

1 ESTRATEGIAS

Marucapilano.com

MARKETING para PASTELERAS

ANTES QUE NADA QUIERE DECIRTE QUE...

Esta estrategia es para vos si...

- ✓ Trabajás sola.
- ✓ Cocinás.
- ✓ Comprás.
- ✓ Limpiás.
- ✓ Respondés mensajes.
- ✓ Hacés presupuestos.
- ✓ Entregás pedidos.
- ✓ Publicás en redes.

Y sentís que vivís apagando incendios todo el día.

Porque cada semana es distinta.

Cada pedido es diferente.

Y cada compra parece una apuesta.

Nunca sabés exactamente:

- 👉 qué ingredientes comprar
- 👉 cuánto producir
- 👉 qué te van a pedir mañana
- 👉 cuánto dinero va a entrar el próximo mes

Entonces terminás trabajando muchísimo...

pero creciendo muy poco.

Y el problema no es que trabajás poco.

El problema es que intentás vender demasiadas cosas al mismo tiempo.

Y eso hace que:

- ✗ compres de más
- ✗ desperdicies ingredientes
- ✗ te cueste organizarte
- ✗ te agotes
- ✗ y que tu marca se vea igual que la de cientos de pasteleras más

Porque cuando hacés de todo...

la gente no te recuerda por nada.

Y ahí es donde entra esta estrategia.

Si te sentis identificada, entonces esta estrategia llego en el momento justo.

ESTRATEGIA 1:

VENDER UN PRODUCTO ESTRELLA



¿Sabés cuál es uno de los errores más comunes de las **pasteleras**?



**Querer vender de
TODO.**

Y cuando digo todo... es TODO.

- Tortas
- Cookies
- Cupcakes
- Mesas dulces
- Brownies
- Postres
- Desayunos
- Alfajores
- Cheesecakes

¿El problema?

Que terminás trabajando siempre “a prueba y error”.

Sin saber qué te van a pedir mañana.

Entonces vivís:

- cocinando cosas distintas
- comprando ingredientes de más
- organizándote mal
- desperdiciando tiempo
- y agotándote muchísimo más de lo necesario

Porque cada pedido arranca desde cero.

Y así es MUY difícil **crecer**.

Entonces... ¿ qué hago? es acá donde te diré, mira qué hicieron al principio las marcas que más venden.

Se volvieron conocidas por **UNA** cosa.

Y ojo con esto porque acá muchas se confunden:

Un producto estrella NO significa vender una sola cosa siempre.

Significa hacer que la gente te recuerde por una cosa hasta que puedas poco a poco ir sumando más.

Y esto lo ves todos los días aunque no te des cuenta.

Mira.

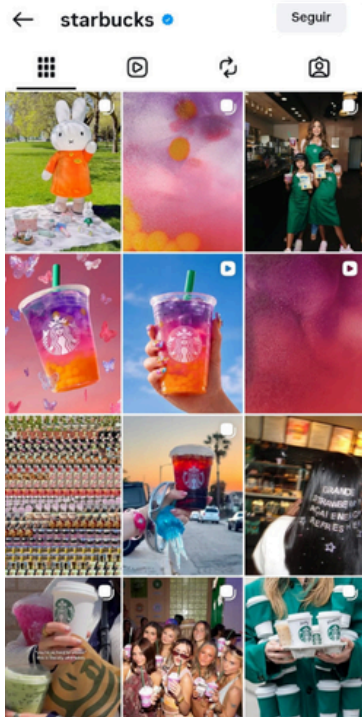


McDonald's vende muchísimas cosas.
Pero cuando pensás en McDonald's...
pensás en **hamburguesas**.



Dunkin' vende otras cosas también.
Pero lo primero que recordás son **donuts**.





Starbucks tiene muffins, cookies, bebidas frías, vasos y mil productos más. Pero en tu cabeza es **café.**

Primero se vuelven recordables por **algo**.
Después expanden.

Y en pastelería pasa EXACTAMENTE lo mismo.

Pensalo así.

Si quisieras comprar brownies...

¿A quién preferirías entre estas 2 opciones?

¿A una pastelera que hace absolutamente de todo?

¿O a alguien que claramente se especializa en brownies?

Exacto.

Ahí es donde aparece el producto estrella.

¿Qué es un producto estrella?

Es ese producto que:

- podés preparar en cantidad
- te deja ganancia después de descontar gastos
- le gusta a la mayoría de tus clientes
- podés repetir sin agotarte
- y tiene potencial para venderse una y otra vez

Porque no depende solamente de cumpleaños o eventos especiales.

Es algo que la gente puede volver a comprarte constantemente.

Y esto cambia TODO en un negocio.

Porque empezás a trabajar más **organizada**.

Podés:

- producir en serie
- usar mejor el freezer
- comprar más inteligentemente
- repetir procesos
- reducir desperdicio
- trabajar más rápido
- vender más sin cocinar desde cero cada vez

Y eso hace que ganar dinero deje de depender solamente de cuánto te agotás trabajando.

Y ojo con esto...

Elegir un producto estrella NO significa hacer siempre exactamente lo mismo.

Ese es uno de los mayores miedos.



**Pero si hago solo brownies
me voy a aburrir...**

No.

Porque de un mismo producto pueden salir MUCHÍSIMAS versiones diferentes (Miralo en imágenes a continuación)

Por ejemplo:

- brownies clásicos
- brownies rellenos
- brownies personalizados
- brownies para regalo
- brownies individuales
- boxes de brownies
- tortas brownie
- minis para eventos
- brownies con toppings
- brownies premium

Misma base.

Muchísimas posibilidades.

Y esto es justamente lo poderoso.

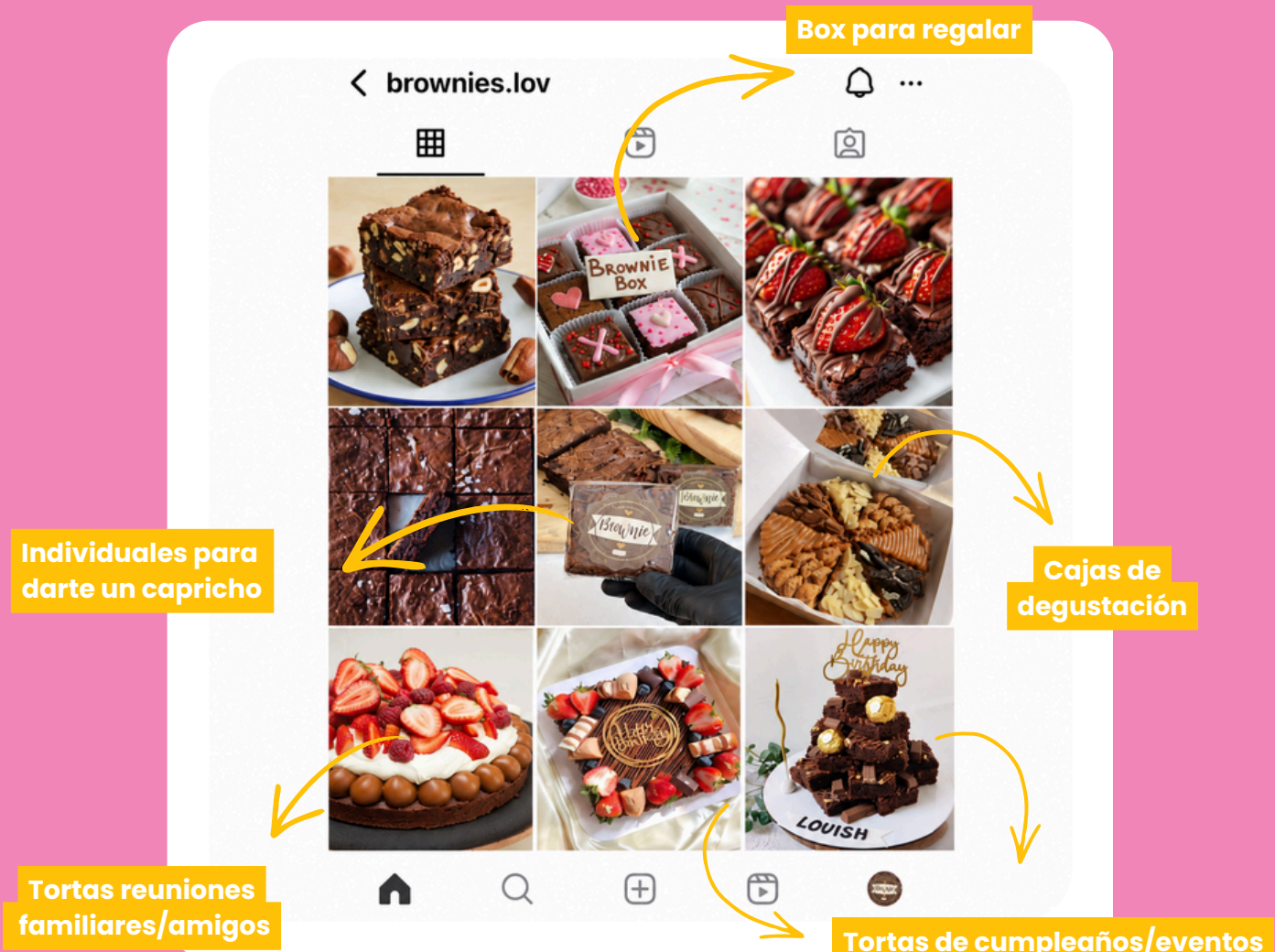
Porque no estás creando productos completamente distintos todo el tiempo.

Estás usando una misma base de forma **inteligente.**

Cuando hacés de TODO... la gente no te recuerda por NADA.

“
Mientras más cosas mostrás...
menos clara se ve tu marca.”

Así se vería un perfil con un producto estrella



No estás haciendo “una sola cosa.”
Estás haciendo que la gente te recuerde

Ahora imaginá esto...

Imaginemos juntas cómo cambiaría tu negocio si decidieras convertirte en:



LA pastelera referente en brownies de tu zona

Que cada vez que alguien piense:

“quiero brownies”

Automáticamente piense en vos.

ESO es posicionarte.

Y cuando pasa eso...

dejás de competir solamente por precio.

Porque ya no sos “una pastelera más”.

Sos “la chica de los brownies”.

Y eso vale **muchísimo**.

Y algo MUY IMPORTANTE

Esto NO significa cambiar todo de un día para el otro.
Si ya tenés una pastelería funcionando...
no hace falta borrar todo mañana.
Se trata de empezar a dirigir tu negocio hacia eso que realmente
querés vender más.
Poco a poco.
Porque los grandes cambios no aparecen de golpe.
Aparecen de decisiones pequeñas... repetidas muchas veces.



P A S O A P A S O
(C O M O A P L I C A R L A)

Marucapilano.com

MARKETING para PASTELERAS

Entonces...¿Cómo empezás a aplicar esta estrategia?

Y acá quiero frenarme un segundo porque no todas están en el mismo punto.

Hay pasteleras que recién están empezando.

Y otras que ya venden hace tiempo, pero sienten que trabajan muchísimo y aún así no logran crecer como quisieran.

Por esta razón te voy a mostrar cómo aplicar esta estrategia con este **paso a paso**, pero de dos maneras distintas según tu caso.

ESCENARIO 1

Recién estás empezando

Y esto puede ser una ventaja enorme.

Porque todavía estás a tiempo de construir tu negocio con claridad desde el principio.

Paso 1

Elegí 2 o 3 productos para probar.

NO 15.

Por ejemplo:

- brownies
- cookies
- minicakes

Paso 2

Empezá a mostrarlos por todos lados

- Mostralos en historias
- Estado de Whatsapp
- Subilos al feed.
- Hacé reels.
- Preguntale a la gente cuál comprarían.
- Cuál les llama más la atención.
- Cuál regalarían.

Porque no necesitás adivinar.

Necesitás observar si las personas estan interesadas.

Paso 3

Anotá TODO.

Qué producto:

- genera más consultas
- se comparte más
- vende más fácil
- te preguntan más
- Obtiene más me gusta

Y ojo:

Elegí el que tiene más potencial REAL para tu negocio.

Paso 4

Una vez que lo elijas...

empezá a crear distintas versiones.

Porque ahí empieza la magia.

Ejemplo brownies:

- box
- minis
- brownies personalizados
- brownies para regalo
- torta brownie
- brownies premium
- brownies para eventos Misma base.

Muchísimas posibilidades (Volvé y mira la página 8)

Paso 5

Mostralo **MUCHÍSIMO**.

Porque las personas recuerdan lo que ven repetido.

Y si cada vez que entren a tu perfil ven brownies...

poco a poco van a empezar a relacionarte con eso.

ESCENARIO 2

Ya vendés de todo

Acá el problema suele ser otro.

Ya tenés clientes.

Ya vendés.

Pero sentís que:

- hacés de todo
- trabajás muchísimo
- vivís apagando incendios
- y aun así no terminás de crecer como te gustaría

Entonces...

NO.

No tenés que borrar todo mañana.

Y esto quiero que te quede clarísimo.

Porque muchas abandonan esta idea por pensar:



**entonces tengo que dejar
de vender todo ya**

Y no funciona así.

Paso 1

Revisá qué producto hoy ya te funciona mejor.

Preguntate:

- ¿qué me piden más?
- ¿qué me deja más ganancia?
- ¿qué puedo producir más rápido?
- ¿qué disfruto hacer?
- ¿qué podría vender durante todo el año?
- ¿qué podría repetir sin agotarme?

Paso 2

Elegí UNO.

Solo uno.

El que quieras empezar a potenciar.

Paso 3

Empezá a mostrarlo más.
Más fotos.
Más videos.
Más pedidos.
Más versiones.
Más reseñas.
Más presencia.

Paso 4

Hacé que aparezca primero.

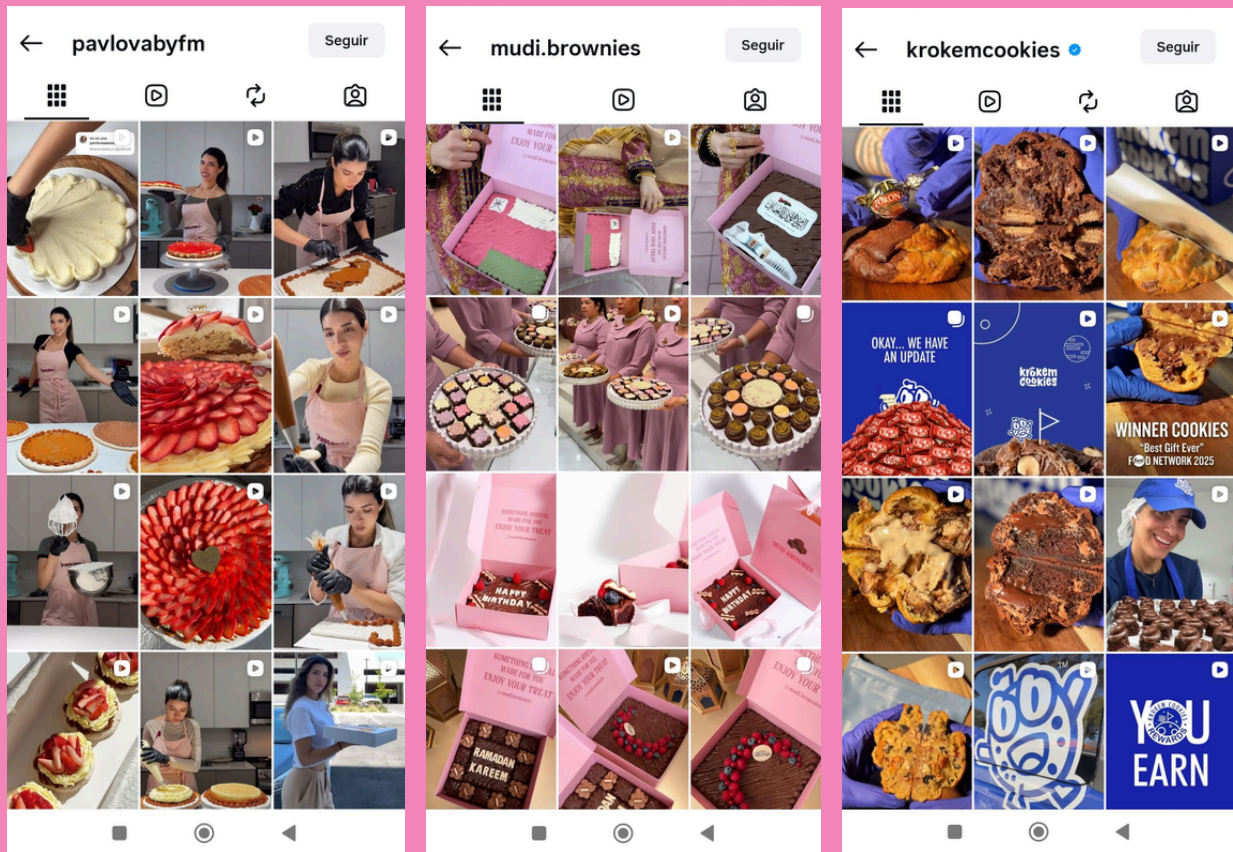
En tus historias.
En tu catálogo.
En tus publicaciones.
En tus respuestas.
En tu perfil.

Porque cuanto más lo vea la gente...
más va a empezar a asociarte con eso.

Paso 5

Y poco a poco...
dejá el resto más en segundo plano.
No hace falta eliminarlo.
Pero sí dejar de darle el mismo protagonismo a todo.
Porque acá está la diferencia:
Cuando hacés de todo...
la gente no recuerda nada.
Pero cuando repetís algo específico...
tu marca empieza a quedarse en la cabeza de las personas.

Ejemplos de cuentas que empezaron destacando con UN PRODUCTO y después expandieron su catálogo



¿Por qué este enfoque funciona tan bien?



Hace que te recuerden:

la gente recuerda lo que ve repetido



Te da claridad:

sabés qué producir, qué mostrarás y a quién le hablas



Te permite crecer de forma ordenada:

Primero la base, después expandés



Te posiciona como experta en algo:

Y eso genera más confianza y ventas



HOLA, SOY MARU. AYUDO A PASTELERAS A VENDER MÁS.

Llevo más de 20 años vinculada al mundo de la pastelería. Todo comenzó cuando comence a estudiar decoración de tortas a mis 18 años, sin imaginar que aquel momento marcaría el inicio de un camino que me apasionaría para siempre.

Con el tiempo descubrí que hacer productos deliciosos es solo una parte del negocio. Porque por muy bien que cocines, si no logras vender, tu talento termina quedándose en la cocina.

Por eso hoy mi misión es ayudar a pasteleras emprendedoras a transformar su pasión en una fuente real de ingresos.

Quiero enseñarte a mostrar mejor lo que haces, llegar a más personas y construir un negocio que te permita vivir de aquello que te gusta.

Creo profundamente que cada pastelera tiene un enorme potencial dentro de sí. A veces solo necesita las herramientas, la confianza y la guía adecuada para dar el siguiente paso.

Si llegaste hasta acá, gracias por dedicarme unos minutos de tu tiempo. Espero poder aportar mi granito de arena en tu camino y acompañarte en el crecimiento de tu proyecto.

Porque cuando una mujer descubre de lo que es capaz, los límites empiezan a desaparecer.

Un placer escribir para vos, con mucho amor.

Maru.