

8 DICAS PARA LUCRAR MAIS COM BRIGADEIROS GOURMET

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.

A crise está presente 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, 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!

Logo abaixo, passaremos à você 8 segredos valiosos para que alcance muito mais sucesso em suas vendas de brigadeiros e beijinhos gourmets.

1º) 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 comprehendendo 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.

2º) 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!!!

3º 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.



4º 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 na imagem abaixo, um exemplo de uma empresa que faz isso com muita perfeição:



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 coraçãozinho no topo do seu brigadeiro, um confeito mais charmoso, uma forminha mais colorida e pronta: 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!

5º) 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 marmatinhas, 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:





6º) 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”.

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

7º) 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 a 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 a preço de custo no primeiro pedido, para ganhar o cliente.

Mas de graça, evite!

8º) Trate como um negócio de verdade

Deixamos 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 a 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 a 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.

