Plano de 7 dias para imprimir

Uma tarefa por dia, do lote teste à primeira entrega. Marque o quadradinho quando terminar.

Minha ideia: _____ · Comecei em: ____/____/_____

Dia	O que fazer	Feito
D1	**Lote teste** Escolha UMA ideia do guia. Faça meio lote ou um lote da receita-base. Guarde as notas fiscais e anote o custo real, o rendimento e o tempo gasto. Custo real do lote: R$ ____ · Rendeu: ____ un.	☐
D2	**Foto, preço e cardápio** Fotografe com luz da janela, de manhã. Defina o preço (custo por unidade × 2 a × 3, conferindo o que se cobra no bairro) e 2 sabores para começar. Meu preço: R$ ____ · Sabores: _____	☐
D3	**Degustação** Leve uma prova para 5 pessoas (vizinhos, colegas, família). Pergunte o que acharam do sabor, do tamanho e do preço. Anote nomes e telefones de quem gostou. Quem provou e gostou: _____	☐
D4	**Divulgação** Mande a mensagem pronta da ficha para 20 contatos, um a um. Poste a foto no status e nos grupos do bairro e do condomínio (com permissão do administrador). Mensagens enviadas: __ / 20	☐
D5	**Pré-venda com sinal** Abra os pedidos com data de entrega e data limite. Peça 50% de sinal no Pix para confirmar. Anote cada pedido: nome, sabor, quantidade, endereço e horário. Pedidos confirmados: ____ · Sinal recebido: R$ ____	☐
D6	**Compra e produção** Compre só o necessário para os pedidos confirmados. Produza, embale e cole a etiqueta (nome, ingredientes, alergênicos, fabricação e validade). Comprei por: R$ ____	☐
D7	**Entrega e recompra** Entregue no horário combinado e receba o restante. No dia seguinte, peça a opinião, uma foto e uma indicação. Anote o que vender na próxima semana. Recebido no total: R$ ____ · Próxima semana: ____	☐

> **Regras do plano:** comece com 1 ideia e no máximo 2 sabores; só compre ingrediente com pedido confirmado e sinal pago; use as mensagens prontas da ficha da sua ideia. Os prazos são uma sugestão: se precisar, faça o plano em 14 dias.

Este plano segue o mesmo roteiro do quadro "Plano de 7 dias" de cada ficha do guia. Produto educativo. Não garantimos renda nem resultado de vendas: o que você vende depende do seu preço, da sua região, do seu tempo e de quantas pessoas você alcança. Consulte as regras da vigilância sanitária do seu município.