

ASSAÍ

#32
2019

assai.com.br

Bons Negócios

Especial

Como estimular seu lado criativo e atrair ideias incríveis para seu negócio

Rumo
CERTO

PÚBLICO FEMININO é cada vez mais protagonista do processo de compra

Sem limites para

EMPREENDER

Confeiteira mostra que é possível vencer todos os desafios e trabalhar fazendo o que se ama

TURISMO: Confira um delicioso guia com alguns dos principais pratos regionais brasileiros

PampersTM
supersec

se renovou!



**Tudo de conforto,
sem saquinho.**



Dúvidas e sugestões
 comunicacao interna@assai.com.br

Com apenas um clique, é possível acessar todo o conteúdo da Revista Assaí Bons Negócios no site: assai.com.br/revistas



Baixe o app e fique de olho nas ofertas para abastecer o seu negócio



Siga o Assaí Atacadista nas redes sociais



Expediente

CONSELHO EDITORIAL ASSAÍ ATACADISTA Presidente do Assaí Belmiro Gomes Diretor Comercial Wlamir dos Anjos Diretora de Marketing e Sustentabilidade Marly Yamamoto Lopes **MEGAMÍDIA GROUP** CEO Celso A. Hey CCO Eduardo Jaime Martins CMO Fernanda Hey de Moraes **MEGAMÍDIA EDITORA** Coordenação Geral Natu Marques MTB 8763 Coordenação Gabriel Sestrem Projeto Gráfico Jonny Santos Design Gabriella Fontoura Edição de Arte Jessica Fonseca e Suellen Winter **Colaboradores da Edição** (texto) Daniela Guiraldelli, Jessica Krieger, Juliana Fernandes, Mahani Siqueira e Katia Kreutz **Foto capa** Eduardo Amayo **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Lucas Rispoli - comercialassai@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Camila Beatriz Ferreira **Projeto Editado por** MegaMídia Group **Dúvidas e Sugestões** (41) 2106-8576 / revista@megamidia.com.br - Av. Iguazu, 2820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br **Impressão** Log & Print - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



Compromisso com o empreendedor

Gerenciar pessoas, fazer planejamentos, controlar estoque, cuidar da empresa como um todo e vencer novos desafios a cada dia. Essa é a rotina de inúmeros homens e mulheres, donos do próprio negócio, em todos os cantos do Brasil. São essas pessoas que mantêm aquecida a economia do país, que geram empregos, que melhoram a vida do consumidor e que, para isso, aceitam enfrentar todos os desafios de empreender.

Aqui no Assaí, valorizamos cada um que aceitou a nobre missão de ser um empreendedor. E na **Revista Assaí Bons Negócios** fazemos questão de não apenas entregar conteúdos relevantes para munir o empreendedor de boas informações e ajudá-lo no seu dia a dia, mas também de dar espaço e reconhecimento a quem tem desempenhado um ótimo trabalho Brasil afora. Por isso, nesta edição, gostaria de destacar a matéria de capa, que traz um pouco da história da Brigaderia da Vovó. A "vovó" em questão é a Mirian, que tem uma trajetória emocionante e vitoriosa,

nos negócios e na vida. Também destaco a editoria Rumo Certo, que fala sobre o crescente e definitivo protagonismo da mulher brasileira, que tem feito a diferença nos negócios, seja ao empreender, seja ao participar ativamente do processo de compra. Além desses, trazemos uma série de outros conteúdos especiais preparados com carinho para você, cliente Assaí!

Nossas equipes, nas 145 lojas distribuídas por todo o Brasil, têm um compromisso com o sucesso dos nossos clientes. Queremos que, ao final do dia, você tenha a certeza de ter dado os passos significativos rumo ao crescimento do seu empreendimento. Meu desejo é que as páginas desta edição da revista inspirem e agreguem muito ao seu negócio.

Boa leitura!

Belmiro Gomes
 Presidente do Assaí



08 **ASSAÍ NA INTERNET**
Confira os posts mais acessados em nossos blogs

14 **CARDÁPIO ASSAÍ**
Curiosidades e receitas com pamonha, iguaria popular em várias regiões do Brasil

12 **ASSAÍ MAIS**
Resultados: Assaí mantém crescimento elevado em 2018



26 **INSTITUCIONAL**
Assaí patrocina Taça das Favelas, Brasileirão 2019 e outros eventos esportivos

28 **ESPECIAL**
Como estimular seu lado criativo e atrair ideias incríveis para seu negócio



18 **MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA**
Empresária mostra que não há limites para empreender fazendo o que se ama



Os produtos Cargill
rentabilizam a gôndola e aumentam
o faturamento do cliente.





44 **PALAVRA DE ESPECIALISTA**

Como equilibrar vida pessoal e vida profissional e fazer o tempo render mais

50 **BEM-ESTAR**

Atenção à síndrome que tem o estresse no trabalho como principal gatilho

56 **ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS**

Capacitações, *workshops* e premiações alcançam empreendedores de todo o país

38

RUMO CERTO

Público feminino é, cada vez mais, protagonista do processo de compra

60 **ARTIGO SUSTENTABILIDADE**

Saiba como fazer sua parte e ser um consumidor mais consciente

74 **CAPACITAÇÃO**

Dicas de cursos rápidos para capacitação de empreendedores



66

TURISMO

Confira um delicioso guia com alguns dos principais pratos regionais brasileiros

Gomes da Costa



*Prático, saudável e versátil
para o seu dia a dia.*



Conheça todos os produtos Gomes da Costa, acesse:
gomesdacosta.com.br

+ informação

Confira os últimos posts com mais acessos no blog do Assaí e no portal Academia Assaí!

CUIDADOS COM O SOL

Tomar sol regularmente faz bem. Você sabia que o hábito ajuda a regular o sono e até a melhorar quadros de insônia, além de fortalecer o corpo contra a depressão e o estresse? Mesmo assim, é preciso evitar a exposição em excesso. Não deixe ler esse post completo sobre o assunto!

Confira em:
<http://bit.ly/2Hjb9Ky>



MÉTODO ESPINHA DE PEIXE

Você já ouviu falar no método Espinha de Peixe? A teoria é de Kaoru Ishikawa (falecido em 1989, foi um dos idealizadores do controle de qualidade total) e consiste em montar um quadro de causa e efeito que pode auxiliar a prever e a identificar problemas na produção da sua padaria, na logística do seu carrinho de cachorro-quente, no fluxo de entregas da sua pizzeria e em várias outras áreas da empresa. Saiba mais sobre o método e descubra como aplicá-lo no dia a dia do seu negócio!

Confira em:
<http://bit.ly/2r6g7Ah>



Leia +

Acesse o site assaí.com.br e confira outros assuntos.

Posicione seu smartphone sobre o QR Code para acessar o **blog do Assaí** e o **portal da Academia Assaí**.



Blog Assaí



Portal da Academia Assaí



Ipanema Jolie II Infantil



Ipanema Max Steel



Ipanema Happy feminina



Ipanema Urbana Masculina



Ipanema Classic Infantil



Ipanema Classic Feminina



Ipanema Classic Masculina

Ipanema



Rider R Ink





SALADAS AGRIDOCES

Confira três receitas de saladas agrídoces práticas e fáceis de fazer. Elas podem ser servidas como acompanhamentos perfeitos para quem quer deixar o prato mais colorido, leve e saudável. As opções também podem ser combinadas com outros tipos de alimentos, como frutas da estação, criando sabores incríveis!



Confira em:

<http://bit.ly/2jdeexv>



REDES SOCIAIS

Quer dicas rápidas para o seu negócio e notícias sobre o Assaí? Então curta nossas páginas:



facebook.com/assaiatacadistaoficial



[@assaiatacadistaoficial](https://instagram.com/assaiatacadistaoficial)



twitter.com/assaioficial



youtube.com/assaioficial



DICAS DE ALIMENTOS PARA VENDER NA PRAIA

O comércio de rua sempre traz uma série de oportunidades para vendedores, que costumam aproveitar a proximidade com o público para ter boas vendas. E, quando se trata de comercializar alimentos na praia, existem opções que são uma chance e tanto! Se você está buscando ideias de alimentos para vender na praia como ambulante, criamos uma lista com dicas de bons negócios!



Confira em:

bit.ly/2jfAvdV



GRÃO DE BICO CONGELADO GRANO



Rico em proteínas,
sais mineiras e
vitamina B,
não contém glúten,
nem colesterol.



+ PRÁTICO

Já vem hidratado e pré-cozido.
Basta descongelar e em poucos
minutos sua receita está pronta.

+ ECONÔMICO

Rende muito mais nas receitas.
Congelamento um a um, você usa o
quanto quiser e sem desperdício.

NATURALMENTE SAUDÁVEL

100% natural. Sem adição
de sal e conservantes.



O MELHOR CAMINHO DO CAMPO PARA A MESA

grano@grano.com.br

CRESCIMENTO ELEVADO em 2018

Loja Arapiraca/AL



Desempenho reflete período de forte expansão da rede, que no ano passado inaugurou 18 lojas em todo o Brasil

O Grupo Pão de Açúcar (GPA) divulgou, em fevereiro, relatório com os resultados do 4º trimestre de 2018 de todas as suas unidades de negócio. De acordo com o documento, que também reúne os resultados de todo o ano, os números do Assaí Atacadista foram os que apresentaram maior crescimento dentro do GPA. A rede apresentou evolução no desempenho em vendas e em lucro bruto, que teve crescimento de 41% com relação a 2017. Os números são reflexo da maturação das lojas abertas nos últimos anos e do retorno da inflação de alimentos. De acordo com o GPA, dentre diversos fatores,

também contribuíram para os resultados positivos: o sucesso das estratégias comerciais; o peso das ações promocionais da bandeira; os ajustes no sortimento de produtos; e a penetração do Cartão Passaí, que hoje contabiliza mais de 600 mil unidades.

Segundo o relatório, as vendas brutas do Assaí Atacadista cresceram 23,6% no 4º trimestre do ano passado, dando prosseguimento à evolução de volume de clientes e de ganhos de *market share*. Somando todo o ano de 2018, a receita totalizou uma evolução de 24,2%, enquanto as despesas com vendas, gerais e administrativas (como percentual da receita), apresentaram redução em relação a 2017.

MAIS INVESTIMENTOS A CAMINHO

Mesmo com o país ainda passando por um período de recuperação econômica, o Assaí Atacadista manteve um alto patamar de investimento no ano e terminou 2018 com 144 lojas em operação (sendo 18 novas unidades no período), gerando empregos e contribuindo para a retomada da economia do país.

No dia 27 de março, data da primeira inauguração de 2019 (loja Sezefredo Fagundes, localizada na capital paulista), a rede atacadista atingiu um total de 145 unidades em todo o Brasil, e há mais inaugurações previstas para o primeiro semestre.

Em quase dez anos, o GPA investiu uma média de R\$ 1,3 bilhão por ano. Para 2019, o grupo prevê investir o maior valor de sua história (entre R\$ 1,7 e R\$ 1,8 bilhão), permanecendo o Assaí como destino dos maiores investimentos. 📈

Foto: Divulgação

Petybon

Inspiração na cozinha,
força nas vendas

Tradição
que inspira
confiança.

Novas embalagens



Embalagens modernas:
muito mais atrativas no PDV

Qualidade indiscutível
muito mais sabor

Olha a pamonha!



Bastante popular em várias regiões do Brasil, a pamonha carrega o sabor e a história das Américas, dos índios e da cultura brasileira, além de ser uma das iguarias mais consumidas durante os festejos juninos



A pamonha é um alimento tradicional em diversos estados do país e tem muita história para contar, a começar pelo nome, cuja origem vem do Tupi e deriva da palavra “pamunã”, que significa “coisa pegajosa”.

O milho, nativo das Américas, é um dos principais ingredientes utilizados para a produção da pamonha. É um alimento consumido desde os tempos antigos, pelos povos pré-colombianos. “Na culinária do México, por exemplo, o milho é um dos principais ingredientes utilizados na alimentação. É, aliás, mais consumido do que no Brasil. Por lá, a pamonha é conhecida como Tamales”, explica o pamonheiro mineiro João Carlos Ribeiro.

Com o passar do tempo, o uso do milho foi sendo aprimorado, já que se trata de uma planta que possui grande variedade de combinações e é consumida de diferentes maneiras. A espécie que se tornou mais popular no Brasil foi o milho-verde. Ele pode ser consumido assado, cozido ou utilizado na produção de receitas diversas, como curau, pamonha, sucos, bolos e outras.

DE PORTA EM PORTA

Ribeiro trabalha com pamonha há mais de 20 anos. Ele tem uma pequena fábrica no interior de Minas e distribui para diversos municípios. Por lá, as pamonhas são vendidas tradicionalmente em carros, de porta em porta, utilizando um aparelho de som instalado no teto para avisar que “a pamonha quentinha está chegando na sua porta”.



ORIGEM E CONSUMO

De acordo com Câmara Cascudo, em seu livro “A História da Alimentação no Brasil”, receitas como pirão, pamonha, canjica, pipoca, dentre outras, tiveram origem com os índios brasileiros e, com a colonização das Américas, os portugueses e os africanos foram adaptando e produzindo outras receitas.

Não se pode provar de forma exata o local em que a pamonha “nasceu”, mas é um prato muito consumido na região Centro-Oeste, especialmente no estado de Goiás, onde é encontrado em mercados, restaurantes, feiras, pamonharias e rodovias. Em Goiás, as formas mais tradicionais de preparo da pamonha são as salgadas – cremosas e muito bem temperadas. Na mistura entra só o milho-verde fresco, recém-colhido, ralado e coado em pano de saco virgem, esaldado com muita manteiga. Em outros lugares costuma-se usar banha. Para o recheio, vale colocar

quase de tudo (principalmente quando a pamonha vem acompanhada do termo “à moda”), desde requeijão caipira, linguiça e queijo a pequi, guariroba, pimenta-de-bode, cheiro-verde e até jiló. Nas versões doces, há variações com queijo, creme de leite e coco fresco ralado.

Em Minas Gerais, a produção de pamonha nas grandes casas de fazendas por todo o interior do estado é uma tradição das famílias, que criaram o hábito de se reunir nas épocas de colheita para fazerem centenas delas. Por lá, a receita mais tradicional é a pamonha doce recheada com queijo, com a combinação do doce com o salgado conquistando paladares.

A pamonha também é muito popular em outros estados brasileiros, como São Paulo, onde normalmente é adicionado açúcar à massa. Já no Nordeste, a receita é doce e feita com leite de coco.

TRADIÇÃO REINVENTADA

A forma tradicional de fazer pamonha, cozida dentro da palha do milho, não mudou ao longo dos anos, mas ganhou algumas versões gourmetizadas, que levam ingredientes mais elaborados na finalização do prato. A chef Flávia Quaresma, por exemplo, inclui leite de coco e erva-doce na versão doce, que também leva melado de cana na finalização. Já na receita salgada, ela opta pelo recheio com queijo coalho.

De dezembro a junho, é realizada a colheita de milho em todo o país. Nessa época, encontram-se boas espigas para o preparo da pamonha. Para você se inspirar e até mesmo criar sua própria versão dessa iguaria brasileira, confira receitas (e passo a passo) de um *cupcake* e de um brigadeiro de pamonha. >>

Cupcake DE PAMONHA

INGREDIENTES

MASSA

- ✓ 1 xícara (chá) de açúcar
- ✓ 1 ovo
- ✓ ½ xícara (chá) de leite
- ✓ 120 g de manteiga
- ✓ 1 xícara (chá) de farinha de trigo
- ✓ ½ colher (sopa) de fermento em pó
- ✓ 1 xícara (café) de purê de milho

COBERTURA

- ✓ 1 caixa de leite condensado
- ✓ 2 xícaras (chá) de purê de milho
- ✓ Açúcar cristal verde a gosto

MODO DE PREPARO

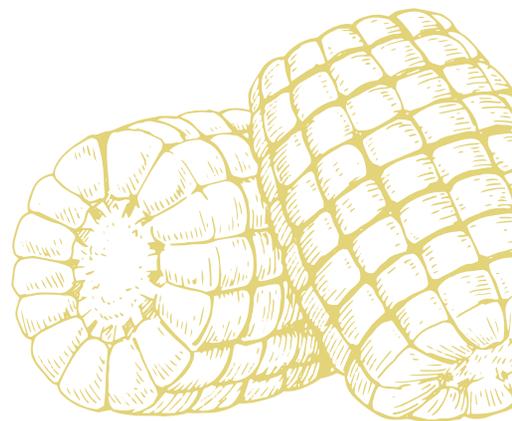
MASSA

Bata a manteiga em uma batedeira (utilizando batedor globo) na velocidade 3. Bata até que a manteiga amoleça e em seguida acrescente o açúcar, batendo até que vire um creme claro. Acrescente o ovo e bata até que o volume quase dobre. Passe para a velocidade 2 e adicione o leite batendo por mais um minuto. Em seguida, adicione a farinha de trigo e o fermento. Reserve. Acrescente o purê de milho à mistura e coloque a massa em oito forminhas grandes de papel. Leve ao forno para assar a 170°C por aproximadamente 30 minutos.



COBERTURA

Misture o leite condensado com o purê de milho, coloque a mistura em uma panela e cozinhe em fogo médio, mexendo constantemente até que a massa comece a desgrudar do fundo da panela. Retire do fogo e deixe esfriar. Depois, coloque em uma manga de confeiteiro e decore o *cupcake* já frio.





BRIGADEIRO *de Pamonha*

INGREDIENTES

- ✓ 1 espiga de milho grande (já cozida em água)
- ✓ 1 lata de leite condensado
- ✓ 100 g de creme de leite
- ✓ 1 colher (chá) de canela em pó
- ✓ ½ xícara (chá) de coco seco
- ✓ Coco seco para passar os brigadeiros

MODO DE PREPARO

Com o auxílio de uma faca, retire os grãos de milho da espiga e bata-os no liquidificador junto com o leite condensado, a canela e o coco até formar uma massa homogênea. Transfira essa mistura para a panela e acrescente o creme de leite. Mexa o doce até desgrudar da panela. Em seguida, transfira para um prato e deixe esfriar por completo. Depois de frio, faça bolinhas e passe no coco. 🍌



por *Daniela Guiraldelli*





Sem limites

PARA EMPREENDER

Confeiteira mostra que é possível vencer todos os desafios e trabalhar fazendo o que se ama

Mirian dos Santos Azevedo (fundadora e sócia-proprietária da Brigaderia da Vovó) herdou de sua mãe, Jurecy Silva dos Santos, o esforço e a persistência para levar sustento à família e tocar o próprio negócio. Dona Jurecy se casou muito jovem, aos 15 anos. Cinco anos mais tarde, viu-se na necessidade de trabalhar como professora para sustentar seus quatro filhos. "Somos uma família de mulheres guerreiras. Aprendi

isso desde cedo com os ensinamentos e os exemplos da minha mãe. Comecei a brigaderia em parceria com minhas três filhas (Rebeca, Larissa e Dalila). Compramos uma caixa de leite condensado e juntamos dinheiro para comprar mais duas, três e assim por diante. A minha mãe mora em Arraial do Cabo, cidade que fica a pouco mais de 40 quilômetros de Cabo Frio. Mesmo com 83 anos, ela sempre me ajuda na loja quando está aqui", afirma Mirian. >>



"No início, o negócio se resumia a uma mesa cheia de brigadeiros na varanda de casa. Hoje, estamos aprendendo a ser empresárias no ramo da gastronomia"

Mirian S. Azevedo



PRIMEIROS PASSOS

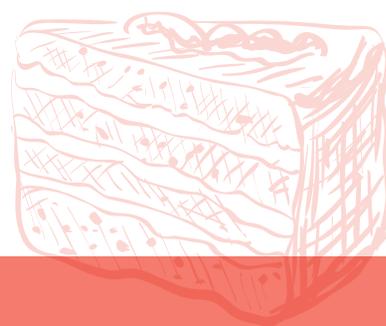
Mirian (a “vovó” do nome da empresa) também foi à luta para sustentar a família em um momento difícil e decidiu abrir a brigaderia no ano de 2012. Na época em que considerava abrir o negócio, a empresária se viu motivada não apenas pela questão financeira, mas principalmente pelo desafio profissional, já que naquele momento estava insatisfeita com o trabalho que exercia. “Trabalhei por 16 anos na Prefeitura de Cabo Frio e estava infeliz no meu emprego. Precisava tomar uma atitude para mudar minha vida, e a paixão pela cozinha facilitou a mudança. Somos uma família que ama estar junta em uma mesa farta, e os doces são a nossa perdição”, conta.

A empresa, realização do sonho de quatro mulheres empreendedoras, deu os primeiros passos com uma operação tímida no município de Cabo Frio. “No início, o negócio se resumia a uma mesa cheia de brigadeiros na varanda de casa. Hoje, estamos aprendendo a ser empresárias no ramo da gastronomia”, observa Mirian.

"Trabalhei por 16 anos na Prefeitura de Cabo Frio e estava infeliz no meu emprego. Precisava tomar uma atitude para mudar minha vida, e a paixão pela cozinha facilitou a mudança. Somos uma família que ama estar junta em uma mesa farta, e os doces são a nossa perdição"

Mirian S. Azevedo





CUIDADO COM CADA DETALHE

O ponto comercial onde está localizada a Brigaderia da Vovó fica embaixo do apartamento onde dona Mirian mora. A empresa, que começou na casa da família, permanece até hoje no mesmo local.

Ano após ano, Mirian e as filhas trabalham para expandir o negócio por meio da inovação no cardápio, nos serviços e no estabelecimento. Mesmo a brigaderia tendo apenas seis anos de atividade, já passou por cinco grandes reformas. “Além do cardápio, também nos preocupamos com o ambiente. Desde a inauguração da loja, fizemos uma série de melhorias para ampliar e

melhorar o espaço de atendimento e as nossas cozinhas”, ressalta.

Como a loja fica na região central de uma cidade turística, recebe um grande fluxo de clientes. “Além dos turistas, a população local sempre marca presença. Atendemos um público bastante diversificado, com pessoas de todas as idades. Gostamos de atender aos mais diversos perfis de clientes e queremos que todos possam se deliciar com nossos doces”, destaca Mirian. O salão da brigaderia comporta 36 pessoas, e a estrutura é composta por três cozinhas para atender à demanda. >>



Os doces são todos artesanais, com receitas autorais desenvolvidas na casa. No ano passado, a família passou a produzir uma linha de doces finos para casamentos e festas, além de receitas próprias para datas sazonais, como a Páscoa, o Dia das Mães e o Dia dos Namorados. “Só utilizamos ingredientes que consumimos em nossa própria casa. Se é bom para nós, é bom para o nosso cliente”, diz.

Para a empresária, agradecer ao cliente é a prioridade. “Quando

os erros acontecem, a saída é aprender com eles para melhorar e crescer. Nosso plano para o futuro é aperfeiçoar os serviços que prestamos. Também temos investido em cursos, visando melhorar a produção para atender às expectativas dos nossos clientes. Além disso, temos o sonho de abrir outras lojas. O caminho é longo para chegar à excelência no atendimento e no serviço prestado, mas hoje a Brigaderia da Vovó é a nossa maior realização!”, ressalta.



"O Assaí tem sido um parceiro importante, e grande parte da nossa matéria-prima é comprada lá. Fazemos compras diárias. Só tenho a agradecer aos meus parceiros, em especial ao Assaí, e aos nossos clientes, que são os grandes responsáveis pelo nosso sucesso"

Mirian S. Azevedo





PARCEIRO ASSAÍ

O Assaí Atacadista de Cabo Frio/RJ é um grande parceiro da brigaderia. “O Assaí tem sido um parceiro importante, e grande parte da nossa matéria-prima é comprada lá. Fazemos compras diárias. Só tenho a agradecer aos meus parceiros, em especial ao Assaí, e aos nossos clientes, que são os grandes responsáveis pelo nosso sucesso”, destaca. 🍷

Saiba mais

Brigaderia da Vovó

Endereço:

Avenida 13 de Novembro, 60

Centro - Cabo Frio/RJ

Telefone: (22) 2645-3550



CONTE SUA HISTÓRIA!

É proprietário de um negócio e tem uma boa história de empreendedorismo para contar?

Entre em contato pelo e-mail

clientes@assai.com.br

Nossa equipe vai avaliar sua história e você pode aparecer aqui na revista!

NOVO

OMO[®]

lavagem **perfeita**

NÃO DEIXA RESÍDUOS



¹ COMPARADO COM DETERGENTES EM PÓ DO MESMO FABRICANTE. REMOVE MANCHAS COMO ÓLEO DE COZINHA, SUCO DE LARANJA E SORVETE DE MORANGO, TECIDO ALGODÃO.

+ PODEROSO RENDE MUITO





ASSAÍ APOIA EVENTOS ESPORTIVOS

Taça das Favelas, Paulistão e Brasileirão 2019 estão entre os eventos patrocinados

O Assaí continuará apoiando importantes eventos esportivos em 2019. Depois de passar a nomear o Brasileirão, principal competição de futebol do país, e de entrar em campo no Paulistão e no Brazil Global Tour, a rede atacadista passou a ser a patrocinadora oficial da Taça das Favelas, o maior torneio de futebol entre favelas em todo o mundo, na sua primeira edição em São Paulo.

CIDADANIA E ESPORTE

Organizada pela Central Única das Favelas (CUFA), a Taça das Favelas visa contribuir para a promoção da cidadania por meio do esporte, influenciando positivamente a realidade de crianças e jovens. Desde sua primeira edição, realizada em 2012, mais de 100 mil jovens já participaram do torneio, que tem se consolidado como uma oportunidade para revelar novos talentos para o futebol.



O patrocínio do Assaí está alinhado com os propósitos do evento e reforça o compromisso da empresa com a estratégia de engajamento social. Dessa forma, promove o desenvolvimento das comunidades em que a rede está presente e prioriza ações com foco na melhoria das condições sociais da população do entorno das lojas. Além da disputa, serão ministrados *workshops* para as equipes participantes com temas que envolvem regras, comprometimento dentro e fora de campo, convívio e integração social e muito mais.

O QUE JÁ ACONTECEU

Após a realização das peneiras, nos dias 16 e 17 de março, foram selecionados jogadores para 64 equipes masculinas e 32 equipes femininas. Cada favela contou com até 400 atletas, sendo selecionados 30 jogadores para formar a seleção que disputará os jogos. As chaves foram sorteadas no dia 23 de março, no Museu do Futebol, ocasião em que foram reunidos representantes de todos os times.

BOLA ROLANDO

Os jogos serão disputados em quatro fases, e a final será realizada no dia 1º de junho, no estádio Pacaembu. Confira as datas de todas as fases a seguir.

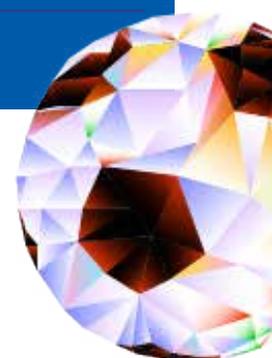
BRASILEIRÃO ASSAÍ 2019 COMEÇA EM ABRIL

A principal competição de futebol do país continua levando o nome do Assaí, que fechou contrato de patrocínio com a Confederação Brasileira de Futebol (CBF) também para este ano. Os jogos da Série A têm início no dia 28 de abril e, na atual temporada, a marca

TAÇA DAS FAVELAS	
AÇÕES	DATAS
INÍCIO DOS JOGOS	6 DE ABRIL
ELIMINATÓRIAS	7, 13, 14, 27 E 28 DE ABRIL 4, 5, 11 E 12 DE MAIO
QUARTAS DE FINAL	18 DE MAIO
SEMIFINAL	19 DE MAIO
FINAL	1 DE JUNHO

da empresa permanecerá associada ao nome do campeonato na divulgação de conteúdos oficiais e nas propriedades comerciais da competição.

De acordo com dados da Federação Internacional de História e Estatísticas do Futebol (IFFHS, na sigla em inglês), o Brasileirão é o terceiro campeonato nacional mais forte do mundo, atrás apenas dos campeonatos espanhol e inglês. Além disso, o torneio também é um dos mais expostos internacionalmente (transmitido para 155 países) e o mais visto no continente americano. 🍷



Você pode acompanhar a Taça das Favelas e saber como assistir aos jogos pelo site do evento: tacadasfavelas.com.br

CRIATIVIDADE *sem limites*

Descubra como estimular seu lado criativo e atrair ideias incríveis para o dia a dia da sua empresa



"Criatividade não é apenas inovar na forma de transmitir a mensagem, também envolve fazer isso com pouco orçamento"

Mauro Fontes

A criatividade é a essência do pequeno negócio. Afinal, tudo começa com uma boa ideia, não é mesmo? Depois vem a escolha do nome da empresa, do desenho da marca, das cores, do slogan... E é só o começo. Para atrair novos clientes, resolver problemas, economizar e continuar se destacando no mercado, o empreendedor precisa ser cada vez mais criativo no dia a dia.

Para isso, não é preciso gastar muito com soluções relacionadas à tecnologia. Pelo contrário: ser criativo é fazer muito com pouco, o que só é possível quando se tem boas ideias. E a chef Patrícia Lopes teve duas: ela fundou a *Cook It*, que fabrica potes com ingredientes secos que se transformam em pratos requintados em poucos minutos; e decidiu compartilhar sua cozinha com outros empreendedores que alugam o espaço. "O importante é sair na frente. Ser pioneiro nesse mercado define o lugar que você vai conquistar", acredita a empreendedora.

Mas como você pode usar a criatividade a seu favor? "O empresário precisa ter em mente que deve focar 80% de seu tempo em atividades voltadas para marketing e atração de clientes", explica Mauro Fontes, CEO da Contabilivre, plataforma de contabilidade on-line para pequenos empreendedores. "O importante é definir a mensagem que deseja transmitir e encontrar a melhor forma de apresentá-la aos clientes. Criatividade não é apenas inovar na forma de transmitir a mensagem, também envolve fazer isso com pouco orçamento", completa. >>

EXERCITANDO A CRIATIVIDADE

Não basta ter só uma boa ideia. É preciso ter outras para se manter em constante renovação. "Ser criativo é uma tarefa diária, não é algo para se fazer de vez em quando. O cliente sempre espera por novidades no mercado. É um público exigente em qualquer área", observa Tânia Buchmann, supervisora do curso de Fotografia do Centro Europeu, umas das principais escolas de economia criativa do Brasil. Ela enumerou algumas dicas práticas para que outros pequenos empresários possam explorar o lado criativo. Confira!

"Inovar não quer dizer fazer algo novo a toda hora, e sim aperfeiçoar o que já existe. Não é copiar, mas ter inspirações daquilo que está dando certo em algum lugar. Criar, por outro lado, é construir algo novo"

Tânia Buchmann



Depois de fundar a *Cook It*, a chef Patricia Lopes continuou buscando novas formas de alcançar seus clientes e criou uma loja virtual. Na cozinha compartilhada, além de ter um ganho a mais, ela faz novos contatos e exercita a criatividade.

EVITE ROTINAS EM EXCESSO

A primeira dica para exercitar o lado criativo é fugir da rotina. Em vez de fazer sempre a mesma coisa todos os dias, procure variar as atividades no trabalho. Além de desenvolver a criatividade, isso também é uma boa maneira de supervisionar todos os processos de sua empresa. Por exemplo: em um dia, sair para acompanhar as entregas; no outro, ficar na loja recepcionando os clientes, e assim por diante.

DESCANSE A MENTE

Descansar a mente inclui tirar um tempo para cuidar da cabeça, afinal, é dela que você vai extrair a criatividade necessária para o seu negócio. Os momentos de descanso devem ser desfrutados ao máximo, pois é nessas horas que costumam surgir as melhores ideias e soluções. Estipular um tempo diário de leitura e aprender outro idioma são ações que ajudam a exercitar a mente de forma leve.



BUSQUE NOVOS ARES

"Para criar é necessário 'respirar', caminhar, ir a lugares onde tem algo parecido com o produto que você vende, não precisa ser igual. Visite feiras da sua área, não enxergue os concorrentes como inimigos, tenha respeito pelas ideias deles", aconselha Tânia Buchmann. "Inovar não quer dizer fazer algo novo a toda

hora, e sim aperfeiçoar o que já existe. Não é copiar, mas ter inspirações daquilo que está dando certo em algum lugar. Criar, por outro lado, é construir algo novo", completa.

Muitas vezes, não é preciso ir a uma feira para monitorar a concorrência: basta dar uma boa navegada na internet. Para a chef

Patrícia Lopes, as redes sociais são ótimas ferramentas para monitorar os clientes e orientar novas ideias: "Ficar de olho no consumidor final é crucial. As redes sociais, hoje em dia, são um grande termômetro. As pessoas postam muitas coisas interessantes e falam sobre tendências que estão em alta". >>

ESCUTE SEUS FUNCIONÁRIOS

Dar espaço às opiniões dos colaboradores pode não só abrir portas para sua empresa, mas também contribuir para a motivação e a produtividade de todos os envolvidos. "Escute os funcionários e dê chance para que suas ideias sejam usadas. Pelo menos uma vez! Faça um rodízio, semanal ou mensal, de ideias criativas. Isso é bastante motivador. E, caso a ideia funcione, recompense de forma criativa", orienta Tânia.



SEJA OUSADO

A criatividade pode ser o diferencial para sua empresa se destacar no mercado, mas ela deve vir acompanhada de uma boa dose de coragem. Só assim suas ideias terão a força necessária para atrair os clientes, como alerta o consultor Mauro Fontes: "Ações impactantes são as que trazem maior retorno. Descontos pequenos não chamam a atenção. Descontos maiores, ou até gratuidades, dentro de um período muito curto de tempo, podem trazer um grande número de clientes, que vão acabar conhecendo o estabelecimento e retornando para futuras compras".

DIVIRTA-SE CRIANDO

Outra dica é tentar se divertir junto com o cliente. "Albert Einstein já dizia que criatividade é a inteligência se divertindo", lembra a especialista do Centro Europeu. Para ela, uma boa forma de atrair o cliente é oferecer algo a mais nesse sentido: "Por exemplo, uma faixa criativa pode ser algo divertido e, no mínimo, mostra que ali tem criatividade. Por que não entrar em um lugar que me faz rir?". Repensar a fachada e a vitrine também dá resultado: "Às vezes, apenas um produto na vitrine chama mais a atenção do que vários". >>



Escolha

A marca mais vendida e preferida pelas mães*

*Nielsen/BHT Ipsos - 2016



IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS - CONTÉM GLÚTEN

"O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS."

Onde buscar a criatividade?

“Pensar fora da caixa” significa encontrar soluções criativas para os problemas da sua empresa. São soluções que irão ajudar a economizar ou a ganhar mais nas vendas. Veja onde você pode encontrar essas ideias valiosas:



1

DENTRO DE SI MESMO: Fugir da rotina ajuda a estimular a criatividade. O simples ato de buscar o novo já nos torna mais inovadores. Fazer um caminho diferente no trânsito ou mesmo tomar banho de olhos fechados são pequenas mudanças que ajudam a sair da zona de conforto, estimulando o potencial criativo.

2

NA CONCORRÊNCIA: Não se trata de copiar, mas de se inspirar em exemplos que deram certo e aplicá-los em sua empresa. “Pense que tudo já foi inventado, mas ninguém inventou do seu jeito, com a sua cara”, aconselha Tânia Buchmann, especialista em processo criativo.

3

NA INTERNET: “Faça pesquisas mais apuradas, junte palavras, veja em outros países como anda o mercado do produto que você comercializa e busque sugestões de marketing de vendas”, recomenda Tânia. Nas redes sociais, não tenha medo de ousar: “Divirta-se fotografando como se você fosse o cliente. Faça foto dos seus produtos de diferentes ângulos, misture cores e sabores nas fotos”.

4

NOS FUNCIONÁRIOS: Reunir os colaboradores para discutir ideias que possam ser úteis à empresa pode abrir a cabeça do empreendedor e também é uma maneira de motivar a equipe. Experimente recompensar as melhores iniciativas com prêmios criativos.

5

NOS CLIENTES: Conhecer a fundo o consumidor final é fundamental para entender suas necessidades. O fator presencial é essencial, mas as redes sociais também ajudam muito nessa etapa. Com elas, ficou mais fácil se aproximar dos clientes, interagir e escutar suas sugestões.

CONHECIMENTO ATRAI CRIATIVIDADE

A capacitação profissional abre portas para sua empresa e pode ser o gatilho para grandes ideias que ainda estão por vir. Quando é de graça, melhor ainda! A Academia Assaí oferece o curso on-line gratuito Todos Podem Empreender, com importantes dicas para o seu negócio. Basta se cadastrar e assistir às videoaulas, a qualquer hora e em qualquer lugar!



Acesse o site:
academiaassai.com.br

Novo



ALPINO®



**CHEGOU O NOVO
ACHOCOLATADO ALPINO®.**

**SABOR ÚNICO DOS ALPES
PERFEITO PARA BEBIDAS E RECEITAS INESQUECÍVEIS.
EXPERIMENTE!**



 **Nestlé**
PROFESSIONAL®

*Imagem meramente ilustrativa.

HUGGIES[®] BRAND

22 de Maio

Dia Internacional do Abraço





Seus abraços inspiram os nossos.



por Katia Kreutz

Elas DECIDEM



Mudanças sociais e culturais têm tornado público feminino cada vez mais protagonista do processo de compra

É bem provável que você já tenha ouvido falar sobre “empoderamento feminino”. O termo tem sido usado com frequência para definir a forma como as mulheres estão ocupando mais espaços e adquirindo mais autonomia para tomar decisões na sociedade. Esse movimento de emancipação e de luta por equidade, potencializado pelas redes sociais e pelos meios de

comunicação, tem refletido também na maneira como o público feminino passou a consumir produtos e serviços. De acordo com uma pesquisa realizada pelo Data Popular e Instituto Patrícia Galvão, 85% das decisões sobre o consumo doméstico são tomadas pelas mulheres, o que tem levado muitas marcas a repensarem suas estratégias de marketing. “Cada vez mais, a mulher tem se preocupado com sua relação

com as marcas. Se algo a ofende, fere sua identidade ou a afasta daquilo em que acredita, ela irá buscar outras opções. As consumidoras estão mais críticas e mais atentas, buscando marcas que as representem, e eu vejo isso de maneira muito positiva”, afirma a fundadora do Empreendedorismo Rosa Lênia Luz, que presta assessoria, consultoria e mentoria para mulheres que desejam empreender.



MUDANÇA DE COMPORTAMENTO

As mudanças de comportamento afetam o dia a dia de muitas famílias. Com as mulheres cada vez mais ativas no mercado de trabalho, as tarefas domésticas – que incluem as compras no supermercado – há tempos deixaram de ser uma responsabilidade exclusivamente feminina. Nesse sentido, o segmento do varejo alimentar é um dos mais afetados pelas transformações da sociedade. “O mercado de consumo está se equilibrando, embora os itens de beleza e de bem-estar sejam muito consumidos pelas mulheres. Sou casada, tenho um negócio

com meu marido e dividimos nossos papéis em casa, inclusive as compras no mercado”, comenta Lênia.

De acordo com a empresária, por causa dessas mudanças de comportamento, se uma marca fizer um comentário depreciativo sobre o universo feminino, acaba perdendo pontos com esse público consumidor. “O grande fator de mudança está na informação: a mulher, hoje, questiona o posicionamento das marcas. Não se trata apenas de comprar porque um produto é necessário ou está barato, mas de observar o que aquele produto representa para a consumidora”, atesta.



“As consumidoras estão mais críticas e mais atentas, buscando marcas que as representem”

Lênia Luz

NOVOS HÁBITOS

A pesquisadora Erika Amaral, que estuda questões de gênero na ECA/USP, sentiu uma mudança em seus próprios hábitos de consumo quando se deparou com esses assuntos. “Ter conhecimento dessas questões afetou várias partes da minha vida. Por exemplo, tenho uma ideia muito clara de que, nas lojas de roupas, não preciso ficar presa aos

produtos indicados para a minha idade, porque entendo que qualquer roupa pode ficar bem em qualquer corpo. Ou, quando penso: ‘não posso usar essa roupa justa porque só fica boa em mulher magra’, estou concordando com uma regra que envergonha todos os corpos que fogem a esse padrão. São normas antiquadas que nos oprimem e que

precisam ser trabalhadas todos os dias, conscientemente. Então, as discussões de gênero contribuem para nos libertarmos de diversos preconceitos”, explica.

O comportamento dos consumidores, que leva em conta seu impacto na sociedade e no meio ambiente, acaba promovendo a conscientização das próprias empresas. >>



Foto: Ale Manchini

Lênia Luz com time do Empreendedorismo Rosa

EMPRESAS CONSCIENTES

As mulheres têm buscado marcas mais humanas, autênticas e verdadeiras. Considerando essas novas demandas, grandes empresas de diferentes setores (de higiene pessoal e beleza a bebidas alcoólicas e automóveis) têm investido em diversidade, focando na mudança de paradigmas, na desconstrução de visões machistas e na valorização

da representatividade feminina. Estão buscando, ainda, trazer uma variedade maior de tipos de corpos e de cabelos e de tons de pele em suas campanhas.

De acordo com Lênia, os pequenos negócios devem seguir o mesmo caminho das grandes marcas e investir mais na diversidade, evitando focar em estereótipos que priorizem determinados

tipos de corpos ou de tons de pele em detrimento de outros em suas ações. “Assim como as grandes empresas, os pequenos empreendedores precisam se alinhar às questões que estão em pauta na sociedade. Quanto mais próximas as empresas estiverem do seu público, mais sucesso e engajamento conseguirão obter”, completa a consultora.

Na prática!

Confira dicas especiais para alinhar a comunicação do seu negócio com o público feminino!



1 Conheça melhor suas clientes por meio de conversas abertas. É importante entender suas opiniões e, principalmente, o que é preciso mudar.



2 Crie relacionamentos verdadeiros e coloque-se no lugar das suas clientes para, assim, oferecer a elas um serviço e/ou uma experiência de compra melhores.



3 Não generalize. Há vários tipos de mulheres, com diferentes interesses e personalidades. Nem todas são frágeis ou gostam de rosa.



4 Redefina suas relações pessoais com as mulheres, buscando empatia e respeito e fazendo com que essas redefinições se tornem parte da cultura do negócio.

“O grande fator de mudança está na informação: a mulher, hoje, questiona o posicionamento das marcas. Não se trata apenas de comprar porque um produto é necessário ou está barato, mas de observar o que aquele produto representa para a consumidora”

Lênia Luz

TRANSFORMAÇÃO QUE VEIO PARA FICAR

Para Lênia, o empoderamento feminino veio para ficar. “As consumidoras estão priorizando, cada vez mais, marcas que as representem em todos os aspectos, e certamente as empresas podem ter ganhos”. Para a empresária, isso quer dizer que, no mundo de hoje, é preciso sobretudo ser honesto. “O coletivo está mais inteligente e mais unido, por isso se fala tanto em sororidade (união e parceria entre as mulheres). É um

momento bonito, porque a mulher não consome mais passivamente. Ela pensa no que está consumindo com um olhar crítico, porque entendeu que tem voz e poder. Não vejo esse movimento como uma questão geracional, mas como uma construção cultural, que também tem a ver com a independência econômica, que deu à mulher liberdade e autonomia para fazer escolhas com seu próprio dinheiro”, completa. 📌

Perfil das consumidoras



46% dos lares brasileiros têm mulheres como principais responsáveis pelas decisões familiares.

3 em cada 5 mulheres brasileiras dizem ter uma vida financeira organizada.

64,8% das brasileiras entrevistadas já mudaram seus hábitos de compra por causa das redes sociais.

52,6% costumam fazer avaliações ou comentários na Internet sobre os produtos que compram.

Fonte: Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL)

SEJAM BEM-VINDOS

SABOR NA MEDIDA CERTA



Coca-Cola
Brasil



por Mahani Siqueira



De olho NO RELÓGIO

Consultor dá dicas sobre gestão inteligente do tempo para equilibrar vida pessoal e vida profissional

Anos atrás, Henri Cardim, hoje consultor empresarial, não entendia como alguns colegas e parceiros comerciais conseguiam equilibrar os compromissos profissionais com momentos de descanso e lazer. Estressado, acima do peso e sem tempo para nada, decidiu estudar maneiras de organizar a agenda e equilibrar vida pessoal e vida profissional. Depois de se aprofundar em leituras, que envolveram até os métodos do presidente norte-americano Benjamin Franklin, Cardim percebeu que em qualquer profissão é possível gerenciar melhor o tempo, desde que as prioridades sejam definidas da forma correta.

Hoje, o assunto é um dos temas que o consultor mais aborda em palestras e reuniões com clientes. Confira nossa conversa com Henri Cardim sobre como se organizar melhor e cuidar bem do próprio tempo!

Revista Assaí Bons Negócios: Qual a importância de gerenciar bem o tempo para aumentar a produtividade?

Henri Cardim: Sempre se ouviu a frase “tempo é dinheiro”, mas isso não é verdade. Quando você perde algo material, você ainda tem a possibilidade de comprar novamente. Bens são duráveis e podem ser repostos. Agora, quando você perde tempo,

perde vida. O tempo passa e acaba. A importância do tempo, então, é você ganhar mais vida, e não perder com atividades improdutivas. A vida é contagem regressiva, e é necessário ter respeito por esse bem que não é repostado. No caso de empreendedores, o maior desafio é entender isso. Quando alguém compreende essa lógica, muda o comportamento e as escolhas de como gastar o tempo.

RABN: Quais são os primeiros passos para organizar as atividades do dia a dia?

HC: O primeiro passo é entender a diferença entre os conceitos de urgente e importante. Urgente é aquilo que

exige um prazo, e importante é o que tem relevância na sua vida ou no seu negócio. Quando eu sei que tenho um prazo para algo, sei que aquilo é urgente. Mas, se eu tenho duas tarefas com um prazo similar, eu verifico qual delas é mais importante para a minha vida ou para a minha empresa naquele momento. A regra é essa: definir o que é urgente e depois definir o que é importante. O empresário de sucesso é o sujeito que toma a decisão de priorizar as atividades que sabe que terão algum reflexo positivo em sua vida e em seu negócio.

RABN: De que forma o proprietário de um empreendimento pode organizar melhor as tarefas que tem pela frente?

HC: Ter uma agenda é fundamental. Não existe na história um empresário que tenha sucesso sem uma agenda, que pode ser de papel, eletrônica ou

digital. Para se organizar, sugiro usar as cores do semáforo. Aquilo que for muito importante naquele dia, coloca em vermelho. O menos urgente fica em amarelo. E as tarefas pouco importantes você coloca em verde. Assim, é possível priorizar as atividades fundamentais e terminar o dia com uma sensação de dever cumprido.

RABN: No caso de quem está à frente de um negócio, quais pequenos hábitos podem ser inseridos na rotina para fazer a diferença na gestão do tempo?

HC: O ser humano é feito de corpo e mente. Se o corpo está cansado, a mente não funciona. É imprescindível cuidar disso. Sem saúde você não faz nada. É por isso que os empreendedores de sucesso sempre dedicam tempo para uma atividade física. O empresário que cuida do corpo rende mais.

RABN: Como é possível conciliar projetos pessoais com o gerenciamento do negócio?

HC: Para ter uma vida de qualidade com a família e com os amigos, respeitando o próprio corpo e o próprio espírito, é importante se organizar, porque eu acredito que para tudo há tempo. O principal desafio é saber fazer escolhas melhores. É muito parecido com a alimentação. Eu sei o que eu preciso comer para ter uma alimentação e um corpo mais saudáveis, mas é preciso fazer a escolha certa na hora em que decidir o que comer. Também sempre digo que é preciso saber falar “não”. Ser empresário é tomar decisões, e tomar uma decisão significa abrir mão de algo. Em determinados momentos, será preciso dizer “não” para clientes e compromissos e dizer “sim” para você e para a sua espiritualidade. >>

“A vida é contagem regressiva, e é necessário ter respeito por esse bem que não é repostado. Quando alguém compreende essa lógica, muda o comportamento e as escolhas de como gastar o tempo”

Henri Cardim



Organize-se!

Aplicativos e outras ferramentas digitais podem dar uma mãozinha na hora de gerenciar melhor o próprio tempo. Confira algumas dicas!



TRELLO

Com versões gratuitas e pagas (*premium*), é um dos principais aplicativos para a organização de projetos. Pode ser utilizado também para organizar trabalhos em equipe adicionando outros usuários.



GOOGLE AGENDA

O Google, uma das maiores empresas do planeta, não brinca em serviço e criou essa excelente ferramenta de agenda gratuita com várias funcionalidades. A agenda é perfeita para uso pelo *smartphone*!



MICROSOFT OUTLOOK

O popular serviço de e-mail da Microsoft está remodelado e conta com diversas ferramentas para organizar compromissos e tarefas.



WUNDERLIST

Trata-se de um gerenciador de tarefas completo, com interface agradável e intuitiva. Além disso, a maioria dos recursos para uso individual é gratuita! 🌈

“É fundamental, todos os dias, reservar entre 5 e 15 minutos para analisar a agenda, ver o que deu certo, passar o que não deu tempo de fazer para o outro dia e planejar o dia seguinte”

Henri Cardim





LINHA REFRIGERADA

VOCÊ GOSTA DE PEGAR O
SUCO DIRETO DA GELADEIRA?



900 ML

1,5L



900 ML

1,5L

LINHA AMBIENTE

OU PREFERE UM QUE POSSA
GUARDAR NA DESPENSA E
LEVAR COM VOCÊ?

A NATURAL ONE TEM AS DUAS OPÇÕES! A LINHA REFRIGERADA GOSTA DO FRIOZINHO DA GELADEIRA E OS SUCOS DA LINHA AMBIENTE NÃO PRECISAM DE REFRIGERAÇÃO ATÉ SEREM ABERTOS. EXPERIMENTE O QUE MAIS COMBINA COM VOCÊ HOJE!

SAIBA MAIS WWW.NATONE.COM.BR

 /NATURALONEOFICIAL

 @NATURALONEOFICIAL

KIT SHAMPOO E CONDICIONADOR HIDRA BABOSA & QUERATINA SALON LINE ✓
300 ml

Essa fórmula foi especialmente desenvolvida com ativos poderosos que penetram na fibra capilar, restabelecendo a saúde dos cabelos. O kit limpa, hidrata e restaura, devolvendo força, vitalidade e brilho saudável.



ATIVADOR DE CACHOS UMIDIFICADOR SOS CACHOS ✓
300 ml

A linha SOS Cachos foi criada para que cabelos cacheados, crespos e ressecados consigam o melhor resultado de hidratação e nutrição, sendo ideal para quem procura redução e controle do volume. A linha conta com três opções: "Óleo de Manga Tradicional", "Super Óleos Nutritivo" e "Mel Cachos Intensos".



DESODORANTE GARNIER BÍ-O INVISIBLE ✓
150 ml

Opção de antitranspirante com fórmula antimanchas e desbotamento para roupas pretas, brancas e coloridas. O desodorante aerossol antidor e antitranspiração garante 48 horas de proteção e cuidado com a pele.

ITENS Femininos
Confira nossa seleção de itens para o dia a dia das mulheres!

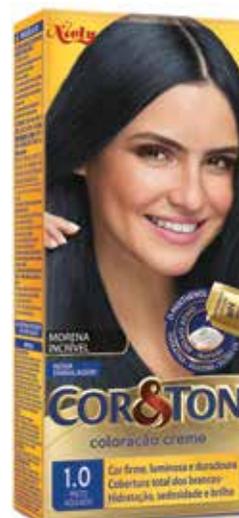
ÁGUA MICELAR L'ORÉAL PARIS ✓
200 ml

Se você busca praticidade na hora de retirar a *make*, a Água Micelar de Limpeza 5 em 1 será sua aliada. Desenvolvida para limpar e purificar a pele, ela retira todas as impurezas, a poluição e a maquiagem. Pode ser usada em todos os tipos de pele.



COR&TON NIELY COLORAÇÃO CREME ✓
50 g

De cara nova, a tintura Cor&Ton da marca Niely pinta, hidrata e dura um tempão. Cada kit contém 1 oxidante 75 ml, 1 coloração creme 50 g, 3 sachês de tratamento 10 g, 1 par de luvas e 1 folheto explicativo.



HIDRA

UMA LINHA COMPLETINHA E PERFEITA PARA OS CABELOS RESSECADOS, CRESPOS, ALISADOS E RELAXADOS.



COCO

COCO

KIT SHAMPOO & CONDICIONADOR
HIDRATAÇÃO & NUTRIÇÃO
Para cabelos cacheados e crespos.



ORIGINAL

KIT SHAMPOO & CONDICIONADOR
VITAMINA A, VITAMINA E,
D-PANTENOL E ÓLEO DE COCO
Shampoo - Limpeza hidratante
Condicionador - Condicionamento e hidratação profunda.



BABOSA

BABOSA

KIT SHAMPOO & CONDICIONADOR
HIDRATAÇÃO & RECONSTRUÇÃO
Para cabelos danificados e quebradiços.



Com proteção UV e hidratação intensa que o cabelo tanto precisa.

salon
line

Transforme-se em você

CREME PARA PENTEAR

A LINHA MAIS AMADA DE CREMES PARA PENTEAR ESTÁ AINDA MAIS MODERNA.

Com novas fragrâncias e com ingredientes super tecnológicos. Para as consumidoras que não abrem mão de performance, alta tecnologia e custo-benefício. Resultados garantidos.



por Juliana Fernandes



VOCÊ SABE O QUE É *Burnout*?

Síndrome que tem o estresse no trabalho como principal gatilho pode ser evitada com os cuidados certos

Ela chega de forma silenciosa, com sintomas aparentemente comuns. Muitas vezes fica escondida em meio aos sentimentos e à rotina, mas é cruel e implacável. Estamos falando da Síndrome de *Burnout*.

Também conhecido como estresse mental ou Síndrome do Esgotamento Profissional, esse distúrbio acomete principalmente profissionais que vivem sob pressão constante, ou que apresentam insatisfação com o trabalho. Estudos também apontam altos

índices entre as mulheres e as famílias com rotinas exaustivas.

De acordo com o médico psiquiatra Leonard F. Vereá, o estresse mental é o conjunto de todas as influências externas exercidas sobre um indivíduo, a ponto de condicioná-lo mentalmente de forma negativa, ou seja, aquele estado de tensão que se estabelece no organismo quando é submetido a estímulos emocionais e físicos negativos. “Apesar de cada vez mais frequente, ainda é um diagnóstico pouco conhecido. Consiste em um conjunto de sintomas

depressivos e de ansiedade diretamente relacionados à atividade profissional. O portador pode sofrer crises de pânico, desânimo, choro fácil, dor de cabeça e outros sintomas presentes nos quadros de depressão, além de transtorno de ansiedade generalizada, simplesmente ao lembrar que precisa ir ao trabalho no dia seguinte. Isso está diretamente ligado ao estilo de vida pós-moderno em que vivemos, no qual o tempo para o prazer é reduzido e a pressão da rotina é grande”, afirma o psiquiatra.

GATILHOS

O *Burnout* é uma das doenças que mais acometem os profissionais. De acordo com uma pesquisa feita em 2016 pela Isma Brasil, o profissional brasileiro é apontado como o segundo mais suscetível ao estresse, ficando atrás apenas do japonês. Nesse ranking, a insatisfação no trabalho é um gatilho poderoso para o aparecimento da síndrome, afinal ao trabalho estão relacionadas questões financeiras, sociais e de autoestima. “A doença costuma

agir de forma discreta e silenciosa, atacando em áreas onde o trabalhador já apresenta alguma sensibilidade, o que dificulta o diagnóstico de imediato. Como nem todos os profissionais são iguais, o corpo pode ser o principal meio de identificação se os resultados exigidos pelas companhias, bem como as cobranças, as metas e o corre-corre do dia a dia estiverem impactando negativamente a saúde de um indivíduo”, conta o psiquiatra.

Para quem é dono de um negócio, é importante saber que empresas que investem pouco na qualidade de vida de seus funcionários estão mais sujeitas a registrarem um maior número de casos de afastamento por licença médica, causados por sintomas psicológicos. Empresas de pequeno porte também podem ser afetadas, pois, mesmo que apresentem um quadro enxuto de funcionários, não estão isentas de situações estressantes.

“A pessoa vítima do estresse mental geralmente não percebe o problema até conseguir prejudicar um bom número de relacionamentos”

Leonard F. Vereá

REDUZINDO O ESTRESSE

Os sintomas mais comuns do estresse mental são situações ligadas diretamente ao estilo de vida, especialmente ao ritmo que somos obrigados a seguir para manter o equilíbrio entre as obrigações. “A pessoa vítima do estresse mental geralmente não percebe o problema até conseguir prejudicar um bom número de relacionamentos. A partir daí, se não buscar ajuda, começará um processo de alienação de todos e de tudo, cuja consequência será o afastamento”, conta Leonard.

Apesar de todos os alertas e sintomas, identificar o *Burnout* pode não ser tão fácil, já que a maioria das pessoas está acostumada a acumular emoções negativas, somatizando até não aguentar mais. Sendo assim, o alerta deve estar ligado tanto ao esgotamento físico como ao psicológico e ao emocional. Uma vez identificado, a busca por soluções e atividades que ajudem a relativizar e neutralizar as emoções negativas será fundamental. “Livrar-se dos sintomas >>



Fique atento!

A PESSOA COM BURNOUT APRESENTA DIVERSOS SINTOMAS, ENTRE EMOCIONAIS E FÍSICOS.
PROCURE AJUDA SE SENTIR EXCESSO DE:

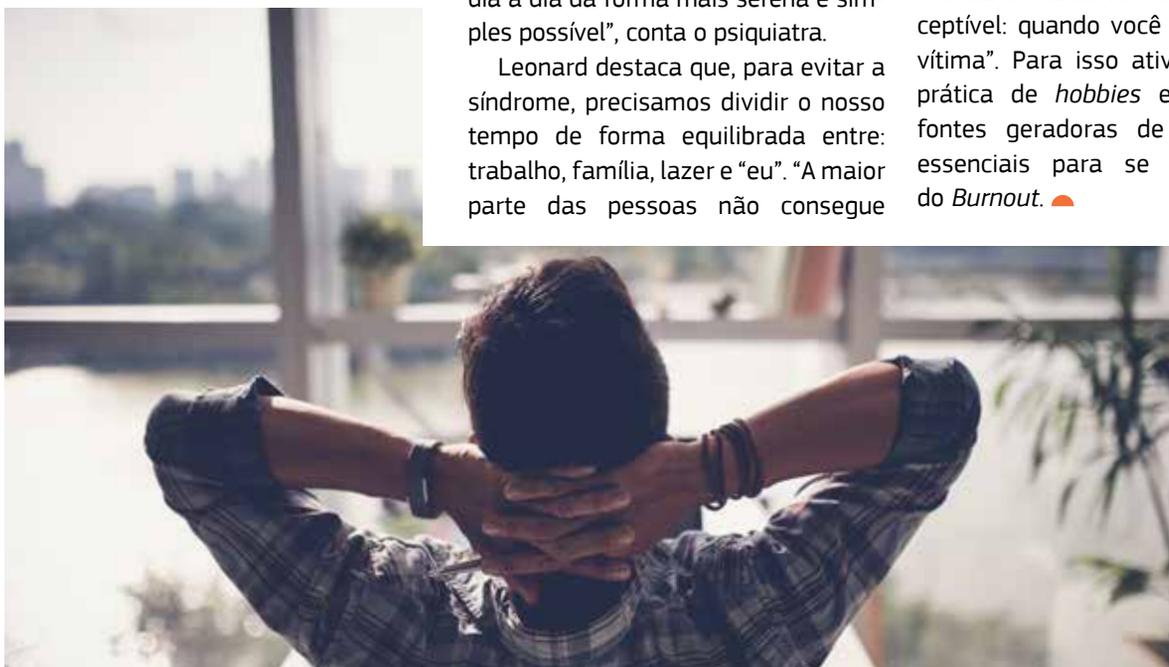
- Ansiedade, tristeza e indiferença;
- Agressividade, isolamento e mudanças de humor;
- Dificuldade de concentração, problemas de memória e baixa autoestima;
- Distanciamento afetivo e desinteresse pelo trabalho;
- Dores de cabeça e problemas gastrointestinais;
- Palpitação e aumento na pressão arterial;
- Insônia e alterações no ciclo menstrual;
- Necessidade de uso excessivo de álcool e drogas.



do estresse mental significa eliminar todas as possibilidades de que esse distúrbio comprometa o equilíbrio da vida, permitindo que a pessoa viva o dia a dia da forma mais serena e simples possível”, conta o psiquiatra.

Leonard destaca que, para evitar a síndrome, precisamos dividir o nosso tempo de forma equilibrada entre: trabalho, família, lazer e “eu”. “A maior parte das pessoas não consegue

tempo para o 'eu', confundindo e misturando o tempo da família com o lazer. Vivem somente para o trabalho e para a família. Assim, o estresse mental entra de forma sutil e imperceptível: quando você percebe, já foi vítima”. Para isso atividades físicas, prática de *hobbies* e redução das fontes geradoras de estresse são essenciais para se manter longe do *Burnout*. 🌟





Assugrin



- Giro garantido! Ótimo custo-benefício.
- Consumidores fiéis à marca e ao sabor.
- Nas versões Tradicional, Suçralose e Stevia.



Adoçante Tradicional em Pó
Caixa com 1000 sachês

Custo Unitário por sachê **50% menor** que a versão em cartucho

PÔR DO SOL +
FEEL GOOD =
Perfeição

**Refrescância
sem culpa
com zero caloria.**



#feelthemoment

Se for beber, beba Feel Good.



@chafeelgood

Acesse o site: www.chafeelgood.com.br





KIKO e GABI



NOVOS PERSONAGENS SUFRESH PARA A GAROTADA SABOREAR E SE DIVERTIR



RICO
EM VITAMINA C
SEM CONSERVANTES

5 SABORES DIFERENTES
Laranja, Uva, Morango,
Pêssego e Maça.

IDEAL
para compor a
lancheira das
crianças

Beber nectar
também pode ser
divertido!

Acesse: www.sufresh.com.br

@SufreshOficial

@sufresh.oficial



Capacite-se sem
sair de casa!

academiaassai.com.br

Curso de capacitação no Ceará

Curso contou com a presença de mais de 70 empreendedores em cinco dias de aprendizado e troca de experiências

Entre 18 e 22 de fevereiro, a Academia Assaí Bons Negócios realizou a Semana de Capacitação Presencial no Ceará, nas unidades de Messejana, em Fortaleza, e de Maracanaú. O evento, gratuito e direcionado a empreendedores do setor de alimentação que buscam mais conhecimento em gestão de negócios, teve grande procura e contou com 78 participantes.

Os assuntos abordados, que foram definidos com a participação dos próprios empreendedores, foram: “gestão financeira”, “divulgação e vendas” e “precificação” na unidade Messejana; e “gestão financeira”, “precificação” e “gestão da produção” na loja de Maracanaú.

Maia, um dos participantes do curso, conta que o Assaí foi a primeira rede de atacado em Fortaleza a oferecer capacitação para quem está iniciando no comércio: “Eu e minha esposa pretendemos abrir um negócio de pizzas e bolos voltado a praticantes

de atividades físicas, e a Academia Assaí nos ajudou muito a ter visão de prospecção de mercado, precificação e toda essa estrutura que o próprio Assaí oferece”. Denise Lessa Matias tem um negócio de marmitas congeladas saudáveis, e o perfil da empresa no Instagram (@de.delicias) já tem 32 mil seguidores. “Eu vi nesse curso uma oportunidade de aprender mais e de apresentar meu negócio para que outras pessoas pudessem conhecê-lo também. Aqui a gente aprendeu muita coisa boa, com destaque para a troca de experiências”, conta.

COMO FUNCIONA

Os participantes recebem três horas diárias de capacitação em gestão de negócios durante cinco dias, por meio de uma metodologia focada na convivência e na troca de experiências. O objetivo é que o empreendedor possa entender o próprio negócio, reconhecer suas dificuldades e especialidades, seus pontos fortes e fracos, e trabalhá-los para colocar

ideias e projetos em prática. Ao longo da semana, são apresentados conteúdos, dicas, técnicas e ferramentas, sempre utilizando as experiências e as práticas do dia a dia dos próprios participantes para ilustrar os assuntos discutidos.

MENTORIA

Como forma de continuar apoiando e acompanhando a evolução dos microempreendedores que participaram da capacitação presencial, a Academia Assaí Bons Negócios também oferece, gratuitamente, mentoria especializada durante seis meses. Nela, o empreendedor recebe orientações acerca de um tema específico de sua escolha, tendo outro empreendedor especializado no assunto como mentor. No total, são 4 horas mensais de mentoria ao longo de seis meses, com encontros presenciais ou on-line. 🌟

**PRÊMIO
ACADEMIA
ASSAÍ 2019**
BONS NEGÓCIOS



É HORA DE ALAVANCAR SEU NEGÓCIO



Concorra a:



MENTORIA
ESPECIALIZADA



1 SEMANA
DE CAPACITAÇÃO
EM SÃO PAULO

R\$ **20
MIL**

ATÉ R\$ 20 MIL
EM PRÊMIOS

1 ANO
VALES
COMPRAS

VALES-COMPRAS
DURANTE 1 ANO



EQUIPAMENTOS
PARA O SEU NEGÓCIO

E VOCÊ, QUER SER O PRÓXIMO SELECIONADO?

Inscreva-se na 2ª edição do
Prêmio Academia Assaí Bons Negócios.

www.premioacademiaassaí.com.br

INSCRIÇÕES DE 15/04 A 17/05

CONFIRA!



Parceiros:



VIGOR



INSTITUTO **GPA**

PRÊMIO ACADEMIA ASSAÍ Bons Negócios

ABRE INSCRIÇÕES EM ABRIL

PRÊMIO
ACADEMIA
ASSAÍ 2019
BONS NEGÓCIOS



Uma imersão de conhecimento e a chance de ganhar prêmios incríveis!

A segunda edição do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios será realizada entre abril e julho de 2019, com início das inscrições em 15 de abril. Após o sucesso da edição de 2018, que recebeu quase três mil inscrições, para este ano o principal propósito da premiação continua sendo proporcionar a empreendedores de alimentos a oportunidade de impulsionar seus negócios.

COMO PARTICIPAR

Podem participar pessoas maiores de 18 anos residentes em qualquer região do Brasil, que possuam um pequeno empreendimento no setor de alimentação (formalizado ou não) e que tenham ao menos um certificado on-line da Academia Assaí Bons Negócios. Para abranger os diversos tipos de empreendimentos no setor, haverá três categorias: vendas por encomenda, ponto fixo e vendedor ambulante. Serão cinco empreendedores premiados em cada categoria.

Para participar, o interessado deve assistir gratuitamente a videoaulas no site da Academia Assaí Bons Negócios (www.academiaassai.com.br), obter seu certificado e responder a algumas perguntas relacionadas ao seu negócio. Após a avaliação, 30 participantes serão pré-selecionados (10 de cada categoria) para a segunda fase, em que deverão enviar um vídeo apresentando seu empreendimento e respondendo à pergunta: "Por que você deve ser um dos escolhidos como ganhador do prêmio?".

O resultado final com os 15 ganhadores (5 de cada categoria) será divulgado no dia 17 de junho.

PREMIAÇÃO

Os 15 ganhadores participarão de uma semana de capacitação em São Paulo, com tudo pago, no mês de julho. Além disso, os vencedores podem ganhar uma premiação em dinheiro, um ano de compras grátis, equipamentos para seu empreendimento, mentoria especializada de seis meses e produção de um vídeo comercial para divulgar seus negócios. ▲

Categorias

Vendas por encomenda: bolos, salgados, marmitas, entre outros;

Ponto fixo: donos de mercearias/minimercados, pizzarias, pastelaria, entre outros;

Vendedor ambulante: salgados, lanches, feiras, *foodtrucks*, entre outros.

Fique atento às datas:

Inscrições:

15/04 a 17/05

Divulgação dos 30 finalistas (segunda fase):

29/05

Divulgação dos 15 ganhadores:

17/06

Semana de premiação:

15 a 19/07

Inscreeva-se!

academiaassai.com.br/premio

QUER FAZER UM
BOM NEGÓCIO
AGORA MESMO?



Passaí Créd é o cartão do **Assaí Atacadista**.

Com ele você faz sempre a **melhor compra no Assaí**, pois já paga preço de **atacado** a partir de **1 unidade**.¹ Além do melhor preço, com Passaí você também tem acesso a **benefícios** e **vantagens exclusivas**.

Quer economizar? **Passaí!**



50 % de descontos em cinemas
e teatros²



Até 40 dias para pagar suas compras



Parcelamento de Fatura

Você pode parcelar sua fatura atual e saber
exatamente quanto vai pagar por mês³

PEÇA JÁ O SEU!

Na Loja Assaí mais próxima ou pelo
site: **www.passai.com.br**

¹Nas Lojas Assaí, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado, comprando em quantidades e varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas Lojas Assaí. Condições de pagamento exclusivas para o Cartão de Crédito Passaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. ²Consulte condições para usufruir destes benefícios.

³Condição válida mediante contratação dos seguros.



COMO SER UM CONSUMIDOR CONSCIENTE?

Simple hábitos adicionados ao dia a dia são determinantes para presente e futuro mais sustentáveis. Saiba como fazer a sua parte!



Consumir conscientemente passa por uma série de questões, cujos impactos atingem toda a sociedade. Você já parou para pensar sobre como se dá todo o processo – da produção ao descarte final – dos produtos que costuma consumir? E sobre como planejar as compras? Tem o hábito de pesquisar sobre as empresas que fornecem seus produtos preferidos? Sabe se elas atuam dentro de práticas sustentáveis?

Para muitas pessoas, essas perguntas ainda têm um “não” como resposta, mas são pautas que já deveriam ter ampla aceitação em toda a sociedade, incluindo o poder público. De acordo com o site do Ministério do Meio Ambiente (acesso em março de 2019), a humanidade consome 30% mais recursos naturais do que a capacidade de renovação da Terra. Mantendo esses padrões de consumo, em menos de 50 anos serão necessários dois planetas Terra para suprir nossas demandas de água, energia e alimentos.

IMPACTO E COMPORTAMENTO

Todo consumo gera impacto, e cabe a cada um entender as consequências das próprias escolhas: o que comprar; de quem comprar; qual a maneira mais adequada de usar; como descartar o produto quando não tiver mais serventia; entre outras questões.

No ano passado, o Instituto Akatu publicou a 5ª edição da pesquisa "Panorama do Consumo Consciente no Brasil: desafios, barreiras e motivações".

Dentre as principais conclusões do estudo, observou-se que 76% dos entrevistados não praticam o consumo consciente. Outra conclusão da pesquisa foi o avanço do segmento de "consumidores iniciantes", que correspondia a 32% em 2012, e em 2018 chegou a 38%, revelando que o momento ainda é de recrutamento de consumidores indiferentes para que se tornem responsáveis em seus hábitos de consumo.



NA PRÁTICA

Ser um consumidor consciente significa dedicar um tempo maior para pensar antes de tomar qualquer decisão de compra, considerando se a aquisição daquele produto é realmente necessária e levando em conta questões como meio ambiente, saúde (tanto humana quanto animal), relações de trabalho e preço. Também faz parte do consumo consciente a questão do descarte, da relação com o dinheiro, da valorização de empresas socialmente responsáveis e diversas outras. O Assaí reconhece a importância da conscientização a respeito de formas responsáveis de consumo e incentiva a educação para um consumo mais consciente. Confira abaixo nossas dicas e acrescente-as ao seu dia a dia! 🌱

Comece hoje mesmo a ser um **consumidor mais consciente!**



Reutilize

Ao descartar um produto, sempre que possível reaproveite-o de alguma forma (conserto, reciclagem ou doação).



Não desperdice

Compreenda que a maioria dos recursos de que precisamos para o dia a dia é finito. Evite todo tipo de desperdício.



Lide bem com seu dinheiro

Antes de fazer qualquer prestação, esteja certo de que dará conta de pagar as parcelas.



Avalie os impactos do seu consumo

Busque sempre refletir sobre como seu consumo afetará o meio ambiente e a sociedade.



Separe o lixo

Separar corretamente o lixo significa reduzir a degradação ambiental e contribuir para a preservação de recursos naturais.



Priorize empresas responsáveis

Ao escolher produtos e serviços, priorize comprar de empresas que tenham comprometimento e responsabilidade com os funcionários, o meio ambiente e a sociedade.

MAIS SABOR PARA SEUS MOMENTOS

ENCONTRO
COM
AMIGOS





Saboreie
MOMENTOS
em Família



MOMENTO
PARA CURTIR



LEITE FERMENTADO CHAMYTO NESTLÉ - PACK ✓

450 g

Chamyto é um leite fermentado desnatado gostoso e saudável. Fonte de zinco, com lactobacilos vivos, é perfeito para o café da manhã ou o lanche da tarde. Contém seis unidades de 75 g cada.

PÃO DE QUEIJO CONGELADO MASSA LEVE LANCHE ✓

1 kg

Pedida perfeita para o café da tarde, o pão de queijo Massa Leve está disponível nos formatos coquetel, tradicional ou lanche



SALGADINHOS TORCIDA ✓

80 g

Crocante e com sabor inconfundível, é o aperitivo que conquistou todas as faixas etárias, sendo ideal para um lanche rápido ou para acompanhar a roda de amigos. Há diversos sabores, como cebola, molho de pimenta e churrasco.



HORA DO **Lanche**

No Assaí, você encontra lanches, snacks, doces e bebidas para todos os momentos do dia!



QUEIJO PROCESSADO UHT POLENGUINHO POLENGHI® ✓

68 g

O tradicional Polenguiño já faz parte de muitas gerações. É um queijinho saboroso e nutritivo, com textura macia, perfeito para um lanche prático e rápido sempre que bater a fome. Contém 4 unidades de 17 g cada.

GO JELLY SABORES ✓

250 g

As novas gomas de gelatina nos sabores amora e banana são deliciosas e possuem o formato das frutas. Opções perfeitas para agradar a todas as idades!





TRIO

A Trio Pro30Vit é a barra de proteína com 11g de proteína e 30 vitaminas e minerais.



por Mahani Siqueira

Terra de Sabores INFINITOS

Gigante pela própria natureza, o Brasil impressiona pela rica e diversificada culinária. Confira nosso delicioso guia com alguns dos principais pratos regionais brasileiros



Misture os seguintes ingredientes: um país de proporções continentais e variados climas; uma rica cultura indígena nativa; uma longa história de imigração e a fusão de incontáveis tradições e culturas. O resultado não poderia ser

diferente: uma irresistível culinária brasileira com sabores diversos e encantadores!

Inspirados pela receita que formou a história da gastronomia no Brasil, fizemos um roteiro com algumas das principais tradições de cozinhas de todo o país. Boa viagem e bom apetite! >>

REGIÃO NORTE

A maior influência vista e sentida na culinária dos estados do Norte do Brasil vem dos índios nativos da região, embora a colonização e a imigração também tenham adicionado elementos europeus, japoneses e libaneses ao seu repertório gastronômico. Entre os principais ingredientes utilizados pelos cozinheiros do norte estão o urucum, a mandioca, o jambu, o guaraná, o açai, o cupuaçu e a castanha-do-pará.

TACACÁ

Especialmente popular no Pará, mas também muito tradicional nos estados do Acre, do Amapá, do Amazonas e de Rondônia, o tacacá é um prato de sabor exótico servido quente em cumbucas. Originado de uma típica sopa indígena chamada de mani poi, a receita consiste na união entre tucupí (caldo amarelado extraído da mandioca), goma de mandioca e camarões secos, além de ter como principais temperos a pimenta-de-cheiro e o jambu (erva amazônica que provoca uma dormência na boca). A forma correta de consumir a iguaria é deixar a goma de mandioca acumulada no fundo da cuia e servir o caldo com os camarões e os temperos por cima.



BAIÃO DE DOIS

Levando em consideração a enorme quantidade de receitas tipicamente nordestinas, não é tarefa fácil escolher uma só. A história e o significado do Baião de Dois, no entanto, remontam à criatividade do povo local, que, em momentos de dificuldade e enfrentando as consequências das secas, uniu arroz, feijão, carne-seca e queijo coalho em uma única receita.

Considerado uma verdadeira iguaria da região, o prato já atravessa os séculos com seu sabor e sua versatilidade, por ser um prato único, que não exige acompanhamento. O nome tem origem no baião, ritmo musical popularizado por Luiz Gonzaga.

REGIÃO NORDESTE

O Ciclo da Cana, a escravidão e a maciça presença africana durante o período de colonização tiveram reflexos decisivos na formação gastronômica nordestina. Além disso, o clima diverso e as diferentes influências europeias em cada estado transformaram a região em um riquíssimo polo culinário, com vertentes variadas. No sertão, as características geográficas e climáticas favoreceram o consumo de raízes e carnes, como a carne de sol. Já nas áreas litorâneas, os frutos do mar ganham destaque.

No sertão, as características geográficas e climáticas favoreceram o consumo de raízes e carnes

REGIÃO CENTRO-OESTE

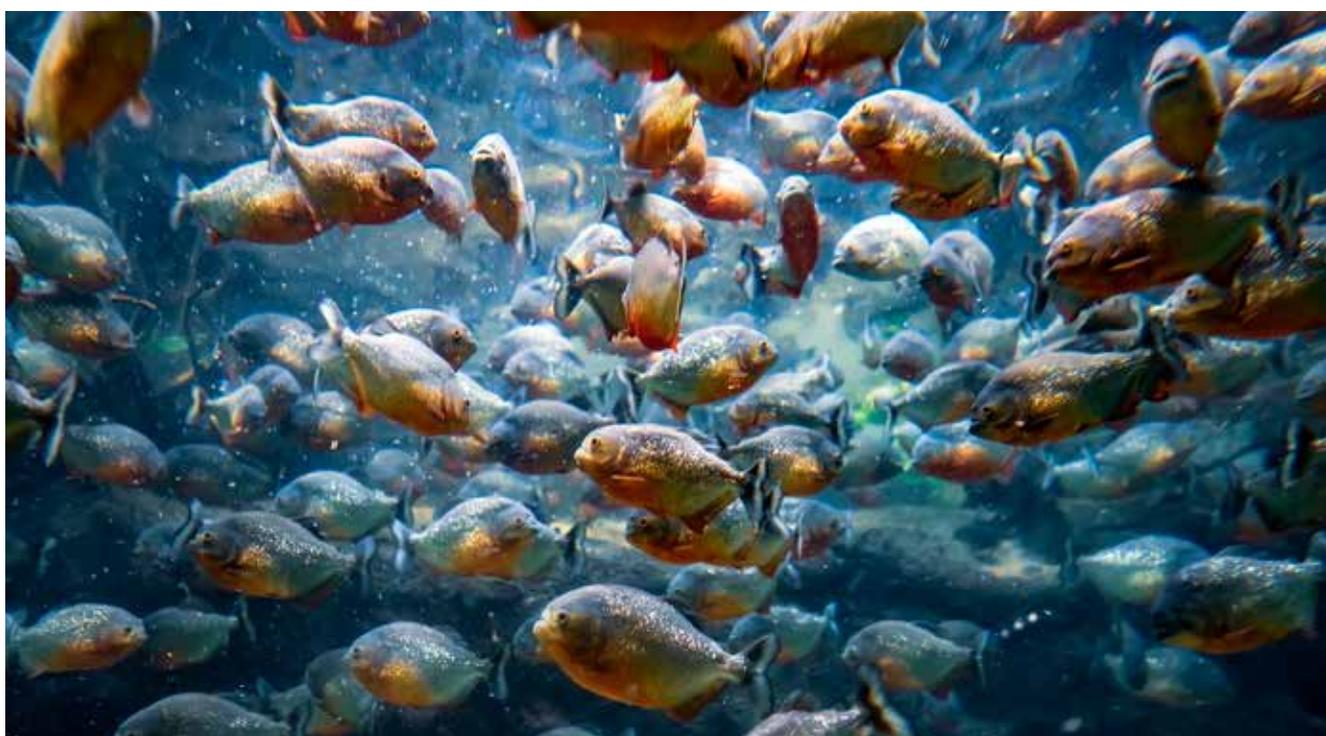
Nos estados do Centro-Oeste brasileiro, a gastronomia é muito influenciada pela importância da pecuária na região. Também há fortes referências à imigração, com elementos africanos, portugueses, italianos e até do Oriente Médio, além de resquícios dos nativos indígenas.

Outro detalhe que faz diferença no tradicional cardápio do Centro-Oeste são as características locais. Peixes típicos, como piranha, pacu e dourado são muito populares nas receitas locais. Outros ingredientes indispensáveis são o pequi e a carne-seca.



PEQUI

Fruto de uma árvore típica do cerrado brasileiro, o pequi é único em todos os sentidos. Com sabor exótico e marcante, ele pode ser usado na produção de doces e bebidas. Sem dúvidas, porém, seu uso mais famoso na gastronomia de Goiás é como ingrediente do arroz com pequi, receita de sabor surpreendente e controverso, que ainda pode ser incrementado com frango ou carne de sol. >>



REGIÃO SUDESTE

Na região Sudeste, a diversidade fala mais alto. Enquanto no Espírito Santo a proximidade com o Nordeste propiciou muitas receitas com peixes – como a famosa moqueca capixaba –, em Minas Gerais o histórico de produtores rurais foi fundamental para a montagem do riquíssimo cardápio

com queijos, feijão tropeiro, frango com quiabo e intensa utilização da carne de porco. Em São Paulo, por sua vez, a imigração teve ampla influência na criação de uma identidade gastronômica e, no Rio de Janeiro, veem-se vários elementos que resgatam o período da colônia portuguesa.



FEIJÃO TROPEIRO

A riqueza histórica e cultural de Minas Gerais é absolutamente refletida na típica culinária do estado. Entre os pratos fundamentais da cozinha mineira, destaca-se o feijão tropeiro. Composta por feijão, farinha de mandioca, torresmo, linguiça, ovos e temperos, a receita teve origem nas refeições dos tropeiros que transportavam mercadorias montados em cavalos ou jumentos do período colonial até a metade do século XX.

REGIÃO SUL

Assim como em outras regiões do país, o processo histórico de imigração representou papel decisivo na formação da tradicional gastronomia de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul, com participação, especialmente importante, de italianos e alemães, que se distribuíram pelo sul e trouxeram suas iguarias para o território brasileiro.



CHURRASCO E BARREADO

Principal bandeira culinária do Rio Grande do Sul, o tradicional churrasco gaúcho de fogo de chão teve origem nos pampas, onde pedaços de carne bovina temperados com sal grosso eram assados em estruturas montadas por estacas de madeira colocadas sobre carvão em brasa. A história envolveu jesuítas e as populações nativas catequizadas e foi só o começo da popularização nacional do churrasco, hoje sinônimo de celebração para os brasileiros. Já no Paraná, o principal representante da história culinária do estado é o barreado, um ensopado de carne preparado em panelas de barro e servido com temperos típicos da região de Morretes. É acompanhado geralmente de banana, farinha de mandioca e arroz. 🍌



O iogurte natural mais
GOSTOSO E SAUDÁVEL,
agora em novo sabor

mamão



Opção gostosa, saudável e prática para o consumidor.

Único no mercado que oferece a solução de 3 Super Grãos.

Grãos ricos em Proteína, Ferro, Vitaminas, Fibras e Ômega 3.



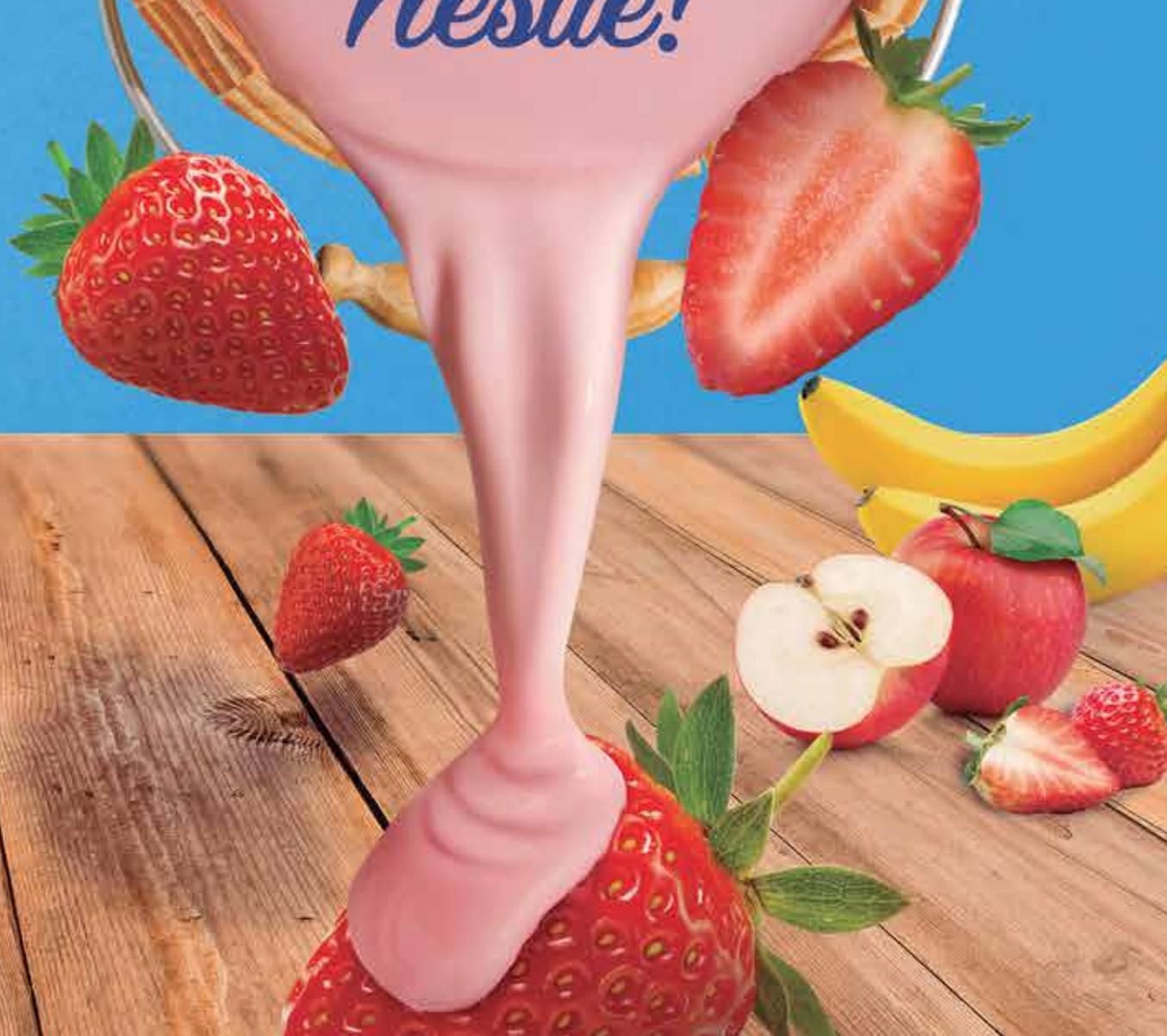
✓ Chia ✓ Quinoa
✓ Amarantho

VIGOR
3 Grãos

Nestlé®



*Experimente
Iogurtes
Nestlé!*





ADMINISTRANDO MELHOR O TEMPO

Sem fazer uma gestão adequada do tempo e das atividades diárias, sejam pessoais ou profissionais, perdemos oportunidades de ficar com as pessoas que amamos, de descansar, de aprender coisas novas e até mesmo podemos

deixar de ter bons resultados nos negócios. Esse curso on-line busca orientar sobre métodos práticos para uma boa gestão do tempo a fim de cumprir todas as metas profissionais e ainda ter tempo para o descanso e o lazer.



CARGA HORÁRIA: flexível, entre 5h e 360h. Você decide a carga horária desejada.

VALOR: R\$ 69,90 (inscrição na plataforma que dá acesso a esse e a outros cursos durante um ano)

INFORMAÇÕES: bit.ly/2HdGmyN



REDES SOCIAIS COMO FERRAMENTA DE MARKETING

Esse curso on-line do Sebrae apresenta os principais conceitos sobre comunicação nas redes sociais: linguagem, direcionamento, funcionalidade e aplicabilidade para ajudar o empreendedor no relacionamento com seu público-alvo, na construção da marca e na divulgação de produtos e serviços de forma mais efetiva e econômica.

Por meio de videoaulas e materiais interativos, o estudante conhecerá mais a fundo desde o conceito das redes sociais até as regras de conduta e a legislação específica.



CARGA HORÁRIA: 20h (30 dias para conclusão)

VALOR: R\$ 82,30

INFORMAÇÕES: bit.ly/2pmk9Dq

RECEITA DE SUCESSO: CARDÁPIO, COZINHA E ALIMENTOS

Esse curso do Sebrae, direcionado a micro e pequenos empresários do segmento de alimentação fora do lar (*food service*), parte do princípio de que o setor está baseado em três pilares: cardápio, equipe e gestão. A partir disso, orienta o aluno a identificar pontos de melhorias e implantar processos que aumentem a competitividade.

O curso baseia-se em cinco módulos: cardápio; fichas técnicas e controle de estoque; como ter uma cozinha eficiente; equipamentos e instalações; higienização e cuidados com os alimentos. O aluno terá, ainda, certificado digital de conclusão, tutoria com consultores do Sebrae e fórum on-line de discussão com tutores e outros empresários.



CARGA HORÁRIA: 3h (prazo de 15 dias para conclusão)

VALOR: gratuito

INFORMAÇÕES: bit.ly/2KDWH0Q



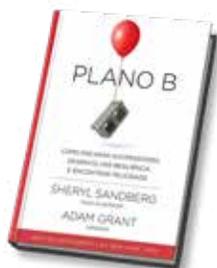
SEJA O LÍDER QUE O MOMENTO EXIGE

Autor: César Souza

Do mesmo autor do *best-seller* “Você é do tamanho dos seus sonhos”, o livro apresenta as cinco forças que fazem um bom líder. Com linguagem simples e acessível, César Souza guia o leitor pelos caminhos do conhecimento em uma busca de modelos mais eficazes de

liderança, ilustrando com histórias reais e inspiradoras no Brasil e no mundo.

Durante a leitura, você encontrará dicas preciosas para aplicar no dia a dia do seu negócio e se tornar o líder que o momento exige. Irá superar o “apagão” de liderança, comum em empresas de todos os segmentos e portes, e perceberá os resultados desse investimento no seu empreendimento.



PLANO B: COMO ENCARAR ADVERSIDADES, DESENVOLVER RESILIÊNCIA E ENCONTRAR FELICIDADE

Autores: Sheryl Sandberg e Adam Grant

Partindo da dolorosa experiência pessoal de perder o marido, a chefe de operações do Facebook escreveu sobre resiliência e sobre como reinventar-se em meio à adversidade. Lançado em abril de 2017, o livro, inspirador e prático, combina as

percepções pessoais de Sheryl com a pesquisa de Adam Grant, autor *best-seller* do New York Times, para ajudar o leitor a encontrar forças diante de dificuldades, desenvolver autocompaixão, educar filhos fortes e criar famílias, comunidades e locais de trabalho resilientes. Muitos desses ensinamentos podem ser aplicados em situações do cotidiano, pois todos precisam recorrer, em certo momento, a algum tipo de plano B.



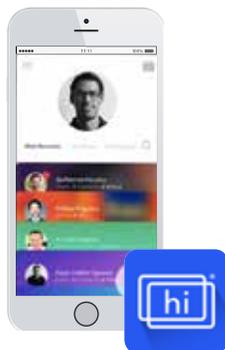
EVERNOTE

Disponível para Android e iOS.

O Evernote é um poderoso gerenciador de anotações destinado a organizar praticamente qualquer tipo de informação em arquivos de notas, áudios e fotos. O aplicativo captura e salva ideias, anexos, páginas da internet, lembretes e listas de tarefas e ainda ajuda a gerenciar prazos. É uma

ferramenta de organização simples, prática e bastante útil! O Evernote, que funciona também em modo off-line, é multiplataforma: está disponível não só para *smartphones*, mas também para computador.

Para quem deseja conhecer melhor o aplicativo, é possível utilizar a opção gratuita, que, mesmo com menos recursos, não deixa nada a desejar.



HI APP

Disponível para Android e iOS.

De fácil uso e com amplas possibilidades de customização, o Hi App tem como proposta ser seu cartão de visita 100% digital e de acesso gratuito! É a possibilidade de ter seus cartões sempre com você sem fazer volume e de forma muito mais sustentável e

econômica. Você pode criar seu próprio modelo sem a necessidade de um designer, já que a plataforma oferece opções de personalização. É possível personalizar também as informações, além de atualizá-las sempre que for preciso, e o melhor: o Hi App permite enviar seu cartão de visita até para quem não tem o aplicativo instalado.

Assaí de Norte a Sul

Em 2018, foram inauguradas unidades Assaí em várias regiões importantes do Brasil. Veja um pouco de como foram essas inaugurações em Curitiba/PR, Camaçari/BA e Arapiraca/AL



Loja Assaí
Curitiba/ PR

👤 As amigas Tamara e Jackeline foram analisar os preços, comprovaram a economia e encheram o carrinho



👤 Marcos comercializa bolos, doces e salgados e aproveitou para abastecer o estoque na sua primeira ida ao Assaí



👤 O casal Severino e Maria Costa conta que o que mais gostou na loja de Arapiraca foi a grande variedade de opções

Loja Assaí
Arapiraca/AL

NOVO VEJA

POWER FUSION®



MULTIUSO



**LIMÃO* /
LARANJA***



**BICARBONATO
DE SÓDIO**



ÁLCOOL

**O MELHOR MULTIUSO
DE TODOS OS TEMPOS.**

*Extrato de limão / laranja.

Loja Assai
Arapiraca/AL

➤ *José Márcio aproveitou os preços especiais para renovar o estoque de açúcar do seu empreendimento*



◀ *As ofertas deixaram Maria da Guia muito satisfeita. Ela encheu o carrinho em sua primeira visita ao Assai!*

Loja Assai
Camaçari/BA

➤ *José Erivaldo foi ao Assai em busca de produtos para sua casa e abasteceu a despensa com as ofertas*



GELATINAS Go! Jelly

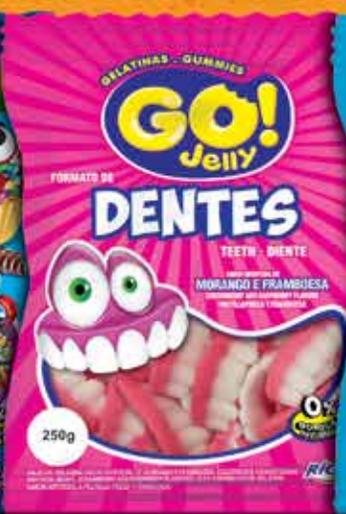
FORMATOS
DIVERTIDOS E
AS LICENÇAS
MAIS
QUERIDAS

0%
GORDURA
FAT / GRASA



Disponível
também
em 100g

Disponível
também
em 100g



Go Jelly
facebook.com/gojellyoficial



ALAGOAS

Assaí Arapiraca
Rua Maria Genusir Soares, 308
(Rod. AL 220) - Planalto
Telefone: (82) 3522-8600 / 3522-8602
3522-8601

Assaí Maceió
Av. Menino Marcelo, s/n - Maceió
Telefone: (82) 3334-4269 / 3334-3949

AMAZONAS

Assaí Manaus
Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão
(Grande Circular)
Telefone: (92) 3247-2250 / 3247-2251

Assaí Manaus II
Av. Efigênio Salles, 2.045 - Aleixo
Telefone: (92) 3643-0600 / 3643-0602

BAHIA

Assaí Calçada
Rua Luiz Maria - S/N - Calçada/ Salvador
Telefone: (71) 3316-8750/ 3316-8751

Assaí Camaçari Jorge Amado
Av. Jorge Amado, s/n, Jardim Limoeiro
Telefone: (71) 3454-0250 / 3454-0251
3454-0252

Assaí Feira de Santana
Av. Eduardo Frôes da Mota, s/n
Feira de Santana
Telefone: (75) 3626-3556 / 3624-1432

Assaí Jequié
Av. Cesar Borges, s/n - São Judas Tadeu
Telefone: (73) 3526-7423/ 3526-7131

Assaí Juazeiro da Bahia
Av. São João, s/n - Juazeiro
Telefone: (74) 3614-2490 / 3614-2274

Assaí Lauro de Freitas
Av. Santos Dumont, 2.239 -
Lauro de Freitas
Telefone: (71) 3289-9500/ 3289-9501

Assaí Paulo Afonso
Av. do Aeroporto (BA - 210),
S/N - Jardim Bahia - Paulo Afonso
Telefone: (75) 3282-3900/ 3282-3901

Assaí Paripe
Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador
Telefone: (71) 3404-8450/ 3404-8451

Assaí Vitória da Conquista
Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste, s/n
Telefone: (77) 3425-0072 / 3425-0347

Assaí Guanambi
BR 030, km 06 (próximo ao aeroporto),
bairro São Sebastião
Telefone: (77) 3452-4450/3452-4451
3452-4452

Assaí Salvador Golf Club
Av. Aliomar Baleeiro, s/n
Bairro Pau da Lima (antigo Golf Club)
Telefone: (71) 3282 - 0400 / 3282 - 0401
3282 - 0402

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes
Av. Bezerra de Menezes, 571 - Fortaleza
Telefone: (85) 3533-4499 / 3533-4476

Assaí Caucaia
Rodovia BR. 222, 6.970, Bloco A - Caucaia
Telefone: (85) 3285-3739 / 3285-2966

Assaí Fortaleza BR116 - Messejana
BR 116, km 04, próximo à Av. Oliveira
Paiva
Cidade dos Funcionários - Fortaleza
Telefone: (85) 3251-4700 / 3251-4701 /
3251-4702

Assaí Juazeiro do Norte
Av. Padre Cícero, 4.400 - Juazeiro do Norte
Telefone: (88) 3571-4408 / 3571-3972

Assaí Maracanã
Av. Dr. Mendel Steinbruch com
Av. do Contorno - Pijuçara
Telefone: (85) 3383-5900 / 3383-5901

Assaí Parangaba
Av. Godofredo Maciel, 86 - Fortaleza
Telefone: (85) 3292-6416 / 3292-6422

Assaí Sobral
Rodovia BR 222, 3668
Cidade Gerardo Cristino de Menezes
Telefone: (88) 3614-0008 / 3614-4573

Assaí Washington Soares
Av. Washington Soares, 5.657
Fortaleza
Telefone: (85) 3533-8200

DISTRITO FEDERAL

Assaí Brasília Sul
Sia Trecho 12, Lote 105, loja 1
Zona Industrial, s/n - Brasília
Telefone: (61) 3233-1773 / 3233-2624

Assaí Ceilândia
Setor M Qnm 11 - Mezanino - Brasília
Telefone: (61) 3372-8112 / 3373-6024

GOIÁS

Assaí Goiânia Buriti
Av. Padre Orlando Morais, s/n - Goiânia
Telefone: (62) 3280-7205 / 3280-7156

Assaí Goiânia Independência
Av. Independência, s/n
(ao lado do Parque Mutirama) -
Goiânia - Setor Central
Telefone: (62) 3243-5801 / (62) 3243-5802

Assaí Goiânia Perimetral
Avenida Perimetral Norte - 2609
Setor Vila João Vaz - Goiânia
Telefone: (62) 3219-7850 / 3219-7855

Assaí Goiânia Av. T9
Av. T-9, s/n - Jardim Europa
(próximo ao Terminal Bandeira) - Goiânia
Telefone: (62) 3219-8700

Assaí Rio Verde
Rua João Moreira (Rodovia BR 60 -
Vila Mariana) S/N Lote A - Rio Verde, Goiás
Telefone: (64) 3901-3150 / 3901-3151
3901-3152

Assaí Valparaíso
BR 040 - Km 3 - sentido Luziânia
Valparaíso de Goiás
Telefone: (61) 3669-9850/ 3669-9851

MATO GROSSO

Assaí Cuiabá
Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875
Caxipó
Telefone: (65) 3667-9287 / 3667-4850

Assaí Rondonópolis
Avenida Presidente Médici, 4.269
Rondonópolis
Telefone: (66) 3425-2167 / 3425-2171

Assaí Várzea Grande
Av. Dom Orlando Chaves, s/n
Telefone: (65) 3685-4737 / 3685-4739

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Campo Grande
Av. Fábio Zahran, 7.919 - Vila Carvalho
Telefone: (67) 3342-6665 / 3342-6850

Assaí Coronel Antonino
Rua Avenida Consul Assaf Trad, s/n
Campo Grande
Telefone: (67) 3354-6000

Assaí Dourados
Rua Coronel Ponciano, 785 - Terra Roxa
Telefone: (67) 3416-2500 / 3416-2501

MINAS GERAIS

Assaí Contagem
Avenida João César de Oliveira 4.321
Telefone: (31) 3198-3100 / 3198-3101
3198-3102

Assaí Uberlândia
Av. Rondon Pacheco, 755 - Tabajaras
Telefone: (34) 3299-4600/ 3299-4601

PARÁ

Assaí Ananindeua
Rodovia BR 316, KM 9 - Próximo ao posto
da Polícia Federal - Ananindeua
Telefones: (91) 3262-8350/3262-8351

Assaí Belém
Avenida Independência com
Rodovia Mário Covas - Coqueiro - Belém
Telefones: (91) 3284-1551

Assaí Castanhal
(BR 316) Av. Presidente Getúlio Vargas,
5.600
Telefone: (91) 3412-4650 / 3412-4651
3412-4652

PARAÍBA

Assaí Campina Grande
Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade
Telefone: (83) 3331-3507 / 3331-1984

Assaí João Pessoa
Rua Motorista Aldovandro Amâncio
Pereira, 51 - Ernesto Geisel - João Pessoa
Telefone: (83) 3231-4722 / 3231-4392

PARANÁ

Assaí Curitiba
Linha Verde (BR-116 - ao lado do
Terminal Pinheirinho) - Pinheirinho
Telefone: (41) 3567-5350 / 3567-5351
3567-5352

Assaí Londrina
Av. Tiradentes, 4.650 - Londrina
Telefone: (43) 3357-9026 / 3357-9131

Assaí Londrina II
Av. Saul Elkind, 2.211
Conjunto Vivi Xavier - Londrina
Telefone: (43) 3294-4101 / (43) 3294-4102

Assaí Maringá
Rua Rubens Sebastião Marin, 1.820
Telefone: (44) 3472-3600 / 3472-3604

PERNAMBUCO

Assaí Camaragibe
Av. Doutor Belminio Correia, 681
Camaragibe
Telefone: (81) 3456-8950 / 3456-8951

Assaí Caruaru
Av. Cleto Campelo, 9 - N. Sra. das Dores
Telefone: (81) 3721-9597 / 3721-8591

Assaí Garanhuns
Av. Prefeito Luiz Souto Dourado, 1.102
Severiano Moraes Filho - Garanhuns
Telefone: (87) 3762-2115 / 3763-6763

Assaí Imbiribeira
Av. Marechal Mascarenhas
de Moraes, 2.180 - Recife
Telefone: (81) 3497-7350 / 3497-7351

Assaí Jaboatão
Av. General Barreto de Menezes, 434
Prazeres - Jaboatão dos Guararapes
Telefone: (81) 3468-2765 / 3797-2400

Assaí Paulista
BR 101, 5800 - Paulista
Telefone: (81) 3437-8701 / 3437-8702

PIAUI

Assaí Teresina
Av. José Francisco de Almeida Neto
(Av. Principal do Dirceu) - Teresina
Telefone: (86) 3194-1250/ 3194-1251

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara
Rua Doutor Alfredo Becker, 605
São Gonçalo
Telefone: (21) 3706-0343 / 2601-1414

Assaí Ayrton Senna
Av. Ayrton Senna 6.000 - Jacarepaguá
Telefone: (21) 2110-7850 / 2110-7852

Assaí Bangu
Rua Francisco Real, 2.050
Rio de Janeiro
Telefone: (21) 2401-9576 / 2401-6224

Assaí Cabo Frio
Avenida América Central, 900
Telefone: (22) 2640-6450 / 2640-6451

Assaí Campinho
Rua Domingos Lopes, 195 - Madureira
Telefone: (21) 2450-2329 / (21) 2452-2686

Assaí Campo Grande
Estrada do Mendanha, 3.457
Telefone: (21) 3406-6968 / 3406-3811

Assaí Ceasa
Avenida Brasil, 19.001 - Irajá
Telefone: (21) 2471-2029 / 2471-2169

Assaí Duque de Caxias
Av. Governador Leonel de
Moura Brizola, 2973 - Vila Centenário
Telefone: (21) 3780-5801 / 3780-5802

Assaí Freguesia
Estrada de Jacarepaguá, 7.753
Jacarepaguá
Telefone: (21) 2447-8525 / 2447-6580

Assaí Ilha do Governador
Av. Maestro Paulo Silva, 100
Jardim Carioca
Telefone: (21) 3383-8589

Assaí Méier
R. Dias da Cruz, 371 Méier - Rio de Janeiro
Telefone: (21) 3296-5050 / 3296-5051
3296-5052

Assaí Nilópolis
Av. Getúlio de Moura, 1.983 - Centro
Telefone: (21) 2691-1972 / 2691-3696

Assaí Niterói
Rua Benjamin Constant, 263
Largo do Barradas
Telefone: (21) 2625-6526

Assaí Nova Iguaçu
Rua Marechal Floriano Peixoto, 1.448
Nova Iguaçu
Telefone: (21) 3770-9175 / 3770-9145

Assaí Pilares
Avenida Dom Hélder Câmara, 6.350
Pilares
Telefone: (21) 3315-7200

Assaí Tijuca
Rua Uruguai, 329 - Rio de Janeiro
Telefone: (21) 2238-1323

Assaí Sabão Português
Av. Brasil, 2.251, bairro São Cristóvão
Telefone: (21) 3295-2150 / 3295-2151
3295-2152

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Natal
Av. Dão Silveira, s/n - Pitumbu - Natal
Telefone: (84) 3218-9324 / 3218-5529

Assaí São Gonçalo do Amarante
Avenida Bacharel Tomaz Landim, s/n
São Gonçalo do Amarante
Telefone: (84) 3674-8450 / 3674-8452

SÃO PAULO

ALTO TIETÊ
Assaí Brás Cubas
Av. Henrique Peres, 1.330 -
Mogi das Cruzes
Telefone: (11) 4738-7300 / 4738-7301

Assaí Itaquaquecetuba
Estrada São Paulo/Mogi, 3.810
Itaquaquecetuba
Telefone: (11) 4642-9611 / 4642-5681

Assaí Mogi das Cruzes
Rua José Meloni, 998 - Mogi das Cruzes
Telefone: (11) 4790-6092 / 4790-6103

NOVO



SABOR E QUALIDADE KNORR, AGORA TAMBÉM EM MASSAS.



Chegou a linha de massas Knorr, trazendo muito mais variedade, sabor e inspiração para suas receitas. Elaborada a partir da sêmola de trigo especial, deixa a massa solta e com consistência ideal.



INGREDIENTES
100% NATURAIS



SEM CONSERVANTES



SEM ADIÇÃO
DE SÓDIO



SABOR E TRADIÇÃO
KNORR

Assaí Suzano

Rua Prudente Moraes, 1.751 - Suzano
 Telefone: (11) 4741-1211 / 4741-1577

GRANDE SÃO PAULO

Assaí Águia de Haia
 Avenida Águia de Haia, 2.636
 Parque das Paineiras
 Telefone: (11) 2046-6.220

Assaí Barra Funda

Av. Marquês de São Vicente, 1.354 - Barra Funda - São Paulo
 Telefone: (11) 3611-1658

Assaí Carapicuíba

Av. Desembargador Dr. Eduardo Cunha de Abreu, 1.455 - Vila Municipal - Carapicuíba
 Telefone: (11) 4189-9601 / 4189-9602

Assaí Casa Verde

Avenida Engenheiro Caetano Álvares, 1.927 Casa Verde - São Paulo
 Telefone: (11) 3411-5262 / 3411-5250

Assaí Cidade Dutra

Av. Senador Teotônio Vilela, 2.926 - Jardim Iporanga - Cidade Dutra
 Telefone: (11) 5970-5901

Assaí Cotia

Estrada do Embú, 162 - Jardim Torino - Cotia
 Telefone: (11) 2159-4650 / 2159-4655

Assaí Diadema

Av. Piraporinha, 1.144 Vila Nogueira
 Telefone: (11) 4070-8701 / 4070-8702

Assaí Guarulhos Dutra

Av. Aniello Pratici, 494
 Jd. Santa Francisca - Guarulhos
 Telefone: (11) 3411-5700 / 3411-5706

Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

Av. Jamil João Zarif, 689
 Jardim Santa Vicência
 Telefone: (11) 2402-8950 / 2402-8951
 2402-8952

Assaí Embu das Artes

Av. Elias Yazbek, 1.183 - Centro
 Embu das Artes
 Telefone: (11) 4778-9600 / 4778-9601

Assaí Fernão Dias

Rodovia Fernão Dias, s/n, km 86,4
 São Paulo
 Telefone: (11) 2242-4668 / 2242-4123

Assaí Freguesia do Ó

Av. Santa Marina, 2.100 - São Paulo
 Telefone: (11) 3932-3415 / 3932-2609

Assaí Giovanni Pirelli

Rua Giovanni Battista Pirelli, 1.221
 Santo André
 Telefone: (11) 4458-0904 / 4458-2828

Assaí Guaianases

Estrada Dom João Nery, 4.031 - São Paulo
 Telefone: (11) 3052-1349 / 3052-1347

Assaí Jandira

Av. Alziro Soares, 20
 (próximo à estação Jardim Silveira)
 Telefone: (11) 4772-1400 / 4772-1401
 4772-1402

Assaí Itaquera

Av. Sylvio Torres, 190 - São Paulo
 Telefone: (11) 3544-6482 / 3544-6450

Assaí Jabaquara

Rua Taquaruçu, 79 - São Paulo
 Telefone: (11) 5011-5673 Ramal 19

Assaí Jaçanã

Av. Luís Stamatís, 35 - São Paulo
 Telefone: (11) 3544-6550

Assaí Jacu Pêssego

Av. Jacu Pêssego, 750 - São Paulo
 Telefone: (11) 2523-9360 / 2523-9361

Assaí Jaguaré

Av. Jaguaré, 925 - São Paulo
 Telefone: (11) 3714-6815 / 3714-1357

Assaí Jaraguá/Taipas

Av. Raimundo Pereira de Magalhães, 10.535
 telefones: (11) 3944-6801 / 3944-6802

Assaí João Dias

Av. Guido Caloi, 25 - São Paulo
 Telefone: (11) 2755-7555 / 2755-7556

Assaí Manilha

Rua Manilha, 42 - São Paulo
 Telefone: (11) 3411-5155 / 2295-8847

Assaí Marginal Tietê-Penha

Av. Condessa Elisabete de Robiano, 5.500
 São Paulo
 Telefone: (11) 2641-0947 / 2641-2266

Assaí Mauá

Av. Antônia Rosa Fioravante, 3.270
 São Paulo
 Telefone: (11) 4544-0900 / 4544-0901

Assaí Nordestina

Av. Nordestina, 3.077 - São Paulo
 Telefone: (11) 2928-4651 / 2928-4650

Assaí Osasco

Av. dos Autonomistas, 1.687 - Vila Yara
 Telefone: (11) 3411-5600 / 3411 5611

Assaí Pirajussara

Av. Ibirama, s/n - Taboão da Serra
 Telefone: (11) 4138-1580 / 4138-1044

Assaí Ribeirão Pires

Av. Francisco Monteiro, 1.941
 Ribeirão Pires
 Telefone: (11) 4825-1995

Assaí Santa Catarina

Av. Santa Catarina 1672
 Vila Santa Catarina - São Paulo
 Telefone: (11) 5671-8501 / (11) 5671-8502

Assaí Santo Amaro

Av. das Nações Unidas, 21.883
 São Paulo
 Telefone: (11) 3411-5408 / 3411-5405

Assaí Santo André

Rua Visconde de Taunay, 216
 Santo André
 Telefone: (11) 3468-4702 / 3468-4700

Assaí Santo André Bala Juquinha

Av. dos Estados, 1.155, Parque Central
 Telefone: (11) 4976-9800 / 4976-9801

Assaí São Bernardo do Campo

Avenida Piraporinha, 680 - Planalto
 Telefone: (11) 3411-5650 / 3411-5662

Assaí São Caetano do Sul

Rua Senador Vergueiro, 428
 Telefone: (11) 4224-2853 / 4224-2150

Assaí São Mateus

Av. Ragueb Chohfi, 58 - São Paulo
 Telefone: (011) 2010-1200 / 2010-1201

Assaí São Miguel

Av. Marechal Tito, 1.300 - São Paulo
 Telefone: (11) 3411-5300 / 3411-5311

Assaí São Miguel II

Av. São Miguel, 6.818 - Vila Norma
 São Paulo
 Telefone: (11) 2030-2351 / (11) 2030-2352

Assaí Sapopemba

Av. Sapopemba, 9.250 - São Paulo
 Telefone: (11) 2197-1500

NOVA LOJA

Assaí Sezefredo Fagundes

Avenida Coronel Sezefredo Fagundes 535 - Tucuruvi - São Paulo
 Telefone: (11) 2262-9830 / 2262-983

Assaí Taboão da Serra

Av. Felício Barutti, 3.040 - Jardim Mirna
 Telefone: (11) 4771-8547 / 4771-8711

Assaí Tatuapé

Av. Condessa Elisabete de Robiano, 2.176/2.186 - São Paulo
 Telefone: (11) 3411-5450 / 3411-5460

Assaí Teotônio Vilela

Av. Senador Teotônio Vilela, 8.765
 Jardim Casa - São Paulo
 Telefone: (11) 5922-9300 / 5922-9301

Assaí Vila Luzita

Av. Capitão Mario Toledo de Camargo, s/n (em frente a Igreja Batista do Calvário) Vila Luzita - Santo André
 Telefones: (11) 4452-7901 / 4452-7902

Assaí Vila Sônia

Av. Professor Francisco Morato, 4.367 - Vila Sônia - São Paulo
 Telefone: (11) 3411-5550 / 3411-5556

INTERIOR

Assaí Bauru

Av. Nações Unidas, s/n - Quadra 06
 Centro - Bauru
 Telefone: (14) 3222-4152 / 3212-4605

Assaí Campinas

Av. Ruy Rodrigues, 1.400 - Amoreiras
 Telefone: (19) 3223-2877

Assaí Campinas Centro

Av. Senador Saraiva, 835 - Centro - Campinas
 Telefone: (19) 3274-3100 / 3274-3101

Assaí Jundiaí

Rua Quinze de Novembro, 430 - Jundiaí
 Telefone: (11) 2136-0406 / 2136-0405

Assaí Limeira

Rua José Bonifácio, 149 - Limeira
 Telefone: (19) 2114-9850

Assaí Paulínia

Av. José Paulino, 2.600 - Jardim América
 Telefone: (19) 3833-0760 / 3833-0761

Assaí Piracicaba

Rua Regente Feijó, 823, Centro
 Piracicaba
 Telefone: (19) 3436-6400 / 3436-6401

Assaí Presidente Prudente

Av. Joaquim Constantino, 3.025
 Presidente Prudente
 Telefone: (18) 3908-4449 / 3908-4417

Assaí Ribeirão Preto

Av. Presidente Castelo Branco, 2.395
 Parque Industrial Lagoinha
 Ribeirão Preto
 Telefone: (16) 3211-5706 / 3211-5700

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

Av. Treze de Maio, 92 - Ribeirão Preto
 Telefone: (16) 3624-8654 / 3624-8651

Assaí Rio Claro

Av. Tancredo Neves, 450 - Rio Claro
 Telefone: (19) 2111-2157 / 2111-2151

Assaí São José dos Campos

Av. Dr. Sebastião Henrique da Cunha Pontes, 4.600 - São José dos Campos
 Telefone: (12) 3570-0121 / 3570-0122

Assaí Sorocaba

Rodovia Raposo Tavares, s/n - Vila Artura
 Telefone: (15) 3388-3000 / 3388-3006

Assaí Sorocaba Itavuvu

Av. Itavuvu, 1.766 - Sorocaba
 Telefone: (11) 3239-3204

LITORAL

Assaí Caraguatatuba

Av. Prisciliana de Castilho, 840 - Caputera
 Telefone: (12) 3897-5614 / 3897-5600

Assaí Praia Grande

Av. Presidente Kennedy, 100 - Emboçu
 Telefone: (13) 3471-8475 / 3494-7792

Assaí Praia Grande II

Av. Ayrton Senna da Silva, 1.511 - Tude Bastos
 Telefone: (13) 3473-6686 / 3473-7524

Assaí Praia Grande Jd Glória

Av. Min. Marcos Freire, s/n (entre túneis 18 e 19)
 Telefone: (13) 3596-9501 / 3596-9502

Assaí Santos

Av. Nossa Senhora de Fátima, 50 - Saboó
 Telefone: (13) 3296-2100

Assaí São Vicente

Av. Antonio Emmerich, 245
 Próximo ao 2º BC - São Vicente
 Telefone: (13) 3569-1920 / 3569-1921

SERGIPE

Assaí Aracaju

Rua Simeão Aguiar, 430 - José Conrado de Araújo - Aracaju
 Telefone: (79) 3209-8000 / 3209-8001

Assaí Itabaiana

Av. Eduardo Paixão Rocha, 1.667
 Porto - Itabaiana
 Telefone: (79) 3432-9250 / 3432-9252

Confira a lista completa de lojas também no site assaí.com.br/nossastojas



REVOLUÇÃO MICELAR
PELE PERFEITAMENTE LIMPA EM UM SÓ GESTO



SOPHIA ABRAHÃO E AGATHA MOREIRA



ÁGUA MICELAR

SOLUÇÃO DE LIMPEZA
5 EM 1

1. LIMPA
2. DEMAQUILA
3. PURIFICA
4. SUAVIZA
5. REEQUILIBRA

L'ORÉAL PARIS | A ÁGUA MICELAR MAIS VENDIDA DO BRASIL*

*Fonte: IMS Canal Férma - Unidades Ano 2016 Assa&S71 desktop_03/2019

NUTRISSE Creme



*Cabelos nutridos,
melhor cor.*



GOTA PODEROSA
E 4 ÓLEOS
NUTRITIVOS

GARNIER



**HIDRATAÇÃO POTENTE
QUE NÃO PESA?**

AMEI.

CANTORA LUDMILLA

WWW.SONÇÃO **Nely**
GOLD

HIDRATAÇÃO MILAGROSA
ÁGUA DE COCO + EXTRATO DE BABOSA



EMBALAGEM
ECONÔMICA

MAIS SABOR
POR MENOS



48 CÁPSULAS
na embalagem econômica.

DISPONÍVEL NO ASSAÍ.



MUITO MAIS
QUE CAFÉ.