

**7 PASSOS  
FUNDAMENTAIS  
PARA ACERTAR NO  
SEU NEGÓCIO DE  
DOCES**

[WWW.CAMINHODAMAESTRIA.COM](http://WWW.CAMINHODAMAESTRIA.COM)

# ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	03
I - COMECE SEU NEGÓCIO COM UM GUARDA- CHUVA.....	04
II – PARA NÃO ERRAR A RECEITA DAS SUAS VENDAS.....	08
III – ESTRATÉGIAS DE DIVULGAÇÃO PARA ALAVANCAR SEU NEGÓCIO.....	11
IV– ENTREGA DE ALIMENTOS.....	14
V– LOCAL DE RETIRADA.....	16
VI–CRIE UM PLANO PRÉ-PAGO.....	18
VII–VENDA PARA EVENTOS.....	20
CONCLUSÃO.....	22



# INTRODUÇÃO

Para empreendedores de alimentos, também conhecidos como processadores de alimentos caseiros / operadores de alimentos caseiros, é possível que o COVID-19 tenha pegado você de surpresa e destruído sua receita lateral.

Se você vir o impacto do vírus como uma queda, examinaremos mais a fundo e veremos como podemos fazer limonada com esses limões COVID-19.

- Você perdeu seu emprego?
- Ou teve o salário reduzido?
- Você caiu no chão em pânico porque não sabia o que fazer?
- E iniciou algum tipo de trabalho para ter renda extra? Se não, por que?

Neste e-book, você vai encontrar algumas medidas essenciais para ajudá-la a começar a vender doces e conseguir uma renda extra (e até mesmo se tornar sua renda principal).

# **I - COMECE SEU NEGÓCIO COM UM GUARDA-CHUVA**



Sabemos que empreender no Brasil não é fácil, ainda mais após um ano de pandemia. Mas agora é hora de guardar um pouco de dinheiro.

Sim, mesmo que você não esteja ganhando nenhum dinheiro. Pode ser R\$ 0,50, R\$ 5 ou R\$ 50, o importante é começar agora.

Você precisa criar o hábito de guardar um pouco de dinheiro para os dias de aperto. Ou seja, tenha um guarda-chuva para "dias chuvosos". Isso protegerá o seu negócio e vai mantê-lo sustentável no longo prazo.

Para começar um negócio, leve em consideração o seguinte:

1. Quanto você precisará para sustentar e crescer a longo prazo. (Longo prazo é 3-5 anos)

O objetivo é que você:

- Cubra seu custo básico;
- Cubra o custo das despesas gerais;
- Pague-se um salário;
- Gere retorno sobre o capital investido;

Portanto, se você não compreender as finanças de seu negócio, não sobreviverá.

2. Pergunte a si mesmo:

- O preço do meu produto é muito baixo?
- O número de pessoas dispostas a comprar meu produto é muito pequeno?

3. Pense na sua estratégia agora, antes de investir um centavo;

- Quando vai precisar do retorno do dinheiro;
- Se vai necessitar de dinheiro adiantado;
- Quais vão ser os custos do serviço de entrega (você mesmo entregará seus produtos);
- Qual vai ser seu local de produção em seu domicílio;
- Aonde você vai encontrar os ingredientes que necessita;
- Quanto capital para investir em branding e marketing;
- Aluguel/ despesas gerais;
- Quais vão ser as despesas de negócios;
- Decida sobre o valor do salário.

Empresas alimentícias domiciliares têm uma alta taxa de insucesso porque **NÃO SABEM O QUE ESTÃO FAZENDO**.

Exatamente, a maioria das pessoas arruma o dinheiro para abrir a porta, mas não para sustentar o negócio a longo prazo.

E isso acontece porque misturam as finanças do negócio com as finanças pessoais. Elas não tem o conhecimento necessário para gerir o negócio.

As empresas alimentícias domiciliares não fazem um planejamento para o que acontece depois que o produto é vendido.

Não basta fazer os doces, "inventar" um preço e sair vendendo. Sem controle de gastos, sem o controle do custo para fabricar os doces, etc.

Tente não se estressar. **Isto será desafiador, mas não impossível.** Você vai pensar de forma diferente, usar habilidades de pensamento crítico, e pense fora da caixa.

- Faça uma lista de todos os elementos necessários para produzir e levar seu produto ao mercado.
- Procure informações de outros proprietários de pequenas empresas e organizações. (Em outras palavras, saia de sua zona de conforto para saber o que outras pessoas estão fazendo).
- Pegue sua lista e crie um plano para organizar tudo o que você precisa para começar.
- Anote o custo, para que você possa prever quanto capital você precisará comprar tudo.

Depois de olhar para os números, não deixe que o medo se instale se o custo parecer assustador.

Você pode reavaliar seus objetivos.

**Se cozinhar 5 doces diferentes parece ser demais, considere começar com apenas um produto, que seja especial. Inclusive, é bom que você tenha um produto carro-chefe. Que vai fazer você ficar famosa na cidade e região.**

# II – PARA NÃO ERRAR A RECEITA DAS SUAS VENDAS



Uma das tarefas mais desafiadoras é fazer a estimativa da sua receita de vendas.

### **Preste atenção:**

**Demanda:** a vontade e a capacidade dos consumidores de comprar seus produtos. Isso pressupõe que você pode produzir e vender o seu doce para todas as demandas.

- Quantos potenciais clientes existem na comunidade?
- Quantidade de doces que os clientes comprarão em um determinado período?
- Quanto eles estão dispostos a pagar pelo seu produto?
- Com que rapidez o mercado está crescendo? (observe os concorrentes agora e no futuro)

**Fornecimento:** Quanto você consegue produzir a 100% na cozinha de sua casa ou em alguma cozinha alugada / emprestada?

Isso é importante porque será o máximo de vendas que você pode gerar. Tenha em mente que nem todo mundo quer comprar o que você está vendendo. Quantas pessoas estão procurando seu produto?

### **Por exemplo:**

Se você pode produzir 15 kgs de bolos por semana, custando R\$ 70,00 por kg, então sua receita bruta máxima (isto é, se vender todos os bolos) é de

R\$ 1.050,00 por semana. Esse dinheiro ainda não é seu! Antes você terá que pagar todas as despesas, **o seu salário** e impostos.

O que sobrar terá que ser reinvestido no seu negócio para suprimentos, ingredientes e despesas futuras. É isso que vai fazer o seu negócio crescer exponencialmente!!

Oferta e demanda podem lhe dar uma estimativa razoável, mas há muitas variáveis que podem afetar o que você consegue produzir e vender.

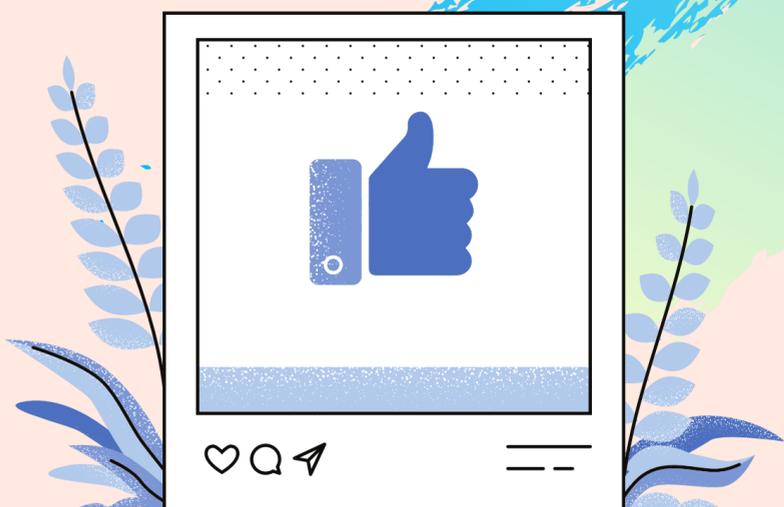
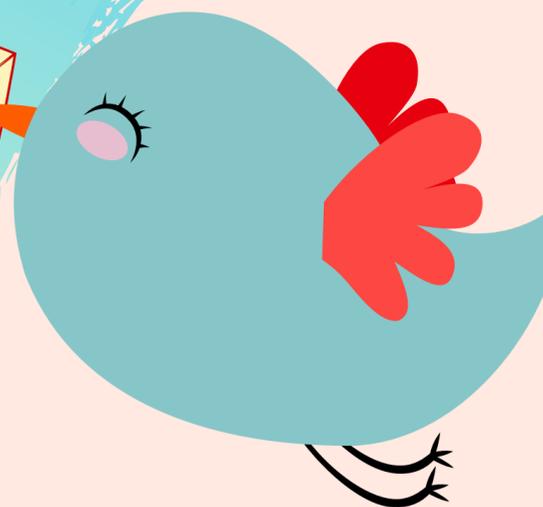
- Criação de um plano de marketing digital
- Usando a mídia social mais do que nunca
- Embalagens. Tudo conta na hora de criar sua marca.

# III – ESTRATÉGIAS DE DIVULGAÇÃO PARA ALAVANCAR SEU NEGÓCIO



new  
+POST

Instagram



As redes sociais, principalmente Instagram e Pinterest, são essenciais nos dias atuais. Elas ajudam a crescer o seu negócio de maneira muito mais rápida que antigamente.

Mas lembre-se: os seus seguidores nessas redes sociais "não são seus". O que quero dizer com isso é que, a qualquer momento, o Instagram ou Pinterest ou qualquer rede social podem simplesmente mudar "as regras do jogo", e de repente você perde seus clientes.

Então preste atenção:

Você **PRECISA** criar uma **LISTA DE CLIENTES**. Se você não tem um serviço de e-mail marketing, você precisa começar. E existem opções grátis. Os clientes da sua lista de e-mail são "seus". Ninguém pode tirá-los de você.

Não sabe o que é e-mail marketing?

Resumidamente, o email marketing é uma estratégia do Marketing Digital que se baseia no envio de e-mails para um determinado público, no nosso caso, para uma base de contatos de clientes ou pessoas interessadas no produto.

Esse canal se tornou a melhor maneira de entregar as mensagens certas, para as pessoas certas, na hora certa.

**Imagine só:**

**Você possui 1000 pessoas cadastradas na sua lista de e-mail. Então, você envia um e-mail automaticamente para todas as 1000 pessoas,**

## **oferecendo uma cesta de doces custando R\$ 50, por exemplo.**

O que dizer:

“Olá Maria, gostaria de dedicar alguns minutos para ver como você e sua família estão. ” Sei que muita coisa está acontecendo, mas você é um cliente valioso. Como você está? (Adicionar comentários adicionais para personalizar sua mensagem)

Seu e-mail / mensagem de texto deve ser sincero e envolvente. Importe-se com o cliente. Seja empático e atencioso.

Se você receber uma resposta de seu cliente, responda de volta.

No final do e-mail você pode oferecer um produto novo ou divulgar uma oferta/promoção exclusiva.

Compartilhe novidades e informações sobre o seu negócio também. Por exemplo, compartilhe que agora você aceita pedidos online, por telefone ou por Whatsapp. É claro, só diga isso se você tiver realmente implementado a nova estratégia de vendas.

# IV - ENTREGA DE ALIMENTOS



Sabemos que as pessoas estão cada vez mais confortáveis com a entrega de comida, não é mesmo? Todo mundo pede comida em casa.

Reserve um momento para avaliar os melhores serviços de entrega de comida.

Suas opções:

- Peça para alguém entregar para você (pode ser por meio de aplicativos como Ifood ou Rappi).
- Entregue seus produtos você mesmo.

Isso pode envolver a seleção de dias de produção e dias de entrega e você pode precisar de ajuda com ambos. Cuidado para não deixar o custo da entrega acabar com a sua margem de lucro. Tudo isso tem que ser colocado no papel.

Operar em uma cozinha comercial (que pode ser cara) pode facilitar a entrega de seus produtos, mas você deve seguir todas as regras de entrega de alimentos estabelecidas pelas agências reguladoras. No início é melhor fazer tudo na sua própria casa mesmo.

# V - LOCAL DE RETIRADA



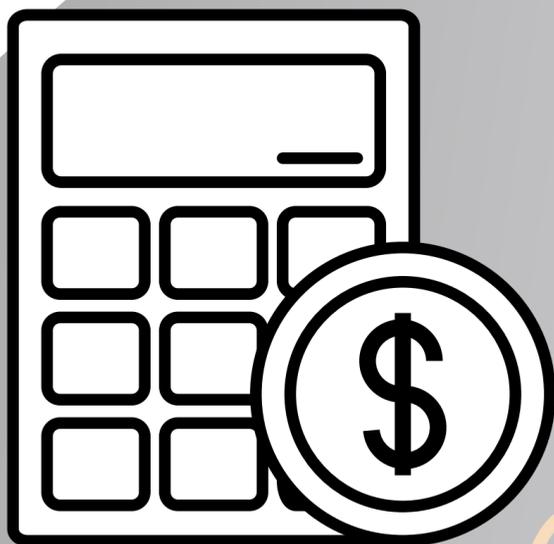
Outra sugestão seria definir um local de retirada dos doces. Isso pode ser bem mais fácil do que entregar seu produto.

É só escolher um local onde os clientes irão buscar seus deliciosos doces. Pode ser na sua casa mesmo. Mas lembre-se de ter todos os produtos cuidadosamente embalados e rotulados.

Selecione um horário específico de retirada. E defina regras claras se o cliente não comparecer.

A vantagem de ter um local de coleta consistente significa que os clientes sabem quando e onde você está a cada semana e podem agendar seus pedidos, de acordo com o pagamento antecipado.

# VI - CRIE UM PLANO PRÉ-PAGO



Muitas pessoas gostam de receber os produtos de forma consistente, sem precisar ficar repetindo o pedido. Aí que surge o plano pré-pago.

O cliente paga uma quantia fixa por mês, por exemplo, para receber uma certa quantidade de doces periodicamente.

É claro que você deve cumprir o plano e entregar as mercadorias, sua reputação dependerá disso.

**Por exemplo: crie um programa trimestral em que os clientes possam escolher uma variedade de doces a cada 3-4 meses. Se você tem clientes que desejam pagar mensalmente, faça todo o possível para se adaptar e atender às suas necessidades (ofereça desconto nas mensalidades). Enfim, você saberá o que funciona melhor para você e para o cliente.**

Não fique desmotivada a ponto de ficar paralisada se você não estiver vendendo nada.

Este é o seu negócio. Ele pode mudar totalmente o rumo da sua vida! E se quiser continuar e resistir à tempestade, envolva-se, produza e venda o seu produto. Vai valer a pena!

Este é o momento de construir sua marca e reputação. Ofereça excelentes produtos e atendimento ao cliente e mantenha-se envolvida semanalmente com seus clientes. O e-mail e as mídias sociais a ajudarão a divulgar sua empresa e seus produtos.

# VII - VENDA PARA EVENTOS



HAPPY  
BIRTHDAY



Vender para eventos sob encomenda é outra grande oportunidade para quem trabalha com doces. É de vital importância garantir que os clientes estejam bem informados antes de você compartilhar informações sobre seus produtos, serviços ou oferecer argumentos de vendas.

Isso faz sua conversa de vendas mais curta e o cliente pode decidir antes mesmo de vocês se encontrarem.

Você pode até considerar a criação de vídeos mostrando como você produz e serve seus doces.

# CONCLUSÃO

Se você leu até aqui já é um bom sinal. Sinal de que está em busca de conhecimento para mudar sua vida. E saiba que é totalmente possível fazer isso vendendo doces na sua própria casa!

Para terminar, gostaria de deixar uma frase que ouvi do Conrado Adolpho:

"O dinheiro que você não ganha, é pelo conhecimento que você não tem".

Corra atrás dos seus sonhos!

