · Reply · 👍 1 · December 9 at 10:20am
- 
Boutique do Pão de Ló Linda ❤️
 Like · Reply · December 9 at 11:15am
- 
Soninha Juliano Camilotti AHHAHAH boa
 Like · Reply · 👍 1 · December 9 at 10:32am
- 
Boutique do Pão de Ló 🙄🙄🙄❤️❤️
 Like · Reply · December 9 at 11:15am
- 
Gizele Sbardella Benetti Que cobertura mais lndaaa
 Like · Reply · 👍 1 · December 9 at 4:36pm







Boutique do Pão de Ló

Remessa fresquinha de Brigadeiros de NUTELLA / CRISPEARL BRANCO / BELGA MEIO AMARGO ... indo Para BALNEÁRIO BEACH ... Neste momento 🎉🎉🎉. A partir das 13h na Av Brasil, 3300 - central de vendas da EMBRAED 🚚📦

👍 Like 💬 Comment ➦ Share

1,934 people like this. Top Comments

12 shares 23 comments

- 
Amanda Ricarda Amanhã vcs vão estar em balneário ainda?
 Like · Reply · December 11 at 8:10am
- 
Boutique do Pão de Ló Amanhã em Itajaí ... Apenas hj em BC ... Corre lá 🙄🙄
 Like · Reply · 👍 1 · December 11 at 8:29am
- ↳ View more replies
- 
Deyse Danielle Segunda que vem vcs estarão em bc ainda?
 Like · Reply · December 11 at 11:16am
- 
Boutique do Pão de Ló Oi Deyse ... De quarta a domingo dessa próxima



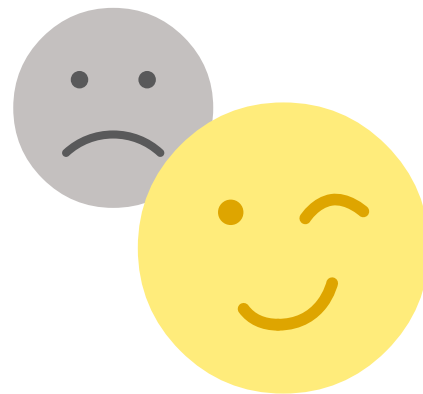
Depois desse exemplos de dar água na boca, tenho certeza de que você vai repensar suas estratégias de vendas, não é verdade?

Você comete esse ERRO?

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.

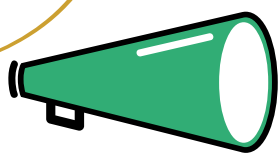
Os motivos são diversos, mas naturalmente, esse medo e essa vergonha acabam passando ao longo do tempo, com a multiplicação das encomendas (e dos elogios!).



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.



Conclusão e Últimas Palavras

Nesse texto, eu 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 já escrevi acima, 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, porque não soube calcular seus custos ou esqueceu de pagar suas contas, concorda?

É imperativo 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 cima 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](#)):

The image shows a screenshot of a web-based calculator interface. It is divided into two main sections: 'Parte I: Cálculo da Matéria Prima' and 'Parte II: Gerar o Preço'.
Parte I: Cálculo da Matéria Prima
This section contains three input fields with instructions:
1. 'Quantidade do Ingrediente ou Item na Embalagem Fechada (em gramas, ml ou unidades)*' with a text box and instructions: '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.'
2. 'Valor do Ingrediente ou Item na Embalagem Fechada*' with a text box containing 'R\$ 0' and instructions: 'Digite aqui o valor do ingrediente na embalagem fechada, mesmo que você não use ele todo em sua receita.'
3. 'Quantidade Utilizada na Receita (em gramas, ml ou unidades)*' with a text box and instructions: '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
This section contains three input fields with instructions:
1. 'Custo de Matéria Prima*' with a text box containing 'R\$ 0' and instructions: '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".'
2. 'Custo Fixo Mensal*' with a text box containing 'R\$ 0' and instructions: '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)'.
3. 'Mão de Obra*' with a text box containing 'R\$ 0' and instructions: 'Indique um valor fixo por cada hora de trabalho. Sugestão: R\$20,00 à R\$25,00 por hora.'
4. 'Quantas horas são necessárias para realizar uma receita completa?*' with a text box and instructions: 'Somente números inteiros neste campo.'

Você também será orientado no [ebook](#), 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: **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**

