



**PADARIA
DESUCESSO**

DICAS E IDEIAS PARA
UM NATAL DE SUCESSO
NA SUA PADARIA





BEM-VINDO

.Comece a trabalhar o natal no início de novembro testando novas receitas e fazendo reuniões com seus colaboradores.

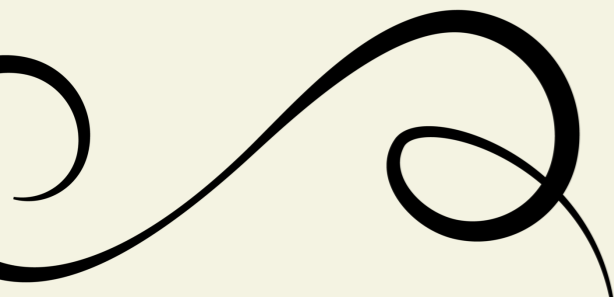
Faça o planejamento das compras.

. Quando estiver com os produtos definidos, faça uma degustação com seus colaboradores para que eles fiquem conhecendo todos os produtos do cardápio natalino, ingredientes e sabores.

. Decore a sua loja no final de novembro e comece com a promoção e a produção.

. E lembre-se: O treinamento da sua equipe é o mais importante!!! Apresente a promoção para todos, crie uma meta e acompanhe tudo!!

SUCESSO!!





SUMÁRIO

DECORAÇÃO DA LOJA.....	4
IDEIAS PRODUTOS	8
IDEIAS DE TORTAS	11
DICAS	20
CHECK LIST	22



DECORAÇÃO DA LOJA

DICAS E IDEIAS



- . Faça uma árvore com caixas de tamanhos variados forradas. Finalize com fitas e festão;
- . Uma ideia bacana é fazer um varal de fotos dos seus colaboradores;
 - . Árvores de balões ficam coloridas e baratas;
 - . E, que tal uma árvore de cápsulas de café usadas?;
- . Você também pode criar o efeito de luzinhas coloridas fixando balões ou bolas de vinil em copos de papel pintados de verde. Faça um cordão e pendure.



- . Utilize os produtos da sua padaria para decorar: pães, roscas e até biscoitinhos para decorar sua árvore de natal;
- . Caixas forradas e decoradas com fitas também podem ser penduradas.
- .Pendure bolas maiores com fitas;
- . Use molduras e porta-retratos antigos para decorar com estilo.



.Estas árvores ao lado foram produzidas com cones de papel;

. A mesma ideia das caixas forradas formam um lindo boneco de neve.

. Não tem muito espaço?

Você pode imprimir a sua árvore em uma gráfica rápida e decorar com outros elementos.

IDEIAS DE PRODUTOS



Veja que ideias lindas e fáceis de fazer para montar tábuas de frios e mesas.

. Os bonecos de neve são de ovinhos de codornas e cenoura.

. Os pinguins são de mussarela de búfala, cenoura e azeitonas pretas.

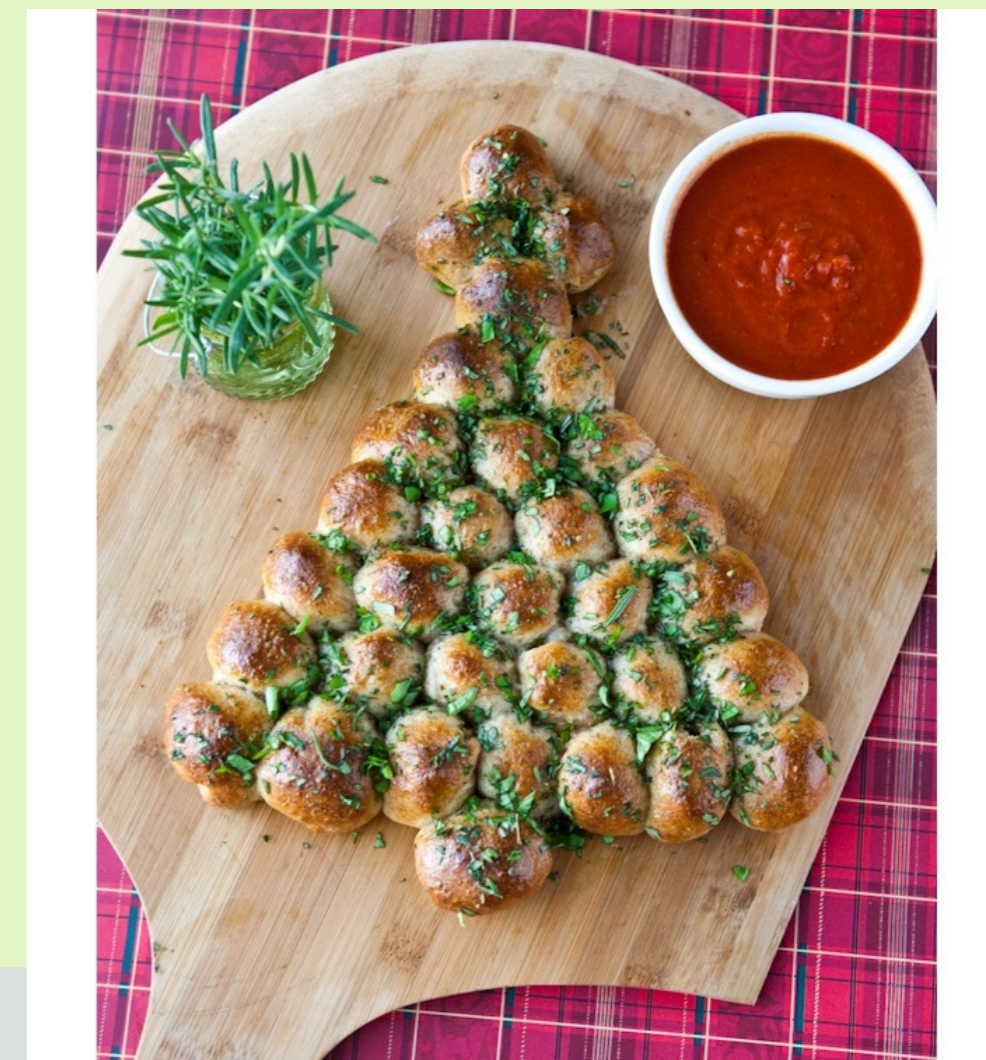
. A árvore de natal tem a base de uma pasta de cream cheese.



. Cortadores de natal dão vida à mini pizzas ou biscoitos.

. Crie árvores de guloseimas: bombons, carolinas, doces... suas delícias podem virar lindos presentes.

. Tem até árvore de sanduíche!!





. Para a decoração das tortas: biscoitos de gengibre ou árvores de chocolate.

. A versão de maior sucesso em 2018, a do unicórnio, reaparece como uma simpática rena, usando o mesmo estilo.

. E os panetones vêm com muitos recheios cremosos, quase vulcão. E também nas versões para comer de colher (foto acima).

. Decorações coloridas,
brownie no palito, torre de
pão de ló.
. Morangos Decorados.





Conhece esta ideia?

Ao invés de confeitar o bolo todo, vários bolinhos juntos recebem a decoração e facilitam a vida do seu cliente na hora de servir.

. Bolo escorrido com decoração simples.



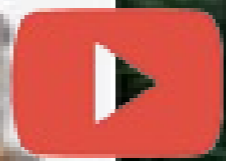


Na hora de escolher os produtos não tem como criar uma linha extensa demais para a produção. Procure na linha de produtos que a sua produção já faz e, somente mude a decoração e pequenos detalhes.

Detalhes como confeitos coloridos, morangos... criam a atmosfera natalina!



Para decorar cupcakes utilize casquinhas de sorvete recheadas de brigadeiro.

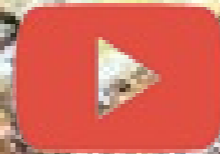


Natal

RECHHEADS

nutella Christmas Tree





PÃO FLOCO DE NEVE
COM NUTELLA





. Sem dúvida, os panetones são as estrelas das festas de fim de ano. Crie novas versões: diet, ligh, vegano, floresta negra, bombom, romeu e julieta com pedacinhos de goiabada e queijo, massa sabor laranja com gotas de chocolate, leite ninho e nutella, recheados com mousses e trufas e salgados com massa salgada e recheada de bacon, frango ou frios, vulcão, na lata, no pote de colher.

. os mini-panetones também fazem sucesso sobretudo com as crianças. Coloque fitinhas coloridas ou decore com figuras de pasta americana. Faça biscoitinhos decorados.

. Crie cestas especiais para presentes. Dicas: cesta gourmet com produtos finos e vinho, cesta infantil...

E capriche nas embalagens.

Um grande sucesso e tradição nas festas de final de ano são as deliciosas rabanadas. Que tal inovar nas receitas e criar rabanadas diferentes para seus clientes. Você já viu as opções salgadas?

- . Faça um concurso de desenhos natalinos.
 - . Crie oficinas de decoração de mini panetones.
 - . Faça uma parceria com os correios e deixe cartinhas com pedidos de crianças para seus clientes escolherem. Atenda o pedido de algumas cartinhas também.
 - . Converse com seus fornecedores de vinhos e espumantes para montar um sortimento com boa relação custo x benefício e negocie a presença de sommeliers para dar dicas aos clientes. E não se esqueça das cervejas artesanais.
- Promova no início de dezembro reuniões (confrarias) na loja com apreciadores da bebida.
- . Incentive os consumidores a antecipar a compra para as festas de fim de ano. Dessa forma é possível ampliar a cesta de compras. Utilize tabloides, e-mails, WhatsApp, entre outros. Você pode oferecer descontos para quem comprar quantidades grandes de um mesmo produto, estipulando uma data de validade para a promoção. A partir do momento em que você atrair os clientes para sua loja, tente ampliar o tíquete médio.

Dê sugestões de receitas envolvendo panetones (o tradicional recheio com sorvete é sempre bem aceito), forme bandejas com frutas secas variadas, que podem ser servidas como entrada, entre outras.. Amplie o sortimento para o período de festas e faça entrega gratuita, se for viável para sua loja.

. Apesar da perspectiva de um Natal melhor, é importante incluir no sortimento opções de preços mais acessíveis. Atrair consumidores com promoção pode ser uma boa estratégia se não se tratar de um produto com alta margem. Também é importante incentivar a compra de outros itens, evitando que o consumidor compre apenas o que está em oferta. Prefira colocar em promoção aqueles produtos que o consumidor vai consumir.

Evite que, nas últimas semanas antes das festas, a loja esteja desorganizada e com ruptura. Amplie o número de reposições ao dia e faça rondas para ver o que está faltando nas prateleiras.

CHECK-LIST

- () Definir a data de início e término da campanha.
- () Definir a linha de produtos.
- () Conversar com a produção sobre produtos. Troca de ideias.
- () Lista de compras.
- () Definir promoções.
- () Negociação com fornecedores.
- () Reunião para repassar equipe.
- () Definir material gráfico da campanha: cartaz, tablóides, banners, e-mail marketing...
- () Criação dos posts para redes sociais.
- () Definir Post e Capa de Mídias Sociais de Boas-Festas;
- () Começar a produção e testes
- () Definir atitude do atendimento / treinamento;
- () Decore a loja
- () Definir o processo de capacitação dos funcionários extra-natal;
- () Estruturar a escala dos funcionários para horários e dias de pico;
- () Para evitar conflitos, defina estratégias de cada funcionário;
- () Crie incentivos
- () Planeje a comemoração de fim de ano dos funcionários;
- () Comunicado impresso para murais com informações de escalas de trabalho, recessos, festas e mensagem de Natal para funcionários;
- () Brindes para clientes e colaboradores;
- () Monitoramento



**PADARIA
DESUCCESSO**

SIGA NAS REDES SOCIAIS

**INSTAGRAM
@PADARIADESUCCESSO**

**FABEBOOK
/RITAGONCALVESPADARIADESUCCESSO**