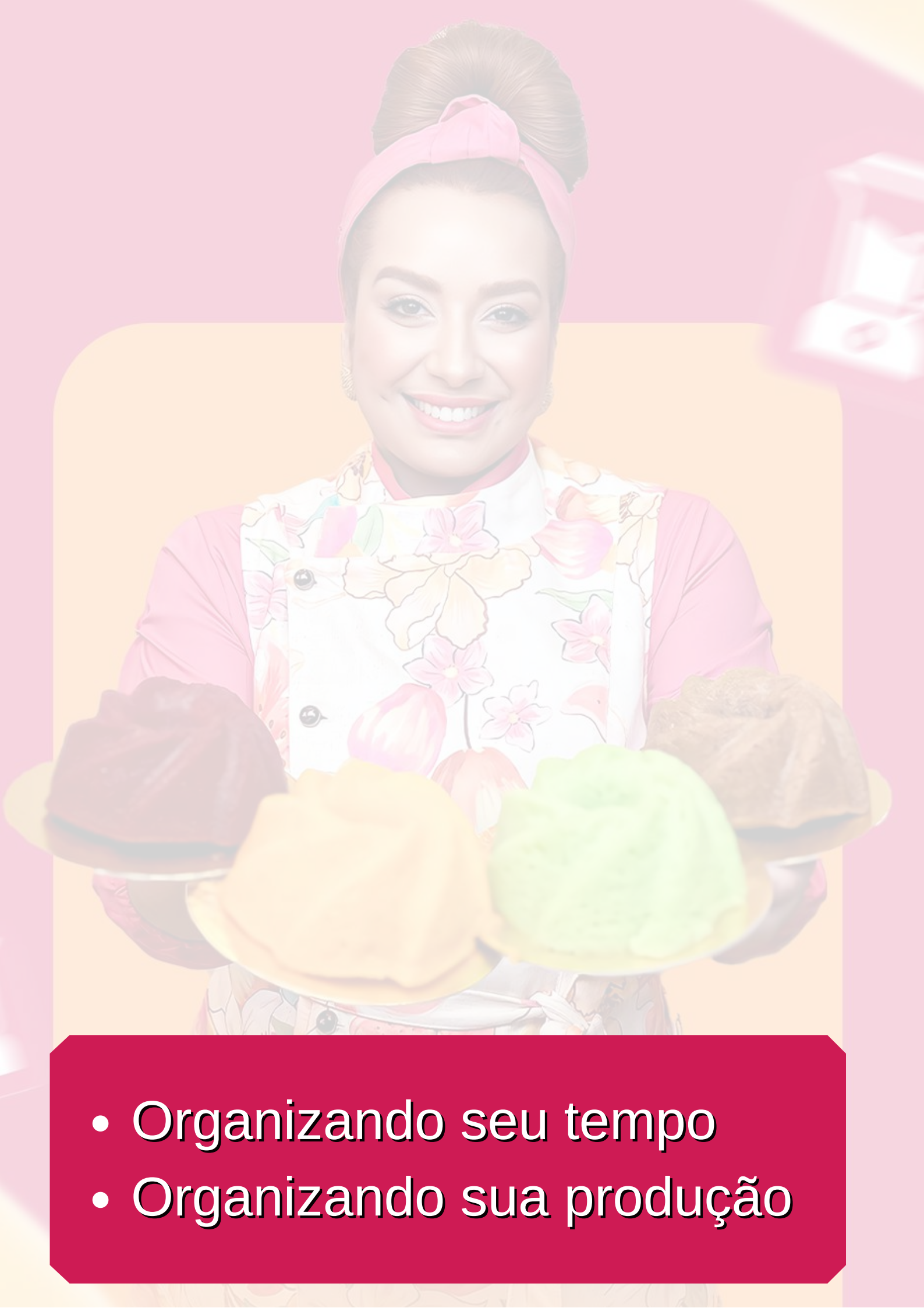
A base da precificação



MBL

Bombando no Delivery



- Organizando seu tempo
- Organizando sua produção

Organizando as finanças

O elemento-chave para o desenvolvimento e sucesso de um negócio é a organização. Não seria diferente com a confeitaria.

Antes de pensar no retorno financeiro que o seu empreendimento pode te trazer, é fundamental entender quais são os elementos essenciais para o seu processo de produção:

Organização da produção

Aqui vão as principais etapas do seu trabalho do dia a dia:

- Faça um cronograma de atividades diárias;
- Tenha um planner para organizar sua pronta entrega;
- Reserve um dia para cada atividade;
- Adiante a compra e organização de todos os insumos necessários para a produção da semana;
- Antecipe o preparo dos produtos, com o congelamento.

Com esse mapeamento você consegue até economizar não só o seu tempo e sim os gasto com gás.

Por exemplo:
Pudim, demora bastante para assar, assim como brigadeirão. Portanto, eles tem que ser batidos e assados na mesma hora e depois é só congelar.

Assim como, tirar o dia para montar vários bolos no pote e depois congelar pronto!

Lembre-se: “tempo é dinheiro”

Tarefas diárias

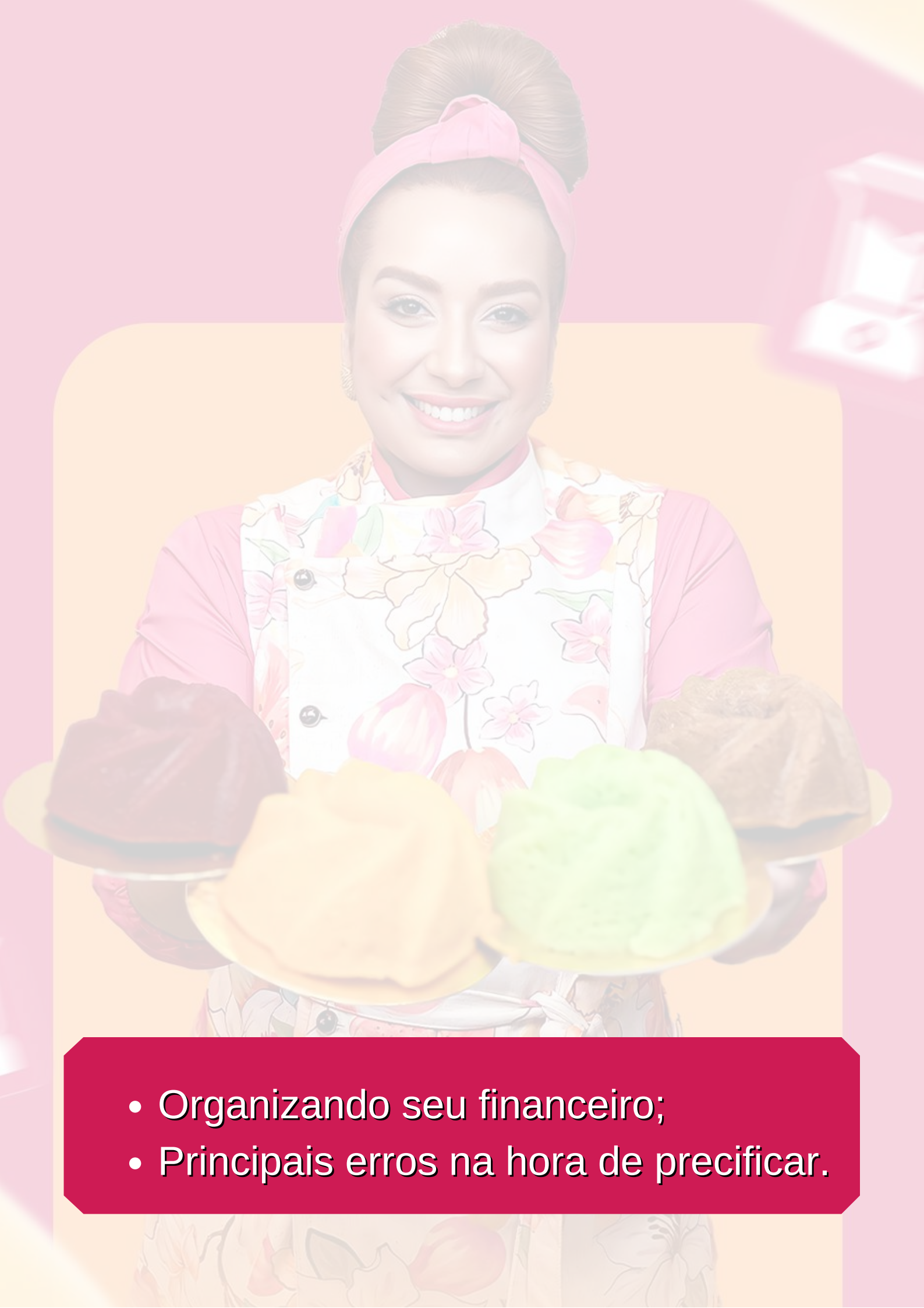
Alinhe sua vida profissional da sua vida pessoal!

Devemos ter lazer, viver bem e assim como ter o nosso negócio organizado.

Devemos trabalhar menos para ter tempo de vender!

Prioridades	**Atividades do trabalho**	**vida/casa**
S	• Ir às compras para a semana. • Listar o que precisa ser feito na produção. • Descansar • Pausa no delivery	• Temperar as carnes da semana. • Se cuidar, fazer uma massagem no cabelo. • Alinhar as roupas p/ lavar • Sair para curtir.
T	• Produzir TUDO que precisa ser feito para vender durante toda semana. • Pausa no delivery • Postar seu cardápio nas redes sociais • Gravar vídeos da produção p/ postar durante a semana.	• levantar às 6h para ajeitar o que tiver que ajeitar. • Malhar. • Se arrumar para trabalhar. • fazer o almoço já para a janta.
Q	• Com a produção toda feita, começa as montagens das slices e bolo gelado pela manhã. • 11H abrir o delivery. • Caseirinhos e os demais tudo feito para a pronta entrega. • Postar no instagram • Fotografar cada pedido	• levantar às 6h para ajeitar o que tiver que ajeitar. • Alinhar limpeza da casa • Se arrumar para trabalhar. • fazer o almoço já para a janta. • Fazer as unhas

Prioridades	Atividades do trabalho	Vida/casa
Q	• Com a produção toda feita, começa fatiar as fatias embalar e o bolo gelado. • 11H abrir o delivery. • Caseirinhos e os demais tudo feito para a pronta entrega. • Postar no instagram • Fotografar cada pedido	• levantar às 6h para ajeitar o que tiver que ajeitar. • Malhar. • Se arrumar para trabalhar. • fazer o almoço já para a janta. • Ver um filme
S	• Folga de produção. • Alinhar contas a pagar. • Listar suas notas de compras da semana • 11H abrir o delivery. • Caseirinhos e os demais tudo feito para a pronta entrega. • Postar no instagram • Compartilhar feedbacks	• levantar às 6h para ajeitar o que tiver que ajeitar. • lavar roupa • Se arrumar para trabalhar. • fazer o almoço já para a janta. • Ler um livro
S	• Folga de produção. • Alinhar atendimento via whatsaap • 11h abrir o delivery. • Caseirinhos e os demais tudo feito para a pronta entrega. • Postar no instagram	• levantar às 6h para ajeitar o que tiver que ajeitar. • Malhar. • Se arrumar para trabalhar. • fazer o almoço • Um jantar romântico em casa mesmo.
D	• Folga de produção. • Alinhar atendimento via whatsaap • Fechar mais cedo o delivery • Caseirinhos e os demais tudo feito para a pronta entrega. • Postar no instagram • Fazer lista de compras	• Folga de Tudo • Curtir um almoço em família mesmo que esteja com o delivery aberto. • Listar as compras para a semana



- Organizando seu financeiro;
- Principais erros na hora de precificar.

Organização das finanças

O que mais afeta seu negócio é a desorganização financeira !

- Devemos alinhar a organização do fluxo de caixa diário para identificar o quanto você gasta por dia, anotar até uma bala!
- Para identificar seus gastos, por que muitas vezes não sabemos para onde está indo o nosso dinheiro.
- Somente fazendo isso sua empresa terá o crescimento saudável.

Erros comuns da desorganização financeira

- Uso do dinheiro da empresa para despesas pessoais ou vice-versa;
- Uso de utensílios de trabalho com utensílios domésticos, de uso pessoal;
- Desperdícios na produção;
- Desorganização em relação às compras

Não leve suas crenças para o seu negócio

- Você gasta mais do que ganha em roupa

Não leve isso para o seu negócio, compre somente o necessário.

- Você pega cartão emprestado para comprar em 15x o que você não pode nem pagar.

Não leve isso para o seu negócio, comece aos poucos.

- Você não pode comprar ou comer fora, mas vai assim mesmo e gasta o dinheiro da sua conta do mês.

Não leve isso para sua empresa, pois vai virar uma bola de neve e ela pode quebrar em menos de 1 ano.

Principais erros ao precificar

- Copiar o preço do concorrente: o seu posicionamento e os seus custos não são os mesmos que os dos seus concorrentes. Copiar o preço deles pode colocar seu negócio em risco.

- Confundir margem de contribuição com o lucro: o lucro ou prejuízo é a última linha do seu negócio. É o dinheiro que sobra depois de pagar todos os custos, despesas e impostos.

- Esquecer de considerar o custo da embalagem: aqui é mais um erro comum. Muita gente esquece de colocar o custo da embalagem nos custos e despesas variáveis do negócio.

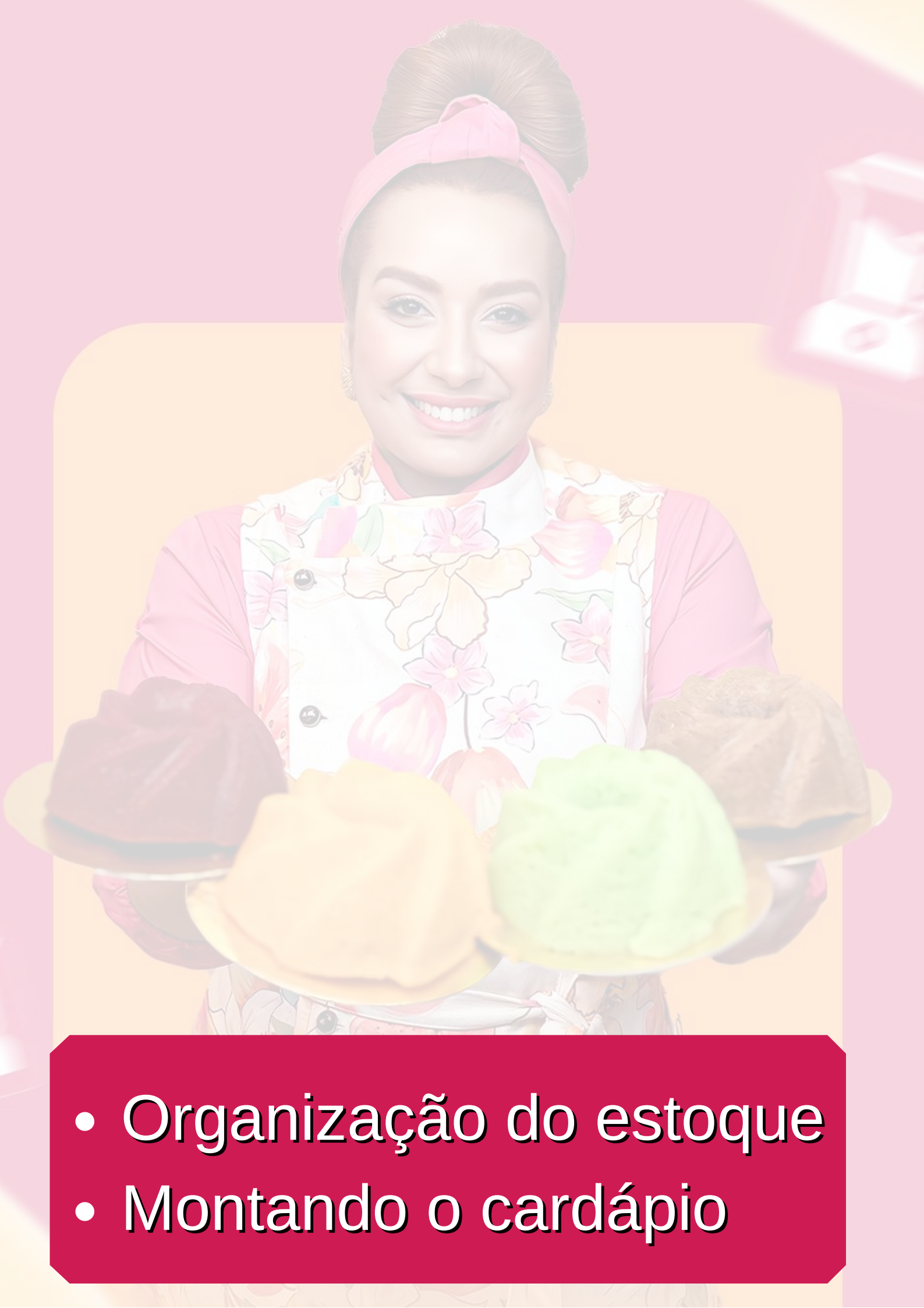
- Ficar segurando demais o repasse do aumento dos custos: em momentos de crise, tem muito empreendedor que prefere segurar o repasse do aumento da inflação, por exemplo, para o preço final. O problema dessa estratégia é que vai ter uma hora que ele vai precisar repassar, mas como demorou muito para fazer isso, esse repasse vai ser todo de uma vez e o cliente vai ter uma percepção de que o preço aumentou mais do que devia. A dica é repassar o aumento de custos sempre que ele se mostrar constante e mais definitivo.

CONTROLE FINANCEIRO

Mês:_____

Dia	**Descrição**	Entrada	Saída	**Saldo do Dia**
			TOTAL	

Meta Semanal		Meta Mensal	



- Organização do estoque
- Montando o cardápio

Organização do cardápio

- É importante que você defina o cardápio de forma estratégica. Por isso, escolha o mix de produtos de acordo com os insumos que você já tem. Você pode pensar em novidades para os produtos sazonais de acordo com os insumos que já compra no mês normalmente. Assim, você evita investir em mais insumos que demoram para sair do seu estoque. Ou seja: menos dinheiro parado e menos desperdício.

Cardápio enxuto é cardápio inteligente

- Por isso, quanto mais produtos você tiver, mais difícil para o cliente será escolher e, consequentemente, em mais insumos você vai precisar investir. Tenha um cardápio com poucas opções e que seja capaz de atender todos os públicos que você deseja, desde encomendas para eventos a sobremesas do dia a dia.
- Muitas vezes, você pode pensar em ter um cardápio bastante variado, porém, isso faz com que você tenha uma grande variedade de insumos, o que pode atrapalhar o seu controle e também o baixo giro, aumentando, assim, as perdas e os desperdícios. Quando estiver elaborando o seu cardápio, pense sempre em insumos que podem ser aproveitados em vários produtos. Assim, você consegue ter um maior fluxo de produção para estes insumos.

Escolha das embalagens

- Dê prioridade aos produtos que têm insumos e embalagens de fácil acesso para compra. Assim, você consegue comprar uma maior quantidade, se houver necessidade, sem precisar perder a venda.

Meu cardápio

- **Caseirinho : Massa Branca e Massa de Chocolate**





Lista de ingredientes

- Açúcar cristal
- farinha de trigo
- fermento
- leite
- óleo
- ovos
- ninho
- chocolate em pó 50%
- iogurte
- creme de leite
- Glaçúcar

- **Recheios: Branco - Preto - Doce de leite**

Lista de ingredientes

- Cobertura Preta
- Cobertura branca
- Chocolate em pó
- Doce de leite
- Leite condensado
- Creme de leite
- leite

- **Recheios para compor as combinações: geleia de morango - caramelo salgado - creme de avelã - doce de banana**

Lista de ingredientes

- Morango
- limão
- açúcar doçúcar
- mel
- creme de leite
- Flor de sal
- margarina
- creme de avelã
- banana
- canela
- Chantilly

Com todos esses ingredientes o que podemos fazer?

Ter diversas combinações, como:

Uma massa de chocolate para:





- Duo choco
- Somente brigadeiro
- brownie opcional (se sua produção tiver) se não tiver apenas brigadeiro.



- Ferrero rocher
- Somente brigadeiro
- creme de avelã
- Bombom não é obrigatório



- Sensação
- Somente brigadeiro
- Fios de creme de avelã
- geleia de morango



- Charge
- Somente brigadeiro
- caramelo salgado
- Bombom não é obrigatório

Ter diversas combinações, como:



Uma massa de branca para:



- Delícia de morango
- Somente brigadeiro
- geleia e morango



- Ninho com creme de avelã
- Somente brigadeiro
- creme de avelã
- ninho



- caramelo salgado
- Somente brigadeiro doce de leite
- caramelo salgado



- Banoffee
- doce de banana
- Somente brigadeiro doce de leite
- mousse

- **O que eu preciso para as finalizações:**

Lista de ingredientes

- Morango in-natura
- banana chips
- amendoim duas bandas
- Castanha de caju
- Confeito de chocolate
- crocante de caramelo
- avelã
- bombom (opcional)

Através disso posso criar várias formas de venda

Se eu determinei que essa seria minha lista de ingredientes, o que posso fazer a mais?

- Sabor Churros
- Sabor Banana split
- Sabor ChocoBana
- Sabor ChocoNinho
- Sabor Stikers
- Sabor Pé de moleque
- Sabor ChocoMelo Toffe
- Sabor Limão
- Sabor Dois amores

Uma infinidade de combinações para fatias, bolo no pote, até mesmo bolo gelado.

Sem sair da sua lista de compras, você precisa aproveitar seu estoque e sua linha de produção para que você tenha uma precificação facilitada e eficaz.

Entenda, quanto mais sabor + gastos + trabalho terá para precificar. Assim como, estoque grande + dinheiro de investimento - LUCRO.

Minha lista de compras para o meu estoque

- Açúcar cristal
- farinha de trigo
- fermento
- leite integral
- óleo

- Cobertura Preta
- Cobertura branca
- Chocolate em pó
- Doce de leite

- Morango congelado
- limão
- açúcar doçúcar

- mel
- Flor de sal

- Morango in-natura
- banana chips
- amendoim duas bandas
- Castanha de caju

- ovos
- ninho
- chocolate em pó 50%
- iorgute
- creme de leite

- Leite condensado

- margarina
- creme de avelã
- banana
- canela
- Chantilly
- Glaçúcar

- Confeito de chocolate
- crocante de caramelo
- avelã
- bombom (opcional)
- Desmoldante

O que mais seria barato de incluir e poder ter LUCRO

- Maracujá
- Oreo
- açúcar mascavo
- gotinhas forneável
- coco
- abacaxi

42 Ingredientes

O que mais posso fazer usando minha lista de compra?

Outros produtos usando minha lista de compra:

- Pudim
- Brigadeirão
- Cookie
- Pão de mel

Percebem que podemos ir além sem gastar muito? Isso se chama cardápio estratégico para uma excelente precificação.

Outros sabores usando minha lista de compra:

- Sabor Abacaxi com coco
- Sabor Pretígio
- Sabor Oreo
- Sabor Compota de maracujá

Embalagens para todas as formas de venda

- Hamburgueira
- Saco 10x10x3cm
- Folha celofane 15x15
- Bolo gelado
- G742M
- Molheira 30 Ml
- Slice box
- Pote 220ml

Pronto, lista de compras e todo o estoque definido. Assim como toda a produção, agora é só começar a precificar toda a linha de produção para depois precificar o produto.

Definindo seus produtos

- **Produto de alto giro e margem alta**: é o produto campeão. É aquele que vende bastante e que contribui muito para pagar os custos fixos da empresa. Verifique qual é este produto no seu negócio. Se não tiver algum com essa característica, é hora de fazer testes para encontrar o que funciona;

1. Caseirinho
2. Fatias gourmet

- **Produto de baixo giro e margem alta**: normalmente são produtos mais premium, que sua empresa vende pouco, mas que garantem uma alta margem de contribuição.

1. Encomendas de bolos para aniversário.
2. Datas sazonais

- **Produto de alto giro e margem baixa**: é aquele produto que vende muito, mas que não garante uma boa margem.

1. Cookie
2. Pudim
3. Brigadeirão

- **Produto de giro baixo e margem baixa**: é o produto que precisa ser repensado ou até mesmo eliminado da sua empresa. Este é o tipo de produto que não vende, não contribui para o pagamento das suas contas fixas e tampouco para a geração de lucro. Às vezes é aquele produto que os empreendedores têm apego emocional por ser uma receita de família ou o motivo da empresa ter nascido. Mas é sempre tempo de rever as prioridades.

- A importância da precificação para
- o seu sucesso.
- 5 Pilares para o sucesso do seu negócio
- 6 passos para iniciar sua precificação

A Importância da precificação para o sucesso

Sabemos que a atividade que você mais gosta é estar na cozinha fazendo os seus doces, mas, para que você tenha um negócio lucrativo e sustentável, você precisa entender a importância da precificação para alcançar o sucesso que deseja. Vamos analisar a atividade que você mais gosta e as demais atividades do empreendedor confeiteiro:

5 pilares para o sucesso do seu negócio



Vendas x Produção

Se você não vende, não tem produção.





Marketing x Produção

Se você não divulga, não tem contatos, não vai vender, não tem produção!

Compras X Produção

Se você não comprar produtos, não tem como fazer doces e, consequentemente, não tem produção





Planejamento X Produção

Se você não se planeja, não tem um crescimento sustentável. Logo, quem sofre? A produção e, principalmente, você, que é o produtor do seu negócio.



Financeiro X Produção

Se você não tiver dinheiro, não pode comprar insumos, pagar as contas, fazer propaganda, não pode investir em equipamentos. Logo, não tem produção.

Conclusão

Não existe negócio de doces de sucesso sem produção organizada, sem gestão estruturada e, principalmente, sem dinheiro. Logo, dedicar parte do seu tempo para as outras atividades além da produção é fundamental para o crescimento sustentável do seu negócio de doces artesanais.

Vamos fazer uma análise final:

De onde vem o dinheiro do seu negócio?

- Resposta: dos seus doces.

E como você tem a certeza de que este doce está trazendo dinheiro para o seu negócio?

- Resposta: Através do lucro que ele gera.

Como você precifica o seu doce?

- Resposta: como não sabemos a sua resposta, vou te ensinar exatamente o passo a passo da precificação básica.

Como precificar os seus doces

6 passos da precificação:

- Material da receita
- Despesas fixas
- Custo bruto
- Embalagem, adesivo e tudo que usa para finalizar
- Despesas variádas
- Lucro



- O que é precificação afinal?
- Composição do preço
- Como calcular o preço de venda
- Pesquisa de mercado do valor em média

O que é precificação, afinal?

Precificação é o ato de colocar preço de forma estratégica em um produto ou serviço, preço representa mais do que um número em uma etiqueta.

Entre os fatores de importância da precificação aplicados à confeitaria, estão:

• Saúde financeira: preços bem elaborados evitam prejuízos
• Preço competitivo
• Planejamento financeiro facilitado
• Entendimento sobre gastos

Composição do preço

Não existe fórmula mágica para realizar a precificação de produtos. O cálculo depende de fatores como estratégia e planejamento financeiro da empresa. “O preço é uma ferramenta que reflete a sua **estratégia de negócio** e o seu **posicionamento**. Ele é o valor que você cobra não apenas para oferecer algo, mas pela forma como você decidiu oferecer esse produto ou serviço”

Sem esse conceito em mente, fica fácil errar na hora de precificar.

Pilares da precificação

- Financeiro: precisa cobrir os seus custos fixos e variáveis;
- Estratégico: o preço tem que refletir o seu posicionamento no mercado;
- Percepção de valor do cliente: quando o preço representa o valor que o cliente enxerga no seu negócio.

“O pilar mais importante, mas para isso eu preciso conhecer o meu cliente”

Como calcular o preço de venda

- Determinar o preço de venda do produto é, às vezes, mais complexo do que imaginamos. Precisamos analisar os dados para adequar o seu produto e preço à sua realidade.
- Faça uma pesquisa de preço do produto com cinco empresas do seu nicho, que estejam em sua região, mescle entre empresas do mesmo nível que a sua e empresas no patamar que deseja alcançar

Some os 5 valores e divida por 5 para obter uma média

Caseirinho da fulana	15,00
Caseirinho da fulana	19,00
Caseirinho da fulana	25,00
Caseirinho da fulana	18,00
Caseirinho da fulana	28,00

média

21,00

Sabendo o custo você jamais terá prejuízo! Agora falta saber como lucrar...

Diante dos dados, pergunte-se:

• Meu público pode pagar esse preço?
• Vale a pena produzir?
• Tem alguma alteração que posso fazer no produto para deixar o preço mais adequado ao meu público?
• O produto tem valor agregado?

Como conhecer meu cliente?

- Quem possui uma empresa muito pequena, ou mesmo autônoma (como no caso da maioria da turma), pode buscar essas informações conversando abertamente com os clientes que já tem e que são mais recorrentes. As redes sociais também são ferramentas para entender o que seu segmento potencial está buscando e consumindo.

- Para os que já construíram uma carteira de clientes, outra informação importante é entender qual é a percepção que eles têm da sua marca, produto ou serviço. Eles te acham barato ou caro? Que diferenciais eles veem no seu negócio? Será que pagariam mais?

- A imagem e o posicionamento que você apresenta vai interferir no seu Preço final. Assim como, como você finaliza seu produto e apresenta ao seu ciliente.

O que preciso saber para precificar bem meus produtos?

Na hora de precificar, você precisa levantar todos os custos fixos e variáveis do seu negócio.

- Os custos variáveis, basicamente, são aqueles que variam de acordo com suas vendas – ou seja, são aqueles que você gasta mais ou menos quando vende mais ou menos.

- Já as despesas e custos fixos são os boletos que chegam todo mês, independentemente do volume de vendas do mês.

Além disso, podemos dividir os custos variáveis em 2 subgrupos:

custo variável direto

- Trata-se de todos os insumos utilizados na produção do produto (ingredientes e embalagens).

custo variável indireto

- É tudo o que impacta no preço do produto, mas não se relaciona diretamente com a produção (taxas diversas, como de máquina de cartões, comissão paga a parceiros e repasse para empresas de delivery) produto (ingredientes e embalagens).

Existem estratégias diferentes de precificação?

Sim, e as mais recomendadas estão relacionadas ao *giro* e à *margem de contribuição.*

O giro está relacionado ao volume de vendas. Quanto maior o giro, maiores são as vendas. Um produto de giro alto é aquele que sai rápido.

Por exemplo:

- Pudim
- Cookie
- Brownie
- Brigadeiros de colher

Produtos menores, com custo menor e com o valor que chama mais atenção e por isso saem mais, terão um giro muito maior e eles vão ser produtos de composição.

Margem de contribuição é outra coisa. É comum os empreendedores confundirem a margem de contribuição com o lucro líquido. Mas o lucro líquido de um produto ou serviço é o preço de venda dele menos todos os custos fixos, variáveis, tributos e todo e qualquer tipo de despesa necessária para que esse item tenha sido produzido e colocado à venda. Ou seja, é o que sobra depois de você ter pagado tudo.
Já a margem de contribuição é como se fosse um lucro bruto –ou seja, é o faturamento (preço de venda) menos os custos variáveis, aqueles atrelados à venda do produto.

Veja um exemplo

Para fazer um caseirinho, você precisa de farinha, fermento e outros ingredientes, certo? Além disso, precisa de embalagens. Todos esses custos são variáveis, porque quanto mais caseirinhos você produzir, maiores serão os custos com esses insumos.

Suponha que você gasta R$ 9,00 com essas despesas variáveis para produzir cada caseirinho e some 30% em cada um, fica por R$ 11,70 Quanto sobra? R$ 2,70

Essa diferença entre o preço de custo bruto e o custo variável (os R$ 2,70 do exemplo) é a margem de contribuição.

Porcentagens sugeridas

- Percentual da margem de contribuição desejada: 30% (dentro da margem sugerida para empresas com custo fixo menor e focado no cliente final).

- Confeitarias grandes com produção e grandes gastos com aluguel e funcionários para fabricar seus doces de 45% a 55%;

Onde entra o lucro?

Quem determina o quanto deseja ganhar vai ser você, agora com o custos variados calculados, com a margem de contribuição somada, agora iremos somar a % do LUCRO que vai desejar. Você vai determinar o quanto deseja ganhar!

Vamos achar o lucro

Suponha que você gasta R$ 9,00 com essas despesas variáveis para produzir cada caseirinho e some 30% em cada um, fica por R$ 11,70 Quanto sobra? R$ 2,70

Essa diferença entre o preço de custo bruto e o custo variável (os R$ 2,70 do exemplo) é a margem de contribuição.

Custo Bruto da Receita: 9,00
Margem de contribuição: 2,70
Valor final: 11,70

Quanto quero ganhar ou até quanto posso vender com a pesquisa de mercado?

Quero ganhar 70%--- $11,10 (valor final) +70% ($8,10 lucro) = 19,89 preço de venda.

Quero ganhar 100%-- $11,10 (valor final)+100% ($11,10 lucro) = 22,20 preço de venda.

Quero ganhar 150%-- $11,10 (valor final)+150% ($16,65 lucro) = 27,75 preço de venda.

Agora tudo ficará mais fácil

Quando entendemos que nosso produto passa por 3 fases, de uma formas descomplicada tudo fica mais claro!

As 3 fases:

1. Custo Bruto + variados
2. Margem de contribuição
3. Lucro

Depois daí podemos montar metas de venda mensais ou semanais separando o custo do lucro.

Vejam o exemplo:

Suponha que no mês você venda, em média, 180 und de caseirinhos (6 por dia em 30 dias).

- Vendas totais: 180 unid X R$ 19,90 = R$ 3.582 de faturamento
- Margem de contribuição: 180 unid X R$ 2,70 = R$ 480,00
- Custo Bruto (da receita): 180 unid X R$ 9,00 = R$ 1.620
- Lucro do produto: 180 unid x R$ 8,10 = 1.458

Importante ressaltar que a margem de contribuição não leva em consideração os custos fixos, como aluguel, salário, energia, entre outros. Esses custos devem ser cobertos pela margem de contribuição após a dedução dos custos variados.

Algumas vantagens de conhecer a margem de contribuição

- Identificar o volume mínimo necessário de vendas para pagar os custos e despesas fixas – chamado de ponto de equilíbrio;
- Identificar o volume mínimo de vendas para pagar os custos e despesas fixas e ainda gerar lucro;
- Estipular descontos de acordo com o volume vendido para um único cliente;
- Entender qual produto ou serviço é mais lucrativo para a empresa e qual traz prejuízo – e que, portanto, pode deixar de ser oferecido.

O lucro vai depender da sua estratégia de produto. Por exemplo, se a ideia é que o caseirinho seja um produto do tipo 1 (menor giro e margem alta), você pode reduzir a margem de lucro, dentro do intervalo sugerido, para diminuir o preço e deixá-lo mais atraente para o cliente final.

Entenda:

- Margem de contribuição: É o percentual do preço que contribui para o pagamento dos custos fixos ou reinvestir em compras ou maquinários (podendo ser seu reserva).
- Lucro É a diferença entre o preço e o custo da produção.
- Faturamento Representa o total de vendas realizadas durante determinado período.
- Insumos: É todo o material adquirido para a produção do produto (ingredientes e embalagens).

Ficha técnica

Tenha a ficha técnica de todos os produtos que você disponibiliza. Tudo isso vai facilitar a sua organização. A ficha técnica não é só uma folha com a receita. É uma ferramenta que vai te possibilitar ter o controle de qualidade, já que, por meio dela, você consegue ter uma padronização de produto e fazer o controle de custos de insumos, materiais, tempo de preparo, entre outros.

Com a ficha técnica, você garante que todos os produtos sejam sempre iguais, com a mesma quantidade de ingredientes e com a mesma decoração. Assim, você consegue manter um controle de qualidade e determinar qual padrão deve ser seguido, evitando desperdícios de forma geral e garantindo a organização perfeita do seu cardápio

Montando a ficha técnica

A ficha técnica é uma ferramenta de controle da produção. Por meio dela, é possível padronizar a produção e identificar os custos da produção.

Entre os dados necessários para elaborar a ficha técnica, estão:

- Nome do produto
- Categoria
- Data da criação e da atualização
- Tempo de produção
- Insumos
- Custos dos insumos
- Foto do produto
- Embalagem
- Tudo que precisa para aquele produto ser vendido

O primeiro passo para calcular o custo é padronizar as medidas utilizadas.

•Então, com as medidas padronizadas e anotadas em uma ficha técnica, coloque o preço pago em cada item.

• Feito isso, soma-se o valor da receita. Assim, teremos o custo dos insumos da receita como parte do custo do produto.

Ficha técnica da massa

Receita				
INSUMO	UNIDADE DE COMPRA	PREÇO CHEIO (KG, LT, UNID..)	QNTD USADA	CUSTO UNITÁRIO
OVOS	UND	R$ 0,70	4,000	R$ 2,80
FARINHA	KG	R$ 4,60	0,150	R$ 0,69
FERMENTO	KG	R$ 35,00	0,015	R$ 0,53
AÇÚCAR	KG	R$ 4,00	0,250	R$ 1,00
IOGURTE	UND	R$ 2,19	1,000	R$ 2,19
FUBÁ	KG	R$ 4,90	0,100	R$ 0,49
LEITE	LT	R$ 3,90	0,200	R$ 0,78
óleo	LT	R$ 5,54	0,150	R$ 0,83
				R$ 0,00

Com a planilha você vai poder calcular toda a sua receita, e depois você vai precisar arregaçar as mangas e usar sua calculadora e montar cada produto em uma ficha técnica manual como a seguir...

Ficha técnica manual

Produto:_____

Rendimento: _____

Tempo de Preparo: _____

Data da última alteração:_____

Quantid.	Ingredientes	Custo	Total

MODO DE PREPARO

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Ficha técnica manual

Produto: Bolo de chocolate

Rendimento: 6 caseirinhos 12 cm

Tempo de Preparo: 40 minutos

Data da última alteração: 04/09/2023

Quantid.	Ingredientes	Custo	Total
04	ovos	0,67 UNID	2,68
250g	Farinha de trigo	5,40 kG	1,35
250g	Açúcar cristal	4,00 KG	**1,00**
100g	chocolate em pó	39,00 KG	**3,90**
200g	creme de leite	12,33 KG	**2,47**
16g	Fermento	32,00 KG	**0,51**
150g	Óleo	3,99 L	**0,60**
150g	leite integral	4,30 L	**0,65**
		RECEITA:	$13,15
		RENDIMENTO:	6 UNID
		PREÇO POR UND	$2,20
			cada

MODO DE PREPARO

Ficha técnica Planilha

MBL 3.0	PLANILHA DE PRECIFICAÇÃO

Receita				
INSUMO	UNIDADE DE COMPRA	PREÇO CHEIO (KG, LT, UNID..)	QNTD USADA	CUSTO UNITÁRIO
ovos	UND	R$ 0,67	4,000	R$ 2,68
farinha de trigo	KG	R$ 5,40	0,250	R$ 1,35
açúcar cristal	KG	R$ 4,00	0,250	R$ 1,00
Chocolate em pó	KG	R$ 39,00	0,100	R$ 3,90
creme de leite	KG	R$ 12,33	0,200	R$ 2,47
fermento	KG	R$ 32,00	0,016	R$ 0,51
óleo	L	R$ 3,99	0,150	R$ 0,60
leite integral	L	R$ 4,30	0,150	R$ 0,65
				R$ 0,00
				R$ 0,00
TOTAL				R$ 13,15

Assim como, usar somente números decimais, prestar atenção nos números 0,000, exemplo:
150g do ingrediente equivale = 0,150

Para usar a planilha você sempre vai usar:
KG - Kilo
L - Litro
UND - Unidade

Ficha técnica manual

Produto: Bolo branco NINHO

Rendimento: 6 caseirinhos 12 cm

Tempo de Preparo: 40 minutos

Data da última alteração: 04/09/2023

Quantid.	Ingredientes	Custo	Total
04	ovos	0,67 UNID	2,68
250g	Farinha de trigo	5,40 kG	1,35
250g	Açúcar cristal	4,00 KG	**1,00**
30g	ninho	47,00 KG	**1,41**
170g	iogurte	2,29 UND	**2,29**
16g	Fermento	32,00 KG	**0,51**
150g	Óleo	3,99 L	**0,60**
150g	leite integral	4,30 L	**0,65**
		RECEITA:	$10,49
		RENDIMENTO:	6 UNID
		PREÇO POR UND	$1,75
			cada

MODO DE PREPARO

Ficha técnica Planilha

MBL 3.0	PLANILHA DE PRECIFICAÇÃO

Receita				
INSUMO	UNIDADE DE COMPRA	PREÇO CHEIO (KG, LT, UNID..)	QNTD USADA	CUSTO UNITÁRIO
ovos	UND	R$ 0,67	4,000	R$ 2,68
farinha de trigo	KG	R$ 5,40	0,250	R$ 1,35
açúcar cristal	KG	R$ 4,00	0,250	R$ 1,00
ninho	KG	R$ 47,00	0,030	R$ 1,41
iogurte	UND	R$ 2,29	1,000	R$ 2,29
fermento	KG	R$ 32,00	0,016	R$ 0,51
óleo	L	R$ 3,99	0,150	R$ 0,60
leite integral	L	R$ 4,30	0,150	R$ 0,65
				R$ 0,00
				R$ 0,00
TOTAL				R$ 10,49

Assim como, usar somente números decimais, prestar atenção nos números 0,000, exemplo:
150g do ingrediente equivale = 0,150

Para usar a planilha você sempre vai usar:
KG - Kilo
L - Litro
UND - Unidade

Ficha técnica manual

Produto: Base Branca

Rendimento: 800g

Tempo de Preparo: 20 minutos

Data da última alteração: 04/09/2023

Quantid.	Ingredientes	Custo	Total
100g	cobertura fracionada	36,00 KG	3,60
600G	creme de leite	12,33 kG	2,47
395G	leite condensado	14,70 KG	**5,81**
100G	leite integral	4,30 L	**0,43**
		RECEITA:	$17,23
		RENDIMENTO:	800G
		VALOR POR KG	$21,54
		VALOR por 100g	$2,16
		VALOR por 10g	$ 0,22

MODO DE PREPARO

Ficha técnica manual

Produto: Base Chocolate

Rendimento: 800g

Tempo de Preparo: 20 minutos

Data da última alteração: 04/09/2023

Quantid.	Ingredientes	Custo	Total
100g	cobertura fracionada	36,00 KG	3,60
600G	creme de leite	12,33 kG	2,47
395G	leite condensado	14,70 KG	**5,81**
100G	leite integral	4,30 L	**0,43**
30G	chocolate em pó	39,00 KG	**1,17**
		RECEITA:	$18,40
		RENDIMENTO:	800G
		VALOR POR KG	$23,00
		VALOR por 100g	$2,30
		VALOR por 10g	$ 0,23

MODO DE PREPARO

Ficha técnica Planilha

Recheio base branco

RECHEIO				
INSUMO	UNIDADE DE COMPRA	PREÇO CHEIO (KG, LT, UNID..)	QNTD USADA	CUSTO UNITÁRIO
COBERTURA FRACIONA	KG	R$ 36,00	0,100	R$ 3,60
LEITE	L	R$ 4,30	0,100	R$ 0,43
LEITE COND	KG	R$ 14,70	0,395	R$ 5,81
CREME DE LEITE	KG	R$ 12,33	0,600	R$ 7,40
				R$ 0,00
				R$ 0,00
				R$ 0,00
				R$ 0,00
TOTAL				R$ 17,23

Ficha técnica Planilha

Recheio base de chocolate

RECHEIO				
INSUMO	UNIDADE DE COMPRA	PREÇO CHEIO (KG, LT, UNID..)	QNTD USADA	CUSTO UNITÁRIO
COBERTURA FRACIONA	KG	R$ 36,00	0,100	R$ 3,60
LEITE	L	R$ 4,30	0,100	R$ 0,43
LEITE COND	KG	R$ 14,70	0,395	R$ 5,81
CREME DE LEITE	KG	R$ 12,33	0,600	R$ 7,40
Chocolate em pó	KG	R$ 39,00	0,030	R$ 1,17
				R$ 0,00
				R$ 0,00
				R$ 0,00
TOTAL				R$ 18,40

Ficha técnica Planilha

Caseirinho delícia de morango

MBL 3.0	PLANILHA DE PRECIFICAÇÃO

Receita				
INSUMO	UNIDADE DE COMPRA	PREÇO CHEIO (KG, LT, UNID..)	QNTD USADA	CUSTO UNITÁRIO
Massa caseirinho ninho	UND	R$ 1,75	1,000	R$ 1,75
Cobertura brig choc	KG	R$ 21,54	0,150	R$ 3,23
calda de açúcar	KG	R$ 9,67	0,030	R$ 0,29
Folha celofane	UND	R$ 0,07	1,000	R$ 0,07
Adesivo	UND	R$ 0,15	1,000	R$ 0,15
Finalização	UND	R$ 2,00	1,000	R$ 2,00
Sacola delivery	UND	R$ 0,59	1,000	R$ 0,59
Colher	UND	R$ 0,22	1,000	R$ 0,22
guardanapo	UND	R$ 0,05	1,000	R$ 0,05
Embalagem Ham.	UND	R$ 0,90	1,000	R$ 0,90
				R$ 0,00
				R$ 0,00
				R$ 0,00
TOTAL				R$ 9,25

O caseirinho COMPLETO o custo bruto é de : $9,25

- MARGEM DE LUCRO: 30% --- 9,25 + 30%= 2,77
- VALOR CUSTO BRUTO: ---- 12,00
- LUCRO: ----12,00 + 70% = 8,00
- VALOR DE VENDA FINAL: $ 20,00