



**Tudo o que você precisa
saber sobre confeitaria**



Introdução	3
Confeitaria	5
Passo a passo para começar na confeitaria.....	7
Dicas para ter uma confeitaria de sucesso.....	17
Conclusão	20
Sobre o Sebrae PE.....	22



Introdução

Empreender sempre exige estudos e dedicação, independentemente de qual seja a área de atuação. Para o setor de confeitaria, não é diferente. Trata-se de um ramo que vem se destacando bastante nos últimos anos, especialmente por ser um tipo de negócio prático de se iniciar e com muita disponibilidade de curso no mercado para aperfeiçoar os aprendizados.

Pensando nisso, elaboramos este material para que você confira alguns dados interessantes a respeito do assunto, entenda quais são as perspectivas para os próximos anos, além de conferir um passo a passo prático para que possa iniciar na área. Continue a leitura e saiba mais!





Confeitaria

Quem trabalha com confeitaria pode aproveitar de muitos momentos sazonais ao longo do ano. Existem algumas datas comemorativas que naturalmente contam com aumento das vendas, como é o caso da Páscoa. Porém, com uma boa divulgação e produtos de qualidade, existe a possibilidade de o empreendedor da área ter vendas contínuas ao longo dos meses, principalmente em períodos cujas compras de presentes aumentam em todos os setores.

Dados sobre confeitaria

Justamente pela oportunidade de se destacar durante boa parte do ano é que a área de confeitaria vem crescendo há algum tempo. Para se ter uma ideia, o aumento das vendas observado entre 2019 e 2022 foi de mais de 11% por ano, bem superior às taxas verificadas no início do ano de 2010, cujo valor ficava entre 2% e 5%, aproximadamente.

Além disso, deve-se destacar que foi durante a pandemia que o mercado de fato deslanchou. De acordo com esse mesmo levantamento realizado pela empresa ZupGo e [divulgado pela Folha de Pernambuco](#), mais de 41% das confeitarias iniciaram as suas atividades durante esse período como uma forma de complemento de renda.

Outras informações interessantes a respeito da área é que 69% das pessoas que trabalham no ramo se dedicam à atividade sozinhas, enquanto 85% dos estabelecimentos são feitos na própria residência. Ou seja, um baixo custo de investimento inicial.

Entre os produtos oferecidos, 57% das confeitarias trabalham com bolos artísticos, pães, doces para festas etc., e 54% dos empreendedores compram seus produtos por meio de empresas atacadistas.



**Passo a passo
para começar na
confeitaria**

Agora que você já ficou por dentro de alguns dados interessantes a respeito das confeitarias no Brasil, chegou o momento de conferirmos um passo a passo para iniciar as atividades no ramo. Confira!

Planejamento

Como vimos no material, o ramo de confeitaria se destaca por ser uma área que exige um baixo investimento inicial e por trazer aos empreendedores facilidade de começar as atividades. Porém, isso não impede que haja a necessidade de se ter um planejamento inicial.

Para isso, algumas práticas são indicadas, como:

- entender o cenário do mercado de sua região, quais são as confeitarias já existentes, os produtos oferecidos e qual é a demanda para novos empreendimentos;
- realizar um estudo breve sobre as principais empresas, seus meios de divulgação, pontos altos e fracos de acordo com a visão do próprio público;
- avaliar quais são os produtos que serão oferecidos pela sua confeitaria;
- identificar quem são os seus clientes potenciais e quais são os diferenciais que eles acreditam serem relevantes para um novo empreendimento como esse; entre outros.



Pesquisa inicial

A pesquisa inicial pode ser considerada uma das etapas do planejamento. É por meio dela que você vai identificar quais são as oportunidades existentes no mercado de confeitaria, quais são os diferenciais da concorrência, além de verificar como a sua empresa pode se destacar no mercado levando em consideração a região onde a empresa será aberta.

Entre as recomendações para essa pesquisa inicial, indicamos especialmente:

- entrar em contato com os potenciais clientes para identificar o que eles esperam de uma confeitaria, quais são os produtos que mais lhes interessam e o que a sua empresa deveria entregar para ter um atendimento de qualidade;
- analisar as ações de marketing adotadas por meio das redes sociais de seus principais concorrentes;
- fazer um estudo de precificação; entre outros.

Espaço

Na pesquisa que apresentamos em outro tópico, identificamos que boa parte das pessoas que apostam em uma confeitaria utiliza a sua própria residência para ser o espaço físico. Dessa forma, cabe avaliar qual é o melhor para a sua realidade. Caso exista espaço propício em sua casa para iniciar as atividades, talvez seja a melhor alternativa por contar com um custo menor (tanto de instalação quanto de manutenção, pois não vai haver necessidade do pagamento de aluguel, por exemplo).



Se essa for a melhor escolha para o seu contexto, identifique qual será o melhor local de sua residência para abrigar a produção, se é preciso fazer alguma modificação nele, além de adequar a estrutura do local para que toda a linha de fabricação de bolos ou demais itens possa ser realizada sem muitas dificuldades.

Equipamentos

Para abrir uma confeitaria, não se pode deixar de lado a compra dos principais equipamentos necessários para a sua produção. Na etapa do planejamento, um dos pontos fundamentais é a definição do que o seu negócio vai disponibilizar ao mercado. Assim, a definição dos equipamentos será mais simplificada, além de garantir que tudo que será adquirido realmente é necessário para as suas entregas.

De modo geral, existem alguns itens indispensáveis, como:

- fornos, cuja potência vai variar de acordo com o ritmo de produção e com os produtos que você entrega;
- batedeiras;
- potes de plástico;
- geladeiras e freezers, especialmente se os itens que você já tem disponíveis não suportam a quantidade de materiais adquiridos para armazenamento;
- fôrmas variadas;
- balanças;
- demais utensílios de cozinha; entre outros.

Além desses equipamentos, existem alguns itens que também podem ser adquiridos para facilitar a disposição dos produtos e a sua gestão, como:

- bancadas de aço;
- caixa registradora;
- vitrines (para casos em que a confeitaria contar com uma loja física que não seja a sua residência);
- fogão industrial; entre outros.



Organização de materiais

Não existe uma regra relacionada à organização de materiais. Aqui, vai depender bastante de quais são os itens mais utilizados, qual é o espaço disponível e os equipamentos que você comprou com o investimento inicial.

O ideal é que, assim como em qualquer outro tipo de negócio do ramo alimentício, os itens estejam de acordo com as normas de vigilância sanitária, bem armazenados e em condições ideais para garantir a segurança de seus clientes ao consumir.

Produção

Algumas práticas tendem a otimizar a produção de doces, bolos e demais produtos que você ofereça em seu empreendimento. Entre elas, destacamos especialmente:

- a importância de contar com uma rotina pré-estabelecida para as atividades, desde a preparação dos ingredientes até o preparo específico para as demandas daquele período;
- a necessidade de conferir o estoque dentro de um período pré-estabelecido, entendendo quais são os itens que faltam e quais devem ser encomendados para as próximas produções;
- a importância de ter um controle de fornecedores, sempre buscando por aqueles que melhor ofereçam produtos de qualidade a um bom custo-benefício.

Gestão da qualidade

Para uma boa gestão de qualidade, além de garantir que os itens estejam em condições adequadas de higiene e ventilação, assegure-se de que todas as pessoas que estejam envolvidas no processo de produção (caso tenha auxiliares em alguma das etapas) também tenham ciência das boas práticas e recomendações necessárias à eficiência das entregas.



Além disso, quando falamos de gestão de qualidade, também estamos nos referindo à qualidade dos produtos. Sempre faça experimentos e nunca deixe de coletar feedbacks dos clientes a respeito do que foi entregue. Assim, há a oportunidade de implementar melhorias de forma contínua para que o seu negócio consiga ampliar as vendas e garantir resultados mais satisfatórios.



Vendas

Um dos principais diferenciais que você terá enquanto confeiteiro está relacionado à prática constante de cursos e capacitações. E, quando mencionamos treinamento e desenvolvimento, não estamos nos referindo apenas à necessidade de se aperfeiçoar nas técnicas de produção, mas, também, de entender as melhores técnicas de vendas indicadas no mercado. Estratégias de marketing que podem ser implementadas em seu empreendimento para atrair mais pessoas também estão inclusas nisso.

Por isso, sempre faça levantamentos a respeito de quem é o seu público, esteja presente nas principais plataformas digitais, utilize as funcionalidades das redes sociais a seu favor (se um cliente compartilhar um produto feito marcando a sua confeitaria, compartilhar é uma ótima propaganda!), além de utilizar épocas sazonais para fazer campanhas promocionais.

Durante o atendimento, é importante, ainda, adaptar o seu discurso de vendas de acordo com o perfil da pessoa que entrou em contato, e não se esquecer de fazer pesquisas pós-vendas para identificar pontos de melhoria que podem ser implementados.

Fluxo de caixa

Por fim, para garantir que as finanças da sua confeitaria estejam de acordo com o que foi planejado e que os ganhos supram os custos (bem como tragam lucro para o empreendimento), é essencial ter uma boa gestão financeira.

Entre as dicas que podem ser aplicadas pelo seu negócio para usufruir de bons resultados, destaca-se a necessidade de entender as movimentações financeiras, acompanhar indicadores de sucesso (número de vendas, por exemplo), ter um orçamento mensal para adquirir novos produtos e equipamentos, além de analisar de forma contínua o custo bancário.

Dentro da gestão financeira, outro conceito essencial é o de fluxo de caixa. Trata-se do montante de dinheiro recolhido e gasto pela sua confeitaria em determinado espaço de tempo. Para o seu controle de forma efetiva, indicamos:

- registrar de forma contínua todas as entradas e saídas financeiras;
- acompanhar esse fluxo diariamente;
- ter atenção ao estoque;
- analisar o capital de giro;
- contar com o apoio de sistemas intuitivos dedicados especialmente para micro e pequenas empresas.



**Dicas para ter
uma confeitaria
de sucesso**

Ao longo do material, tivemos a oportunidade de trazer dicas úteis para que você inicie a sua confeitaria. A partir daqui, nos dedicamos a trazer sugestões para que o seu negócio seja um sucesso no mercado!

Invista no marketing

Chegamos a mencionar de forma breve a necessidade de se investir em estratégias de marketing para atrair e qualificar seus clientes. Por isso, entenda inicialmente quais são os principais canais onde as pessoas que compram seus serviços estão, produza conteúdo de qualidade e sempre divulgue o que foi elaborado em seu negócio.

Investir em atendimento pelo WhatsApp também pode ser uma boa estratégia, uma vez que é um dos principais canais de comunicação utilizados pelos brasileiros. Por meio da versão Business, você pode criar mensagens automáticas, etiquetas para seus contatos (permitindo um filtro de visualização). Também consegue colocar um portfólio de produtos disponível para todas as pessoas que entrarem em contato.



Ofereça degustação de produtos

Outra prática que vai ajudar a trazer resultados para o seu negócio é a de oferecer degustação de produtos, principalmente para contratos já firmados de grandes eventos. Assim, seus clientes podem entender quais são as opções disponíveis em seu espaço e optar por aquelas pelas quais ele realmente mais se interessou.

Busque práticas de fidelização

Entre as práticas de fidelização que podem ser utilizadas em seu espaço, destacamos especialmente:

- elaborar um programa de fidelidade com pontuação, que vá oferecer descontos ou condições especiais para seus clientes mais fiéis;
- sempre responder comentários e depoimentos em seus canais oficiais, uma vez que essa prática demonstra interesse por parte de seu negócio na percepção das pessoas a respeito do seu espaço;
- fazer pesquisas de satisfação com quem comprou recentemente; entre outros.

Não se esqueça da embalagem

Por fim, recomendamos que você conte com embalagens atrativas, que conservem os produtos e que também tenham atenção à identidade visual de sua marca. Assim, além de garantir que os produtos sejam entregues em perfeito estado, é uma forma de possibilitar que o nome de seu empreendimento seja disseminado entre os seus clientes.



Conclusão

Neste conteúdo, você pôde entender mais detalhes a respeito de uma gestão de confeitaria, dicas práticas que podem ser implementadas pelo seu negócio e estratégias de marketing para atrair e fidelizar seus clientes. A qualidade dos seus produtos é fundamental. Porém, de nada isso adianta se não oferecer um bom atendimento e garantir a satisfação das pessoas que entram em contato em todas as etapas de compra.

Assim, você garante que o seu cliente vá gostar bastante do produto vendido e, ainda, faz ele ter carinho com a sua marca (o que possibilita a disseminação do marketing boca a boca, quando os próprios clientes indicam seus produtos e serviços para amigos e familiares).





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.