

bem-vindos à
Bubblekill



A BUBBLEKILL

A história da Bubblekill



- Em 2013 chegamos ao Brasil e durante um ano e meio realizamos o estudo para a implementação do Bubble Tea, que é um produto oriental, no mercado brasileiro;
- Em meados de 2015 fixamos um escritório no Brasil e começamos a arquitetar a implementação da rede de franquias Bubblekill;
- Em 27 de janeiro de 2017, a BubbleKill abriu sua primeira loja no bairro da Liberdade, região localizada no centro de São Paulo.

Conhecendo a Bubblekill

“Uma empresa inovadora com conceito de autenticidade gastronômica no Brasil”

- A maior rede de franquias baseada no produto Bubble Tea da América do Sul;
- A perfeita explosão de sabores ao consumir Bubblekill;
- Possui mais de 50 lojas, espalhadas por diversas regiões do Brasil;
- Opções de produtos com mais de 1001 combinações;





NOSSO DIFERENCIAL

- Prezamos pela padronização da qualidade e sabor em nossas bebidas;
- Comprometimento em oferecer a melhor experiência para os nossos consumidores e parceiros;
- Produtos e equipamentos importados de alta qualidade, promovendo melhor sabor e textura do mercado;
- Fornecedores líderes mundiais em alta tecnologia na produção de Bubbles e outros insumos.

Cultura Bubblekill



Visão: Crescer exponencialmente no Brasil e internacionalmente, sendo reconhecida como a maior rede de franquias no segmento de casas de Bubble Tea.

Missão: Oferecer a nossos clientes produtos da mais alta qualidade com sabor inigualável e bem-estar, inovando e fidelizando nossos clientes como parceiros.

Valores: Qualidade e Excelência na produção de nossos produtos; Colocar o nosso cliente no foco central de nossas experiências; Desenvolvimento de novas tecnologias; Forte compromisso com nossos colaboradores; Paixão pelo o que nós fazemos.



CEO da **bubbleKILL**



Sr. Gao nasceu na China na cidade Zhejiang;



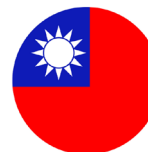
Com 17 anos foi para a **Áustria** trabalhar em vários departamentos de um hotel;



Com 18 anos foi para **Holanda** e trabalhou na gestão de restaurantes familiares durante sua permanência na Holanda obteve o primeiro contato com o Bubble Tea;



Passados 9 anos na Holanda, migrou para a **Alemanha** com um grupo de investidores e abriu a primeira unidade da rede de franquias BoBoQ. A expansão da rede foi de 1 a 108 unidades em 2 anos;



A influência dessa marca fez com que surgissem mais de 600 unidades de outras marcas por toda a Europa nos anos a seguir; assim foi à **Taiwan** (país de origem da bebida) em busca de fornecedores/parceiros de qualidade.

LOGOTIPOS

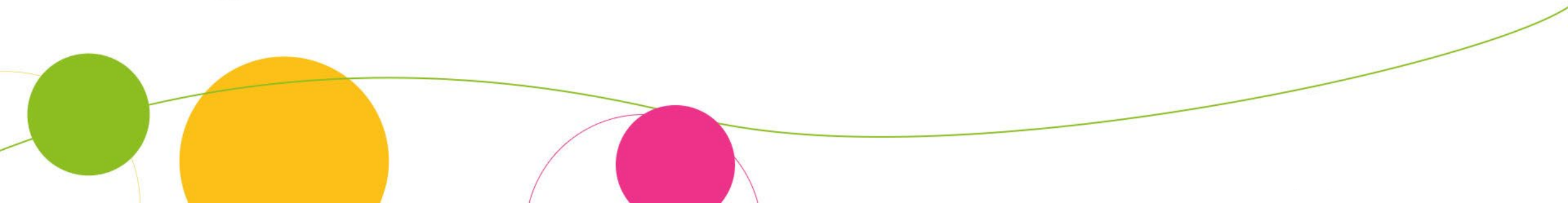
2017



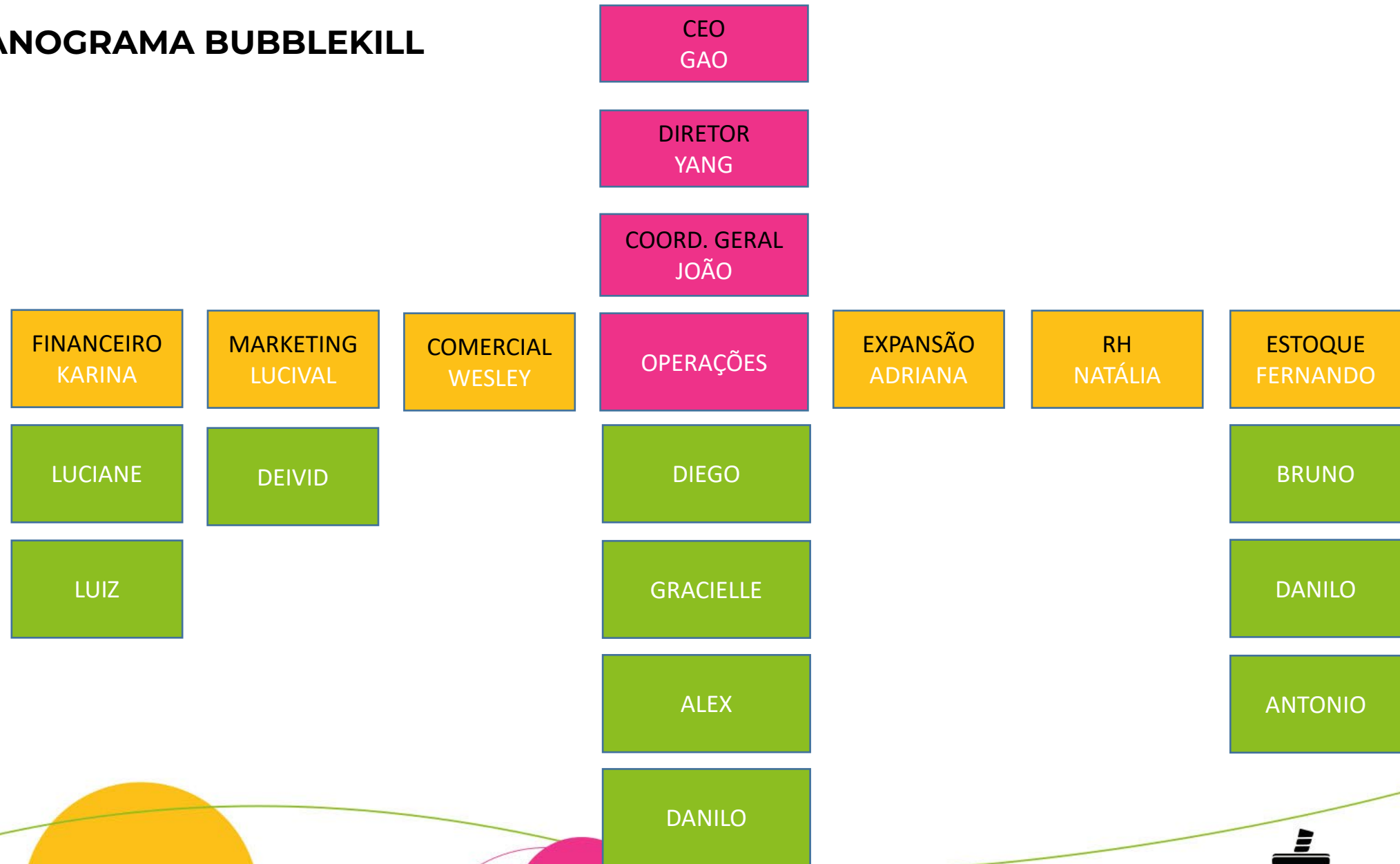
2018



2019 – Atual



ORGANOGRAMA BUBBLEKILL



The History of Tea



A HISTÓRIA DO
CHÁ



CONHECENDO O CHÁ

- Chá Branco
- Chá Verde
- Chá Oolong
- Chá Puerh
- Chá Preto

Camellia Sinensis é o nome científico dado a uma planta originária do Sudeste asiático. Os nomes populares variam de acordo o tipo de chá que dela são derivados. Alguns destes são:



CONHECENDO O CHÁ

Os chás que derivam da *Camellia Sinensis* se parecem em questão de substâncias, mas a forma de preparo é que vai distinguir os tipos, a partir dos níveis de oxidação a que são submetidos.



Chá Branco (leve oxidação, entre 8% e 16% - folhas e brotos jovens da planta – sabor delicado, doce e floral)

Chá Verde (não é oxidado - brotos e folhas ou só folhas - interrupção de oxidação por aplicação de calor – adstringência leve ou moderada)

Chá Oolong (oxidação entre 17% à 85% - brotos e folhas ou só folhas - interrompida entre o verde e o preto - sabor floral à amadeirado)

Chá Preto (oxidação entre 85% à 100% - brotos e folhas, só folhas ou só brotos – sabor defumado, acentuado, amadeirado)

CONHECENDO O CHÁ

Produção do chá:



Ortodoxo

Produzido de forma tradicional, manualmente. Este processo envolve colheita, murchamento, rolagem, oxidação/fermentação e secagem. Considera-se uma produção que visa a preservação da qualidade da folha.

CTC (máquina)

Crush, Tear, and Curl (esmagar, rasgar e enrolar) – o nome segue exatamente o que acontece com a produção do chá preto em rolos com lâminas. Método que visa uma produção mais rápida. O resultado do chá neste processo é parecido com grãos.

Como surgiu o Bubble Tea



As casas de chá sempre foram muito populares em Taiwan. Havia muita competição sobre a criação de bebida mais criativa e saborosa. Então, isso se tornou uma cultura local;

Com a grande concorrência e muitos experimentos durante anos deu-se a origem do Bubble Tea que data-se dos anos 80, contudo mudou-se o modo de comercializar;

De concorrência de preço para bebidas atrativas e saudáveis.



pobá

Em 1987, a gerente de desenvolvimento de produto da casa de chá Chun Shui Tang em Taichun, Taiwan, a Sra. Lin Hsiu Hui, estava em uma reunião pessoal e trouxe consigo uma típica sobremesa de Taiwan, chamada fen yuan (tapioca negra).

Apenas por diversão, ela incluiu as bolas de tapioca em seu chá gelado. Como gostou da composição, fez com que todos presentes experimentassem, assim surgiu a mais nova bebida principal da casa: chá preto com leite e pobá.

bubbles

Em meados dos anos **2000**, empresas europeias fizeram uma evolução das pérolas de tapioca negra. Assim foram totalmente reinventadas, utilizando apenas o seu contexto e formato;

Agora com sabor de frutas e cores variadas, sendo mais agradável aos olhos e ao paladar. Seu revestimento é feito a base de algas marinhas, conhecidas no meio gastronômico como algas ágar-ágar, e néctar concentrado de frutas;

Ao entrar em contato com o calor da boca, estouram liberando o sabor da fruta contido em seu interior, assim misturando os diversos sabores.





nossos toppings

Pobá - Perolas de tapioca mastigáveis, composição considerada tradicional de forma cultural ao bubble tea;

Bubbles - Evolução da tapioca negra. É revestida por alga marinha, conhecida por ágar-ágar e interior com sabor de frutas que estoura quando em contato com o calor da boca.

Natate - Se trata da nata que encontramos dentro do coco. Encontramos em nossa operação os sabores lichia e maçã verde.

Equipamentos B B K

Máquina de água quente

Para preparação de chás, acompanhamentos e bebidas.

Limpeza interna:

Vinagre branco – álcool (750ml)

Desligar a máquina ao fim do expediente que antecede a data de higienização e deixar de molho com a própria água contida e meio frasco de vinagre. Repetir a cada 3 meses.

Não esquecer de etiquetar.



Equipamentos B B K

Trepitadeira

A máquina de trepidação é responsável por **misturar** os ingredientes que irão compor o copo.

Limpeza externa:

Sempre durante e ao fim do expediente.



Equipamentos B B K

Máquina seladora

É responsável por **lacrar** nossos copos e dar garantia na qualidade de nossos produtos, além de nos ajudar com o controle de venda de nossas bebidas.

Limpeza externa:

Sempre durante e ao fim do expediente.



Equipamentos B B K

Máquina de frutose

É responsável por armazenar a frutose neutra e conservá-la. A frutose neutra é um item acrescentado a algumas bebidas para harmonizar/complementar o sabor.

Limpeza interna:

Semanal.

Seguir orientações para retirar a frutose da máquina e colocá-la a parte. Então, higienizar internamente com água morna e seca-la para receber a frutose novamente.

Não esquecer de etiquetar.



Equipamentos B B K

Máquina de gelo

É responsável pela produção do **gelo** usado na produção das bebidas.

Limpeza interna:

Mensal.

Seguir orientações para retirar todo o gelo da máquina e higieniza-la com álcool e detergente neutro e levar suas partes destacáveis.

Não esquecer de etiquetar.

Troca de filtros deve ser trimestral e também não esquecer de etiquetar.



Equipamentos B B K

Pista Fria

Balcão responsável pela Refrigeração e Exposição.

Limpeza externa:

Sempre durante e ao fim do expediente, manter vitrine higienizada. A vitrine é nosso cartão de visita.

Limpeza interna:

Semanal ou sempre que achar necessário.



Equipamentos B B K

Fogão de indução

Para cozimento de póbá e fervura de água para chás, se necessário.

Limpeza externa:

Sempre durante e ao fim do expediente.



QUALINUT

Parceria de Qualidade

- Visitas técnicas;
- Suporte técnico;
- Informação nutricional;
- Placas informativas;
- Manual de boas práticas e procedimentos operacionais padronizados;
- Planilhas de qualidade;
- Tabelas de validade;
- Treinamentos de boas práticas.

Qualinut



ASSESSORIA E CONSULTORIA
em higiene e qualidade
dos alimentos

➤ Contatos:

Dafna Kann e Fernanda Rapucci

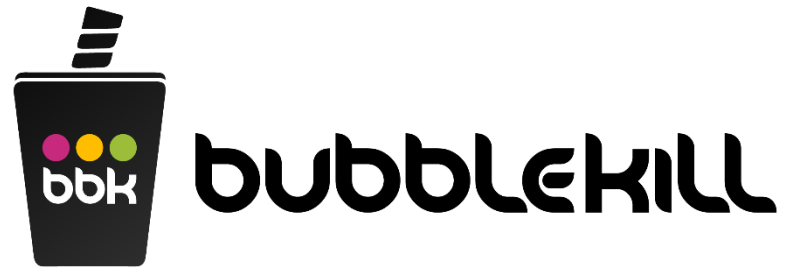
(11)2865.8128

(11) 98429-2099

contato@qualinut.com.br



OPERAÇÕES



e

**Melhor
Bocado**
A melhor parte do seu dia!



Melhor Bocado



- Opções dos doces escolhidos para entrar no portfólio da  bubblekill

UTENSÍLIOS E EMBALAGENS

- Boleira
- Espátula de bolo
- Luva de alta temperatura
- Sacos P para os doces
- Sacos G para os salgados

EQUIPAMENTOS



CONTATOS

Pedidos / Logística

sac@melhorbocado.com.br / Tel.: (11) 5645-1200

Nivaldo Consultor de Operações

nivaldo@melhorbocado.com.br / Cel.: (11) 99970-0261



RELATÓRIO DE CONSULORIA

DEPARTAMENTO DE OPERAÇÕES (Consultoria Operacional)

Consultoria Operacional
Consultoria nas áreas de:
Qualidade do Produto
Atendimento / Serviço
Temperatura de Equipamentos
Documentos Legais da Unidade

Pessoas
Gerenciamento
Marketing / Comunicação Visual
Manutenção e Conservação
Lucratividade (DRE)
Vendas

DEPARTAMENTO DE OPERAÇÕES (Consultoria Operacional)

Relatório de Visita Operacional - Consultor de Operações.								
UNIDADE XXX	Data: 24/09/19	Possui Delivery: Nota Delivery:	SIM 0	Anunciada Não Anunciada	X	Quem Acompanhou a visita: XXX	XXX	
						Franqueado(a)	XXX	
QUALIDADE DE PRODUTO							CONFORME	NÃO CONFORME
1	Todas as matérias-primas da loja / quiosque são homologadas e estão dentro do prazo de validade primária (Embalagem fechada)? (Obs.: Caso este item esteja não conforme, todos os outros itens de Qualidade de produto devem ser Zerados). (Pts. 12)						X	
2	Todos os alimentos porcionados, processados e armazenados nos refrigeradores / chaleiras das áreas estão etiquetados com a data de validade correta, sem rasuras nas etiquetas (validade secundária)? (Pts. 1)						X	
3	A loja / quiosque possui termômetros aferidos e nos modelos homologados (espeto ou laser)? (Pts. 1)						X	
4	Todos os Check lists estão preenchidos e resolvidos? (Pts. 1)						X	
5	Todas as receitas / books de lançamentos estão atualizados e impressos? Os funcionários fazem uso do receituário / procedimentos operacionais em todos os processos? (Pts. 1)						X	
6	Tem o número correto de timers, mínimo 3 e estão funcionando? (Pts. 1)						X	
7	A unidade possui uma balança para pesar os produtos em seus preparos? (Pts.1)						X	
8	É observado o porcionamento correto dos produtos? (verificar o preparo de um produto). (Pts. 1)						X	
9	A loja / quiosque utiliza todos os utensílios (medidores, conchas e peneira) específicos e padronizados para a correta gramatura de cada item da composição das bebidas e em quantidade suficiente para preparação das bebidas? (Pts. 1) (Observar nas áreas)						X	
10	As cubas da pista fria estão com nível correto para o horário de acordo com movimento? (Pts.1)						X	
11	As cubas da pista fria possuem tampas em bom estado de conservação? (Pts. 1)						X	
12	O tempo de vida dos produtos (Chás) são respeitados conforme padrão de 4 horas no máximo (Hibisco 12 horas)? (Pts.1)						X	
13	Os resíduos do Poba e as ervas dos chás são jogados na lixeira, para evitar que os resíduos venha entupir a pia? (Pts.1)						X	
14	Existe uma sequência na linha de produção das bebidas (Receituário). (Pts. 1)						X	
15	As planilhas da Qualinut/ Rastreabilidade são preenchidas corretamente todos os dias, mantidas por um período mínimo de 90 dias? (Pts. 1)						X	
16	Procedimentos de limpeza são realizados de forma correta? (Utilizando as luvas de limpeza). (Pts. 1)						X	
17	O sujeito limpo é evidente durante a operação, com pró-atividade de todos da equipe? (Pts. 1)						X	
18	A lavagem das mãos é observada de acordo com a necessidade à cada 30 minutos ou troca de atividade? (Pts. 1)						X	

SAC

SAC

Serviço de Atendimento ao Cliente

FLUXOGRAMA DO SAC



Qual equipamento em questão?

- Trepitadeira
- Seladora
- Máquina de Água Quente
- Máquina de Frutose
- Pista de Bubble
- Máquina de Gelo

Descrição do Problema: *

Sua resposta

Caso precise, nos envie uma foto do problema:

 [Adicionar arquivo](#)

RECURSOS HUMANOS

Documentos Obrigatórios

- Ficha de Registro de todos os colaboradores, assinada pelo colaborador e pelo responsável da empresa.
- ASO (Atestado de Saúde Ocupacional) – atualizado a cada 6 meses.
- Exames laboratoriais (PPF - fezes), hemograma completo e Coprocultura (fezes).
- Laudos – PPRA (Programa de Proteção a Riscos Ambientais) e PCMSO (Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional).

Todos os documentos devem ser arquivados no quiosque / loja

- **Convenção Coletiva** – Consta informações como: salário, benefícios, etc.

Escala de Folga

- Deve ser fixada em local visível com pelo menos 10 dias de antecedência de início do mês vigente.
- Deve conter a assinatura do gerente e mais 2 atendentes.

Ordem	nome dos funcionários	1ª Semana							2ª Semana							3ª Semana							4ª Semana							5ª Semana						
		Semana de: 01/03 a 02/03							Semana de: 03/03 a 10/03							Semana de: 11/03 a 17/03							Semana de: 18/03 a 24/03							Semana de: 25/03 a 30/03						
		S	T	Q	Q	S	S	D	S	T	Q	Q	S	S	D	S	T	Q	Q	S	S	D	S	T	Q	Q	S	S	D	S	T	Q	Q	S	S	D
1	COLABORADOR A 09:00 às 17:20	x					x	x							x							x							x							
2	COLABORADOR B 09:00 às 17:20		x						x					x		x							x								x				x	
3	COLABORADOR C 14:00 às 22:20			x						x							x				x			x								x				
4	COLABORADOR D 14:00 às 22:20				x						x							x			x				x								x			
5	COLABORADOR E (FOLGUISTA FREELANCER)																																			
6																																				
7																																				
8																																				
9																																				
10																																				
11																																				

Fundamentação Legal:

Artigo 67 da CLT - Consolidação da Legislação Trabalhista

"Art. 67 - Será assegurado a todo empregado um descanso semanal de vinte e quatro horas consecutivas, o qual, salvo motivo de conveniência pública ou necessidade imperiosa do serviço, deverá coincidir com o domingo, no todo ou em parte.

ra do Gerente

Testemunha

Testemunha

Visto da Fiscalização

Uniforme Atendente

- O uniforme fornecido pela bbk consiste em camiseta, avental, boné e touca. A calça jeans é por conta do colaborador e pode variar entre azul e preta. Evitar calças com rasgos ou estilizadas em excesso.
- O uso do uniforme completo é obrigatório.
- A higiene dos mesmos é de responsabilidade do colaborador.



Camiseta cor (3 cores)



Calça Jeans



Avental



Boné

Uniforme Gerente

- O uniforme fornecido pela bbk consiste em camiseta, avental, boné e touca. A calça jeans é por conta do colaborador e pode variar entre azul e preta. Evitar calças com rasgos ou estilizadas em excesso.
- O uso do uniforme completo é obrigatório.
- A higiene dos mesmos é de responsabilidade do colaborador.



Camiseta preta



Calça Jeans



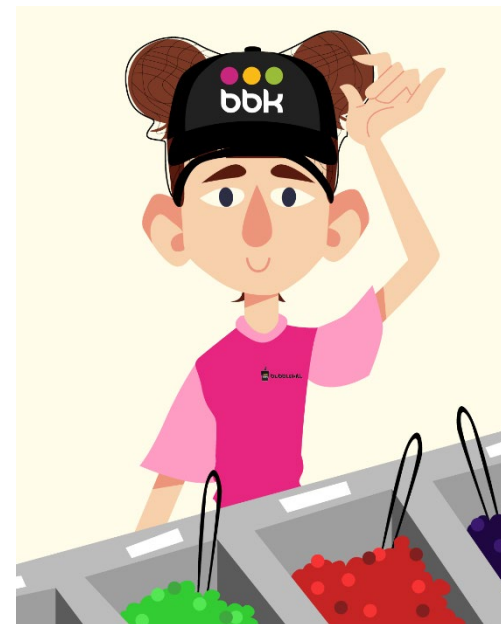
Avental



Boné

Regras e Condutas

- Manter uma boa aparência, tais como: uniforme e cabelos alinhados;
- **Não é permitido:** unhas grandes com esmalte ou adornos;



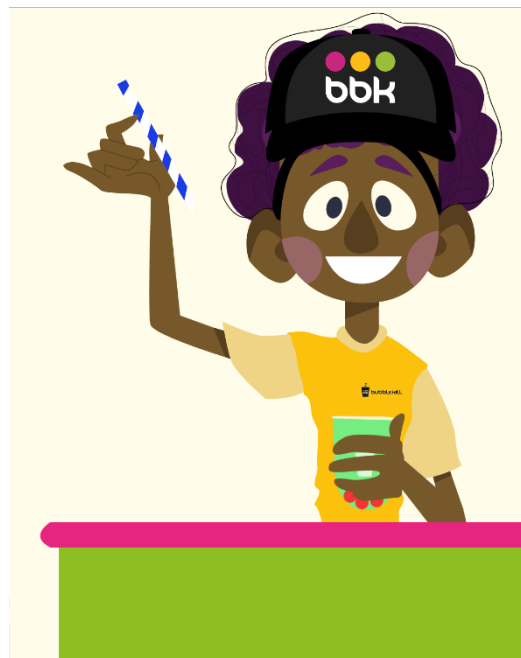
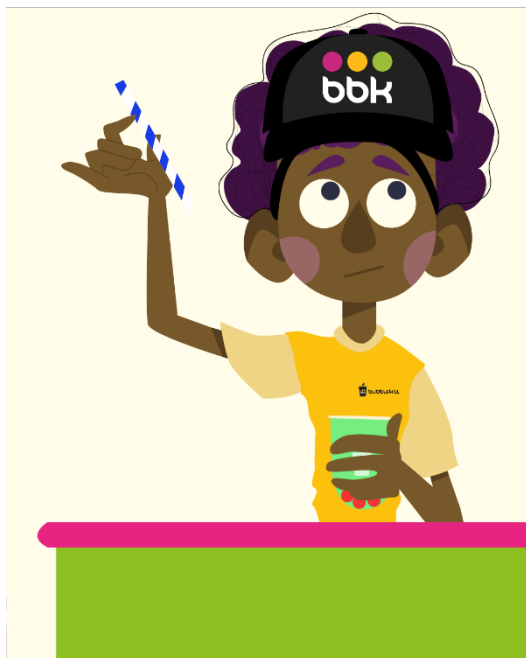
Regras e Condutas

- Manter uma boa aparência, tais como: uniforme e cabelos alinhados;
- **Não é permitido:** unhas grandes, adornos e uso de barba;



Regras e Condutas

Atenção na comunicação verbal e escrita dos colaboradores;
Educação e paciência são essenciais na hora do atendimento. Sorria sempre!



Medidas Disciplinares

Usamos como medida disciplinar advertências verbal, escrita e suspensão.

Para os casos de indisciplinas:

1. Advertência verbal (dependendo do grau da indisciplina)
2. 1ª advertência escrita;
3. 2ª advertência escrita;
4. 3ª advertência escrita;
5. 1ª suspensão – 1 dia;
6. 2ª suspensão – 2 dias;
7. Justa Causa (dependendo do caso).

Controle de Jornada

- Cartão de ponto manual:
Não pode ser de horários britânico.

FOLHA DE PONTO INDIVIDUAL DE TRABALHO

EMPREGADOR: NOME / EMPRESA		CEI / CNPJ Nº		
ENDEREÇO:				
EMPREGADO(A):		CTPS Nº E SERIE:	DATA DE ADMISSAO:	
FUNÇÃO:		HORARIO DE TRABALHO DE SEG. A SEXTA FEIRA:		
HORARIO AOS SABADOS:		DESCANSO SEMANAL:	MES:	ANO:

DIAS MES	ENTRADA MANHA	ALMOÇO		SAIDA TARDE	EXTRAS		ASSINATURA
		SAIDA	RETORNO		ENTRADA	SAIDA	
20	10:00	12:00	13:00	18:20			
21	10:00	12:00	13:00	18:20			
22	10:00	12:00	13:00	18:20			
23	10:00	12:00	13:00	18:20			
24	10:00	12:00	13:00	18:20			
25	10:00	12:00	13:00	18:20			
26	10:00	12:00	13:00	18:20			

Controle de Jornada

- Cartão de ponto manual:
Modelo não Britânico (o correto)



FOLHA DE PONTO INDIVIDUAL DE TRABALHO

EMPREGADOR: NOME / EMPRESA		CEI / CNPJ Nº	
ENDEREÇO:			
EMPREGADO(A):		CTPS Nº E SERIE:	DATA DE ADMISSÃO:
FUNÇÃO:		HORARIO DE TRABALHO DE SEG. A SEXTA FEIRA:	
HORARIO AOS SABADOS:	DESCANSO SEMANAL:	MES:	ANO:

DIAS MES	ENTRADA MANHA	ALMOÇO		SAIDA TARDE	EXTRAS		ASSINATURA
		SAÍDA	RETORNO		ENTRADA	SAIDA	
20	09:59	12:15	13:16	18:21			
21	10:01	12:36	13:35	18:20			
22	09:58	13:16	14:15	18:22			

Controle de Jornada

- O ponto manual deve ser preenchido diariamente e conter a assinatura do colaborador;
- Preencher as informações como mês e ano;
- Monitorar as horas trabalhadas dos colaboradores;
- Não ultrapassar a quantidade diária de no máximo 2 horas extras;
- Não permitir acúmulo de banco de horas.

Tipos de Pontos

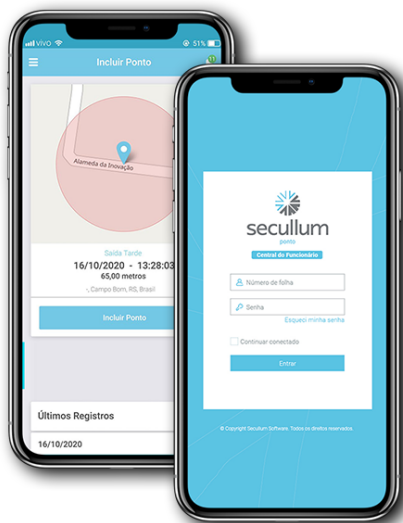
- Ponto Eletrônico

Relógio de ponto com leitor de digital, porém precisa de um software.



- Ponto Web

Controle de Jornada por aplicativo, através do celular ou tablet.



- Ponto +

Controle de Jornada remoto de onde estiver.



pontomais ^{VR}



Contatos

Recursos Humanos

Natália Silva

natalia.silva@bubblekill.com.br
(11) 95281-2985

FINANCEIRO

Contratação de Máquina

Avalie

- As melhores condições para seu negócio.



Formas de pagamento



ROYALTIES



VENCIMENTO DIA 15
3% DO FATURAMENTO

FNP

(fundo nacional de propaganda)

2% DO FATURAMENTO

VENCIMENTO DIA 22



Contato

Setor Financeiro

Karina Chao

Luciane Gracie

Luiz Yang

financeiro@bubblekill.com.br

(11) 3151-4085



COMERCIAL

Estoque Inicial

É necessário ter CNPJ e Inscrição Estadual para dar início ao processo de pedidos / emissão de NF para inauguração. O pagamento deve ser feito até a saída da mercadoria.

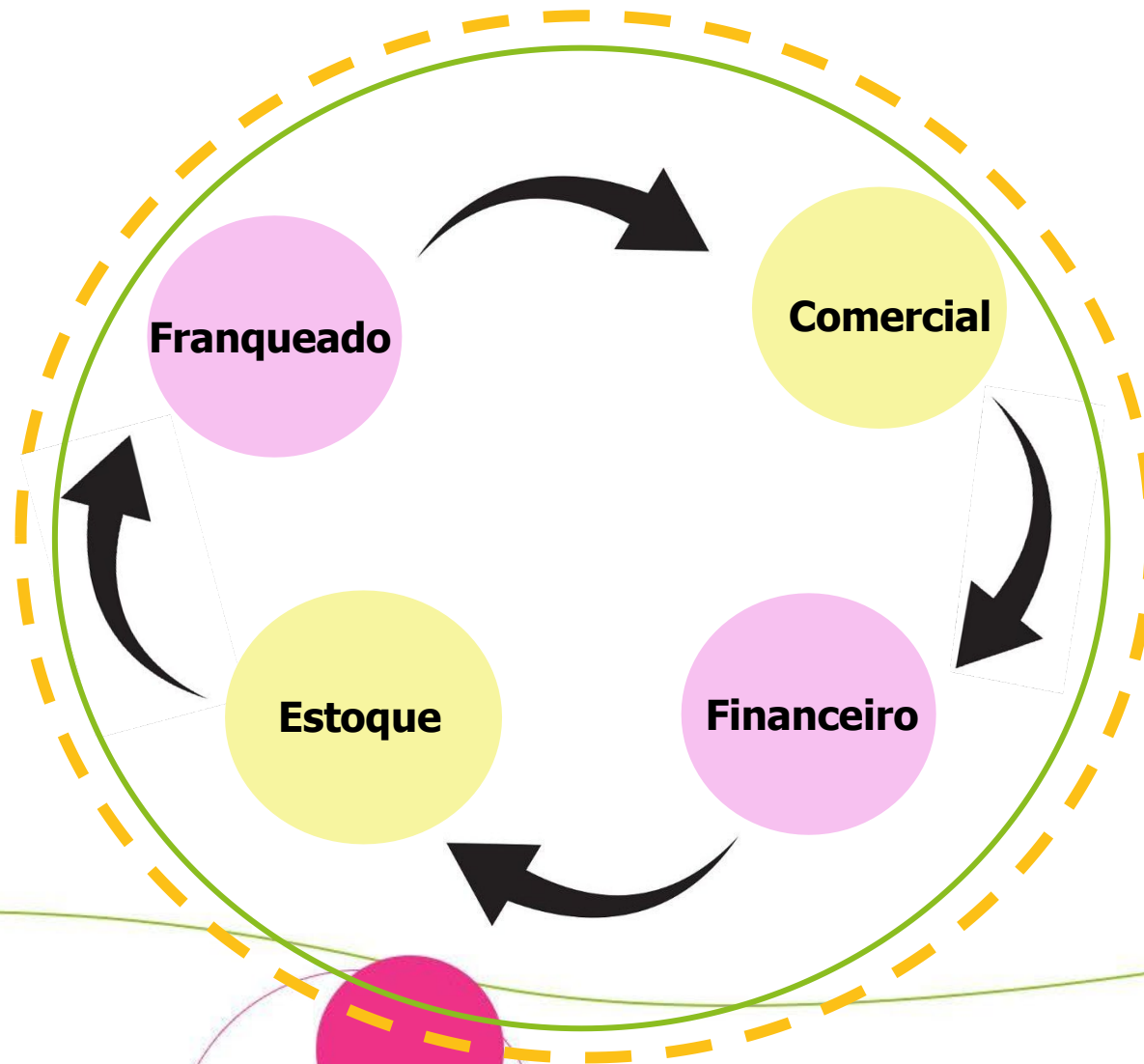
- Unidade nova

- Pedido inicial;
- Embalagens e insumos;
- Pedido extra (opcional).

- Repasse

- Pedido inicial a critério do franqueado;
- Utensílios para compra (checklist);
- Pedido extra (opcional).

Fluxo de pedidos



Prazo de Pedidos

Comercial: 24h

Estoque: 48h

- Nota Fiscal: Emitida pelo estoque.
- Boleto: Emitido pelo financeiro.

Entregas e Retiradas

- **Retirada:** Informado quando a mercadoria estiver pronta.
- **Frete:** Grande São Paulo.
- **Transportadora:** Dados da transportadora.

Contatos

Comercial

Wesley Lisboa

wesley.lisboa@bubblekill.com.br

(11) 3151-4085

Estoque

Fernando Souza

fernando.souza@bubblekill.com.br

11 2292-1276

SISTEMA INVERITA

MARKETING



O MARKETING **Bubblekill**

O setor de marketing da Bubblekill é desenvolvido apenas internamente.

O setor é responsável por tudo que diz respeito a imagem (identidade visual das unidades, materiais, aplicações e afins), relacionamentos (endomarketing, clientes, franqueados), comunicação, eventos, parcerias, qualidade, ciclo, preços e viabilidade dos produtos, campanhas, captação e edição de vídeos e imagens que farão parte do processo de materiais para os diversos segmentos de divulgação.

O marketing trabalha constantemente para manter o posicionamento e permanência da marca no mercado, bem como a conversão de novos clientes e parceiros.

No que se trata de utilização nas redes sociais, a ideia é estar sempre atento às tendências do momento e que tenham a ver com nossa marca.





O MARKETING **Bubblekill**



A concepção para o público sempre precisa registrar clareza em seus materiais visuais.

Nem sempre a tendência do momento cabe em nossa marca, nem sempre o estilo musical vai encaixar e nem sempre uma campanha fará sentido ser usada.

No que diz respeito as redes sociais e a independência dos franqueados em movimentar suas próprias contas, é preciso muito critério no que se posta e se a rede social está dizendo exatamente do que se trata o produto.

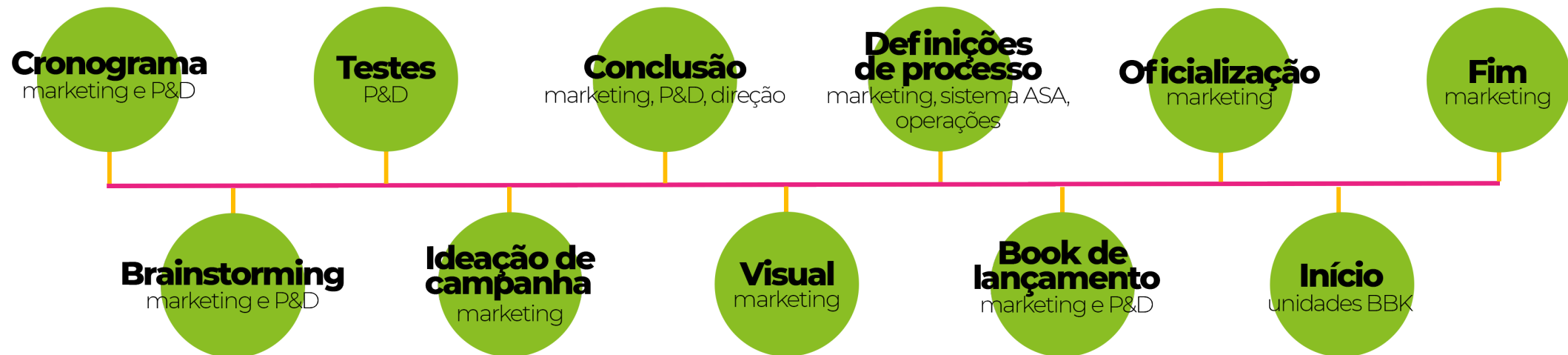
Para facilitar esse entendimento, sempre mantemos materiais atualizados e novidades em nosso drive. Também optamos por comunicar qualquer discrepância que venhamos a perceber.



Desenvolvimento das **CAMPANHAS**

Para todo lançamento de um novo produto existe um percurso a ser realizado antes de sua divulgação e disponibilização nas lojas. Este é percurso passa por diversos setores e processos até sua chegada nas unidades.

A seguir, apresentamos os processos básicos deste trabalho e como ele é desenvolvido pelos setores participantes.



Conceito da **MARCA** e **LOGOTIPO**

Pensamos em todos os detalhes possíveis a fim de surpreender criando um mundo de possibilidades com combinações e experiências incomparáveis.





Nossa presença na WEB

Hoje a Bubblekill é uma marca muito presente nas redes sociais. Com mais de 60 mil seguidores alcançados de forma orgânica muitos de nossos novos clientes entram em busca do produto por seu engajamento na WEB e por isso buscamos estar sempre presentes e atualizados na linguagem jovem e ativa de redes populares como: Instagram, Facebook, Tiktok, X e outras em ascensão.

Como somos uma franqueadora, buscamos sempre passar aos nossos conteúdos uma cultura de diversidade e inclusão, para que, nossos franqueados possam de forma mais aberta e descontraída ficar sempre por dentro de nossos valores.

Assim como toda a marca, estamos sempre buscando firmar nossa identidade visual em um único conceito, para que então sejamos sempre reconhecidos com um alto padrão de qualidade. Por isso utilizamos algumas regras de uso, criação de conteúdo e cuidado com as redes sociais e imagens vinculadas a Bubblekill.





Nosso PÚBLICO

Quem são nossos clientes

Algumas características de nosso público:

- Faixa etária: 13 a 54 anos;
- Público: 78,4% Mulheres | 21,5% Homens
- Diversos setores profissionais;
- Classe social: a partir da classe C;

Dados: Fevereiro 2024



Nossas **REDES SOCIAIS**

Ao fim do treinamento é repassado o acesso das seguintes contas já criadas ao franqueado:

- Instagram oficial da franquia;
- Facebook oficial da franquia (opcional)
- E-mail da franquia opcional com o domínio @bubblekill.com.br ou do franqueado.

A devida utilização destas contas está alinhada a algumas regras e especificações. São elas:

- A utilização das redes sociais é de acesso livre para o serviço de divulgação somente da marca Bubblekill (é proibida a divulgação de outros produtos ou marcas);
- Toda e qualquer imagem criada para compartilhamento nas redes sociais e PDV que não for feita por nossa equipe de marketing deve ser enviada e aprovada pelo setor antes de sua divulgação;
- Caso seja necessário a elaboração de uma imagem personalizada para promoções, PDV, Redes sociais ou divulgações fora da unidade a franquadora produz através de solicitação.

Nossas REDES SOCIAIS

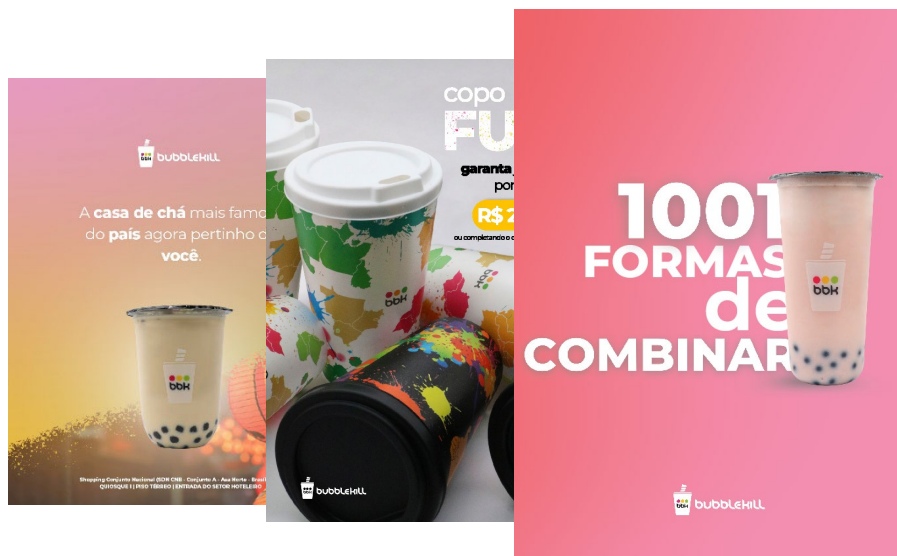
Regras de postagem e compartilhamento

Para mantermos um padrão de imagens qualificadas e compartilhamento de conteúdo do qual gere engajamento, aqui vão algumas notificações importantes para o momento de uso nas Redes Sociais:

- Sempre que forem compartilhados imagens com a franquia procure fazer o **DOWNLOAD** do arquivo para o salvamento da dimensão e resolução correta. Nunca tire ou compartilhe **PRINTS** de tela ou imagens que não sejam para o devido fim (exemplo: **usar uma imagem destinada para impressão de A4 para postagem no feed do Instagram**).
- Fique atento a descrição da legenda e a descrição da imagem na hora de fazer sua postagem, para que, a imagem não acompanhe a legenda indevida ou vice-versa.
- Use e abuse da criatividade, use a operação também para criar e compartilhar vídeos como: montagem de copos, copos em promoção e trends do momento. Não se esqueça de marcar o user @bubblekill e abuse do seu lado ativo nas redes sociais! Importante se atentar em não mostrar medidas e informações confidenciais!



Kit de INAUGURAÇÃO



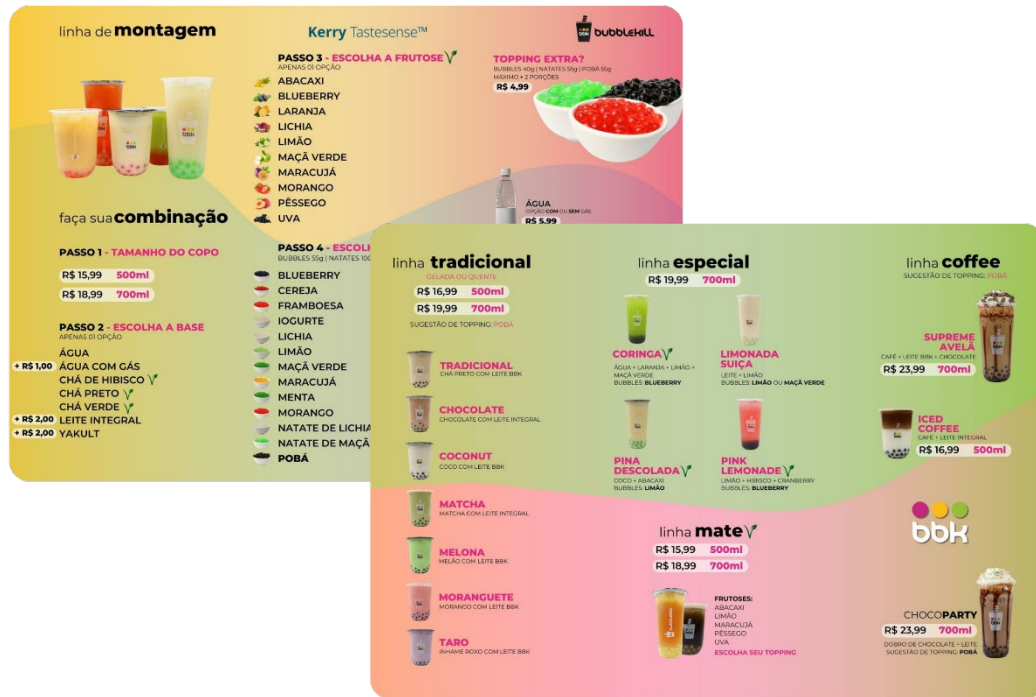
São enviados alguns materiais personalizados para divulgação da inauguração nas redes sociais oficiais.

- Opções de Posts para o feed das redes sociais;
- Opções de Stories.
- Materiais para fins de impressão (A4 ou outros)



Materiais visuais FÍSICOS / IMPRESSOS

Kit de inauguração



- 3 cardápios de acordo com sua bandeira.



- Voucher Desconto



- Cartão fidelidade (500 ou 1000 ou 2000)



- Crachás



Materiais OPCIONAIS

Kit de inauguração

- KIT BALÃO COM HASTES

Disponível para compra 30un

10 balões na cor rosa

10 balões na cor amarelo

10 balões na cor verde






COMUNICAÇÃO

Hoje, para mantermos um padrão e a fim de que todos possam receber informações concretas com rapidez e qualidade, contamos com o **Whatsapp Marketing**: É encaminhado em um grupo oficial, atualizações, avisos de materiais disponibilizados para uso da franquia, comunicados, dentre outros. Este canal foi criado a partir de uma lista de transmissão, por isso, é necessário manter **SEMPRE** seu (ou responsável gerencial) telefone de contato atualizado na franquadora. Não nos responsabilizamos pela falta de recebimento de informações caso estes contatos não sejam atualizados.

Cardápio BBK

linha de **montagem**



faça sua **combinação**

PASSO 1 - TAMANHO DO COPO

R\$ 15,99 500ml
R\$ 18,99 700ml

PASSO 2 - ESCOLHA A BASE
APENAS 01 OPÇÃO

ÁGUA
+ R\$ 1,00 ÁGUA COM GÁS
CHÁ DE HIBISCO ✓
CHÁ PRETO ✓
CHÁ VERDE ✓
+ R\$ 2,00 LEITE INTEGRAL
+ R\$ 2,00 YAKULT

Kerry Tastesense™

PASSO 3 - ESCOLHA A FRUTOSE ✓
APENAS 01 OPÇÃO


- ABACAXI
- BLUEBERRY
- LARANJA
- LICHIA
- LIMÃO
- MAÇA VERDE
- MARACUJÁ
- MORANGO
- PÊSSEGO
- UVA

PASSO 4 - ESCOLHA O TOPO
BUBBLES 55g | NATATES 100g | POBÁ 100g

- BLUEBERRY
- CEREJA
- FRAMBOESA
- IOGURTE
- LICHIA
- LIMÃO
- MAÇA VERDE
- MARACUJÁ
- MENTA
- MORANGO
- NATATE DE LICHIA
- NATATE DE MAÇA VERDE
- POBÁ

bubbleHILL

TOPPING EXTRA?
BUBBLES 40g | NATATES 55g | POBÁ 55g
MÁXIMO + 2 PORÇÕES
R\$ 4,99



linha **tradicional** GEADA OU QUENTE

R\$ 16,99 500ml
R\$ 19,99 700ml

SUGESTÃO DE TOPPING: POBÁ

- TRADICIONAL**
CHÁ PRETO COM LEITE BBK
- CHOCOLATE**
CHOCOLATE COM LEITE INTEGRAL
- COCONUT**
COCO COM LEITE BBK
- MATCHA**
MATCHA COM LEITE INTEGRAL
- MELONA**
MELÃO COM LEITE BBK
- MORANGUETE**
MORANGO COM LEITE BBK
- TARO**
INNAME ROXO COM LEITE BBK

linha **especial**

R\$ 19,99 700ml

- CORINGA** ✓
ÁGUA + LARANJA + LIMÃO +
MAÇA VERDE
BUBBLES: BLUEBERRY
- LIMONADA SUÍÇA**
LEITE + LIMÃO
BUBBLES: LIMÃO OU MAÇA VERDE
- PINA DESCOLADA** ✓
COCO + ABACAXI
BUBBLES: LIMÃO
- PINK LEMONADE** ✓
LIMÃO + HIBISCO + CRANBERRY
BUBBLES: BLUEBERRY

linha **coffee**
SUGESTÃO DE TOPPING: POBÁ

- SUPREME AVELÃ**
CAFÉ + LEITE BBK + CHOCOLATE
R\$ 23,99 700ml
- ICED COFFEE**
CAFÉ + LEITE INTEGRAL
R\$ 16,99 500ml

linha **mate** ✓

R\$ 15,99 500ml
R\$ 18,99 700ml

- FRUTOSOS:**
ABACAXI
LIMÃO
MARACUJÁ
PÊSSEGO
UVA
ESCOLHA SEU TOPPING

CHOCOPARTY
DOBRADO DE CHOCOLATE + LEITE
SUGESTÃO DE TOPPING: POBÁ

R\$ 23,99 700ml

- Caso exista a necessidade de adquirir maior quantidade de cardápios, este está disponível para vendas no sistema de compras.

Frente

Verso

PREPARO DOS CHÁS

1. ATENTE-SE A TEMPERATURA E QUANTIDADE DE ÁGUA INDICADAS
 2. PESE A QUANTIDADE INDICADA DE CHÁ (DESCONTAR PESO DO RECIPIENTE)
 3. AQUEÇA COM ÁGUA QUENTE A PANELA ANTES DE JOGAR O CHÁ
 4. JOGUE O CHÁ NA PANELA
 5. JOGUE A ÁGUA NA MEDIDA EXATA
 6. TAMPE A PANELA E COLOQUE O TEMPO DE DESCANSO INDICADO PARA CADA CHÁ.
 7. LAVE AS CHALEIRAS COM ÁGUA QUENTE ANTES DE JOGAR O CHÁ.
 8. APÓS TEMPO DE DESCANSO, MEXER LEVEMENTE COM 1 VOLTA O CHÁ E COAR COM PENEIRA NA CHALEIRA.
 9. VEJA TEMPO DE CONSUMO INDICADO PARA CADA CHÁ E REGISTRE EM LOCAL INDICADO.
- OBS.** CHÁ DE HIBISCO PRECISA COLOCAR NA PENEIRA E LAVAR EM AGUA CORRENTE ANTES DA INFUSÃO.
- DICA:** LAVAR CHALEIRAS NO INICIO E FIM DO DIA. AO LONGO DO DIA, ENTRE TROCAS, APENAS JOGAR O VELHO FORA E COLOCAR O CHÁ RENOVADO.

INTEIRA

HIBISCO		PRETO	
ERVA	80g	ERVA	110g
ÁGUA (100°)	5 litros	ÁGUA (100°)	4100 litros
DESCANSO	10 minutos	DESCANSO	13 minutos
DURAÇÃO	12 horas	DURAÇÃO	04 horas
TRADICIONAL		VERDE	
ERVA	110g	ERVA	110g
ÁGUA (100°)	2900 litros	ÁGUA (83°)	4700 litros
DESCANSO	15 minutos	DESCANSO	08 minutos
DURAÇÃO	04 horas	DURAÇÃO	04 horas

(1/2) MEIA

HIBISCO		PRETO	
ERVA	40g	ERVA	55g
ÁGUA (100°)	2500 litros	ÁGUA (100°)	2050 litros
DESCANSO	10 minutos	DESCANSO	13 minutos
DURAÇÃO	12 horas	DURAÇÃO	04 horas
TRADICIONAL		VERDE	
ERVA	55g	ERVA	55g
ÁGUA (100°)	1450 litros	ÁGUA (83°)	2350 litros
DESCANSO	15 minutos	DESCANSO	08 minutos
DURAÇÃO	04 horas	DURAÇÃO	04 horas



PREPARO DE POBÁ

INTEIRA	(1/2) MEIA	(1/4) UM QUARTO
---------	------------	-----------------

FOGÃO DE INDUÇÃO OU A GÁS		FOGÃO DE INDUÇÃO OU A GÁS		FOGÃO DE INDUÇÃO OU A GÁS	
POBÁ	1 Kg	POBÁ	500g	POBÁ	250g
ÁGUA	8 litros	ÁGUA	5 litros	ÁGUA	3 litros
FRUTOSE NEUTRA	120ml	FRUTOSE NEUTRA	60ml	FRUTOSE NEUTRA	30ml

COZIMENTO EM FOGÕES:

1. COLOQUE ÁGUA PARA FERVER
2. PESE O POBÁ
3. JOGUE O POBÁ NA ÁGUA FERVENTE (100°)
4. MEXA ATÉ O POBÁ SUBIR, DEIXE A TAMPA ENTREABERTA
5. LIGUE O CRONÔMETRO PARA 40min
6. MEXA DE 5 EM 5 MINUTOS
7. APÓS 40 MINUTOS COZINHANDO, MEXER, DESLIGAR O FOGO E DEIXAR DESCANSAR POR MAIS 40min
8. APÓS DESCANSAR, MEXER, JOGAR NA PENEIRA E LAVAR EM AGUA CORRENTE ATÉ PERCEBER LIMPO
9. JOGAR NO RECIPIENTE ADEQUADO E COLOCAR FRUTOSE NEUTRA
10. CONSUMIR EM ATÉ 5h.

PANELA DE POBÁ		PANELA DE POBÁ		PANELA DE POBÁ	
POBÁ	600g	POBÁ	500g	POBÁ	250g
ÁGUA	3 litros	ÁGUA	3 litros	ÁGUA	3 litros
FRUTOSE NEUTRA	70ml	FRUTOSE NEUTRA	60ml	FRUTOSE NEUTRA	30ml

A PANELA DE POBÁ É PROGRAMADA



LINHA DE MONTAGEM	
ÁGUA P	ÁGUA G
250ml ÁGUA NATURAL	350ml ÁGUA NATURAL
35ml FRUTOSE (SABOR)	50ml FRUTOSE (SABOR)
GELO	GELO
BATER 15 SEG(B)	BATER 15 SEG(B)
55g OU 70g TOPPINGS	70g OU 100g TOPPINGS

ÁGUA COM GÁS P	ÁGUA COM GÁS G
FAÇA DIRETO NO COPO	FAÇA DIRETO NO COPO
COLOQUE O TOPPING (55g OU 70g)	COLOQUE O TOPPING (70g OU 100g)
35ml FRUTOSE (SABOR)	50ml FRUTOSE (SABOR)
250ml ÁGUA COM GÁS	350ml ÁGUA COM GÁS
GELO ATÉ A MARCA (NÃO ENCHA)	GELO ATÉ A MARCA (NÃO ENCHA)
SELE O COPO	SELE O COPO
AGITE PARA MISTURAR	AGITE PARA MISTURAR
MICRO FURO NO LACRE	MICRO FURO NO LACRE
ADESIVO TRANSPARENTE NO FURO	ADESIVO TRANSPARENTE NO FURO

CHÁS (HIBISCO, PRETO E VERDE)	
CHÁ P	CHÁ G
200ml CHÁ	300ml CHÁ
35ml FRUTOSE(SABOR)	50ml FRUTOSE(SABOR)
GELO	GELO
BATER 15 SEG(B)	BATER 15 SEG(B)
55g OU 70g TOPPINGS	70g OU 100g TOPPINGS

LEITE P	LEITE G
50ml ÁGUA NATURAL	100ml ÁGUA NATURAL
200ml LEITE INTEGRAL	250ml LEITE INTEGRAL
50ml FRUTOSE(SABOR)	60ml FRUTOSE(SABOR)
GELO	GELO
BATER 20 SEG(A)	BATER 20 SEG(A)
55g OU 70g TOPPINGS	70g OU 100g TOPPINGS

YAKULT P	YAKULT G
01UN YAKULT(80g)	01UN YAKULT(80g)
COMPLETE ÁGUA ATÉ 250ml	COMPLETE ÁGUA ATÉ 350ml
35ml FRUTOSE (SABOR)	50ml FRUTOSE (SABOR)
GELO	GELO
BATER 20 SEG(A)	BATER 20 SEG(A)
55g OU 70g TOPPINGS	70g OU 100g TOPPINGS

LINHA ESPECIAL

CORINGA G	PINK LEMONADE G
300ml ÁGUA NATURAL	350ml ÁGUA NATURAL
35ml FRUTOSE LARANJA	40ml FRUTOSE LIMÃO
35ml FRUTOSE LIMÃO	30ml ESSÊNCIA CRANBERRY
35ml FRUTOSE MAÇÃ VERDE	25ml CHÁ DE HIBISCO
GELO	GELO
BATER 15 SEG(B)	BATER 15 SEG(B)
70g BUBBLES BLUEBERRY	70g BUBBLES BLUEBERRY

LIMONADA SUIÇA G PINA DESCOLADA G

250ml ÁGUA QUENTE	250ml ÁGUA QUENTE
(48g) 4 COLHERES LEITE EM PÓ	(45g) 3 COLHERES COCONUT
70ml FRUTOSE LIMÃO	35ml FRUTOSE ABACAXI
GELO	GELO
BATER 40 SEG(E)	BATER 40 SEG(E)
70g BUBBLES LIMÃO	70g BUBBLES LIMÃO OU MAÇÃ VERDE

LINHA MATE

P	G
300ml ÁGUA NATURAL	400ml ÁGUA NATURAL
01 COLHER VERMELHA MATE EM PÓ (1tsp - 5ml)	01 COLHER AZUL MATE EM PÓ (1/2 tbsp - 7,5ml)
MEXER COM COLHER	MEXER COM COLHER
35ml FRUTOSE SABOR	50ml FRUTOSE SABOR
GELO	GELO
BATER 15 SEG(B)	BATER 15 SEG(B)
55g OU 70g TOPPINGS	70g OU 100g TOPPINGS

LINHA COFFEE
ICED COFFEE P
200ml LEITE INTEGRAL
30ml FRUTOSE NEUTRA
GELO
BATER 20 SEG(A)
70g POBÁ
TIRAR OU DISSOLVER 150ml DE CAFÉ A PARTE
JUNTE O CAFÉ AO LEITE DIRETO NO COPO
SELE E ENTREGUE SEM AGITAR.

SUPREME G
150ml CAFÉ (7g) SOLÚVEL OU CAFÉ GRANDE
(15g) 1 COLHER CHOCOLATE
(36g) 3 COLHERES LEITE EM PÓ
40ml ESSÊNCIA DE AVELÃ
GELO
BATER 20 SEG (A)
100g POBÁ
CALDA DE CHOCOLATE MARCA DO COPO
CHANTILLY + CALDA POR CIMA
GOTAS DE CHOCOLATE

CHOCOPARTY
100ml ÁGUA QUENTE
(60g) 4 COLHERES CHOCOLATE
100ml LEITE INTEGRAL
15ml COBERTURA CHOCOLATE DAVINCI
GELO ATÉ 550ml
BATER 40 SEG(E)
100g POBÁ
CALDA DE CHOCOLATE NA MARCA DO COPO
CHANTILLY
CONFETE COLORIDO

DEZEMBRO 2023

LINHA TRADICIONAL

GELADO	
CHÁ TRADICIONAL	
CHÁ P	CHÁ G
200ml CHÁ	250ml CHÁ
(36g) 3 COLHERES LEITE EM PÓ	(48g) 4 COLHERES LEITE EM PÓ
25ml FRUTOSE NEUTRA	40ml FRUTOSE NEUTRA
GELO	GELO
BATER 15 SEG(B)	BATER 15 SEG(B)
55g OU 70g TOPPINGS	70g OU 100g TOPPINGS

QUENTE	
CHÁ TRADICIONAL	
CHÁ P	CHÁ G
200ml CHÁ	250ml CHÁ
(36g) 3 COLHERES LEITE EM PÓ	(48g) 4 COLHERES LEITE EM PÓ
25ml FRUTOSE NEUTRA	40ml FRUTOSE NEUTRA
MEXER COM COLHER	MEXER COM COLHER
150ml ÁGUA QUENTE OU MORNÁ	250ml ÁGUA QUENTE OU MORNÁ
70g POBÁ	100g POBÁ
DESPEJAR DIRETO NO COPO	DESPEJAR DIRETO NO COPO
SELAR E VESTIR OUTRO COPO	SELAR E VESTIR OUTRO COPO

COCONUT, MELONA, MORANGUETE, TARO	
P	G
150ml ÁGUA QUENTE	200ml ÁGUA QUENTE
(45g) 3 COLHERES PÓ (SABOR)	(60g) 4 COLHERES PÓ (SABOR)
(24g) 2 COLHERES LEITE EM PÓ	(24g) 2 COLHERES LEITE EM PÓ
10ml FRUTOSE NEUTRA	20ml FRUTOSE NEUTRA
GELO	GELO
BATER 15 SEG(B)	BATER 15 SEG(B)
55g OU 70g TOPPINGS	70g OU 100g TOPPINGS

COCONUT, MELONA, MORANGUETE, TARO	
P	G
150ml ÁGUA QUENTE	200ml ÁGUA QUENTE
(45g) 3 COLHERES PÓ (SABOR)	(60g) 4 COLHERES PÓ (SABOR)
(24g) 2 COLHERES LEITE EM PÓ	(24g) 2 COLHERES LEITE EM PÓ
10ml FRUTOSE NEUTRA	20ml FRUTOSE NEUTRA
MEXER COM COLHER	MEXER COM COLHER
150ml ÁGUA QUENTE OU MORNÁ	250ml ÁGUA QUENTE OU MORNÁ
70g POBÁ	100g POBÁ
DESPEJAR DIRETO NO COPO	DESPEJAR DIRETO NO COPO
SELAR E VESTIR OUTRO COPO	SELAR E VESTIR OUTRO COPO

CHOCOLATE, MATCHA	
P	G
100ml ÁGUA QUENTE	150ml ÁGUA QUENTE
(45g) 3 COLHERES PÓ (SABOR)	(60g) 4 COLHERES PÓ (SABOR)
150ml LEITE INTEGRAL	200ml LEITE INTEGRAL
10ml FRUTOSE NEUTRA	20ml FRUTOSE NEUTRA
GELO	GELO
BATER 15 SEG(B)	BATER 15 SEG(B)
55g OU 70g TOPPINGS	70g OU 100g TOPPINGS

CHOCOLATE, MATCHA	
P	G
200ml ÁGUA QUENTE	300ml ÁGUA QUENTE
(45g) 3 COLHERES PÓ (SABOR)	(60g) 4 COLHERES PÓ (SABOR)
150ml LEITE INTEGRAL	200ml LEITE INTEGRAL
10ml FRUTOSE NEUTRA	20ml FRUTOSE NEUTRA
MEXER COM COLHER	MEXER COM COLHER
70g POBÁ	100g POBÁ
DESPEJAR DIRETO NO COPO	DESPEJAR DIRETO NO COPO
SELAR E VESTIR OUTRO COPO	SELAR E VESTIR OUTRO COPO

Informações nutricionais importantes



O cliente pode optar por copos com menos açúcar. É permitido reduzir a zero a quantidade de frutose neutra dos copos que ainda não contam com a tecnologia tastesense.

Importante lembrar que pós, bubbles e demais ingredientes contém açúcar e que na produção do Pobá é utilizada a frutose neutra (açúcar) com isso devemos tomar cuidado ao ofertar nossos produtos a pessoas com **Diabetes**. Neste caso aconselhamos a ofertar somente o chá puro!

No caso de **Alérgicos a Lactose** não aconselhamos a oferta dos copos com base de leite integral nem o leite em pó.

Referente as alergias de composição das frutoses de sabor orientamos a observar a tabela nutricional disponível em nosso site.

Controle de **estoque**

			02/01			ESTOQUE UNIDADE MÊS ANO					
FRUTOSES			BUBBLES			PÓS			BASES E OUTROS		
SABOR	ABERTURA	FECHAMENTO	SABOR	ABERTURA	FECHAMENTO	SABOR	ABERTURA	FECHAMENTO	TIPO	ABERTURA	FECHAMENTO
Abacaxi			Blueberry			Chocolate			Água		
Blueberry			Cereja			Coco			Água com gás		
Laranja			Framboesa			Leite			Chá de Hibisco		
Lichia			Iogurte			Melão			Chá Preto		
Limão			Lichia			Morango			Chá Verde		
Maçã Verde			Limão			Erva mate			Leite		
Maracujá			Maçã Verde			Taro			Yakult		
Morango			Maracujá			Matcha					
Neutra			Menta								
Pêssego			Morango								
Uva			Natate Lichia								
			Natate Maçã								
			Pobá								

HIGIENE E LIMPEZA			DESCARTÁVEIS E OUTROS			ITENS CAFÉ E ESSÊNCIAS			BOBINAS		
DIVERSOS	ABERTURA	FECHAMENTO	DIVERSOS	ABERTURA	FECHAMENTO	DIVERSOS	ABERTURA	FECHAMENTO	TIPOS	ABERTURA	FECHAMENTO
Água Sanitária			Brinde Fidelidade			Calda DaVinci			Impressora Fiscal		
Álcool Gel			Canudo			Cápsulas Nesp.			Seladora		
Álcool Líquido			Cartão Fidelidade			Chantilly			Maquina de Cartão		
Detergente			Colher			Gás Chantilly					
Desinfetante			Copo 700ML			E. Avelã					
Espanja			Copo 500ML			E. Cranberry					
Limpa Vidro			Copo Degustação			Cob. de Choco					
Luvas Desc.						Gotas de Choco					
Luvas Limpeza						Confeito colorido					
Odoriz. Amb.											
Pano Multiuso											
Papel Higiénico											
Papel Toalha									ABERTURA		
Sabonete Bact.									FECHAMENTO		
Saco Lixo 60											
Saco Lixo 120											
Saco Lixo 200											
Sapólio											
Toucas											

Modo de conservação: AMBIENTE	
Produto	Validade
CHÁS SECOS (VERDE E PRETO)	90 dias
CHÁ MATE	50 dias
CHOCOLATE EM PÓ	30 dias
CHOCOLATE PINGO	30 dias
COBERTURA DE CHOCOLATE	30 dias
COBERTURA DE MORANGO	30 dias
CONFEITOS	30 dias
ESSÊNCIAS (TODOS OS SABORES)	90 dias
FRUTOSE NEUTRA	30 dias
FRUTOSE (TODOS OS SABORES)	30 dias
HIBISCO SECO	30 dias
LEITE EM PÓ	30 dias
PÓ SABORIZANTE (TODOS OS SABORES)	30 dias
POBÁ COZIDO	5 horas
POBÁ SECO	30 dias

Modo de conservação: REFRIGERADO	
Produto	Validade
BUBBLES (TODOS OS SABORES)	30 dias
CHANTILLY CÁPSULA	4 dias
CHANTILLY SPRAY	10 dias
JELLY MIX	15 dias
LEITE INTEGRAL	2 dias
NATATE (TODOS OS SABORES)	30 dias
YAKULT	Imediato

Modo de conservação: QUENTE	
Produto	Validade
CHÁ PRETO	4 horas
CHÁ VERDE	4 horas
CHÁ TRADICIONAL	4 horas
CHÁ DE HIBISCO	12 horas

Modo de conservação: PISTA FRIA	
Produto	Validade
BUBBLES (TODOS OS SABORES)	15 dias
NATATE (TODOS OS SABORES)	15 dias

A data de validade deve ser calculada iniciando a contagem a partir do dia de produção ou abertura .

Por exemplo, caso um produto seja aberto no dia 15 e tenha validade de 3 dias, este produto será válido até o dia 17 do mesmo mês.

Priorizar como data da validade do produto após aberto o que está descrito na embalagem do fornecedor. Caso não tenha nenhuma informação, considerar esta tabela.

Sistema PVPS: Primeiro que vence, primeiro que sai!

TEMPERATURAS DE CONTROLE: Geladeiras: até 8°C; Pista Fria: alimentos a 8°C.

É proibida a utilização de produtos vencidos. Estes devem ser descartados ou encaminhados para troca.

Deve-se considerar na abertura de um produto, a validade a partir do momento que se abre e não como habitualmente, que se conta uma casa depois.

Exemplos:

1. (CURTOS) Abro um produto dia 19.02 e ele vale por 03 dias após aberto. Qual a data de vencimento? 21.02
2. (CURTOS E NO MESMO MÊS) Abro um produto dia 05.02 e ele vale por 15 dias após aberto. Qual a data de vencimento? 19.02
3. (MÊS DE 29) Abro um produto dia 19.02 e ele vale por 30 dias após aberto. Qual a data de vencimento? 19.03
4. (MÊS DE 30) Abro um produto dia 19.04 e ele vale por 30 dias após aberto. Qual a data de vencimento? 18.05
5. (MÊS DE 31) Abro um produto dia 19.05 e ele vale por 30 dias após aberto. Qual a data de vencimento? 17.05



Fechamento de caixa

Registrado e enviado aos responsáveis financeiros da franquia.

PATIO PAULISTA		DATA: DATA DO DIA
CAIXA 1	CAIXA 2	
DEPÓSITO:	DEPÓSITO:	
TROCO:	TROCO:	
DÉBITO:	DÉBITO:	
CRÉDITO:	CRÉDITO:	
Nº SELADORA:	COPOS VENDIDOS:	
VR:	IFOOD:	TOTAL DO DIA
PICPAY:	RELACRES:	
PIX:	CF:	
ABERTO: SUPREME E AFINS	GRÁTIS:	
DESPESAS:		
RESPONSÁVEL: NOME DE QUEM FECHOU O CX		
OBS.		

VALOR EM DINHEIRO QUE ENTROU NO DIA

TOTAL EM DÉBITO REGISTRADO PELA MAQUINA DE CARTÃO

NÚMERO DE REGISTRO SOMADO NO VISOR DA SELADORA ZERAR SEMPRE NO ULTIMO DIA DO MÊS. DURANTE O MÊS, MANTER SOMANDO. PARA NÚMERO DE VENDA DE COPOS DO DIA, SUBTRAIR O NUMERO DO DIA PELO NUMERO DO DIA ANTERIOR. POR ISSO A IMPORTÂNCIA DO REGISTRO COM FOTOS.

EM CADA UM, COLOCAR A SOMA TOTAL DAS RESPECTIVAS BANDEIRAS.

TOTAL EM R\$ USADO NO DIA, PARA DESPESAS EVENTUAIS

VALOR EM DINHEIRO FIXO DO CAIXA

TOTAL EM CRÉDITO REGISTRADO PELA MAQUINA DE CARTÃO

RESULTADO DA CONTA DE SUBTRAÇÃO DA SELADORA + DEMAIS ANOTAÇÕES DE COPOS DE RELACRE, ABERTO, GRÁTIS E CARTÕES FIDELIDADE.

SOMA DOS COPOS QUE POR ALGUM MOTIVO, APÓS A VENDA, PRECISOU CONTABILIZAR MAIS UM SELO ALÉM DO NORMAL.

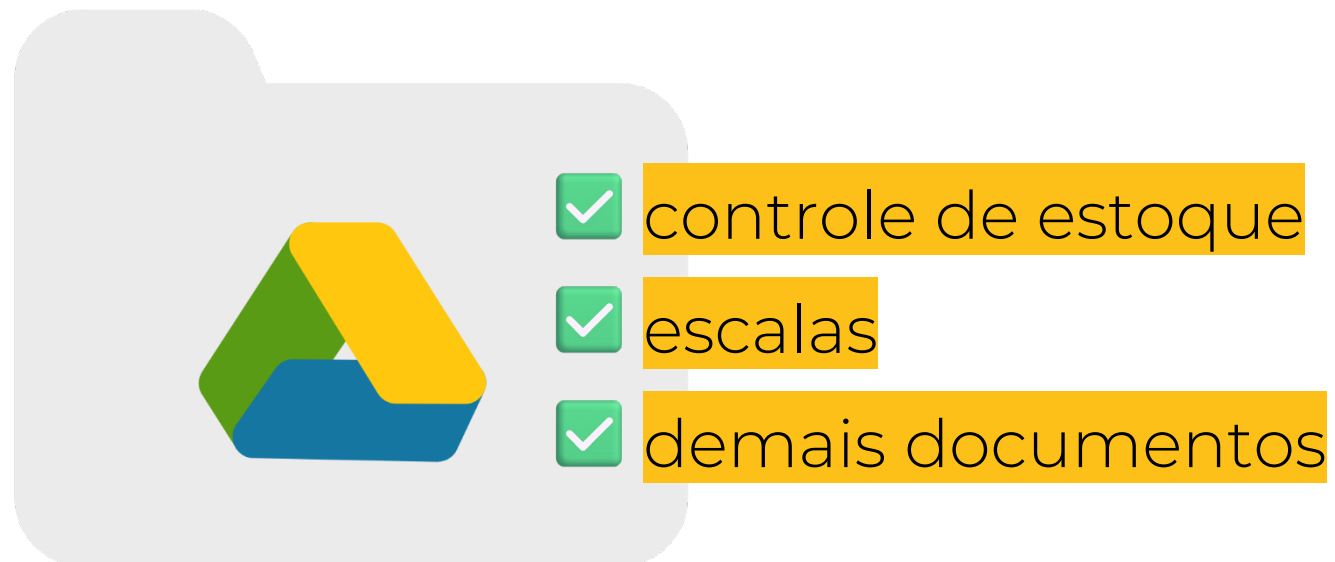
SOMA DOS COPOS QUE FORAM BRINDES, COMO RESULTADO DA CONCLUSÃO DO CARTÃO FIDELIDADE.

COPOS DADOS X MOTIVOS AUTORIZADOS PELO FRANQUEADO

AQUI, DESCREVER COM CLAREZA E OBJETIVIDADE QUALQUER EVENTUALIDADE QUE TENHA OCORRIDO NESTE FECHAMENTO. EXEMPLO DE TROCA DE DÉBITO POR CRÉDITO, DINHEIRO A MAIS OU A MENOS, ETC. CASO O FECHAMENTO SIGA NORMAL, NÃO PRECISA ESCREVER NADA.

Documentos úteis no **google drive**

O link geral deve ser disponibilizado pelo responsável da franquia e afins.



Conferência de mercadoria

Certifique-se que está recebendo todo material que consta em sua nota.
Caso seja recebimento de item refrigerado, não esquecer de conferir se consta a temperatura de recebimento ideal.

01/09/2020 XC1 - NFE

Recebemos do emitente os produtos e/ou serviços constantes da nota fiscal eletrônica indicada no lado
Destinatário: CHANGYONG COM. DE PRODTOS. ALIM. EIRELI (BUBBLE) NT-e Nº: 26.509 Série: 9

DATA DE RECEBIMENTO IDENTIFICAÇÃO E ASSINATURA DO RECEBEDOR

EM BRAGA PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA
R SAO CANDIDO 290 , PIRITUBA
SAO PAULO - SP
CEP: 02976-100
Fone: (11) 9721-74586

DANFE
Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica

0 - Entrada
1 - Saída

Nº: 26.509
Série: 9
Folha: 1/1

3520 0610 2191 2000 0138 5500 9000 0265 0915 5263 8525

CHAVE DE ACESSO

Consulta de autenticidade no portal nacional de NF-e
www.nfe.fazenda.gov.br/portal ou no site de Defez Autorizadora.
PROTEÇÃO DE AUTENTICAÇÃO DE TUDO
135200737898353 2020-08-25T14:17:51-03:00

VENDEDOR DA OPERAÇÃO
VENDA MERCADORIA SUBST.TRIB.
INSR. ESPECIAL
44912714116 INSR. ESPECIAL SUBST. TRIB. CNPJ 10.219.120/0001-38

DESTINATÁRIO / REMETENTE
RUA/RAMO SOCIAL
CHANGYONG COM. DE PRODTOS. ALIM. EIRELI (BUBBLE) CNPJ / CPF 09.799.430/0001-05 DATA EMISSÃO 25/08/2020
R DOMINGOS DE MORAIS 2564 LOJA 8 PISO 01 V. MARIANA DATA ENVIO/VALIDADE 25/08/2020
SAO PAULO SP CEP 0142790643 END. COM. EXTERNO/PAIS DATA DA SAIDA 19100303117

CÁLCULO DO IMPOSTO

BASE TOSI	VALOR TOSI	BASE TOSI IPI	VALOR TOSI IPI	VALOR TOTAL DOS PRODUTOS
0,00	0,00	0,00	0,00	60,00
VALOR FRETE	VALOR DESPESAS	DESCONTO	OUTRAS DESPESAS	VALOR TOTAL IPI
0,00	0,00	0,00	0,00	60,00

TRANSPORTADOR / VOLUMES TRANSPORTADOS

MODELO: 60 QUANTIDADE: 60 ESPECIE: PACOTES MARCA: BUBBLE PESO BRUTO: 4,9800 PESO LÍQUIDO: 4,8000

DADOS DOS PRODUTOS / SERVIÇOS

CD. PROD.	DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS / SERVIÇOS	SERVIÇOS MON.	UN. QUANT.	UN. VAL. UNITÁRIO	V. TOTAL	R. ICM	V. ICM	V. IPI	ALIC. ICM	ALIC. IPI
511111	LEITE FERMENTADO TARTIF	0,00	UN	1,0000	60,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

CÁLCULO DO ISSQN

INDICAÇÃO MUNICÍPIO VALOR TOTAL DOS SERVIÇOS BASE DE CÁLCULO DO ISSQN VALOR DO ISSQN

DADOS ADICIONAIS

CONDIÇÕES COMPLEMENTARES
TOTAL DA BASE TOSI RETIDO ANTERIORMENTE: 63,00, TOTAL DO ICM RETIDO ANTERIORMENTE: 2,40, VAL. APROX. TRIBUTOS: R\$ 14,40 (11,43%). FORT. ISSQN

RESERVADO AO FISCO

RECEBEMOS DE ZHIDA FOOD COMERCIO LTDA OS PRODUTOS E/OU SERVIÇOS CONSTANTES DA NOTA FISCAL ELETRÔNICA INDICADA ABAIXO. EMISSÃO: 16/02/2024 VALOR TOTAL: R\$ 899,00 DESTINATÁRIO: R. A. SANTO ANDRE SUCOS LTDA - AVENIDA INDUSTRIAL, 600 QUIOSQ12 - CAMPESTRE - SANTO ANDRE - SP NF-e Nº. 000.001.199 Série 001

DATA DE RECEBIMENTO IDENTIFICAÇÃO E ASSINATURA DO RECEBEDOR

ZHIDA FOOD COMERCIO LTDA
ZHIDA FOOD COMERCIO LTDA
Rua Santa Rita, 931
Part - 03026-030
São Paulo - SP Fone/Fax: 1661853120

DANFE
Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica

0 - ENTRADA
1 - SAIDA

Nº. 000.001.199
Série 001
Folha 1/1

3524 0251 1537 7700 0127 5500 1000 0011 9911 6140 6240

Consulta de autenticidade no portal nacional de NF-e
www.nfe.fazenda.gov.br/portal ou no site da Sefaz Autorizadora
PROTEÇÃO DE AUTENTICAÇÃO DE TUDO
135240342675794 - 16/02/2024 13:14:39

NATUREZA DA OPERAÇÃO
5102VENDA MERCADORIA DENTRO DO ESTADO ADQUIRIDAS OU RECEBIDA

REGIÃO ESTADUAL: 121029963114 REGIÃO ESTADUAL DO SUBST. TRIBUT: SP REGIÃO: 51.153.777/0001-27

DESTINATÁRIO / REMETENTE
RUA/RAMO SOCIAL
R. A. SANTO ANDRE SUCOS LTDA CNPJ / CPF 33.357.525/0001-38 DATA EMISSÃO 16/02/2024
AVENIDA INDUSTRIAL, 600 - QUIOSQ12 CAMPESTRE CEP 09080-500 DATA DA SAIDA/VALIDADE 16/02/2024
SANTO ANDRE SP FONE/FAX 121235870116 HORA DA SAIDA/VALIDADE 13:10:56

FATURA / DUPLICATA

Forma de Pagamento: 0 - À Vista
Valor: R\$ 899,00
Data de Vencimento: 16/02/2024
Valor: R\$ 899,00

CÁLCULO DO IMPOSTO

BASE DE CÁLC. DO ICM	VALOR DO ICM	BASE DE CÁLC. ICM ST	VALOR DO ICM SUBST.	V. IMP. IMPORTAÇÃO	V. ICM IPI REMET.	VALOR DO PGP	VALOR DO PIS	V. TOTAL PRODUTOS
899,00	160,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,79	869,00
VALOR DO FRETE	VALOR DO DESPESAS	DESCONTO	OUTRAS DESPESAS	VALOR TOTAL IPI	V. BASE IPI SUBST.	VALOR DA CONTRA	V. TOTAL DA NOTA	869,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26,65	899,00	

TRANSPORTADOR / VOLUMES TRANSPORTADOS

MODELO: 60 QUANTIDADE: 1 ESPECIE: UN MARCA: PESO BRUTO: 15,1000 PESO LÍQUIDO: 15,1000

DADOS DOS PRODUTOS / SERVIÇOS

CD. PROD.	DESCRIÇÃO DO PRODUTO / SERVIÇO	NOMENCL.	QTD. UNID.	OPOR.	UN.	QUANT.	V. UNIT.	V. DESP.	VALOR TOTAL	CÁLCULO ICM	V. ICM	V. IPI	ALIC. ICM	ALIC. IPI
4651	BUBBLE DE BLUEBERRY	13023100	200	S102	UN	1	135,00	0,00	135,00	135,00	24,30	0,00	18,00	0,00
4647	BUBBLE DE LICHIA	13023100	200	S102	UN	1	135,00	0,00	135,00	135,00	24,30	0,00	18,00	0,00
4650	BUBBLE DE MARACUJÁ	13023100	200	S102	UN	1	135,00	0,00	135,00	135,00	24,30	0,00	18,00	0,00
4652	BUBBLE DE MORANGO	13023100	200	S102	UN	1	135,00	0,00	135,00	135,00	24,30	0,00	18,00	0,00
5950	CAMISETA BKK AMARELA UNISSEX G	61091000	000	S102	UN	1	56,80	0,00	56,80	56,80	10,22	0,00	18,00	0,00
5972	CAMISETA BKK PRETA UNISSEX M	61091000	000	S102	UN	1	56,80	0,00	56,80	56,80	10,22	0,00	18,00	0,00
5963	CAMISETA BKK PRETA UNISSEX P	61091000	000	S102	UN	1	56,80	0,00	56,80	56,80	10,22	0,00	18,00	0,00
5955	CAMISETA BKK ROSA UNISSEX G	61091000	000	S102	UN	1	56,80	0,00	56,80	56,80	10,22	0,00	18,00	0,00
5960	CAMISETA BKK VERDE UNISSEX G	61091000	000	S102	UN	1	56,80	0,00	56,80	56,80	10,22	0,00	18,00	0,00
7278	BO DE MATCHA	18091000	200	S102	UN	1	55,00	0,00	55,00	55,00	11,70	0,00	18,00	0,00

DADOS ADICIONAIS

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

RESERVADO AO FISCO



Fale **CONOSCO**

A equipe de marketing Bubblekill estará sempre pronta pra ouvir você!
Para fins de sugestões ou caso precise de alguma ajuda, conte conosco.

Contato **MARKETING**

Whatsapp: (11) 94729-6108

E-mail: marketing@bubblekill.com.br





A equipe Bubblekill agradece sua participação.

Sucesso!