

ESPECIALISTA EM BOLOS 5.0

DOCUMENTO 03 DE 06

Estratégias de *Venda*

18 mensagens prontas para copiar, o roteiro do áudio, como responder "tá caro" e o caminho da fatia até a encomenda de bolo inteiro.

Chef Beatriz Ramalho

Copie, troque o que precisar, envie hoje



Como a venda acontece de verdade

Você não precisa saber vender. Você precisa seguir uma sequência. Esta é a sequência — e ela funciona porque cada passo prepara o seguinte.

Os 4 movimentos, na ordem

- 1. Avisar.** Todo mundo que você conhece precisa saber que você está fazendo bolo. Grupo, status, stories, conversa individual. Ninguém compra de quem não sabe que existe.
- 2. Mostrar.** Foto do corte, vídeo do recheio caindo, o processo. A pessoa compra com os olhos antes de comprar com a boca.
- 3. Facilitar.** Preço claro, quantidade limitada, forma de pagamento pronta, entrega combinada. Toda dúvida que sobra é uma venda que não acontece.
- 4. Voltar.** Em quem provou, em quem disse "depois", em quem elogiou. A segunda venda é mais fácil que a primeira — e é ela que constrói os R\$4.000.

A pessoa que compra a fatia de R\$18 hoje é a mesma que encomenda o bolo de R\$120 no aniversário do filho. Você não está vendendo fatia. Está fazendo cliente.

A regra da escassez honesta

São 8 fatias. Diga isso. Não é truque — é a verdade, e é a verdade que faz a pessoa responder agora em vez de responder depois. "São só 8" e "as 3 últimas" fazem mais pela sua venda do que qualquer texto bonito.

Bloco 1

Mensagens para os grupos

Mande em todos: família, amigos, vizinhos, igreja, trabalho, condomínio, escola das crianças. Todos. Sempre acompanhada da foto ou do vídeo.

SCRIPT 01 · PRIMEIRO ANÚNCIO (O MAIS IMPORTANTE)

Gente, olha o que saiu do meu forno hoje 🍰

Bolo de cenoura com brigadeiro cremoso — a receita que eu aprendi no curso da Chef Beatriz Ramalho. Massa úmida, recheio cremoso de verdade, feito em casa hoje.

Cortei em 8 fatias e estou vendendo cada uma por R\$18 (o normal seria R\$30, mas estou começando e quero que vocês provem).

Quem quiser, me chama no particular que eu separo 💛

SCRIPT 02 · ANÚNCIO DO DESAFIO (PEÇA AJUDA — FUNCIONA MUITO)

Estratégias de Venda · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

Pessoal, preciso de vocês nesta 🙏

Estou participando de um desafio da Chef Beatriz Ramalho, que é a minha professora de confeitaria. O desafio é vender as fatias do bolo que ela me ensinou a fazer — e eu fiz o meu hoje.

Bolo de cenoura com brigadeiro cremoso, 8 fatias, R\$18 cada (de R\$30).

Se você comprar uma, além de comer um bolo maravilhoso, você me ajuda no desafio. Me chama! 💎

SCRIPT 03 · CURTO, PARA MANDAR TODO DIA

Bom dia! Bolo de cenoura com brigadeiro cremoso saindo hoje 🍰

8 fatias · R\$18 cada · retirada aqui em casa ou entrego pertinho.

Me chama que eu separo a sua 🍷

SCRIPT 04 · QUANDO FALTAM POUCAS

Gente, sobraram só 3 fatias do bolo de hoje! 🏃

R\$18 cada. Quem quiser me chama agora que eu separo — depois disso só amanhã.

SCRIPT 05 · REAPROVEITAR O ELOGIO DE QUEM JÁ PROVOU

Olha o que a Ana me mandou depois de provar 🥰 [print do elogio]

Fiz mais um hoje! Bolo de cenoura com brigadeiro cremoso, 8 fatias, R\$18.

Quem quiser provar, me chama 🍷

Bloco 2

Estratégias de Venda · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

Mensagem individual

Grupo é alcance. Mensagem individual é venda. Depois de postar no grupo, mande para 10 pessoas no particular — uma a uma, com o nome delas.

SCRIPT 06 · ABORDAGEM DIRETA COM NOME

Oi, Márcia! Tudo bem?

Fiz hoje um bolo de cenoura com brigadeiro cremoso e lembrei de você. Estou vendendo em fatias, R\$18 cada.

Quer que eu separe uma pra você? 🍰

SCRIPT 07 · PARA QUEM JÁ COMPROU ANTES

Oi, Márcia! Fiz aquele bolo de novo hoje 💛

Lembrei que você gostou do último. Separo uma fatia pra você?

SCRIPT 08 · PARA VIZINHO / PORTEIRO / COLEGA DE TRABALHO

Oi! Comecei a fazer bolo em casa e hoje saiu bolo de cenoura com brigadeiro cremoso.

Estou vendendo as fatias a R\$18. Se quiser experimentar, é só me avisar que eu levo aí 😊

Bloco 3

Status e stories

Poste de 3 a 5 vezes por dia. Não é exagero — é assim que você vira "a moça do bolo" na cabeça das pessoas. Mostre o processo, não só o resultado.

A sequência de stories que vende

Story 1 (manhã): a bancada com os ingredientes. Texto: "Adivinha o que vai sair hoje 👀 "

Story 2: a massa no liquidificador ou o recheio na panela. Texto: "Esse recheio é sério demais"

Story 3: o bolo montado, ainda sem cortar. Texto: "Descansando na geladeira"

Story 4 (o que mais vende): o corte — a faca entrando e a fatia saindo com as camadas aparecendo. Texto: "Olha essa camada 💛 "

Story 5: a fatia embalada, com preço. Texto: "8 fatias · R\$18 · me chama"

Story 6 (fim do dia): "Últimas 2!" ou "Acabou! Amanhã tem mais 💛 "

SCRIPT 09 · LEGENDA DE POST NO INSTAGRAM / FACEBOOK

Estratégias de Venda · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

Bolo de cenoura com brigadeiro cremoso 🍰

Massa úmida, recheio cremoso e brilhante, feito hoje aqui em casa com a receita que aprendi no curso da @beatriz.chef.

Estou vendendo em fatias: R\$18 cada, só 8 por dia.

Encomendas de bolo inteiro pelo WhatsApp 💛

#boloDeCenoura #brigadeirocremoso #confeitariaartesanal #bolocaseiro

Bloco 4

Estratégias de Venda · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

O áudio

O áudio vende mais que o texto porque a pessoa ouve você — e comprar de gente conhecida é sempre mais fácil. Grave em pé, sorrindo (dá para ouvir o sorriso), em 30 a 40 segundos.

Roteiro do áudio — fale nesta ordem

- 1. Cumprimente com energia (3s).** "Oi, gente, bom dia!"
- 2. Diga o que é (8s).** "Acabei de tirar do forno um bolo de cenoura com brigadeiro cremoso — daqueles com a massa bem úmida e o recheio bem cremoso mesmo."
- 3. Conte a história (8s).** "É a receita que eu aprendi no curso da Chef Beatriz Ramalho, e eu tô participando de um desafio dela."
- 4. Dê o preço e a quantidade (8s).** "Cortei em 8 fatias, cada uma R\$18. Normalmente seria R\$30, mas por causa do desafio tô fazendo esse valor."
- 5. Peça a ação (6s).** "Quem quiser me chama aqui que eu separo a sua. É só hoje, são 8 fatias!"

Dicas de gravação

Grave em um lugar silencioso · fale um pouco mais devagar do que o normal · não grave lendo (fica mecânico — leia duas vezes e depois fale) · se errar, grave de novo, leva 40 segundos.

Bloco 5

Respondendo as objeções

SCRIPT 10 · "QUANTO É?"

A fatia sai por R\$18 🍷 É uma fatia generosa, feita hoje, com massa de cenoura úmida e brigadeiro cremoso.

Quer que eu separe uma? Ou prefere duas, pra dividir com alguém? 😊

Sempre termine com uma pergunta que assume a venda. "Quer que eu separe?" vende muito mais que "então é isso".

SCRIPT 11 · "TÁ CARO"

Entendo! É que não é bolo de padaria — esse aqui leva leite condensado, creme de leite e chocolate 50% de verdade no recheio, e é feito na hora, hoje.

A fatia é bem servida, dá pra dividir tranquilo. E se quiser, eu tenho a opção de levar 2 fatias por R\$32 😊

SCRIPT 12 · "VOU VER E TE FALO"

Estratégias de Venda · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

Combinado! Vou deixar uma separada com o seu nome até as 17h, tá? Se não der, sem problema nenhum 🧡

Separar com nome e dar um prazo é o que transforma "depois" em "agora". E é gentil, não é pressão.

SCRIPT 13 · VOLTA EM 2 DIAS, PARA QUEM NÃO RESPONDEU

Oi, Márcia! Fiz bolo de novo hoje e lembrei que você tinha ficado de me falar 😊

Ainda tenho fatia. Quer uma?

SCRIPT 14 · FECHANDO O PAGAMENTO

Perfeito! Anotei 1 fatia 🍰

Meu PIX é [SUA CHAVE] — no nome de [SEU NOME].

Assim que você me mandar o comprovante eu já deixo separada. Prefere retirar aqui ou eu levo aí?

Bloco 6

Estratégias de Venda · Chef Beatriz Ramalho · Especialista em Bolos 5.0

Da fatia para a encomenda

Aqui é onde os R\$4.000 realmente aparecem. Uma fatia é R\$18. Um bolo inteiro encomendado é o valor de várias fatias de uma vez — e sai do mesmo dia de trabalho.

SCRIPT 15 · DEPOIS QUE A PESSOA PROVOU (MANDE NO MESMO DIA)

Oi, Márcia! E aí, o que você achou do bolo? 🥰

Espera ela responder. O elogio dela é a porta. Depois do elogio, mande o script 16.

SCRIPT 16 · OFERECENDO O BOLO INTEIRO

Fico muito feliz que você gostou! ❤️

Olha, eu faço esse mesmo bolo inteiro por encomenda — fica lindo pra aniversário e pra levar em almoço de família. É só me avisar com 2 dias de antecedência.

Tem alguma data chegando aí? 😊

SCRIPT 17 · PEDINDO INDICAÇÃO (FAÇA SEMPRE)

Márcia, posso te pedir uma coisinha? Se você conhecer alguém que ia gostar, manda o meu contato ou me manda o dela 🙏

Tô começando agora e cada indicação me ajuda demais ❤️

SCRIPT 18 · ABRINDO ENCOMENDAS COM PRAZO

Gente, abri as encomendas da semana! 📅

Bolo de cenoura com brigadeiro cremoso inteiro, feito no dia. Fecho os pedidos na **quinta-feira** e entrego no sábado.

Tenho 4 vagas. Quem quiser garantir, me chama ❤️

Anote tudo em um caderno

Nome · o que comprou · o que falou · aniversário da família. Esse caderno é o seu ativo mais valioso. Em dois meses ele vale mais que qualquer anúncio: é dele que saem as encomendas de novembro, de dezembro, do Dia das Mães.

Bloco 7

Sua rotina diária de venda

- ☐ **Manhã:** poste 1 story do processo
- ☐ **Manhã:** mande o anúncio em TODOS os grupos (script 03)
- ☐ **Manhã:** mande no particular para 10 pessoas com o nome delas (script 06)
- ☐ **Tarde:** poste o story do corte — é o que mais vende
- ☐ **Tarde:** volte em quem disse "depois" (script 13)
- ☐ **Fim do dia:** "últimas fatias" (script 04)
- ☐ **Noite:** pergunte para quem provou o que achou (script 15)
- ☐ **Noite:** anote as vendas do dia no caderno e no planner

São 8 ações que levam menos de 30 minutos no total, espalhadas pelo dia. Feitas todo dia por 30 dias, são 240 ações. É esse volume que faz a meta — não o talento.