

FREE GUIDE | מדריך מתנה

5 צעדים להתחיל למכור עוגות מהבית

מדריך קצר, ברור ומעשי שיעזור לך להפוך את האהבה שלך לאפייה לצעד ראשון לעסק ביתי מסודר, מקצועי ורווחי.

אם את אופה טוב, מקבלת מחמאות, וחולמת להתחיל למכור — המדריך הזה בשבילך.

כאן תמצאי את חמשת הצעדים הראשונים שיעזרו לך להתחיל נכון, בלי בלבול, בלי להיתקע, ובלי לעשות את כל הטעויות לבד.

Aviya Patisserie

HOME BAKERY BUSINESS ACADEMY

החלום שלך יכול להפוך לעסק

הרבה נשים מתחילות בדיוק מאותו מקום: הן אוהבות לאפות, כולם מתלהבים ממה שהן מכינות, אבל כשהגיע הרגע להתחיל למכור — פתאום עולים פחדים, שאלות וחוסר ביטחון.

אני רוצה שתדעי משהו חשוב: את לא צריכה לדעת הכול ביום הראשון. את כן צריכה להתחיל בצורה מסודרת, להבין מה את מוכרת, למי את מוכרת, כמה לגבות, ואיך לתת ללקוחה תחושה מקצועית כבר מהפנייה הראשונה.

המטרה של המדריך: לעזור לך לקחת את הצעד הראשון בצורה פשוטה, חכמה ובטוחה יותר.

STEP 1

בחרי מוצר אחד להתחלה

1 אל תנסי למכור הכול בבת אחת

בתחילת הדרך הכי נכון לבחור מוצר אחד או קטגוריה אחת שאת טובה בה במיוחד: עוגות יום הולדת, עוגות פס, קינוחים אישיים, עוגות שמרים, חלות, מארזים לשבת או קינוחים לחגים. ככל שתהיי יותר ממוקדת, יהיה לך קל יותר לתמחר, לצלם, לפרסם, ולדבר עם לקוחות.

משימה: כתבי 3 מוצרים שאת הכי אוהבת להכין, ומתוכם בחרי מוצר אחד להתחלה.

STEP 2

חשבי את המחיר בצורה נכונה

2 אל תתמחרי לפי תחושת בטן

אחת הטעויות הכי נפוצות היא לגבות מחיר נמוך מדי כי "לא נעים". אבל עסק לא יכול לגדול אם המחיר לא מכסה חומרי גלם, זמן עבודה, אריזה, חשמל, נסיעות ורווח.

- חשבי כמה עלו חומרי הגלם.
- הוסיפי זמן עבודה.
- הוסיפי אריזה וכלים.
- השאירי מקום לרווח אמיתי.

משימה: בחרי מוצר אחד וכתבי את כל העלויות שלו לפני שאת קובעת מחיר.

STEP 3

צלמי והציגי את המוצר בצורה מקצועית

אנשים קונים קודם עם העיניים

3

לא חייבים סטודיו מקצועי. מספיק אור טבעי, רקע נקי, צלחת יפה, זווית טובה ותמונה ברורה. המטרה היא שהלקוחה תרגיש שהמוצר שלך נקי, מושקע ואמין.

- צלמי ליד חלון באור יום.
- השתמשי ברקע בהיר ונקי.
- צלמי גם תמונת תקריב וגם תמונה מלאה.
- הימנעי מעומס ברקע.

משימה: הכיני מוצר אחד וצלמי 5 תמונות שונות. בחרי את התמונה הכי נקייה ומוכרת.

STEP 4

צרי תהליך הזמנה פשוט

לקוחה צריכה להבין בדיוק מה השלב הבא

4

כדי להיראות מקצועית, חשוב שיהיה לך תהליך ברור: מה היא מזמינה, לאיזה תאריך, כמה זה עולה, איך משלמים, ומתי מקבלים את ההזמנה.

אפשר להתחיל הכי פשוט: הודעת וואטסאפ מסודרת או טופס הזמנה בסיסי.

משימה: כתבי הודעת הזמנה קבועה עם השאלות: שם, מוצר, תאריך, כמות, טעמים, אלרגיות, כתובת/איסוף, ואישור מחיר.

פרסמי בביטחון

5 אם לא תספרי — אנשים לא ידעו

5

הרבה נשים נתקעות כי הן מפחדות לפרסם. אבל פרסום לא חייב להיות מושלם. הוא צריך להיות ברור, אישי ואמיתי.

התחילי עם פוסט פשוט:

“היי, אני מתחילה לקבל הזמנות לעוגות / קינוחים מהבית. הכול נאפה באהבה, בהזמנה מראש, ובכמות מוגבלת. לפרטים והזמנות אפשר לשלוח לי הודעה.”

עם הזמן תספרי את התמונות, המחירים, הטקסטים והמערכת. אבל קודם כול — תתחילי.

CHECKLIST

צ'ק ליסט להתחלה

בחרתי מוצר אחד להתחלה ☐

חישבתי עלויות בסיסיות ☐

קבעתי מחיר שלא מפסיד לי כסף ☐

צילמתי תמונות נקיות וברורות ☐

כתבתי הודעת הזמנה מסודרת ☐

פרסמתי שאני מתחילה לקבל הזמנות ☐

חשוב: בדקי תמיד את חוקי המזון, רישוי, אלרגנים ומכירה מהבית באזור שבו את גרה. הכללים משתנים ממדינה למדינה ומעיר לעיר.

רוצה להתחיל בצורה מסודרת יותר?

ב־Aviya Patisserie אני עוזרת לנשים להפוך אהבה לאפייה לעסק ביתי אמיתי: מתכונים, תמחור, סדר עבודה, צילום, שיווק, ליווי אישי, מיתוג ואתר.

Aviya Patisserie

המסר הכי חשוב שלי אלייך

את לא צריכה להתחיל מושלם. את צריכה להתחיל נכון. צעד קטן, מוצר אחד, מחיר מסודר, תמונה טובה, ותהליך הזמנה ברור — זה מספיק כדי להתחיל לבנות ביטחון ולהתקדם.

אני מאמינה בך. החלום שלך אפשרי.