



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 - Weslley 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.

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

E agora eu decidi compartilhar o que realmente vende.

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

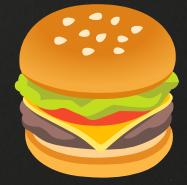
Custo sob controle

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

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



☆ 4

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

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



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

Fun o estratégica: Elevar percep o da marca





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

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

Fun o 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 hamburguer 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...