

**PRIMEIROS  
PASSOS  
NA CONFEITARIA**

# QUEM É VOCÊ NA CONFEITARIA ?

## TIPOS DE CONFEITEIRAS

Existem 3 tipos de pessoas que entram para esse mundo da confeitaria caseira:

O primeiro tipo de pessoas, são as que querem entrar, mas dão desculpas por não saberem como começar.

Do tipo: "Ah mas eu não tenho curso!"

"Ah mas eu não tenho um ateliê!"

"Ah, mas eu não tenho uma batedeira planetária, não tenho nem bico de confeitaria!"

Como o Coragem, o cão covarde. Sempre tem algum monstro assolando.

A diferença é que o Coragem, defendia a Muriel e o Eustáquio dos monstros .

E esse tipo de pessoa, precisa aprender essa defesa.



O segundo tipo é , aquele que pensa que é fácil, que é só fazer bolo e tá tudo certo.

Quem entra nesse mundo pensando assim, quando vê que não chegam clientes, acaba desistindo!

A razão é viver no Fantástico mundo de Bobby.



Você conhece o Fantástico mundo de Bobby, ou eu tô muito velha?

Eu escrevi essa apostila para ajudar as pessoas do tipo Bobby e Coragem a se tornarem o terceiro tipo de pessoa.

O terceiro tipo que é o que geralmente entra e faz sucesso!

Esse terceiro tipo de pessoa, é aquele que sabe exatamente o que precisa pra começar, que sabe o que é dispensável no início.

Que entende que não se trata somente de fazer bolo , e se dedica a estudar sobre esse universo, acompanha pessoas que podem ajudar a crescer cada vez mais , conhece as habilidades que uma confeitaria que trabalha em casa precisa ter, investe tempo, dinheiro por enxergar que embora trabalhe em casa, esse é o seu próprio negócio e leva a sério.

Eu comparo esse tipo de pessoas, as Meninas Super Poderosas, que foram feitas com ingredientes simples, como açúcar, tempero e tudo que há de bom! Mas também tem o elemento X, que é o que faz com que elas se destaquem das outras meninas. Faz com elas tenham superpoderes!

Em nosso caso , o que faz a gente se destacar das demais confeitarias que também trabalham em casa.



QUEM É VOCÊ NA CONFEITARIA?



**DESTRUINDO 8  
MONSTROS QUE  
ASSOLAM AS  
CONFEITEIRAS DO TIPO  
CORAGEM, O CÃO  
COVARDE**



**O QUE VOCÊ NÃO PRECISA TER OU  
SABER PARA INICIAR NA CONFEITARIA EM  
CASA**

# MONSTRO N° 1

Você não precisa ter todos os utensílios para começar a trabalhar com confeitaria em casa.



Foque na qualidade dos ingredientes e do produto.

Quanto melhor for, mais seus clientes vão querer e quanto mais encomenda tiver, mais dinheiro pra investir em utensílios terá também!

# MONSTRO N° 2

Você não precisa ter vários produtos no cardápio para começar a trabalhar com confeitaria em casa.



O local que colocar as tuas energias, vai expandir. Depois que já estiver fera no teu produto, pode incluir outros sem problemas. Não precisa sair aprendendo a fazer tudo ao mesmo tempo, foca em aprender pelo menos 1 e esse um ser bom!



# MONSTRO N° 3

Você não precisa ter muitos clientes para começar a trabalhar com confeitaria em casa.



**Não fique travado se não tiver muitos cliente no início!  
Foque em manter esses poucos clientes. Manter um cliente é mais barato do que conquistar novos!**

**Ofereça produtos de qualidade e eles voltam, e mais do que isso, eles farão a propaganda pra você.**

# MONSTRO N° 4

Você não precisa ter uma super cozinha para começar a trabalhar com confeitaria em casa.



Se você tem uma cozinha em casa, um fogão, uma geladeira, você consegue fazer seus bolos e começar na confeitaria em casa sim.

# MONSTRO N° 5

Você não precisa ter um ateliê ou loja para começar a trabalhar com confeitaria em casa.



Comece onde está, use o que tem e faça o que pode. Comece em casa, divulgue na internet, e aos poucos você fica cada vez mais perto do seu objetivo!

# MONSTRO N° 6

Você não precisa ter um serviço de entregas para começar a trabalhar com confeitaria em casa.



Imagine que você tem, duas encomendas para o mesmo horário, prefere abrir mão de uma a solicitar retirada?

Deixe claro desde sempre que só trabalha com retirada, não faz entregas. E somente quem estiver disposto, e querendo muito vai entrar em contato.

# MONSTRO N° 7

Você não precisa ter banners e panfletos para começar a trabalhar com confeitaria em casa.



Nós estamos na era digital e, precisamos estar onde nosso cliente está!

Sem contar, que é mais sustentável, ajuda o planeta o fato de usar menos papel. Eu não estou dizendo que não deve ter, mas sim que não precisa para começar, okay?

# MONSTRO N° 8

Você não precisa ter curso de 6 Mil reais para começar a trabalhar com confeitaria em casa.



O importante é fazer, aprender e aplicar!  
Se tiver condições de fazer um curso de R\$6.000,  
FAÇA! Se não tiver, fica aqui comigo, que eu ter ajudo,  
mas não faça disso uma desculpa para não começar.

**Agora que já não faz mais  
parte do  
#teamconfeiteiracoragem  
vamos abandonar o  
Fantástico mundo de  
Bobby para nos tornarmos  
confeiteiras  
Superpoderosas em 7  
passos !**



# PASSO N° 1

## Otimizar os perfis nas redes sociais



Para ser encontrado pelos clientes, o perfil precisa ser objetivo.

Ou seja, seja clara ao descrever quem é e ou o que faz, pra quem, onde...

As informações básicas que precisa ter em seu perfil são:

- 
- Nome
- Produto
- Região que atende
- Contato



# PASSO N° 2

Ter um bom nome em seu negócio.



O nome do seu negócio precisa ser estratégico e memorável!  
Não pode ser nada complicado.

Evite colocar várias letras ou sílabas repetidas

Coloque um nome único que você possa ter a disponibilidade para colocar nas redes sociais e quem te perguntar vai conseguir encontrar.

Se tiver ponto, tracinho, já complica e o possível cliente pode desistir por não te encontrar.

Não coloque palavras em outros idiomas, por mais que estejam na moda, pois não são palavras que um possível cliente pesquisaria.

Tente um nome simples, curto, direto, e que tenha a ver com seu produto

# PASSO N° 3

Tenha técnicas de fidelização de seus clientes



Algumas técnicas são:

- Indique e ganhe Feedback
- Cartela de Fidelidade Cupons Promocionais
- Programas de Recompensas
- Mensagens de Agradecimento
- Brindes
- Envio de mais produtos do que solicitado

# PASSO N° 4

Tenha interesse



Interesse em ajudar os seus clientes Interesse em  
ajudar suas colegas de trabalho Interesse em  
aprender cada vez mais Nunca perder o interesse

# PASSO N° 5

## Saiba precificar



Antes de sair divulgando que vende bolo, doces, é preciso ter a certeza de que precificou corretamente.

Ter as receitas

Saber fazer a conversão de xícaras, colheres, para gramas.

Fazer uma pesquisa de fornecedores, e avaliar o custo benefício de cada um.

Escolhido os fornecedores, calcule os custos do produto com o auxílio de uma ficha técnica.

Em seguida, calcule sua mão de obra e os custos fixos. São cálculos separados.

Agora inclua as embalagens  
Some tudo para montar o seu preço.

Somente depois do produto precificado corretamente, é que a divulgação pode começar

# PASSO Nº 6

Ter habilidades



- PERSISTÊNCIA
- LEALDADE
- HONESTIDADE
- ORGANIZAÇÃO
- LIMITE
- HIGIENE
- MOTIVAÇÃO
- CRIATIVIDADE

# PASSO Nº 7

## Aumentar o Ticket Médio

O ticket médio é o valor médio de quanto cada cliente compra de você.

O Cálculo é feito da seguinte forma:

Faturamento de determinado período dividido pelo número de clientes dentro do mesmo período.

Por exemplo: Você vende um total de 2.000 reais no mês em bolos e teve 20 clientes dentro desse mês.

Divida 2.000 por 20 tem um valor de 100 reais de ticket médio.

Como aumentar esse valor gasto? Oferecendo produtos complementares.

Na prática: Se vende bolo, ofereça docinhos.

O cliente que compra R\$100 reais, pode começar a comprar R\$180.

Imagine que antes cada cliente comprava R\$100 e agora compra R\$180, de 2.000 reais de faturamento, pode chegar a 3.600, oferecendo apenas mais um cento de docinhos para cada um.

