



OS 10 BURGERS QUE FATURARAM +
DE **R\$ 1.000.000** EM 2025

A estratégia por trás dos produtos
que garantem **+50 mil** de
faturamento por mês na 2405 Burger

2405 Burger – Wesley Batista e Krís Linhares

QUEM SOMOS

De R\$500 emprestados a +R\$1.000.000 faturados em 2025

Me chamo **Wesley Batista**.

Sempre gostei de cozinhar. Eu era programador e fazia hambúrgueres para meus amigos.

Um dia chamei minha esposa para transformar aquilo em negócio. Ela aceitou minha "loucura".

Começamos no fundo da nossa antiga casa. Com apenas **R\$500 emprestados da minha sogra**.

Hoje aquele espaço virou 100% hamburgueria.

E agora eu decidi compartilhar o que realmente vende.

4 anos depois:

- Faturamento consistente acima de R\$50.000 por mês
- Mais de R\$1.000.000 faturados em 2025
- Estrutura própria
- Sistema financeiro próprio
- Controle de CMV
- Marca consolidada

O QUE FAZ UM BURGER VENDER MUITO?

Antes das receitas, entenda isso:

Um burger campeão de vendas precisa ter:

Nome forte

**Combinação
previsível (segurança
para o cliente)**

Foto irresistível

Estrutura equilibrada

Custo sob controle

Boa margem

**Posição estratégica no
cardápio**

Os próximos 10 burgers não são "os mais diferentes".

São os que mais vendem.



OS 10 BURGERS QUE MOVEM A 2405



1

CHEESE BURGER – PCQ

Simples, clássico e do jeito que todo mundo ama

Pão de batata, hambúrguer 150g e queijo cheddar derretido.

O famoso pão, carne e queijo. Sem erro. Sem frescura. Só sabor.

Por que ele vende tanto?

- É o burger de entrada
- Preço mais acessível
- As crianças adoram ele, usamos como opção KIDS
- Base para upsell (batata + bebida)

Margem: Média

Função estratégica: Porta de entrada

2

CHEESE SALADA

Pão de batata, hambúrguer 150g, queijo cheddar, alface crocante, tomate fresco, cebola roxa e maionese da casa.

Por que ele vende?

- Clássico brasileiro
- Sensação de burger "completo"
- Ideal para quem não quer bacon

Margem: Média

Função estratégica: Clássico seguro





3

CHEESE BACON

Pão de batata, hambúrguer 150g, queijo cheddar derretido, bacon crocante e maionese da casa.

Equilíbrio perfeito entre gordura e sabor.

Por que ele vende?

- Bacon aumenta percepção de valor
- Público ama crocância
- Excelente margem

Margem: Alta

Função estratégica: Upgrade natural do clássico



PREFERIDO

O queridinho da 2405 Burger.

Pão de batata , hambúrguer 150g, queijo muçarela, bacon defumado, cebola caramelizada, alface, tomate e maionese verde.

Por que ele vende?

- Burger assinatura
- Combinação doce + salgado
- 160g gera percepção de robustez
- Ticket médio elevado

Margem: Alta

Função estratégica: Produto âncora

5

CENTENÁRIO

Pão de batata, hambúrguer 150g, queijo cheddar, abacaxi grelhado, geleia de bacon, alface, tomate e maionese verde.

Por que ele vende?

- Combinação agridoce
- Visual marcante
- Diferenciado sem ser arriscado

Margem: Alta

Função estratégica: Burger de experiência



6

AUSTRALIANO

Pão australiano, burger grelhado, blue cheese ou muçarela, rúcula, cebola roxa, crispy de batata e maionese verde.

Por que ele vende?

- Perfil gourmet
- Público que busca algo diferente
- Textura e contraste fortes

Margem: Média/Alta

Função estratégica: Elevar percepção da marca





7

MELT

Pão de batata, hambúrguer 150g, creme de cheddar generoso, bacon, cebola caramelizada e maionese verde.

Vai lambuzar.

Por que ele vende?

- Exagero visual – Cheddar escorrendo
- Queijo derretendo gera desejo
- Instagramável

Margem: Alta

Função estratégica: Burger desejo



8

TEIMOSO

Pão de batata, hambúrguer 150g, maionese de bacon, rúcula, cebola roxa, cheddar, queijo coalho chapeado e fio de mel.

Por que ele vende?

- Mistura ousada equilibrada
- Mel traz diferencial
- Produto memorável

Margem: Alta

Função estratégica: Burger autoral

9

DUPLO

Pão de batata, maionese 2405, alface, tomate, cebola roxa, duas carnes suculentas, bacon, cheddar e muçarela.

Por que ele vende?

- Volume impressiona
- Público que quer "comer muito"
- Ticket médio alto

Margem: Média

Função estratégica: Aumentar faturamento bruto





INVEJOSO

Pão, burger recheado com creme de queijos, cheddar, muçarela, bacon, cebola caramelizada e maionese da casa.

Por que ele vende?

- Burger recheado gera curiosidade
- Explosão de queijo
- Produto premium

Margem: Alta

Função estratégica: Burger de impacto

O SEGREDO REAL

Esses 10 burgers representam a base do nosso faturamento.

Não são os mais caros. Não são os mais diferentes.

São os mais estratégicos.

Produto forte + controle de custo + marketing direto via WhatsApp.

PARA VOCÊ QUE ESTÁ COMEÇANDO

Se você deseja:

- Começar na sua casa
- Fazer renda extra
- Ou transformar isso no seu negócio principal

**Comece simples.
Mas comece certo.**

Foi assim que saímos de R\$500 para +R\$1.000.000.

Se esse material te ajudou, acompanhe a 2405 Burger.

Em breve vamos liberar:

Mentorias

**Conteúdos
estratégicos**

**Bastidores reais de
faturamento**

Controle de CMV

Estrutura de cardápio campeão

A decisão de começar pode mudar tudo.



Obrigado!

Aqui, eu e minha esposa. Nessa foto, tinha mais ou menos uns 6 meses que havíamos começado, e fizemos manualmente uma parrilha para deixar os hambúrgueres ainda mais gostosos. Tudo tem um começo, e desde o dia 1 sempre reinvestimos em nossa empresa, e hoje já se foram mais de R\$ 200.000,00 investidos em equipamentos e estrutura.

Ainda somos pequenos, mas temos uma vontade enorme de deixar um legado e também poder ajudar quem está começando, afinal o hambúrguer mudou nossa vida.

Siga o nosso instagram [@2405burger](https://www.instagram.com/2405burger) e acompanhem nossa rotina, aqui mostramos nossa vida real, casos de sucesso, produção, curiosidades, perrengues e muito mais...