

@patriciahonorio

escalando com **qualidade**

como estruturar seu negócio
para crescer sem sofrer



@patriciahonorio

muito prazer, **Patrícia Honório**

+ 8 anos de confeitaria
+ 7 dígitos faturados como confeitadeira
+ 1.000 alunas transformadas

- Co-Fundadora da Eu Mereço Doce
- Fundadora da Confeitaria Inteligente
- Especialista em Gestão Financeira (SEBRAE)
- Especialista em Gestão Empresarial (SEBRAE)
- Estrategista de Precificação (FGV)
- Técnica em Biotecnologia (SENAI)




confeitaria
INTELIGENTE

o **desafio** da escala

@patriciahonorio

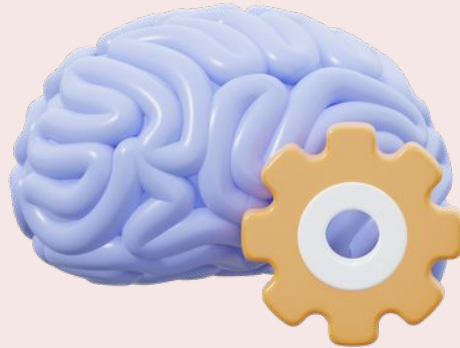
crescimento sem estrutura
=
mais vendas e **menos lucro**

consequência:
sobrecarga e prejuízo



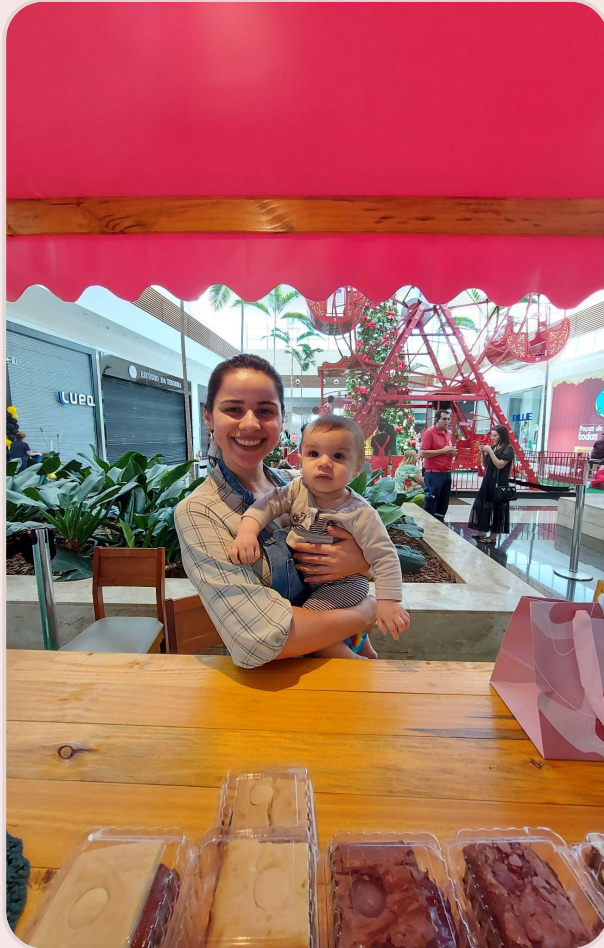
@patriciahonorio

o motivo:
falta de gestão

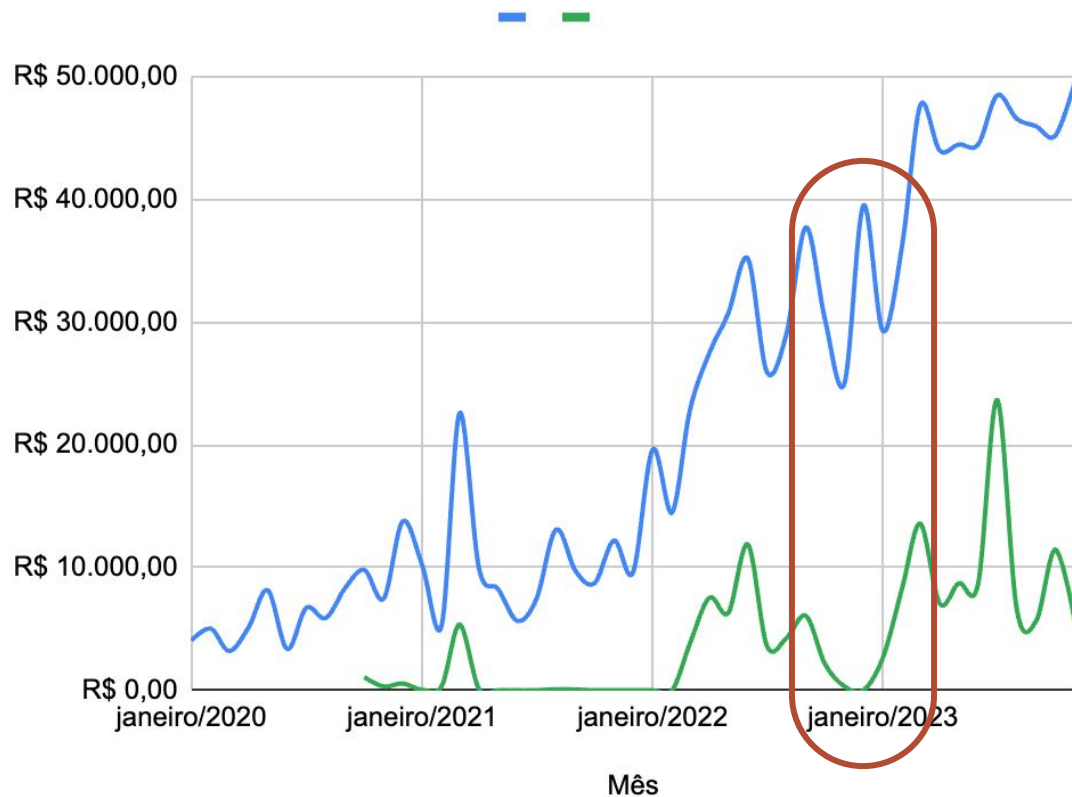


eu já passei
por isso...

@patriciahonorio



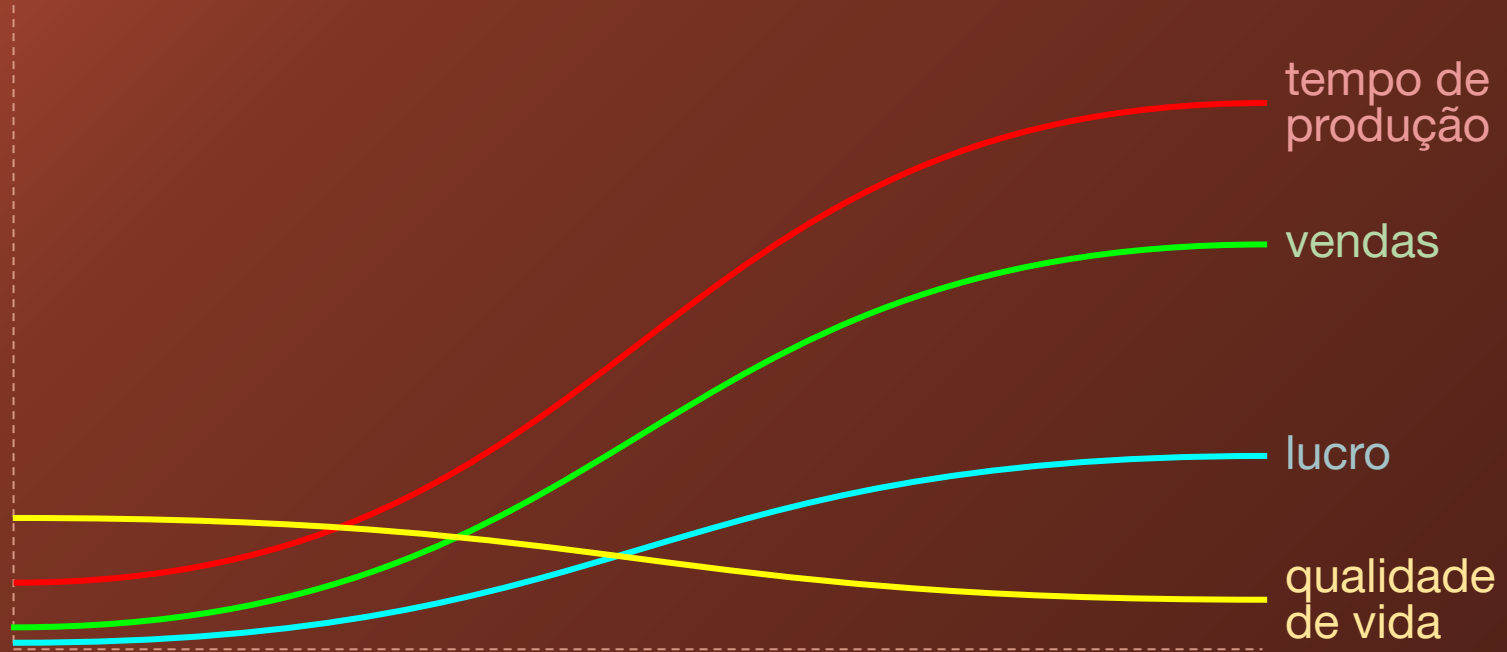
● Faturamento ● Lucro



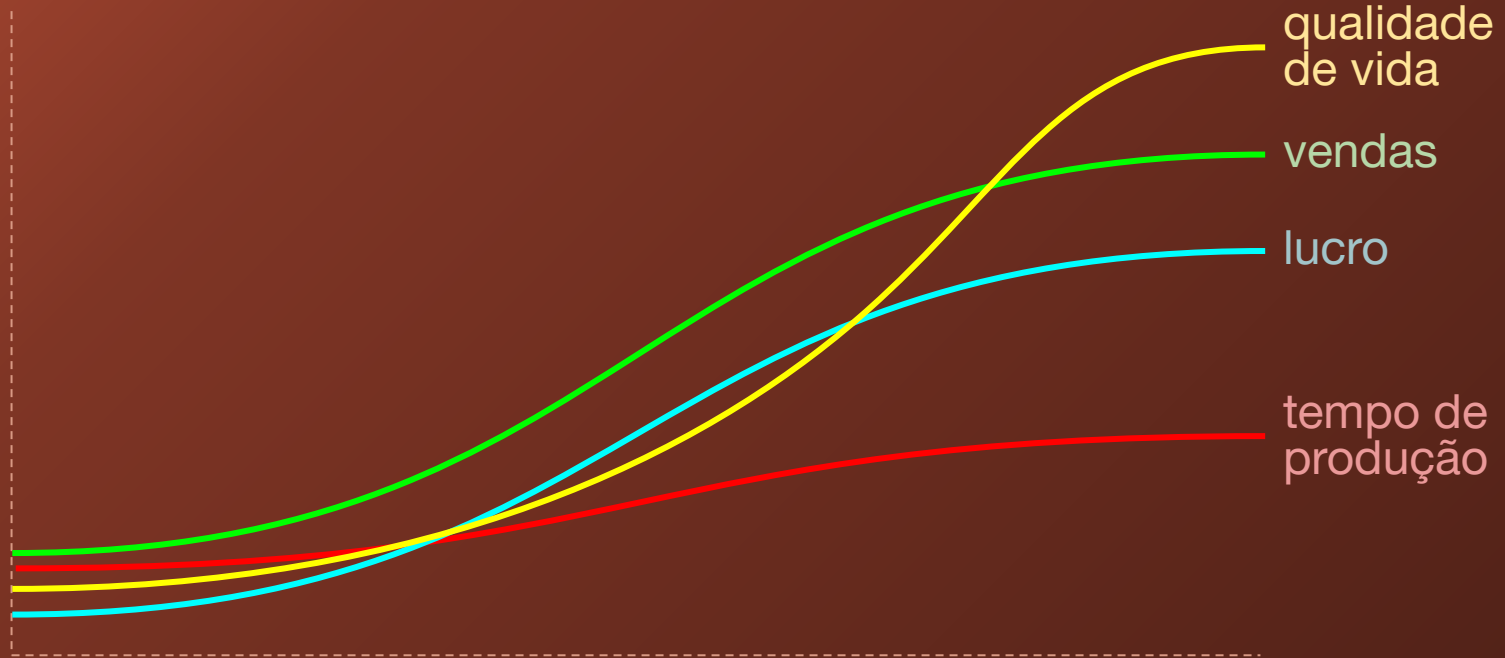
Porque é isso que acontece quando a gente **cresce sem estrutura**

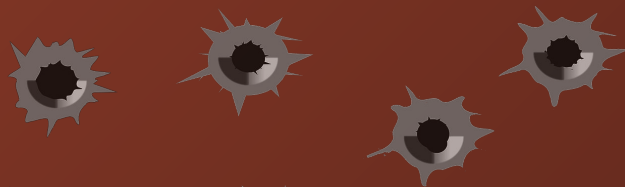
@patriciahonorio

escala sem gestão inteligente



escala com gestão inteligente





os **4 furos** que
impedem a escala

FURO 1

gestão financeira amadora

✗ não sabe o lucro real por produto

✗ precificação baseada na concorrência

✗ dinheiro pessoal misturado com o da empresa

⚠ **consequência na escala:** quanto mais vende, mais perde dinheiro

FURO 2

produção desorganizada

✘ produção feita "na loucura"

✘ falta de controle de estoque

✘ sem processos padrão

✘ compras de última hora

✘ tudo depende de você estar presente

 **consequência na escala:** jornada de 15h/dia e queda na qualidade

FURO 3

marketing sem estratégia

✘ divulgação sem planejamento

✘ preço não condiz com posicionamento

✘ cardápio sem critério de lucratividade

⚠ **consequência na escala:** atrai cliente errado e vende produto errado

FURO 4

vendas reativas

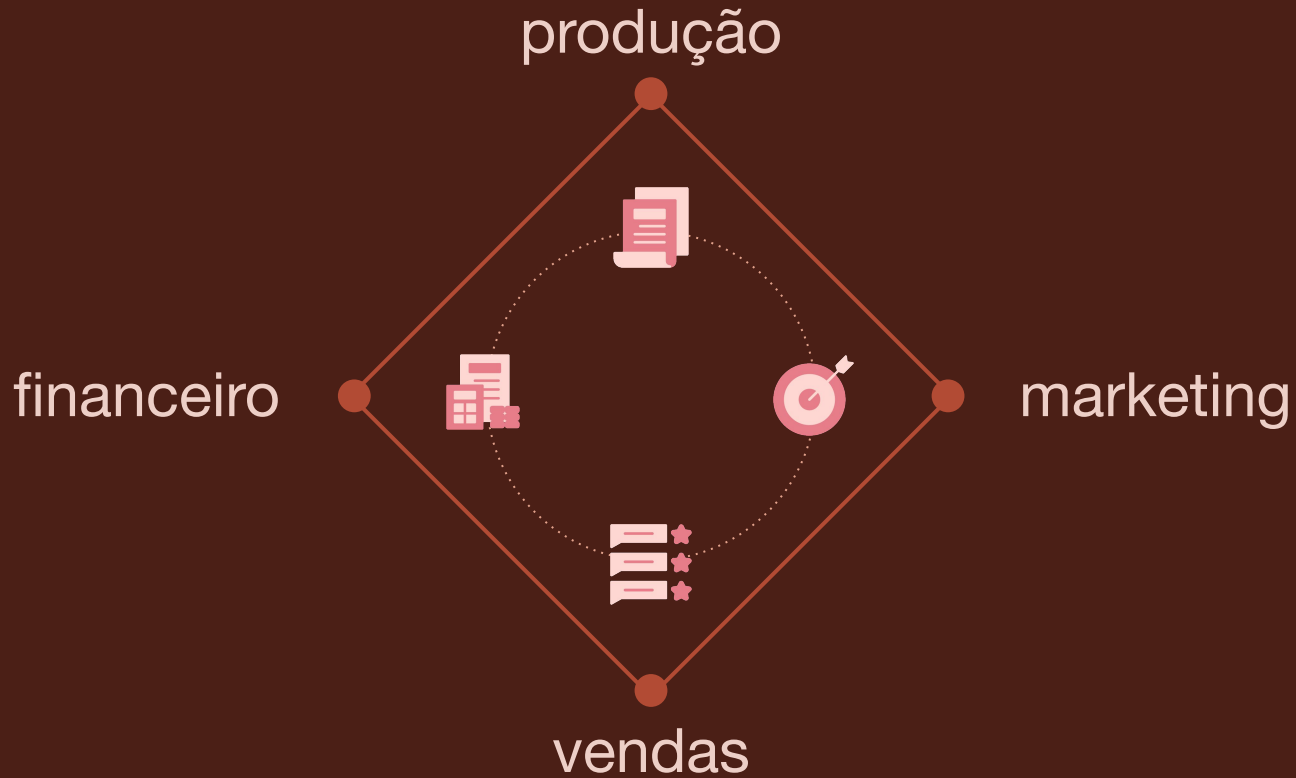
✗ falta de estratégias e campanhas

✗ cliente sem jornada definida

✗ atendimento feito "no improviso"

✗ falta de processos e automação

 **consequência na escala:** oscilação no faturamento e pouco lucro





gestão financeira inteligente

precificação estratégica

- ✓ calcular custo real de cada produto [ingredientes + operacional + fixo + mão de obra+lucro desejado]
- ✓ definir margem de lucro mínima por categoria
- ✓ revisar preços periodicamente

💡 **ferramenta:** planilha de precificação automatizada

controle de caixa

- ✓ separar pessoa física de pessoa jurídica
- ✓ registrar todas as entradas e saídas
- ✓ ter visão clara de lucro mensal
- ✓ definir pró-labore (seu salário)

💡 **ferramenta:** fluxo de caixa diário/semanal/mensal

análise de lucratividade

- ✓ identificar produtos mais e menos lucrativos
- ✓ calcular ticket médio
- ✓ monitorar margem de lucro
- ✓ saber exatamente quando e em que investir primeiro

💡 **indicador-chave:** margem de contribuição



gestão de produção eficiente

padronização de processos

- ✓ documentar receitas com fichas técnicas completas
- ✓ criar checklist de produção diária e semanal
- ✓ definir tempos de produção por produto e etapa
- ✓ padronizar embalagens e apresentação de produtos

 **objetivo:** qualquer pessoa consegue reproduzir

gestão de estoque inteligente

- ✓ controlar estoque de ingredientes
- ✓ comprar com planejamento (não no susto)
- ✓ reduzir desperdícios e gastos desnecessários
- ✓ preparar a produção para picos de vendas


 **ferramenta:** planilha de controle de estoque



gestão de produção eficiente

otimização de tempo

- ✓ produção em lotes
- ✓ mise en place estratégico
- ✓ organização física otimizada

 **objetivo:** produzir mais em menos tempo

preparação para delegar

- ✓ processos documentados permitem contratação
- ✓ treinamento baseado em checklist
- ✓ você sai da produção e vai para a gestão

 **objetivo:** ganhar mais qualidade de vida



gestão de marketing estratégico

posicionamento claro

- ✓ definir nicho e público-alvo
- ✓ comunicação alinhada ao preço
- ✓ diferenciação da concorrência
- ✓ identidade visual coerente com a proposta da marca

🤔 **decisão:** você quer ser referência em quê?

cardápio estratégico

- ✓ produtos âncora (alta demanda, boa margem)
- ✓ produtos vitrine (chamariz)
- ✓ produtos premium (margem alta)
- ✓ eliminar o que não compensa

⚠️ **regra:** menos é mais lucrativo

presença digital

- ✓ calendário de conteúdo
- ✓ estratégia de divulgação (não só postar por postar)
- ✓ comunicação que vende
- ✓ consistência orgânica

🎯 **objetivo:** atrair os clientes certos pelo preço certo



gestão de vendas em escala

funil de vendas estruturado

- ✓ jornada do cliente mapeada
- ✓ pontos de contato definidos
- ✓ gatilhos de vendas estratégicos
- ✓ processo de pós-venda funcionando

🎯 **objetivo:** vender mais sem depender da sorte

padrão de atendimento

- ✓ scripts de atendimento
- ✓ perguntas estratégicas
- ✓ informações que sempre passa
- ✓ playbook de vendas (guia)

💰 **resultado:** atendimento rápido e eficiente com + vendas recorrentes

automação inteligente

- ✓ catálogo digital
- ✓ respostas rápidas no WhatsApp
- ✓ sistema de pedidos (se possível)
- ✓ CRM: gestão de clientes

🎯 **objetivo:** menos tempo no WhatsApp, mais dinheiro no caixa

mas e agora...
por onde começar?



@patriciahonorio

✗ se tem um bom faturamento, mas pouco lucro, o problema está no financeiro

✓ precifique corretamente e controle melhor seu caixa!

✗ se tem um bom faturamento, mas o trabalho te consome

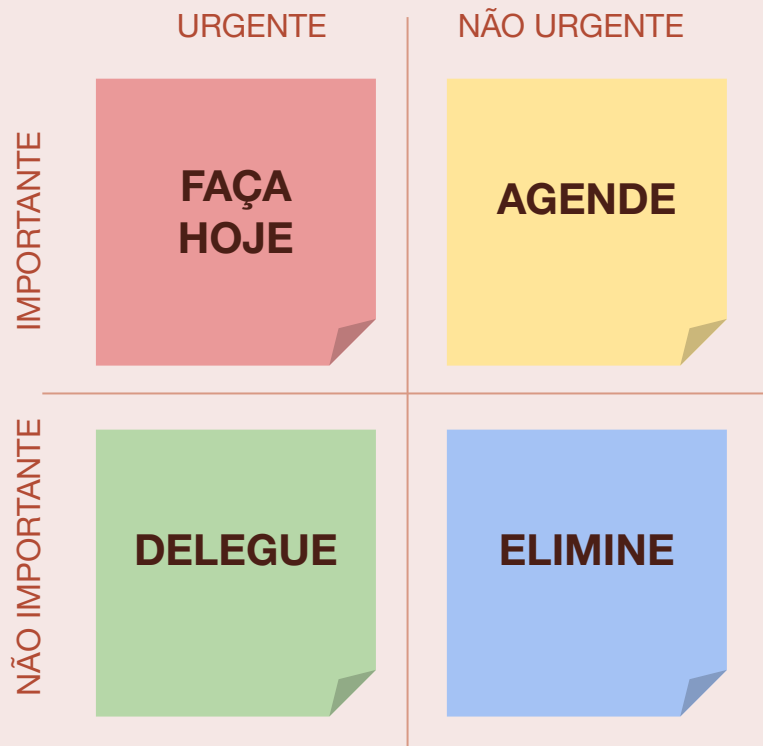
✓ organize sua produção, melhore suas fichas técnicas, crie POPs e delegue com inteligência!

✗ se não está vendendo bem

✓ foque no seu marketing e reflita: sua marca tá bem posicionada no mercado? tem feito ações de vendas? sabe fidelizar o cliente?

comece pelo
mais urgente!

@patriciahonorio



Matriz de Eisenhower

comece pelo
mais urgente!

@patriciahonorio



Matriz de Eisenhower

@patriciahonorio


escalando com **qualidade**

baixe agora os slides da palestra 🙌



bônus: gravação do
workshop produção inteligente





"empreender é pular de um precipício e construir um avião durante a queda"

Reid Hoffman

Cofundador do LinkedIn

@patriciahonorio

**muito
obrigada!**

@patriciahonorio

