

**GARANTIDO!**

**7 SEGREDOS**

**PARA LUCRAR MAIS**

**VENDENDO DOCES**



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.

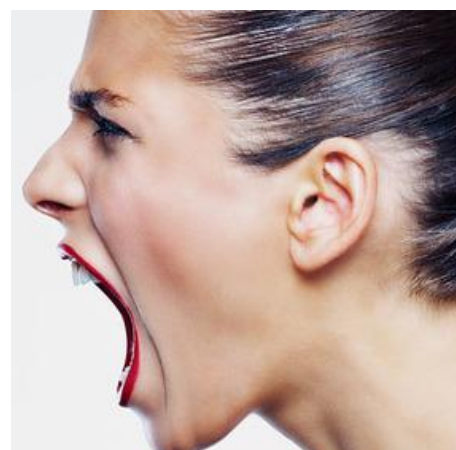
Com essa expectativa, eles esperam de você extrema cordialidade e um bom relacionamento interpessoal. Assim, procure atender bem seus clientes, ouvindo e solucionando quaisquer que sejam suas reclamações.

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.

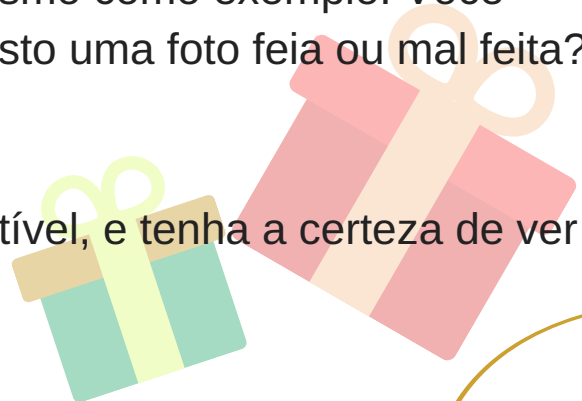
Ainda que seu negócio seja menor e não haja muito dinheiro para investimentos iniciais, é possível encontrar soluções de embalagens baratas, mas de extremo bom gosto, ou até mesmo você pode aprender a fazer suas próprias embalagens, com poucos materiais.

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!

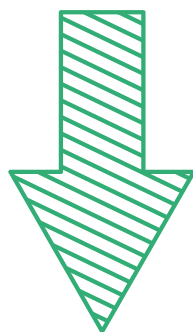
Imagine uma pessoa navegando despretensiosamente no Facebook, quando de repente se depara com a foto maravilhosa de um bolo recheado lindo que você fez e postou em sua Fan Page.

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

Na próxima vez 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

30 de agosto às 03:56

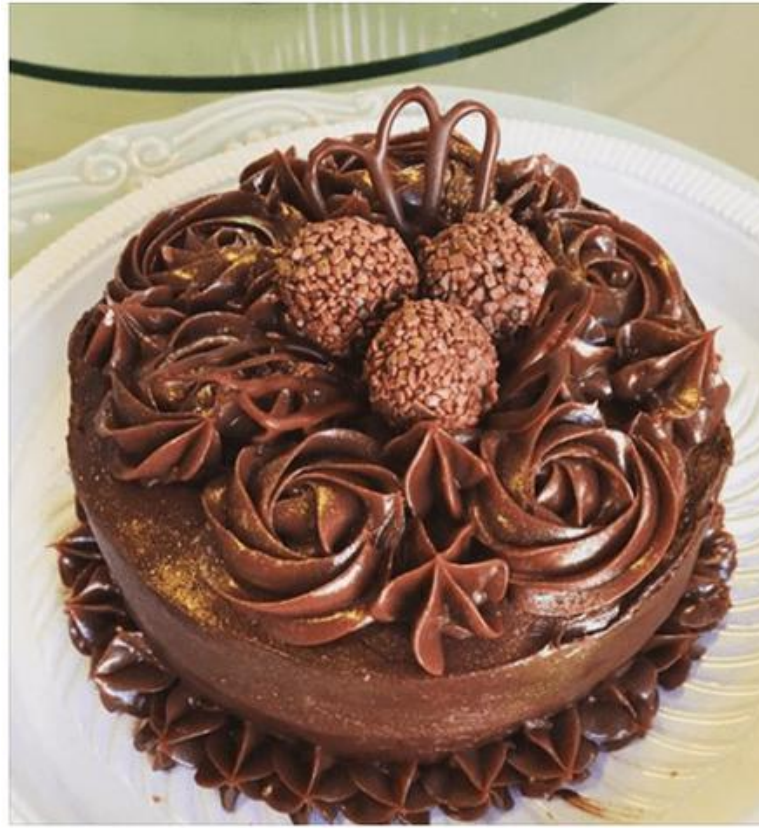
Bom dia



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 · 🌐

**NATAL NO BOLO**

\*(4)º 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, 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 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



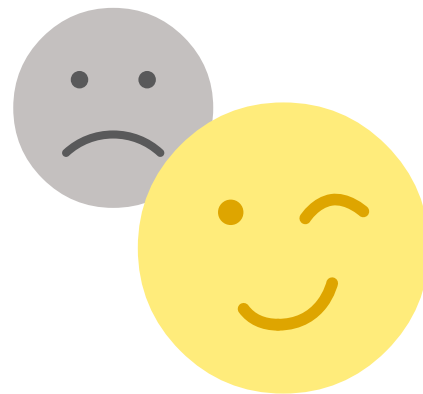
Depois desse exemplos de dar água na boca, tenho certeza de que você vai repensar suas estratégias de vendas e divulgação, não é verdade?

## 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!).

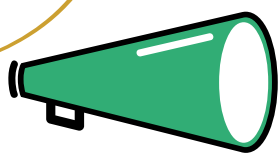


Vergonha, é a última coisa que você deve ter ao vender seus doces, principalmente quando você desenvolve um bom trabalho, honesto e de qualidade. Pense nisso: hoje em dia, está cada vez mais difícil ter um bom atendimento e encontrar bons produtos.

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 digital calculator interface with two main sections:

- Parte I: Cálculo da Matéria Prima**
  - Instruction: "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'."
  - Field: "Quantidade do Ingrediente ou Item na Embalagem Fechada (em gramas, ml ou unidades)\*" with a text input box.
  - Text: "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."
  - Field: "Valor do Ingrediente ou Item na Embalagem Fechada\*" with a text input box showing "R\$ 0".
  - Text: "Digite aqui o valor do ingrediente na embalagem fechada, mesmo que você não use ele todo em sua receita."
  - Field: "Quantidade Utilizada na Receita (em gramas, ml ou unidades)\*" with a text input box.
  - Text: "Para que a conta dê certo, aqui você deve utilizar a mesma unidade de medida que informou no primeiro campo. Se foi grámas, 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**
  - Field: "Custo de Matéria Prima\*" with a text input box showing "R\$ 0".
  - Text: "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'."
  - Field: "Custo Fixo Mensal\*" with a text input box showing "R\$ 0".
  - Text: "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)".
  - Field: "Mão de Obra\*" with a text input box showing "R\$ 0".
  - Text: "Indique um valor fixo por cada hora de trabalho. Sugestão: R\$20,00 à R\$25,00 por hora."
  - Field: "Quantas horas são necessárias para realizar uma receita completa?\*" with a text input box.
  - Text: "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**

