

A photograph of a bakery or cafe interior. In the foreground, a round chocolate cake sits on a silver pedestal stand under a glass dome. To the left, another similar stand holds a stack of cookies. The background is softly blurred, showing a person in a dark coat standing near a counter. The lighting is warm and ambient, with several pendant lights visible. A semi-transparent dark grey rectangle is overlaid in the center, containing white text.

**A CHAVE DO
SUCESSO
DE UMA
CONFEITARIA,
PADARIA,
OU CAFETERIA.**

A CHAVE DO SUCESSO DE UMA CONFEITARIA, PADARIA, OU CAFETERIA

Todos os direitos reservados.

O conteúdo deste manual é propriedade da editora e dos autores.

Não é autorizada a reprodução deste manual sem a autorização expressa e por escrito dos autores.

O manual não poderá ser revendido, nem cedido a terceiros.

Autorizamos e aconselhamos que imprima o manual para efeitos de trabalho

Edições Venda Otimizada

fernandosilva@vendaotimizada.com

1 – O QUE NÃO É A CHAVE DO SUCESSO

Nota: Este livro é sobre confeitarias, padarias e cafeterias. E apesar de poder haver algumas diferenças entre estes três tipos de lojas, a verdade é que a chave para o sucesso é a mesma. Em Portugal, também se podem chamar a estas lojas de café, pastelarias, ou snack-bar. No Brasil também se podem chamar de lanchonete.

Aqui, neste livro, eu vou chamar de confeitarias, mas você já sabe que pode ser um dos outros tipos de lojas.

Antes de lhe contar qual é a chave do sucesso, quero explicar qual não é a chave do sucesso.

E isto é muito importante porque existem muitas ideias erradas por aí. E eu não quero que você perca tempo e dinheiro atrás das ideias erradas.

Infelizmente essas ideias erradas são espalhadas na internet, e até em sites que deviam servir para ajudar as pessoas a criar bons negócios.

Há uns tempos atrás, vi um vídeo em que uma pessoa tentava explicar o que tinha aprendido num livro que tinha lido.

O livro explicava como testar um negócio mesmo antes de o abrir. E essa pessoa usou um exemplo de uma confeitaria.

Dizia ele que para alguém testar uma ideia de uma confeitaria, o futuro empresário devia fazer bolos, e depois devia tentar vender os bolos no emprego, ou a amigos. Se os bolos vendessem bem, o negócio devia avançar.

Em primeiro lugar essa pessoa não percebeu bem o livro. E em segundo lugar, percebe ainda menos de lojas.

Pensar que a chave do sucesso de uma confeitaria são os produtos é muito perigoso.

É verdade que os produtos que você vende não podem ser maus produtos.

Isso é evidente.

E aliás, se você tiver um excelente produto, isso pode ajudar. Mas não é o principal fator de sucesso.

E ainda por cima, não é fácil criar um produto que seja muito diferente dos outros.

A maioria dos clientes não consegue distinguir um café, um bolo, ou um pão que seja razoável, de um que seja bom.

A CHAVE DO SUCESSO DE UMA CONFEITARIA, PADARIA, OU CAFETERIA

Mas mais importante que isso, é que muitas das confeitarias de sucesso até nem fabricam os próprios produtos. Elas compram os produtos a outras empresas. E apesar disso têm muito sucesso. Por isso, a chave do sucesso não está no produto.

Outras pensam que o sucesso está em ter preços baixos.

Mas isso também não é verdade. Todas as confeitarias de sucesso que eu conheço não têm os preços mais baixos.

Aliás, é muito difícil ter sucesso com preços baixos. Se você tem preços baixos, você ganha menos em cada produto. E por isso, você precisa de vender muito mais que as outras lojas.

Se você quer competir pelo preço, os seus maiores concorrentes vão ser os supermercados.

E você vai perder essa guerra.

Há uns anos atrás, houve uma cadeia de confeitarias que teve que fechar o negócio. E tinha sempre clientes. Mas como os preços eram baixos, não conseguia ter lucro.

Portanto, os produtos e os preços não são a chave do sucesso.

A chave do sucesso está noutro fator. Mas já lá iremos.

2 – PORQUE É QUE AS PESSOAS VÃO ÀS CONFEITARIAS

Para você perceber qual a chave do sucesso, você tem que perceber o que leva as pessoas a irem a uma confeitaria.

E o que leva as pessoas a irem, não é só para comprar a comida e bebida que você vende.

Repare numa coisa.

Em vez de os clientes irem a uma confeitaria tomar o pequeno almoço (café da manhã, como se diz no Brasil), eles podiam perfeitamente comer em casa, ou ir ao supermercado e comprar a comida. E iria ficar muito mais barato que ir à sua loja.

O mesmo se passa com tomar um café, ou fazer uma pequena refeição à hora do almoço. As pessoas podiam comer no trabalho, ou em casa. Poupariam tempo e dinheiro.

E no entanto há muitas que não o fazem (felizmente para você).

A verdadeira razão porque os clientes vão a confeitarias, é para se sentirem melhor, e não só para matar a fome ou a sede.

3 – A CHAVE DO SUCESSO

Mas então qual a chave do sucesso?

A chave para o sucesso está no ambiente da sua loja. Ou se quiser dizer de outra maneira (é a mesma coisa), o sucesso está na imagem da sua loja.

Para ter sucesso a sua loja tem que ser mais agradável que o ambiente de uma casa ou do emprego.

Muitos donos de confeitarias não percebem, mas o negócio principal não é vender comida e bebidas. Isso é importante. Mas o principal é vender o conforto e sensação de bem estar.

Ainda me lembro da primeira vez que me pediram para ajudar a criar uma confeitaria.

Eu já tinha ajudado várias pessoas a criar ou melhorar lojas de roupa. E essa era a minha área.

Quando comecei a estudar melhor as confeitarias existentes, não conseguia perceber porque é que elas eram todas iguais e todas com uma imagem tão má.

Para mim, que vinha do setor da moda, a imagem é tudo. As lojas de roupa investem mais na imagem do que nos produtos.

A CHAVE DO SUCESSO DE UMA CONFEITARIA, PADARIA, OU CAFETERIA

Então por que é que as confeitarias não poderiam ser assim?

Comecei a investigar melhor as confeitarias noutros países. Já tinha viajado para outros países, e tinha encontrado confeitarias diferentes. Eram confeitarias com uma imagem tão boa como as lojas de roupa.

E foi assim que ajudei a criar uma confeitaria com uma imagem agradável e um ambiente confortável.

Hoje em dia, já há muitas confeitarias que têm uma excelente imagem.

Mas ainda são uma minoria.

As lojas com melhor ambiente são as lojas onde as pessoas querem estar e ser vistas.

Quando vamos a um lugar, o ambiente que nos rodeia influencia o nosso estado de espírito.

Se o ambiente é antiquado ou mesmo “normal”, não nos conseguimos sentir alegres e satisfeitos.

Mas quando o ambiente é moderno e positivo, sentimo-nos melhor, sentimo-nos com mais sucesso.

A nossa obrigação, ao criar um ambiente de uma loja, é fazer os

A CHAVE DO SUCESSO DE UMA CONFEITARIA, PADARIA, OU CAFETERIA

clientes sonhar. Sonhar que têm uma vida melhor.

E isso não custa muito dinheiro (para eles). É mais barato que ir de férias para o Bali (ou outro local de férias da moda), ou comprar um BMW, ou Mercedes. E você pode dar isso ao cliente. A sensação de que ele é especial e tem poder de compra.

Um cliente que:

- entra numa loja com uma fachada moderna (e não uma com um letreiro cheio de cores);
- lá dentro encontra uma decoração mais atraente do que a que tem em casa, com detalhes de decoração;
- vê bolos e bebidas expostas de forma apelativa, que até apetece pedir tudo;
- é atendido por empregados simpáticos e vestidos com roupa diferente e original.

Esse cliente vai sentir que está muito melhor na vida. E vai voltar sempre, porque se sente bem.

Sempre que o cliente tiver fome, ou lhe apetecer tomar café, ele vai automaticamente lembrar-se da sua loja. Porque ele vai associar a sua loja a um momento agradável, a um momento de prazer.

E criar uma boa imagem não é muito mais caro do que criar uma

A CHAVE DO SUCESSO DE UMA CONFEITARIA, PADARIA, OU CAFETERIA

imagem normal (como a maioria das lojas tem). Não estamos a falar em criar um ambiente de luxo. Estamos a falar em criar uma imagem moderna, com atenção aos detalhes.

4 – O QUE É O SUCESSO

Uma confeitaria de sucesso é um negócio que ganha muito dinheiro, mas é muito mais que isso. É também um negócio que:

- fica com os melhores clientes, ou seja aqueles que pagam mais, e que são mais fáceis de atender
- tem bons empregados, porque pode pagar salários mais altos, e o ambiente da loja é mais positivo
- os donos têm mais tempo livre, porque o negócio fica mais fácil de administrar. Não é preciso estar sempre à procura de novos clientes
- os donos têm melhor vida, porque não têm que estar sempre à procura de dinheiro para pagar as despesas.

Você vai conseguir “roubar” clientes à concorrência. E vai ainda conseguir clientes que antes nunca iam a confeitarias, porque não se sentiam bem.

Costuma-se dizer que o negócio das confeitarias é mau.

E isso em parte é verdade, porque a maioria das confeitarias são

A CHAVE DO SUCESSO DE UMA CONFEITARIA, PADARIA, OU CAFETERIA

maus negócios. Mas há algumas que são excelentes negócios, e ganham muito dinheiro. E nem é assim tão difícil ter sucesso. Basta ter um bom plano para criar uma boa imagem, e seguir esse plano.

Os clientes não se distribuem por igual entre as lojas.

Se existirem 10 confeitarias numa zona da cidade, cada uma delas não vai ter 10% dos clientes. Haverá uma ou duas que terão a grande maioria dos clientes. As outras terão muito menos que 10% dos clientes.

O erro maior que eu vejo em quem tem uma confeitaria é ter uma imagem normal, igual à maioria das lojas.

Mas não existe muita diferença entre ter uma loja com uma má imagem, e uma imagem normal. As lojas com uma imagem normal (razoável), não têm muito mais clientes que as lojas com má imagem.

A diferença é quando se passa de uma imagem normal para uma imagem superior.

Aí, a diferença de resultados é enorme.

Por isso, não fique satisfeito por ter uma imagem razoável. Isso não é suficiente para o sucesso.

Ter uma imagem excepcional está ao alcance de qualquer um. Basta

A CHAVE DO SUCESSO DE UMA CONFEITARIA, PADARIA, OU CAFETERIA

querer dedicar tempo a isso.

E esse trabalho vai ser apenas no início. Depois, você vai poder beneficiar desse trabalho durante vários anos.

MANUAL SUGERIDO

Manual “Transforme o seu Café, Padaria ou Confeitaria – Kit passo a passo”

O manual completo para criar ou transformar qualquer café, padaria, ou pastelaria, num negócio extraordinário.

<https://www.vendaotimizada.com/produto-manual-confeitaria/>



A CHAVE DO SUCESSO DE UMA CONFEITARIA, PADARIA, OU CAFETERIA

Fernando T. Silva

(Venda Otimizada)