

MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

CONFEITARIA PROFISSIONAL

MASTERCLASS

**DESTRAVE
SUAS VENDAS**

**MENTALIDADE
EMPREENDEDORA**



MASTERCLASS
DESTRAVE
SUAS VENDAS

O QUE É A MASTERCLASS DESTRAVE SUAS VENDAS!!

Conjunto de ações que geram resultados

- ✓ Mentalidade
- ✓ Posicionamento de marca
- ✓ Diferenciação
- ✓ Público alvo
- ✓ Divulgação
- ✓ Vendas
- ✓ Metas



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

DESTRAVE SUA MENTE



Já tem muita gente fazendo isso.



Não vou conseguir.



É muito difícil.



Não está dando certo.



Eu vou conquistar o meu espaço!



Vou dar o meu melhor!



É um desafio!



Vou procurar uma outra forma de fazer isso.

MASTERCLASS
DESTRAVE
SUAS VENDAS

Medo do fracasso

Se eu não tentar, nunca vou saber.

Medo de não estar pronto

Vou começar com os conhecimentos que tenho e no caminho vou aprendendo e aprimorando.

DESTRAVE SEUS MEDOS



Medo de críticas

Ninguém sabe das minhas reais necessidades. A opinião dos outros não me define!

Medo de errar

Meus resultados acontecem na mesma proporção da minha coragem.

Medo da mudança

A mudança é uma porta para novos caminhos.

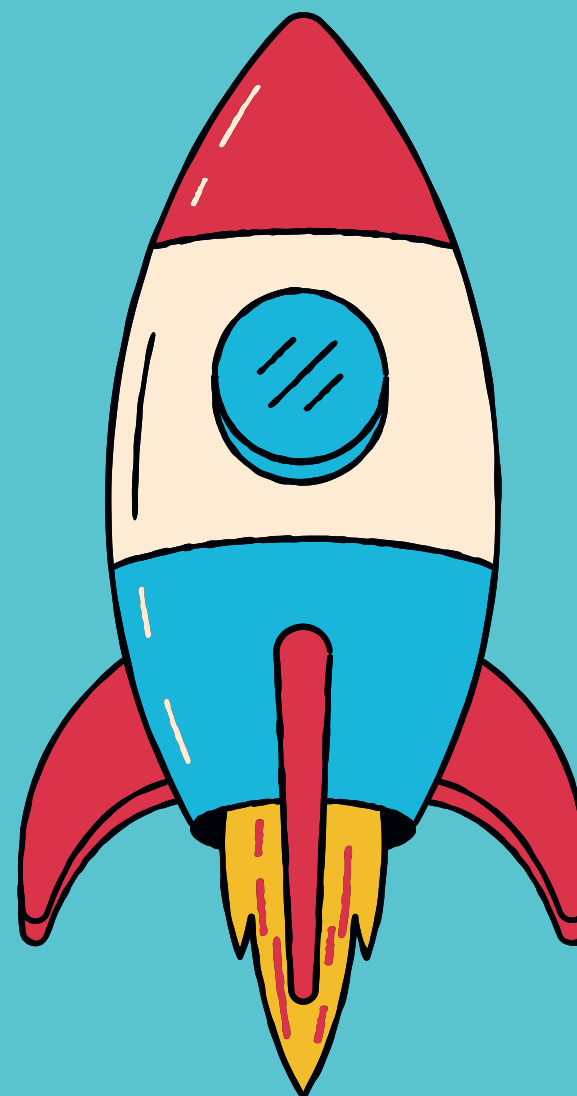
MASTERCLASS
DESTRAVE
SUAS VENDAS

Eu crio a minha
realidade!

Os desafios são
degraus para os
minhas conquistas!

Eu sei onde estou e
onde quero chegar!

DESTRAVE A EMPREENDEDORA QUE EXISTE EM VOCÊ!



A minha independência
financeira garante a minha
liberdade.

O meu desejo de realizar é
maior que o meu medo de
errar.

Eu tenho capacidade de
executar os meus projetos!

MASTERCLASS

**DESTRAVE
SUAS VENDAS**

POSICIONAMENTO DE MARCA



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

- Produto ou serviço específico de um determinado segmento de atuação.
- Maior relevância e notoriedade no mercado.
- Estratégias mais direcionadas.

NICHO PROFISSIONAL,
DEFINA O SEU!



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

DIFERENCIAÇÃO

VALOR AGREGADO AO PRODUTO

Apresentação, embalagem, inovação

VALOR PERCEBIDO

Atendimento; entrega condizente; experiência; pós venda



A IMPORTÂNCIA DA IDENTIDADE VISUAL NAS VENDAS!

LOGO

Elemento visual que simboliza sua marca.

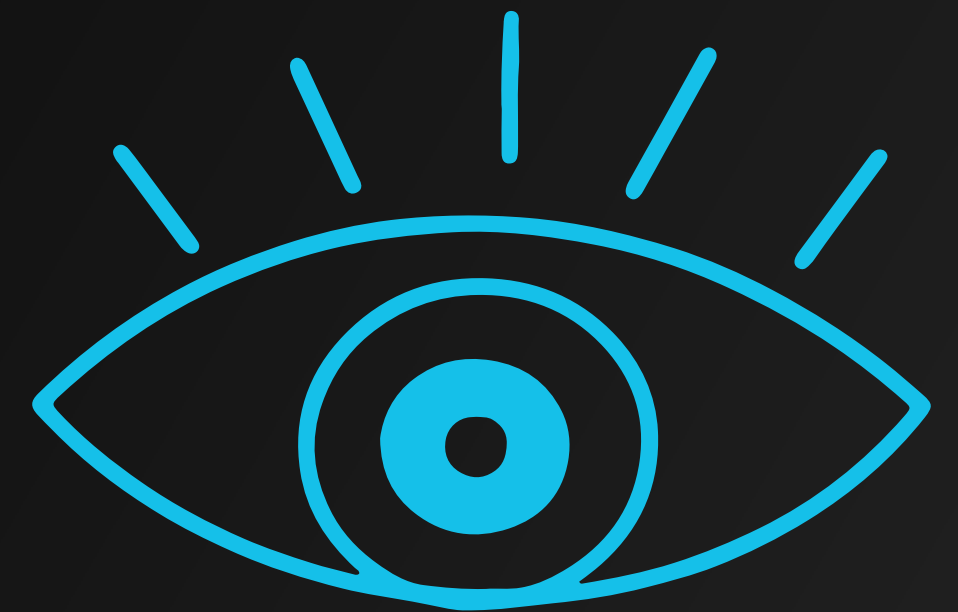
PALETA DE CORES

Grupo de cores escolhidas e combináveis entre si para representar a identidade visual da marca, também transmite ideias, sensações e emoções.

ESTILO

Traços, formas e design da letra representando a personalidade da sua marca.

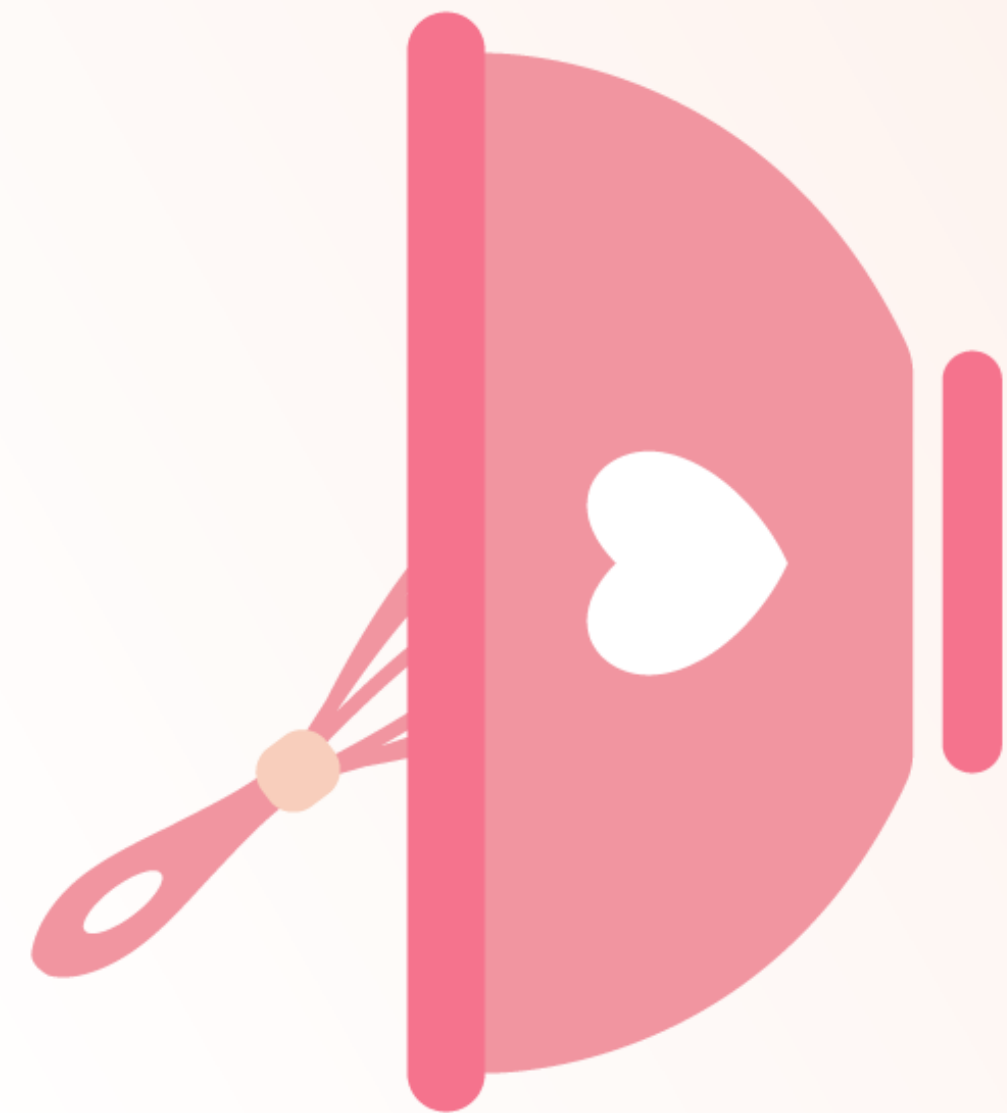
Ex: minimalista; romântica; séria; engraçada; juvenil; alegre...



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

PÚBLICO-ALVO



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

ONDE EU VOU VENDER?

- Trabalho
- Faculdade
- Em casa
- Na rua
- Região residencial
- Região comercial
- Região mista



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

QUEM É MEU CLIENTE?

- Vizinhos
 - Amigos/ familiares
 - Colegas de trabalho
 - Mães
 - Mulheres/ homens / adolescentes
-
- Qual a rotina dessas pessoas?
 - Em que momento elas consomem meu doce?
 - Poder aquisitivo
 - Interesses

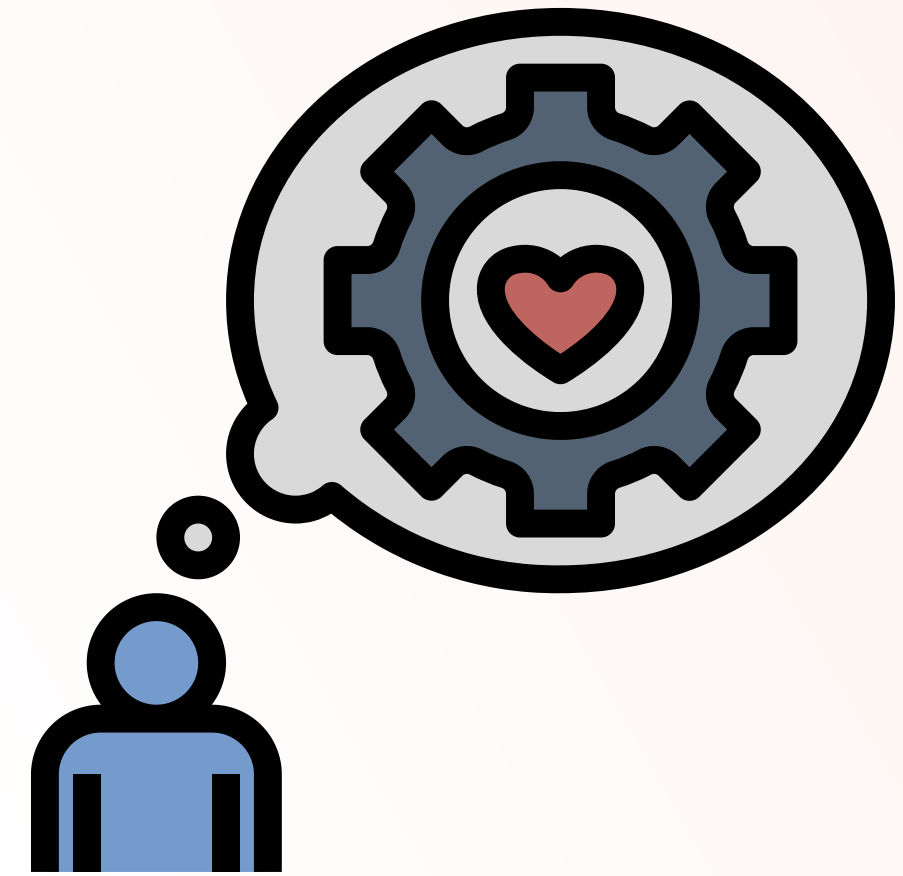


MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

O PRODUTO CERTO PARA O CLIENTE CERTO!

- Qual o preço médio da região?
- O que meu cliente enxerga como valor?
- O cliente está disposto a pagar?
- O tamanho do meu produto está pequeno, satisfatório ou exagerado?



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

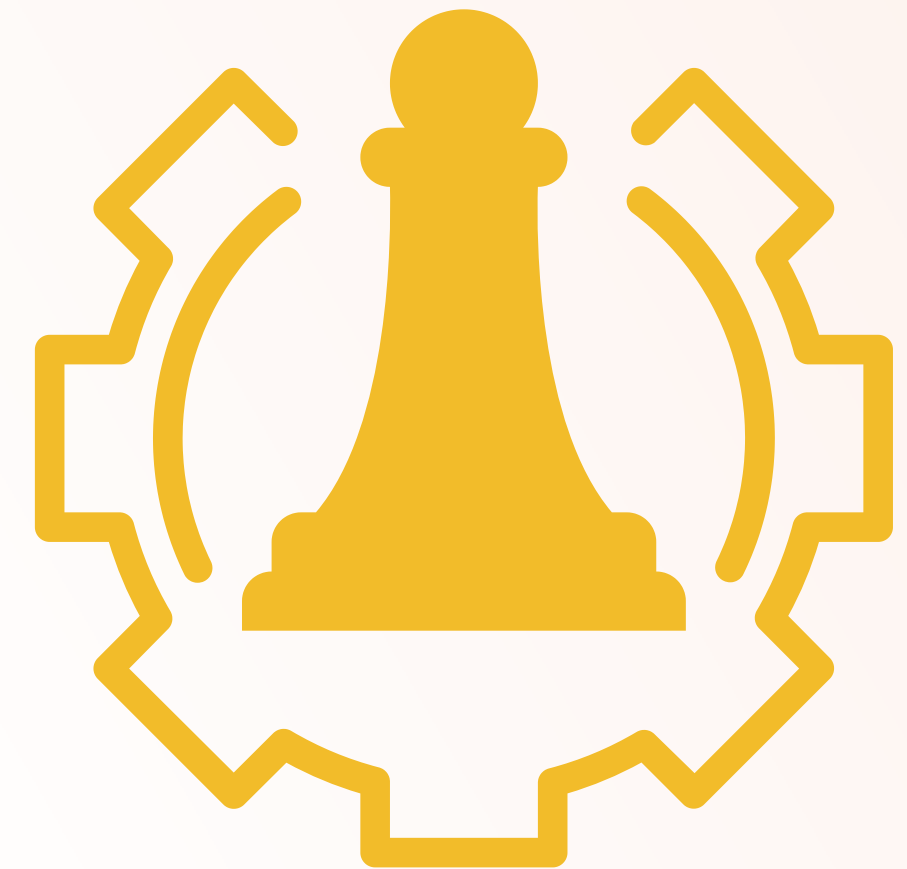
CADA PÚBLICO UMA ESTRATÉGIA!

PÚBLICO QUENTE

- Quem já comprou pelo menos uma vez com você
- Campanhas diretas
- Oferta de novos produtos

PÚBLICO FRIO

- Quem nunca comprou
- Despertar o desejo
- Tornar seu produto conhecido



MASTERCLASS

**DESTRAVE
SUAS VENDAS**

DIVULGAÇÃO

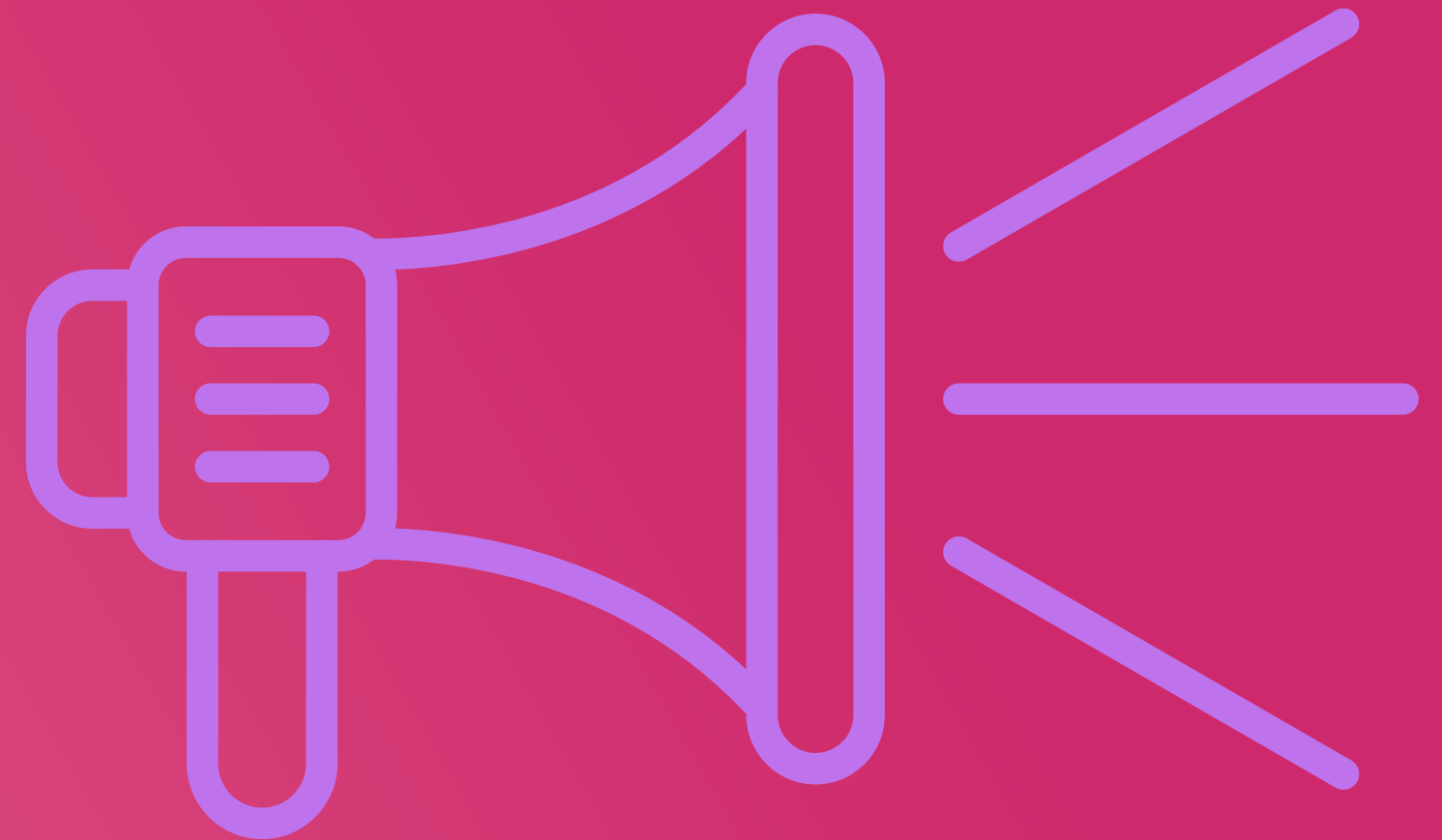


MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

O QUE É DIVULGAÇÃO??

- Comunicar o que você faz
- Promover ações
- Mostrar o seu valor
- Se conectar com o cliente

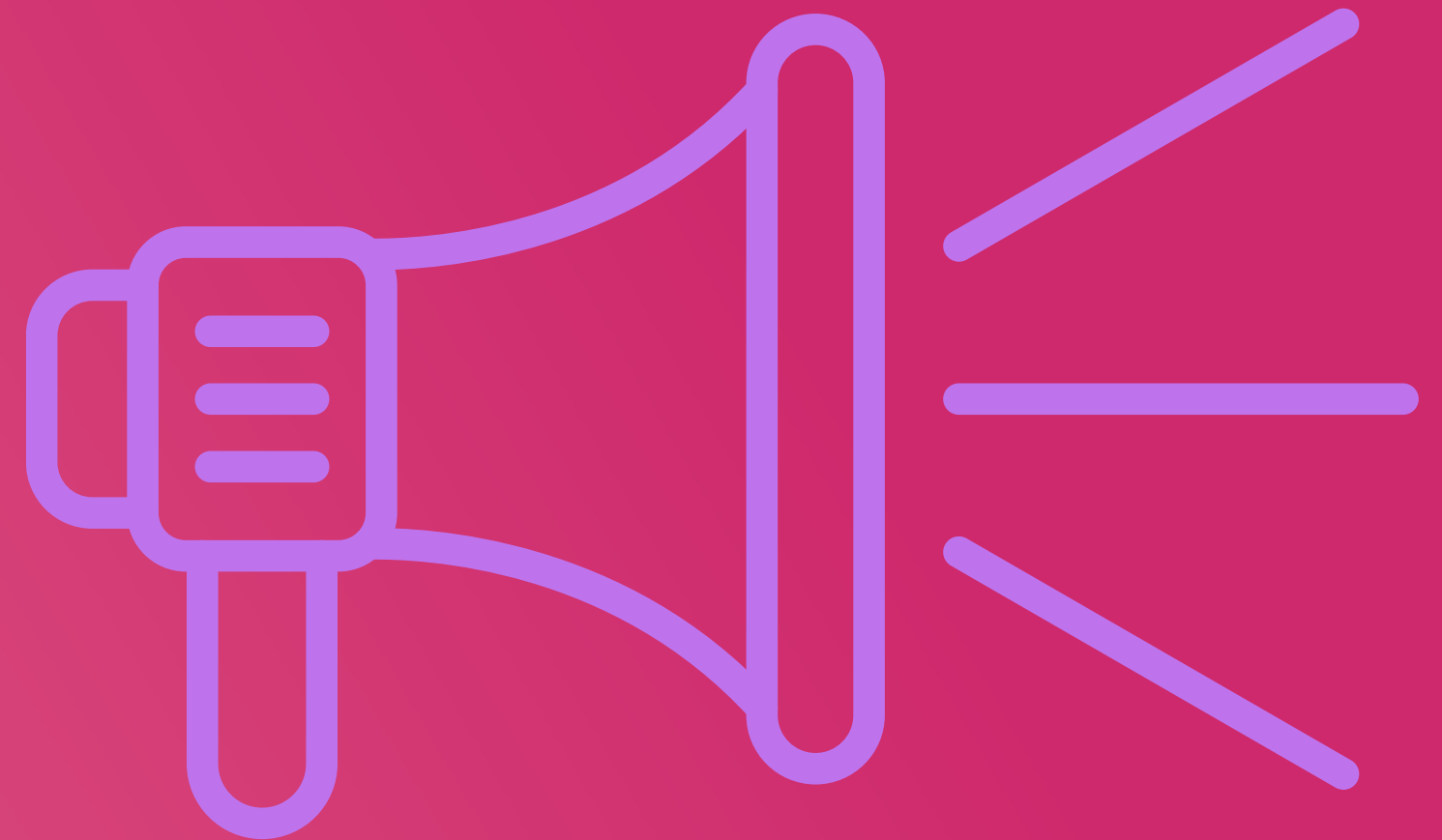


MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

CANAIS DE DIVULGAÇÃO

- Redes sociais
- Whatsapp
- Mídias locais
- Presenciais

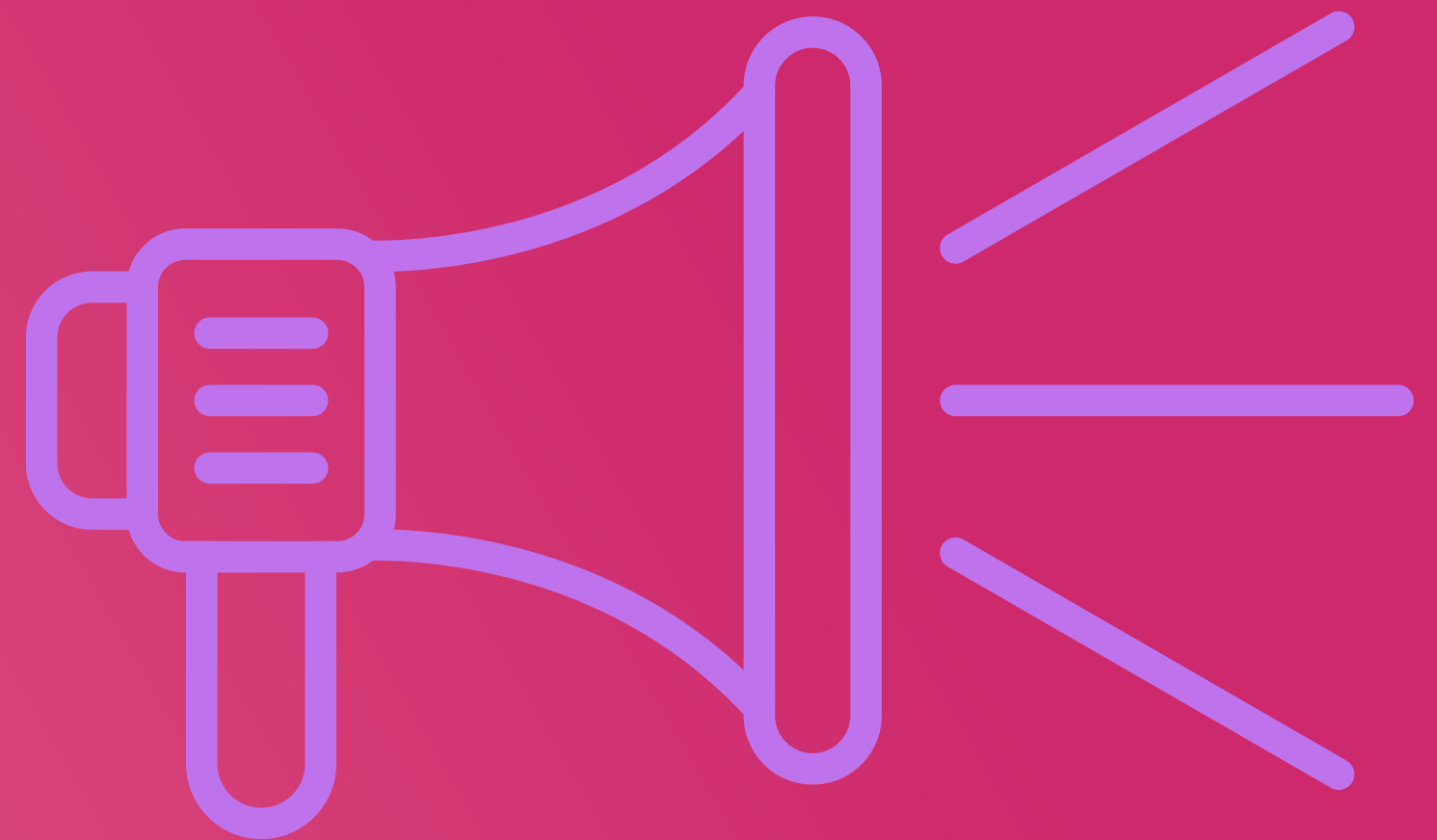


MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

TIPOS DE DIVULGAÇÃO

- Orgânica
- Anúncio patrocinado
- Lista de transmissão
- Parcerias
- Degustações

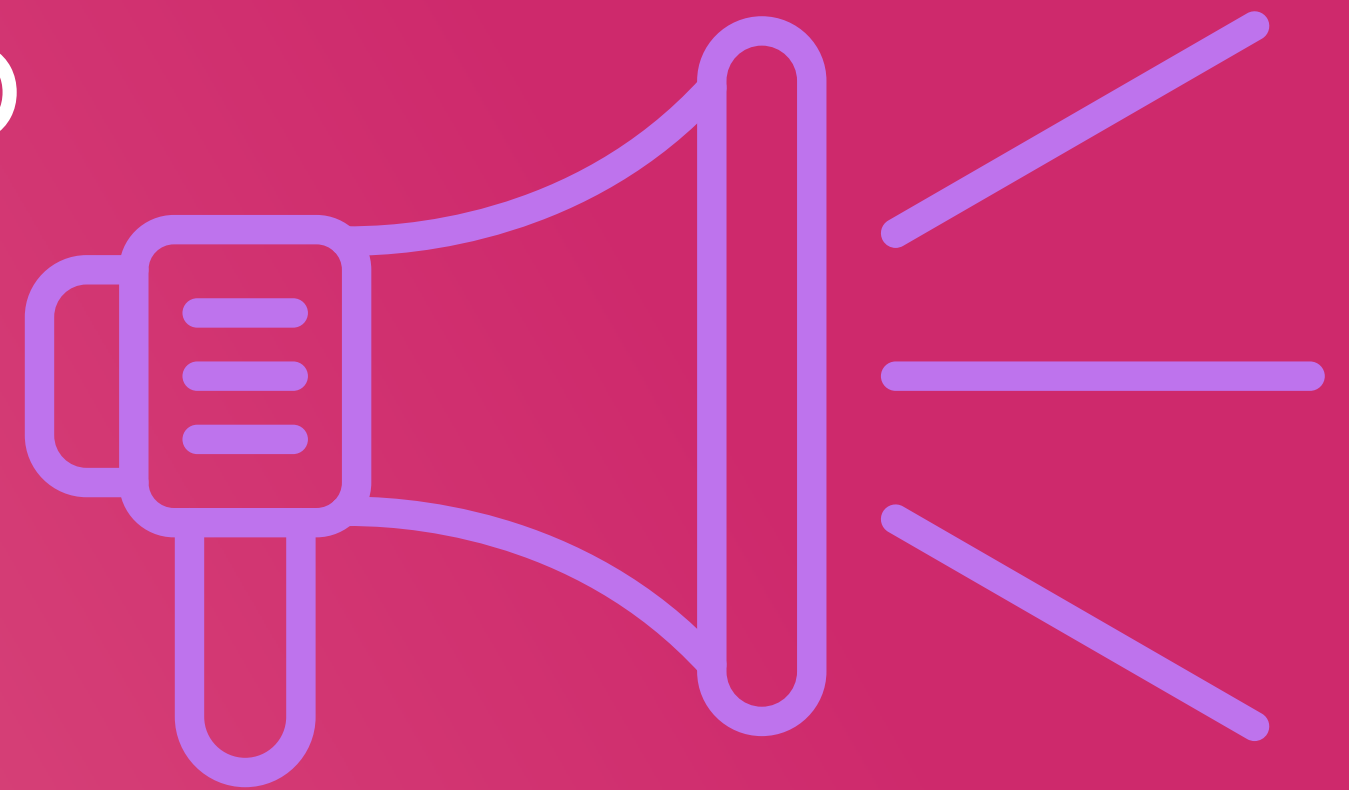


MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

CAMPANHAS DE DIVULGAÇÃO

- Datas comemorativas
- Lançamento de novos produtos
- Festivais
- Edição limitada
- Taxa de entrega zero
- Promoções

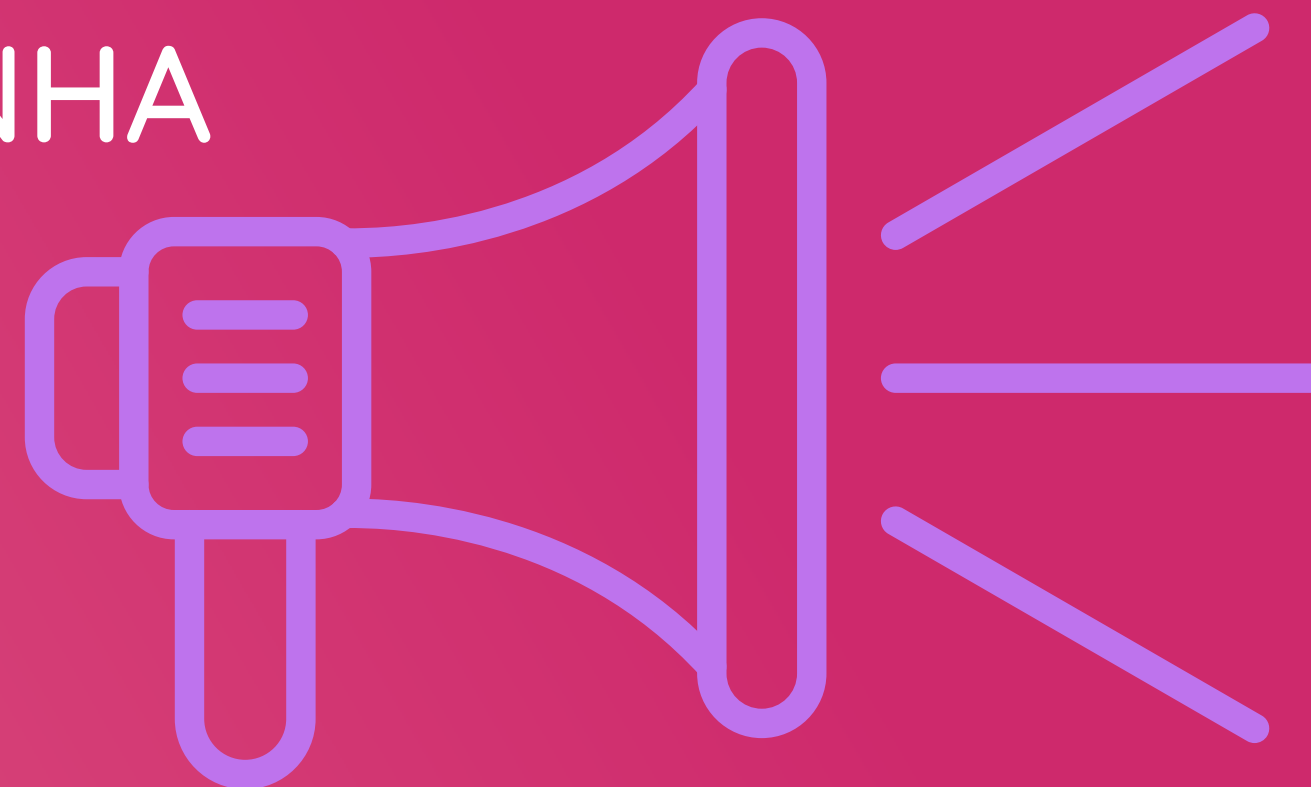


MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

COMO ORGANIZAR A CAMPANHA

- Cardápio
- Material de divulgação
- Data de início e término
- Elaboração das mensagens
- Data de envio das mensagens
- Antecipação
- Consistência



MASTERCLASS

**DESTRAVE
SUAS VENDAS**

VITRINE VIRTUAL



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

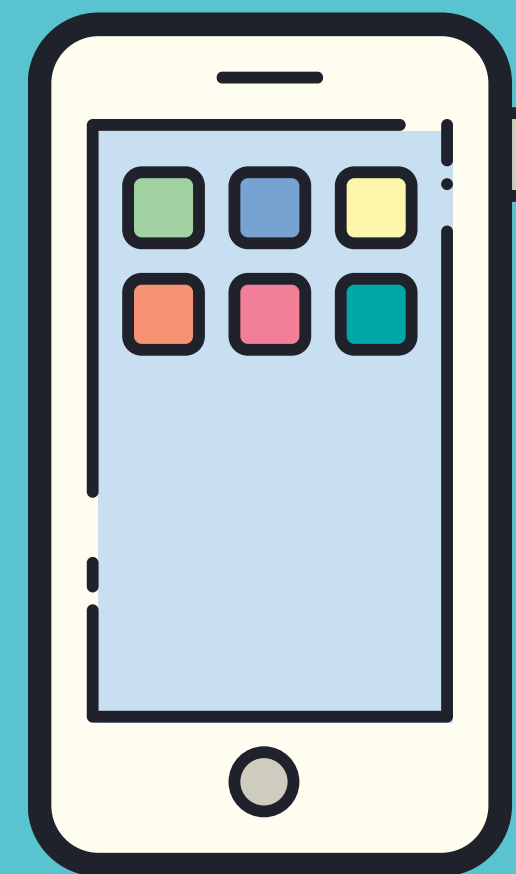
PERFIL PROFISSIONAL

Perfil

- Foto ou logo?

Bio

- Primeira linha - Sua especialidade
- Segunda linha - Frase que transmita sua essência
- Terceira linha - Elemento de autoridade
- Quarta linha - Chamada para ação!



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

Como ficaria?

PERFIL PROFISSIONAL



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

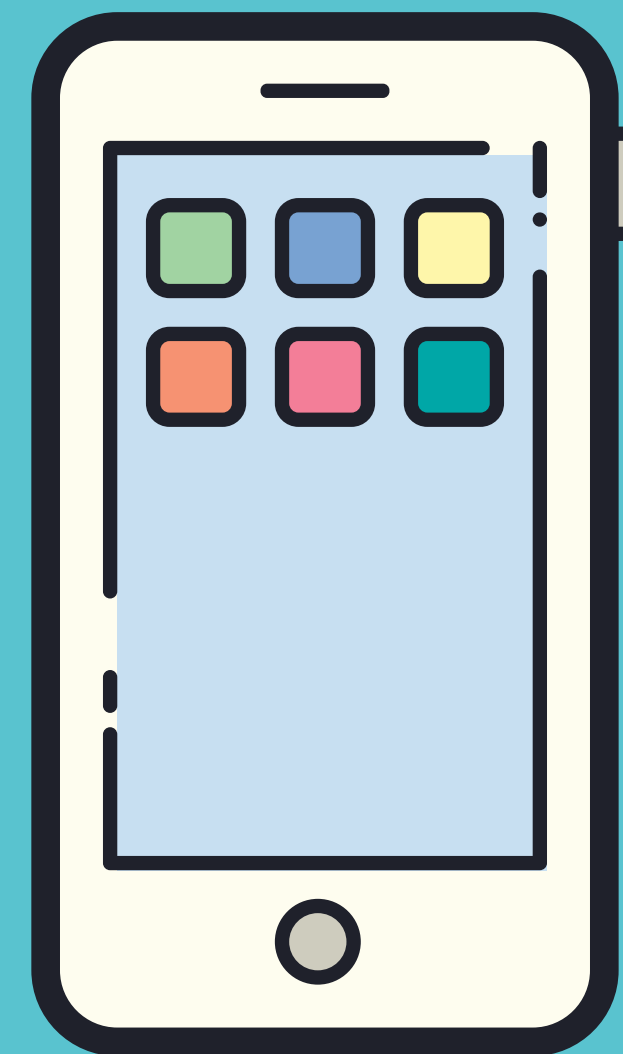
PERFIL PROFISSIONAL

Link - Linktree

- Whatsapp
- Delivery
- Cardápio

Destaques

- Sobre a Marca
- Cardápio
- Como pedir
- Onde estamos
- Feedbacks



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

FERRAMENTAS

FEED

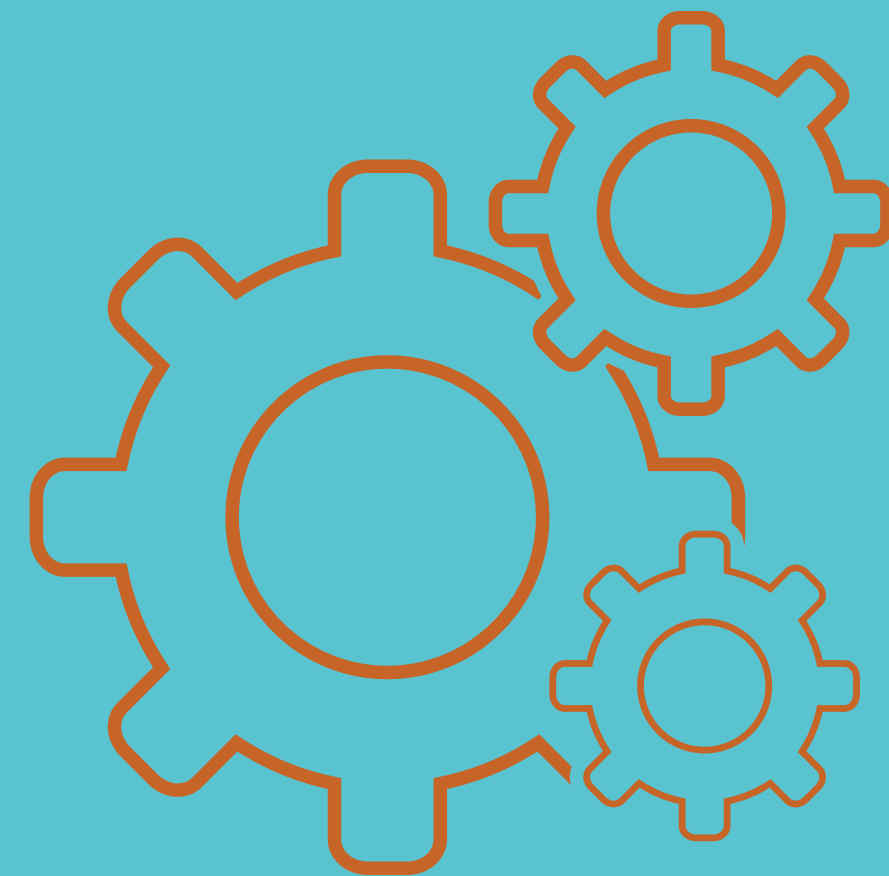
- Portfolio de produtos

STORIES

- Conexão e presença

REELS

- Alcance



MASTERCLASS
DESTRAVE
SUAS VENDAS

PARA DESPERTAR O DESEJO

- Apresentação
- Como é o produto por dentro
- Diferentes ângulos
- Texturas
- Processos
- Embalagem
- Cenário
- Ambiente claro

FOTOS E VÍDEOS



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS



FOTOS E VÍDEOS



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

VÍDEOS

- Até 30 segundos
- Pequenos takes
- Detalhes pontuais



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

ABRANGÊNCIA

ORGÂNICO

- Conteúdo
- Constância
- Interação
- Hashtags #



TRÁFEGO PAGO

- Investimento
- Segmentação
- Interesses
- Público alvo

MASTERCLASS
DESTRAVE
SUAS VENDAS

- Perfil pronto para receber seguidores.
- Investimento mínimo:
R\$6,00/dia
- Finalidade: Seguidores locais e segmentados.

TRÁFEGO PAGO PARA NEGÓCIOS LOCAIS

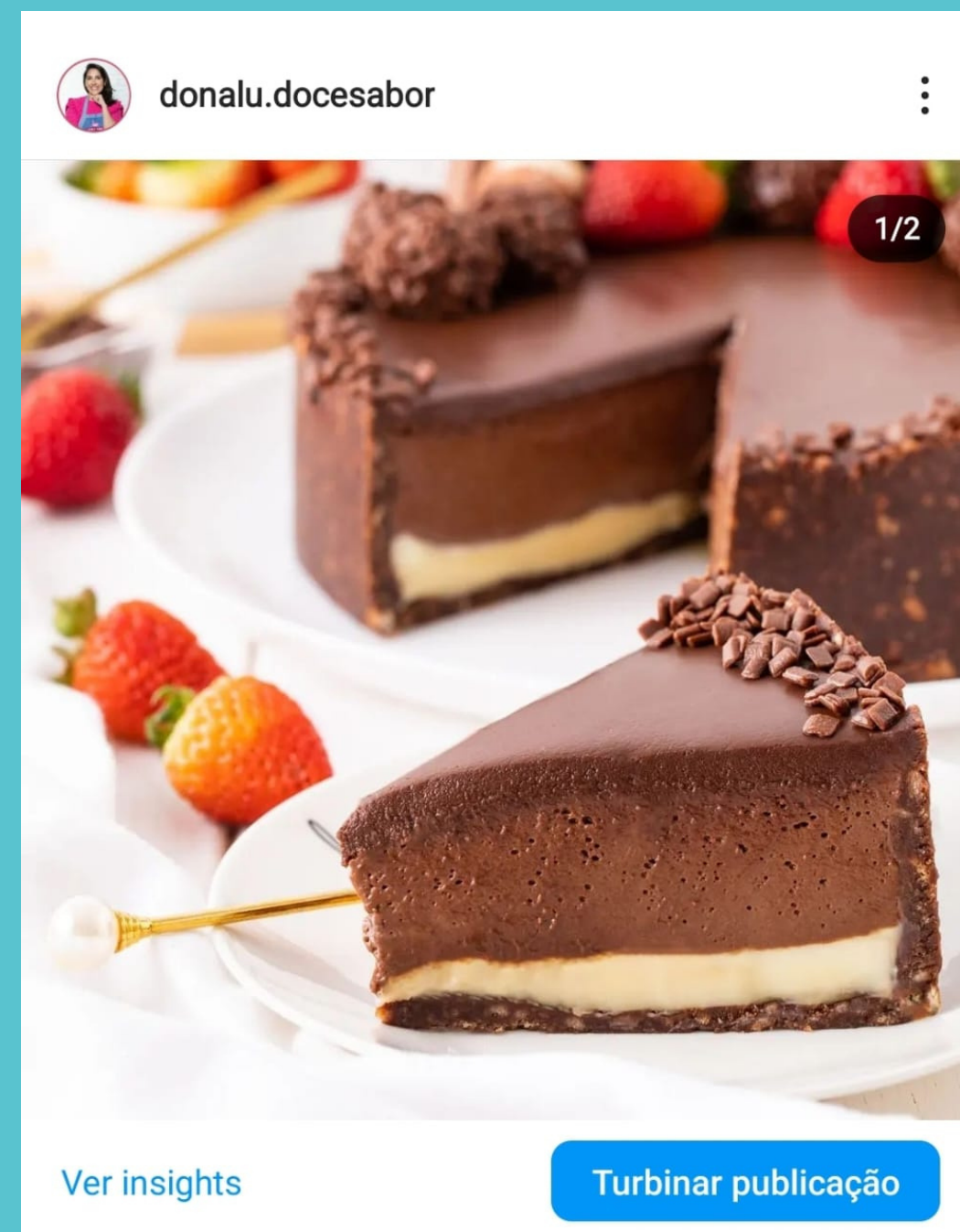


MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

1. Turbinar publicação
2. Criar campanha para mais visitas no perfil
3. Selecionar público alvo
4. Escolher público local
5. Definir km de abrangência
6. Interesses: sobremesas; bolos; chocolate; maternidade e família
7. Idade e gênero
8. Investimento mínimo R\$6 reais por dia

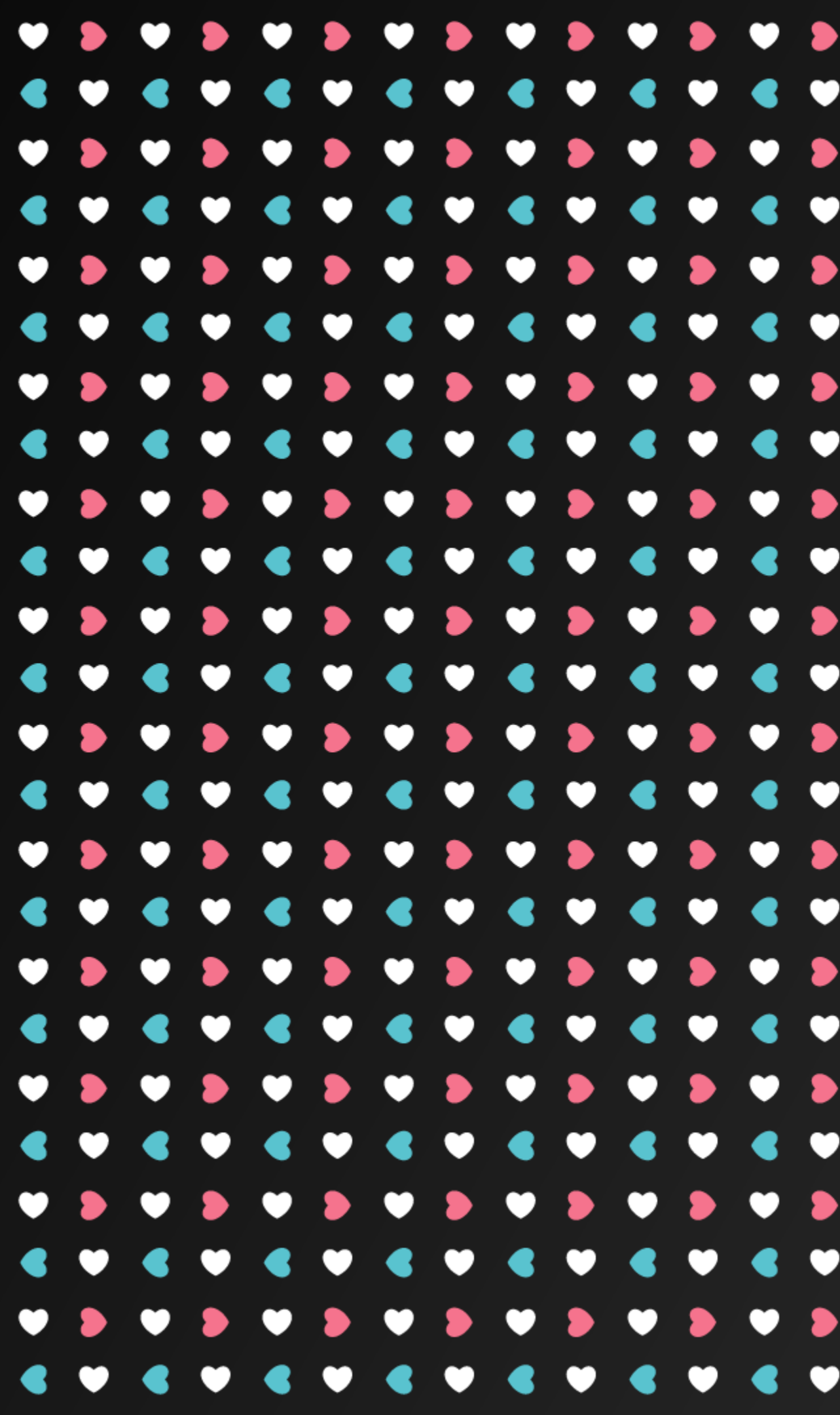
TRÁFEGO PAGO PARA NEGÓCIOS LOCAIS



MASTERCLASS

**DESTRAVE
SUAS VENDAS**

MODELOS DE NEGÓCIOS



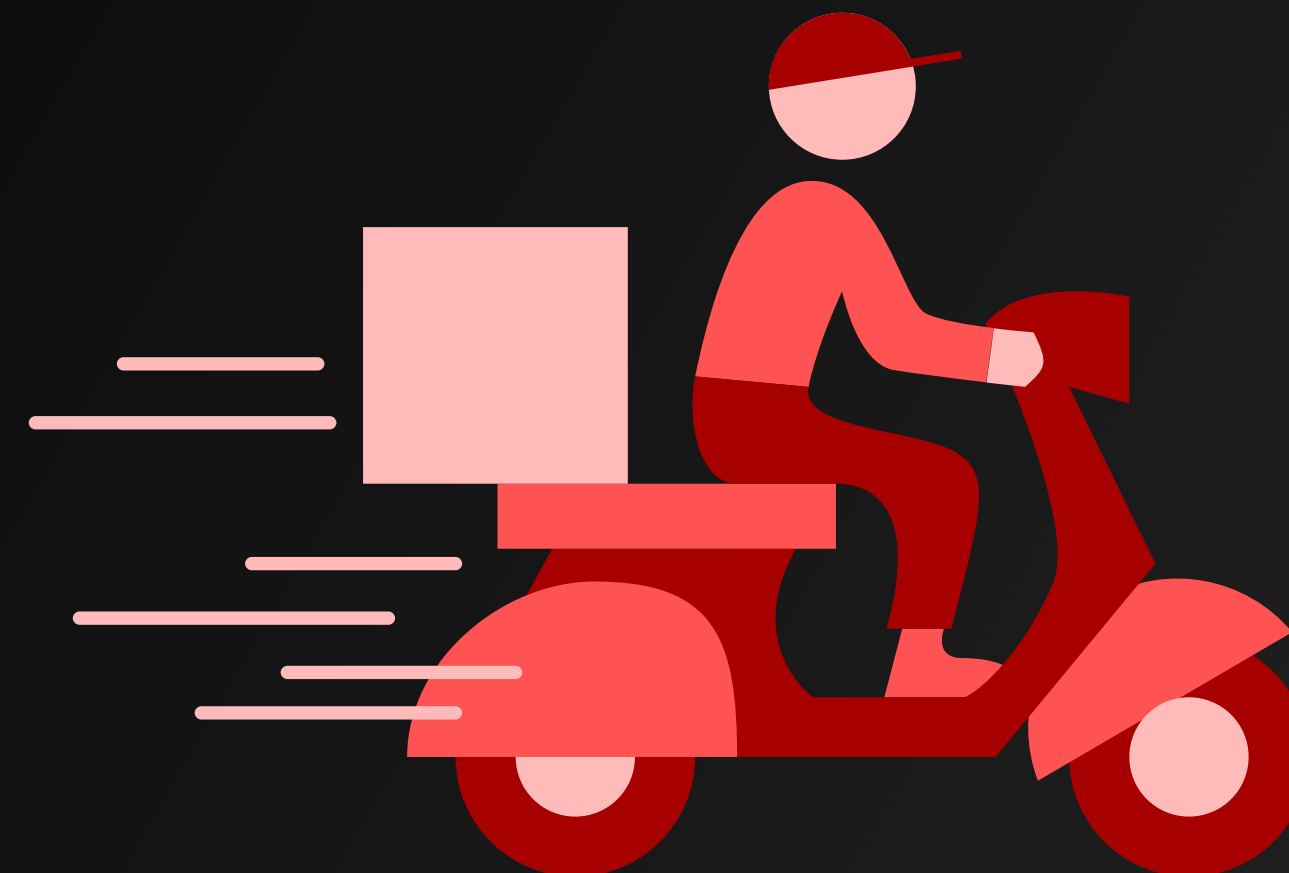
MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

ESTRUTURA

- Cozinha
- Recebimento e entrega de pedidos
- Atendimento através de plataforma digital/ Telefone/ Whatsapp
- Baixo custo para implementar

DELIVERY



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

ESTRUTURA

- Cozinha
- Recebimento e entrega de pedidos
- Atendimento presencial apenas para retirada

TAKE AWAY



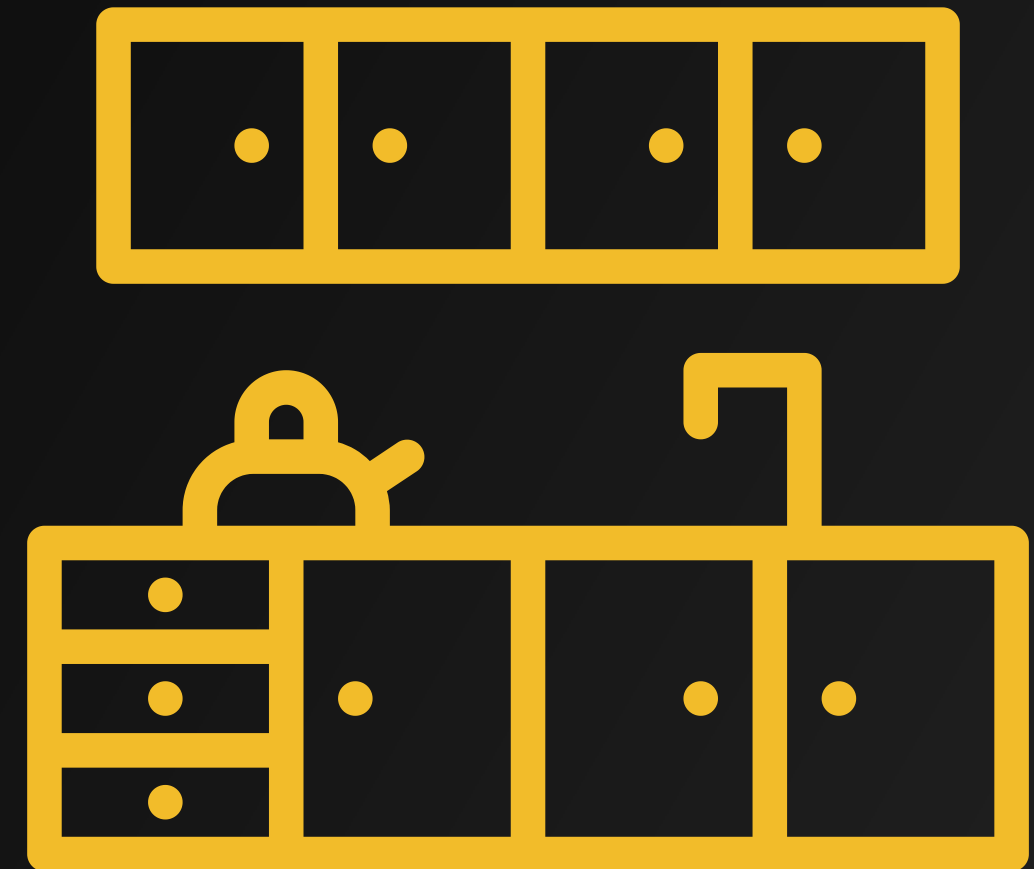
MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

ESTRUTURA

- Cozinha
- Recepção
- Atendimento personalizado
- Pedidos sob encomendas

ATELIÊ



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

ESTRUTURA

- Cozinha
- Salão
- Atendimento presencial
- Encomendas
- Delivery
- Take away

LOJA



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

VENDAS



ATENDIMENTO

COMO CONDUZIR O ATENDIMENTO

- Faça perguntas chaves
- Entenda as preferências e as necessidades do cliente
- Fale sobre as vantagens
- Apresente outras opções
- Ofereça um outro produto



OBJEÇÕES

QUANDO O CLIENTE DIZ QUE ESTÁ CARO!

- Explique porque seu produto tem um valor diferenciado.
- Destaque qualidades e diferenciais.
- Apresente outras opções.



FORMALIZE O PEDIDO

Finalize o pedido

- Colete as informações pessoais.
- Confirme a data e o horário do pedido.
- Solicite um sinal.
- Agradeça a preferência.



PÓS VENDA

- Deu tudo certo? Você ficou satisfeito com o seu pedido?
- Tem algo que você queira sinalizar para que eu possa melhorar o meu trabalho?
- Em breve vamos ter a campanha xx você gostaria de receber o cardápio?
- Obrigada pelo seu feedback, fico feliz em atendê-lo, conte comigo sempre que precisar.

PÓS VENDA

FEEDBACK NEGATIVO

- Entenda o descontentamento do cliente.
- Avalie se foi uma falha no seu processo ou se simplesmente não agradou o paladar.
- Se houve falha, assuma, peça desculpas, agradeça pelo feedback, ofereça outro produto como uma forma de se retratar.
- Se não agradou o paladar, informe que o produto tem essas características mesmo, realce as qualidades do produto e sugira uma outra opção na próxima compra.

ENCANTAMENTO

DETALHES QUE ENCANTAM

- Atenda prontamente ou informe quando irá retornar.
- Seja claro e objetivo.
- Entregue o combinado.
- Demonstre o quanto o cliente é importante, através de simples detalhes, como um bilhete de agradecimento.
- Overdelivery



MASTERCLASS

**DESTRAVE
SUAS VENDAS**

METAS

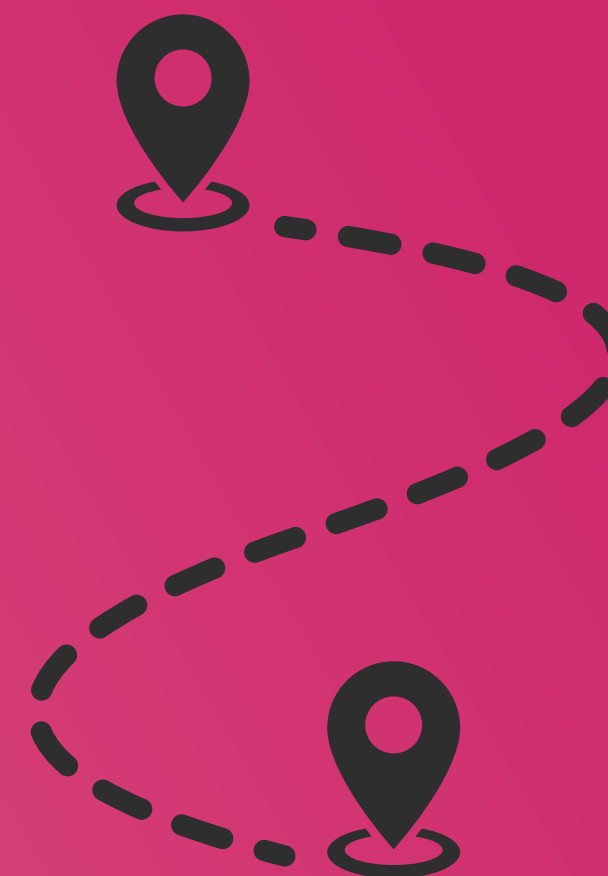


MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

QUEM NÃO DEFINE UM DESTINO NÃO CHEGA A LUGAR ALGUM!

- ✓ Renda extra?
- ✓ Renda principal?
- ✓ Quanto eu quero faturar?
- ✓ Para quê e porquê?



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

COMO DEFINIR A META DE VENDAS!

- ✓ Meta financeira - R\$5.000,00
- ✓ Dias trabalhados - 26 dias
- ✓ Lucro médio do produto - R\$15,00

$$\longrightarrow \text{R\$5.000,00} \div 26 = \text{R\$192,00/dia}$$

$$\longrightarrow \text{R\$192,00} \div \text{R\$15,00} = 13 \text{ unidades/dia}$$



MASTERCLASS

DESTRAVE SUAS VENDAS

EU SOU RESPONSÁVEL PELOS MEUS RESULTADOS!!

- ✓ Mentalizo
- ✓ Defino metas!
- ✓ Defino campanhas de divulgação
- ✓ Coloco em ação
- ✓ Avalio resultados
- ✓ Busco novos conhecimentos
- ✓ Recomeço o ciclo

