

# Produtos físicos clássicos e como são vendidos

Esses são produtos tangíveis, que as pessoas compram porque têm uma necessidade imediata ou emocional. Normalmente vendidos em lojas, delivery, feirinhas ou online com entrega.

- Bolo de pote / Doces artesanais

Vendido em: balcão, delivery no WhatsApp/Instagram, iFood, eventos.

Exemplo: Para aqueles momentos em que só um doce salva: bolo de pote fresquinho, feito com carinho e entregue na sua porta. Peça já o seu e prove o melhor da vida em camadas.





- Roupas e acessórios

Vendido em: lojas físicas, multimarcas, Instagram com provador ao vivo.

Exemplo: Peças exclusivas, que valorizam sua presença em qualquer ocasião. Venha sentir a diferença no tecido, no caimento e na experiência.



## - Cosméticos / Skincare

Vendido em: lojas físicas, kits para presente, revenda porta a porta.

Exemplo: Pele saudável não é luxo, é cuidado.

Conheça nossa linha de skincare para transformar sua rotina em um ritual.





- Design de sobrancelhas

Vendido em: cursos presenciais com kit incluso (pinças, réguas, henna).

Exemplo: Domine a técnica que transforma olhares e gera renda todo mês. Curso com material incluso e prática supervisionada.





- Manicure / Unhas em gel

Vendido em: curso presencial com kit inicial (cabine, esmaltes, lixas).

Exemplo: Comece hoje a empreender no mercado de beleza que não para de crescer. Curso completo + kit para você já sair atendendo.





- Barbearia / Corte masculino

Vendido em: aulas práticas com kit de tesouras e máquina.

Exemplo: Aprenda a cortar, desenhar e fidelizar clientes com técnicas modernas. Curso com prática real e certificado.



# Por que esses cursos são necessidade hoje em dia?

Porque:

- São baratos e rápidos de aprender.
- Atendem demandas constantes (comer, embelezar, cuidar).
- Podem ser vendidos em qualquer bairro sem depender só da internet.
- Geram renda imediata sem precisar de grandes investimentos.





**Criado por Ágta Fernandes**

Instagram: @agtamoreira\_