

# TÓPICOS DE CONTEÚDOS DA CESTA

## I. TÉCNICAS DE COMO ORGANIZAR O SEU NEGÓCIO

Produtos para cesta  
Compra das cestas  
Venda  
Custo e Preço Final  
Entrega

Divulgação  
Atendimento  
Cadastro  
Dicas para Obter sucesso  
Observações

## II. LAÇOS

Laço simples  
Laço simples Confeccões nos dedos  
Laço Duplo Confeccão Manual  
Laço Duplo Confeccão nos dedos  
Laço Triplo Manual  
Laço Triplo nos Dedos

Laço Composto Manual  
Laço Sobre Posto Manual ou nos Dedos  
Laço de floricultura  
Caracol  
Rosa em fita de Pano  
Flor de fita Sintética

## III. ORGANIZAÇÃO DA CESTA

Como preparar sua cesta  
Embalagem

## IV. RELAÇÃO DAS CESTAS

Cesta de Café da Manhã Tradicional  
Cesta de Café da Manhã Executiva  
Mini Cesta de Café Romântica  
Cesta Romântica  
Cesta Happy Hour Romântica  
Café da Manhã Colonial 1  
Café da Manhã Colonial 2  
Chá da tarde  
Cesta de Café da Manhã – Infantil  
Café Tradicional na Bandeja  
Maternidade  
Café da Manhã – Mamãe e Bebê  
Cesta de Queijo e Vinho  
Lanche da tarde – Cesta Infantil  
Cesta Drink ou Noturna Executiva

Cesta de Drink ou Noturna  
Cesta Piquenique  
Café da Manhã Esotérico  
Cesta de Casamento  
Cesta Cigana  
Cesta Masculina  
Cesta 15 Anos  
Cesta de Casamento  
Kit Secretária  
Cesta Melhor Amigo  
Cesta de Banho  
Cesta Erótica  
Kit Carnaval  
Cesta de Pascoal



# **I.TÉCNICAS DE COMO ORGANIZAR O SEU NEGÓCIO**

É importante sempre manter um estoque para que não tenha problemas com um pedido de última hora. Para o início é interessante manter um estoque para 05 cestas (tipos diferentes).

**Tudo é importante ao começar o seu próprio negócio.**

- DIVULGAÇÃO
- ATENDIMENTO
- VENDA
- PÓS-VENDA
- ENTREGA NA DATA CORRETA.

## **Produtos para a cesta:**

É bom ter em mente que o barato sempre sai caro, assim sendo é interessante você estar fazendo pesquisas de preço, porém com um cuidado maior em relação às datas de validade e produtos que estejam em lançamento, pois você estará arriscando o nome da empresa na questão qualidade, as marcas mais conhecidas as vezes são a melhor saída para evitar maiores problemas. Nunca tire as embalagens dos produtos, pois estará tirando a principal apresentação do produto e as garantias de validade e qualidade.

## **Compra das Cestas:**

Você Deve manter uma atenção maior quando comprar sua cesta, pois pode ter alguns defeitos. Evite comprar cestas com verniz não totalmente seco, elas costumam secar e o cheiro de verniz impregna nos alimentos. Algumas marcas de verniz são fortes e mesmo depois de seco não saem com facilidade. As cestas para pintura esmalte ou pátina devem ser compradas, de preferência sem verniz ou com verniz bem fraco.

## **Venda:**

Procure manter um contato formal com seu cliente, mesmo sendo conhecido, com isso você vai evitar situações embaraçosas ao receber.

O prazo ideal para você solicitar antecedência no pedido é de 2 dias, pois assim haverá tempo para você preparar com calma a cesta e o cliente efetuar o depósito. É interessante você ter conta em bancos conhecidos e que tenham

muitas agências. Se puder confirme o depósito antes da entrega da cesta e nos casos que o pagamento for na mesma data da entrega solicite ao cliente que de preferência esteja no local da entrega ou more no mesmo, pois o pagamento deverá ser feito durante a entrega, solicite ao cliente que coloque o dinheiro em um envelope para que o presenteado não veja.

Caso a pessoa não possa fazer o depósito ou queira pagar com cheque pré-datado, envie uma pessoa a sua residência com pelo menos um dia de antecedência para retirar o cheque.

Peça ao cliente que escreva atrás do cheque:

Estou ciente que este documento não poderá ser objeto de suspensão de pagamento, coloque a data e assine. Com isso evitará que o cliente suste o cheque.

IMPORTANTE – Envie junto um recibo para transmitir confiança ao cliente.

Você pode trabalhar também com cartão de crédito, porém haverá necessidade de se credenciar a uma administradora, porém não são todas que credenciam pessoas físicas. As taxas cobradas esta em torno de 5% do valor. Ligando nas Administradoras você terá maiores informações. Seguem abaixo algumas administradoras.

AMERICAN EXPRESS – 0800-785040	(pessoa jurídica)
VISA (011) 800-8422	(pessoa jurídica)
CREDICAR (021) 262-5522	(pessoa física e jurídica)
REAL VISA 0800-125022	(pessoa física e jurídica – para clientes do Banco Real)
BRADESCO VISA (21) 224-0031	(pessoa jurídica – para clientes do Banco Bradesco)
OUROCARD VISA (21) 203-1245	(pessoa jurídica – para clientes do Banco do Brasil)

## **Custo e Preço Final:**

Devido a grande diversificação de produtos e suas variações de preço, de fornecedor para fornecedor, não é possível estipular uma média de preços das cesta, porém daremos uma visão de como chegar ao preço final do seu produto. Some todas as despesas do estoque inicial, partindo do custo unitário de cada produto (ache este valor dividindo o preço total do produto pela quantidade) alguns produtos terão valores insignificantes, porém, acrescente-os também. Anote todas as despesas decorrentes no desenvolvimento do trabalho, algumas despesas são investimentos de retorno em longo prazo (material de escritório, moveis, utensílios de trabalhos e etc.) estas despesas não poderão ser computadas no custo do produto. A propaganda é uma despesa subjetiva, pois irá variar o custo por produto de acordo com o resultado obtido. Estipule uma verba de propaganda mensal e não deixe de mantê-la mesmo que esteja vendendo muito. Após achar o valor estimado do custo unitário de cada cesta

completa, que você tem em estoque, acrescente a este valor 50% de lucro (se você cobra taxa de entrega). Caso não cobre a taxa de entrega, aumente o percentual para 70% e de um desconto caso o local da entrega seja próximo.

Lugares distantes, independente da cobrança ou não da taxa, cobre uma taxa extra, pois o veículo não consome apenas combustível e sim sofre um desgaste total.

## **Entrega:**

Tenha em mente que um cliente bem atendido é um cliente satisfeito, por tanto **cumpra os horários estipulados**, agendando corretamente a data e hora da entrega. Procure não marcar entregas com períodos curtos, pois sempre acontecem imprevistos.

Quando tiver mais de uma entrega, atente-se para não inverter os cartões ou endereços de entrega.

Além do cadastro do cliente é interessante que tenha uma folha de pedido com duas vias, uma ficará na empresa e outra levará consigo, assim se vier a perder terá uma de reserva com o endereço da pessoa que receberá a cesta.

Quando a entrega não for feita diretamente ao presenteado você deverá protocolar com: Conteúdo da entrega, data, horário da entrega, nome completo da pessoa que receberá, se possível o número do Rg e assinatura do recebedor, pois se houver extravio da cesta ou até mesmo o sumiço de algum produto ou atraso no horário da entrega, você terá um comprovante que a cesta foi entregue na data e horário certo.

Acrescente um cartão com o nome da pessoa que envia ou com uma frase que o cliente solicitar, deixe ao critério do cliente.

Protocolo e folha de pedido podem se encontrados em papelarias.

## **Divulgação:**

Inicialmente você pode fazer uma divulgação local, cujos custos serão mais baixos. Um bom exemplo são os panfletos e cartões, que nos lugares certos podem causar um ótimo impacto.

Quando sua empresa estiver mais estruturada e o investimento com as divulgações, você poderá investir em anúncios com uma tiragem e abrangência muito maior. Os jornais e revistas estão cotados como os melhores meios de divulgações.

É muito bom você ter em mente qual é o público alvo e assinar revistas baratas para o cliente final, ou seja, o nosso cliente e que quanto maior for o valor do anúncio maior também deverá ser a venda de cestas para suprir o valor gasto.

Algumas dicas são as Revistas:

Veja – Todo Brasil

Viva mais – Todo Brasil

Da Hora – Jornal Agora (São Paulo)

Já – Jornal Diário Popular (São Paulo)

Outro meio de divulgação é a mala direta. Você envia panfletos, prospectos ou promoções que você vier a fazer, para casa das pessoas já cadastradas. O envio pode ser perto das datas comemorativas, festivas ou aniversários. O contato também pode ser feito por telefone no chamado Telemarketing Ativo.

## **Atendimento:**

O Atendimento é o Cartão de Visita da empresa e nenhuma divulgação será eficaz se o atendimento não for coerente. Pense que você é o cliente e eventualmente quer fazer uma compra. Em um primeiro momento cria-se a expectativa do que e onde comprar. Quando ligar para você terá dúvidas e você será o responsável para fazer com que esta pessoa entenda que este é o melhor presente que pode dar. O seu atendimento será o ponto chave para que este cliente saia satisfeito e indique o seu trabalho. No meio de atendimento este é conhecido como um cliente encantado que ficou totalmente satisfeito. Claro que esta fase de encantamento depende também de um bom trabalho pós-venda.

Em relação ao atendimento o que posso dizer é que o cliente espera ser bem atendido, tire da sua cabeça aquela frase de tratar o cliente como você quer ser tratado e sim trate o cliente como ele quer ser tratado. Evite deixar na secretária eletrônica e o telefone tocar muitas vezes.

Tenha sempre a mão o bloco de pedidos e o seu catálogo de cestas.

## **Cadastro:**

Saiba que o cadastro é muito importante para um trabalho de mala direta, por tanto o máximo de organização é fundamental.

O cadastro deve ser feito tanto do cliente que envia, quanto do cliente que recebe.

Cliente: Nome, Endereço, Bairro, Cidade, CEP, Telefone res/com., data de nasc. Profissão, CPF

Presenteador: Nome, Endereço, Bairro, Cidade, CEP, Telefone res/com, Data de nasci., Endereço da entrega, Referência do Endereço, Data de Entrega, Horário da Entrega, Tipo de Comemoração, Tipo de Cesta, Tipo de Brinde, Tipo de Flores, Valor, Forma de Pagamento.

## **DICAS PARA OBTER SUCESSO**

- ✓ Coloque um cartão personalizado com sua propaganda em todas as cestas.
- ✓ Produtos caseiros nem sempre são bem aceitos. Procure apresentar muita qualidade nestes casos.
- ✓ Personalize com sua marca os produtos complementares, guardanapo de papel, brindes, jogos americano, etc.
- ✓ Quando pintar uma cesta, pinte-a com 5 (cinco) dias de antecedência e use tinta esmalte sintético para não ter que envernizar.
- ✓ Deve-se utilizar etiquetas de: prazo de validade, consumo imediato, conservar em geladeira (nos produtos não industrializados ou retirados da embalagem original) e higienizado para consumo (no caso das frutas).
- ✓ No caso da cesta ir acompanhada de jornal ou revista, procure saber junto a quem irá enviar o presente se o presenteado já tem alguma assinatura e envie jornal ou revista diferentes do que a pessoa já recebe em sua assinatura.
- ✓ Coloque os produtos de geladeira no congelador, com antecedência de uma hora do momento em que sairá com a cesta, para que os produtos cheguem gelados a casa do presenteado.
- ✓ Evite comprar cestas muito envernizadas, o excesso pode passar cheiro para os produtos alimentícios.
- ✓ Examine bem as cestas na hora de comprar. Por serem artesanais, algumas ficam tortas.
- ✓ Guarde os pedaços de flores desidratadas, que se quebram durante a decoração; eles podem ser reaproveitados. Quando houve uma boa qualidade, use-as para decorar as alças colocando-as com a pistola de cola quente.
- ✓ Dê opções ao seu cliente, na hora da encomenda, quanto ao sabor do: suco, leite, chá, iogurte, refrigerante, biscoito e etc. E também ofereça a opção diet ou light.

## **OBSERVAÇÕES IMPORTANTES**

- ✓ É muito comum o recebimento de trotes. Em alguns casos são passados por cesteiras "péssimas" profissionais, para atrapalhar as iniciantes. Confirme sempre todos os pedidos na hora e um pouco depois. Mesmo dando o telefone no momento do pedido, a pessoa pode estar dando trote de algum lugar que não seja a sua residência. Um identificador de chamadas é um ótimo protetor.
- ✓ Cuidado com as cestas de reconciliação! Receba o pagamento primeiro e só depois entregue. Você jamais poderá adivinhar qual será a reação do(a) presentiado (a) ou muito menos, a reação do(a) presenteador(ar) frustrado (a).

- ✓ Organize bem as cobranças, principalmente as feitas por depósito bancário, para que você, além de não ter prejuízo evite cometer um erro gravíssimo: cobrar 2 (duas) vezes o mesmo cliente.
- ✓ Jamais dê preços de cestas, que você não tenha pesquisado antes. É melhor pedir um tempo ao cliente, para pesquisar, do que se arrepender depois por ter cobrado pouco; ou perder o cliente por ter cobrado demais.

## II. LAÇOS

**a) Laço Simples:** Faça um círculo com o pedaço da fita proporcional ao laço desejado deixando duas pontas; amarre bem apertado uma fita fina no meio do círculo. Amarre por cima do nó um pedaço de fita larga para que sejam feitas as pontas dos laços.

**b) Laço simples Confecção nos dedos:** Nesta situação você precisará da ajuda de outra pessoa. Ela deverá ficar com o dedo indicador das duas mãos para cima de forma paralela espaço de 10cm entre uma e outra.

Deixando um pedaço de aproximadamente um palmo do lado esquerdo passe a fita atrás dos dois dedos (sem fazer zig zag) com a parte decorada para o lado da pessoa que está te ajudando, as pontas ficarão para o seu lado, corte do rolo o pedaço direito deixando aproximadamente dois dedos maior que o lado esquerdo. O pedaço esquerdo ficara em cima do direito perto dos dedos da pessoa que está te ajudando e em um movimento você passará o pedaço direito em cima da fita que está entre os dedos da pessoa (obs.: não é para dar a volta no dedo) e sim por cima voltando para o seu lado por baixo. Você unirá as duas pontas do seu lado. Dê um nó bem forte nas duas pontas junto do laço e puxe para baixo. Tire do dedo da pessoa, abra os lados e corte as pontas.

**c) Laço Duplo Confecção Manual:** Você seguirá o mesmo processo do laço a, porém faça dois círculos ao invés de um.

**d) Laço Duplo Confecção nos Dedos:** O processo é semelhante ao b, porém ao invés de uma volta atrás dos dedos você dará duas.

**e) Laço Triplo Manual:** Para este você seguirá o mesmo processo do laço a, porém faça três círculos ao invés de um.

**f) Laço Triplo nos Dedos:** O processo é semelhante ao b, porém ao invés de uma volta atrás dos dedos você dará três.

**g) Laço Composto Manual:** Faça um laço duplo e um laço simples manualmente sem arrematá-los com a fita mais larga. Cole ou costure os laços sobrepondo-os, só então arremate com a fita mais larga. Você pode fazê-los alternando o tamanho e o tom.

**h) Laço Sobreposto Manual ou nos dedos:** Confeccione um laço duplo e um laço simples ou um laço triplo e um laço simples de cores diferentes coloque o menor em cima do maior e costure ou cole com cola quente.

**i) Laço de Floricultura:** Utilizando o próprio rolo de fita sintética prenda a fita entre o dedão e a palma da mão. Deixe um pedaço de fita (30cm) sobrando antes do dedo. Dê seis voltas em torno da mão mantendo uma circunferência de aproximadamente 25cm. Prenda o laço no ponto de partida (dedão) e deixe sobrar o mesmo tamanho após o dedo. Baseando-se pelo ponto de partida, junte os dois lados da circunferência para achar o meio. Dobre a fita neste ponto formando um oito e vinque bem. Sem amassar as extremidades onde esta a marca do vinco. Faça um pequeno corte em forma de V dos dois lados. Amarre um pedaço cumprido de fita fina ou fitilho. Dê um nó bem apertado e abra o laço, tirando um círculo de dentro do outro, alternadamente, cada um para um lado. Ajuste as tiras penduradas e corte as pontas para dar acabamento.

**j) Laço Caracol:** Utilize uma fita bem encorpada para armar (aramada, sintética, etc) fixe a ponta da fita com os dedos formando um arco. Coloque um pouco de cola quente e enrole o restante da fita como se fosse um caracol. Dê três ou quatro voltas fixe com cola quente e corte a fita. Faça outros dois caracóis do mesmo tamanho do primeiro. Fixe um ao lado do outro com cola quente.

**k) Rosa em fita de pano:** Cole com a pistola de cola quente um pedaço de arame fino (desses usados em artesanato) na extremidade da fita aramada (quanto mais larga a fita maior a flor). Enrole a fita apertando até formar um botão de rosa. Depois passe a enrolar a fita no arame torcendo e passando cola somente na beira da fita. Repita este processo até a rosa atingir o tamanho desejado. Finalize cortando a fita e passando cola para arrematar. Cole o arame e utilize a rosa no local desejado fixando com cola quente.

**l) Flor de Fita sintética:** Utilizando aproximadamente 3 ½ metros de fita sintética, faça 6 círculos do mesmo tamanho, dobre ao meio, dobre novamente ao meio e vinque bem para que fique marcado o meio da flor. Abra a fita e onde está a marca do vinco corte em V, dos dois lados. Amarre um pedaço cumprido de fita fina ou fitilho (será usado para amarrar a flor ao local desejado) dê um nó bem apertado e faça dois cortes nas extremidades. Puxe uma pétala de cada vez, do lado inferior para um dos lados, torcendo de modo que o lado brilhante fique por cima (caso a fita não seja dupla face).

### III. ORGANIZAÇÃO DA CESTA

#### Como preparar sua cesta

É importante ter em mente que o maior e melhor atributo para uma boa cesta é o bom gosto e bom senso, por tanto, evite exageros como: muitos laços, várias cores, muito brilho.

Antes de decorar, analise o estilo da cesta a ser montada, a pessoa a ser presenteada e a ocasião a ser comemorada. Verifique se o tamanho da cesta será suficiente para acomodar todos os itens da cesta. Para decorações femininas use cores mais alegres e cestas com alças mais altas, vá pela aparência da cesta e verifique se tem um toque feminino. Para decoração masculina, use cores mais fechadas: azul-marinho vinho, verde-escuro, cinza,...) evite os tons pastéis que lembrem cestas para crianças. Use tons mais sombrios. Cestas quadradas para decoração masculina fica elegante, alças baixas ou alças laterais pequenas. Sugestões: cesta executiva – coloque um laço imitando o nó de gravata e para masculina em geral coloque imitando gravata borboleta.

#### Embalagem da cesta

Papel polipropileno 1,50 X 0,90 cm

Tule 1,50 X 0,90cm

Celofane (menos resistente que o polipropileno)

O polipropileno transparente é a sugestão ideal para combinar com as estampas e cores.

#### Fechamento da cesta

Junte as quatro maiores pontas um pouco acima da alça e amarre um laço de fechamento que pode ser com a fita sintética, pano ou um sobre tom.

#### Embalagem dos Itens que Compõem a Cesta

**a) Mini Pães:** Colocar em saco de celofane (15 X 21 cm) ou pandeirinhas (cestinhas de pão) forradas com papel rendado e fechadas com filme PVC . Procure escolher pães pequenos, tipo: pães de queijo microissant, Brioches, Mini pães doces ou salgados. Obs.: pães pode ser congelados, pois descongelam rápido e continuam macios após o descongelamento.

**b) Frutas:** Use sempre inteiras: mão-papaia, maçãs, pêras, kiwi, uvas, goiaba, pêsego, manga, caqui, morango e fruta do conde. Evite as outras.

Lave e descontamine em água com vinagre por quinze minutos. Coloque diretamente na cesta pois já têm sua embalagem natural, não coloque filme de PVC, pois escurece a fruta. O morango e o Caqui são exceções. Deverão ser embalados em bandejas de isopor fechada com filme PVC, ou colocados em um potinho com tampa.

**c) Saches:** Coloque todos os produtos de embalagem delicada, em saquinhos de celofane ou polipropileno, principalmente os que podem vazar caso a embalagem de fábrica se rompa; se ocorrer o vazamento, o produto ficará retido dentro do saquinho, sem sujar os outros produtos.

Alguns Exemplos: mel, geléia, manteiga, açúcar, requeijão, adoçante, chá, polenguinho, gelatina, café solúvel e etc. Finalize a embalagem de saquinho com fitilho na cor que combine com a decoração.

Frio, Ovos de codorna, Petiscos, Canapés e Salgadinhos

Estes devem ser colocados em: petisqueiras com tampa. Queijo prato e presunto ficam bonitos enroladinhos, um ao lado do outro.

**d) Pastas e Musses:** Devem ser colocados em copinhos com tampa, quando não industrializados.

**e) Tortas:** Embalar em vasilhas plásticas, com tampa (existem no próprio formato de uma fatia de torta).

**f) Sucos – Achocolatados – Bebidas em Geral:** Aconselhamos o uso de industrializados.

**g) Xícara:** Deverá ser lavada e embalada em saco polipropileno, colocando um fundo de papel rendado no pires. Fecha o saco bem apertado com o fitilho, para que a xícara seja mantida presa ao pires (não prenda com durex).

## **Veja como colocar os produtos na cesta**

**Bebidas:** deverão estar na temperatura ideal para consumo (refrigerantes – gelados).

**Produtos gelados:** Deverão ficar distantes dos produtos com embalagens sensíveis a água. Coloque próximo de embalagem plásticas ou impermeáveis.

**Produtos Grandes e Pesados:** Deverão servir de base para os produtos pequenos e leves.

**Frutas:** Deverão ficar por cima dos outros produtos, principalmente os de embalagens resistentes ou caixinhas.

**Vasos de Flores, Jornais, Revistas, Bouquets e presentes:** Não coloque junto a produtos alimentícios.

Deverão ser entregues separadamente, para não contaminar os alimentos. Coloque os vasos de flores com arranjos que podem ser feitos com polipropileno; jornais e revistas dentro de um saquinho plástico ou com uma fita decorativa em volta, amarrando.

**Brindes:** Todas as cestas devem conter um brinde, personalizado ou não: xícara, perfume, caneta ou vaso de flores e um brinde promocional: ímã de geladeira, marcador de livro ou cartão de mensagens. Uma opção é comprar xícaras em branco e personalizar (com canetas importadas, próprias para personalização em porcelana) ou até mesmo colocar sua marca em decalque. Há empresas especializadas em personalização com decalques.

Também existem decalques próprios para porcelana a venda nas casas do ramo. As estampas são bem variadas.

**Cardápio:** Classifique suas cestas de acordo com o valor dos produtos usados para compor e os materiais usados para montar e decorar as cestas.

Trabalhe de acordo com o público que você visa atingir. Se preferir, trabalhe com todas as classes sociais, confeccionando cestas de valores: Alto, Médio e Baixo.

Exemplos:

Cestas de Café da Manhã VIP (especial)

Cestas de Café da Manhã Luxo (irá variar de acordo com a qualidade, quantidade e o material).

Cestas de Café da Manhã STANDARD (confeção da cesta e decoração)

Cesta de Café da Manhã SIMPLES

Todos os produtos relacionados nas cestas são sugestões básicas para compor o seu cardápio de cestas, porém estes produtos poderão ser substituídos de acordo com a preferência do cliente. Exemplo: sucrilhos (cereal com açúcar), dar opção de Corn Flakes (cereal com açúcar).

No caso de sucos, trabalhe com sabores diferentes.

Produtos com opção diet, ficarão a critério do cliente.



## **IV. RELAÇÃO DAS CESTAS**

## **Café da Manhã Tradicional**

*(1 pessoa – cesta redonda, média, em vime)*

- 01 iogurte
- 01 suco (caixinha) – 250ml
- 01 leite puro (caixinha) – 200ml
- 01 achocolatado (caixinha) – 200ml
- 01 chá (caixinha) – 200ml
- 01 sache de café solúvel
- 01 água de coco - 200ml
- 01 sache de café capuccino
- 03 saches de açúcar
- 01 embalagem com diversos tipos de pães em miniaturas (salgados)
- 01 Embalagem individual de torrada
- 01 Embalagem individual cream cracker
- 01 Embalagem individual biscoito aperetivo salgado
- 01 Embalagem individual biscoito grissini
- 01 Embalagem individual de biscoito doce
- 01 Embalagem individual biscoito de maisena
- 01 Embalagem individual de biscoito recheado (receios c/ sabores diferentes)
- 01 embalagem de biscoito amanteigado
- 01 barquete de geléia
- 01 manteiga
- 01 mini patê
- 01 barquete de requeijão
- 01 mini queijo pasteurizado
- 01 fruta
- 01 Embalagem individual de cereal (com ou sem açúcar)
- 01 barquete de mel
- 01 minibolo ou pluncake
- 01 minigelatina
- 01 mentinha de chocolate
- 01 pão de mel
- 01 mousse de chocolate
- 01 Embalagem individual com 01 bombom
- 01 xícara em louça
- 01 mini vaso de flor
- 01 jornal
- 01 cartão de mensagem



## **Cesta de Páscoa**

*(1 pessoa – cesta média, sestavada,  
em vime traçado com palha)*

01 colomba pascoal  
03 trufas de chocoçate  
03 tipos de ovos de páscoa  
01 coelho de chocolate  
01 pirulito de chocolate  
01 bolo de cenoura  
01 bolo de chocolate  
03 cascas de ovos com chocolate  
06 ovinhos do chocolate  
06 cenourinhas de chocolate  
02 pão de mel

Decoração: Fitas, laços, toalhinhas  
(xadrezou celofone decorado),  
bola metalizada (ovo de coelho)  
e cartão.

Antes de fazer compras ou contratar serviços acesse o site:  
[www.itabunabahia.com.br](http://www.itabunabahia.com.br) para saber quais as empresas oferecem as vantagens  
que você procura e ainda lhe respeitam.