

POR DOCES GOURMET LUCRATIVO

COMO PERDER A VERGONHA E LUCRAR MUITO VENDENDO DOCES

10 DICAS INFALÍVEIS



Descubra como perder a vergonha
e lucrar muito vendendo doces
gourmet, mesmo que você seja
iniciante.

AVISO LEGAL

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste Ebook pode ser reproduzida, distribuída ou transmitida por qualquer forma ou por qualquer meio, incluindo fotocópia, gravação ou outros métodos eletrônicos ou mecânicos, sem a prévia autorização por escrito do editor, exceto no caso de breves citações incluídas em revisões críticas e alguns outros usos não-comerciais permitidos pela lei de direitos autorais.

+ de 200 Receitas

DOCES GOURMET

LUCRATIV



**CLIQUE NO BOTÃO
ABAIXO PARA
CONHECER**

Quero Conhecer



SUMÁRIO

AVISO LEGAL.....	2
INTRODUÇÃO.....	5
DICA 01: ACREDITE EM VOCÊ.....	6
DICA 02: NÃO SE COMPARE.....	6
DICA 03: PREPARE-SE PARA OS “NÃO”	7
DICA 04: TREINE ANTES DE SAIR DE CASA	8
DICA 05: SEJA SIMPLES	8
DICA 06: ESTEJA SEMPRE DE BOM HUMOR.....	10
DICA 07: TENHA POSTURA.....	10
DICA 08: SE ARRUME.....	10
DICA 09: RECONHEÇA OS PONTOS FORTES DO SEUS PRODUTOS	11
DICA 10: PERSISTA.....	11
ESPERE.....	12

INTRODUÇÃO

Hoje em dia muitas pessoas tem o sonho de ter seu próprio negócio na área da confeitaria, ser tornar uma referência na sua cidade, ter seu nome e suas receitas reconhecida por milhares de pessoas.

Só que para isso acontecer, a pessoa terá que percorrer um caminho não muito fácil, terá que vencer alguns obstáculos e medos para alcançar esse objetivo.

As pessoas hoje em dia vêm desistindo muito fácil dos seus sonhos, simplesmente por tentar e não conseguir o resultado que queria.

Na área da confeitaria hoje vejo que o maior obstáculo das pessoas é conseguir **“VENDER”** seus produtos! A pessoa pode fazer o melhor brigadeiro por exemplo, mais se ela não tiver a atitude de anunciar seus produtos para as pessoas de nada adianta.

A verdade sobre isso é que as pessoas tem **“VERGONHA!”** vergonha de sair para vender, vergonha de oferecer para seus vizinhos, para as pessoas do seu trabalho, faculdade ou escola.

Sabendo dessa dificuldade que vem impedindo **“você”** que talvez passa por isso (se não tivesse vergonha nem teria baixado esse Ebook rs) eu resolvi criar esse Ebook com **10 DICAS INFALÍVEIS** para você perder a vergonha e lucrar muito vendendo seus doces.

Lembrando que as dicas só serão infalíveis se você colocar em prática, ao contrário não funcionara para você.

Então vamos para o que interessa...

DICA 01: ACREDITE EM VOCÊ

Essa dica é muito importante!

Para superar a timidez você terá que acreditar em si. É normal você errar, todos erram! é algo normal entre as pessoas, pois não tenha medo de errar, com o tempo você vai pegando o jeito e vai melhorando e se acostumando.

Tudo é questão de prática, acredite em você, aquela pessoa que você quer ser tornar já está dentro de você. Coloque-a para fora com sua força de vencer!

Então saia para rua e de o seu melhor!

Saiba de algo muito importante (você não "é" tímido ou tímida! Você "está" veja que é algo passageiro e não algo permanente.)

DICA 02: NÃO SE COMPARE

Sempre haverá alguém melhor que você, isso é fato em qualquer profissão.

Quando você tem o hábito de se comparar com outras pessoas, começara a sentir medo e tudo dará errado.

Saiba que nem sempre aquela pessoa foi um sucesso nas vendas, no começo ela teve suas dificuldades e era igualmente a você, pois o tempo e a prática a tornou boa no que faz.

No entanto, ao invés de ficar se comparando a outras pessoas, que tal pedir a ajuda delas? Ou se não for possível fazer isso, se espelhe nela, tente modelar as suas estratégias mais nunca se compare.

Não se cobre tanto! Você é apenas iniciante, ninguém nasce bom em nada e sim se tornar bom naquilo que dedica seu tempo e esforço.

DICA 03: PREPARE-SE PARA OS “NÃO”

É bem normal durante suas abordagens a pessoa já te dar um “não” logo de cara, as vezes nem é por mal vontade, pode ser que a pessoa esteja com pressa para ir em algum lugar, ou no momento não esteja interessada no seu produto. Nesse caso você não insista.

Em outros casos ofereça o produto para pessoa, se ela te disser não, tenha respostas prontas e inteligentes para que possa surgir a possibilidade de ela querer comprar de você, se ela não quiser mesmo, não insista mais do que isso.

Bem importante! não vire as costas de uma forma mal educada para pessoa por ela não querer comprar de você, mas agradeça a ela, pois talvez ela parou algo que estava fazendo só para te ouvir, seja gentil e agradeça. Assim você ganhará créditos e terá mais chances de vender no futuro.

DICA 04: TREINE ANTES DE SAIR DE CASA

Pense da seguinte forma: como você gostaria de ser tratada como cliente?

Com base nisso, prepare discursos de abordagens, se possível treine com alguém ou no espelho para que você possa ter mais ou menos ideia de como abordar as pessoas.

Não é para decorar uma fala, e sim se preparar para suas abordagens.

DICA 05: SEJA SIMPLES

Nada de querer ficar enfeitando suas falas ou falando palavras difíceis, seja simples e objetivo.

+ de 200 Receitas

DOCES GOURMET

LUCRATIV



**CLIQUE NO BOTÃO
ABAIXO PARA
CONHECER**

Quero Conhecer



Evite falar gírias ou palavras negativas, seja sempre positivo e com o sorriso no rosto, respeite seu cliente se ele não quiser comprar e continue suas vendas.

DICA 06: ESTEJA SEMPRE DE BOM HUMOR

Deixe seus problemas em casa antes de sair. Ninguém gosta de comprar de pessoas com a cara emburrada e mal humorada, esteja sempre com um sorriso no rosto e trate seus clientes da melhor forma possível.

DICA 07: TENHA POSTURA

Nada de ficar olhando para o chão, levante os ombros, olhe para frente e coloque o sorriso no rosto. Assim as pessoas sentirão mais confiança em comprar de você.

DICA 08: SE ARRUME

Sua aparência vai dizer muito sobre a qualidade dos seus produtos.

Se você é uma pessoa que anda toda desleixada e suja, pode ter certeza! Ninguém vai querer comprar de você.

Antes de sair de casa se arrume, coloque uma roupa confortável, passe um desodorante (risos), um perfume que não seja enjoativo, assim as pessoas vão dar mais valor aos seus produtos.

DICA 09: RECONHEÇA OS PONTOS FORTES DO SEUS PRODUTOS

Por exemplo: talvez você acrescentou algo a mais no seu produto que ninguém ainda fez, e que ficou muito bom! Você pode dizer para o cliente sobre esse toque a mais.

Ou talvez você usou ingredientes bons no seu produto, esse também pode ser o ponto forte.

DICA 10: PERSISTA

Seja persistente de uma forma inteligente! Não que você vai ficar enchendo o saco da pessoa para ela comprar de você, mais ofereça hoje, se ela não quiser ofereça outro dia, assim você aumentará as possibilidades daquela pessoa querer comprar de você.

É isso... espero que as dicas possam te ajudar a ser um sucesso nas vendas.

OBS: AS DICAS 03 E 06 SÃO AS MAIS ESSENCIAIS.

ESPERE...

Calma, calma... **Não vai embora agora!** Tenho algo que vai te ajudar mais ainda a ser um grande sucesso na confeitaria.

Você já pensou em aprender o grande **SEGREDO** das confeitadeiras de sucesso em um passo a passo de uma forma super fácil e eficaz, mesmo que você nunca tenha feito doces na sua vida?

Aprender em um passo a passo as melhores receitas de Doces Gourmet começando do **absoluto ZERO** e chegar a faturar de 2 a 5 mil por mês com a fabricação e venda?

Agora que você já sabe todas as técnicas de vendas você precisará disso para começar...

Conheça o nosso curso **Doces Gourmet Lucrativo** aonde você aprenderá + **de 200 receitas de DOCES GOURMET** de forma rápida e eficaz.

Você vai aprender tudo sobre fabricação, custo e lucro em um passo a passo, vai aprender as receitas mais vendidas de Doces Gourmet, mesmo que você seja totalmente iniciante!

Para saber mais sobre o curso **CLIQUE AQUI...**

+ de 200 Receitas

DOCES GOURMET

LUCRATIV



*Receitas
Gourmet*

**CLIQUE NO BOTÃO
ABAIXO PARA
CONHECER**

Quero Conhecer

