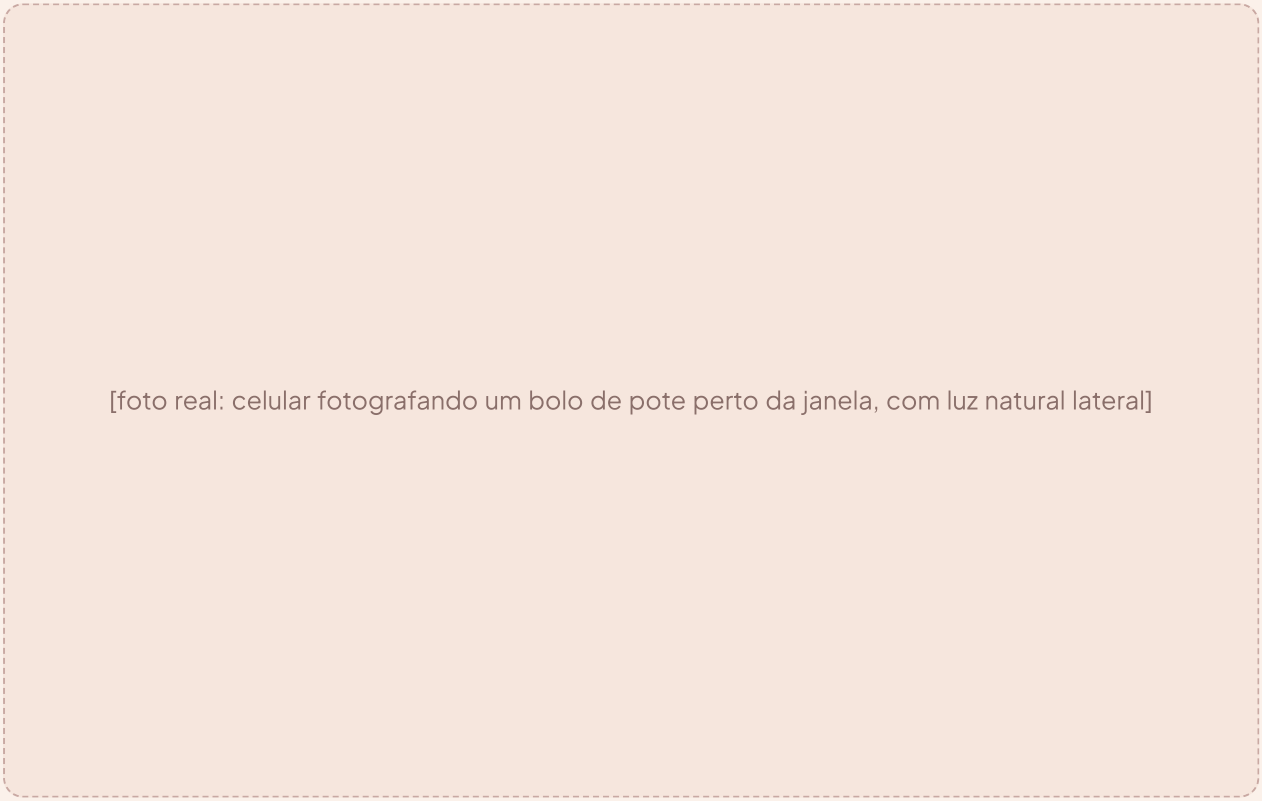
BÔNUS 5 · COZINHA QUE VENDE

Fotos que dão fome

10 fotos para fazer com o celular e 20 legendas prontas para o status, o Instagram e os grupos do bairro.



Material em PDF para ler no celular ou imprimir. Preços e regras de referência conferidos em 03/11/2026. Produto educativo: não promete renda nem resultado de vendas.

O básico que muda tudo

Foto boa de comida não depende de câmera cara. Depende de luz, fundo e ângulo. Estas regras são as mesmas usadas por fotógrafos de alimentos, adaptadas para o celular.

Luz

- Use a luz de uma janela, de lado ou um pouco atrás do produto.
- Desligue a luz do teto (ela deixa a foto amarelada).
- Nada de flash.
- Sol direto forte demais? Coloque uma cortina fina ou papel-manteiga na janela.
- Lado escuro? Rebata a luz com uma folha branca ou isopor do lado oposto à janela.

Celular

- Limpe a lente com um pano macio antes de cada sessão.
- Toque na tela em cima do produto para focar e arraste para baixar um pouco o brilho.
- Ative a grade (linhas de terço) nas configurações da câmera.
- Não use zoom digital: chegue mais perto.
- Faça várias fotos e escolha a melhor depois.

Fundo e cena

- Fundo simples: tábua de madeira, pano liso, cartolina branca ou bege.
- No máximo 2 ou 3 objetos em volta.
- Limpe respingos e migalhas antes de clicar.
- Use sempre o mesmo fundo: o cardápio fica com cara de marca.

Edição

- Ajuste só brilho, contraste e temperatura (deixe menos amarelo).
- Evite filtro que muda a cor da comida.
- Recorte para quadrado (feed) ou vertical (status).
- Salve a original.

> **Foto honesta vende mais por mais tempo.** A foto precisa mostrar o produto que o cliente recebe, no tamanho e na quantidade reais. Pelo Código de Defesa do Consumidor (art. 37), anúncio que leva o cliente a erro é publicidade enganosa. Nada de foto da internet ou de outra confeitaria.

As 10 fotos

Faça estas 10 com o seu produto. Com elas você tem material para o cardápio, o status e as primeiras semanas de posts.

FOTO 1

De cima (flat lay)

Para: Caixa de brigadeiros aberta, docinhos na forminha, pizza, cookies, marmita aberta.

Celular paralelo à mesa, bem acima do produto. Deixe espaço vazio em volta para não cortar nada.

[foto real: exemplo de “de cima (flat lay)”]

FOTO 2

Em 45 graus

Para: Pote, copo, pudim, bolo inteiro, hambúrguer.

A altura de quem vai comer, olhando o produto um pouco de cima. É o ângulo mais natural.

[foto real: exemplo de “em 45 graus”]

FOTO 3

De frente, mostrando as camadas

Para: Bolo de pote, copo da felicidade, pavê, torta no pote, naked cake.

Celular na altura do produto. Pote transparente e camadas bem feitas na lateral.

[foto real: exemplo de “de frente, mostrando as camadas”]

FOTO 4

O corte ou o recheio

Para: Fatia de bolo, coxinha aberta, brigadeiro mordido, pão partido.

Corte com faca limpa e quente. Mostre o recheio virado para a janela.

[foto real: exemplo de “o corte ou o recheio”]

FOTO 5

Mãos em ação

Para: Enrolando brigadeiro, recheando pote, finalizando com granulado.

Peça para alguém fotografar ou apoie o celular. Mãos limpas, unhas curtas, sem anel.

[foto real: exemplo de “mãos em ação”]

FOTO 6

Ingredientes em volta

Para: Produto no centro com 2 ou 3 ingredientes de verdade em volta (morango, chocolate, coco).

Use só ingredientes que estão mesmo na receita: isso informa e passa confiança.

[foto real: exemplo de “ingredientes em volta”]

FOTO 7

Embalado e pronto para entregar

Para: Caixa fechada com etiqueta, pote com tampa e adesivo, sacola com laço.

Mostra que o produto chega bonito e seguro. Deixe a etiqueta legível.

[foto real: exemplo de “embalado e pronto para entregar”]

FOTO 8

A linha de sabores

Para: Os 3 ou 4 sabores do cardápio lado a lado, na mesma luz.

Fundo igual para todos. É a foto que vai no topo do cardápio.

[foto real: exemplo de “a linha de sabores”]

FOTO 9

Na mão (escala)

Para: Pote ou fatia segurado na mão, para mostrar o tamanho real.

Evita reclamação de “achei pequeno”. Pode ser a sua mão.

[foto real: exemplo de “na mão (escala)”]

FOTO 10

Bastidor da produção

Para: Bancada limpa, você de touca, lote esfriando, etiquetas sendo coladas.

Mostra higiene e cuidado: muita gente compra de quem vê cozinhando.

[foto real: exemplo de “bastidor da produção”]

20 legendas prontas

Troque o que está entre chaves. Use uma legenda curta e sempre diga como pedir.

1. Saiu fornada nova de {produto}. Encomendas até {dia}, entrega {dia de entrega}. Me chama no WhatsApp.
2. Brigadeiro de verdade: chocolate, leite condensado e paciência no fogo. Hoje tem {sabores}.
3. Camada por camada, do jeito que você vê aqui. Bolo de pote de {sabor}, 250 ml.
4. Pré-venda aberta! Faço só {quantidade} unidades nesta semana. Garanta a sua com sinal no Pix.
5. Se você gosta de {sabor}, esse aqui foi feito pensando em você.
6. Bastidor de hoje: cabelo preso, bancada limpa e lote esfriando antes de embalar.
7. Do fogão para a caixinha: cada pedido vai com etiqueta, data de fabricação e validade.
8. Sabor da semana: {sabor}. Só até {dia} ou enquanto durar o lote.
9. Pra adoçar a sua {ocasião}: caixa com {quantidade} docinhos, embalada para presente.
10. Fim de semana pede {produto}. Pedidos até sexta ao meio-dia.
11. Tamanho real: assim que ele chega na sua mão.
12. Feito em casa, por encomenda, no {bairro}. Entrega ou retirada.
13. Testei, ajustei e agora está no cardápio: {produto} de {sabor}.
14. Quem provou na degustação pediu, então voltou: {produto}.
15. Marmitas da semana: {pratos}. Pedidos até {dia}, entrega {dia de entrega}.
16. Lanche da tarde resolvido: {produto} para levar.
17. Festa chegando? Salgados por cento, fritos na hora da entrega ou congelados para você fritar.
18. Escolha o sabor e eu faço fresquinho para o seu dia: {sabores}.
19. Obrigada a todo mundo que pediu nesta semana! Próxima fornada: {dia}.
20. Cardápio novo no status. Me manda “quero” que eu te passo os detalhes.

> **Regra de ouro:** toda legenda termina com o próximo passo (“me chama no WhatsApp”, “pedidos até sexta”). Não prometa o que não pode cumprir (“o melhor da cidade”, “entrega em 10 minutos”) e não poste foto de cliente sem permissão.

Produto educativo. Não garantimos renda nem resultado de vendas: o que você vende depende do seu preço, da sua região, do seu tempo e de quantas pessoas você alcança. Consulte as regras da vigilância sanitária do seu município.