

ESPECIALISTA EM BOLOS 5.0

DOCUMENTO 01 DE 06

Guia Oficial do *Desafio* R\$4.000 em 30 dias

As regras, a matemática da meta e o plano semana a semana. Leia uma vez com calma — e depois deixe à mão.



Chef Beatriz Ramalho

@beatriz.chef · Método BR

Antes de tudo

Guia Oficial do Desafio R\$4.000 em 30 Dias · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

O desafio em uma frase

Você vai aprender a fazer um bolo de cenoura com brigadeiro cremoso, vender ele em fatias, e usar cada fatia como uma degustação que vira encomenda de bolo inteiro. Em 30 dias, esse movimento repetido todo dia chega nos R\$4.000.

"Fazendo desse jeitinho, não tem como não vender. É impossível. Só não vai vender quem não fizer."

— Chef Beatriz, na aula do desafio

1

bolo por dia

8

fatias por bolo

8

pessoas provando

Cada uma dessas 8 pessoas é uma cliente em potencial de bolo inteiro — aniversário, festa, presente, encomenda de fim de semana. É assim que se monta clientela do zero, sem precisar de loja, sem precisar de investimento alto.

O regulamento

As 3 regras

São só três. Mas as três valem — quem cumpre só uma ou duas não entra na avaliação final.

REGRA 1

Assista à aula completa

A aula do desafio ensina a massa, o recheio, a montagem e a finalização do bolo. Assista até o fim, sem pular. É ali que estão os pontos que fazem o bolo ficar exatamente igual ao da Chef — e é o bolo da Chef que vende.

REGRA 2

Poste o seu bolo e marque @beatriz.chef no Instagram

Fez o bolo? Tire uma foto ou grave um vídeo bem-feito e publique marcando o perfil da Chef no Instagram. Ela quer ver e avaliar o seu bolo — como ficou a massa, o recheio, o corte, o capricho.

REGRA 3

Venda e envie a prova da venda

Você vai vender a fatia. Mande foto, vídeo e áudio em **todos** os grupos que você tiver no WhatsApp: família, amigos, vizinhos, igreja, trabalho, condomínio. Todos. Todo dia. E guarde a prova de cada venda — comprovante de PIX, print da conversa, foto da entrega.

Como a Chef escolhe a ganhadora

100 em 30 Dias · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

Além das 3 regras, a Chef e a equipe olham quatro coisas ao longo dos 30 dias:

Dedicação — você apareceu todo dia?

Comprometimento — você foi até o fim?

Capricho — o seu bolo está bonito?

Constância — você postou sem falhar?

As premiações

As 10 primeiras inscritas ganham o kit de confeitaria + a batedeira. A equipe entra em contato com elas ainda nesta semana.

A ganhadora do desafio leva o prêmio final — a Chef revela no grupo de alunas. Por isso a primeira coisa a fazer é entrar no grupo: é lá que sai toda informação oficial.

A matemática

Guia Oficial do Desafio R\$4.000 em 30 Dias · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

De onde saem os R\$4.000

A meta não é sorte. É uma conta simples, repetida 30 vezes. Os números abaixo são um exemplo para você enxergar o caminho — ajuste os preços à sua região.

CENÁRIO	POR DIA	EM 30 DIAS
Só as 8 fatias a R\$18	R\$144	R\$4.320
8 fatias a R\$15	R\$120	R\$3.600
6 fatias a R\$18 + 1 encomenda inteira por semana	≈R\$130	≈R\$3.900

Estes são cenários de exemplo, não promessa de resultado. O que garante o resultado é a constância: quem vende todo dia chega lá, quem vende de vez em quando não chega.

R\$133
é a sua meta por dia
(4.000 ÷ 30)

R\$18
preço da fatia no desafio
(de R\$30)

8
fatias vendidas
= dia batido

Por que vender a fatia e não o bolo inteiro no começo

Ninguém compra um bolo inteiro de uma confeitaria que nunca provou. Mas quase todo mundo topa uma fatia — é barato, é rápido, é um mimo. A fatia é o seu vendedor: ela entra na casa da pessoa, ela é provada, e é ela que traz o pedido do bolo inteiro na semana seguinte.

Pense assim: cada fatia vendida não é uma venda de R\$18. É uma degustação paga.

O caminho

Seu plano de 30 dias

SEMANA 1 · DIAS 1 A 7

Fundação — aprender e mostrar

- ☐ Assista à aula completa e anote os pontos que a Chef mostra
- ☐ Faça a lista de compras e compre os ingredientes
- ☐ Faça o primeiro bolo seguindo a receita à risca
- ☐ Fotografe o bolo inteiro e a fatia com a luz do dia
- ☐ Poste marcando @beatriz.chef no Instagram
- ☐ Anuncie as 8 fatias em TODOS os seus grupos de WhatsApp
- ☐ Entregue com capricho — embalagem, guardanapo, cartãozinho

SEMANA 2 · DIAS 8 A 14

Desafio R\$4.000 em 30 Dias · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

Rotina — criar o hábito de aparecer

- ☐ Um anúncio por dia, sem falta, mesmo nos dias fracos
- ☐ Poste nos stories o processo: a massa, o recheio, o corte
- ☐ Pergunte a cada cliente que provou: "posso te mandar quando eu fizer de novo?"
- ☐ Anote em um caderno quem elogiou — é a sua primeira lista de clientes
- ☐ Peça indicação: "conhece alguém que ia gostar?"

SEMANA 3 · DIAS 15 A 21**Encomendas — transformar degustação em bolo inteiro**

- ☐ Ofereça o bolo completo para todo mundo que provou a fatia
- ☐ Divulgue para as datas: aniversários do mês, fim de semana, presente
- ☐ Confira a sua precificação — você está tendo lucro de verdade?
- ☐ Peça foto e depoimento de cliente feliz e reposte
- ☐ Abra encomendas com prazo: "fecho os pedidos na quinta"

SEMANA 4 · DIAS 22 A 30**Escala — fechar o mês com força**

- ☐ Aumente a produção nos dias de maior procura (sexta e sábado)
- ☐ Volte em quem provou e ainda não encomendou
- ☐ Ofereça o bolo para as festas do mês seguinte
- ☐ Some tudo que você vendeu e organize a prova das vendas
- ☐ Envie o seu resultado para a Chef

O que derruba a maioria

Todo mundo que não chega na meta trava em um destes cinco pontos. Leia agora e evite os cinco.

1. Postar só quando "der vontade"

A venda não vem do post de hoje. Ela vem do décimo post. Quem posta todo dia vira "a moça do bolo" no grupo — quem posta uma vez por semana continua sendo invisível. Anúncio diário não é insistência, é presença.

2. Ter vergonha de mandar no grupo da família

É exatamente onde estão as pessoas que mais querem te ajudar. A sua primeira venda vai sair de lá — e é ela que te dá coragem para a segunda.

3. Cobrar barato demais "pra vender mais fácil"

Preço baixo não vende mais, vende pior: você trabalha o dobro, cansa, e desiste no dia 12 porque não sobrou dinheiro. Faça a conta da precificação antes de sair anunciando.

4. Foto ruim

A pessoa compra pelos olhos. Foto com luz do dia, perto da janela, fundo limpo, a fatia mostrando as camadas. Duas fotos boas vendem mais que vinte fotos escuras.

5. Parar depois do primeiro "não"

"Vou ver e te falo" não é não. É "ainda não". Volte em dois dias com uma novidade — não com uma cobrança.

Comece hoje

Não amanhã, não segunda-feira, não quando estiver tudo organizado. A Chef pediu uma coisa só: que você comece hoje. Compre a cenoura hoje. Faça o bolo hoje ou amanhã cedo. Poste o primeiro anúncio hoje.

O desafio tem 30 dias. Quem começa no dia 1 tem 30 chances. Quem começa no dia 10 tem 20.