

Lê isto primeiro

Este livro **não promete dinheiro fácil**. Ninguém sério pode prometer isso. O que te dá é um **método** e **contas reais** para começares um pequeno negócio com pouco dinheiro, sem desperdiçar o pouco que tens.

- **20 negócios** que funcionam em Portugal, cada um com o kit para começar, o custo de cada unidade, o preço de venda e o lucro.
- **Preços de referência** de Lisboa e Porto (outubro de 2026), arredondados. Os preços mudam e variam de zona para zona: confirma sempre no teu mercado.
- Os exemplos de lucro dizem "**se venderes X por dia**". Não são garantias e são **antes de impostos e contribuições**.
- Muitos negócios falham por começarem grandes demais. Aqui comesas **pequeno**, testas **7 dias** e só depois investes mais.

Como usar este livro

Parte 1 O método: escolher, testar, pôr preço, vender, cuidar do dinheiro e tratar das Finanças e da segurança. Lê tudo antes de escolher.

Parte 2 Os 20 negócios. Escolhe 2 ou 3 que combinam contigo e lê esses com calma.

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

Bónus A calculadora em Excel faz as contas por ti: custo, lucro por dia e por mês.

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



NEGÓCIO 1

Bolos caseiros e fatias por encomenda

Para começar: ~90 €

Tempo: 3–4 h por fornada

Nível: Básico

Quem compra: Vizinhos, colegas de trabalho, cafés pequenos que não fazem pastelaria e famílias com aniversários. As encomendas concentram-se no fim de semana.

Kit para começar

- Formas e tabuleiro (se ainda não tens) — **25 €**
- Ingredientes da 1.ª fornada: farinha, açúcar, ovos, manteiga, fermento, chocolate — **30 €**
- Caixas para bolo e embalagens para fatias — **20 €**
- Caixa com tampa para transportar — **15 €**
- **Total para começar: 90 €**

Contas por unidade

CUSTO

6 €

PREÇO DE VENDA

18 €

LUCRO

12 €

1 bolo caseiro inteiro (cerca de 1 kg, com caixa)

Recuperas o investimento inicial depois de vender cerca de **8 unidades**.

Exemplo de um mês

Se venderes 2 por dia, 22 dias por mês: cerca de 528 € de lucro por mês.

São contas de exemplo, não uma promessa: os teus números dependem da zona, do preço, da época e do teu esforço. Valores antes de impostos e contribuições.

Como vender

- Leva uma caixa com 6 fatias para provar a um café pequeno ou a um escritório perto de ti e propõe entregas semanais.
- Publica no estado do WhatsApp e no Instagram à quinta-feira: foto + preço + "encomendas para o fim de semana até sábado às 12h".

- Aniversários: bolo inteiro por encomenda, com preço por tamanho (6, 10 ou 15 pessoas).

Primeira semana

1. Dia 1–2: faz 2 bolos e oferece fatias a vizinhos e colegas em troca de uma opinião sincera.
2. Dia 3–5: aceita as primeiras 3 a 5 encomendas, de pessoas que conheces.
3. Dia 6–7: ajusta o tamanho, o preço e fica com os 2 ou 3 sabores que mais saíram.

 **Cuidados:** Vender comida feita em casa tem regras de higiene e segurança alimentar. Antes de vender com regularidade, pergunta na Câmara Municipal o que se aplica ao teu caso e segue as orientações da ASAE. Indica sempre os alergénios (glúten, ovo, leite, frutos secos).

 **Dica:** Poucos sabores, sempre bem feitos, vendem mais do que um menu enorme. Chocolate, laranja e cenoura são um bom começo.

Folha 2 • Custo e preço

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