

Dos bolos gratuitos a doceria online, conheça a história do Delícias do Lincoln

O jovem empreendedor vem garantindo seu espaço na cidade de Moreno e está prestes a expandir seu negócio



Foto: Reprodução

Atuando na área da confeitaria há cinco anos, o Chef Lincoln Luiz, de 22 anos, é o nome que está por trás da marca *Delícias do Lincoln*. Mesmo sendo muito jovem, ele uniu seu amor pela confeitaria a forma de garantir sua renda, dando o primeiro passo como empreendedor e criando sua loja online voltada para a venda de bolos, doces e salgados.

Foi a partir desse momento que Lincoln viu sua vida mudar. O que antes era visto como um hobby, agora estava passando a ser o seu trabalho e profissão, já que ao mesmo tempo que dava início a sua loja, estava cursando Gastronomia. Em nossa conversa ele relembra o início de tudo e conta como surgiu a ideia de abrir um negócio online, na cidade de Moreno.

"Foi uma coisa inesperada. Não pensava em empreender, pensei que não iria render frutos e que seria só um hobby. Mas fui tomando gosto e quando vi, estava fazendo faculdade de gastronomia. Através do curso fui desenvolvendo conhecimento, técnicas e gostando ainda mais da área. Trabalhei com algumas pessoas e empresas, mas sabia que aquilo não era o que eu desejava. Minha vontade era ter minha própria empresa, com meu nome. A partir disso decidi abrir

uma confeitaria online, hoje ainda não tenho uma loja física, mas faço bolo, doces por encomenda.”

Por morar em uma cidade pequena, o empreendedor revela que acabou tendo algumas dificuldades no momento em que decidiu abrir o seu negócio. E afirma que os nomes antigos da área da confeitaria que existem na cidade acabaram dificultando a sua entrada no mercado, além de existir uma dificuldade em colocar o preço ideal em seu produto, por existir muitas pessoas na região fazendo o mesmo tipo de serviço.

"O maior desafio em empreender é que por ter muitas confeitarias na cidade, cada uma tenta colocar o preço mais barato sobre o produto, e precisamos ficar nos adequando a média que acaba sendo estabelecida. Também existem várias confeitarias que possuem um legado muito grande pelo tempo que trabalham na área, então as pessoas tendem a procurar elas por estarem a mais tempo no mercado. Com isso, a gente que está chegando agora tem uma dificuldade de empreender e mostrar nosso trabalho, porque as pessoas vivem com um rótulo grande de comprar com novos confeitários, e acabam procurando apenas os nomes que já são conhecidos. Hoje posso dizer que houve uma melhora em relação a isso, pois já estou criando um público, mas no início essa foi a maior dificuldade”, revelou.

Mas as dificuldades não conseguiram fazer Lincoln desistir de alcançar a meta que ele tinha traçado para si. Ciente dos desafios que precisava enfrentar para conquistar seu público, ele começou a pensar em uma forma de atrair as pessoas e ter seus primeiros clientes. De início a estratégia não garantia nenhum tipo de lucro era apenas uma “troca”. Ele fazia os bolos de graça e com isso as pessoas tinham a oportunidade de degustar as suas receitas e conhecer o seu trabalho.

"No começo eram muitos bolos que eu dava de graça. Bolo de aniversário, de familiares, da igreja. Eu pegava material e fazia sem receber nada, assim as pessoas foram provando do meu bolo, doces e salgados. Com isso, fui conquistando meus clientes. Dar esses bolos de graça para as pessoas degustarem, me dava a possibilidade de praticar as receitas e fazer as pessoas conhecerem o meu trabalho”, disse.

Por não possuir uma loja física, seu negócio depende das redes sociais para ser divulgado e para atingir novos públicos. Elas também acabam servindo como catálogo para que as pessoas vejam os tipos e a qualidade do produto que ele oferece.

“A rede social é uma ferramenta muito importante, funciona como um catálogo para mim. Porque assim, tudo que eu posso oferecer, divulgo através do Instagram. Temos um catálogo enorme de bolos, doces e salgados, com diversos modelos, tamanhos e formas. Em épocas comemorativas produzimos um catálogo especial,

e garantimos um público muito bom, já que hoje em dia a rede social é um meio de busca onde as pessoas vendo e gostando do nosso trabalho passam a nos procurar para fazer sua encomenda. Então, acho que a rede social veio para enriquecer ainda mais o nosso trabalho. Deu a possibilidade de sair do cartão de visita e dos panfletos que antes eram utilizados, e se tornou um único meio de divulgação e vendas. Então ajudou muito, até mesmo na hora das pessoas escolherem seu bolo, elas olham os modelos postados no instagram e trazem para serem reproduzidos”, pontuou.

Desde o ano passado estamos vivendo um período completamente diferente por conta da pandemia. O que para alguns foi um prejuízo devido ao fechamento de seus comércios e pelo fato das pessoas precisarem se recolherem dentro de suas casas, para Lincoln o período pandêmico foi uma oportunidade de aumentar suas vendas. Como as pessoas estavam sem poder sair para fazer um lanche ou comemorar algo, elas passaram a encomendar os produtos para fazerem as comemorações e reuniões em suas residências, o que acabou gerando um grande número de encomendas.

“A pandemia acabou me ajudando bastante em relação a ter um grande número de encomendas, porque foi um momento em que todo mundo estava em casa. Então quando precisavam comemorar algo faziam suas encomendas. Fiz diversos tipos de bolo nesse período, inclusive bolos temáticos sobre a quarentena e para pessoas que venciam a covid. Cheguei a fazer uns cinco bolos por dia. Dependendo da semana eu fechava em vinte ou trinta bolos, foi um período que trabalhamos muito”, declarou.

Ao ser questionado sobre o diferencial que seus produtos apresentam em relação a outros que existem na cidade, o empreendedor não faz cerimônia e diz: "Sempre tento inovar, em datas comemorativas e em tudo que faço tento trazer o novo. O sabor também é um diferencial pois quem compra as Delícias do Lincoln sempre volta, inclusive o nome do meu negócio surgiu dos elogios que recebi em relação ao sabor dos produtos que ofereço. Outros pontos que contam como diferencial são a beleza, o padrão que colocamos nos produtos e o fato de sempre atender os clientes com aquilo que ele procura”

Sobre o futuro Lincoln revela que está próximo de ampliar o seu negócio e que no próximo ano, estará deixando de ser apenas um empreendimento online e passando a ter um espaço físico.

“Em 2022 estaremos dando início a um novo ciclo. Vamos ter um espaço aberto ao público onde os clientes além de fazer suas encomendas poderão vir comer um doce, tomar um café e bater um papo. Será uma nova experiência com o público, onde eles poderão frequentar um ateliê totalmente agradável, que tem como objetivo adoçar e levar alegria para as pessoas através dos nossos produtos.”