

COLEÇÃO
CHEF HELENA

*Da minha cozinha
para a sua renda!* ♥



COMO LUCRAR VENDENDO TORTINHAS GOURMET

GUIA BÔNUS 1

♥ 7 passos simples para ter renda extra em casa ♥




ORGANIZAÇÃO


SABORES


ONDE VENDER


PEDIDOS


CLIENTES


DIVULGAÇÃO

Um passo a passo simples para transformar suas receitas em uma renda extra todo mês

Como Lucrar Vendendo Tortinhas Gourmet



7

PASSOS

**Venda pelo
WhatsApp**

**Conquiste
clientes fiéis**

**Organize
seus pedidos**

**Comece com
pouco dinheiro**

Chef Helena Almeida

Coleção Tortinhas Gourmet Lucrativas · Bônus 1 de 2

Você não precisa de loja para começar a vender

Eu comecei vendendo pão e doce na porta de casa, com uma mesinha e uma caixa de isopor. Hoje ajudo outras mulheres a fazer o mesmo com as tortinhas no pote: um produto pequeno, bonito e que dá muito mais lucro do que parece.

Este guia tem 7 passos simples. Você não precisa fazer tudo de uma vez: comece pelo passo 1 e vá avançando devagar, no seu tempo.

Não precisa de curso, de computador nem de dinheiro guardado. Precisa de vontade de aprender, de alguns potes de 200 ml com tampa e das receitas da coleção.

Lembre-se: toda grande vendedora um dia fez a primeira tortinha. A sua também vai dar certo.



Os 7 passos para começar a lucrar

PASSO 1	Organize sua cozinha e seus materiais	05
PASSO 2	Escolha seus primeiros sabores	06
PASSO 3	Descubra onde vender suas tortinhas	07
PASSO 4	Receba pedidos sem confusão	08
PASSO 5	Encante e fidelize seus clientes	09
PASSO 6	Divulgue sem gastar dinheiro	10
PASSO 7	Evite os erros mais comuns	11
EXTRA	Capricho e segurança em cada pote	12

Dica: siga a ordem dos passos. Cada um prepara você para o próximo.



A mesinha na porta de casa, onde tudo começou

COMO USAR ESTE GUIA

Leia um passo por vez e coloque em prática antes de ir para o próximo. Tenha à mão as receitas da coleção e o guia “Como Precificar suas Tortinhas Gourmet”: um ensina a vender, o outro ensina quanto cobrar.

Organize sua cozinha e seus materiais

Antes de vender o primeiro pote, separe o básico. Você não precisa comprar tudo de uma vez: comece com o essencial e vá completando com o lucro das primeiras vendas.

- 1 **Potes de 200 ml com tampa:** de plástico transparente, para o cliente ver as camadas. Em loja de embalagens, o pacote com 50 ou 100 potes sai mais barato.
- 2 **Colherzinhas e sacolinhas:** para entregar com segurança e boa aparência, sem o pote virar no caminho.
- 3 **Uma prateleira só sua na geladeira:** potes sempre tampados, longe de carne crua e de alimentos com cheiro forte.
- 4 **Etiquetas:** com o sabor, a data de fabricação, a validade e o seu WhatsApp. Pode ser escrita à mão, com capricho.
- 5 **Um caderno ou o celular:** para anotar pedidos, gastos e vendas. Isso evita prejuízo.



Dica da Chef Helena: comece pequeno. Eu comecei com um pacotinho de potes e fui comprando mais conforme as vendas cresciam.

Escolha seus primeiros sabores

Não tente vender 20 sabores logo de cara. Escolha de 3 a 5 sabores para começar, de preferência os mais fáceis e os mais pedidos.

- 1 **1 sabor de chocolate:** é o mais vendido em qualquer lugar do Brasil.
- 2 **1 sabor de fruta da estação:** fica mais barato e mais fresco.
- 3 **1 sabor leve, como limão ou maracujá:** agrada quem “não gosta muito de doce”.
- 4 **Teste antes de vender:** peça para 3 ou 4 pessoas experimentarem e darem uma opinião sincera.
- 5 **Novidades aos poucos:** só depois de vender bem esses sabores, acrescente um sabor novo de cada vez.



2

Dica da Chef Helena: os livros “100 Tortinhas Gourmet Lucrativas” e “50 Tortinhas Gourmet para Toda Ocasião” têm dezenas de opções prontas para você escolher. Se está começando agora, comece pelo “30 Tortinhas Fáceis e Sem Forno”.

Descubra onde vender suas tortinhas

Você não precisa de loja nem de internet cara para vender bem. Comece pelos lugares mais perto de você:

- 1 **WhatsApp:** poste fotos das tortinhas no seu status e mande para a família e os amigos.
- 2 **Boca a boca:** ofereça para vizinhos e para colegas da igreja, da escola dos filhos e do trabalho.
- 3 **Grupos do bairro:** muitas cidades têm grupos de WhatsApp ou de Facebook de compra e venda local.
- 4 **Feiras e bazares:** pergunte na associação do bairro sobre feirinhas e eventos da comunidade.
- 5 **Encomendas para festas:** ofereça para quem está organizando aniversário, chá de bebê e outras comemorações.



Dica da Chef Helena: os guias “Fotos que Vendem” e “Embalagens que Vendem”, do meu neto Rafa, ajudam você a vender ainda mais em cada um desses lugares.

Receba pedidos sem confusão

Nada faz perder cliente mais rápido do que esquecer um pedido ou errar o sabor. Use esta organização simples, mesmo sem computador:

- 1 **Anote tudo:** no caderno ou nas notas do celular, escreva o nome do cliente, o sabor, a quantidade, o dia e o horário da entrega.
- 2 **Peça um sinal:** nos pedidos grandes ou de festa, cobre metade do valor antes. Isso evita prejuízo se o cliente desistir.
- 3 **Confirme o pedido:** mande uma mensagem um dia antes da entrega.
- 4 **Combine local e horário:** com clareza, para não haver mal-entendido.
- 5 **Depois da entrega:** anote se o cliente gostou. Isso ajuda você a melhorar sempre.



Dica da Chef Helena: um caderninho de 3 colunas (data, cliente e valor) já resolve 90% da bagunça do começo.

Encante e fidelize seus clientes

Vender uma vez é fácil. O segredo do lucro de verdade é fazer o cliente voltar a comprar e ainda indicar você para outras pessoas.

- 1 **Entregue com capricho:** pote limpo, bem fechado, gelado e no horário combinado.
- 2 **Mande um bilhetezinho:** um agradecimento simples junto com o pedido. As pessoas guardam esse carinho.
- 3 **Peça para usar a foto:** do pedido entregue, sem o rosto do cliente, na sua divulgação.
- 4 **Dê um mimo de vez em quando:** um pote extra para a cliente fiel vale mais que qualquer anúncio.
- 5 **Peça indicação:** com educação. “Se você gostou, me indica para uma amiga?”



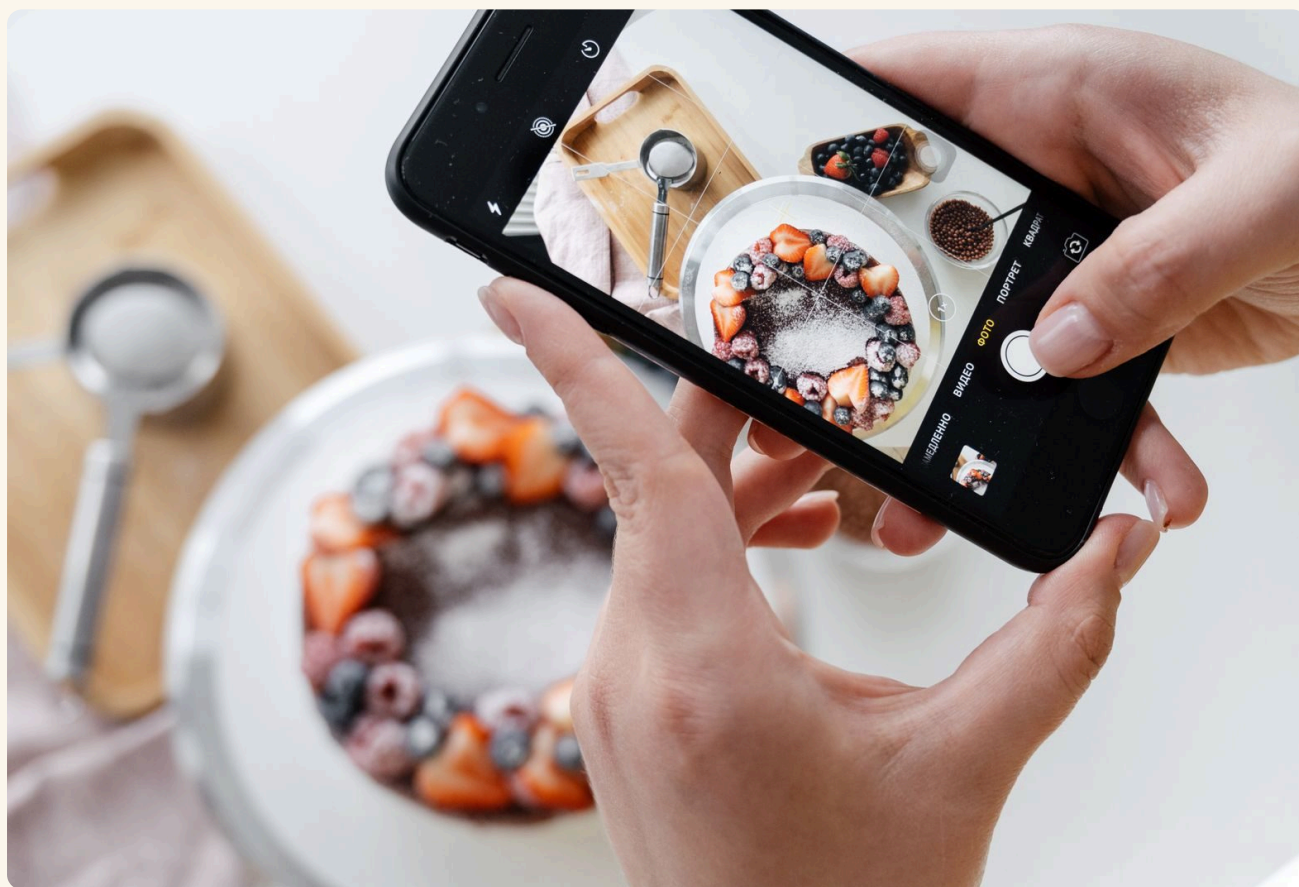
5

Dica da Chef Helena: cliente satisfeito é o melhor anúncio que existe, e não custa nada.

Divulgue sem gastar dinheiro

Você não precisa pagar anúncio para vender bem. Use o que você já tem: o celular e a sua lista de contatos.

- 1 **Fotografe com luz natural:** perto de uma janela, de dia. As camadas do pote ficam muito mais bonitas.
- 2 **Poste com frequência:** no status do WhatsApp e em uma rede social, pelo menos 2 vezes por semana.
- 3 **Tenha uma cara só sua:** use sempre o mesmo nome, a mesma etiqueta e o mesmo fundo nas fotos, para as pessoas reconhecerem o seu trabalho.
- 4 **Mostre a opinião dos clientes:** peça um recadinho e poste o print, com a autorização do cliente.
- 5 **Premie a indicação:** dê um desconto pequeno para quem trazer um cliente novo.



Dica da Chef Helena: o guia “Fotos que Vendem”, do meu neto Rafa, ensina este passo com todos os detalhes.

Evite os erros mais comuns

Estes são os erros que mais fazem quem está começando perder dinheiro ou desanimar. Fique de olho:

- 1 **Cobrar sem fazer a conta:** veja o outro guia bônus, “Como Precificar suas Tortinhas Gourmet”.
- 2 **Vender fiado sem controle:** anote tudo, mesmo para conhecidos e parentes.
- 3 **Gastar todo o dinheiro das vendas:** separe sempre uma parte para comprar os ingredientes da próxima leva.
- 4 **Prometer prazo apertado:** combine prazos com folga, nunca no limite.
- 5 **Desistir cedo demais:** as primeiras vendas são sempre as mais difíceis. Continue.



Dica da Chef Helena: errar faz parte de todo começo de negócio. O importante é aprender e continuar.

Capricho e segurança em cada pote

Tortinha no pote leva leite, creme e fruta: precisa de geladeira e de cuidado. Use esta lista antes de cada entrega.

HIGIENE

- ☐ Prenda o cabelo, tire anéis e pulseiras e lave bem as mãos antes de começar e sempre que mexer em lixo ou em dinheiro.
- ☐ Lave as frutas em água corrente e deixe de molho em água com água sanitária própria para alimentos, na medida do rótulo. Enxágue bem.
- ☐ Use potes novos, limpos e secos. Nunca reaproveite pote devolvido por cliente.

RÓTULO

- ☐ Cole em cada pote uma etiqueta com o sabor, a data de fabricação, a validade e “manter na geladeira”.
- ☐ Avise quem tem alergia, por exemplo: “contém leite, glúten e ovos”.
- ☐ Coloque o seu nome e o seu WhatsApp: o pote vazio vira propaganda.

GELADEIRA E ENTREGA

- ☐ Guarde os potes tampados na geladeira, entre 2 °C e 6 °C, e respeite a validade escrita em cada receita.
- ☐ Fora da geladeira, no máximo 2 horas. Para entregar, use caixa térmica com gelo reutilizável e não deixe os potes no sol.
- ☐ Na dúvida sobre a validade, não venda. Cliente que passa mal não volta mais.



COM CARINHO

Agora você já tem o caminho. O próximo passo é colocar a mão na massa!

Chef Helena Almeida

7 PASSOS BÔNUS 1 DE 2

P.S.: não deixe de ler o outro guia bônus, “Como Precificar suas Tortinhas Gourmet”. Ele ensina exatamente quanto cobrar em cada receita.