

COMO EU "TRABALHO MENOS" ganhando mais

Seria mesmo possível uma coisa dessas?



Por incrível que pareça essa aula Bônus só foi escrita depois que eu finalizei esse Ebook todinho, e só no final que eu entendi que: para tudo oque eu vou te ensinar daqui pra frente ter maiores chances de dar certo eu preciso antes te mostrar como eu trabalho menos ganhando mais, na verdade posso te afirmar, que sem isso aqui nada vai funcionar nunca pra você do jeito que espera!

Quando falamos em "ganhar mais" todo mundo foge pensando que vai precisar ser chata, ficar oferecendo algo mais caro que todos para no fim ser taxada de "careira", esse medo é real e atinge mais de 80% das empreendedoras, relaxa que é normal.

A expressão "trabalhar menos" pode parecer uma farsa, mas eu vou colocar na mesa aqui pra você o peso dos dois lados entre trabalhar mais e trabalhar menos e você verá com seus próprios olhos qual é mais vantajoso para você, combinado?

Antes do "como" vamos ao imagine-se:

Você é uma Confeiteira cheia de sonhos e esperanças de que empreender em casa e começar a vender seus doces vai te levar a realizar todos os seus sonhos. Mas como você está começando, talvez não tenha problema em usar os ingredientes mais bartinho, afinal você tá começando e todo mundo que começou foi desse jeito.

Você faz seus docinhos, eles ficam do jeito que dá, afinal você tá começando e tudo é novo pra você. Você tira as fotos da maneira que sabe, e sempre esquece de antes estudar um pouco navegando no Google ou Youtube e investir tempo e um dinheirinho em uma foto melhor, mas como você tá começando a foto sai do jeito que dá mesmo.

Você divulga essas fotos e seu cardápio nas redes sociais, cardápio esse que foi criado aos trancos e barrancos, um pouco daqui e um pouco dali. Você não tem muita certeza das coisas, quanto isso realmente te custou? será que você vai lucrar vendendo nesse preço? será que meus clientes irão achar caro?

Mas aí acontece "o melhor", aquilo que você mais queria começa acontecer: 3 pedidos um dia, no outro 5, e 10, e 20, e só aumentando...

Antes do "como" vamos ao imagine-se:

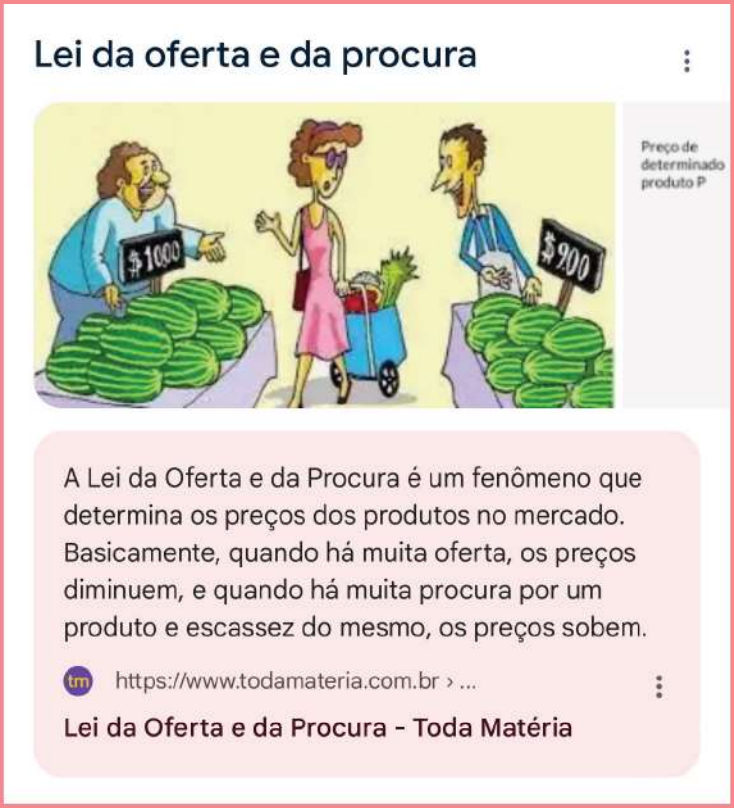
E finalmente você pode se ver naquele cenário tipico que vemos em todo lugar quando pesquisamos o assunto: Confeiteira. Rotina cheia de pedidos, Entregas para fazer, cada vez mais clientes para atender, os doces já não param no estoque então você passa dia e noite na cozinha produzindo e lavando pilhas e pilhas de louça, cada vez mais doces novos e novas precificações diferentes para fazer, trabalho, trabalho e mais trabalho.

Será que começar do jeito que dá e com apenas a "fé" de que vai dar certo compensa mesmo? Bom, por experiência própria posso dizer para você que isso não nos ajuda em nada, só faz atrapalhar nosso caminho que pode ser muito mais leve do que geralmente é esse caminho árduo em ter que oferecer algo incerto e barato demais que vai te gerar uma procura imensa e só mais trabalho, você vai ver aquela vida que tanto sonhou ter empreendendo indo embora cada vez mais longe, com isso sua saúde mental pode ser afetada e aí o problema só complica, eu sou a prova viva de tudo isso, eu vivi tudo isso e exatamente por isso, depois de escrever esse Ebook inteiro eu resolvi adicionar esse que sem duvidas vai fazer toda a diferença na sua vida de empreendedora.

Antes do "como" vamos ao porquê:

Quando eu digo: não venda barato, isso não quer dizer que você nunca vai abaixar seu preço em uma promoção ou dar um desconto estratégico de vez em quando.

O puro suco da Lei da Oferta e Demanda:



Quando você se baseia basicamente pelos preços e cardápios da concorrência automaticamente gera um aumento na oferta, ou seja, tem mais uma pessoa oferecendo a mesma coisa pelo mesmo preço. Isso ao longo prazo pode te gerar uma alta demanda de produção, com um aumento no faturamento porém com o seu lucro lá embaixo, automaticamente te deixando aprosionada na cozinha, trabalhando frenéticamente e sempre precisando de ajuda, mas sem um lucro ideal fica impossível contrarar um ajudante.

Antes do "como" vamos ao porquê:

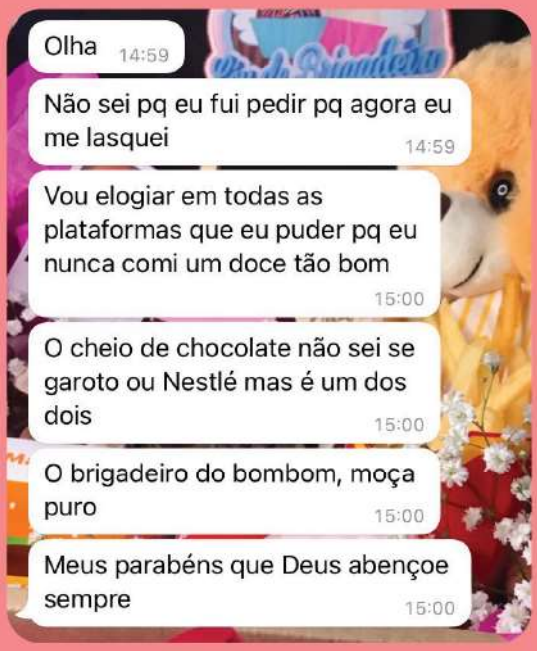
Eu sei que quando vemos alguém trabalhando muito e sempre, não sabemos como é na verdade a vida dessa pessoa, atualmente até pessoas que são clt estão notando que essa ideia de TRABALHAR ENQUANTO ELES DORMEM NÃO AJUDA EM NADA.

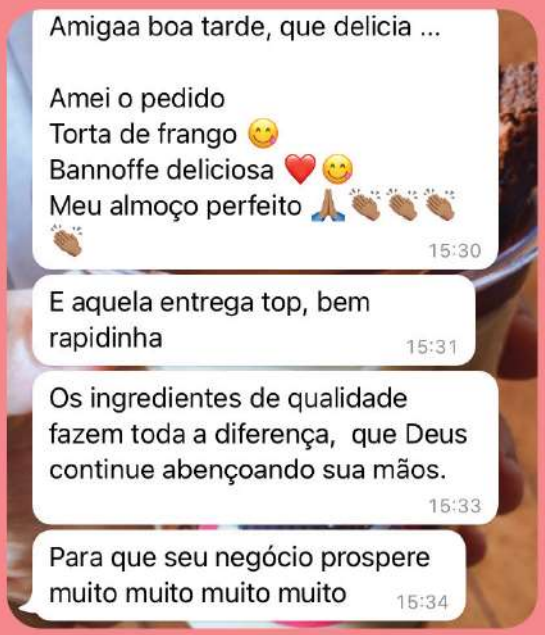
Quando eu estava no comecinho da minha doceria, meu maior sonho era fazer os meus geladinhos com a base todinhda da Nestlé, com leite ninho, leite moça e o creme de leite. Na época eu "conseguia vender" somente os geladinhos com o leite condensado e o creme de leite da Nestlé, pra mim era realmente impossível vender algo considerado "mais caro" porém eu sempre tinha em mente que eu deveria oferecer algo do melhor e que poucas pessoas fazem para finalmente poder cobrar mais e vendendo menores quantidades que já me trariam um resultado satisfatório para ter a minha liberdade financeira e de horários para trabalhar, sem precisar ficar na cozinha dia e noite tendo que fazer promoções basicamente todos os dias ou correr o risco de perder os meus doces.

E eu tive que arriscar essa ideia que sempre martelava na minha mente, ou eu arriscava ou eu ficava parada só esperando outra pessoa fazer antes de mim...

Antes do "como" vamos ao porquê:

E quando eu finalmente tive coragem para arriscar meus ultimos investimentos, esse foi o resultado nos primeiros dias: AS PRÓPRIAS CLIENTES RECONHECIAM PELO SABOR AS MARCAS QUE USAMOS, isso é oque acontece quando você mostra e oferece seu produto para a pessoa certa!





E quanto mais feedbacks como esse eu recebo mais eu compartilho com meus seguidores para ativar vários gatilhos que farão a pessoa ter que pedir ou "sofrer alguma consequência" tipo se sentir ficando fora de algo. E fazendo isso eu consigo: entregar meu trabalho com mais paciência e atenção, cobrar o valor justo por isso, atender clientes aue me valorizam e ter meu precioso tempo de qualidade com minha vida pessoal, trabalhando com algo que eu amo!

Antes do "como" vamos ao porquê:



A época era 2020 e eu estava na cozinha com meu primeiro filho de apenas 3 meses, acordava as 04:00 as vezes 03:00, começava a fazer os recheios, brigadeiros e assar os Brownies. De manhã, as 06:00 era pausa obrigatória para dar atenção ao meu bebê, arrumar a casa, dar mamá e colocar ele no sling amarrado comigo e partir pra cozinha novamente, batendo geladinho no liquidificador por mais de 4 horas, montando bolos no pote e recheando cones trufados. Era massacrante essa rotina, eu chorava quase todos os dias de canseira, exaustão, era muita coisa acontecendo ao mesmo tempo e eu ainda sim seguia vendendo super bem e sempre aparecia novos clientes apaixonados no nosso trabalho, mas eu me sentia frustrada por não saber como dar conta da minha vida profissional e pessoal, afinal eu iá sabia que podia fazer mais e cobrar mais pelo meu trabalho, eu sabia que valia a pena, e se nunca tivesse arriscado eu nunca estaria aqui pra ajudar mais mulheres como eu! Então agora eu vou te mostrar COMO EU FIZ PARA TRABALHAR MENOS, GANHANDO MAIS DINHEIRO:

Como eu trabalho menos ganhando mais

O grande segredo é: TRABALHAR ESTRATÉGICAMENTE E INTENCIONALMENTE.

- **Começando sempre por suas prioridades. Tomar café da manhã todos os dias pra você é uma prioridade? Ter pelo menos um Domingo pra descansar do trabalho e recarregar as suas energias para entregar algo ainda melhor é sua prioridade? Escreva em um papel todas as coisas que você não vai abrir mão quando começar a empreender. Dessa forma você decide qual o melhor horário para trabalhar e ainda ter esse momento importante para você.**

- **Analise e imagine-se na produção do doce que você gostaria de vender e veja se essa rotina de produção se encaixa na sua rotina desejada, se para fazer um Geladinho Gourmet na sua rotina ficaria muito corrido e você perderia seu momento de prioridade, apenas troque esse doce para um que se encaixe e você possa ter uma produção mais tranquila e rápida, dessa forma seu retorno financeiro será muito mais positivo do que se fizesse um doce mais complexo pra sua rotina.**

Como eu trabalho menos ganhando mais

O grande segredo é: TRABALHAR ESTRATÉGICAMENTE E INTENCIONALMENTE.

- **Foque naquilo que te dará maior retorno financeiro sempre! No nosso modelo de negocios iremos separar essa lista de tarefas que deveremos fazer para otimizar nosso trabalho, porém é necessário saber focar apenas em coisas úteis para o seu momento do que algo do futuro. Foque em tudo aquilo que vai te fazer vender agora!**

- **Delegue quando você tiver a oportunidade. Por aqui meu marido é meu braço direito então sempre que tem algo que não é tão complexo assim de fazer eu passo pro meu parceiro: carimbar saco kraft do delivery, cortar papel seda que usamos na embalagem, lavar as louças, etc.**

- **Agregue valor em tudo, no seu atendimento, sua embalagem, sua decoração, seu sabor, em tudo! Sendo autêntica e amando aquilo que se faz é impossível não agregar o valor necessário para você poder cobrar o valor justo por seu trabalho.**

Como eu trabalho menos ganhando mais

O grande segredo é: TRABALHAR ESTRATÉGICAMENTE E INTENCIONALMENTE.

- **Não tenha medo de cobrar o justo. Se você conhece seu doce e sabe o quanto ele é especial e diferente de todos defenda isso com unhas e dentes. Quando for falar do seu preço seja firme e não tenha medo afinal seu cliente paga para comer algo pronto que você gastou tempo produzindo, limpando, embalando, preicificando e atendendo. VOCÊ MERECE RECEBER POR ISSO!**

- **Faça seu doce ser único. Minhas clientes falam isso direto para mim e eu tenho certeza de que esse é um fator extremamente importante para o sucesso que meus doces fazem e vendem sem precisar de muito esforço. Afinal esse doce minhas clientes só encontram aqui comigo. Da mesma forma, você é unica e seu cliente precisa saber disso!**

- **Um Cardápio enxuto ou com base coringa vai te fazer vender mais sem precisar ficar no fogão ou na cozinha fazendo mil e um recheios diferentes. Faça de uma basa sua famosinha e crie sabores a partir disso. Um dos meus exemplos disso é o Creme de Ninho.**

Como eu trabalho menos ganhando mais

O grande segredo é: TRABALHAR ESTRATÉGICAMENTE E INTENCIONALMENTE.

- **Seja eficiente com seu tempo. Divida sua semana e cada dia terá sua função principal, por exemplo: Segunda é produção de recheios e bolos, Terça finalizamos doces com morango e montamos os bolos, Quarta tem atendimento e reposição do que vender. Não deixe para fazer muitas coisas diferentes em um unico dia, o tempo passa voando e acabamos nos enrolando quase sempre.**

- **Foque no Marketing bem feito que você venderá automaticamente. Eu perdi as contas de quantas vezes eu ficava chateada enquanto terminava os doces da pronta entrega, o motivo? Eu não tinha conseguido postar que tinhamos atendimento e mostrar os doces disponiveis como eu amo fazer, e adivinha? Abrimos as 13:00 e as 13:15 já tinhamos 5 pedidos para entregar.**

Tudo oque eu te mostro sobre Marketing aqui nesta Apostila pode mudar a sua forma de vender, e junto com essas dicas que dei aqui tenho a certeza de que você será a próxima a fazer doces únicos na sua região!