



8 SEGREDOS
PARA LUCRAR MAIS
COM BRIGADEIROS
GOURMET



GARANTIDO

POR EDELZIA FORESTI

Olá, tudo bem? Meu nome é Edelzia Foresti, e sou a criadora do **Curso de Brigadeiros e Beijinhos Gourmets, o único 100% em vídeo.**

Neste ebook, vou falar sobre como você pode garantir mais sucesso e mais clientes, colocando alguns passos importantes em prática.



O Brigadeiro Gourmet é um doce que vem cada vez mais se destacando no mercado, por unir duas características promissoras: o fato de o brigadeiro ser **o doce mais amado do Brasil**, e o fato do **mercado gourmet estar em constante crescimento.**

Todo produto em sua *versão gourmet* é mais valorizado, por ter uma qualidade superior, e com isso, um novo nicho de **negócio muito lucrativo** se abre para quem quiser explorar.

Mas não se engane: se você realmente quiser ter sucesso nesse nicho, você precisa se atentar à alguns passos básicos, que são simples de serem colocados em prática, mas que nem todo mundo faz. Mas entenda isso como um ponto ao seu favor.

Isso mesmo, ao seu favor! Se você está aqui, lendo este ebook, para descobrir como lucrar mais e ter mais sucesso vendendo brigadeiros gourmet, certamente está **anos luz à frente** da maioria das pessoas, que nem está se preocupando em se especializar ou melhorar, ficando em sua zona de conforto, e preferindo reclamar que a vida está difícil por causa da crise.

A crise está presente sim no Brasil, e infelizmente não podemos negar isso. Porém, o mercado de doces caseiros é um mercado que, quando trabalhado da forma correta, não sofre com a crise nunca!

A prova disso está na quantidade interminável de reportagens em revistas e sites como Exame, Pequenas Empresas Grandes Negócios, Veja, G1 e Estadão, narrando histórias de sucesso de pessoas **comuns, como você e eu**, que começaram a vender seus doces de forma simples, em casa, e hoje têm um negócio lucrativo, estável e em crescimento:

- *Empresária fatura R\$ 1 milhão com brigadeiro congelado - **Estadão***
- *Em três meses, jovem transforma R\$ 20 em R\$ 9 mil vendendo brigadeiros - **g1.com***
- *Engenheira larga profissão e fatura quase R\$ 800 mil com brigadeiros - **Infomoney***
- *Empreendedora fatura R\$ 720 mil só com brigadeiros - **PEGN***

Nos últimos dois anos, algumas empresas famosas, como a **Brigaderia e a Maria Brigadeiro**, especializaram-se em criar receitas e sabores diferentes para o produto e **estão faturando milhões**.

Então lembre-se que sempre existirão pessoas com a necessidade de comprar doces, havendo crise ou não.

Os aniversários continuam, as festinhas do escritório estão sempre ali, **os dias dos namorados, das mães, pais, avós, Páscoa, Natal e Ano Novo continuam lá, e as encomendas nunca param**.

Seja você então, a pessoa por quem essas pessoas irão procurar quando precisarem, mesmo em tempos de crise!

Neste ebook, vou passar para vocês, **8 segredos valiosos** para você alcançar muito mais sucesso em suas vendas de brigadeiros e beijinhos gourmets.

Vamos começar então?



1

Conheça seu cliente

A melhor maneira de começar a vender brigadeiros e beijinhos gourmets, é oferecendo à **familiares, amigos e pessoas próximas.**

Por quê? Porque essas pessoas com as quais você já possui afinidade e


intimidade, serão as pessoas que te ajudarão com as opiniões mais sinceras e verdadeiras.



Aos poucos, você irá compreendendo o que a maioria das pessoas gostou ou não gostou em seus brigadeiros, e vai começar a definir um padrão em sua forma de trabalhar, afim de agradar o maior número de pessoas possível.

Comece a ver o que as pessoas que consomem o seu brigadeiro gourmet têm em comum, quais são as suas preferências, quais lugares frequentam, e com o tempo você terá em mãos, um retrato fiel de seu público alvo, para saber à quem oferecer e onde oferecer seus brigadeiros com a maior chance de **venda e lucro.**

Esse é um dos grandes segredos para seu sucesso, pois você deve entregar ao seu cliente exatamente o que ele gosta, o que ele quer, e com essas informações em mãos, já estará muito à frente de sua concorrência.



Aliás, no meu **Curso de Brigadeiros e Beijinhos Gourmets em vídeo**, um dos **bônus** que você recebe ao realizar a matrícula, é um ebook que contém muitas dicas valiosas sobre como vender e lucrar mais com seus doces, além de alertar para alguns erros comuns que geralmente quem é iniciante comete, e nem sabe que pode estar ocasionando em muitas perdas de clientes.

2

Ingredientes de Qualidade


Se você está vendendo brigadeiros gourmet, e você os divulga como tal, **você deve ser fiel à sua “propaganda”**.

O que isso quer dizer? Quer dizer que se você vender o brigadeiro como gourmet, e utilizar ingredientes de má qualidade, estará fazendo basicamente, uma **propaganda enganosa ao seu cliente**. Se é gourmet, só utilize matéria prima nobre, de primeira qualidade.



Se você acha que seu cliente não irá reparar, saiba que **muitas pessoas reparam sim**, por terem o paladar mais sensível, e principalmente, se elas já experimentaram um **brigadeiro gourmet de verdade** no passado, quando provarem o seu, perceberão que algo está diferente, e que não está **tão gostoso** quanto aquele que elas já comeram antes.

Muitos não saberão nem que diferença é essa, mas já será suficiente para que elas não comprem mais o seu brigadeiro, por não acharem “tão legal”.



Por isso, fique atento. Lá no **curso**, eu explico **detalhadamente sobre cada ingrediente**, como você deve escolhê-los, e falo sobre alguns ingredientes que são **definitivamente proibidos** quando o assunto é brigadeiro gourmet.

E o que mais se vê hoje em dia, é gente ensinando receitas com esses ingredientes, que irão **acabar totalmente com o título de gourmet de seu doce**. Então, sempre muito cuidado.

3

Utilize os utensílios corretos

Parece ser um passo “bobo”, mas ainda muita gente peca nisso. Utilizar os utensílios e materiais corretos para a confecção de seus doces é muito importante para garantir sempre o mesmo padrão de qualidade.

Novamente, em meu **curso** eu dou uma aula somente voltada aos utensílios necessários para se fazer o brigadeiro e o beijinho gourmet **com perfeição sempre**, além de dicas e truques que vão facilitar muito a sua vida na hora de enrolar.

Sem ficar passando manteiga ou água na mão, sem ficar lavando a mão 342 vezes a cada 10 brigadeiros, **sem sujeira ou complicação**.

Esse truque aliás, **mudou minha vida** depois que eu descobri! Com ele, você vai conseguir enrolar suas receitas inteirinhas sem parar, “numa tacada só”.



4

Padronização – sua marca registrada

Ao começar a criar seus doces, você deve ter em mente um objetivo: **fazer com que o seu cliente reconheça o seu trabalho de longe!**

Sabe aquela história de quando você vê uma foto de um artista ou chef que você admira muito, e só de “bater o olho” na imagem, já sabe que foi ele que fez? Então, é isso mesmo o que você deve causar ao seu cliente com o passar do tempo.

Padronização é a palavra chave para isso. Veja nas imagens abaixo, um exemplo de uma empresa que faz isso com muita perfeição:



Essas são imagens da **Boutique do Pão do Ló**, que padroniza seus docinhos de uma forma, que sempre você vê a foto deles, sabe de onde é.

O cuidado com a apresentação do seu trabalho é de suma importância para o seu sucesso. É o toque final que você adiciona, e te faz ser reconhecido na região onde atua.

E não precisa ser muito elaborado não, ok? Basta um coraçõzinho no topo do seu brigadeiro, um confeito mais charmoso, uma forminha mais colorida e pronto: você já está se destacando daquele seu concorrente que faz tudo igual sempre, sem o menor capricho.

Então lembre-se: **seu cliente come com os olhos!**

Essa frase é meio “clichê”, mas totalmente verdadeira nesse mercado.

Ele precisa sentir que o **seu produto é um presente refinado!**



5

Embalagens Personalizadas

Criar embalagens personalizadas é uma das coisas **que mais vai chamar a atenção e fidelizar o seu cliente.**

Se é você quem faz as embalagens, melhor ainda. Você pode variar os materiais, usar marmitinhas, bisnagas ou frascos no lugar de caixas, colocar o nome da pessoa, ou uma mensagem no fundo da caixa, ou ainda fazer embalagens bem-humoradas.

Veja alguns exemplos ótimos:



Lá no meu curso, eu ensino como fazer a **embalagem da TPM**, a marmitinha e as caixetas, e **você ainda leva todos os moldes para imprimir em casa**.

Essa caixinha da TPM, quando você encontra para comprar, sempre sai muito caro, pois é algo que muita gente procura, e poucas pessoas têm. Com o molde, ficará bem mais fácil, fora a economia de poder imprimir em casa ou mandar para uma gráfica.



6

Faça Kits de Edições Limitadas



Fazer kits com vários sabores é uma estratégia que sempre faz sucesso, pois permite ao seu cliente que ele experimente mais de um sabor, e com isso tenha vontade de fazer **novos pedidos**.

Se você sempre oferecer a mesma coisa para seu cliente, ele sempre irá consumir só aquilo que está acostumado.

Porém, se você estimulá-lo a conhecer novos sabores, as chances de ele voltar e querer conhecer mais e mais, aumentam!

Muitas pessoas têm dúvidas sobre como podem montar kits com vários sabores, **sem terem desperdício**, ou correrem o risco de um sabor acabar antes do outro.

É simples: defina os sabores que virão nos kits.

Parece soar um pouco “duro” isso, mas no início, quando você ainda não tiver muito giro de produtos, se você deixar seu cliente escolher tudo o que virá no kit dele, acabará tendo muita perda em sua produção, pois um sabor vai acabar antes que outro, e pode ser que algum sabor fique ali, abandonado...

Então, estipule por exemplo, 3 sabores, e divulgue os kits como sendo “**edições limitadas**”. Veja um exemplo:



Isso aguçará a curiosidade das pessoas, que vão querer saber por quê é limitado, e vão querer **aproveitar a oportunidade antes que ela acabe!**



Garanta novos pedidos com amostras

Uma estratégia que funciona muito, é entregar juntamente com os pedidos dos clientes, algumas amostras de outros sabores para eles. Isso fará com que eles conheçam mais o seu trabalho, e queiram pedir novamente contigo.

É um gesto simples, mas todo mundo gosta de ganhar um agrado, um presentinho, não é verdade? A sensação de estar **“saindo no lucro”** pelo fato de estar ganhando mais doces do que comprou, faz com que seu cliente aumente a percepção de valor que você dá à ele, e quando o cliente se sente mais valorizado, **com certeza volta a comprar, e se torna fiel.**

Mas cuidado: evite dar amostras grátis para quem ainda não é seu cliente, ou para quem ainda não fez nenhum pedido. Pode ser meio estranho isso que estou falando, mas imagine se você vê uma placa dizendo:



Você iria lá pegar? Claro! É brigadeiro de graça! Quem não quer, não é mesmo?

Você iria comprar? Não necessariamente.

Então, evite **desvalorizar o seu trabalho** dessa forma. Uma opção, é oferecer um desconto à preço de custo no primeiro pedido, para ganhar o cliente.



Mas dar de graça, evite!



Trate como um negócio de verdade

Deixei esse tópico por último, porque muita gente ainda não sabe como lidar muito bem com esse assunto.

É muito comum você ver pessoas que começam a vender seus brigadeiros, mas quando fazem para amigos, conhecidos e familiares, não cobram, ou têm vergonha de cobrar.

Frases clássicas como:

- *Nossa, mas eu sou seu amigo! Você vai cobrar de mim?!*
- *E para quem é da família, você faz de graça né?*

E por aí vai...minha visão em relação à isso é a seguinte: se a pessoa sabe que você está fazendo doces para vender como uma forma de renda, ou seja, é o seu trabalho, sua profissão, ela deve entender que você **gastou dinheiro** para fazer aquele produto, e mais ainda, **gastou tempo, estudos, se especializou em cursos, e está ali como qualquer outro profissional.**

Então, um conselho: a valorização de seu trabalho começa por você mesmo. Quem **realmente te conhece e se importa com o seu bem e** mais ainda, com o seu sucesso, vai querer pagar pelo seu brigadeiro, **por respeito** à você e ao seu trabalho.

Você não precisa entrar "em pé de guerra" com essas pessoas, até porque muitas vezes elas nem fazem por mal, ou nem pararam para pensar na importância que isso tem para você.

Mas você terá que aprender a ter jogo de cintura, para que de forma bem humorada, você as faça entender que elas são clientes comuns, a partir do momento em que te fazem um pedido.

Trate a venda de seus doces como um negócio de verdade, e não somente "um bico" ou algo passageiro. **A possibilidade de crescimento, lucro e sucesso com a venda de brigadeiros e beijinhos gourmets é muito grande, portanto não a desperdice!**



Isso vai demandar planejamento de sua parte no começo, mas uma vez tudo estruturado, as coisas vão se encaminhando naturalmente.

Fazer cursos de especialização é imprescindível para crescer nesse negócio. **Eu fico triste** de ver que existem hoje por aí, alguns cursos de brigadeiros gourmet que na verdade nem podem ser chamados de curso, pois são basicamente um **livrinho digital de receitas**.

Nesses livros, muitas vezes você vai encontrar informações erradas, onde não ensinam o passo a passo de como fazer os doces corretamente, e basicamente você pagou por um material que não terá grande impacto ou utilidade para você na prática.

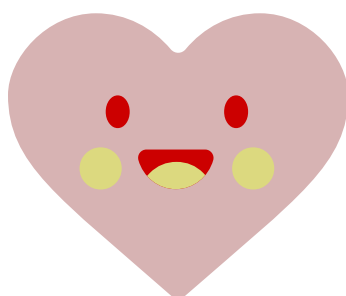
Por isso que eu quis fazer um **curso em vídeo**: pois não tem como eu te explicar o ponto correto de um brigadeiro sem te mostrar na prática.

Não tem como eu te passar aquela dica de como enrolar o brigadeiro sem grudar nas mãos, sem efetivamente te mostrar, e muitos outros pulos do gato, **que você só vai entender se estiver assistindo na prática.**



Então, tome cuidado com os “cursos” disfarçados que você encontrar por aí, ok?

Todos os dias recebo fotos de minhas alunas, lá no **Grupo Exclusivo de Alunas do Facebook**, que me encham de **orgulho e alegria no coração**, pois vejo que o meu trabalho realmente está ajudando as pessoas a **trabalharem com o que amam, e a mudarem de vida.**



Elas me mandam as fotos das **encomendas** que elas recebem lá no Grupo, e a cada foto que recebo, cada mensagem de agradecimento e cada depoimento delas, sinto mais vontade de continuar, e de tentar alcançar mais pessoas ainda com meu trabalho!

Dê uma olhada em algumas imagens:



Vanessa Flores

16 de abril às 15:49

Olá meninas!! Minha primeira entrega!!! Brigadeiro recheado com uva e beijinho com damasco!!! Super feliz 😊



👍 Curtir

💬 Comentar

👍 5

✓ Visualizado por 29



Edelzia Foresti Vanessa Flores, uau! muito bom mesmo, lindos! muito feliz por você!



Macol Hannas

3 h

Primeiro brigadeiro da minha vidaaaa! Fiquei orgulhosa! 😊



👍 Curtir

💬 Comentar

LUTO Robert Pereira
1 min

Agora sim!!!!
Brigadeiros gourmet!
Brigadeiro de ovomaltine, Brigadeiro branco recheado de Nutella e
Brigadeiro de Nutella!!!



👍 Curtir 💬 Comentar

Isadora Vasconcelos
4 min

Começando a testar os brigadeiros!!! Muito bom!!



👍 Curtir 💬 Comentar

Celina Bredemann
15 de abril às 13:09

A aula foi muito aproveitavel , aqui vao algumas fotos!!



👍 Curtir 💬 Comentar

👤 Elizandra Rader e Vanessa Flores

✓ Visualizado por 31

Edelzia Foresti Celina Bredemann todos ficaram lindos ! Adorei!
Curtir · Responder · 👍 1 · 15 de abril às 14:59

Elizandra Rader Edelzia, parabéns pelo curso! Estou amando! As aulas são bem explicadas e os brigadeiros são muito saborosos! Os melhores que já fiz!

Curtir · Responder · 👍 1 · 1 h

Edelzia Foresti Que delicia ouvir isso! O curso foi feito com muito carinho! Espero que você tenha muito sucesso! Bjs!

Curtir · Responder · 👍 1 · 1 h

Karoline Krieger Obrigada ! Estou adorando o curso. E já vou colocar em prática as receitas. 😊

Descurtir · Responder · 👍 1 · 1 h

Para mim, a realização profissional é muito mais do que financeira. Quantas pessoas não conhecemos por aí, que estão insatisfeitas com seus trabalhos, mas até ganham um salário bom, muitas vezes excelente?

Estar realizado é estar **feliz fazendo o que gosta tendo sucesso financeiro, ou seja, é a união das duas coisas!**

Por isso, escrevi esse ebook para tentar **te ajudar e te inspirar**, pois acredito que com dedicação, paciência e vontade de vencer, todos podem alcançar seus objetivos.

Espero de coração, que de alguma forma eu tenha te ajudado com este ebook, e quero que saiba que estarei à disposição sempre lá dentro do **Grupo Exclusivo de Alunos no Facebook**.

Tudo o que precisar, pode contar comigo. O seu sucesso é o meu sucesso!

Um forte abraço, e até mais!

Edelzia Foresti

**CONHEÇA AGORA MEU CURSO
DE BRIGADEIROS E
BEIJINHOS GOURMETS**

