BÔNUS 01 · PLANEJAMENTO

O Plano das 100 Vendas

Do primeiro pedido aos 100 pacotes vendidos, fim de semana a fim de semana.



Sumário

1. A meta e a conta

2. Semana 1 — 5 pacotes (os de casa)

3. Semana 2 — 15 pacotes (a vizinhança)

4. Semana 3 — 30 pacotes (recompra + indicação)

5. Semana 4 — 50 pacotes (rotina)

6. Tabela de acompanhamento (para imprimir)

7. Os 7 erros que travam as vendas

1. A meta e a conta

100

100 pacotes em 4 fins de semana = 5 + 15 + 30 + 50. Cada semana usa o que a anterior construiu: lista de clientes, fotos de quem comprou e indicação. Não é preciso começar grande: é preciso começar nesta semana.

2. Semana 1 — 5 pacotes (os de casa)

05

☐ Segunda: monte só 10 pães (2 pacotes de teste): tradicional e calabresa. Asse 1 pão de cada na sua casa e prove.

☐ Terça: tire 5 fotos boas com luz da janela: o pão assado aberto, o queijo puxando, a bandeja embalada.

☐ Quarta: mande a mensagem 1 (bônus 2) para 20 contatos próximos: família, colegas, vizinhas.

☐ Quinta: poste no status a arte "Pão de alho recheado pro churrasco do fim de semana" com 3 sabores.

☐ Sexta/sábado: entregue. Peça uma foto do pão na churrasqueira e uma mensagem de opinião.

Meta: 5 pacotes vendidos. Se vendeu 3, está no caminho: repita a quarta e a quinta.

3. Semana 2 — 15 pacotes (a vizinhança)

15

☐ Poste no status as fotos e as mensagens das clientes da semana 1 (com autorização).

☐ Entre em 3 grupos: condomínio, bairro e trabalho. Use a mensagem 4 (apresentação em grupo).

☐ Ofereça o "pacote misto" (5 pães de sabores diferentes) para quem quer provar.

☐ Monte 20 pães a mais que o pedido: o que sobrar fica congelado para quem pedir em cima da hora.

4. Semana 3 — 30 pacotes (recompra + indicação)

30

☐ Mande a mensagem 9 (recompra) na quarta para todas que compraram.

☐ Ofereça 1 pão de brinde a cada indicação que comprar (mensagem 11).

☐ Lance o sabor especial da semana (coração de frango ou carne seca): escassez real, "só 6 pacotes".

☐ Ofereça aos açougues e empórios do bairro 3 pacotes em consignação, com a sua etiqueta.

5. Semana 4 — 50 pacotes (rotina)

50

☐ Feche a lista na quinta às 20h: "pedidos até quinta, entrega sábado".

☐ Faça um dia de montagem só (50 pães em uma tarde — capítulo 9 do material).

☐ Pacote família (10 pães) para aniversários e jogos.

☐ Anote quem compra todo fim de semana: são as suas clientes fixas.

6. Tabela de acompanhamento (para imprimir)

semana	meta	vendidos	clientes novas	recompras	sobrou no freezer
1	5				
2	15				
3	30				
4	50				

7. Os 7 erros que travam as vendas

1. Postar foto escura ou do pão cru: mostre sempre o pão assado e o queijo puxando.

2. Não ter dia fixo: a cliente precisa saber que "quinta é dia de pedir".

3. Entregar sem etiqueta de como assar.

4. Montar sem pedido pago: monte o que vendeu + uma pequena reserva.

5. Ter sabores demais no começo: comece com 3 e aumente.

6. Esquecer de pedir indicação.

7. Desistir na primeira semana fraca: a recompra começa na semana 3.

Valores e metas são exemplos de planejamento, não garantia de vendas.