

Leia isto primeiro

Este livro **não promete dinheiro fácil**. Ninguém sério pode prometer isso. O que ele oferece é um **método e contas reais** para você começar um pequeno negócio com pouco dinheiro, sem desperdiçar o pouco que tem.

- **20 negócios** que funcionam no Brasil, cada um com o kit para começar, o custo por unidade, o preço de venda e o lucro.
- **Preços de referência** da região de São Paulo (outubro de 2026). Os preços mudam de cidade para cidade: confira sempre na sua.
- Os exemplos de lucro dizem **"se você vender X por dia"**. Não são garantia: dependem do lugar, do preço e do seu esforço.
- Muitos negócios fracassam porque começam grandes demais. Aqui você começa **pequeno**, testa por **7 dias** e só depois investe mais.

Como usar este livro

Parte 1 O método: escolher, testar, precificar, vender e cuidar do dinheiro. Leia tudo antes de escolher.

Parte 2 Os 20 negócios. Escolha 2 ou 3 que combinam com você e leia esses com calma.

Parte 3 O plano de 30 dias e as planilhas para imprimir (escolha, preço e registro diário).

Bônus A calculadora no Excel faz as contas por você: custo, lucro por dia e por mês.

✓ A regra mais importante: **venda antes de comprar muito**. Se ninguém compra 20 unidades, não compre material para 200.



NEGÓCIO 1

Bolo de pote

Para começar: ~R\$ 210

Tempo: 3 h por fornada

Habilidade: Básica

Quem compra: Escritórios, faculdades, salões, academias e vizinhos. Vende muito à tarde e no fim de semana.

Kit para começar

- 50 potes com tampa — **R\$ 40**
- Ingredientes da 1ª fornada (massa, recheio, cobertura) — **R\$ 90**
- Etiquetas e colherzinhas — **R\$ 20**
- Bolsa térmica — **R\$ 60**
- **Total para começar: R\$ 210**

Contas por unidade

CUSTO
R\$ 4,50

PREÇO DE VENDA
R\$ 12

LUCRO
R\$ 7,50

1 bolo de pote (250 ml)

Você recupera o investimento depois de vender cerca de **28 unidades**.

Exemplo de um mês

Se você vender 20 por dia, 22 dias por mês: cerca de R\$ 3.300 de lucro por mês. São contas de exemplo, não uma promessa: o seu resultado depende do lugar, do preço e do seu esforço.

Como vender

- Deixe 3 potes de degustação num escritório e combine entrega diária.
- Status do WhatsApp às 8h: foto + sabores do dia + "encomendas até 11h".
- Monte um cardápio fixo com 4 sabores e 1 sabor do mês.

Primeira semana

1. Faça 15 potes de 2 sabores e venda num só lugar.

2. Pergunte qual sabor agradou mais e anote.
3. Ajuste o tamanho e o preço e repita.

 **Cuidados:** Higiene: mãos e utensílios limpos, potes fechados, geladeira. Coloque a data de validade na etiqueta.

 **Dica:** Pote bonito e etiqueta caprichada deixam vender por mais.

Planilha 2 • Custo e preço

Item	Valor (R\$)
Ingredientes / materiais do lote	
Embalagens	
Gás, transporte, outros	
+ 10% para perdas	
Total do lote	
Número de unidades do lote	
Custo por unidade (total ÷ unidades)	
Preço dos concorrentes	
O meu preço	
Lucro por unidade (preço – custo)	
Quantas vendo por dia?	
Lucro por dia	