

Maratona

VIVENDO DE BRIGADEIRO

MATERIAL DE APOIO
Aula 03



Oi, oi! Eu sou a Ci, da **DOCIS**. Seja muito bem-vinda, seja muito bem-vindo ao nosso evento “**Maratona Vivendo de Brigadeiro**”. Hoje nós estamos no nosso terceiro episódio e teremos um total de quatro, onde eu estou te mostrando que **é possível viver das vendas de brigadeiro**, entendendo todo o seu processo e **sabendo o caminho para isso**.

No nosso primeiro dia a gente viu as **funções dos principais ingredientes para a gente fazer um brigadeiro perfeito**. Diferentes tipos de chocolate, principais diferenças entre os leites condensados e a importância de ter uma proporção de gordura correta e a **importância dos nossos confeitos**.

No segundo dia nós falamos dos **principais erros que acontecem com o brigadeiro**. Por que ele fica puxa, ou borrachudo, por que ele fica mole para bolear, deforma na forminha – fica aquela coisa meio estranha – e, por que ele cristaliza demais.

Para hoje, nós vamos falar, então, sobre **a importância da organização financeira**. Dá até arrepio, não é? Quanto custa o seu produto, como identificar o custo de cada ingrediente e a importância de ter um cardápio simplificado.

Bom, então, vamos agora aprofundar mais um pouco no nosso assunto de hoje. Essa aula agora é de muita teoria. **A gente vai falar sobre a importância da organização financeira, que olha, a gente vai queimar nossos neurônios**. Então, não esquece, pega o seu caderno, sua caneta e anota todas as informações que eu vou te passar aqui.

A IMPORTÂNCIA DA ORGANIZAÇÃO FINANCEIRA



Primeiro lugar, para a gente conseguir fazer a nossa organização financeira, **a gente precisa descobrir quanto custa cada um dos nossos ingredientes**, e para isso, é claro, a gente tem uma formulazinha para a gente encontrar. Mas, de nada adianta a gente conseguir encontrar o custo de cada ingrediente se a gente não faz uma ficha técnica para colocar todos os nossos ingredientes e **encontrar o custo total do nosso produto**. E é isso que eu vou te mostrar aqui hoje.

Vamos lá, então! Vamos para o nosso quadrinho. Vou montar aqui uma ficha técnica. Essa é uma ficha técnica que eu desenhei aqui no quadro durante a aula, mas **você pode fazer uma planilha do Excel e também pode fazer no caderninho, fazendo a continha na calculadora**. Para a gente começar, eu vou pegar uma receita aleatória, essa não é uma receita minha, que fique bem claro, eu peguei uma receita aleatória no Google, e eu vou colocar aqui só para a gente entender como vai ser, tá?



Para a gente fazer um brigadeiro, a gente precisa do que? **Do leite condensado**. Quanto custa o nosso leite condensado? A gente pegou um preço médio, tem algumas cidades em que está mais caro, outras cidades que está mais barato. O leite condensado está custando R\$ 7,00 (sete reais). **Geralmente a gente utiliza 100% da quantidade que vem dentro do nosso leite condensado**

mas aí, nessa minha receita a gente vai usar, também, **manteiga**, vamos comprar um tablete de manteiga no mercado. Geralmente a gente paga uns R\$ 7,00 a R\$ 8,00 reais, mais ou menos, em média. Vou colocar aqui **R\$ 7,00 (sete reais)** também. Só que a manteiga, **a gente não usa 100% dela**. A manteiga vem 200 gramas, vou colocar aqui a quantidade da manteiga: 200 gramas.



Aqui o leite condensado vem 395 gramas. Além disso, nessa receita, **eu vou usar então, o meu cacau em pó**. Vou comprar um cacau em pó lá do supermercado mesmo.



Quanto custa um cacau em pó, aquele, da caixinha vermelha, que eu falei lá na primeira aula? Ele custa em média, uns R\$ 13,00 (treze reais). E ele vem, também, 200 gramas de cacau em pó. **E além do cacau e de todos os outros ingredientes, é claro que a gente vai precisar de um confeito**, também. Então, vamos supor, que eu fui lá na loja Santo Antônio e comprei um potinho de split, aquele que eles vendem fracionado, vou lá e compro um potinho de split que vem 200 gramas, vou colocar aqui, confeito, vem 200 gramas, também, e ele me custou - isso é um valor hipotético, por que eu não lembro dos valores- ele me custou R\$ 20,00 (vinte reais), essa quantidade.

A partir daí, eu preciso saber, quanto eu vou utilizar de cada ingrediente desses daqui, para eu poder montar o valor total da minha receita.

Eu sei que na minha receita **eu vou utilizar um leite condensado inteiro**, então, esse valor de R\$ 7,00 (sete reais), eu vou usar ele por completo. **Já a manteiga eu vou usar, 30 gramas**, então quer dizer que desses 200 gramas, eu não vou usar esses R\$ 7,00 (sete reais), e para isso eu preciso fazer uma formulazinha bem básica, para a gente entender, quanto vai gastar de manteiga para o nosso brigadeiro.

Então, **eu vou pegar as quantidades que eu vou utilizar de todos os meus ingredientes**. O meu leite condensado eu vou usar ele por completo, então vai ser R\$ 7,00 (sete reais), que são aqui ó, meus 395 gramas. Da minha manteiga, eu vou usar somente 30 gramas, e **aí eu preciso fazer uma continha, bem básica**, para a gente descobrir quanto custa 30 gramas desses R\$ 7,00 (sete reais).

E aí, eu vou pegar, **vou fazer a seguinte fórmula**, anota no teu caderninho também. **A gente vai pegar a quantidade que a gente usa na receita**, que no caso aqui é 30 gramas, e a gente **vai multiplicar** pelo valor pago no produto, então eu vou multiplicar por R\$ 7,00 (sete reais), que foi o valor que eu paguei.

Multiplico por 7, e aí esse valor 30×7 , eu vou dividir pela quantidade total que vem na minha embalagem. Então, aqui os 200 gramas, eu vou dividir, 200 gramas, e aí eu vou fazer uma conta.

Vamos lá. 30×7 é igual a 210 – vou colocar aqui- 210 dividido por 200, eu vou dividir por 200, que vai me dar o resultado de R\$ 1,05 (um real e cinco centavos). Então, quer dizer que esses 30 gramas de manteiga ele vai custar o valor de R\$ 1,05 (um real e cinco centavos). **Essa é a quantidade que você usa para a receita.** Então, esse vai ser o custo de manteiga para a sua receita.

Então, **para você fazer isso com todos os seus ingredientes** da receita que a gente vai utilizar somente uma parte, **anota essa fórmula aí**, que a gente vai precisar: **a quantidade da receita, vezes o preço que a gente pagou, dividido, tudo isso, pela quantidade total que vem na minha embalagem.** Essa é a minha fórmula, que eu vou descobrir qual é o valor que eu pago para aquelas minhas graminhas que eu vou usar ali para fazer o meu brigadeiro.

E aí, a mesma coisa para eu fazer o cacau. A gente vai usar um e cinco (1,05) de manteiga. Aqui no cacau eu vou usar 30 gramas. Novamente, é uma receita hipotética, do Google.

Pegar 30 gramas de cacau e eu vou fazer a mesma coisa. 30 graminhas de cacau. Eu vou colocar a quantidade que eu vou usar na receita – 30 gramas- multiplicado pelo valor total que eu paguei, que é R\$ 13,00, dividido pela quantidade que vem na minha embalagem, e o total dele vai ser, vou pegar a quantidade da receita, 30 gramas, multiplicado pelo preço que é R\$ 13,00, é igual a 390, dividido pela quantidade total que vem na minha embalagem, dividido por 200, eu vou usar R\$ 1,95 (um e noventa e cinco) de cacau.

E agora, a gente chega na parte crucial, para a gente descobrir o preço que a gente paga em cada item, em cada item que a gente usa para o nosso brigadeiro, que é o nosso confeito.

"Cí, como eu faço para descobrir quanto de confeito eu vou usar na minha receita inteira? Por que eu sei que essa receita, eu fui lá fiz essa receita, e ela me rendeu – novamente hipotético- e ela me rendeu 350 gramas. E ela me rendeu- sei lá, vou fazer brigadeiro de 20 gramas- e eu vou quanto vai dar. Mas aí quanto de confeito eu vou usar em cada brigadeiro?! Como eu vou fazer isso? Como é que eu vou fazer isso para precificar?".

Vamos lá, **como que eu vou fazer para identificar quanto de cada confeito que eu vou utilizar na minha receita?**

Vamos dizer que eu estou aqui com um brigadeiro aleatório e eu vou utilizar 20 gramas de massa de brigadeiro, vou pesar aqui na minha balança – vou untar aqui um pouquinho para não grudar- a minha balança já está higienizada, eu passo um pouquinho de manteiga, também, vou ligar, e ai eu vou colocar o meu brigadeiro. Se tivesse que acertar, não teria acertado, 20 gramas de primeira.

E ai eu vou enrolar o meu brigadeiro, e eu vou passar aqui no meu confeito, passei no meu confeito, e lembra da aula anterior, **não vamos deixar o brigadeiro porco-espinho**, que não fica legal, vamos bolear ele de novo, e ai eu volto aqui para minha balança, ela está zerada, eu venho com o brigadeiro completo, novamente, e peso.

O peso total agora, ele é de 24 gramas, ou seja, eu utilizei 4 gramas de confeito para esse brigadeiro, então eu já sei a quantidade de confeito que eu uso para cada brigadeirinho.

Então, se eu já sei que eu tenho 4 gramas de confeito por brigadeiro, vou colocar aqui, 4 gramas cada. **Eu preciso saber, também, qual que é o rendimento dessa minha massa de brigadeiro.** E como que eu faço para saber isso? Quanto que ela rende? Eu vou pesar a minha massa final e vamos supor, que a minha massa deu, 350 gramas, eu vou pegar 350 e eu to fazendo todos os brigadeiros de 20 gramas, e eu vou dividir por 20 para saber quantos brigadeiros, em média eu vou ter, eu vou ter 17 brigadeiros e meio.

Esse meio, provavelmente a gente vai perder, com o restinho que fica no bowl, que fica um pouquinho na colher, então, ele vai render 17 brigadeiros. Então, **agora que eu sei a quantidade de brigadeiros que a minha receita vai render**, vou colocar aqui, rendimento 17 brig's. Se eu sei que ela rende 17 brigadeiros e eu utilizo 4 gramas de confeito, para cada brigadeiro, então, eu vou utilizar no total, vou multiplicar 17 por 4, eu vou utilizar 68 gramas para essa receita completa. Vou colocar aqui embaixo. 68 gramas para a receita, para 17 brigadeiros.

E agora, agora sim, eu consigo calcular, então, o custo exato, que eu vou utilizar na minha receita.



Eu vou pegar para fazer a minha continha de novo. **eu vou pegar a quantidade que eu vou utilizar na receita**, são 68 gramas, 68 gramas vezes o preço que eu paguei, que foi R\$ 20,00 (vinte reais), igual a 1360, e agora sim, **eu vou dividir pela quantidade que veio na embalagem**, vou dividir por 200, e aí eu tenho o resultado de R\$ 6,80 (seis reais e oitenta centavos), então eu vou gastar seis e oitenta de confeito para a minha receita completa.

E aí, tem mais uma coisa, a gente precisa calcular, também, o pelotine, a forminha de brigadeiro, e aí você vai descobrir que, em média, ela vai custar um ou dois centavos, e aí você acrescenta aqui nessa conta.

Agora, eu preciso, para eu saber o custo total da minha receita, eu preciso somar, R\$ 7,00 (sete reais), mais R\$1,05, mais R\$1,95, mais R\$6,80, e mais os pelotines que você vai usar, to sem o pelotine aqui, essa receita vai custar R\$ 16,80 (dezesseis e oitenta).

Custo total R\$ 16,80 (dezesseis e oitenta) é o custo da minha receita. Mais uma vez, esse é um valor hipotético, eu não fui lá ver se foi isso mesmo que eu paguei no meu confeito, eu não sei se é esse mesmo o valor do meu cacau, eu chutei para trazer esse exemplo para você.

E agora que eu sei o custo total da minha receita eu preciso saber quanto que custa cada brigadeiro, não é?



Então eu vou pegar a quantidade total de brigadeiros que rendeu a minha receita, rendimento 17 brigadeiros e eu vou dividir pelo valor total R\$ 16,80 (dezesseis e oitenta), que vai dar o quê? R\$0,99 (noventa e nove centavos) por brigadeiro. Cada brig's. esse é o custo do meu brigadeiro que eu fiz com cacau e coloquei um confeito da callebaut, por exemplo.

E agora, Ci. Como que é que eu faço para saber como é que eu vou calcular minha margem de lucro?

Eu sempre gosto de calcular de uma forma que eu aprendi faz muito tempo, e **agora que eu já sei quanto custa cada um dos meus brigadeiros**, dessa minha receita que eu fiz, eu posso colocar minha margem de lucro, e **a margem de lucro é você quem vai definir e vai colocar e vai repassar isso para o seu cliente**. A margem de lucro é você que vai decidir, por que é você que vai saber o que é justo e o que não é. O que paga o seu trabalho ou não.

Dito tudo isso, agora que você já sabe como encontrar o custo dos seus ingredientes, **eu vou te falar sobre a importância de você ter um cardápio reduzido**. Por que eu estou te falando isso? Porque eu já senti isso na pele, também.

Lá no meu começo eu aprendi a fazer um monte de receitas, e eu inventava um monte de coisas, e eu queria colocar tudo aquilo no meu cardápio, mas, um belo dia, uma cliente olhou para mim e falou assim

"eu não sei nem o que pedir"

E eu achei que: **"ah, deve ser por que é tudo muito gostoso, é claro, ela não sabe o que pedir"**. Mas, com o passar do tempo eu entendi que as pessoas elas têm uma espécie de paralisia. Vou te dar um exemplo, quando você vai até um restaurante e você abre aquele cardápio e tem assim, ó, um monte de opção, por exemplo, tem um monte de opção de carne de frango, tem um monte de opção de peixe, um monte de opção de carne vermelha, e ai você fica folheando aquelas páginas, e ai você fica tão frustrada que você não sabe nem o que escolher, e ai você fala:

"nem sei o que eu quero. Não quero nada não"

se é um shopping então, se você está em uma praça de alimentação, você fala: "aí, quero ir embora. Vamos embora que eu como em casa." E o que acaba acontecendo? A mesma coisa quando o cliente recebe o seu menu e tem um monte de opção e ele fica sem entender o que está acontecendo, principalmente, se você tem preços diferentes para cada sabor de brigadeiro.

Então, por exemplo, "ah, o meu brigadeiro de chocolate ao leite, o belga, ele custa R\$ 4,00 (quatro reais), e aí o meu brigadeiro de coco, que ele não leva o confeito de chocolate belga, ele é um pouco mais barato, mesmo. Então, eu coloco o preço dele de R\$ 3,00 (três reais). Ai o meu cliente fica sem entender,"

“tá, mas esse é quatro e esse é três? Se eu pedir 20 desses, 30 daqueles, quanto vai dar? Qual é a conta que eu tenho que fazer?”



E aí, se tem mais um monte de opção então, isso dificulta a escolha do nosso cliente.

Então, a gente tem que pensar da seguinte forma, toda vez que o cliente vem falar com você, **você tem que solucionar um problema dele**, ele vem com uma dor, ele te apresenta uma dor que ele quer encomendar um doce, quer encomendar uns brigadeiros e **você precisa apresentar uma solução**, você precisa entregar aquilo da melhor forma possível.

E esse entregar da melhor forma já **começa a partir do momento que você entrega o menu para ele**, que você manda lá pelo WhatsApp, onde ele não tem essa sofrência de ficar escolhendo e fazendo contas.

“Será que eu consigo pagar? Será que eu não consigo?”

Então, a gente facilitar a vida do nosso cliente é um tempo que a gente ganha, tanto para nós quanto para o cliente. Então, ele vai olhar o seu cardápio, você tem lá doze opções de brigadeiro. Eu acho o número doze, um número satisfatório, que não vai confundir a cabeça das pessoas. Dez a doze sabores. Se você colocar vinte, vinte e cinco sabores, é muito mais difícil para você atingir o seu cliente. Vai vir clientes de todos os lados e você não vai entender qual é, realmente o seu público.

Mas, **“Cí, como é que eu faço para entender qual é o meu público?”**. Você vai aos poucos. Você vai tentando introduzir novos sabores, para ver se você consegue colocar ele dentro do seu menu.

E como é que você faz isso? Você pode fazer, por exemplo, ofertas no meio da semana. E quando eu digo oferta, não é você fazer um preço reduzido do seu produto, e sim, **você criar uma estratégia de venda para um dia específico**.

Por exemplo, na segunda-feira, você sabe que **é um dia mais fraco de venda**, você pode lançar o menu do “segundou”, o menu da segunda-feira. E aí, naquele dia você quer lançar, testar, novos sabores de brigadeiro, novos produtos do seu cardápio. E aí, você já vem e anuncia uma semana antes. **“Olha só, na segunda-feira vou ter a pronta entrega, quem já quiser fazer suas encomendas, é um produto novo.”**. Então, você faz aquele dia o dia daquele produto.

Por exemplo, o dia do brigadeiro de pistache. Eu não sei se vai vender brigadeiro de pistache na minha produção. Eu não posso colocar no meu menu sem saber se o meu cliente vai gostar. E aí, eu vou fazer esse teste. Lá na sexta-feira, o dia que eu trabalho com pronta entrega, eu vou ofertar isso para o meu cliente, e aí eu vou fazer caixinhas de pronta entrega, ou então eu vou mandar a degustação para eles para poder entender, de fato, se esse produto novo entra, ou não, no meu menu. Outra coisa muito importante

é a gente saber dizer:

NÃO!

Que muitas vezes, lá no nosso menu, a gente tem vários sabores, e a gente vê que tem sempre um ou dois lá, esquecidos, e quando a gente percebe, a gente está lá mantendo um estoque de ingrediente, desnecessário, porque, aquele produto quase não sai, aquele sabor quase não sai. **Então, a gente precisa ó, dar tchauzinho para eles.** E aí, a gente faz teste com outros sabores, para ver se eles vão entrar no menu ou não.

E, por isso eu falo, quanto mais simplificado o nosso cardápio, quanto mais a gente enxugar as informações que o cliente tem, para não confundir a cabeça dele, **mais assertiva vai ser a sua venda, mais rápido vai acontecer a sua venda.** Porque, se o cliente ficar lá, um tempão tentando escolher, é muito mais provável ele desistir da compra do que ele fechar essa compra contigo.

Talvez você já tenha ouvido falar do simples que não é fácil. **Existem muitas coisas na vida que são simples, porém, não são fáceis.** Como, por exemplo, ter uma alimentação saudável é extremamente simples de se entender, mas difícil, de fato, de colocar na prática. Assim é como exercício físico.

Todo dia de manhã, faz um pouquinho de exercício, isso é muito fácil de falar e de recomendar, porque a gente sabe que faz muito bem para a saúde, mas, é uma tarefa muito

difícil de se manter. E é exatamente assim que eu defino tudo isso desse nosso mundo de brigadeiro, pois, **fazer brigadeiro pode parecer muito fácil, inicialmente**, ou principalmente para quem não conhece a fundo todas as técnicas, mas, durante todos esses dias, eu acho que eu pude comprovar que, **tudo isso pode ser simples, pois eu te dou todo esse caminho**. Porém, não é fácil. Pois, além de ir muito além de uma boa receita, exige muito estudo e muita dedicação, ou seja, o **seu comprometimento**.

Como eu disse lá no começo do nosso evento, **eu sempre fui em busca de ter sucesso com a venda de brigadeiros. Para, de fato, ter o meu negócio bem sucedido.**



Mas, agora, além de poder fazer isso eu posso muito mais, eu consigo ensinar as pessoas a também fazerem, eu consigo multiplicar esse conhecimento de forma online e muito prática, assim, eu tenho certeza, que eu consigo espalhar a minha mensagem e muito amor pelo mundo todo. **Eu posso realmente dar o passo a passo, com todos os mínimos detalhes, com apostila, com receita, com planilha de custo e muito mais, para todos os meus alunos.**

E é por isso que eu te adianto, **fica, então, super ligado aí, principalmente, na aula de amanhã**, que vai ao ar às 08h00min da manhã, por que, **além de passar os últimos detalhes do nosso conteúdo todo do nosso evento**, a gente, também, vai passar todas as informações necessárias, que você precisa, para saber sobre **a nossa nova turma “Brigadeiro de A a Z 2.0”**. **E eu te garanto que esse é o curso mais completo que você vai ter, referente a brigadeiros.**

Nele nós vamos entrar a fundo em todo o mundo de brigadeiro e eu vou te passar muita técnica, **mesmo que você não saiba nada ou tenha muita insegurança em qualquer assunto dentro da confeitoria**, eu quero te tranquilizar, porque **eu te ensino tudo, absolutamente, do zero**. Vamos detalhar, então, tudo o que você precisa, e você vai ter todas as minhas receitas em detalhes. Tudo isso que eu estou falando eu vou a fundo, com muitos detalhes e praticidade, em tudo o que eu vou te ensinar. Eu não guardo nenhum segredo de aluno e você vai ter todos os detalhes e todo o meu suporte.

Junto com o nosso curso, vamos entregar, também, **alguns bônus**, e aqui você pode ter certeza de que são bônus maravilhosos. Eu tenho certeza que você vai amar. E **só para você ter uma ideia dos bônus**, nós fornecemos uma **planilha maravilhosa, que calcula automaticamente tudo o que você vai precisar**, referente ao preço do seu produto. Além de tudo isso, nessa planilha, já **estão bem destacadas todas as nossas receitas**. Ou seja, você só vai escrever aquilo que você precisa produzir, e já vai ter tudo o que você precisa, inclusive o preço de venda do seu produto. Além disso **você vai conseguir, facilmente, fazer toda a sua ficha técnica** de todos os seus produtos.

Temos, também, outros bônus, complementos do curso, e eu vou detalhar tudo isso para você, amanhã na nossa última aula que vai ao ar às oito da manhã. Eu vou explicar tudo com detalhe, inclusive, **preço, condição de pagamento, valor especial para quem garantir a vaga na segunda-feira**, que vai ser quando **a gente vai abrir as vagas do nosso curso**.

De qualquer forma, **pela quantidade de informações, receitas, técnicas e bônus que a gente vai disponibilizar**, pode ter certeza, de que *não vai* ser um **curso disponível por preço de banana**. Na verdade, o valor do curso poderia ser, realmente, bem mais alto do que ele é, mas, de qualquer forma, **ele vai ter um preço onde estamos buscando dar oportunidade para o máximo de pessoas possíveis**.



Eu espero que você esteja gostando de tudo isso que você viu até aqui. E eu vou continuar acompanhando todos os comentários lá da nossa comunidade do Facebook.

Como eu já mencionei nos outros vídeos do nosso evento, aproveita, também, para acompanhar as nossas redes sociais.



@docis.sp



Docis



Docis

E, antes da gente se despedir de mais um dia, anota aí na tua agenda, não esquece da nossa última aula que vai ao ar amanhã, às 08h00min da manhã.

Um grande beijo e até amanhã.

