



Será que chegou a hora de criar um pequeno negócio de bolos?

Esta é a questão com a qual nos debatemos e é muito importante que se defina desde logo o objetivo a atingir:

O que é eu quero, ou espero, do meu negocio de bolos?

- um extra pós laboral?
- um part-time remunerado?
- um trabalho a tempo inteiro?
- um trabalho a tempo inteiro com uma visão de crescimento planeado para o futuro? (ex. Franchising)

Outros:



Seja qual for a motivação antes de nos lançarmos existem algumas questões que devemos colocar a nós próprios e dar-lhes uma resposta honesta, pois é disso que vai depender o caminho a seguir:

Serão os meus futuros clientes maioritariamente:

- mães que procuram bolos de aniversário para os filhos?
- mulheres que comprem os bolos para todos os eventos de família: aniversário, natal, páscoa, religiosos?
- homens à procura de bolos especiais?
- empresas: bolos corporativos, de oferta aos clientes, de campanhas de publicidade?
- empresas que organizam eventos: quintas, caterings, restaurantes?
- parcerias: empresas de festas, caterings, wedding planners?

Outros:



Depois de desenhado o potencial cliente, vamos perceber o queeres para ti enquanto empreendedor(a) na área da pastelaria:

- Os bolos que tenho em mente desenvolver para venda, são o tipo de bolos que os meus clientes estão dispostos a comprar?
- As técnicas que quero trabalhar e apresentar nos meus bolos, correspondem à procura que existe por parte dos meus potenciais clientes?
- Será que sequer existem clientes para o que quero apresentar, onde quero apresentar?
- E poder de compra? Há poder de compra para os bolos que quero apresentar ou vamos andar na guerra do preço?

Outros:



Com uma ideia clara de quem é o meu cliente e do produto que quero trabalhar, partimos para uma análise de concorrência.

Quem é a minha concorrência:

- O que fazem eles?
- Que preços praticam?
- Têm o mesmo produto que pretendo apresentar?
- São os produtos mais para o artesanal ou industrial, produzido em massa?
- Como é a apresentação? é mais ou menos criativa e elaborada?

Como são vendidos os bolos?

- ao kilo ou ao projecto?
- e quais os valores praticados?
- Se um cliente quiser comprar o que eu vendo, há essa opção? É similar? É distinta?

Com todos este dados, terás um bom ponto de partida para que o teu posicionamento nesta actividade que é fazer e vender bolos, seja um sucesso. E nós estamos cá para te ajudar ao longo do caminho.

Outros: