CURSO DE

Bolos Caseiros



FERNANDA YAMAO



www.facebook.com/fernandayamao
www.instagram.com/fernandayamao
www.youtube.com/fernandayamao
www.fernandayamao.com.br

Dicas Matadoras de Marketing



Até agora vimos na teoria como construir a sua imagem de boleira de sucesso, como divulgar, como vender seus bolos, mas agora vamos ao passo a passo na prática.

Ofereça amostras de seu produto em lugares estratégicos

Para você q está começando é interessante dar algumas cortesias para divulgar o seu trabalho em lugares estratégicos, como salões de beleza, lojas, escolas, bancos, clínicas. Mas, é importante que você deixe o seu contato (adesivo com a sua logomarca), para as pessoas encomendarem os seus bolos.

Quem não gosta de um agrado, não é mesmo? Lembre-se é dando q se recebe. Se o seu produto for bom, essas pessoas vão te indicar e virar clientes.

Redes Sociais

As redes sociais são o melhor e mais barato canal de vendas.
Antes de você oferecer o seu produto para seus clientes, você precisa mantê-los engajados, prestando atenção em você. Ou seja, você precisa manter um relacionamento com eles e vou te mostrar como.

Sempre que você for preparar um bolo e elaborar as suas publicações, é necessário ter em mente que você deve proporcionar ao seu cliente uma experiência maravilhosa quando provar seu bolo.

Quando você entregar um bolo para seu cliente, ele receberá não só um alimento, mas também lembranças de infância, amor e carinho. Você deverá preparar os bolos como se fosse um presente para uma pessoa especial. E pode ter certeza que o seu cliente sentirá isso.

Dica para elaborar a publicação

Quando for elaborar uma publicação e não tiver ideia do que escrever, pense:

Qual a sensação que meu cliente vai ter quando comer este bolo?

O que eu sinto quando como este bolo??

Por isso, é muito importante que você prove, conheça e acredite em seu produto para depois vender para seu cliente.

Divulgue de Forma Eficaz
PASSO A PASSO







DIA 1 (domingo)

DESPERTE A CURIOSIDADE DE SEU CLIENTE

Neste dia você vai apenas atrair a atenção do seu cliente.

Publique no (instagram, facebook, status, stories) uma foto ou um vídeo de um bolo bem bonito com uma frase que desperte a curiosidade das pessoas, como por exemplo:

Gostou? Em breve deliciosas novidades!
Gostou? Esse mês promete!
O que acha desse bolo? Em breve novidades!
O que você pensa quando vê essa imagem? Em breve novidades!

DIA 2

PUBLIQUE O SEU MENU

Se você está começando a trabalhar com bolos, eu aconselho que sejam poucos sabores. Você precisa ser especialista nos sabores que você oferecer.

Publique seu menu ou faça uma montagem de fotos, por exemplo dos bolos que você aprendeu gratuitamente.

Escreva uma mensagem BEM HUMORADA, ALTO ASTRAL.

O mês xxxxx está chegando e com ele os bolos xxxxxx,.
Bolos caseiros, feitos artesanalmente com ingredientes selecionados e sem conservantes.

Faça a sua encomenda pelo número xxxx ou pelo whatsapp xxxxx para garantir o seu, pois terei poucas unidades. Obrigada.

Neste dia pode ser que aconteça algumas vendas, porém não espere muitas, pois você ainda está criando uma relação com o seu cliente.

PASSO A PASSO

DIA 3

PREPARE SEU CLIENTE PARA COMPRAR

Neste dia você vai preparar o seu cliente para comprar de você no dia seguinte. Poderão haver algumas encomendas, mas provavelmente não serão muitas.

- **17h - Avise que amanhã terá!**

Publique nas redes sociais (facebook, instagram, stories e status de whatsapp) uma foto ou vídeo de um bolo bem bonito contendo:
- uma frase bem criativa
- nome do bolo que você terá disponível no dia seguinte
- Reservas pelo whatsapp ou pelo celular (número).

Crie um evento

As pessoas gostam de se programar para comprar. Essa é uma forma de você vender para depois fazer, com o passar do tempo isso se tornará mais fácil, porque seu cliente saberá que para ele comer um bolo caseiro gostoso ele terá que encomendar.

Se surgir alguma encomenda, ótimo! Já anote e se prepare. Se estiver insegura, já asse o bolo ou faça a cobertura.

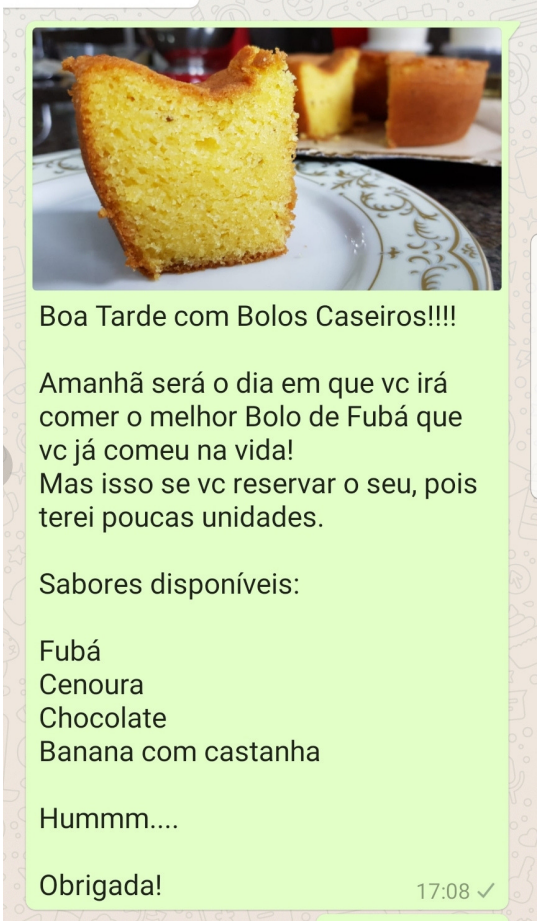
Por que às 17h?

Às 17h, as pessoas já estão se preparando para sair do trabalho, ou já estão cansadas ou estão retornando para casa.

Nesta hora suas atenções estão nas redes sociais.

As pessoas compram por emoção em 80% dos casos, sabia?

Às 17h, além de cansadas de um dia inteiro de correria, já estão com fome, logo, é um ótimo horário para publicar uma foto maravilhosa dos seus bolos.



NESTE MESMO DIA...

Crie uma LISTA DE TRANSMISSÃO NO WHATSAPP. NÃO É GRUPO!!!

Com possíveis clientes q você já possui em sua agenda.

SEJA RAZOÁVEL – adicione pessoas que você acha que gostam ou possam consumir o seu produto (por ex. diabéticos e veganos não.)

Dica

Não se engane achando que as pessoas que possuem poder aquisitivo maior comprarão mais de você, que as outras que não são tão favorecidas assim.

A maioria das minhas clientes são pessoas que trabalham fora e não tem tempo para fazer bolos.

Por isso, adicione também na sua lista de transmissão a sua faxineira, cabeleireira, manicure, professora, mãe de amigos dos filhos, vendedoras, etc.

PARENTES E AMIGOS (ajudam compartilhar).

PASSO A PASSO

DIA 3 Ainda no dia 3...

Dica

Para a pessoa receber a sua mensagem pela lista de transmissão ela tem q ter o seu número agendado no celular dela.

mandar uma mensagem para ela separadamente dos bolos disponíveis e outra falando que se ela quiser receber as suas mensagens da sua lista de transmissão, basta ela salvar o seu contato.

1ª MENSAGEM DA LISTA
PREPARE O SEU CLIENTE

Antes de divulgar o seu produto na lista, é necessário preparar seu cliente para que ele não se sinta invadido.

Às 17h - Envie uma mensagem de boas-vindas, explicando que ele está em sua lista de transmissão.

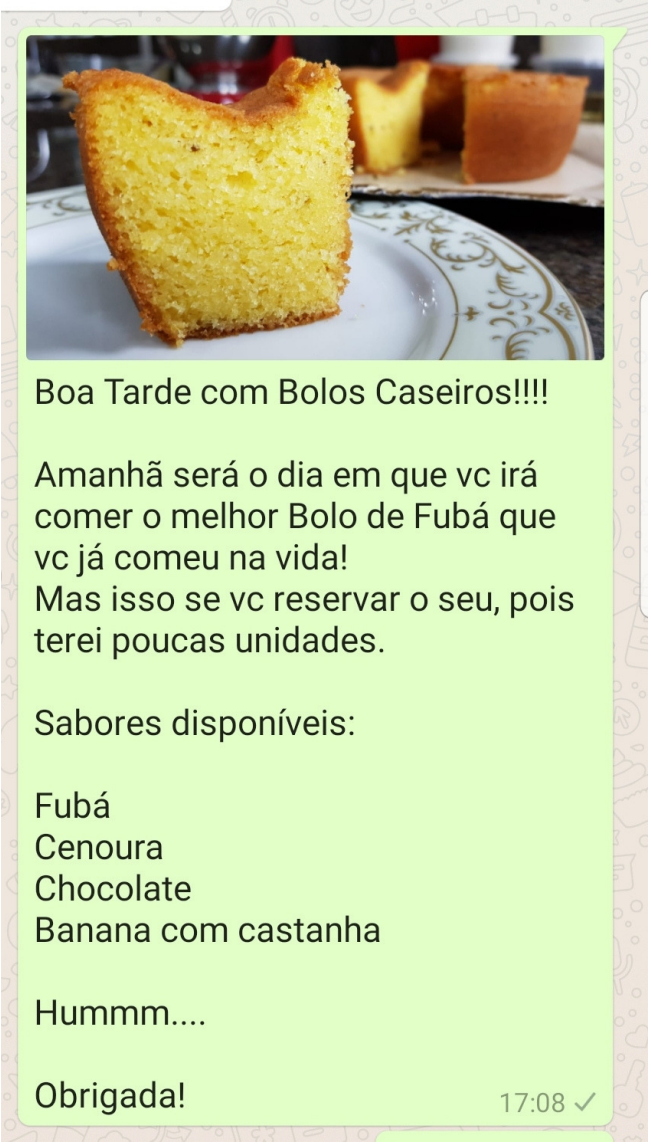
Boa tarde! Aqui é a Fer e estou passando para dizer que você está em uma lista de transmissão dos Bolos Caseiros da Fer.

Aqui postarei diariamente os bolos caseiros que terei disponíveis para seu café da manhã ou lanche da tarde.

Todos são preparados artesanalmente por mim, com ingredientes frescos, sem conservantes e que farão você lembrar da sua infância a cada mordida. (Gatilho mental história/sentimento)

Se por ventura você não quiser receber essas mensagens tentadoras é só me dizer que faço a sua exclusão, ok?

Logo mais postarei os bolos disponíveis para amanhã. Você poderá fazer a sua encomenda por aqui mesmo de terça a sexta-feira. Mto obrigada!



NESTE MESMO DIA...

17h- 2ª MENSAGEM DA LISTA
(publique também no facebook e instagram)

Foto ou vídeo com os sabores que você terá disponíveis para o dia seguinte, com uma frase de efeito, valores (só na lista) e telefone para contato.

FACILITE A VIDA DO SEU CLIENTE, para comprar com facilidade.

PASSO A PASSO

DIA 4

DIA DE VENDER!!!!

Das 11h ao 12h
Publique nas redes sociais (facebook, instagram, stories, status e lista de transmissão) uma foto do bolo que terá disponível, com uma frase de efeito, os sabores disponíveis, sob encomenda, poucas unidades(gatilho mental da escassez)!!!!

Exemplos:

Que tal comer o melhor bolo de fubá que você já comeu na vida???

Você queria estar na roça agora? Então prove este bolo, tome um café e você sentirá lá.

SOBROU BOLO?
Postar as 14: 30h, neste horário as pessoas já estão pensando no café da tarde.
(foto ou vídeo)
Olha o que acabou de ficar pronto...Está chegando a hora do café da tarde e tenho poucas unidades. Garanta o seu!

MAS E SE EU NÃO CONSEGUIR VENDER?

Relaxa! Todas as receitas, com exceção de 2 podem ficar até 02 dias fora da geladeira para depois você vender. Isso poderá acontecer e não fique desanimada. Se você vender 1, já pagou mais que o custo.

Entãoooo...

Você fará este processo todos os dias, exceto o dia que não tiver bolo.

O seu cliente gosta e precisa de uma rotina. Não adianta você fazer bolo hoje, e se tiver com vontade, fazer amanhã.
Para você ter uma boa renda extra e conquistar a sua imagem de boleira de sucesso, você precisa encarar os bolos caseiros como um trabalho, uma empresa. Estipule a sua rotina, porque fazendo isso, quando alguém pensar em bolo caseiro vai lembrar de você.



Bom diaaa!!!
Hj dedico esse bolo de fubá cremoso a todas as vovós desse Brasiiiiilll!!!
Impossível comer este bolo e não lembrar de vó! São 03 camadas de sabores e texturas diferentes ...delícia!!!!

Sabores do dia:
Poucas unidades!

Limão
Milho com requeijão
Chocolate
Laranja
Cenoura
Fubá cozido com erva-doce
Fubá cremoso
Cenoura mesclado
Vulcão de ninho com chocolate

Hummmmm

PASSO A PASSO

DICAS PARA CRIAR SUA FAMA COMO BOLEIRA DE SUCESSO E AUMENTAR O ENGAJAMENTO

1) Eu sei que é difícil porque é muito corrido fazer bolo, atender pedidos, lavar louça, cuidar de filhos e ainda tirar fotos e postar. Massss, sempre que possível tire foto da sua produção do dia (vários bolos) e publique nas redes sociais (exceto lista de transmissão). A lista de transmissão é somente para oferecer o seu produto.

Isso é importante para que seus clientes vejam que você está com bastante encomendas. Ele vai querer experimentar pra saber o porquê de tanto sucesso.

2) Quando seu cliente encomendar um bolo, se você tiver intimidade, tire uma foto, publique e marque a pessoa agradecendo o pedido no face, insta, stories e status. Ele vai responder e vai dizer q estava uma delícia! As outras pessoas vão ver e vão querer provar.

3) Outra coisa muito importante é responder todos os comentários. A pessoa q disser eu quero, você pergunta quando e diz que tal dia você irá fazer.

DICAS PARA VENDER E DEPOIS FAZER

Não há nada pior que você fazer os bolos e ficar rezando para vender, isso é um sofrimento.

No início isso é normal acontecer. Porém, existe uma forma de você vender para depois fazer.

No entanto, para que isso aconteça é necessário educar o seu cliente. Ou seja, ele precisa saber que seus bolos são concorridos e que você faz mediante encomenda.

E como você vai fazer isso?

1) Sempre nas publicações deixe claro para seu cliente que você tem poucas unidades disponíveis. Isso vai fazer com q ele corra e reserve o dele.

2) Sempre q seu cliente pedir algum bolo que você não tenha mais, diga apenas que estão esgotados.
Seu cliente não precisa saber quantos bolos você fez naquele dia, basta ele saber que se ele não se adiantar e reservar, vai ficar sem.

Masss, imediatamente você vai dizer que pode fazer para o dia seguinte. Pergunte se ele gostaria de deixar reservado, já que você possui muitas encomendas.

TRACE METAS E AUMENTE A SUA PRODUÇÃO

É importante que você defina uma meta da quantidade mínima de bolos que irá fazer durante aquele dia ou semana. E o mais importante é sempre se superar, vá aumentando pouco a pouco. Quando se der conta já estará fazendo mais de 30 bolos por dia.

Seguindo todos esses passos você irá conseguir vender sem precisar vender, se tornar uma boleira de sucesso, com a sua agenda lotada e a tão sonhada grana extra, que muitas vezes pode ser a principal da sua família, e o melhor, trabalhando em casa.

Todavia, esse método não funcionará se o seu produto não for bom. Por isso, é muito importante manter a qualidade e a integridade. Seja íntegro, forneça ao seu cliente exatamente o que prometeu. Seja o seu controle de qualidade!

E não se esqueça, quando fazemos o que gostamos, nos dedicamos e a excelência flui naturalmente.

Fernanda Yamao