

COMO INICIAR UM NEGÓCIO DE SUCESSO COM BOLO NO POTE

Nesse e-book vamos falar sobre os seguintes assuntos:

- Receitas - 5 sabores tradicionais
- Higiene / Limpeza e Anvisa
- Quais materiais são necessários
- Como calcular valor de venda
- Como perder o medo e a vergonha para vender
- Divulgação: onde você pode vender e promoções

Espero que vocês gostem e mãos a obra.

1. RECEITAS – 5 SABORES - BOLO NO POTE

MASSA BASICA DE LIQUIDIFICADOR:

- 3 ovos
- 2 xícaras de açúcar
- 2 xícaras de chá de leite
- 2 colheres de sopa de margarina de boa qualidade (ela que deixa a massa saborosa)
- 2 xícaras de farinha de trigo sem fermento
- 1 colher de sopa rasa de fermento

MODO DE PREPARO

Bata no liquidificador os ovos, açúcar e a margarina, Depois coloque 1 copo de trigo e 1 de leite. Bata mais um pouco e depois acrescente o restante trigo e do leite. Desligue o liquidificador e acrescente o fermento e mexa delicadamente.

Unte uma assadeira retangular com margarina e farinha de trigo.

Asse em forno 180 graus, por aproximadamente 30 minutos (depende do seu forno). Quando ficar dourado, enfiar uma faca e sair limpa, desligue.

RENDIMENTO

Se montar em discos com 1 de espessura, vai dar mais ou menos 50/60, se desconstruir o bolo, vai render uns 80/100 bolos de pote.

MASSA DE CHOCOLATE : Acrescente 1 copo de chocolate em pó na mesma receita acima.

MASSA DE LARANJA: Acrescente 1 copo de suco de laranja na mesma receita acima.

DICAS IMPORTANTES

Os recheios não têm segredo, apenas, dedicação e pesquisa.

Ou seja, quando for fazer determinado recheio, pesquisem! Leiam o rótulo do produto, tente ao máximo agregar valor aos recheios.

A massa do bolo, o ideal é uma massa mais leve, mas, se quiserem usar massa amanteigada, sem problemas. Vai da opção de cada um.

O "açúcar", tenham cuidado, pois é um bolo bem recheado, então usem pouco açúcar na massa dos bolos, usem creme de leite ou outro espessante, para deixar o doce o menos doce possível e sempre cremoso. O mesmo serve para as caldas, sempre mais quantidade de leite e menos de leite condensado. Para equilibrar o doce.

Mas tem gente que gosta de doce doce. Então sugiro que nos doces bem doces, equilibre com a cobertura de chantilly. Por exemplo: no doce de leite, com raspas de chocolate branco. Que é doce, mas por ser um doce diferente já da uma quebrada e da um MIX de sabores.



RECHEIOS E COBERTURAS

OBS: A quantidade de recheio é equivalente para 15 bolos no copo do tamanho de 100grs.

RECHEIO 1: Recheio de Ninho

- 200gsgs de Leite em Pó
- 6 colheres de Leite Condensado
- 6 colheres de Leite de Coco (se não tiver pode ser leite comum)
- 2 colheres de coco ralado sem açúcar

- 2 colheres de chantilly

Mistura tudo com uma colher e depois bate na batedeira por aproximadamente 3 minutos.

OBS: Se quiser pode substituir o Chantilly pelo creme de leite, aí bata na batedeira por aproximadamente 5 minutos.

RECHEIO 2: Musse de Maracujá

- 1 lata de Leite Condensado
- 1 Caixinha de Creme de Leite
- ½ saquinho de suco de maracujá (sem ser adoçado)

Bata tudo no liquidificador de 4 a 5 minutos, em seguida coloque na geladeira por 30 minutos antes de usar.

RECHEIO 3: Recheio de Nutella

- 100grs de Chocolate meio amargo
- 2 colheres bem cheias de Nutella
- ½ caixinha de Creme de Leite
- 2 colheres rasas de Chantilly

Derreta do chocolate meio amargo (pode ser em banho maria ou no microondas), após coloque o creme de leite e mexa bem, fazendo um ganache de chocolate, acrescente as colheres de Nutella, mexendo bem. Após coloque as colheres de chantilly e bata na batedeira por aproximadamente 2 minutos.

OBS: Se sentir que não apresentou muito gosto da Nutella acrescente mais uma colher.

RECHEIO 4: Recheio de Sensação.

- 1 cx de gelatina sabor morango
- 1 cx de creme de leite
- 100grs de chocolate branco

Derreta o chocolate branco em banho maria ou no microondas, acrescente o creme de leite. Após, coloque a gelatina dissolvida em quatro colheres de água, no ganache branco, misture bem, se necessário utilize a batedeira. Deixe na geladeira por aproximadamente 2 horas.

Se ficar mais grosso o duro o creme acrescente leite aos poucos até que fique mais homogêneo.

RECHEIO 5: Recheio de Brigadeiro de Colher

- 1 Lata de Leite Condensado
- 1 Cx de Creme de Leite
- 3 colheres de chocolate 50% (se for Nescau são 6 colheres)
- 50grs de chocolate ao leite em barra
- ½ colher de glucose

Coloque todos os ingredientes em uma panela grossa, misturando tudo antes de ir ao fogo. Mexa até que comesse a levantar fervura, após esse ponto, abaixe o fogo e continue mexendo, até que

comesse a levantar bolhas. Retire da panela e transfira para um recipiente limpo e sem respingos de água.

DICA: Para fazer o brigadeiro para enrolar, é só continuar mexendo até que desgrude do fundo da panela, não raspe o fundo da panela, pois aquele resto deixará o brigadeiro com “bolinhas” duras na hora de comer.



COBERTURAS:

Opção 1: Você pode utilize o mesmo recheio como cobertura.

Opção 2 : Com Chantily

RECEITAS EXTRA:

Recheio de Creme do Céu

- 1 Lata de leite condensado
- Mesma medida da lata de Leite
- 2 gemas de ovo
- Essência de Baunilha ou de coco
- Amido de Milho

Coloque todos os ingredientes em uma panela grossa, misturando antes de ir ao fogo, dissolvendo bem o amido de milho para que não crie “caroços”.

OBS: Peneirei o ovo antes de levá-lo a receita, isso evita que ela fique com cheiro e gosto de ovo.

DICA: Pode ser colocado junto ao creme do céu para recheio, coco ralado em flocos, bis, gotas de chocolate, morangos e cereja.

RECHEIO DE MUSSE DE LIMÃO

- 1 Lata de Leite Condensado
- 1 Cx de Creme de Leite
- ½ saquinho de suco de limão (que não seja adoçado)
- ½ gelatina incolor hidratada (conforme descrito na embalagem)

Misture tudo no liquidificador, batendo bem de 4 a 5 minutos. Leve a geladeira por aproximadamente 2 horas.

Para molhar o bolinho no copo esprema um limão e misture com leite de coco e deixe gelar antes de usar.

A MONTAGEM DO BOLO DO POTE É FEITA DA SEGUINTE FORMA:

Passo 1: Colocar um pouquinho de recheio, (equivalente a meia colher pequena) no fundo do potinho.

Passo 2: Colocar uma camada de bolo (equivalente a uma fatia pequena e fina)

Passo 3: Por cima do bolo colocar o recheio (equivalente a uma colher de recheio, mais algum outro incremento que você quiser) (bis, sonho de valsa, cereja, gostas de chocolate, morango, chocolate branco, etc...)

Passo 4: Colocar mais uma camada fina de bolo.

Passo 5: Com o mesmo recheio, cobrir o bolo (equivalente a menos de meia colher, só para cobrir mesmo..)

Passo 6: Cobertura ao seu gosto e decore confeitos e enfeite.

Dicas: Não deixe os recheios tão grossos, e sim em uma textura mais líquida (meio termos, nem tão grossa, nem tão líquida) para o bolo ficar mais molhadinho, fica mais gostoso.

Mas tem as que gostam de usar somente uma camada de bolo. E tem quem faça potes grandes (250, 300ml) que cabem 3 partes de bolo.

Esfarele o bolo, assim ele rende mais! E também você tem controle maior de quanto está colocando em cada pote, fazendo uma padronização neles!

Para esfarelar o bolo, quando ele tiver frio, você coloca ele em pedaços numa batedeira e liga. Ele vai sair em pedacinhos igual bolinha de isopor quando desfazemos com as mãos.

Dica de caldas:

As caldas vão depender do bolo que vai fazer. Se for prestígio fica gostoso você colocar no copo de requeijão um dedo de leite condensado (LC), um dedo de leite de coco e completar com água filtrada ou fervida já fria. Isto também é interessante para, por exemplo, recheio de pêssego, você coloca um pouco da calda do pêssego junto com a água e LC para molhar. Abacaxi também dá pra fazer assim.

Para os bolos diversos, coloque um dedo de leite condensado no copo de requeijão e complete com água da mesma forma.

Tem gente que gosta de molhar com guaraná, particularmente não sou muito fã, acho que a calda de água com LC fica bem mais gostoso, dando um resultado melhor de satisfação da clientela... Afinal de contas, temos sempre que pensar no DIFERENCIAL!!!

Com o bolo esfarelado, recheios prontos, vamos a montagem.

SUGESTÃO DE MONTAGEM DO BOLO NO POTE

- Coloca 1 colher de sopa de recheio no fundo do pote de forma que o fundo todo fique coberto.
- Coloca duas ou três colheres de sopa do bolo esfarelado
- Molhe o bolo com calda, uma ou duas colheres de calda. (Cuidado para não colocar calda demais e o bolo ficar enjoativo)
- Coloque o recheio de forma que na lateral toda esteja com recheio... (Quando o cliente olhar o bolo, verá só o lado de fora. Se nele não tiver recheio, pensará que seu bolo no pote vem com pouco recheio!!!)
- Mais uma camada de bolo.
- Molhe novamente com a calda
- Mais uma camada de recheio para que a cobertura não te dê trabalho de grudar no bolo.
- Cobertura
- Confeitos

Mais uma sugestão.

Faça todos os potes daquele recheio e separe os recheios que serão de coberturas iguais e cubra todos eles de uma vez.

Por exemplo, o bolo sensação e o prestígio serão cobertos com ganache de chocolate preto?! Então faça sua produção destes dois e deixe para cobrir juntos. Assim você não precisará fazer duas vezes o ganache e economizará o tempo.

Parece bobagem, né. Mas quando a cobertura é chantilly, é péssimo ficar colocando e tirando ele do congelador toda hora para cobrir cada hora um tipo de bolo... Então é mais fácil colocar tudo no bico só uma vez e já cobrir todos....

QUALIDADE DOS PRODUTOS

O ponto principal para o sucesso dos seus produtos é a qualidade dele. Não use produto de má qualidade pensando no preço porque a pessoa vai comprar uma vez e além de não comprar mais, vai falar mal para muitas outras pessoas.

A qualidade precisa ser o fator principal como diferencial dos seus produtos.

EMBALAGEM – CRIATIVIDADE

Seja criativa e coloque alguma etiqueta com o seu logotipo, procure embalagens resistente onde seu cliente possa se sentir confortável na hora de comer.

Dica: Sirva o bolo junto com a colher e o guardanapo. Você pode pegar aqueles saquinho de Gelinho (sacolé, chupa-chupa, geladinho, cada região tem um nome) coloque uma colher descartável e um guardanapo, além de ser higiênico , pratico é um diferencial. Deixe sempre a etiqueta da validade visível e do sabor também.

ONDE COMPRAR: Em lojas de embalagens e artigos de festas, as mais elaboradas e bonitas são em artigos de festa. E a embalagem básica em lojas de embalagens.



VALIDADE DOS PRODUTOS

A validade vai depender do recheio, normalmente a média é de 3 a 5 dias. Fique atenta !!!

Quando o recheio tiver frutas e chantilly a duração é de 24 horas.

ARMAZENAGEM E TRANSPORTE PARA VENDA

Todos os recheios precisam ser conservados na geladeira em potes individuais.

Para transportar seus produtos para o ponto de venda, leve sempre em potes individuais e em bolsa térmica ou caixa de isopor / térmica. Nunca em temperatura ambiente para não comprometer a qualidade do seu produto.

2. HIGIENE E LIMPEZA

A segurança alimentar é um item extremamente importante dentro da produção de alimentos. Ela busca a produção de alimentos idôneos para a saúde pública, visando ao consumo humano.

Os resíduos do processamento de bolos são as principais fontes de nutrientes para o desenvolvimento de bactérias, sendo necessária a higienização do local para evitar as contaminações. Por causa disso, é importantíssimo enfatizar sempre a higiene pessoal, dos utensílios e equipamentos. Ela é fundamental para a saúde do consumidor e credibilidade para a empresa que produz o alimento.

Se você seguir as regras abaixo, estará em dia com a legislação e o seu cliente não correrá o risco de se contaminar:

- Todos os locais devem ter forros, feitos com material fácil de limpar.
- Mesas e balcões, onde se manipulam alimentos, devem ser confeccionadas em material impermeável, como fórmica, aço inoxidável ou mármore.

- O lixo deve ser acondicionado em sacos plásticos e em recipientes com tampas.

(Fonte: Departamento de Inspeção Municipal de Alimentos – São Paulo)

REGRAS DE HIGIENE PESSOAL

Na hora que for preparar os bolos de pote sempre use: toucas, luvas, aventais, botas. Obs.: não é possível fazer o amassamento e a modelagem dos produtos com o uso das luvas, sendo dispensáveis nessas etapas.

Caso esteja com doenças infecciosas, como gripes, resfriados e diarreias, não podem manipular alimentos.

As unhas devem ser bem aparadas e sem esmalte.

Quem for manusear os alimentos não pode usar anéis, brincos, unhas postiças, relógios, pulseiras e correntes em serviço..

É essencial lavar as mãos depois de usar o banheiro, espirrar ou tossir.

Não é permitido fumar nas áreas onde se preparam os alimentos.

Não é permitida a entrada de pessoas estranhas ao serviço, nos locais onde os alimentos são manipulados.

3. FERRAMENTAS QUE PRECISO TER PARA INICIAR

- Fogão e forno com gás ;

- Material de cozinha como: panelas, batedeira, liquidificador, ingredientes para as receitas, formas, colheres e tudo para manusear os ingredientes;
- Potes para armazenar os recheios;
- Embalagens individuais para os bolos, pode ser: plástico, acrílico, vidro, use a criatividade;
- Utensílios domésticos como talheres e demais itens de cozinha;
- Luvas, touca e materiais de higiene como detergentes e outros.

Determinação e muita força de vontade são as principais ferramentas para o início do seu negócio empreendedor. Vá em busca de seus sonhos e objetivos.

4. COMO CALCULAR VALOR DE VENDA

COMO CALCULAR O VALOR DE VENDA

Você calcula TUDO que gastou, este total você multiplica por 3 e divide entre a sua produção.

AGORA, um pouco menos resumido, e logo aplicarei em um exemplo real, todo explicadinho, item por item.

Você gastou no total R\$25,00 para produzir 20 potes, certo?

Então você multiplica estes 20,00 por 3 = 75,00

Estes 75,00 você divide entre a sua produção. como foram 20 potes, você divide estes 75,00 por 20. Assim chegamos ao número 3,75, que será o valor que você cobrará por CADA pote de bolo. Como é um valor quebrado, e não existem tantas moedas correndo solta pelo mercado, e você busca facilidade, então você cobrará R\$ 4,00 no seu pote.

MAS POTE DE QUAL TAMANHO???

Do tamanho que você fizer. Até potes de 1 litro dá para fazer esta conta...

VAMOS A DICA: COMO ADMINISTRAR SEU DINHEIRO!!!!

Eu disse que você deve pegar o valor total e multiplicar por três para chegar ao valor dividindo entre a sua produção, certo!

Então, tem uma RAZÃO para eu dizer para multiplicar por 3.

- A primeira parte: É a parte que vc vai repor o seu investimento para fazer a sua produção.
- A segunda parte é o seu lucro!!! Esta é o que é seu!!!!
- A TERCEIRA PARTE QUE É O PULO DO GATO, Esta parte é o dinheiro que você vai INVESTIR no seu negócio!!!!

COMO ASSIM INVESTIR

Etiquetas, cartões de visita, panfletos, Investir no bolo que você vai oferecer de graça para a pessoa conhecer seu produto. É este dinheiro que se der algum problema com sua produção e você perdê-la que vc vai investir em uma nova produção.

Ex: vc deu pra alguém vender e estragou, ou derrubou. Você vai perder aquele dinheiro, não vai?? SIM!!! E como começar do zero de novo???? COM ESTA TERCEIRA PARTE!!!!

Mas se vocês me falar "ahhhhhhhh, mas eu não quero investir no meu negócio!" me desculpa pela resposta direta. Mas sou obrigada a te responder... "Então nem começa!!!!"

Pq um negócio precisa de investimento para crescer. E você quer que seu negócio cresça e seja um SUCESSO, não é?

Então vamos investir este dinheiro!

COMO SEPARAR ESTE DINHEIRO?!

SEPARE EM POTES, ISSO MESMO EM POTES!

Tenha três potes na sua casa PARA VC GUARDAR o dinheiro.

Toda as vezes que fazer as venda quando chegar em casa, vá e separe qual parte é de quem!

Numere!

- 1 REPOR
- 2 INVESTIR
- 3 MEU

Você vai fazer a próxima produção mas acabou o ovo, o açúcar, vá no pote numero UM e pegue o dinheiro para comprar.

QUER FAZER PANFLETOS?

Vá até o pote número DOIS.

Tem alguma conta sua par a pagar, pegue do pote número TRÊS!!!!!!

5. COMO PERDER O MEDO E A VERGONHA PARA VENDER

A vergonha é uma das coisas que mais impedem uma pessoa a iniciar um negocio. Para perder a vergonha você precisa enfrentá-la, isso mesmo não existe outra forma. Mas comece aos poucos.

Comece pedindo indicações para amigos e parentes. Quem trabalha com vendas diretas precisa ser “cara de pau”.

Divulgue seu trabalho com panfletos e peça ajuda de alguma amiga ou parente para te ajudar nesse primeiro passo. Quem sabe com ajuda de outra pessoa você possa ficar com menos vergonha.

Faça um dia de degustação com as amigas e treine como se você fosse vender para uma pessoa desconhecida.

Treine na frente do espelho como vai falar e enfrente essa vergonha pensando nos resultados que você vai conseguir.

6. DIVULGAÇÃO: ONDE VC PODE VENDER E PROMOÇÕES

Para obter sucesso vendendo de porta em porta (venda direta) é preciso algo mais, além de bons produtos/serviços. O profissional de vendas tem que se preparar para ir a campo, se informar, abordar de forma simpática. Sabemos que vender é a arte de

influenciar pessoas, despertar necessidades, neutralizar objeções e fechar negócios.

Quando chega o momento de ir para a batalha diária de achar clientes, temos que estar preparados para o que der e vier, sempre estamos em vantagem, pois sabemos quais são as prováveis objeções que vamos ouvir, mas o cliente não tem ideia do que temos a oferecer. Precisamos motivar nossos clientes a comprar, sabemos que quando abordados, eles têm três perguntas em mente:

1- Quem é você?

2- De onde você é?

3- O que você quer?

Seja simpática, ofereça seu produto de uma forma muito educada e faça relacionamento com seus clientes.

O relacionamento é a essência das vendas diretas. Por isso, não basta vender. Converse com seus clientes, mostre os benefícios e qualidade dos produtos, faça demonstrações. Ofereça degustação para suas melhores clientes. Elas certamente terão maior segurança para adquirir os produtos em saber a qualidade dele.

Lembre-se, se não vendeu nada hoje, amanhã é um novo dia, reflita e busque identificar onde foram as falhas, organize sua agenda e vamos em frente.

Parcele as compras apenas para os clientes mais antigos e fiéis. Isso pode evitar que você sofra com a inadimplência dos compradores. Mas, se o cliente, por alguma razão, deixar de pagar, faça sempre uma cobrança respeitosa.

ONDE VOCÊ PODE VENDER SEUS BOLO NO POTE

- Salão de beleza,
- Centros comerciais – para as funcionárias das lojas;
- Encomendas para festa, faça opções bolo individual, use a criatividade nas embalagens.

- Kits individuais de aniversários para escola;
- Na porta de faculdades,
- Pontos de venda como: restaurantes, cantinas de escolas ou faculdade.
- Ponto de ônibus
- Outros (são centenas de lugares que você pode vender seus produtos, seja criativa)

COMO DIVULGAR MEUS PRODUTOS

- Grupos no Whatsapp para as amigas e clientes,
- Facebook: Fanpage ou Perfil
- Faça encontros com amigos e cliente, dia da degustação para lançamento de um recheio novo e promova um dia de venda.
- Distribuição de folhetos, faça promoções, crie kits e preços promocionais,
- Peça indicação de amigas e ofereça algum brinde pela indicação,
- Se quiser oferecer em empresas, leve alguns folhetos para a recepcionista ou porteiro e leve um brinde especial para ele te ajudar na indicação.

Pense o seguinte, onde existem mulheres juntas é sempre um bom ponto de venda para você oferecer seus produtos. Imagine qual mulher resiste a um doce principalmente após o almoço.

COMO FIDELIZAR SEUS CLIENTE

CARTÃO FIDELIDADE: Essa técnica é maravilhosa quando você inicia seu negocio.

Como funciona: A pessoa recebe o cartão e na compra de 10 ou 8 produtos ganhe 1 grátis. Você pode mandar fazer no verso do cartão de visita ou faça em uma folha de sulfite simples.

Quando a pessoa compra vc marca o dia da compra e de um visto com seu nome.

Exemplo cartão fidelidade:

Delicias de Maria

Na compra de 10 bolos de pote ganhe 1 grátis:

Esta ação é muito legal porque como o próprio nome diz Fideliza o seu cliente a comprar sempre, além disso ele fica satisfeito porque também ganha.

DESCONTO, você pode usar a técnica do desconto quando a pessoa compra em uma grande quantidade como por exemplo nos kits individuais para aniversário.

AMIGO SEMPRE GANHA, você pode pedir indicação para seus amigos e clientes, e quando a pessoa indicar alguém ela ganha um brinde. Pense em algo como uma pequena trufa ou algo com um custo baixo para motivar as pessoas a indicarem seus produtos.

Existem inúmeras formas de divulgar seus produtos e fidelizar seus clientes mais o mais IMPORTANTE é : Qualidade dos produtos e atendimento, não faça apenas um bom atendimento e sim UM SUPER atendimento aos seus clientes. Atenção na validade e conservação!