



VENDA MAIS  
*Na Confeitaria*

# PASSO N° 1

## Conhecer o produto



- Saber o passo a passo da sua produção
- O que é necessário para sua conservação
- Validade
- Os custos que a produção do seu produto tem
- Conhecer a utilidade do seu produto
- Saber quantas pessoas ele serve



Quem vende mais é, quem conhece seu produto, conhece sua profissão.

Mergulhe de cabeça.

É bom saber:

qual o chantilly que mais se adequa a você  
qual a temperatura ideal do seu forno  
qual o granulado que você precisa comprar  
para o seu fim.

Não tem problema começar sem saber tudo, o que não dá é tentar continuar sem saber.

Empenhe - se em conhecer tudo sobre seu produto.

Caso o cliente pergunte, saberá responder.

Ele te enxergará com bons olhos, como uma referência e irá preferir fechar a venda com você do que com outra confeitadeira que não conseguiu tirar a dúvida dele.



Uma das formas de conhecer seu produto é através de testes.

É preciso testar todas as receitas antes de oferecer para o cliente.

Ele não deverá ser cobaia.



Fazer testes com o cliente pode surtir o efeito contrário pois, se houver algo errado, ele não só nunca mais volta, como também, além de não te recomendar, pode queimar você, e acabar com sua carreira na confeitaria.

E assim não tem como vender mais.



# PASSO N° 2

## Escolher o meio de distribuição do produto

Abaixo, serão listadas 7 formas de distribuição diferentes para você escolher a que mais se adequar ao seu negócio.

### 1- Em casa diariamente

Todos os dias você prepara seus produtos e coloca a venda.

Produtos que podem ser comercializados diariamente, geralmente são:

bolos caseiros  
bolo vulcão  
bolo piscina  
docinhos em tamanho grande  
salgados  
sacolé ou geladinho, ou dim dim  
bolo no pote  
fatia de bolo

dentre outros.





Pra vender em casa todos os dias, é preciso ter organização e planejamento do momento da produção e momento na qual vai atender os clientes.

No caso de trabalhar com entregas, ter alguém para fazer as entregas, ou até mesmo um serviço de delivery por aplicativo vai acelerar e aumentar suas vendas.

Esse planejamento consiste em você saber sua capacidade de produção e o quanto está saindo.

Para não te sobrecarregar e não sobrar produtos demais também



## **2- Em casa por encomenda**

Você somente venderá quando houver encomenda agendada.

Trabalhe o marketing para ter encomendas nos dias estipulados para você trabalhar!

Você merece folga também!

Otimize as redes sociais com horário de atendimento, pois tem clientes que mandam mensagem me ia noite, e você não precisa responder esse horário.

Estipule um horário para atendimento e , horários para suas entregas e / o u retirada.

Não pergunte ao cliente que horas ele pode vir buscar, pelo contrário, ofereça alguns horários dentro da sua disponibilidade e para ele escolher o que melhor o atender.



### 3- Na rua pelos comércios

Quem não gostaria de comer um doce após o almoço?

Ou um lanche da tarde?

Os comércios estão lotados de trabalhadores que tiram a hora do almoço e querem um doce de sobremesa, ou querem fazer um lanche.

E é um excelente local de distribuição para aumentar as vendas!

Se na tua cidade tem bastante comércio, e você dispõe de tempo, pode começar a fazer essa distribuição dessa forma.



## 4- Nas conduções

Eu mesma comecei vendendo trufas no trem.

Com dinheiro das trufas eu consegui pagar todos os boletos do mês e, ainda dar um passeio pra um rodízio com o marido que ia comigo fazer as vendas.

Se na sua cidade não puder vender dentro da condução, pode vender nos pontos de ônibus, calçadas, estações de trem e metrô, barca...

São locais onde passam milhares de pessoas diferentes o tempo todo.



## 5- Em um Ponto Comercial Próprio

Ter uma doceria, seu ateliê, sua confeitaria é um excelente investimento para aumentar as vendas.

As pessoas amam frequentar esse tipo de lugar.

Sem contar que é bom ter seu próprio cantinho.

E nesse cantinho, você pode também colocar o serviço de entregas pelo aplicativo para aumentar mais ainda as vendas.

Não se esqueça de colocar sua lojinha no **PERFIL DA EMPRESA NO GOOGLE**.

Você pode ter o Perfil da Empresa no Google mesmo que ainda não tenha um ponto comercial próprio.

É o ideal para ter maior visibilidade, conseqüentemente, mais vendas.

Clique aqui e contrate a Agência Reset Media para fazer p seu **PERFIL DA EMPRESA NO GOOGLE**.



## 6- Em um Ponto Comercial de Terceiros

Ofereça naquela farmácia que tem no seu bairro, naquele restaurante, que tem perto da sua casa.

Se quiser e puder, pode espalhar seus produtos em vários pontos comerciais.

Você oferece para o dono determinada quantidade de produtos diária e vende a preço de atacado.

Ele não precisa ter trabalho na produção e, ainda vai lucrar também!

É bom para ambas as partes.



## 7- Revendedores

Contrate revendedores e coloque preço de atacado.

Caso você prefira se concentrar apenas na produção e não queira se aventurar nas vendas.

Ou se quiser pode vender você, e os revendedores também.



# PASSO N° 3

## Conquistar os primeiros clientes

Agora mais uma lista, dessa vez com 6 formas para conquistar os primeiros clientes

### 1- Ter as Redes Sociais apresentáveis

As redes sociais são como a sua loja, mas na sua loja não tem somente a vitrine.

Evite colocar somente imagens dos seus produtos.

Coloque também posts que vão ajudar seus possíveis clientes.

São 4 tipos de posts que você deve colocar em suas redes sociais:

informativos  
interativos  
educativos  
inspiracionais.



## Posts Informativos

- promoções
- cardápios especiais
- fotos de produtos com a descrição
- foto do produto inteiro e partido
- formas de pagamento
- horário de atendimento
- avisos

## Posts Interativos

Contém memes desde que compatíveis com seu negócio. Os memes dão mais engajamento.

Ou seja, seus seguidores vão comentar, compartilhar, e isso fará com que seu alcance seja maior. Sendo assim, mais pessoas conhecerão seu trabalho.

Através de um post compartilhado, as pessoas vão ter curiosidade de ver o perfil e precisam gostar do que estão vendo pra começarem a te seguir e, assim se tornarem possíveis clientes.

O ser humano é bem visual. Olhou, gostou, comprou!



## Posts Educativos

- como encomendar
- como fazer os pedidos
- quantos doces encomendar para festa infantil - tamanho do bolo para uma festa com 20 pessoas

e assim por diante.



## Posts Inspiracionais

Fazem seus clientes se sentirem bem.

Frases motivacionais, inspiradoras, desejando boa semana, boas festas, etc.

Sempre bom ser utilizado uma vez na semana, e em datas comemorativas.



## 2- Fazer Pesquisas

Pode ser pela localidade onde você atende pelas hashtags.

E entre em alguns perfis de possíveis clientes.

Curta as fotos, faça comentários positivos com elogios sinceros!

E vai bater a curiosidade de saber quem é você, se você fez o passo anterior de ter posts atrativos, essas pessoas podem começar a te acompanhar e se tornarem clientes.

Quando as pessoas precisarem do produto que você vende lembrarão logo de você!



### **3- Ter formas de contato acessíveis**

Seu cliente precisa conseguir se comunicar de maneira simples e direta.

Coloque o link direto para seu WhatsApp, por exemplo.

Se o cliente encontrar dificuldade em fazer contato, ele pode desistir.



### **4- Ter promoções para novos clientes**

Como um desconto na primeira compra, ou um brinde na primeira compra.

Esse brinde pode ser algo que você venda, ou algo personalizado que ele não encontraria em outro lugar, só com você.

Comprou um bolo pela primeira vez, ganha um cento de brigadeiro.



## 5- Criar Programas de Fidelidade

Cada real gasto equivale a determinada quantidade de pontos que o cliente pode trocar por prêmios.

Esses prêmios também podem ser 3 entregas gratuitas, ou algum produto do seu cardápio, ou qualquer outra coisa que seu cliente se interesse.



6- Dar seu produto de presente para o máximo de pessoas que você puder.

Se vende brigadeiro, dê de presente uma caixinha presenteável com uns brigadeiros.

Ou se você vende bolo, dê um bolinho decorado.



Todo mundo ama ganhar presente, e isso ativa a reciprocidade.

Quando a pessoa tiver que encomendar, ela pode lembrar de você!

Ou se ele tiver dividido o presente dela com alguém, esse alguém também vai lembrar de você na hora de encomendar.

Essa é uma estratégia mais a longo prazo, mas que dá resultados pra quem quer vender mais!

Mas não fique chateado se a pessoa não encomendar com você depois.

Você terá a foto do seu trabalho para postar nas redes sociais e atrair outros clientes!



# PASSO N° 4

## Fazer um planejamento

Temos 12 meses no ano e cada mês você pode oferecer um cardápio exclusivo de acordo com a data comemorativa principal.

Por exemplo janeiro de ano novo, fevereiro de carnaval, março do dia da mulher, abril cardápio de páscoa, e assim por diante...

Em cada mês, você traz uma opção ou combinação diferente dos seus produtos.

Os clientes gostam de exclusividade e novidade.

Assim sempre vai ter algo novo para apresentar.

O cliente chega a ficar na expectativa para o que terá no próximo mês.



# PASSO Nº 5

## Fazer análise de concorrência

Para vender mais, é necessário também fazer uma análise da concorrência.

Assim você vê o que ela não oferece e, que você pode oferecer para ser um diferencial.

Então vamos descobrir e analisar os pontos fortes?

Quem é seu concorrente de verdade e quem não é?

Quem vende a mesma coisa que você

Quem vende para a mesma pessoa que você

Quem vende do mesmo jeito que você



## **Existem 3 níveis de concorrência**

Descobrimo o concorrente

### **1- Concorrência direta**

Mesmos serviços e produtos.

Por exemplo, padaria. Ela vende pão, frios, bolo, leite. Concorrentes diretos são outras padarias.

### **2-Concorrência indireta**

Mesmos produtos e serviços com outro foco.

Exemplo padaria – concorrente indireto seria o supermercado e mercado de bairro, eles têm padaria dentro e outras coisas mais.

### **3- Concorrência fantasma**

Produtos e serviços diferentes, mas que resolvem os mesmos problemas dos seus clientes.

Por exemplo: Concorrentes fantasmas da padaria seriam as pizzarias, hamburguerias, confeitarias.

Quando eu compro pão é porque estou com fome, mas posso matar a fome de outra forma. Se eu comprar uma pizza, eu não vou à padaria comprar o pão.



Agora que já sabe quem são seus concorrentes diretos, indiretos e fantasmas, vamos analisar os pontos fortes de cada um deles.

Vamos analisar as **6 coisas mais importantes** E nenhuma delas é o faturamento.

Faturamento engana bastante.

Não é porque alguém ganha 1 milhão de reais que ele tem isso no bolso.

Ele pode faturar um milhão mas para isso, gastar 999 mil.

Ou seja, leva mesmo mil.

E você gastar 500, ganhando dois mil.



## **1 - Veja se ele entende as dores do seu cliente.**

Tem gente que não é bom nisso, mas já tem gente que é ótimo.

## **2- Veja se ele educa o cliente.**

O cliente toma decisões melhores por isso?

O cliente fica mais inteligente?

Entende como funciona o negócio?

## **3- Ele oferece uma experiência boa? Superior ao mercado?**

Às vezes ele entende as dores do cliente, educa o cliente, mas a experiência é ruim. Ele atrasa, demora, mal-educado.

## **4- Qual é o grau de diferenciação?**

Ele faz as coisas que ninguém fez antes de todo mundo? Traz sempre novidades?

## **5 – Embalagem Agrega valor?**

Se for em uma loja, usa uniforme? As caixas, são frágeis ou luxuosas?

## **6 – Ele entrega o que promete?**

Ele é bom no que faz?

