

GUIA GRATUITO • EDIÇÃO REVISADA

7 passos para organizar seu delivery

Um roteiro prático para conhecer seus custos, organizar o dinheiro e decidir com mais clareza.

Seu primeiro objetivo

Escolha um produto, calcule quanto ele deixa por venda e faça o primeiro registro. Você não precisa reorganizar todo o negócio em um dia.

Use com o Delivery Sob Controle 2.1

A planilha completa é gratuita. O kit inclui uma versão limpa, uma demonstração preenchida e um guia rápido. Ela exige preenchimento manual e não se conecta aos aplicativos de delivery.

Organize melhor. Venda mais.

Comece pelo dinheiro e pelo custo do pedido.

PASSO 01

Separe o pessoal do negócio.

Use uma conta ou um controle separado. Registre saldo inicial, retiradas do proprietário e aportes. Separe o que é despesa do delivery do que é gasto pessoal.

Coloque em prática: Anote o saldo disponível e as contas a pagar do negócio. Passe a registrar as retiradas em um controle próprio.

Retirada do dono não é custo de ingrediente. Saldo bancário não é sinônimo de lucro.

PASSO 02

Descubra quanto custa vender.

Some ingredientes, perdas, embalagem e outros custos por unidade. No pedido, considere também comissão, pagamento, entrega, frete recebido e desconto pago pela loja. Inclua tributos aplicáveis no controle adequado, sem duplicar cobranças.

Coloque em prática: Cadastre o produto mais vendido em PRODUTOS. Se usar FICHA TÉCNICA, mantenha a mesma unidade na quantidade e no custo, por exemplo kg com R$/kg.

Taxas dependem do contrato. Verifique se a comissão já inclui pagamento. A ficha técnica substitui o custo manual; ela não deve ser somada a ele.

A conta que importa

Contribuição = receita do pedido − custos variáveis − taxas − entrega. Esse valor ainda precisa ajudar a pagar as despesas do negócio. Não é lucro líquido.

Depois, dê contexto aos seus números.

PASSO 03

Precifique pela sua realidade.

Compare custos, taxas por canal e despesas previstas. A margem é uma parcela do preço de venda; ela não é igual a simplesmente acrescentar uma porcentagem ao custo.

Coloque em prática: Configure as taxas e metas. Em PRECIFICAÇÃO, simule um produto no iFood e no WhatsApp, usando suas condições reais.

O rateio da planilha é uma estimativa por pedido e pressupõe uma unidade por pedido. Ele não lança automaticamente despesas no resultado.

PASSO 04

Registre vendas e despesas.

Registre data, número do pedido, canal e itens vendidos. Guarde o preço, custo e taxas usados em cada venda para preservar o histórico. Lance as despesas operacionais sem repetir custos já incluídos nos produtos ou pedidos.

Coloque em prática: Em PEDIDOS, preencha F:I com valores da venda, sem fórmulas ligadas ao cadastro. Use 0% quando não houver taxa. Confira os avisos antes de ler o painel.

Frete, desconto e entrega entram uma vez por pedido. Um pedido com vários itens ocupa várias linhas. Cancelados ficam fora dos totais; duplicidades exigem conferência.

Resultado e caixa são controles diferentes

O painel organiza o resultado pelo mês da venda ou despesa. Ele não informa quando o dinheiro foi recebido ou pago. Acompanhe vencimentos, recebimentos e saldo em um controle de caixa separado.

Venda com mais intenção. Promova com mais cuidado.

PASSO 05

Facilite a escolha no cardápio.

Use nomes claros, fotos fiéis, descrição do que está incluído, preço e adicionais fáceis de entender. Destaque itens com boa contribuição sem perder de vista a demanda e a capacidade de produção.

Coloque em prática: Revise nome, foto e descrição dos três produtos mais vendidos. Confira se embalagem e adicionais estão corretamente precificados.

PASSO 06

Simule antes da promoção.

Um desconto pode aumentar os pedidos e reduzir quanto sobra por venda. Antes de publicar, calcule a nova contribuição, o custo da entrega e quem financia o desconto.

Coloque em prática: Abra PROMOÇÕES e compare o preço normal com a oferta. Não suponha que vender mais unidades vai compensar uma contribuição negativa.

Exemplo fictício: de R$ 30 para R$ 25

Por unidade	Preço normal	Promoção
Preço vendido	R$ 30,00	R$ 25,00
Ingredientes + embalagem	R$ 12,00	R$ 12,00
Comissão de 12% sobre R$ 30	R$ 3,60	R$ 3,60
Pagamento de 3% da venda	R$ 0,90	R$ 0,75
Contribuição antes das despesas	R$ 13,50	R$ 8,65

O desconto de R$ 5 reduz a contribuição em R$ 4,85 por unidade neste exemplo. Taxas ilustrativas, sem frete, entrega ou tributos adicionais. Confira as bases de cobrança do seu contrato.

Crie uma rotina que você consiga manter.

PASSO 07

Revise poucos indicadores toda semana.

Observe pedidos únicos, receita, ticket médio, contribuição e despesas. Compare períodos equivalentes. Antes de decidir, corrija registros incompletos e confira possíveis duplicidades.

Coloque em prática: Escolha um dia fixo para revisar a semana. Anote uma ação concreta para os próximos sete dias e depois confira o efeito.

Ticket médio = receita ÷ pedidos únicos. A quantidade de linhas ou de itens não substitui o número de pedidos.

Seu checklist de organização

☐ Separar as finanças e registrar retiradas.

☐ Calcular o custo de um produto.

☐ Simular o preço por canal.

☐ Registrar vendas e despesas sem duplicar custos.

☐ Revisar três itens do cardápio.

☐ Simular uma promoção antes de divulgar.

☐ Reservar um horário semanal para conferir os números.

Seu próximo passo já está no kit

Abra primeiro a DEMONSTRAÇÃO do Delivery Sob Controle 2.1. Depois, use a versão LIMPA para registrar o seu negócio. O material gratuito funciona por conta própria, sem exigir a compra do futuro sistema online.

Dúvidas? Fale com a Venda Mais Delivery.

WhatsApp: (48) 99840-7376
deliveryvendamais@gmail.com
Instagram: @vendamais.delivery

Material educativo. Os exemplos não são promessa de vendas ou lucro. A planilha não substitui acompanhamento contábil e não considera valores que você deixar de informar.