

A close-up photograph of melted chocolate, showing a rich, glossy texture with intricate swirls and ripples. A small, round chocolate egg is visible in the lower center of the frame. The background is a dark, solid color, providing a high contrast for the white text.

COMO VENDER MUITOS
OVOS DE PÁSCOA
TODOS OS ANOS

MANUAL COMPLETO

Como vender muitos Ovos de Páscoa todos os anos

Sumário

Introdução

Como vender muitos Ovos de Páscoa todos os anos

Considerações Finais

Introdução

Você está procurando renda adicional ou quer iniciar uma carreira do zero? Uma boa oportunidade é vender ovos de Páscoa. Essa data mais que importante no calendário promove o comércio de doces, que se torna mais pessoal e criativo a cada ano.

No entanto, o maior segredo para se destacar nesse mercado é desenvolver um plano detalhado para ajudá-lo a organizar os preparativos. Somente dessa maneira é possível determinar o público-alvo com base na qualidade dos produtos fornecidos, a fim de aumentar a receita e reter clientes.

Quer saber mais? Hoje mostraremos algumas dicas essenciais para vender muitos Ovos de Páscoa todos os anos. Acompanhe!



Como vender muitos Ovos de Páscoa todos os anos

1. Páscoa não se trata apenas de chocolate!

De fato, o chocolate é muito simbólico na Páscoa. E existem muitas razões para os clientes comprá-los: amar chocolates ou ainda para presentear um ente querido, afinal quem não gostaria de receber chocolate, não é mesmo?

No entanto, quando o mercado também pode usar outros produtos simbólicos da Páscoa, o mercado geralmente se volta apenas para produtos de chocolate.

Portanto, neste momento, é importante refletir: O que você pode oferecer a seus clientes além do chocolate?

Você também deve tentar fornecer produtos relacionados à data, que não são completamente comestíveis, mas têm a estética deste momento.

Vale ressaltar ainda de que a Páscoa também envolve outros hábitos alimentares, como comer grandes quantidades de produtos feitos de coco e peixes da estação. Portanto, atente-se a estes alimentos e forneça uma boa cotação para seus clientes!

2. Invista em divulgação

Além de ser uma maneira de obter renda adicional, vender ovos de páscoa também pode se tornar um meio de renda real. Portanto, desde o início, é necessário investir em publicidade para atrair a atenção do público-alvo.

Crie estratégias que ajude seu produto a atrair consumidores de uma maneira interessante. Considere coletar conteúdo nas mídias sociais e não ignore o boca-a-boca, nem folhetos tradicionais que devem ser distribuídos em pontos estratégicos.

Tudo depende da criação de elementos estratégicos relacionados a tais intenções de investimento. Como resultado, por exemplo, em termos de obtenção de likes, compartilhamento e recomendações, a divulgação nas redes sociais se torna muito mais simples.

Invista em imagens nas mídias sociais

Uma foto bonita muitas vezes é mais eficaz que um conteúdo escrito. É imediato e pessoas compartilham mais. Então dedique uma parcela do seu tempo para investir para tirar boas fotos dos seus ovos de páscoa, a fim de que seu público-alvo possa “comer com os olhos”

Convide seus clientes para deixar uma curtida nas fotos, e ainda a experiência deles com os seus produtos nos comentários.

Novamente, o conteúdo deve ser viral, ou seja, seu objetivo é compartilhar a imagem com várias pessoas. Portanto, escolha fotos de qualidade.



3. Dê um nome para o seu negócio

Para profissionalizar o seu empreendimento, é necessário criar uma marca com nome, logotipo e cor. Essa identidade visual enriquece a memória emocional do cliente e aumenta a seriedade.

Procure inspirações de fabricantes de chocolate que já operam no mercado e até grandes marcas de chocolate. Mas se atente ao plágio.

4. Conheça seu público

Desde o início, entender os interesses e as necessidades do público é uma grande vantagem. Isso é importante porque a concorrência nesse mercado é acirrada. Portanto, para fazer você se destacar, você deve entender os hábitos de compra do cliente e entender as principais tendências do mercado.

Por exemplo, poucas empresas prestam atenção especial àquelas com intolerância à lactose, seja lactose ou glúten, e outros ingredientes que os impedem de comer ovos de Páscoa. Logo pensar nesse segmento da audiência é um fator a mais para sair na frente e alavancar o seu negócio.

Além disso, o público que valoriza a vida saudável também está procurando opções com menos conservantes ou açúcares. Deste modo, dar prioridade à fabricação de ovos com cacau em pó e outros itens naturais atrairá essa parcela.

Veja abaixo sugestões sobre a tendência dos ovos de Páscoa que cresce nesse mercado:

- ovo no pote;
- ovos com recheios saudáveis;
- ovo com brownie.
- ovo de corte;
- ovos de colher;
- ovo com recheio de bolo;
- ovo personalizado;
- mix de sabores;



5. Use produtos de qualidade

Embora você tenha uma estratégia de vendas e lucro eficaz, não funcionará, se a qualidade dos produtos utilizados não for boa. A razão é que, em um mercado tão competitivo quanto os produtos artesanais, detalhes sutis destacam aos olhos do consumidor. Portanto, mesmo que seja necessário um certo investimento no início, é interessante priorizar marcas conhecidas com boas procedências. Esse tipo de atenção aumenta a taxa de apreciação do público.

6. Catalogue suas ofertas

Se você pretende disponibilizar promoções nessa data, disponha de um catálogo impresso para que os clientes possam saber quais itens estão à venda.

Lembre-se de dar um destaque também aos produtos dessa temporada, tais como, vinhos, peixes, etc. Apesar de muitos acharem que a Páscoa está atrelada apenas a chocolates, não impede que você use esta ferramenta para promover outras ofertas.

7. Prepare o estoque

É necessário sempre estar preparado com um estoque que possa atender a qualquer tipo de demanda inesperada. Se você encontrar oportunidades nesse tipo de mercado, também

poderá apostar em outros tipos de doces e guloseimas, melhorando a relação de confiança com o público.

Considerações finais

Ao entrar nesse mercado é imprescindível adquirir o conhecimento certo sobre esse ramo opção para futuras realizações profissionais.

De fato, fazer ovos caseiros para vender é uma das ideias extremamente rentáveis. Porém não basta apenas ter um bom produto para garantir espaço no mercado, também é necessário saber como definir preço, confeccionar bonitas embalagens e colocar em prática estratégias de divulgação, etc.

Para isso, vale a pena apostar no Curso Ovos de Páscoa Artesanal para agregar conhecimento e pensar estrategicamente no mercado, aumentando a lucratividade do seu negócio.