

Apostila Kit Festa



fm
DOCES



Claudia
Salgados JF

Sumário

Introdução.....	Página 1
Precificação simples.....	Página 2
Como montar os kits	Página 3
Exemplo de um kit completo para 10 pessoas.....	Página 4-5
Exemplos de salgados e doces para os kits.....	Página 6
Outros modelos de kits e combos.....	Página 7
Sugestões de kits.....	Página 8





Introdução

Hoje, as pessoas buscam praticidade, por isso, encontrar tudo em só lugar se torna um atrativo e ajuda a fidelizar clientes. Essa preferência fez dos kits-festa e combos um sucesso, sendo uma opção lucrativa para quem trabalha no ramo dos alimentos.

Para nós, salgadeiras(os), esses kits são um ótimo negócio. Nós podemos oferecer salgados, doces, bolos, tortas, bebidas e até descartáveis aos nossos clientes.

Caso você não saiba ou não tenha interesse em produzir a parte da confeitaria, pode fazer parceria e terceirizar esses itens, pois mesmo que os produtos terceirizados reduzam a sua margem de lucro, ainda vale a pena. Já as embalagens, descartáveis e bebidas podem ser adquiridas em distribuidoras ou mercados atacadistas. Essas parcerias vão ajudar a complementar seus kits, podem trazer novos clientes e aumentar seu faturamento mensal.

É possível trabalhar com kits simples, personalizados e individuais, veja as diferenças deles:



QUEM TEM, FALA BEM.

Kit-festa simples: é composto por bolos e tortas básicos e salgados e doces sortidos. Esses produtos podem ser mantidos congelados para atender pedidos de última hora, o que facilita o trabalho à pronta-entrega.

Kit-festa personalizado: todos os alimentos e utensílios devem ser escolhidos pelo cliente, como sabor do bolo e decoração, por isso, deve ser encomendado com antecedência para que você consiga preparar tudo como foi escolhido.

Kit-festas individuais: uma ótima opção para organizar festas na escola, já que são marmitinhas com bolo, salgados e docinhos para distribuir entre as crianças convidadas para ninguém ficar sem.

Independente de qual kit você escolha para vender, é importante trabalhar com embalagens de qualidade, pois elas melhoram a apresentação do produto e garantem a segurança dos alimentos. Além disso, embalagens seguras e com lacres trazem credibilidade à sua marca.

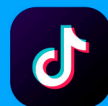
Outro detalhe importante é o serviço de entrega. Você pode fazer parceria com entregadores da sua região e repassar o custo ao cliente, pois o valor muda de acordo com o endereço de destino.



@ClaudiaSalgados



@Claudiasalgadosbr



@Claudia_salgadosjf



Precificação simples

Cada kit vai com um número “x” de salgados e doces, além de um bolo com um número “x” de fatias ou quilo.

Aqui, por exemplo, um cento (100) de salgados fritos custa R\$ 50,00, e o cento (100) de salgados assados custa R\$ 70,00, já o quilo do bolo com média de 10 fatias sai por R\$ 40,00, e cada cento (100) de docinhos por R\$ 60,00.

Sendo assim, eu vou montar um kit com um pouco de cada item acima e somar tudo, cada unidade.

Em cima dessa soma, eu posso e devo acrescentar 10% sobre o valor total. Por exemplo, se meu kit somou R\$ 200, eu coloco mais 10%, assim, o valor final será de R\$ 220. Fazendo esse ajuste, você estará lucrando em cada produto vendido e mais 10% extra.

Para atrair clientes, você pode oferecer brindes para quem comprar os kits, como copos, pratos e talheres descartáveis (caso eles não estejam inclusos no kit vendido) e velinha para o bolo. O valor desses brindes vai sair dos 10% de lucro extra que você terá, mas o seu lucro continuará sendo bom, afinal, você já está ganhando nos produtos, principalmente nos salgados.



Como montar os kits

(quantidade)

Na hora de montar seus kits, é importante lembrar que eles são diferentes de um serviço de buffet. Em uma festa com buffet, os cálculos de produtos por pessoa levam em consideração o andamento e horário da festa, que são previamente definidos.

Já os kits-festa, geralmente, são para comemorações em casa, onde os próprios clientes vão servir os alimentos e definir o tempo e andamento do evento. Em casa, os clientes também fazem algo para complementar, como cachorro-quente, pipoca e outros itens; em festas de adultos, às vezes, também é servido algum almoço ou jantar.

Agora que você já entendeu a diferença, faremos um cálculo básico, que atende a maioria dos casos. Nós cobramos o kit por número de pessoas, independente de serem adultos ou crianças, pois isso facilita o cálculo e evita que falem itens na festa.

Exemplo:

- Salgados fritos: 20 unidades por pessoa;
- Salgados assados: 5 unidades por pessoa;
- Docinhos: 3 unidades por pessoa;
- Bolo: 1 fatia por pessoa;
- Refrigerante: 500 ml por pessoa;
- Suco: 200 ml por pessoa.

Se for contar descartáveis, coloque: 2 copos por pessoa, 4 guardanapos por pessoa, 1 garfinho e 1 pratinho de bolo por pessoa, 1 pratinho de salgados para cada 2 pessoas.



Exemplo de um kit completo para 10 pessoas

- 200 salgadinhos fritos R\$ 100,00
- 50 salgadinhos assados R\$ 35,00
- 30 docinhos R\$ 18,00
- Bolo de 1 quilo (10 fatias) R\$ 40,00
- 5 litros de refrigerante R\$ 15,00
- 2 litros de suco R\$ 10,00
- 20 copos, 40 guardanapos, 10 garfinhos, 10 pratinhos de bolo e 5 pratinhos de salgados. R\$ 5,00

Total em produtos: R\$ 223.

Somando os 10%, o valor final do kit será R\$ 245,30.

OBS: Eu me baseei nos preços da minha cidade e dos meus produtos, com salgados de 20 gramas, docinhos de 12 gramas e bolo de R\$ 40,00 o quilo.





Você também pode fazer um kit mais simples, apenas com bolo, doces e salgados fritos. Assim, o kit fica mais barato, e alguns clientes preferem por já terem os outros itens em casa.

Exemplo de um kit para 10 pessoas:

- 200 salgados fritos;
- 30 docinhos;
- Bolo de 1 quilo (10 fatias);
- Total em produtos: R\$ 150.

Somando os 10% a mais, o valor final do kit será R\$ 165.

Uma dica para deixar seu kit mais barato e vender mais é produzir salgados menores, por exemplo, no lugar de salgados de 20 gramas, monte seus kits com salgados de 15 gramas, assim, você terá um produto mais barato e conseguirá vender mais. Você também pode trabalhar com os dois para atender clientes que podem pagar mais caro e ter salgadinhos maiores no seu kit.

Por exemplo, o cento dos meus salgados de 15 gramas custa **R\$ 30**, enquanto o cento de 20 gramas sai por **R\$ 50**.

Então, nesse exemplo de kit acima de **R\$ 165**, o valor com salgados de 15 gramas seria **R\$ 118**, somando os 10%, seria **R\$ 129,80**. Percebeu a diferença?

Exemplos de salgados e doces para os kits

Salgados fritos:

- Coxinha de frango;
- Bolinha de queijo;
- Kibe;
- Travesseirinho de carne;
- Croquetes;
- Salsicha (ou medalhão de salsicha);
- Bolinha de pizza.

Esses são apenas exemplos de itens mais básicos e requisitados, mas você pode montar seus kits de acordo com seu cardápio.

Você também pode montar kits mais sofisticados, com produtos mais finos ou gourmet, só fique atento à precificação certinha.

Salgados assados:

- Empada de frango;
- Empada de queijo;
- Esfirra;
- Bombom salgado.

Doces:

- Brigadeiros;
- Beijinho de coco;
- Cajuzinho;
- Mini churros;
- Bolos com recheios mais simples e cobertura básica de chantilly ou granulado.

A decoração personalizada, como topo de bolo ou papel arroz, deve ser cobrada a parte.



Outros modelos de kits e combos

Podemos trabalhar com outros tipos de kits. Vou dar alguns exemplos.

•Kit com salgados congelados e serviço de fritura no local:

Além de vender seus salgados, você poderá cobrar pelo serviço de fritura domiciliar ou no evento.

Nesse caso, você pode vender um pacote de **1000** salgados, por exemplo, pelo preço normal que você já trabalha e incluir o valor do seu serviço, que pode variar entre **R\$ 100** e **R\$ 200**, de acordo com a sua região. Também inclua seus custos, que costumam ser a taxa de gás, óleo e deslocamento de ida e volta para a entrega.

Vou deixar um exemplo meu:

- Pacote com 1000 salgados congelados: **R\$ 300**;
- Taxa de serviço de fritura: **R\$ 100**;
- Taxa de óleo: eu cobro 10 vidros de óleo para cada **1000** salgados, portanto, fica **R\$ 80**;
- Taxa de gás: eu prefiro que o cliente disponibilize no local. Caso não tenha gás ou seja encanado, eu prefiro levar uma fritadeira elétrica de 7 litros;
- Também levo panelas, tabuleiros e papel toalha para ir colocando os salgados.

Nesse caso, meu kit sairia por **R\$ 480**, fora a taxa de deslocamento, que varia de acordo com a localização da festa. Quando vou no meu carro, coloco combustível, se não, posso ir e voltar de Uber.

Você também pode fazer parcerias e incluir garçons e garçonetes nos pacotes e levar mais comodidade ao seu cliente.

Pode também incluir outros itens, como assados, doces e bolos nesse kit. Use a criatividade.

A seguir, veremos alguns exemplos de kits para até 100 pessoas.

Recomendo que caso o cliente queira um kit acima de 100 pessoas, os salgados sejam fritos no local da festa, não entregue fritos.

Sugestões de kits

Kit-festa para 20 pessoas:

- 400 salgadinhos fritos;
- 100 salgadinhos assados;
- 60 docinhos;
- Bolo de 20 fatias (2 quilos).

Kit-festa para 50 pessoas:

- 1000 salgadinhos fritos;
- 250 salgadinhos assados;
- 150 docinhos;
- Bolo de 50 fatias (5 quilos).

Kit-festa para 100 pessoas:

- 2000 salgadinhos fritos;
- 500 salgadinhos assados;
- 300 docinhos ;
- Bolo de 100 fatias (10 quilos).

Lembrando que todas as quantidades mencionadas podem ser alteradas e adequadas à realidade de cada cliente e ao perfil de cada festa.

A intenção dessa cartilha é te incentivar a investir em kits-festa, fornecendo boas ideias para você montar seus kits de acordo com o seu negócio.

Você ainda pode completar seus kits incluindo:

- Mini pizzas;
- Hot dogs;
- Hamburguinho;
- Cupcakes;
- Entre outros produtos.

Sempre calcule a média de 2 unidades desses itens por pessoa.



**Espero que esta apostila
ajude o seu negócio.
Boa sorte na sua produção!**



Eu sou a Claudia Salgados, youtuber, professora e salgadeira profissional.



@claudiasalgadosjf



www.youtube.com/@ClaudiaSalgados