

BOLO NO POTE

Para Leigos

BOLO NO POTE
PARA LEIGOS

Este e-book foi escrito apenas para fins informativos. Todos os esforços foram feitos para tornar este e-book o mais completo e preciso possível.

O objetivo deste e-book é educar. O autor não garante que as informações contidas neste e-book sejam totalmente completas e não será responsável por quaisquer erros ou omissões. O autor não terá responsabilidade para com qualquer pessoa ou entidade com relação a qualquer perda ou dano causado ou alegadamente causado direta ou indiretamente por este e-book.

AVISO LEGAL

Este livro é protegido por direitos autorais. Isso é apenas para uso pessoal. Você não pode alterar, distribuir, vender, usar, citar ou parafrasear qualquer parte ou o conteúdo deste livro sem o consentimento do autor. Se isso for violado, uma ação legal será iniciada.

Sumário

Introdução 5

Capítulo 1 - Como ser um empreendedor de sucesso 7

Capítulo 2 - 6 motivos porque bolos no pote são um ótimo negócio 13

Capítulo 3 - Como descobrir se esse é mesmo um negócio bom para você 19

Capítulo 4 – Tudo que você precisa para começar seu negócio de bolo no pote 26

Capítulo 5 - Receitas incríveis de bolo de pote 35

Capítulo 6 - Precificando seu bolo no pote corretamente . 75

Capítulo 7 – Como divulgar corretamente para atrair clientes para o seu produto 84

Capítulo 8 – Principais erros dos iniciantes em bolo no pote – CUIDADO! 95

Capítulo 9 – Como escalar o negócio de bolos no pote . 100

Capítulo 10 – Formalização do negócio: Quando fazer isso? 104

Conclusão 108



INTRODUÇÃO

BOLO NO POTE PARA LEIGOS

Introdução

Nos últimos tempos o empreendedorismo se tornou a melhor forma de conseguir renda extra, ou ainda de obter uma fonte de renda sólida principal, para garantir uma existência com mais qualidade de vida.

Se você chegou até esse livro digital é porque tem o desejo de criar um negócio lucrativo e escolheu os bolos no pote como seu produto principal.

Como o próprio título diz, as informações aqui contidas serão úteis para qualquer pessoa que queira fazer bolos no pote para vender e ter um negócio sólido.

Mesmo que você nunca tenha feito um bolo na vida, com certeza, seguindo esse livro conseguirá fabricar bolos no pote de muita qualidade, e com isso ter um produto chamativo e delicioso para oferecer ao público.



CAPÍTULO 1

COMO SER UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO

Capítulo 1 - Como ser um empreendedor de sucesso

Antes de falar como criar um negócio, seja bolo no pote, ou qualquer outro tipo de produto, é importante falar sobre os requisitos necessários para ser um(a) empreendedor(a) de sucesso.

Veja abaixo, 4 características que toda pessoa que quer ter um negócio próprio precisa ter:

1 – Mentalidade empreendedora

Muita gente faz vários tipos de produtos para vender, mas não possuem mentalidade empreendedora, aquela visão de negócio que é o diferencial de quem tem sucesso e de quem não tem.

É preciso ter uma visão diferente quando se trata de começar e desenvolver um negócio, pois a

mentalidade de quem é dono é aquela que procura soluções onde as outras pessoas só vêm problemas.

Se você é desse tipo de pessoa que está sempre inovando e vendo oportunidades onde a maioria não enxerga, parabéns, já está com meio caminho andado para ter sucesso em seu negócio.

2 – Capacidade administrativa

Quando nos tornamos donos de nosso próprio negócio, muitas vezes temos que realizar todas as tarefas sozinhos.

Fazer compra dos ingredientes, pesquisar receitas, fazer o produto, embalar, fazer os preços de custo e venda, vender, fazer propaganda, e cuidar da parte financeira.

Parece bastante coisa, e realmente é, mas se você não vai ter uma pessoa para ajudar, e vai trabalhar sozinho(a) precisa começar a criar uma rotina que

encaixe todas essas tarefas, pois elas são fundamentais para o negócio funcionar.

Aqui a melhor forma de administrar tudo sem ficar maluco(a) é ter um planejamento bem detalhado, e utilizar ferramentas de gerenciamento como o Trello, ou até mesmo uma planilha simples no Excel.

3 – Paciência e resistência

Se você nunca teve um negócio na vida, vai perceber que a paciência é uma virtude que não pode faltar, pois imprevistos ocorrem, e não dá para sair gritando com a mão na cabeça.

O mais importante é manter a calma, resolver a situação, e continuar tentando até tudo dar certo, pois a maioria de pessoas que não tiveram sucesso foi justamente porque não tiveram paciência para vencer os desafios.

Haverá dias onde tudo sairá perfeito, mas também pode acontecer de um recheio desandar, um bolo queimar, e se não houver paciência e resistência para continuar, tudo vai por água abaixo.

4 – Aprender com os erros

Esse item vale para todos os tipos de negócios, sejam pequenas, ou grandes empresas, cada vez que uma coisa dá errado, é preciso ter a humildade de aceitar que errou, corrigir o erro e ter isso como um aprendizado para não ocorrer mais.

Se todas as pessoas que erram desistissem de seus negócios, hoje em dia teríamos bem menos empresas de sucesso no mercado.

Thomas Edson, o inventor da lâmpada incandescente, teve sucesso apenas após a milésima tentativa.

Ele dizia que sabia mil maneiras que não funcionavam para fazer a lâmpada, ou seja, cada vez que errava ele tinha conhecimento de uma nova forma que não dava certo.

Se ele tivesse desistido logo de primeira, hoje provavelmente ainda estaríamos a luz de velas.



CAPÍTULO 2

6 MOTIVOS PORQUE BOLOS NO POTE SÃO LUCRATIVOS

Capítulo 2 - 6 motivos porque bolos no pote são um ótimo negócio

Agora que você sabe um pouco sobre a mente empreendedora, deve estar se perguntando porque criar um negócio com bolos no pote, não é mesmo?

Veja abaixo os 6 principais motivos que fazem esse produto ser um ótimo negócio:

1 – Grande aceitação de público

O bolo no pote, pela facilidade em ser consumido, tem uma grande aceitação de público, afinal quem não gosta de um bolo fofinho com recheio e cobertura que vem dentro de um potinho fácil de comer?

Por conta disso, não é difícil encontrar público para comprar uma boa produção de bolos no pote.

2 – Fácil de fazer

Diferente de fazer um bolo confeitado que requer prática para ficar apresentável para venda, o bolo no pote é fácil de montar dentro da embalagem final.

Tudo que precisa fazer é colocar as camadas de bolo e recheio e finalizar com uma cobertura generosa e está pronto seu produto.

3 – Alta lucratividade

Os lucros com bolo no pote podem chegar a 100%, ou seja, o dobro do valor do seu custo, por exemplo, um custo de R$ 2,50 e uma venda de R$ 5,00.

Mesmo nos locais mais pobres onde o preço pode não chegar a R$ 5,00, a margem de lucro é superior a muitos outros doces como os brigadeiros gourmet, ou os bolos confeitados.

4 – Baixo investimento

É possível começar a fazer os bolos no pote com um investimento pequeno.

O que determina o valor de investimento é o tipo de bolo (recheio) que você decidir fazer, então no começo é indicado começar com os mais simples e que são mais conhecidos do público.

Com apenas R$ 150,00 você já consegue comprar os ingredientes para fazer massa e recheio que rendem entre 30 e 35 potes de bolo de 250ml, o tamanho mais comum do doce.

5 – Trabalhar em casa

Sem dúvida, nos dias de hoje as pessoas estão querendo empreender justamente pela comodidade de poder trabalhar em casa.

Com um fogão comum e uma geladeira você já consegue começar sua produção, então não precisará ter um local especial para trabalhar.

Para quem quer acompanhar o crescimento dos filhos, fazer bolo no pote pode ser a melhor opção de negócio.

6 – Negócio escalável

Todo negócio precisa ter uma forma de crescimento.

Quando falamos de fazer produtos para vender, pode ser bem complicado aumentar os lucros, porque chega um momento que não é possível aumentar a produção para aumentar as vendas.

Conforme seu negócio for crescendo é importante contratar um ajudante, porque assim você poderá dobrar a produção, e consequentemente o faturamento.

Muitas empresas de bolo no pote começaram com apenas uma pessoa, e depois desenvolveram uma

linha de produção e hoje são marcas reconhecidas em suas cidades de origem.



CAPÍTULO 3

COMO DESCOBRIR SE ESSE NEGÓCIO É PARA VOCÊ

Capítulo 3 - Como descobrir se esse é mesmo um negócio bom para você

A partir de agora você precisará seguir todos os passos para começar seu negócio de bolos no pote.

Lembra lá em cima que eu falei sobre planejamento?

Pois é! Antes de começar fazer qualquer coisa, antes de comprar qualquer ingrediente, você precisará fazer uma pesquisa para ver se esse negócio é mesmo viável no local onde mora.

Por se tratar de um produto perecível que precisa ficar sob refrigeração constante, não é possível enviar pelo correio, então suas vendas terão que ser feitas próximo ao local da produção.

Por isso você vai precisar saber, ANTES de começar:

1 – Existe concorrência?

Quando falamos de um produto físico, que tem toda uma logística de produção, embalagem e entrega, é preciso saber se existem outras pessoas fazendo o mesmo produto perto de você.

Por se tratar de um produto muito lucrativo, muita gente quer começar um negócio de bolos no pote, então é importante pesquisar para ver se algum vizinho, ou alguém próximo não teve a mesma ideia que você.

Se houver concorrência e você, mesmo assim, investir no negócio pode acontecer das vendas serem ruins para todos, pois acabará dividindo a opinião do público, com um novo fornecedor.

CLARO que isso ocorre apenas se a concorrência for muito grande, com várias pessoas fazendo o mesmo produto.

De qualquer forma você precisa ter essa informação antes de começar.

2 – Tem público para todos?

Em regiões muito populosas é possível ter várias pessoas fazendo o mesmo produto e ainda assim todos venderem e terem lucro, devido a grande quantidade de público.

Mas, quando a região é menos populosa, e os pontos de vendas são poucos, o público pagante pode ser pequeno para vários produtores.

Você pode pensar: “Venderei mais barato que todo mundo, aí todos comprarão de mim”.

Essa é uma prática ruim, pois passará uma má impressão para o público, desestabilizará um produtor que já está estabelecido, e dependendo do

valor que você praticar, pode não trazer o lucro que deseja.

Faça uma peregrinação pelo bairro, veja se existem restaurantes, lanchonetes, bares que comprariam seu produto, pergunte se existe interesse.

Se decidir vender na rua, veja os pontos mais movimentados, escolas, cinemas, prédios empresariais, veja todas as possibilidades de público, para ter noção se é viável o negócio.

3 – Vale a pena investir em um sistema de entregas?

Uma forma de vender seus bolos no pote, mesmo que tenha uma boa concorrência, é oferecer um serviço de entregas, assim poderá cobrir uma área diferente de público.

Para quem tem carro é importante fazer as contas para ver se vale a pena entregar em locais mais

distantes, também dá para fazer parceria com um moto boy e fechar um valor mensal, ou por demanda.

Também é possível encontrar pessoas em outros locais que possam vender (como um distribuidor), então você precisará apenas entregar para a pessoa e ela se encarregaria de atender o público.

Veja também se você fará apenas encomendas, ou terá pronta entrega, a sua logística de entrega é que permitirá ter uma abrangência maior no negócio.



CAPÍTULO 4

TUDO QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA COMEÇAR

Capítulo 4 – Tudo que você precisa para começar seu negócio de bolo no pote

Agora que você já analisou a concorrência e sabe que é viável fazer bolos no pote para vender em sua vizinhança, está na hora de saber sobre valor de investimento e todas as outras coisas necessárias para começar.

Investimento

Como falei lá em cima, o investimento desse negócio é bem baixo, e dá para começar com apenas R$ 200,00, ou menos, dependendo do preço que você pagará nos ingredientes.

Veja, para que seu produto tenha saída é fundamental trabalhar com produtos de qualidade, então nada de comprar marcas duvidosas apenas porque são mais baratas.

É melhor começar com apenas um, ou dois sabores, mas que sejam de qualidade, do que fazer vários com gosto e consistência ruins.

O bom ingrediente é que define a aparência, cor e firmeza dos cremes usados nos recheios e nas coberturas e também nas massas.

Utensílios

Os utensílios necessários para fazer os bolos no pote são:

- ✓ Panelas (médias e pequenas – para fazer caldas, ganache, caramelo, etc)
- ✓ Formas de bolo (qualquer formato)
- ✓ Colheres, espátulas, garfos, etc
- ✓ Peneira
- ✓ Bico de confeitar (só se você for decorar a parte de cima dos bolos)

- ✓ Potes (plástico ou vidro, para misturar, armazenar, separar)
- ✓ Fogão com forno bom (que feche bem para assar os bolos)
- ✓ Geladeira com espaço livre (para armazenar a produção)
- ✓ Batedeira (tanto para fazer a massa como para preparar cremes – é possível fazer na mão, mas a batedeira agilizará bastante o processo de produção)

Espaço de trabalho

O espaço que você usará para trabalhar deve ser bem limpo, arejado, e livre de contaminação por outros resíduos (pelos de animais, poeira, restos de comida, etc).

No caso de legalizar o negócio através de MEI, ou outro tipo de empresa, será necessário passar por uma inspeção sanitária, então é importante ter um local de trabalho muito bem organizado e limpo.

São várias exigências, caso decida legalizar o negócio logo no começo, faça uma pesquisa na prefeitura da sua cidade para saber tudo que precisará providenciar, antes de começar sua produção.

Ingredientes básicos para a produção

Basicamente os ingredientes que você trabalhará no dia a dia são:

- ✓ Farinha de trigo
- ✓ Açúcar
- ✓ Água
- ✓ Ovos
- ✓ Chocolate em pó (ou cacau em pó)
- ✓ Fermento para bolo
- ✓ Manteiga/margarina
- ✓ Leite Condensado (sempre de boa qualidade)
- ✓ Creme de leite

- ✓ Leite em pó (para algumas receitas de recheios especiais)
- ✓ Frutas frescas (morango, abacaxi, pêssego, coco, etc – também para recheios)
- ✓ Açúcar de confeiteiro
- ✓ Chocolate granulado, confeitos, raspas de chocolate (para a finalização da cobertura)

A lista de ingredientes pode ser maior, ou menor, dependendo da receita que será feito.

O que diferencia o produto são os recheios e coberturas, a massa é básica para a maioria das receitas comuns (existem massas coloridas como red velvet, ou limão).

Embalagens

Uma coisa que também definirá o rendimento das receitas de massa e recheio é o tamanho escolhido para o produto final.

Os mais comuns são os potes de 200, ou 250 ml.

Potes maiores e mais altos podem servir para acomodar o chamado “copo da felicidade” que é uma variação de doce em pote que leva vários cremes juntos e são vendidos individualmente.

Existem muitos fornecedores desses potes para o bolo no pote, e normalmente em lojas de embalagens você encontra várias opções a preços bem acessíveis.

Além do pote que armazenará o produto é importante colocar algum tipo de decoração que pode ser uma etiqueta com a logo da sua marca, ou um desenho genérico e também uma indicação do sabor do produto.

É imprescindível colocar uma etiqueta discriminando os principais ingredientes como também a data de fabricação e a de validade.

Você precisará fornecer pequenas colheres descartáveis junto com os bolos, uma ideia de decoração para diferenciar o produto, é juntar a colher utilizando um lacinho de fita, ou uma fita adesiva colorida.

ATENÇÃO PARA O PRAZO DE VALIDADE

Por se tratar de um produto perecível, o prazo de validade não deverá passar de três dias, mas sempre leve em consideração os ingredientes.

Recheios com frutas frescas podem ficar ruins em menos tempo fora da geladeira (principalmente abacaxi e pêssego), enquanto que recheios mais secos (oreo, paçoca) podem durar 3 dias fora da refrigeração (não recomendado)

Dentro da geladeira, os bolos sem frutas frescas duram até uma semana, e se forem congelados entre 20 e 30 dias, mas devem ser consumidos em até 24 horas após o descongelamento.

Veja que aqui estamos falando de um produto sem nenhum tipo de conservante (o que é ideal devido ao tipo de produto).

Para ter uma noção do prazo de validade dos seus produtos, faça testes com algumas unidades de recheios diferentes.

Ter certeza dos prazos de validade dará segurança na hora de informar seus clientes.

Seria muito ruim (MUITO) se alguém consumisse um produto seu e tivesse algum problema de saúde devido estar vencido (pode resultar em processo, multa e até mesmo prisão, dependendo da gravidade da enfermidade).



CAPÍTULO 5

RECEITAS INCRÍVEIS DE BOLO NO POTE

Capítulo 5 - Receitas incríveis de bolo de pote

Utensílios, fogão, formas, tudo em ordem?

Então, está na hora de fazer sua primeira receita de bolo no pote.

Abaixo você terá receitas básicas de massa branca e de chocolate, que poderá usar para criar os produtos finais que desejar, apenas modificando os recheios.

Receita de massa branca

Pré aqueça o forno a 180º graus e unte uma forma com manteiga e farinha de trigo, ou utilize uma forma de silicone.

Ingredientes:

- ✓ 3 xícaras de farinha de trigo
- ✓ 2 xícaras de açúcar
- ✓ ¾ xícara de óleo (soja)
- ✓ 1 xícara de leite integral
- ✓ 3 ovos
- ✓ 1 colher de sopa de fermento em pó químico
- ✓ 1 colher de sobremesa de essência de baunilha

Modo de fazer:

- ✓ Coloque o açúcar, os ovos e o óleo em uma tigela e misture bem até ficar homogêneo
- ✓ Adicione MEIA xícara de leite e peneire UMA E MEIA xícara de farinha de trigo misturando tudo com cuidado

- ✓ Com a mistura completamente homogênea acrescente a outra MEIA xícara de leite e a outra UMA E MEIA xícara de farinho de trigo misturando muito bem
- ✓ Coloque a essência de baunilha e mexa cuidadosamente para incorporar
- ✓ Adicione o fermento e misture levemente para misturar
- ✓ Coloque na forma untada e leve ao forno (que já deve estar pré aquecido) e deixe assar por, aproximadamente 30 minutos.

Receita de massa branca com chocolate

Pré aqueça o forno a 180º graus e unte uma forma com manteiga e chocolate em pó, ou utilize uma forma de silicone.

Ingredientes:

- ✓ 2 xícaras de farinha de trigo
- ✓ 1 xícara e meia de açúcar
- ✓ 1 xícara de chocolate em pó (para um bolo mais escuro pode colocar meia xícara de chocolate e meia de cacau)
- ✓ ½ xícara de óleo de soja
- ✓ 1 xícara e meia de água morna
- ✓ 3 ovos
- ✓ 1 colher de sopa de fermento em pó químico
- ✓ ½ colher de bicarbonato de sódio
- ✓ 1 colher de sobremesa de essência de baunilha

Modo de fazer:

- ✓ Em uma batedeira, ou tigela, coloque os ovos inteiros e bata por, aproximadamente 5 minutos (ficarão esbranquiçados)
- ✓ Continue batendo os ovos e vá acrescentando aos poucos o açúcar
- ✓ Coloque o óleo e bata até ficar tudo muito bem misturado
- ✓ Vá adicionando o chocolate em pó e a água morna de forma alternada até a massa ficar homogênea
- ✓ Peneire a farinha de trigo dentro da massa
- ✓ Acrescente a essência de baunilha e o bicarbonato e bata novamente
- ✓ Coloque o fermento e misture levemente (não bata) apenas para incorporar a massa
- ✓ Coloque na forma untada e leve ao forno (que já deve estar pré aquecido) e deixe assar por, aproximadamente 45 minutos.

Como saber se as massas já estão assadas:

- ✓ Coloque um palito de dentes, ou a ponta de uma faca de metal e observe.
- ✓ Se sair resíduo de massa no palito, ou faca, ainda não está assado.
- ✓ A massa estará assada completamente quando colocar o palito, ou a faca, e eles saírem completamente limpos.
- ✓ Depois de assado, desligue o forno e retire o bolo colocando em uma superfície fria.
- ✓ Desenforme o bolo quando estiver MORNO, pois assim ele sairá mais fácil da forma e não terá perigo de esfarelar.
- ✓ Só utilize as massas para montar os potes depois que elas estiverem COMPLETAMENTE FRIAS.

ATENÇÃO: O tempo de cozimento das massas varia de forno para forno, vá fazendo o teste do palito, ou faca, para não correr risco de que a massa queime, ou fique crua no meio.

Receita básica de recheio de beijinho

Ingredientes:

- ✓ 1 caixa de leite condensado (395 ml)
- ✓ 50 gramas de coco ralado fino
- ✓ 1 colher de sopa de manteiga
- ✓ 100 ml de leite de coco

Modo de fazer:

- ✓ Em uma panela de fundo grosso coloque a manteiga e deixe derreter (não deixe fritar)
- ✓ Acrescente o leite condensado e o leite de coco e mexa até incorporar.
- ✓ Por último, coloque o coco ralado e vá mexendo até dar o ponto de colher (passe a colher no fundo da panela, e a massa deverá cobrir o espaço rapidamente).

Receita básica de recheio de brigadeiro

Ingredientes:

- ✓ 1 caixa de leite condensado (395 ml)
- ✓ ½ caixa de creme de leite
- ✓ 1 colher de sopa de manteiga
- ✓ 2 colheres de sopa de chocolate em pó
- ✓ 50 gramas de chocolate meio amargo em barra bem picado

Modo de fazer:

- ✓ Em uma panela de fundo grosso coloque a manteiga e deixe derreter (não deixe fritar)
- ✓ Acrescente o leite condensado e misture até incorporar com a manteiga
- ✓ Coloque o chocolate em pó e o chocolate em barra e mexa até estar tudo derretido e homogêneo

- ✓ Por último, coloque o creme de leite e vá mexendo até alcançar o ponto de colher (passe a colher no fundo da panela, e a massa deverá cobrir o espaço rapidamente).

Receita básica de recheio de leite ninho

Ingredientes:

- ✓ 1 caixa de leite condensado (395 ml)
- ✓ 4 colheres de sopa de leite ninho (ou outro leite em pó com mesma qualidade)
- ✓ ½ caixa de creme de leite
- ✓ 1 colher de sopa de manteiga

Modo de fazer:

- ✓ Em uma panela de fundo grosso coloque a manteiga e deixe derreter (não deixe fritar)
- ✓ Acrescente o leite condensado e misture até incorporar com a manteiga
- ✓ Coloque o leite em pó e mexa para deixar tudo bem misturado
- ✓ Por último, coloque o creme de leite e vá mexendo até alcançar o ponto de colher (passe a colher no fundo da panela, e a massa deverá cobrir o espaço rapidamente).

ATENÇÃO: Só utilize os recheios depois de estarem completamente FRIOS.

Como montar seu bolo no pote

Agora está na hora de montar seus bolos no pote.

Certifique-se de que as massas de bolo estão completamente FRIAS, assim como os recheios.

Corte as massas no meio (no sentido horizontal), da mesma maneira que faria se fosse rechear o bolo inteiro.

Para fazer a montagem você precisará de meia xícara de leite integral para molhar a massa durante a montagem.

No caso da massa de chocolate misture um pouco de chocolate em pó no leite (uma colher de chá é suficiente).

Bolo no pote de brigadeiro (massa chocolate + recheio de brigadeiro)



Como fazer:

- ✓ Preencha o fundo do pote com brigadeiro

- ✓ Coloque uma fatia da massa de chocolate (pode cortar com um copo, ou com a faca utilizando um molde de papel cartão, ou um cortador de metal)
- ✓ Coloque brigadeiro em cima da massa generosamente
- ✓ Coloque outro pedaço da massa e regue com um pouco do leite com chocolate (só para umedecer)
- ✓ Coloque mais brigadeiro
- ✓ Vá intercalando a massa e o brigadeiro até chegar no final do pote
- ✓ A última camada deve ser SEMPRE de recheio e aí você pode decorar como desejar (chocolate granulado, raspas de chocolate meio amargo, confeitos coloridos, etc)

Bolo no pote de beijinho (massa branca + recheio de beijinho)



Como fazer:

- ✓ Faça a montagem exatamente como na explicação acima, só que agora colocando massa branca e o recheio de beijinho.
- ✓ Para umedecer o segundo pedaço de massa utilize o leite integral puro

- ✓ Termine com uma camada de beijinho e decore a gosto (coco ralado, confeitos, raspas de chocolate branco, etc)

Bolo no pote de prestígio (massa de chocolate + recheio de beijinho + recheio brigadeiro)



Como fazer:

- ✓ Coloque recheio de beijinho no fundo do pote

- ✓ Uma camada de massa de chocolate umedecida com o leite com chocolate
- ✓ Uma camada de recheio de brigadeiro
- ✓ Mais uma camada de bolo e uma de beijinho
- ✓ Vá intercalando a massa e os recheios, sendo que a última camada você pode fazer só de beijinho, ou colocar metade de brigadeiro e metade beijinho de forma que fique com as duas cores aparecendo.
- ✓ Em cima da parte de brigadeiro coloque coco ralado, e em cima do beijinho coloque raspas de chocolate, ou chocolate granulado.

Bolo no pote de leite ninho (massa de chocolate + recheio de leite ninho)



Como fazer:

- ✓ Coloque o recheio de leite ninho no fundo e vá intercalando o recheio com camadas da massa de chocolate, sempre umedecendo a massa com o leite com chocolate.

- ✓ A última camada deve ser de recheio de leite ninho e a decoração pode ser raspas de chocolate, leite em pó, confeitos coloridos, etc.

Bolo no pote de aniversário (massa branca + recheio de brigadeiro)



Como fazer:

- ✓ Coloque o recheio de brigadeiro no fundo e vá intercalando com camadas de massa branca, sempre umedecendo a massa com o leite integral.
- ✓ A última camada deve ser de recheio de brigadeiro e a decoração pode ser confeitos coloridos, raspas de chocolate, chocolate granulado.

Bolo no pote nevado (massa branca + recheio de leite ninho)



Como fazer:

- ✓ Coloque o recheio de leite ninho no fundo e vá intercalando com camadas de massa branca, umedecendo com o leite integral.
- ✓ A última camada deve ser de recheio de leite ninho e a decoração pode ser raspas de chocolate branco, leite em pó, chocolate branco

granulado (uma decoração que deixe o pote todo branco).

Bolo no pote de churros



Ingredientes:

- 3 ovos (claras e gemas separadas);
- 3 colheres (sopa) de manteiga;
- 1 xícara (chá) de açúcar;
- 1/2 xícara (chá) de leite;
- 1 colher (chá) de canela em pó;
- 2 xícaras (chá) de farinha de trigo;
- 1 colher (sopa) de fermento em pó;
- Margarina e farinha de trigo para untar;

- 2 latas de doce de leite cremoso para rechear (800g) e
- Canela em pó e açúcar para polvilhar.

Como fazer:

Na batedeira, bata as claras em neve e reserve. Em outra tigela, ainda na batedeira, bata as gemas com a manteiga e o açúcar até formar um creme fofo. Intercale o leite, a canela e a farinha, sem parar de bater, até ficar homogêneo. Junte o fermento, as claras em neve e misture delicadamente com uma colher.

Transfira para uma forma retangular de 35cm x 45cm, untada e enfarinhada e leve ao forno médio, preaquecido, por 30 minutos ou até dourar. Retire do forno e deixe esfriar. Corte a massa com um cortador de biscoito redondo, do diâmetro semelhante ao copinho de acrílico que irá utilizar.

Coloque o doce de leite em um saco de confeiteiro com bico pitanga e monte os copinhos. Faça uma camada de doce de leite, uma de bolo, outra de doce

de leite, outra de bolo e finalize com doce de leite. Polvilhe com canela e açúcar misturados e sirva.

Bolo no pote de morango



Ingredientes da massa:

- 1 pacote de biscoito maisena e margarina até dar o ponto.

Creme:

- 500 ml de leite;
- 1 caixa de leite condensado;
- ½ caixa de creme de leite; e

- 3 colheres de sopa de maisena.

Cobertura:

- 1 bandeja de morangos e
- 1 gelatina sabor morango.

Modo de preparo:

Massa:

Triture o biscoito no liquidificador e vá adicionando aos poucos a margarina derretida até forma uma massinha. Distribua esta massa no fundo dos potinhos.

Creme:

Leve ao fogo médio, o leite, o leite condensado e a maisena. Mexa até engrossar e notará que vai ficar

como um mingau encorpado. Espere esfriar um pouco e misture o creme de leite.
Coloque este creme por cima da massa de biscoito e leve à geladeira para firmar um pouco, enquanto prepara a gelatina.

Cobertura:

Prepare a gelatina com um pouco menos de água do que nas instruções da embalagem. Use 200ml de água fervente e 200 de água fria.

Lave e corte os morangos, distribua por cima do creme e finalize com a gelatina de morango.

Bolo no pote de Cenoura



Ingredientes da massa:

- 3 cenouras descascadas e em rodelas;
- 4 ovos;
- 1 xícara de chá de óleo;
- 1 e ½ xícara de chá de açúcar;
- 2 xícaras de chá de farinha de trigo;
- 1 colher de sopa de fermento em pó;
- 1 pitada de sal e
- manteiga e farinha de trigo para untar e polvilhar.

Recheio:

- 1 lata de leite condensado;
- 200ml de creme de leite;
- 200g de chocolate ao leite picado e
- 20g de glucose.

Modo de preparo:

Coloque a farinha, o sal e o fermento em uma tigela, passando pela peneira. Misture delicadamente e reserve.

Coloque os ovos, a cenoura, o óleo e o açúcar no liquidificador e bata bem até ficar homogêneo. Junte a mistura do liquidificador à tigela com farinha o fermento e o sal. Com um fue, misture delicadamente até ficar liso e homogêneo.

Coloque a massa em uma forma (23cm x 7cm) untada e enfarinhada e leve ao forno preaquecido a 180ºC por cerca de 50 minutos.

Recheio:

Em uma panela de fundo grosso coloque todos os ingredientes e leve ao fogo baixo, mexendo sempre até começar a ver o fundo da panela.

Montagem:

Intercale o brigadeiro gourmet com pedaços do bolo de cenoura. Finalize com o brigadeiro e decore a gosto.

Bolo no pote de doce de leite



Ingredientes:

- 2 xícaras de farinha de trigo;
- 2 xícaras de açúcar;
- 1 xícara de leite;
- 1 xícara de manteiga sem sal, em temperatura ambiente;
- 2 ovos;
- 1 colher de sopa de suco de limão;

- 1 colher de sopa de fermento em pó;
- 1 colher de chá de bicarbonato de sódio;
- 1 colher de chá de essência de caramelo (opcional) e
- 1 pitada de sal.

Recheio

- 1 lata de doce de leite e
- Granulado de chocolate.

Modo de preparo:

Para começar esta receita de bolo de pote fácil, comece por reunir os ingredientes. Nesse momento, adicione o suco de limão ao leite, para obter *buttermilk* caseiro. Em seguida, bata a manteiga com o açúcar até virar uma pasta;

Acrescente os ovos e volte a bater. Pouco a pouco e de forma alternada, acrescente a farinha e o leite, até obter um creme suave. Nesse momento, se quiser,

pode ainda acrescentar a essência de caramelo, que irá conferir um toque diferente e bem gostoso a esta massa de bolo de pote.

Finalize com o sal, o fermento e o bicarbonato, misturando ligeiramente. Distribua a massa por forminhas de *muffin* untadas e leve a assar no forno pré-aquecido a 180ºC por cerca de 20 minutos. Quando o bolo estiver assado e tiver esfriado, corte cada porção em duas metades e monte camadas no pote, alternando entre o bolo e o doce de leite.

A última camada de bolo de pote de doce de leite deve ser, justamente, de doce de leite. Polvilhe granulado em cima se desejar.

Sirva em seguida, ou reserve fechado na geladeira por até 3 dias.

Dicas gerais

Você viu acima que com apenas duas massas básicas e 3 recheios foi possível criar 6 variações de bolo no pote.

E dentro dessas receitas básicas ainda poderiam sair outras variações, somente usando a criatividade.

E é justamente isso que vai criar o diferencial do seu produto: sua criatividade em criar misturas de massa e recheios, sempre mesclando sabores e texturas.
Nos recheios que você tem acima, é possível fazer variações com poucos ingredientes, veja:

- ✓ Depois que o recheio de leite ninho estiver frio, misture duas paçocas de rolha desmanchadas e você terá um novo sabor que ficará bom tanto com a massa branca, quanto com a massa de chocolate (use paçoca desmanchada ou amendoim picado na decoração)

- ✓ Coloque morangos picados no recheio de brigadeiro, ou no de leite ninho e terá outras variações.

Trabalhando apenas com essas receitas básicas você consegue criar produtos diferentes sem precisar investir, logo no começo, em ingredientes mais caros, ou mais difíceis de encontrar.

Outra forma de decorar os potes é fazer chantili e usar o bico de confeiteiro, mas essa opção deve ser um diferencial, e sempre lembrar que o chantili fará o produto ter um prazo de validade menor, pois é muito perecível.

SEMPRE comece a montagem colocando o recheio primeiro, pois assim as camadas subjacentes se acomodarão com mais facilidade, além de deixar o sabor melhor quando o final da colherada é recheio e não massa.

Não exagere na hora de umedecer a massa, uma colher de chá do leite é suficiente, ou ele escorrerá e acabará comprometendo o sabor dos recheios que você usar.

Finalização do bolo

Feche muito bem a embalagem e coloque a colher do lado do pote, ou em cima da tampa (veja o melhor lugar que não tampe a etiqueta com o sabor, nem a sua marca).

A etiqueta com ingredientes e datas de fabricação e validade pode ser colocada embaixo do pote, ou na parte de trás (ela deve ser bem legível, para que não haja dúvidas na hora que seus clientes forem ler).

Lojas de embalagens e produtos para festas possuem modelos de etiquetas contendo os ingredientes básicos e o espaço para colocar a data de fabricação e a de validade.

Você também pode criar sua própria etiqueta no computador e levar em uma loja que faça impressão, ou imprimir em casa mesmo.

Rendimentos das receitas

O rendimento da massa vai depender de 2 fatores principais: o tamanho e altura da forma onde o bolo foi assado.

Via de regra, em uma forma retangular média de 40x30 cms e 6 cms de altura, dividindo a massa no meio, terá massa para 50-55 bolos no pote de 250 ml.

Formas menores e mais baixas renderão menos.

Os ingredientes dos recheios rendem, aproximadamente, 30-35 montagens, utilizando colher de sopa e com 3 camadas de recheio (inclusive a cobertura).



CAPÍTULO 6

PRECIFICANDO SEU BOLO NO POTE CORRETAMENTE

Capítulo 6 - Precificando seu bolo no pote corretamente

Depois que seu produto está pronto para vender é preciso encontrar o preço de custo, para então colocar a margem de lucro e ter o preço de venda.

Cálculo do preço de custo

O preço de custo é a soma de todos os valores que foram gastos para chegar até o produto final.

Aqui existe uma crença limitante muito grande, por parte das pessoas que trabalham em casa: não querer colocar um valor na mão de obra.

Esse erro é que faz as pessoas acharem que o negócio não está dando certo, porque como não colocam um preço em seu trabalho, o custo do produto fica desequilibrado.

É FUNDAMENTAL colocar um valor para a hora de trabalho, até mesmo porque se você contratar alguém para ajudar, no futuro, terá que ter uma noção do valor a pagar.

Veja como achar o valor da sua hora de trabalho:

- ✓ Defina quanto deseja ganhar POR MÊS, fazendo bolos no pote.

- ✓ Defina quantos dias da semana vai trabalhar para produzir.

- ✓ Defina quantas horas vai trabalhar por dia.

- ✓ Por exemplo, você quer ganhar R$ 3.000,00 por mês, fazendo bolos no pote, e vai trabalhar apenas de segunda a sexta das 10:00 às 16:00 hs (6 horas por dia).

- ✓ Então temos: 6 horas por dia X 5 dias por semana = 30 horas por semana

- ✓ Temos uma média de 4 semanas por mês = 120 horas de trabalho mensal.

- ✓ Divida R$ 3.000,00 / 120 = R$ 25,00 por HORA de trabalho.

- ✓ Veja quantos bolos você produz em uma hora e divida esses R$ 25,00 por essa quantidade, para achar o valor do seu trabalho para fazer UM BOLO completo.

- ✓ Suponhamos que, em uma hora, você consiga montar 25 bolos (apenas montagem), então sua hora de trabalho para o custo seria de R$ 1,00 (um real) para CADA POTE.

O mesmo raciocínio você precisa ter para achar o valor dos outros elementos que foram usados para fazer seu produto final:

Para facilitar as contas, crie uma planilha no excell, inclusive existem modelos prontos de planilhas na internet, faça uma pesquisa e baixe algum para facilitar os cálculos.

Divida sua planilha em tópicos:

- ✓ Embalagem (pote, etiquetas, colher, decoração)
- ✓ Ingredientes (farinha, leite condensado, açúcar, etc)
- ✓ Instalação (energia elétrica, gás, telefone/internet, água)
- ✓ Hora de trabalho (a conta que foi feita acima – coloque seus valores)
- ✓ Perdas (estime um valor para o caso de perder produtos que passaram da validade e que devem ser descartados/presenteados – em curto e medio prazo é importante ter um plano para que essas perdas sejam sempre mínimas).

Depois de achar o valor correto do preço de custo é hora de fazer o preço de venda.

Como colocar o preço de venda para ter lucro

Para ter um preço de venda correto e que seja lucrativo, é preciso determinar 3 fatores importantes:

- ✓ O valor do custo (a demonstração que está acima)

- ✓ O preço da concorrência (faça pesquisas e tenha esses valores em mãos)

Se você vai vender seu produto para um público que já conhece e compra o produto de outras pessoas, é preciso saber quanto eles estão pagando.

Isso é importante para não cair em dois erros:

- ✓ Cobrar muito mais caro e aí não vender de jeito nenhum, ou

- ✓ Cobrar muito mais barato caindo na prática de dumping, que é quando alguém vende um produto muito abaixo do valor de mercado, apenas para eliminar a concorrência.

Assim, dentro do seu custo você até pode colocar uma margem de lucro menor, ficando com um preço competitivo, mas sem atrapalhar o comércio de outras pessoas que já está consolidado na região.

- ✓ Quanto seus clientes estão dispostos a pagar (faça pesquisa de público)

Às vezes um produto pode ser cobrado muito mais caro do que está sendo vendido, seja pela percepção de valor, ou pela qualidade, porém se o público não estiver disposto a pagar esse valor, é melhor colocar um preço que seja acessível.

Por exemplo, em uma confeitaria da região nobre de SP um bolo no pote pode valer até R$ 15,00, porque

o público que frequenta esse local tem poder aquisitivo para pagar.

Indo mais para a periferia, o mesmo bolo no pote pode valer entre R$ 5,00 e R$ 7,00 (os sabores mais sofisticados), porque é o que o poder aquisitivo do público desse local pode pagar.

Então, você pode achar que seu bolo no pote deveria custar R$ 10,00, mas se as pessoas da região onde vai vender pagam R$ 5,50 no da concorrência, seu preço precisa estar entre R$ 5,00 e, no máximo, R$ 6,00 para não ficar completamente fora do mercado.

Para achar o melhor preço de venda você precisa definir sua porcentagem de lucro (nunca inferior a 25% e nunca superior a 100%) e aplicar no valor encontrado do custo.

Vamos supor que seu valor de custo é R$ 3,00 para cada pote, colocando 100% de lucro, seu preço de venda seria R$ 6,00.

Uma boa maneira de atrair clientes, no início do negócio, sem prejudicar a concorrência, é trabalhar com preços diferentes nos sabores.

Por exemplo, um preço mais baixo nos sabores mais comuns e um preço maior nos sabores mais sofisticados.

Muitos produtores acabam nivelando o preço de todos os sabores pelo mais alto, criando uma diferenciação você agrada os clientes, que podem escolher pelo valor, e não deixa de ter lucro já que os sabores mais simples têm um custo menor.

LEMBRE-SE: NUNCA deixe de apurar corretamente o valor REAL do seu custo, pois somente assim terá mesmo lucro com suas vendas e não cairá no estigma de “pagar para trabalhar”.



CAPÍTULO 7

COMO DIVULGAR E ATRAIR CLIENTES PARA SEU PRODUTO

Capítulo 7 – Como divulgar corretamente para atrair clientes para o seu produto

Está tudo pronto, seus bolos no pote estão lindos, muito saborosos, mas os clientes não aparecem.

Sem dúvida, e como já diz o velho ditado: “A propaganda é a ALMA do negócio” e acho que podemos ir mais longe: SEM propaganda, NÃO TEM negócio.

Por isso sua divulgação tem que ser massiva, em todos os canais possíveis, principalmente no começo que ninguém sabe que seu negócio sequer existe.

A melhor forma de divulgar qualquer tipo de produto é usando estratégias de marketing digital.

Isso mesmo! Além de ficar na cozinha assando bolos, você vai precisar tirar um tempo do dia para estar presente e postar nas principais redes sociais.

E agora você pode pensar: “Para que eu preciso postar nas redes sociais se meu público é apenas aqui das redondezas, não bastaria entregar panfletos?”.

Esse é um grande erro que comerciantes locais cometem, achar que precisam divulgar apenas no local onde estão sediados, e esquecem que hoje em dia, com o tanto de serviços de entrega que existem, podem fazer seu produto chegar muito mais longe.

Veja algumas dicas básicas para divulgar seu negócio corretamente:

1 – Conheça bem seu público

Para fazer uma boa propaganda você precisa conhecer bem quem é o público que consome seu produto.

Sabendo quem são essas pessoas consegue criar uma linguagem que elas entendem e assim criar postagens e anúncios que chamam a atenção apenas pela forma de se expressar.

Quando você fala a língua do seu cliente fica marcado na mente, assim sempre que ele quiser comer bolo no pote lembrará da sua propaganda.

2 – Esteja presente nas redes sociais

Instagram, Facebook, Tik Tok, Youtube, Pinterest, são muitas redes sociais e é praticamente impossível estar presente em todas elas, a não ser que você tenha uma pessoa exclusivamente fazendo isso.

Por isso, é interessante você dar uma pesquisada e ver quais são as redes sociais mais relevantes para o seu negócio, ou seja, onde o público que consome seu produto está mais presente.
O Instagram é hoje a rede social mais indicada para quem tem pequenos negócios, então é importante criar um perfil lá dentro para divulgar seus produtos.

Lembre-se de não fazer apenas postagem de produtos, mas também mostre um pouco dos bastidores do seu negócio, faça enquetes com o público, interaja com as pessoas quando elas comentarem nas suas fotos.

Quando as pessoas interagem com suas postagens, acaba aumentando o alcance, ou seja, o Instagram mostra seu post para mais pessoas.

Peça para seus amigos e parentes comentarem, curtirem e compartilharem suas fotos, assim o público vai aumentando e as vendas também.

O Tik Tok pode ser uma boa maneira de divulgação. Faça vídeos curtos mostrando a montagem dos bolos, ou um vídeo mostrando tudo pronto já saindo para venda.

Criar imagens que deixem as pessoas com água na boca é uma forma de vender mais seu produto.

O bom dos vídeos curtos é que você pode postar tanto no Tik Tok como no Instagram, seja no stories, ou no Reels.

3 – Imagens atrativas

As pessoas comem primeiro com os olhos, assim se você está vendendo bolos no pote precisa ter fotos e vídeos que sejam nítidos e muito atrativos.

Faça fotos e vídeos do seu produto sendo consumido, tire uma foto do bolo no pote brigadeiro, deixando o brigadeiro escorrer da colher, faça montagens, seja

criativo e sempre coloque a cara do seu produto em evidência.

Quando falamos de marketing para comida, temos que literalmente pegar o público pelo estômago, ou seja fazer a boca dele salivar de tanta vontade de comer seu produto, apenas vendo a foto, ou um vídeo.

4 – Marketing de conteúdo

Existe uma coisa no marketing digital que chama marketing de conteúdo e é mais ou menos o que eu falei lá no item 2, que você precisa não apenas postar os produtos, mas se comunicar melhor com seu público.

Dentro desse conceito, fazer postagens falando de assuntos que seu público gosta e, de alguma forma, incluir a indicação do seu produto, é uma maneira de vender sem necessariamente estar vendendo.

Ou seja, você fala de um assunto como “comemoração entre amigos” e no fim diz: qual comemoração não fica incrível com os bolos no pote da marca X (SUA marca)?
Esse é um exemplo bem básico, mas o marketing de conteúdo é justamente isso, é colocar um produto evidência dentro de uma conversa normal do dia a dia, onde as pessoas nem vão perceber que você está fazendo uma oferta.

5 – Marketing pago

Dentro das maneiras de fazer propaganda, será necessário investir algum dinheiro para fazer panfletos para serem entregues nos comércios, prédios comerciais e residências da sua região.

Mas, uma forma ainda mais efetiva de anunciar é utilizando as plataformas de anúncios digitais como o Google, e as redes sociais – Facebook, Instagram, Pinterest.

Com o recurso de poder segmentar seu público de acordo com a região em que ele está, seu produto será visto por muito mais pessoas, e os valores para anúncios são bem acessíveis, dê uma pesquisada.

6 – Datas especiais

Existem algumas datas no ano que são mais propícias para a venda de determinados produtos.

No caso do bolo no pote é importante fazer mais propaganda nas seguintes datas: Dia dos namorados, Páscoa, Dia das mães, Natal.

É importante lembrar que bolos no pote também podem ser uma ótima opção como lembrancinha de festas de aniversário, bodas e até casamentos, bastando para isso oferecer uma embalagem especial para a ocasião.

Na época da Black Friday e Halloween, você também pode aproveitar para aumentar as vendas criando

embalagens temáticas, ou fazendo promoções relâmpago como desconto por tempo limitado e preço menor para quem comprar mais unidades.

Lembra do item 1? Conhecer o público?

Pois é! A partir do conhecimento que você tem do público que compra seus produtos, poderá ter ainda mais ideias criativas para fazer uma boa propaganda e aumentar muito as vendas.

7 – Whatsapp

O whatsapp é o aplicativo de mensagens mais usado no Brasil, onde 9,9 pessoas, em cada 10, usam para falar com os amigos, parentes e também fazer negócios.

Crie uma conta comercial e coloque os contatos de todas as pessoas que compraram seu produto, pois assim conseguirá manter contato e também avisá-las quando fizer uma promoção.

Às vezes as pessoas precisam ser lembradas que uma determinada marca, ou produto, existe, e o whatsapp é o melhor lugar para estar próximo dos clientes que já conhecem seu produto e não precisam de muito comercial para comprar.



CAPÍTULO 8

PRINCIPAIS ERROS DOS INICIANTES

Capítulo 8 – Principais erros dos iniciantes em bolo no pote – CUIDADO!

Veja abaixo os principais erros que os iniciantes em bolo no pote cometem:

1 – Fazer estoque

Quando se trabalha com produtos muito perecíveis é preciso ter uma boa logística para não ter as chamadas quebras (quando sobra muito produto que não pode ser vendido).

Por isso, no começo do seu negócio, é importante fazer poucas unidades de cada sabor, e ir aumentando conforme for tendo saída.

É melhor perder uma venda porque o produto acabou, do que correr o risco de não vender várias unidades e ter prejuízo.

Não caia na tentação de pegar produtos que já estão vencidos e apenas trocar a etiqueta, pois como falei lá em cima, se alguém adoecer por causa de um produto estragado, as consequências podem ser severas.

Uma forma de escoar esses produtos pode ser fazendo doação, ou ainda, no último dia do prazo, fazer um preço bem mais baixo e avisar que tem que ser consumido no mesmo dia.

Essa prática já está bem comum e muitos hipermercados já possuem até uma sessão para os produtos que estão perto do vencimento.

2 – Não divulgar

Como falei lá em cima sobre a propaganda ser a alma do negócio, se você não divulgar dificilmente conseguirá vender.

É bem trabalhoso ter que produzir, vender e ainda cuidar do marketing, mas criando um bom planejamento, conseguirá achar uma forma de conciliar todas as funções, e no futuro contratar alguém apenas para essa parte.

Nem que seja apenas um post por dia nas redes sociais, seu produto precisa aparecer para o público, pois como bem sabemos, quem não é visto, não é lembrado.

3 – Comprometer a qualidade

Já falei sobre lá em cima, e acho importante reiterar:

NÃO tente baratear o custo trabalhando com ingredientes de qualidade duvidosa.

Seu produto precisa ter sabor, aparência e consistência de modo a conquistar os clientes e fazer com que eles voltem e indiquem para outras pessoas.

É melhor tirar algum sabor de linha porque os ingredientes ficaram muito caros, do que usar produtos de má qualidade e comprometer o trabalho todo.



CAPÍTULO 9

COMO ESCALAR O NEGÓCIO DE BOLOS NO POTE

Capítulo 9 – Como escalar o negócio de bolos no pote

Existem duas maneiras básicas para escalar um negócio de bolos no pote:

1 - Ajudante na produção

Colocar uma pessoa para ajudar na produção, ou terceirizar algum processo (o marketing, por exemplo), é uma maneira prática de ter mais tempo para produzir mais, e com isso, escalar as vendas.

Claro que isso só será possível quando já estiver consolidado no mercado e perceber que pode aumentar a clientela sem comprometer a qualidade do produto.

2 - Parceria com canais de vendas

Outra maneira de escalar o negócio de bolos no pote é fazer parceria com pessoas que possam vender para você nos seus locais de trabalho, na escola, de porta em porta.

No caso você pagaria uma comissão para essas pessoas e também criaria uma logística para tornar fácil seu produto chegar nas mãos desses revendedores.

No caso de você ser formalizado e poder emitir nota fiscal, fornecer para pequenos mercados, lanchonetes e restaurantes também é uma forma de ter vendas fixas e garantir faturamento todo mês.

Também a partir de um CNPJ você pode cadastrar seu produto em aplicativos de entregas como Uber Eats e Rappi e assim abrir bastante o horizonte da sua clientela.



CAPÍTULO 10

FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO: QUANDO FAZER?

Capítulo 10 – Formalização do negócio: Quando fazer isso?

Como você viu acima, uma das formas de escalar o negócio envolve fazer parcerias com possíveis revendedores para seu produto e também se cadastrar em aplicativos de entrega de produtos alimentícios.

A formalização do negócio de bolos no pote pode ser feita através de MEI, mas precisará de um alvará de funcionamento, que é expedido pelas prefeituras.

Por isso, antes de fazer seu cadastro, faça uma pesquisa sobre quais são as condições que precisa atender para poder ter esse alvará, já que envolve a vigilância sanitária e um órgão regulador do município.

Dependendo do quanto seu negócio cresça, pode ser que o MEI não atenda a questão do faturamento

mensal, nesse caso é importante procurar um profissional de contabilidade para fazer todo procedimento de forma correta.

Veja que para escalar seu negócio será preciso investir em todas as frentes, tanto na parte de produção com equipamentos e espaço mais adequado, quanto na parte de logística de embalagem e entrega.

Também é bom saber que para vender nas ruas, ou em portas de locais com grande circulação de público, sempre será um risco no caso de não ter uma legalização, pois podem haver denúncias ou vistorias surpresa.

O conselho básico é: Mantenha sempre o planejamento de seu negócio atualizado para perceber qual o melhor momento de legalizar o empreendimento.



CONCLUSÃO

BOLO NO POTE PARA LEIGOS

Conclusão

As informações contidas nesse livro não são uma promessa de ganhos ou de faturamento fixo mensal.

Para obter lucros com essas informações é preciso fazer os produtos e seguir as instruções de marketing para vende-los.

Dessa forma, toda lucratividade obtida com essa atividade dependerá, única e exclusivamente, do seu esforço em aplicar os conhecimentos adquiridos.

Se você seguir as dicas compartilhadas neste eBook, sem dúvida montará um negócio de bolos de pote de sucesso. Afinal, esse planejamento te guiará da forma mais prática possível.

Capriche na apresentação do produto, na embalagem, coloque um sorriso no rosto e boas vendas!