Checklist de encomendas de Natal

Para quem vende doce por encomenda em dezembro: preço com o custo da época, agenda, entrada, saldo e entrega.

Este checklist é um roteiro. Ele não garante agenda cheia nem lucro. Chocolate, fruta seca, embalagem e entrega costumam subir em dezembro: use os seus preços de compra, não o valor de outubro. Os espaços são para os seus números.

1. CARDÁPIO E PREÇO COM O CUSTO DE DEZEMBRO

- [ ] Feche um cardápio curto de Natal (o que você realmente consegue produzir). Poucos itens bem calculados rendem mais do que uma lista enorme.
- [ ] Atualize o custo de cada receita com o preço de compra de dezembro: ingrediente, embalagem, forminha, fita e embalagem de presente, se houver.
- [ ] Some o seu tempo. Uma torta de Natal não custa só o recheio. Coloque o valor da sua hora e o tempo real de produção e acabamento.
- [ ] Inclua a taxa da maquininha ou do link de pagamento no preço anunciado, para o valor que fica com você não ser uma surpresa.
- [ ] Defina um preço mínimo (abaixo disso você recusa ou reduz o que entra no pedido) e o preço que você vai publicar.
- [ ] Resista a “fazer um preço especial” só porque a cliente pediu desconto de Natal. Dezembro já vem com custo maior. Se quiser um gesto, pense em um mimo de valor conhecido, não em cortar a margem.

2. QUANTOS PEDIDOS A AGENDA AGUENTA

- [ ] Some as horas que você tem, do dia em que as encomendas abrem até a última entrega (em 2026, pense no período até 24/12).
- [ ] Desconte descanso, compras, deslocamento e uma folga mínima. Agenda lotada sem folga vira atraso.
- [ ] Divida o tempo disponível pelo tempo de cada tipo de pedido. Esse é o teto. Quando o teto encher, a resposta é lista de espera, não “dá um jeito”.
- [ ] Separe horários de retirada ou entrega por dia, com intervalo entre um cliente e outro.
- [ ] Anote já o que é inegociável: data em que as encomendas fecham, se aceita pedido de última hora e o que acontece se a pessoa atrasar a entrada.

3. SUA CAPACIDADE (ESCREVA AQUI)

Horas disponíveis até 24/12 (já com folga): _____

Tempo médio por pedido (produção + embalagem): _____

Teto de pedidos que você aceita: _____

Data de abertura e data de encerramento das encomendas: _____

Valor da entrada e prazo para o saldo: _____

Entrada, conversa no WhatsApp e a semana da entrega

Pedido só entra na agenda quando a entrada está confirmada. O restante fica combinado por escrito.

4. ENTRADA, SALDO E REGRAS

- [ ] Defina a entrada (o adiantamento) e o saldo. Muita confeitaria trabalha com 50%, mas o percentual é seu: o importante é cobrir pelo menos a compra dos ingredientes daquele pedido.
- [ ] Escreva a regra com clareza: quando a entrada vence, até quando dá para alterar o pedido, o que acontece em caso de desistência e como é a retirada.
- [ ] Pedido só é confirmado depois que a entrada cair. “Reserva no nome” sem pagamento vira furo de agenda.
- [ ] Anote, para cada cliente: nome, telefone, item, quantidade, valor, entrada, saldo, data e horário de retirada ou entrega, e se já pagou.
- [ ] No dia seguinte ao prazo da entrada, envie um lembrete aos pendentes uma única vez, com educação. Se não pagar, libere a vaga para a lista de espera.

5. COMPRAS, PRODUÇÃO E ENTREGA

- [ ] Monte a lista de compras a partir dos pedidos confirmados, não do cardápio inteiro. Some uma margem curta de perda, não um estoque “por via das dúvidas”.
- [ ] Divida a produção por dia: o que pode ser feito antes, o que fica para a véspera e o que só pode ser no dia.
- [ ] Na véspera, confira embalagem, etiqueta, recado, forma de pagamento do saldo e o roteiro de entregas, se houver.
- [ ] No dia da retirada, tenha o saldo já calculado e uma forma de receber na hora. Evite “depois eu te aviso o valor”.
- [ ] Se atrasar, avise antes do horário combinado. Um recado curto e honesto segura mais a relação do que o silêncio.

6. MENSAGENS PRONTAS (COMPLETE COM OS SEUS DADOS)

Abertura: “Abri as encomendas de Natal até [data]. O cardápio e os valores estão nesta mensagem. A agenda só confirma com a entrada de [percentual].”
Agenda cheia: “A agenda de Natal encheu para [data]. Posso te colocar na lista de espera e te aviso se abrir vaga.”
Lembrete de retirada: “Oi, [nome]. Sua encomenda fica pronta no [dia], às [hora], em [local]. O saldo é R$ [valor]. Qualquer mudança de horário, me avise.”

Se quiser a planilha pronta para o Natal (e a do resto do ano)

O NatalCerto (R$ 19,90) organiza cardápio, teto de pedidos, entrada, saldo, compras e cronograma até 24/12, com mensagens para o WhatsApp. O PreçoCerto (R$ 37) calcula o preço do ano todo, com ingredientes, custos fixos, seu tempo e taxa. São produtos separados, pagamento único e garantia de 7 dias na Kiwify. Não garantem encomenda nem lucro.

NatalCerto · R$ 19,90 · PreçoCerto · R$ 37 natalcerto-encomendas.pages.dev/

PreçoCerto: precocerto-planilha.pages.dev · Kit Pronto Negócios. Material informativo e gratuito. Se recebeu por e-mail, o descadastro está no rodapé da mensagem.