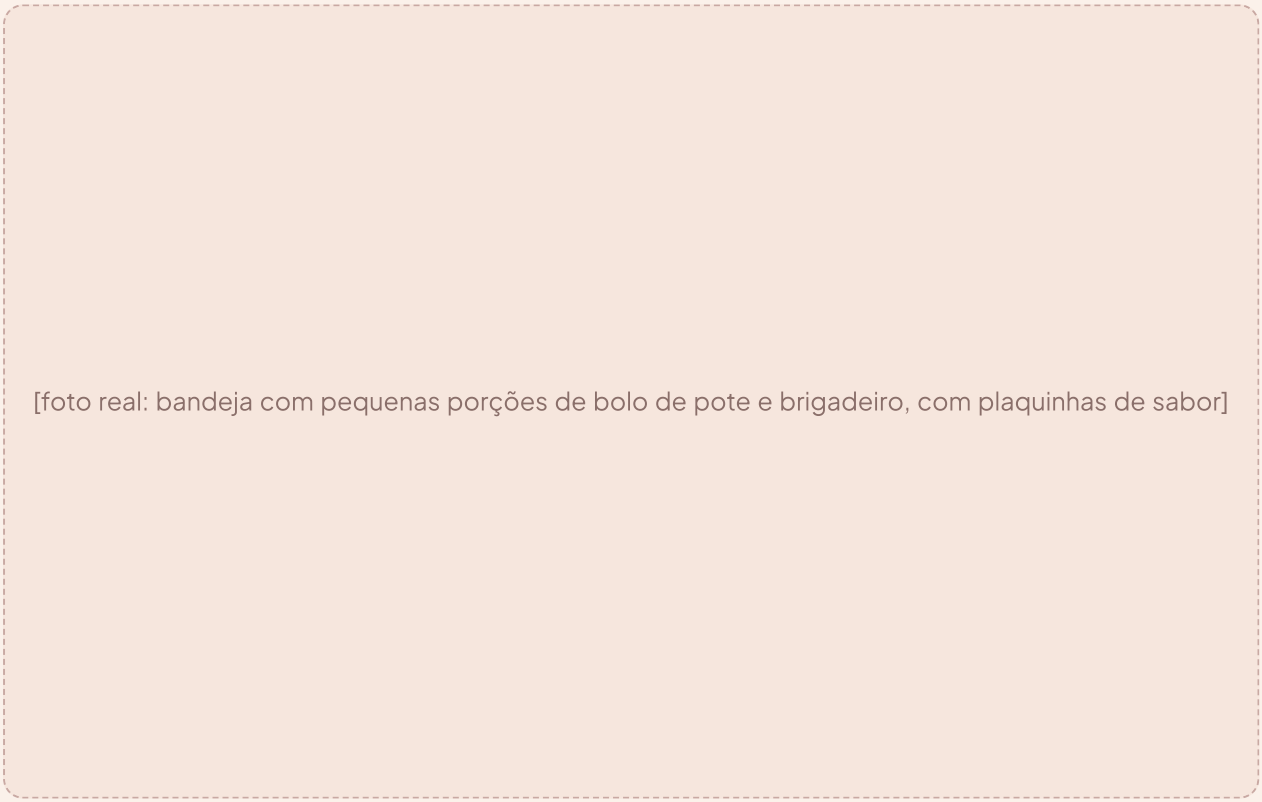
BÔNUS 10 · COZINHA QUE VENDE

Roteiro da degustação

Como oferecer a prova para 5 a 10 pessoas, colher opiniões que servem para alguma coisa e transformar quem gostou nos primeiros pedidos.



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.

Para que serve

A degustação é o seu teste de produto antes de gastar com o primeiro lote grande. Ela responde a 3 perguntas: o sabor agrada, o tamanho está certo e o preço parece justo?

1. Antes

- [ ] **Convide 5 a 10 pessoas** que comprariam de verdade: vizinhos, colegas de trabalho, pais da escola, não só a família.
- [ ] **Ofereça no máximo 2 ou 3 sabores.** Mais que isso confunde.
- [ ] **Porção pequena:** meio brigadeiro, uma colher de pote, um quarto de fatia. É prova, não presente.
- [ ] **Etiqueta na bandeja:** nome do sabor e alergênicos (leite, ovo, glúten, amendoim...). Pergunte sobre alergias antes de oferecer.
- [ ] **Imprima a ficha de opinião** (página seguinte), uma por pessoa, e leve uma caneta.

2. Na hora: o que falar

ABERTURA

Oi, [nome]! Estou começando a vender [produto] feito em casa e queria a sua opinião sincera antes de lançar. Pode provar e me responder 5 perguntinhas? Leva 2 minutos.

ENQUANTO A PESSOA PROVA

Não explique demais nem pergunte “está bom, né?”. Deixe a pessoa provar em silêncio e só depois entregue a ficha.

FECHAMENTO

Muito obrigada! Vou abrir a primeira fornada em [data]. Posso te mandar o cardápio no WhatsApp?

3. As perguntas certas

Pergunte sobre o produto, não sobre você. As duas perguntas de preço vêm do método de sensibilidade a preço de Van Westendorp, usado em pesquisa de mercado: em vez de perguntar “você pagaria X?”, você descobre a faixa que a pessoa acha justa.

- De 1 a 5, quanto você gostou do sabor?
- A doçura está: pouco doce · na medida · doce demais?
- O tamanho está: pequeno · bom · grande?
- A partir de qual preço você acharia **caro**, mas ainda compraria?
- Abaixo de qual preço você acharia **barato demais** e desconfiaria da qualidade?
- Você compraria? Para quê (para você, presente, festa)?

Ficha de opinião (recorte)

Sua opinião sincera

Sabor provado: _____

1. Sabor: ① ② ③ ④ ⑤ 2. Doçura: ( ) pouco doce ( ) na medida ( ) doce demais 3. Tamanho: ( ) pequeno ( ) bom ( ) grande

4. A partir de R$ _____ eu acharia caro (mas compraria) · 5. Abaixo de R$ _____ eu acharia barato demais

6. Compraria? ( ) sim ( ) talvez ( ) não Para: ( ) mim ( ) presente ( ) festa · Posso mandar o cardápio? ( ) sim WhatsApp: _____

O que você mudaria? _____

Sua opinião sincera

Sabor provado: _____

1. Sabor: ① ② ③ ④ ⑤ 2. Doçura: ( ) pouco doce ( ) na medida ( ) doce demais 3. Tamanho: ( ) pequeno ( ) bom ( ) grande

4. A partir de R$ _____ eu acharia caro (mas compraria) · 5. Abaixo de R$ _____ eu acharia barato demais

6. Compraria? ( ) sim ( ) talvez ( ) não Para: ( ) mim ( ) presente ( ) festa · Posso mandar o cardápio? ( ) sim WhatsApp: _____

O que você mudaria? _____

Sua opinião sincera

Sabor provado: _____

1. Sabor: ① ② ③ ④ ⑤ 2. Doçura: ( ) pouco doce ( ) na medida ( ) doce demais 3. Tamanho: ( ) pequeno ( ) bom ( ) grande

4. A partir de R$ _____ eu acharia caro (mas compraria) · 5. Abaixo de R$ _____ eu acharia barato demais

6. Compraria? ( ) sim ( ) talvez ( ) não Para: ( ) mim ( ) presente ( ) festa · Posso mandar o cardápio? ( ) sim WhatsApp: _____

O que você mudaria? _____

Sua opinião sincera

Sabor provado: _____

1. Sabor: ① ② ③ ④ ⑤ 2. Doçura: ( ) pouco doce ( ) na medida ( ) doce demais 3. Tamanho: ( ) pequeno ( ) bom ( ) grande

4. A partir de R$ _____ eu acharia caro (mas compraria) · 5. Abaixo de R$ _____ eu acharia barato demais

6. Compraria? ( ) sim ( ) talvez ( ) não Para: ( ) mim ( ) presente ( ) festa · Posso mandar o cardápio? ( ) sim WhatsApp: _____

O que você mudaria? _____

4. Depois: como ler as respostas

O que apareceu	O que fazer
Maioria deu 4 ou 5 no sabor	Pode lançar esse sabor.
Sabor com média abaixo de 4	Ajuste a receita ou troque o sabor antes de vender.
Mais da metade achou doce demais	Reduza o açúcar ou use chocolate meio amargo e teste de novo.
Muita gente achou pequeno	Aumente a porção e recalcule o custo, ou mude a embalagem.
Preço “caro”: anote todos os valores	O preço que você pretende cobrar deve ficar abaixo do valor que a maioria achou caro e acima do valor que achou barato demais. Se o seu custo não cabe nessa faixa, revise receita, porção ou embalagem.

Planilha das respostas

Pessoa	Sabor (1–5)	Doçura	Tamanho	Caro a partir de	Barato abaixo de	Compraria?

5. Transforme em pedido

NO DIA SEGUINTE, PARA QUEM DISSE SIM

Oi, [nome]! Obrigada por provar o [produto] ontem. Ajustei [o que mudou] com base nas opiniões. A primeira fornada sai em [data] e abri [quantidade] vagas. Quer garantir a sua? O sinal de 50% no Pix confirma o pedido.

> Não use as opiniões como depoimento público sem pedir permissão por escrito. E não invente números (“100% aprovaram”): diga só o que aconteceu de verdade.

Referência do método de preço: Van Westendorp, P. (1976), “NSS Price Sensitivity Meter”, ESOMAR. 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.