



MÓDULO #0

UM NEGÓCIO DE BOLOS

Comecei por fazer uns bolos cá para casa e entretanto os meus amigos começaram a pedir. Agora os amigos dos meus amigos também querem e eu decidi que quero começar a vender os meus bolos.

Mas! Por onde devo começar?



O que devo saber antes de começar a vender bolos.

Comecei por fazer uns bolos cá para casa e acabei por descobrir que afinal até tenho algum jeito. Os meus amigos começaram a pedir, e agora os amigos dos meus amigos também querem os meus bolos.

Decidi então, que quero começar a vender os meus bolos pois o feedback tem sido muito positivo. Mas! Por onde devo começar?

Será que chegou a hora de criar o meu negócio de bolos?

Esta é a questão com a qual ao fim de algum tempo todos nos debatemos, no entanto, são necessárias respostas a algumas questões para que seja claro qual o objectivo que pretendemos atingir.

Será que chegou a hora de criar o meu negócio de bolos?

Esta é a questão com a qual ao fim de algum tempo todos nos debatemos, no entanto, são necessárias respostas a algumas questões para que seja claro qual o objectivo que pretendemos atingir.

O que quero exactamente do meu negócio de venda bolos?

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:

- O que significa para mim, criar um negócio? E para a minha vida?
- O que pretendo eu atingir com o meu pequeno negócio?
- A minha situação financeira, permite?
- Que recursos tenho? Financeiros e pessoais?
- Está a minha família preparada para este desafio?
- Será que estou no local certo?
- E se, de repente crescer? Quero crescer? Estou preparada para isso?
- Estarei disposta a trabalhar muitas horas, nas alturas de mais trabalho
- Será que tenho o tempo necessário para fazer isto acontecer?





Qual é o meu objectivo:

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

Depois de definido o que pretendemos com a criação do nosso negócio de venda de bolos, vamos olhar para o mercado à nossa volta.

Nunca foi tão fácil como agora ter acesso a informação, matérias primas e utensílios. Existem milhares de sites, blogs e perfis em redes sociais com imensa informação.

Esse é mesmo um bom ponto de partida para perceber o que já se faz por aí, para perceber o que o mercado está a oferecer e o que é mais procurado.

Ter noção da concorrência que existe à nossa volta é um fator a ter em consideração e uma vez que nos dias que correm, esta é uma arte muito popular é muito comum haver alguém que conhece alguém que também faz bolos para venda, seja como hobbie, como extra, ou como profissão!



Análise de Mercado

Quem são os meus futuros clientes?

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:

- O que significa para mim, criar um negócio? E para a minha vida?
- O que pretendo eu atingir com o meu pequeno negócio?
- A minha situação financeira, permite?
- Que recursos tenho? Financeiros e pessoais?
- Está a minha família preparada para este desafio?
- Será que estou no local certo?
- E se, de repente crescer? Quero crescer? Estou preparada para isso?
- Estarei disposta a trabalhar muitas horas, nas alturas de mais trabalho
- Será que tenho o tempo necessário para fazer isto acontecer?

Com o negócio que quero criar para mim, consigo dar resposta aos meus futuros clientes? Há mercado para o meu produto?

- Existem clientes para os bolos que pretendo apresentar onde estou?
- Os bolos que desejo criar para vender respondem às necessidades e desejos do meu mercado?
- As técnicas que pretendo trabalhar e apresentar nos meus bolos correspondem à procura existente?
- Estão os meus clientes dispostos a comprar/experimentar os meus bolos?



- Há poder de compra para os bolos que pretendo apresentar, ou o factor preço é determinante?

Com uma clara ideia do que quero para mim ao criar o meu negócio de bolos e de quem é o meu potencial cliente vou perceber quem é e como actua a minha concorrência para poder definir o meu catálogo de produtos.

Quem é a minha concorrência?

- Pastelarias tradicionais, de produção industrial com produto artesanal.
- Pastelarias tradicionais de produção industrial.
- Super e hiper mercados.
- Pessoas que trabalham a partir das suas cozinhas nas suas casas de habitação.
- Ateliers de bolos que trabalham por marcação.

Que preços praticam?

- Vendem os bolos ao kilo.
- Vendem os bolos à fatia/projecto.
- Qual o preço de venda da minha concorrência?



Têm o mesmo produto que pretendo apresentar?

- Ainda não existe / já existe na minha área de intervenção, quem faça o que eu pretendo fazer a nível de decoração e apresentação.
- Ainda não existe / já existe na minha área de intervenção, quem faça o que eu pretendo fazer a nível de massas, recheios e decoração / apresentação.
- As massas que produzem, na minha área de intervenção, são maioritariamente de produção industrial.
- Os bolos, na minha área de intervenção, são maioritariamente de produção artesanal com muita qualidade.
- Se um cliente quiser comprar o que eu vendo: há essa opção? é similar? é distinta?

As respostas a todas estas questões resultam num quadro claro do que é o meu mercado e com o conhecimento daquilo que os nossos futuros clientes estão habituados a ter como oferta ou a comprar, vamos olhar para aquilo que queremos vender e mostrar o nosso produto, segundo as nossas regras e encontrar formas criativas, transparentes e claras de o comunicar.

Estas resposta não nos dão o preço a que vamos vender os nossos bolos, é o resultado dos cálculos dos nossos custos que nos dão resultados, os nossos resultados.

A compilação destes dados dão-nos um panorama geral de como é o mercado onde vou actuar e é com eles que vou desenhar o caminho a percorrer.

