



# Empreenda e Renda com Nestlé® Moça®

## Material do Curso

O primeiro curso de  
*empreendedorismo*  
da Nestlé



# Sumário

EBOOK  
INTERATIVO

Apresentação .....	3
Aula: Planejamento e Gestão de Negócios com Erica Zanotti .....	4
Aula: Construção e identidade de marca com Mayra Messori .....	6
Aula: Criação de cardápio com Chef Léo Oliveira .....	8
Aula: Demanda e Estoque com Chef Lu Neves .....	10
Aula: Precificação com Erica Zanotti .....	12
Aula: Precificação na Prática com Chef Lu Neves .....	14
Aula: Segurança Alimentar e Sustentabilidade com Chef Guta .....	16
Aula: Desvendando o Sucesso de Vendas com Chef Lu Neves e Aricia .....	18
Aula: Expansão e Novas oportunidades com Roberta e Maria .....	21
Aula: Gestão e Qualidade de Atendimento com Ana Piku .....	23
Aula: Marketing e Conteúdo Digital com Lucas Fabozzi .....	25
Aula: Técnicas de Conteúdo para Redes Sociais com Bruna Cardoso .....	29
Aula: Busca de Tendências com Lucas Fabozzi .....	31
Receitas de Sucesso para Começar a Empreender .....	33
Receita de Brigadeiro Tradicional .....	34
Receita de Bem-Casado .....	35
Receita de Bolo de Pote de Prestígio .....	37
Receita de Bentô Cake .....	39
Receita de Brigadeiro de Leite Ninho .....	41
Receita de Brownie de Chocolate Tradicional .....	42
Conclusão .....	43

EBOOK  
INTERATIVO

Empreenda  
e Renda  
com NESTLÉ  
Moça.

# Apresentação

Este é o Curso Empreenda e Renda com Leite MOÇA®! O Leite MOÇA® é uma das marcas mais icônicas da NESTLÉ®, e está no Brasil desde 1890. No começo, as pessoas o consumiam como bebida, mas logo descobriram que era ótimo para fazer doces em casa.

O Leite MOÇA® é famoso por sua qualidade e sabor na cozinha. E agora, estamos lançando o primeiro curso de empreendedorismo da Nestlé, junto com Receitas Nestlé e Nestlé Professional.

Neste curso, você contará com a orientação de uma equipe de especialistas dedicados a ajudá-lo a começar ou aprimorar o seu negócio! Ao longo dos módulos de **Gestão Empresarial, Finanças, Marketing e Produção**, você terá acesso a uma variedade de aulas específicas e valiosas. Esteja preparado para absorver conhecimentos essenciais que impulsionarão o sucesso do seu empreendimento! Vamos aprender, nos inspirar e descobrir juntos como podemos ter sucesso nos negócios. Mal podemos esperar para começar essa jornada com todos vocês!



# Planejamento e Gestão de Negócios com Erica Zanotti



\*Os cursos gravados e outros materiais disponíveis não podem ser reproduzidos ou distribuídos sem autorização

## Aula: Planejamento e Gestão de Negócios

EBOOK  
INTERATIVO

O empreendedorismo é um processo que envolve identificar oportunidades de negócios, desenvolver ideias inovadoras e criar um empreendimento. Seu objetivo é gerar valor econômico, social e ambiental, por meio da criação de produtos, serviços ou soluções que atendam às necessidades do mercado e resultem em lucro e impacto positivo.

### *Características essenciais para o sucesso do empreendedor*

**Iniciativa:** Tenha a iniciativa de colocar suas ideias em prática e permita-se agir. Não fique apenas no campo das ideias, mas leve-as adiante com determinação.

**Visão de futuro:** Planeje sua trajetória empreendedora e tenha clareza sobre o que precisa ser feito para alcançar seus objetivos. Antecipe as dificuldades que podem surgir e esteja preparado para enfrentá-las. Pesquise as tendências de mercado, ouça seus clientes e esteja atento ao que seus concorrentes estão oferecendo.

**Persistência:** Não desanime diante das dificuldades. Os empreendedores de sucesso não desistem facilmente, eles persistem, se adaptam e seguem em frente. Encare os desafios como oportunidades de aprendizado e crescimento.

Com essas características em mente, comece a trabalhar nas metas para o futuro.

### *Formule suas metas com cuidado, levando em consideração os seguintes pontos:*

**Clareza nos objetivos:** Tenha uma compreensão clara do que deseja alcançar. Adicione números e prazos às suas metas para torná-las mais tangíveis e mensuráveis.

**Desafio e realismo:** Estabeleça metas que sejam desafiadoras, mas também realistas. Metas muito simples podem não o estimular o suficiente, enquanto metas impossíveis podem desmotivar. Encontre um equilíbrio que o motive a buscar o melhor desempenho.

**Pesquisa e interação:** Converse com clientes e amigos, pesquise tendências e mantenha-se atualizado. Essas atividades fornecerão insights valiosos e informações relevantes para ajudá-lo a formular metas mais embasadas.

Ao reunir todas essas informações, você terá mais elementos para formular metas sólidas e direcionadas ao sucesso do seu empreendimento.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI



AULAS SUGERIDAS

PRECIFICAÇÃO



DESVENDANDO O SUCESSO DE VENDAS



# Construção e identidade de marca com Mayra Messora



## Aula: Construção e identidade de marca

EBOOK INTERATIVO

O conceito de marca vai além de apenas um símbolo, estampa ou logotipo. Trata-se de algo mais subjetivo, capaz de impactar diretamente os resultados de vendas de um negócio.

### Conceito jurídico

De acordo com o INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), a marca é um sinal distintivo visualmente perceptível que identifica e diferencia produtos e serviços. Em uma era em que as mídias sociais têm grande influência, é crucial contar com uma estratégia visual forte para se destacar no mercado. A marca desempenha um papel fundamental nesse aspecto.

### Elementos que compõem uma marca

≡ LOGOTIPO • SIMBOLOS • FONTES DE LETRAS • CORES ≡  
GRAFISMOS • ILUSTRAÇÕES • NOME • SLOGAN

### Negócio e mercado

A marca vai além da identidade visual de uma empresa. Ela representa a imagem da empresa aos olhos do público e está diretamente ligada à percepção que as pessoas têm dela. É aqui que entra o conceito de branding, que engloba um conjunto de ações para gerir e promover a melhoria da percepção e aumentar o valor da marca.

### Como tornar sua marca memorável através da imagem

Ser lembrado é uma das principais necessidades de qualquer empresa, seja ela grande ou pequena. E a ferramenta mais poderosa que você tem no início é a sua marca. Portanto, é essencial garantir que ela possua características que a diferenciem de outras marcas. Quanto mais única for a sua marca, melhor será para o seu futuro e registro.

### Etapas de criação de uma marca

Se possível, conte com a ajuda de um designer gráfico especializado em branding. Caso não seja possível, busque referências, pesquise coisas que você gosta e se identifica para se inspirar

- Entenda o propósito da sua marca. Reflita sobre o motivo pelo qual você está se dedicando a esse processo.
- Encontre o seu público-alvo e mantenha a essência da sua marca alinhada a ele.
- Comunique visualmente o universo da sua marca aos seus consumidores.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI



### AULAS SUGERIDAS

TÉCNICAS DE CONTEÚDO PARA REDES SOCIAIS



DESVENDANDO O SUCESSO DE VENDAS



# Criação de cardápio com Chef Léo Oliveira



## Aula: Criação de cardápio

EBOOK  
INTERATIVO

A criação de um cardápio atrativo é fundamental para impulsionar seu negócio aumentando as vendas e fidelizando seus clientes. Aqui estão 8 dicas importantes para ajudar nesse processo:

**1. Sazonalidade:** Ao utilizar ingredientes sazonais, você não só demonstra preocupação com a qualidade dos produtos, mas também aproveita dos melhores preços e da maior disponibilidade desses itens. Isso pode ser um diferencial competitivo, já que muitos clientes valorizam o cuidado com o uso de alimentos frescos e sazonais.

**2. Versatilidade:** Utilizar bases simples para inovar permite a criação de uma variedade de produtos a partir de poucos ingredientes, o que pode reduzir custos e facilitar o gerenciamento do estoque. Além disso, inovar nas coberturas e apresentações pode surpreender e encantar os clientes, tornando a experiência gastronômica mais memorável.

**3. Combinação de sabores:** Testar combinações diferentes pode resultar em pratos únicos e saborosos, despertando a curiosidade e o interesse dos clientes. A harmonização de sabores também pode ser um ponto forte na diferenciação do seu cardápio em relação aos concorrentes. Não tenha medo de testar!

**4. Criatividade:** Uma ótima forma de exercitar a criatividade é aproveitar o excedente da produção para testar e transformar. Além disso, a reutilização das sobras também evita o desperdício. Mas é claro, estar atento às tendências do mercado e às preferências dos clientes é fundamental para inspirar novas criações e manter o cardápio sempre atualizado e atrativo.

**5. Treine o olhar:** Observar as possibilidades ao seu redor pode inspirar novas ideias e melhorias no seu cardápio. Esteja aberto a experimentar novos ingredientes, técnicas e apresentações para surpreender e cativar os clientes, estando sempre atento às novidades do mercado.

**6. Toque pessoal:** Inserir sua identidade nas receitas pode criar uma conexão emocional com os clientes, pois eles passam a associar a marca não apenas à qualidade dos produtos, mas também à história e à personalidade do empreendedor.

**7. Demanda do cliente:** Ouvir os feedbacks e atender aos pedidos dos clientes pode ajudar a identificar oportunidades de melhoria e a adaptar o cardápio às preferências do público-alvo, aumentando a satisfação e a fidelidade dos clientes.

**8. Apresentação e embalagem:** A embalagem é o primeiro contato visual que o cliente tem com o seu produto, por isso é importante investir em embalagens atraentes e funcionais, que transmitam a qualidade e o cuidado com que os alimentos são preparados e embalados.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI



### AULAS SUGERIDAS

TÉCNICAS DE CONTEÚDO PARA REDES SOCIAIS



DESVENDANDO O SUCESSO DE VENDAS



# *Demanda e Estoque com Chef Lu Neves*



## Aula: Demanda e Estoque

EBOOK  
INTERATIVO

Vamos mergulhar em um aspecto crucial para o sucesso do seu negócio: como organizar e gerenciar suas encomendas de forma eficiente. Imagine: você tem três encomendas de brigadeiros para esta semana, cada uma com suas particularidades e prazos diferentes.

### Como garantir que todas sejam entregues no prazo e com a qualidade esperada pelos clientes?

Antes de mais nada, é importante verificar o estoque, mantendo-o separado do estoque pessoal. Uma estratégia eficaz é preparar uma quantidade maior de brigadeiros de uma vez e antecipar as decorações.

Para facilitar o processo, podemos utilizar a técnica de congelamento dos brigadeiros prontos, garantindo sua qualidade e frescor. Além disso, precisamos pensar em todos os pedidos da semana como se fosse um só e distribuir as entregas a partir dessa visão unificada.

Não é necessário uma tabela complicada para isso. Comece anotando em um papel simples, como um papel de pão, se for o caso. Estabeleça metas possíveis e reais, e mantenha o foco no planejamento, pois é a chave para o sucesso em qualquer empreendimento.

Nosso objetivo principal é evitar imprevistos e garantir a satisfação do cliente. Entregas atrasadas ou feitas de forma apressada podem afetar negativamente a experiência do cliente, então é fundamental antecipar todas as etapas da produção.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI



### AULAS SUGERIDAS

CRIAÇÃO DE CARDÁPIO



AULA DE PRECIFICAÇÃO NA PRÁTICA



# Precificação com Erica Zanotti



Após o planejamento do seu empreendimento, a precificação se torna crucial para garantir sua sustentabilidade financeira. A ficha técnica precificada é o ponto de partida, permitindo calcular com precisão o custo de cada produto, incluindo não apenas os ingredientes, mas também os demais custos operacionais.

É essencial calcular os custos fixos e variáveis, como água, luz, gás, transporte e aluguel, distribuindo-os de forma proporcional entre os produtos. Para quem produz em casa, dividir os gastos totais pelo número de pessoas que residem no local ajuda a ter uma ideia mais clara dos custos.

Inclua o salário dos funcionários, se houver, e seu salário nos custos. Para determinar o valor da hora de trabalho, considere o tempo gasto na produção de cada receita, garantindo uma remuneração justa, e utilize como base o modelo CLT.

Ou seja, é importante que você calcule preço mínimo de venda dos seus produtos, considerando todos os custos envolvidos na produção e comercialização do seu produto e garantindo que você não tenha prejuízos. Aqui está um resumo:

- 1. Calcular os custos diretos:** Some o custo de todos os ingredientes e materiais utilizados na produção de um item.
- 2. Calcular os custos indiretos:** Inclua despesas como água, luz, gás, transporte, aluguel e outros custos fixos e variáveis que não estão diretamente ligados à produção, mas que são necessários para o funcionamento do negócio.
- 3. Distribuir os custos:** Distribua os custos indiretos de forma proporcional entre os produtos. Por exemplo, se um produto tem um custo direto maior, ele deve receber uma parte maior dos custos indiretos.
- 4. Calcular o custo da mão de obra:** Se você tem funcionários, inclua o custo da mão de obra nos custos indiretos. Para calcular o valor da hora de trabalho, considere o tempo gasto na produção de cada receita.

Além disso, conceitos como capital de giro, equivalente ao valor necessário para manter a operação durante um mês, e pró-labore, o salário do empreendedor, são fundamentais para a saúde financeira do negócio. Investir parte do lucro em melhorias e reservas financeiras também é essencial para o crescimento e a sustentabilidade do empreendimento.

Com uma precificação adequada, seu negócio estará mais preparado para enfrentar os desafios do mercado e alcançar o sucesso desejado. Lembre-se sempre de revisar e ajustar seus preços conforme necessário, acompanhando as mudanças no mercado e nas condições internas do negócio.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI



### AULAS SUGERIDAS

PLANEJAMENTO E GESTÃO DE NEGÓCIOS



PRECIFICAÇÃO NA PRÁTICA



# Precificação na Prática com Chef Lu Neves



## Aula: Precificação na Prática

EBOOK  
INTERATIVO

A planilha de precificação é essencial para reduzir prejuízos. Podem ocorrer perdas de insumos e produtos prontos devido à manipulação inadequada, armazenamento incorreto ou falta de planejamento. Se não controlarmos isso, podemos acabar tendo prejuízos ao invés de lucro.

Antes de começar a calcular os custos, é importante trabalhar na montagem do cardápio. Ele deve atender a uma ampla variedade de clientes, mas também precisa ser gerenciável, evitando perda de controle.

Para adicionar valor, é fundamental incluir produtos sazonais em nosso cardápio. Eles não só tendem a ser mais acessíveis, mas também estão em sua melhor qualidade. Além disso, é importante considerar a adaptação do cardápio para ocasiões especiais, como Natal, Páscoa e festas juninas. Isso pode influenciar os desejos do cliente de maneira significativa. Por exemplo, um cliente que normalmente não escolheria amendoim pode se interessar por ele durante as festas juninas, criando uma oportunidade única de atender às suas preferências. Aproveite para aprender mais sobre **Criação de Cardápio no módulo de Produção com a Chef Léo Oliveira**.

A ficha técnica de precificação é essencial para garantir a consistência dos produtos finais e evitar prejuízos. Com ela, você evita erros como colocar quantidades erradas de ingredientes e confundir estoque pessoal com empresarial. Se sobrar algo, congele para futuras vendas ou utilize como degustação para atrair novos clientes.

Confira o vídeo completo da aula para aprender a preencher a planilha!

DOWNLOAD DA PLANILHA DE PRECIFICAÇÃO 

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI 

AULAS SUGERIDAS

PRECIFICAÇÃO 

CRIAÇÃO DE CARDÁPIO 

# Segurança Alimentar e Sustentabilidade com Chef Guita



## Aula: Segurança Alimentar e Sustentabilidade

EBOOK  
INTERATIVO

A base de um bom armazenamento é ter espaço suficiente. Se não houver espaço, a bagunça toma conta e fica difícil encontrar o que precisamos. Portanto, antes de tudo, precisamos garantir que tenhamos prateleiras, geladeiras e freezers adequados para armazenar nossos produtos de forma organizada.

### Desafios dos Prazos de Validade

Manter o controle dos prazos de validade pode ser um desafio, especialmente em um ambiente movimentado como a confeitaria. Precisamos de um sistema eficiente para garantir que os produtos mais antigos sejam usados primeiro, evitando desperdícios. Isso pode incluir a rotulagem clara dos produtos, a organização por data de vencimento e o uso de um sistema de rotação de estoque.

### Preservando a Qualidade

Cada produto tem suas próprias necessidades de armazenamento para preservar sua qualidade. Alguns produtos podem ser armazenados em temperatura ambiente, enquanto outros precisam ser refrigerados ou congelados. É importante entender as características de cada produto e fornecer o ambiente de armazenamento adequado para garantir sua frescura e sabor.

### Segurança Alimentar em Destaque

A segurança alimentar é uma prioridade absoluta em qualquer negócio de alimentos. Isso significa manter nossos produtos limpos, seguros e livres de contaminação. Devemos seguir práticas de higiene rigorosas em todas as etapas, desde o armazenamento até a preparação e a entrega dos alimentos aos clientes.

### Escolha de Embalagens Inteligente

Ao escolher embalagens para nossos produtos, devemos considerar não apenas a praticidade, mas também o impacto ambiental. Optar por embalagens sustentáveis e recicláveis pode ajudar a reduzir nosso impacto no meio ambiente e a atrair clientes que valorizam a sustentabilidade.

### Gestão de Estoque sem Mistério

Uma gestão eficiente de estoque é essencial para evitar desperdícios e garantir que sempre tenhamos os produtos certos disponíveis quando precisarmos. Isso envolve fazer compras inteligentes, manter registros precisos de inventário e usar estratégias de rotação de estoque para garantir que os produtos sejam usados antes do vencimento. Confira a aula completa de **Demanda e Estoque**.

### Transformando Sobras em Oportunidades

Quando sobram produtos, podemos transformá-los em novas oportunidades de negócio. Por exemplo, podemos criar novos produtos a partir das sobras, oferecer descontos especiais para atrair novos clientes ou até mesmo doar os produtos excedentes para evitar desperdícios.

Com essas práticas e estratégias detalhadas, podemos garantir que nossos produtos sejam armazenados com segurança, preservando sua qualidade e garantindo a satisfação dos nossos clientes.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI



AULAS SUGERIDAS

DEMANDA E ESTOQUE



PRODUÇÃO NA PRÁTICA



# Desvendando o Sucesso de Vendas com Chef Lu Neves e Aricia



\*Os cursos gravados e outros materiais disponíveis não podem ser reproduzidos ou distribuídos sem autorização

## Aula: Desvendando o Sucesso de Vendas

EBOOK  
INTERATIVO

Cozinhar em casa é uma ótima opção para se reinventar. Não precisa de grandes investimentos como aluguel ou equipamentos caros. Basta começar com alguns ingredientes. As redes sociais são excelentes para vender. Você mesmo pode fazer sua divulgação usando grupos, e-mail ou WhatsApp. E na internet, encontramos tudo o que precisamos: desde receitas até dicas para melhorar as fotos dos seus produtos.

### *Divulgação de Produto*

O Instagram é uma ótima plataforma para divulgar o seu produto. Produzir conteúdos mais humanizados é fundamental para construir empatia com o cliente. Fique atenta aos desejos e necessidades dos seus seguidores para entender suas expectativas e fornecer o produto desejado.

Cuidado para não entrar em assuntos delicados, que podem gerar discussões. Estamos presentes nas redes para mostrar nossos produtos, técnicas e também nosso estilo de vida como empreendedores. Deixe o seu perfil somente para esse propósito.

As comunidades do Facebook e Whatsapp também são fundamentais para começar a montar sua cartela de clientes. Esses são locais que incentivam a economia local e empreendedorismo. Você irá encontrar clientes potenciais que são tanto apoiadores da causa, quanto os próprios empreendedores que estimulam a troca de moeda entre si.

Não perca a oportunidade de divulgar que você vende doces em qualquer lugar que vá! Essa é uma maneira eficaz de encontrar novos clientes em locais inesperados. É muito importante sempre levar um cartão, folheto ou qualquer outro material com suas informações como estratégia para que as pessoas interessadas entrem em contato facilmente. E sempre que possível, leve uma amostra do seu produto para que você já conquiste seu novo cliente no paladar. Prove que seu produto é de qualidade e segurança!

### *Aparência do Produto*

A aparência do doce e de sua embalagem desempenham um papel essencial na percepção da qualidade, na diferenciação da concorrência e na criação de uma experiência positiva para o cliente. Investir na apresentação visual dos seus produtos pode ser uma estratégia eficaz para aumentar as vendas e construir uma marca forte e reconhecível.

### *Padronização*

Uma ficha técnica bem elaborada garante a consistência na produção dos doces, assegurando que cada lote seja preparado de forma semelhante. Isso garante a qualidade e a uniformidade do produto final, criando uma reputação positiva para a marca.

Além disso, ela contém informações sobre os procedimentos de higiene e segurança alimentar a serem seguidos durante a produção. Isso ajuda a garantir a conformidade com as regulamentações sanitárias e a segurança dos alimentos, construindo confiança nos clientes.

## Aula: Desvendando o Sucesso de Vendas

EBOOK  
INTERATIVO

### Pagamento

Receber pelo menos 50% do valor do pedido no ato da encomenda é uma prática comum e recomendada para garantir a segurança financeira do negócio. Essa antecipação ajuda a cobrir os custos de produção e minimiza o risco de prejuízos em caso de cancelamento ou não pagamento posterior do cliente.

Embora a formalização por meio de contratos não seja comum no dia a dia das encomendas, exceto para pedidos maiores, como festas de casamento ou eventos corporativos, é importante estabelecer claramente as condições e regras do acordo. Nestes casos, um contrato escrito pode ser necessário para garantir que ambas as partes estejam cientes das expectativas, prazos, custos e condições de cancelamento.

Para encomendas menores, como bolos para ocasiões cotidianas, é possível estabelecer um acordo verbal ou por escrito mais simples, incluindo os detalhes do pedido, valor, forma de pagamento e prazo de entrega. Isso ainda proporciona uma base de entendimento entre o empreendedor e o cliente, evitando mal-entendidos e garantindo uma transação satisfatória para ambas as partes.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI 

### AULAS SUGERIDAS

criação de cardápio 

MARKETING E CONTEÚDO DIGITAL 

TÉCNICAS DE CONTEÚDOS PARA REDES SOCIAIS 

GESTÃO E QUALIDADE DE ATENDIMENTO 

# Expansão e Novas oportunidades com Chef Roberta e Chef Maria



## Aula: Expansão e Novas oportunidades

EBOOK  
INTERATIVO

Nesta aula, vamos entender alguns passos cruciais para o crescimento sustentável do seu empreendimento.

Em primeiro lugar, é fundamental definir claramente os objetivos do seu negócio e criar uma organização eficaz, que inclui fichas técnicas, controle de custos e outras práticas de gestão para garantir o bom funcionamento e o crescimento sustentável da empresa. Você pode ver mais sobre isso nas aulas **Planejamento e Gestão de Negócios** e **Precificação na Prática**.

O segundo passo é traçar estratégias de crescimento, focando principalmente na excelência do produto e buscando, por exemplo, parcerias estratégicas que possam ajudar a impulsionar suas vendas e rentabilidade, como a parceria com Leite Moça.

Inclusive, para buscar parcerias com a Nestlé Professional é fácil: acesse o site <https://www.nestleprofessional.com.br/onde-comprar> e encontre distribuidores exclusivos. A equipe comercial da Nestlé fará seu atendimento e a entrega dos produtos será feita até você. Você também pode adquirir diretamente no e-commerce da Nestlé.

Caso seu negócio esteja crescendo e você esteja com dificuldades em atender à demanda, você pode contar com o portfólio de produtos da Nestlé, que oferece produtos prontos de alta qualidade que podem ser utilizados em diversas receitas, permitindo a você garantir a qualidade sem desperdício. Confira mais dicas na aula **Demanda e Estoque**.

Além disso, para garantir o sucesso do seu negócio, é importante seguir algumas boas práticas, como:

- **Separe as contas da sua casa das contas do negócio.**
- **Mantenha os ingredientes pessoais separados do estoque do negócio.**
- **Organize sua agenda semanal para evitar imprevistos.**
- **Calcule seus custos de produção corretamente. Confira a ferramenta calculadora de docinhos na página de Leite Moça em Receitas Nestlé <https://www.receitasnestle.com.br/leite-moca-nestle>**

Lembre-se sempre de pensar na embalagem dos seus produtos, na comunicação eficaz com os clientes e na segurança do produto vendido, como na data de validade dos alimentos. Seguindo essas dicas, você estará mais preparado para expandir seu negócio e alcançar o sucesso desejado!

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI 

### AULAS SUGERIDAS

PRECIFICAÇÃO NA PRÁTICA 

DEMANDA E ESTOQUE 

PLANEJAMENTO E GESTÃO DE NEGÓCIOS 

# Gestão e Qualidade de Atendimento com Ana Piku



## Aula: Gestão e Qualidade de Atendimento

EBOOK  
INTERATIVO

### *Vontade de aprender, objetivo claro e disciplina*

A primeira etapa para impulsionar o seu negócio ou começar um novo empreendimento é dar espaço para a sua vontade de empreender. Em seguida, é essencial ter um objetivo claro do que deseja alcançar com o seu negócio. Dessa forma, a partir de um propósito definido, é possível começar a pensar no seu cardápio inicial, nos ingredientes que deseja utilizar, nos custos envolvidos e no seu público-alvo. Para colocar tudo em prática, é necessário ter disciplina!

### *Qualidade dos produtos e parceiros, experiência do cliente, fidelização e retenção de clientes*

Um dos principais aprendizados é dar atenção à qualidade dos produtos e aos parceiros, pois isso terá um impacto direto na experiência do cliente, o que é extremamente importante para o sucesso do seu negócio. Ao utilizar produtos de qualidade, você pode garantir que o cliente terá uma experiência consistente em termos de sabor, atendimento e preço. A partir desse reconhecimento, chegamos no ponto da fidelização e retenção de clientes.

### *Tendências do mercado, inovação e atenção à vitrine*

Também é crucial estar atento às tendências do mercado e sempre buscar inovar no seu negócio, mas sem perder a sua essência. Além disso, dê atenção especial à sua vitrine! Mantenha-a sempre limpa e bem organizada, e comunique de forma eficaz a sua marca por meio dela. Esteja atento também à sazonalidade e reserve espaço para as tendências do momento, mantendo a sua vitrine sempre atrativa e atualizada.

### *Valorização e treinamento da equipe*

Quando o seu negócio estiver em pleno funcionamento, valorize e ofereça treinamento para as pessoas que trabalham com você, fazendo com que todos estejam sempre alinhados com o propósito do negócio. Aproveite cada etapa dessa jornada empreendedora e desfrute do sucesso que você alcançará!

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI 

### AULAS SUGERIDAS

DE BUSCA DE TENDÊNCIAS 

DEMANDA E ESTOQUE 

DESVENDANDO O SUCESSO NAS VENDAS 

# Marketing e Conteúdo Digital com Lucas Fabozzi

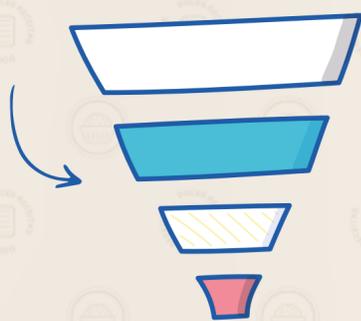


O marketing de uma marca é uma jornada em constante evolução, pois estamos continuamente monitorando e adaptando seu desempenho. Nesta aula, exploraremos conceitos fundamentais, como a saúde da marca, diversas estratégias de marketing, a importância das redes sociais e a comunicação física. Nosso propósito é capacitar vocês para identificar oportunidades e diferenciar as estratégias disponíveis, para que possam escolher aquelas que melhor atendam às necessidades específicas de suas marcas.

## Gestão de Marketing

A gestão de marca e marketing não se resume a números e planilhas, mas sim a uma atividade dinâmica que exige estar atualizado e atento às mudanças do mercado. Buscar apoio de alguém que compreenda sua marca é essencial, mas é importante ter cautela com cursos de marketing promissores. O verdadeiro impacto depende da aplicação prática e adaptada à realidade de cada negócio.

## Funil de Vendas e Análise SWOT



Um conceito importante do marketing, conhecido como funil de vendas.

### Mas o que exatamente é o funil de vendas?

É como se fosse um mapa que nos permite visualizar o percurso da nossa marca, desde o início até onde ela pode chegar.

Além do funil de vendas, há outro conceito essencial: a análise SWOT. Esse termo em inglês nos convida a avaliar as fortalezas, fraquezas, oportunidades e ameaças da nossa marca.

Essa análise complementa o funil de vendas, pois nos ajuda a entender o contexto em que nossa marca está inserida. Ao trabalharmos na aquisição de clientes, começamos a criar o que chamamos de jornada, desde o topo do funil, quando encontramos ou somos encontrados pelo cliente, até o final, quando ele se torna um fiel consumidor. Afinal, nosso objetivo é vender!



## Os Ps do Marketing

No marketing, os “4 Ps” - **Produto, Preço, Praça e Promoção** - constituem os elementos essenciais que orientam uma estratégia eficaz.

**Produto:** Refere-se ao próprio produto ou serviço oferecido, ou seja o que você vende.

**Preço:** Estabelecer o preço certo para o produto é crucial para o sucesso da estratégia de marketing.

**Praça:** Refere-se aos canais de vendas utilizados para disponibilizar o produto ao cliente.

**Promoção:** Envolve todas as atividades de comunicação utilizadas para informar e lembrar o público-alvo sobre o produto.

Após essa análise, a seleção dos canais de comunicação, seja online ou offline, é fundamental para alcançar e engajar o público-alvo de maneira eficaz.

### Planejamento de Conteúdo

O planejamento e criação de conteúdo são aspectos cruciais para o sucesso, e vocês têm a sorte de contar com uma aula de **Técnicas de Conteúdo para Redes Sociais**. Dentro do planejamento, há três tópicos principais que gostaria de destacar para vocês:

**Pilares editoriais:** Definir que tipo de conteúdo você vai produzir. Pode ser fotos, vídeos coloridos, vídeos em preto e branco, ou até mesmo conteúdos específicos, como experimentação de doces, onde alguém prova e divulga os produtos.

**Curadoria:** Analisar e avaliar o conteúdo. Uma dica importante é se inspirar em outros perfis, mas nunca copiar. Aqueles que copiam não se destacam.

**Organização do calendário:** Seja assertivo e direto. No calendário, inclua apenas o que você sabe que será capaz de produzir.

### Como postar?

Você já parou para pensar que até o jeito de escrever a legenda da sua foto faz a diferença? Isso é marketing puro! O SEO, um termo em inglês, refere-se a como você pode tornar sua postagem ou texto mais visível nas redes sociais. As famosas hashtags são um exemplo disso!

Por exemplo, se você é um confeitiro, pode usar termos como “Confeitaria”; se faz bolos, “receita de bolo”; ou se trabalha especificamente com brigadeiros, “brigadeiro cremoso”. Identificar o que torna seu produto único e adicionar palavras-chave relevantes pode aumentar sua visibilidade.

### Essência de Marca e Gestão

Aqui vão algumas questões importantes: seu conteúdo reflete a identidade da sua marca? É crucial compreender que seu conteúdo, seja uma foto ou um vídeo, deve capturar a essência da sua marca.

Um exemplo claro disso é a abordagem da Leite Moça: seu conteúdo é consistentemente marcado por tons de rosa, azul e uma estética fofo, refletindo a identidade da marca em todas as suas comunicações.

Dentro do marketing, a Persona representa o perfil do cliente ideal. Algumas marcas têm várias personas, outras apenas uma. É importante pensar que sua cliente mais fiel provavelmente é aquela que melhor representa a persona da sua marca, e é nela que você tem que se inspirar para adquirir outros clientes.

Você já identificou seu público-alvo, mas agora é o momento de se envolver com ele. É necessário ter uma presença constante para garantir que sua marca seja vista e lembrada. Por exemplo, quando você pensa no melhor pudim ou brigadeiro, logo se lembra do Leite Moça? Isso acontece porque a marca criou uma forte impressão em sua mente.

### Metas e Resultados

Não considere investimentos no Instagram ou Facebook sem considerar sua situação financeira. Gastar em publicidade é para quem tem orçamento dedicado ao Marketing. Vamos focar em estratégias sem grandes investimentos.

A conversão é o que importa: não adianta ter muitos seguidores se não geram vendas. Avalie os resultados através de métricas, como engajamento e visualizações completas. Seus vídeos precisam ser impactantes nos primeiros segundos. Use chamadas para ação (CTAs) diretas e claras, como “Acesse o link na bio” para orientar os espectadores. Defina metas quantitativas (como aumentar seguidores) e qualitativas (garantir a reputação da marca). Esse equilíbrio é essencial para o sucesso no marketing digital.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI 

### AULAS SUGERIDAS

CONSTRUÇÃO E IDENTIDADE DE MARCA 

TÉCNICAS DE CONTEÚDO PARA REDES SOCIAIS 

DESVENDANDO O SUCESSO NAS VENDAS 

# Técnicas de Conteúdo para Redes Sociais com Bruna Cardoso



## Aula: Técnicas de Conteúdo para Redes Sociais

EBOOK  
INTERATIVO

Divulgar o seu produto e gerar engajamento orgânico são passos essenciais para o sucesso do seu negócio. Vamos guiá-lo sobre como valorizar o seu produto na criação, gravação e edição dos seus conteúdos.

Antes de tudo, é fundamental conhecer a essência da sua marca. Isso permitirá que você mostre o seu diferencial nas postagens, tornando-se mais original e destacando-se da concorrência.

Não é preciso ter muitos recursos ou muito tempo disponível. **Seja criativo!** Tudo ao seu redor pode se tornar conteúdo valioso: o seu cotidiano, o seu processo de produção, a sua organização. Mantenha o seu conteúdo leve e natural!

Além disso, a organização é fundamental. Estabeleça um dia específico para colocar suas ideias no papel e para gravar. Para ajudá-lo nessa organização, **aqui está uma planejador de criação**, que facilitará o planejamento e a geração de ideias para seus conteúdos.

Agora, mãos à obra! Você pode criar cenários simples, por exemplo, com duas cartolinas coloridas, alinhadas com as cores da sua identidade visual, garantindo originalidade. Se não tiver acesso à luz natural, não se preocupe. Você pode utilizar recursos mais profissionais, como uma ring light, para melhorar a iluminação dos seus vídeos e fotos.

Ao gravar vídeos de frente, lembre-se de centralizar o produto e explorar diferentes ângulos e detalhes. Para vídeos de stop motion, utilize materiais simples, como cartolina e um tripé, mantendo o celular fixo e adicionando os produtos gradualmente. Na edição, basta cortar os intervalos para criar o efeito desejado.

Para fotos criativas, se possível, invista em uma ring light para melhor iluminação. Caso contrário, utilize a luz natural disponível. Utilize ingredientes e elementos decorativos do seu ambiente para compor o cenário, garantindo uma imagem atrativa e alinhada com a identidade da sua marca.

Assista ao vídeo completo da aula para visualizar exemplos práticos e transformar as suas mídias sociais em conteúdos envolventes e impactantes!

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI



AULAS SUGERIDAS

MARKETING E CONTEÚDO DIGITAL



# Busca de Tendências com Lucas Fabozzi



## Aula: Busca de Tendências

EBOOK INTERATIVO

O primeiro ponto que gostaria de destacar é que redes sociais e tendências não devem ser encaradas apenas como uma distração ou um momento de lazer durante o trabalho. É fundamental dedicar tempo para analisar os canais de conteúdo, as referências e o que está em alta.

Além disso, é importante observar o que a sua concorrência está fazendo. Isso vai ajudar a direcionar o seu trabalho e a produção, sempre lembrando que, como já discutimos em aulas anteriores, inspirar-se é válido, mas copiar nunca é a melhor opção. Seja única, exclusiva e construa uma marca que reflita isso!

Aqui estão algumas ferramentas gratuitas que podem te ajudar a ficar atento!

TIKTOK CREATIVE CENTER



O **TikTok Creative Center** é uma plataforma que oferece insights sobre hashtags populares, tendências recentes e conteúdo gerado por usuários.

GOOGLE TRENDS



O **Google Trends** é uma ferramenta que mostra as tendências de busca na internet. Isso pode ser útil para identificar temas em alta e adaptar seu conteúdo para alcançar mais pessoas interessadas no seu nicho.

SITES DE RECEITAS E MARCAS



Explorar **sites de receitas e marcas**, como o Receitas Nestlé, pode fornecer inspiração e recursos para aprimorar sua produção. Nos cursos gratuitos oferecidos, você encontrará uma variedade de ideias e sugestões, desde receitas até os melhores produtos para utilizar. Por exemplo, nos cursos de Páscoa, Panificação, Bolos Especiais e Chocolateria Garoto, assim como no Empreenda e Renda com Leite Moça, você terá acesso a conteúdos valiosos para enriquecer seu conhecimento e diversificar seu negócio.

Confira o vídeo completo da aula para conhecer na prática essas ferramentas que podem ser novidade para você, mas que certamente serão valiosas na sua jornada em direção ao sucesso!

Esperamos que estas dicas inspirem você, empreendedora, a explorar novas possibilidades, sair da zona de conforto e ousar na sua jornada. Lembre-se sempre de buscar diferenciação e autenticidade em suas criações, pois é isso que tornará sua marca única e cativante para seu público-alvo.

ASSISTA A AULA COMPLETA AQUI



### AULAS SUGERIDAS

MARKETING E CONTEÚDO DIGITAL



CONSTRUÇÃO E IDENTIDADE DE MARCA



TÉCNICAS DE CONTEÚDO PARA REDES SOCIAIS



# Receitas de Sucesso para Começar a Empreender



\*Os cursos gravados e outros materiais disponíveis não podem ser reproduzidos ou distribuídos sem autorização



# Receita de Brigadeiro Tradicional

Rendimento  
50 unidades

## Ingredientes

- 2 latas ou caixinha de Leite MOÇA® (395g)
- 6 colheres (sopa) de NESTLÉ® CHOCOLATERIA Chocolate em Pó 50%
- 2 colher (sopa) de manteiga
- 2 xícara (chá) de chocolate granulado

[Clique aqui para acessar a receita diretamente no site](#)

## Dicas

- Você pode usar essa receita como recheio de bombons.
- Recomendamos que o brigadeiro esteja em temperatura ambiente para rechear.
- Podem ser guardados enrolados, com acabamento e nas forminhas.
- Colocar em um recipiente, cobrir com plástico-filme e levar ao freezer. Dura até 3 meses.
- Para descongelar, retirar do freezer e deixar em temperatura ambiente por 30 minutos.
- Deixar coberto com plástico-filme, para os docinhos não "suarem" e não umedecerem as forminhas.

## Modo de preparo

Em uma panela, coloque o Leite MOÇA com o NESTLÉ CHOCOLATERIA Chocolate em Pó 50% e a manteiga.

Misture bem e leve ao fogo baixo, mexendo sempre até desprender do fundo da panela (cerca de 10 minutos).

Retire do fogo, passe para um prato untado com manteiga e deixe esfriar.

Com as mãos untadas, enrole em bolinhas de 13g e passe-as no granulado.

Sirva em forminhas de papel.



# Receita de Bem-casado

🍲 Rendimento  
70 unidades



## Modo de preparo

### Recheio

Retire o rótulo e o excesso de cola da lata de Leite MOÇA.

Em uma panela de pressão, coloque a lata fechada com água suficiente para cobri-la por completo.

Tampe a panela, leve ao fogo médio e deixe cozinhar por 20 minutos (contados após início da fervura). Espere sair toda a pressão, abra a panela, retire a lata com cuidado e deixe-a esfriar completamente antes de abri-la.

Transfira o conteúdo para um recipiente, misture para ficar homogêneo e reserve.

### Massa

Em uma batedeira, bata os ovos até dobrarem de volume.

Adicione o açúcar e bata por aproximadamente 5 minutos.

Desligue a batedeira, adicione a fécula de batata aos poucos, misturando delicadamente.

Continua na próxima página

## Ingredientes

### Recheio

2 latas de Leite MOÇA® (395g)

### Massa

8 ovos

8 colheres (sopa) de açúcar refinado

20 colheres (sopa) de fécula de batata

### Calda

4 xícaras (chá) de açúcar de confeiteiro

1 xícara (chá) de água morna

[Clique aqui para acessar a receita diretamente no site](#) 🖱️

## Dicas

- A massa fofa e aerada deve ser levada ao forno o mais rápido possível.
- Evite demorar muito para assá-la, assim os discos de massa ficarão fofos e macios depois de assados.
- Cuidado com o ajuste do tempo de forno. Em poucos minutos, os discos de massa ressecam demais e viram biscoitinhos. Em equipamentos mais potentes, o tempo de forno pode ser menor.
- A calda fica mais fácil de ser manuseada se estiver morna. Você pode deixá-la aquecida em banho-maria para facilitar o banho dos bem-casados.
- Antes de embalar, prepare o papel, cortando papel celofane e papel crepom em quadrados de 20 cm.
- Depois de secos, embrulhe os bem casados primeiro com celofane, depois com o crepom. Arremate com um laço de fita.
- Pode ser mantido em congelador por até 3 meses, desde que não tenha sido finalizado com a cobertura (calda de açúcar).
- Após descongelamento e finalização com a calda, deve ser consumido em até 3 dias.



## Massa

Despeje a massa em um saco de confeitar.

Em uma forma retangular (30 cm x 41 cm), untada com manteiga e polvilhada com farinha de trigo, pingue a massa até formarem pequenos discos com intervalos de 2 cm entre eles.

Leve ao forno médio-alto (200°C), preaquecido, por cerca de 8 minutos.

Sobre uma das partes, espalhe o doce de leite reservado e cubra com a outra metade.

## Calda

Em um recipiente dissolva o açúcar na água morna até obter uma calda grossa.

Apoie cada bem casado reservado em um garfo e, com o auxílio de uma colher, banhe-o com a calda.

Deixe secar sobre uma grelha, em lugar arejado, até formar uma casquinha branca de açúcar.

# Receita de Bem-casado



# Receita de Bolo de Pote de Prestígio

Rendimento  
09 unidades

## Modo de preparo

### Recheio

Em um recipiente, misture o vinagre ao leite NINHO e reserve.

Em outro recipiente, misture o óleo, os ovos e misture bem.

Em seguida, adicione a mistura de leite NINHO e vinagre.

Adicione o açúcar e os demais ingredientes secos, peneirados.

Em um recipiente, adicione a água quente e misture o NESTLÉ CHOCOLATERIA Chocolate em Pó 50%.

Em seguida, adicione a sua massa de bolo. Misture até incorporar todos os ingredientes.

Em uma forma 20x30cm já untada, despeje a massa e leve ao forno preaquecido 180° por aproximadamente 40 minutos.

### Calda

Em um recipiente adicione a água e o leite MOÇA. Misture bem.

### Recheio de Prestígio

Em uma panela, adicione o leite MOÇA, o NESTLÉ Creme de Leite, o Chocolate Branco NESTLÉ.

Continua na próxima página

## Ingredientes

### Massa

2 ovos

150ml de Leite Líquido NINHO® Integral

290g de açúcar refinado

210g de farinha de trigo peneirada

1 colher (sopa) rasa de fermento

Meia colher (chá) de bicarbonato

120ml de água quente

75g de NESTLÉ® CHOCOLATERIA Chocolate em Pó 50% 75ml de óleo

2 colheres (sopa) de vinagre

### Calda

200 ml de água filtrada

50ml de Leite MOÇA

### Recheio de Prestígio

1 lata de Leite MOÇA® (395g)

2 latas de NESTLÉ® Creme de Leite

80g de Cobertura de Chocolate Branco NESTLÉ®

100g de coco ralado em flocos longos

[Clique aqui para acessar a receita diretamente no site](#)

## Dicas

- Realize a montagem sobre a balança para garantir padronização. Reaproveite os pedaços que sobrem.
- Validade do recheio: até 10 dias sob refrigeração ou até 90 dias se congelados.
- Validade do Bolo de Pote: até 7 dias se conservados na geladeira. Os potes podem ser congelados por até 30 dias depois de montados. Descongele em geladeira



## Recheio de Prestígio

Em seguida, desligue o fogo e adicione o coco ralado, misture bem e reserve.

## Montagem

Desenforme o bolo cuidadosamente após assá-lo e deixe-o esfriar completamente. Utilize o molde do pote de 250g para garantir cortes precisos.

Pressione o molde sobre o bolo, ou corte com o auxílio de uma faca para realizar o corte no tamanho correto.

Repita esse processo com todos os pedaços de bolo e separe os potes de bolo de 250g que serão utilizados. Comece montando os potes de bolo: coloque uma camada do recheio de prestígio no fundo de cada pote.

Adicione uma camada do bolo previamente cortado sobre o recheio.

Umedeça o bolo com a calda de leite MOÇA para garantir uma textura úmida e saborosa. Em seguida, faça uma nova camada do recheio de prestígio sobre o bolo umedecido.

Repita o processo de camadas até preencher o pote, deixando espaço para a decoração final.

Finalize decorando os potes de bolo de acordo com sua preferência, utilizando ingredientes adicionais, como coco ralado ou raspas de chocolate.

Receita de  
Bolo de Pote  
de Prestígio



# Receita de Bentô cake

🍳 **Rendimento**  
02 unidades



## Ingredientes

### **Bolo de Chocolate**

2 ovos

112g de açúcar refinado

20g de NESTLÉ® CHOCOLATERIA Cacau em Pó 100%

18g de óleo vegetal (como óleo de coco ou óleo de girassol)

50ml de água filtrada

5ml de vinagre de maçã

150g de farinha de trigo

7g de fermento em pó

### **Recheio de Brigadeiro de Chocolate**

197g de Leite MOÇA®

100g de NESTLÉ® Creme de Leite

10g de manteiga sem sal

8g de NESTLÉ® CHOCOLATERIA Cacau em Pó 100%

### **Calda de Chocolate**

60 g de água fervente

30 g de NESCAU®

### **Decoração**

150 ml de chantilly (ou 200ml, dependendo da decoração desejada)

Corantes alimentares (azul, vermelho, rosa, amarelo, marrom, preto)

[Clique aqui para acessar a receita diretamente no site](#) 

## Modo de preparo

### **Bolo de chocolate**

Em um recipiente grande, misture os ovos e o açúcar até obter uma mistura homogênea.

Adicione o cacau em pó, o óleo, a água e o vinagre, misturando bem.

Acrescente a farinha de trigo peneirada e o fermento em pó, incorporando delicadamente até a massa ficar lisa.

Despeje a massa na forma (10x10 cm) untada e leve ao forno preaquecido (180°C) por aproximadamente 35 minutos, ou até que um palito inserido no centro saia limpo.

Deixe o bolo esfriar antes de desenformar. Em seguida, corte-o ao meio para obter duas partes iguais.

### **Recheio de Brigadeiro de Chocolate**

Em uma panela, misture o leite MOÇA, o NESTLÉ Creme de Leite, a manteiga e o NESTLÉ CHOCOLATERIA cacau em pó.

Cozinhe em fogo baixo, mexendo sempre, até obter um brigadeiro cremoso.

Reserve para esfriar um pouco antes de utilizar.



## Calda de Chocolate

Misture a água fervente e o NESCAU até obter uma calda homogênea.

## Montagem

Utilize a mesma forma de 10x10 cm para montar o bolo e manter sua estrutura.

Coloque uma das metades do bolo no fundo da forma e regue com parte da calda de chocolate.

Espalhe o recheio de brigadeiro por cima do bolo. Cubra com a outra metade do bolo e umedeça com o restante da calda.

Cubra a forma com um saco plástico para manter o bolo úmido e leve à geladeira para firmar.

Em uma batedeira, bata o chantilly separe porções para misturar os corantes alimentares de sua preferência.

Retire o bolo da geladeira e espalhe o chantilly até que esteja totalmente branco e coberto.

Em seguida, adicione cada mistura colorida em um saco de confeitar e com o auxílio do bico perlê 01, faça a decoração que desejar.



Receita de  
Bentô cake



# Receita de Brigadeiro de Leite Ninho

Rendimento  
22 unidades

## Modo de preparo

Em uma panela, misture o leite MOÇA, o NESTLÉ creme de leite, a manteiga e o leite NINHO.

Cozinhe em fogo baixo, mexendo constantemente, até a mistura adquirir uma consistência espessa e começar a desgrudar do fundo da panela. Isso deve levar cerca de 10-15 minutos.

Despeje a massa do brigadeiro em uma superfície forrada com plástico filme, formando uma almofada. Isso facilitará o armazenamento na geladeira e ajudará na maturação do brigadeiro.

Deixe a massa descansar na geladeira por pelo menos 6 horas, mas idealmente de 8 a 12 horas, ou até de um dia para o outro. Isso permite que os sabores se desenvolvam e a textura se torne mais firme para moldar.

Após o período de descanso, retire a massa da geladeira e forme bolinhas de aproximadamente 20g cada.

Passe as bolinhas no leite NINHO e peneire o excesso para garantir uma cobertura uniforme.

Em seguida, use um ejetor ou carimbo para personalizar cada brigadeiro de acordo com o tema desejado.

## Ingredientes

- 1 lata de Leite MOÇA® (395g)
- 1 caixinha de NESTLÉ® Creme de Leite (200g)
- 20g de manteiga sem sal
- 20g de Leite NINHO® Fort+ Integral em Pó
- Leite NINHO® Fort+ Integral em Pó para decorar

[Clique aqui para acessar a receita diretamente no site](#)





# Receita de Brownie de chocolate tradicional

 Rendimento  
24 unidades

## Modo de preparo

Em uma panela, coloque o Chocolate NESTLÉ CLASSIC e a manteiga e leve ao fogo em banho-maria, até obter um creme homogêneo.

Adicione o açúcar mascavo e o açúcar e mexa até estar bem dissolvido.

Em um recipiente, bata os ovos com a essência de baunilha e misture ao creme de chocolate.

Adicione a farinha de trigo, o bicarbonato e as nozes.

Despeje a massa em uma forma retangular (23 cm x 32 cm), untada com manteiga e polvilhada com farinha de trigo e leve ao forno médio (180°C), preaquecido, por cerca de 20 minutos.

Desenforme e deixe esfriar. Corte em quadrados e sirva.

## Ingredientes

2 ovos

150 g de Chocolate CLASSIC Meio Amargo

50 g de manteiga em cubos

Meia xícara (chá) de açúcar mascavo

5 colheres (sopa) de açúcar

1 colher (chá) de essência de baunilha

meia xícara (chá) de farinha de trigo

1 colher (chá) de bicarbonato de sódio

1 xícara (chá) de nozes picadas

[Clique aqui para acessar a receita diretamente no site](#) 

## Dicas

- Os brownies podem ser congelados por até três meses, bem embalado e etiquetados com data de fabricação e validade. Existem algumas embalagens próprias onde os Brownies podem ser assados e



BOM  
DEMAIS!!



# Conclusão

Em **Receitas Nestlé**, há uma variedade de cursos gratuitos disponíveis para aqueles que desejam explorar outros segmentos da gastronomia, seja na confeitaria, na panificação, marmitas e muito mais. Essa plataforma oferece uma oportunidade única para aprender e empreender em diversos campos, expandindo assim as possibilidades de sucesso no universo da gastronomia.

Para todos que estão se aventurando nesse universo, lembrem-se de que o caminho pode ser desafiador, mas cada obstáculo superado é uma vitória rumo ao sucesso. Que esses cursos sejam apenas o começo de uma jornada de aprendizado constante e de realização de sonhos. Que vocês possam absorver todo conhecimento disponível, explorar novas técnicas e ingredientes, e transformar suas paixões em empreendimentos de sucesso.

***Estamos aqui torcendo por cada um de vocês!***

Sejam persistentes, criativos e nunca desistam dos seus sonhos culinários. O futuro está repleto de oportunidades deliciosas aguardando por vocês.

CONFIRA OS CURSOS AQUI



Siga-nos nas redes sociais

@receitasnestle

@leitemoca

@nestleprofessional

# Sabe qual é o último passo de toda receita?

## Reciclar as embalagens



Você sabia que

# 97%

das embalagens dos produtos Nestlé já são produzidas para serem

## Re.cicladas?



Chame o Ecobot no whatsapp

O nosso contatinho do bem que te ajuda a reciclar

(11) 99714-0849

1

Separe embalagens secas dos materiais orgânicos, como sobras de alimentos.

2

Limpe e esvazie as embalagens. Se possível, use água de reuso caso precise retirar o excesso e deixe secar.

3

Possui dúvidas sobre como reciclar as embalagens de suas receitas?

## A Nestlé está em uma jornada para a regeneração e estabeleceu compromissos com o planeta



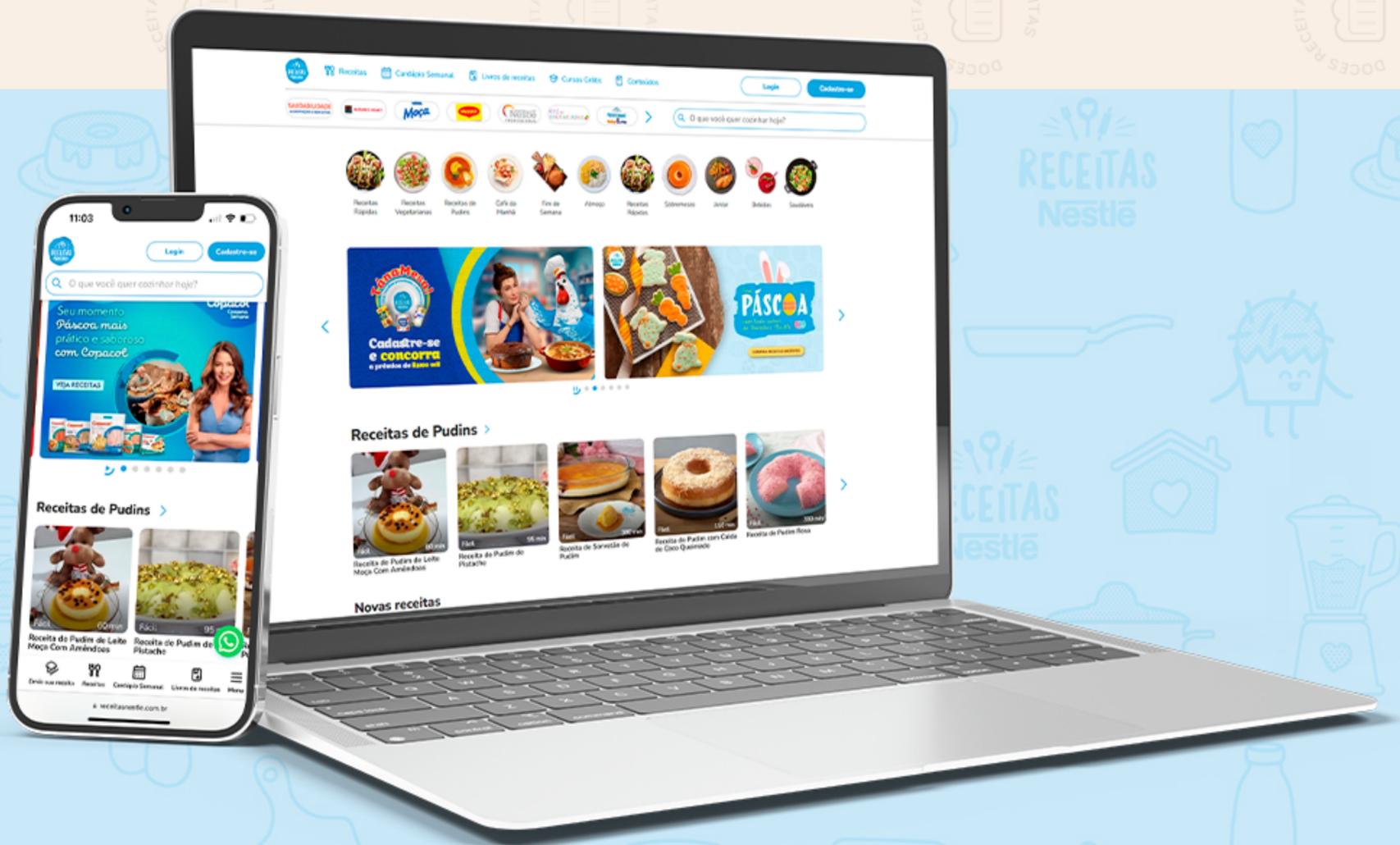
### Circularidade

Vamos reciclar o equivalente a todo plástico que colocamos no mercado anualmente.



Nestlé

Re.gerar é nutrir o que faz bem



O destino ideal para quem  
ama se inspirar e fazer  
*Receitas Maravilhosas*

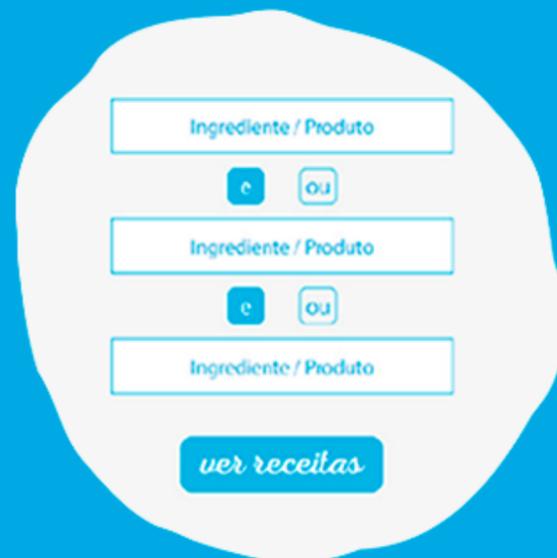
[www.receitasnestle.com.br](http://www.receitasnestle.com.br)



# Além de receitas você encontra:

Foodlists temáticas onde sugerimos receitas deliciosas e você também pode criar a sua!

A ferramenta “O que tem em casa?” te ajuda a aproveitar os ingredientes que você tem na geladeira para inovar nas receitas do dia-a-dia.



O Blog tem sempre matérias fresquinhas e selecionadas para você!



Vídeos com passo-a-passo das receitas e programas de entretenimento.



E além disso, você pode nos acompanhar na sua rede social favorita e nas embalagens dos seus produtos queridinhos!



Empreenda  
e Renda

com Nestlé®

Moça®

RECEITAS  
Nestlé