

ASSAÍ

#34

2019

assai.com.br

Bons Negócios

Rumo CERTO

Bom atendimento
gera boas vendas.
Confira dicas e
coloque em prática!



ESPECIAL

Empreendedorismo
ajuda pais a
flexibilizarem a
rotina e a terem
mais tempo com
os filhos

Churrasco

À LA CARTE

Churrascaria faz sucesso apostando em carnes nobres
com bom custo-benefício e atendimento especial

TURISMO: Cinco destinos brasileiros para viajar sozinho, com amigos, em família ou a dois

Todas nós já ouvimos aquela história de que ficamos mais emotivas, mais intensas, mais exigentes só por causa da nossa menstruação, não é mesmo? Intimus acredita que cada mulher é única e o que ela pode ser ou fazer depende da sua ambição, paixão, desejo, e sua personalidade.

Não da sua menstruação! Chega de reforçar estigmas,
A GENTE PODE SER O QUE QUISER, QUANDO QUISER!

#MenstruadaOuNão

Só **Intimus** oferece a linha mais completa de **PROTETORES DIÁRIOS** para te manter limpa e fresca o dia todo.

VEM AIII!

NOVO
PROTETOR DIÁRIO

**CONHEÇA
A PROTEÇÃO
ANTIBACTERIANA**

Imagens meramente ilustrativas.



*Bactérias que podem causar mal odor como *E. coli*, *S. aureus* e *C. albicans*.



Dúvidas e sugestões

comunicacaoexterna@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



DISPONÍVEL NO



Baixar na



Siga o Assaí Atacadista nas redes sociais

/assaiaatacadistaoficial

@assaiaatacadistaoficial

/assaioficial

/assaioficial

Assaí Atacadista - GPA



Cliente bem atendido sempre volta

Cliente bem atendido é cliente que volta sempre! Aqui no Assaí nós nos empenhamos ao máximo para fazer com que cada novo colaborador entenda a importância de tratar bem todos que frequentam nossas lojas. Isso envolve, por exemplo, entender o cliente e tratá-lo da forma que gostaria de ser tratado, buscar resolver prontamente qualquer problema que venha a surgir, e fazer com que ele saia satisfeito. E é incrível o quanto isso é efetivo!

Entendendo a importância que esse assunto tem dentro dos pequenos negócios Brasil a fora, trazemos nesta edição da **Revista Assaí Bons Negócios** conteúdos que abordam especialmente o relacionamento com o cliente. Além da matéria "Volte Sempre" (pág. 32), que apresenta técnicas e dicas certeiras para melhorar o atendimento no seu negócio, na matéria de capa contamos a história dos sócios Luciano e Jean, do restaurante Brasa Nobre, especializado em carnes

premium. Desde a inauguração do local, o atendimento é algo levado muito a sério pelos empreendedores, que fazem questão de passar de mesa em mesa conversando com cada cliente e explicando tudo sobre as carnes que oferecem, desde a raça do boi e as curiosidades sobre cada corte até as técnicas de churrasco utilizadas.

Nesta edição, trazemos também muitos outros temas preparados especialmente para você, que está à frente de um pequeno negócio no setor de alimentação. Aproveite cada informação, agregue ao seu empreendimento e conte sempre com o Assaí como o melhor parceiro para o dia a dia do seu negócio!

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí

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 e Thatiana Bueno **Projeto Gráfico** Jonny Santos **Design** Gabriella Fontoura **Edição de Arte** Jessica Fonseca **Colaboradores da Edição** (texto) Jessica Krieger, Juliana Fernandes, Katia Kreutz, Pricilla Back, Rafael Bruno, Ricardo Alcantara e Willian Bressan **Foto capa** Willian Zuclinski **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



ASSAÍ
Bons Negócios



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

12 **CARDÁPIO ASSAÍ**
Saiba mais sobre os cortes bovinos ideais para o churrasco

32 **RUMO CERTO**
Bom atendimento impacta diretamente o aumento das vendas. Confira dicas de especialistas!



10 **ASSAÍ MAIS**
Expansão: conheça as novas lojas do Assaí

38 **PALAVRA DE ESPECIALISTA**
Sozinho ou acompanhado? Saiba o que avaliar antes de entrar para uma sociedade

42 **MEU ASSAÍ**
Empresário retoma projeto parado por dez anos e faz sucesso com cafeteria e marca de café

46 **BEM-ESTAR**
Exercitar-se regularmente gera energia e disposição para superar os desafios diários



16 **MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA**
Churrascaria faz sucesso apostando em carnes nobres com bom custo-benefício e atendimento especial

Líder Nacional em
Azeites Espanhóis

BORGES
BRANDED FOODS

EXCLUSIVO DOSADOR
DUO
NA MEDIDA PARA VOCE

Um azeite para cada ocasião.



Portfólio

RICO EM VARIEDADE
QUE IRÁ SURPREENDER
O SEU CONSUMIDOR

CLÁSSICO

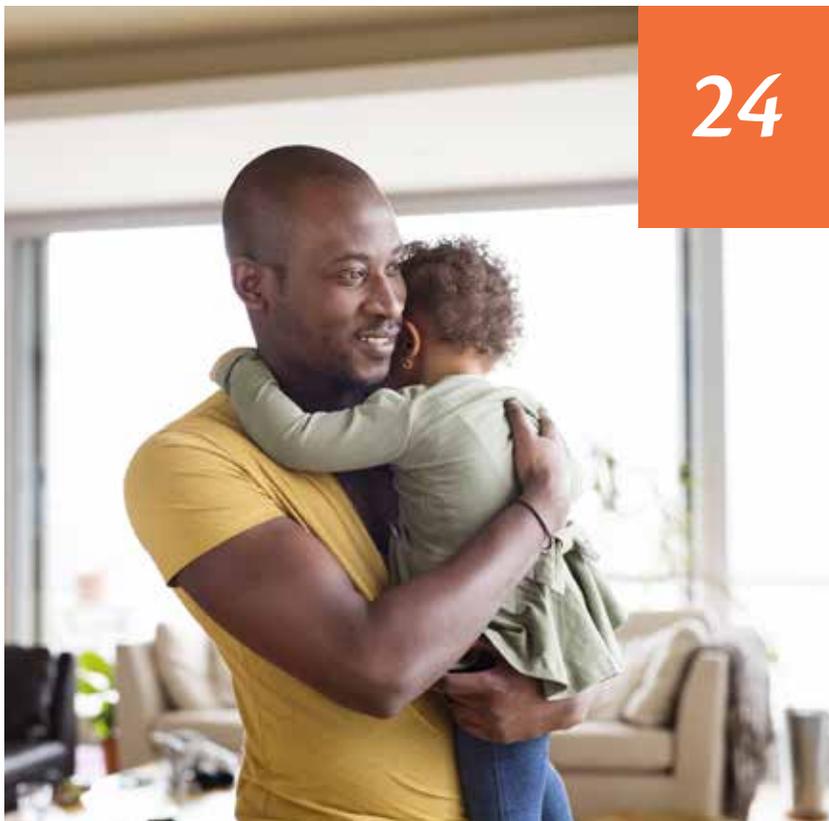
Azeite Extra Virgem, obtido a partir de uma mescla de azeitonas da mais alta qualidade, provenientes do Mediterrâneo, e em diversos formatos, atendendo à todas as demandas.

ESPECIALIDADES

Linha que explora harmonizações, combinações de pratos e sabores. Atende as novas tendências de uso.

CONDIMENTADOS E AZEITES PREMIUM

Linha de azeites aromatizados e azeites premium de alta qualidade, para harmonização com diversos pratos.



24

ESPECIAL

Escolha pelo empreendedorismo ajuda pais a flexibilizarem a rotina e terem mais tempo de qualidade com os filhos

52 ASSAÍ RESPONDE

Resposta ao leitor: "Como fazer análise de concorrência?"

56 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Semana de capacitação coroa sucesso do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios

60 ARTIGO SUSTENTABILIDADE

Orgânicos em alta: saiba mais sobre esses produtos e conheça seus principais benefícios

66

TURISMO

Cinco destinos brasileiros para viajar sozinho, com amigos, em família ou a dois

68 MULHER EMPREENDEDORA

"Liderança feminina" por Ana Fontes, da Rede Mulher Empreendedora

74 CAPACITAÇÃO

Dicas de cursos rápidos para capacitação de empreendedores

75 ATUALIDADES

Livros e aplicativos para otimizar a rotina e aperfeiçoar competências



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

ALIMENTOS QUE AJUDAM A AUMENTAR A IMUNIDADE

Para garantir saúde e bem-estar todos os dias, além de fazer atividades físicas regularmente, é preciso manter uma alimentação adequada para nutrir o corpo e garantir que a imunidade esteja sempre forte. Confira, no Blog Assaí, dicas de alimentos com propriedades naturais que ajudam a aumentar a imunidade!



Confira em:
bit.ly/2K2Zvoi



SAIBA MAIS SOBRE O NEGÓCIO DE FRANQUIAS

Você sabe como funciona o mercado de franquias? Também conhecido como *franchising*, esse modelo de negócio é popular em todo o mundo e gera muitas oportunidades para quem deseja empreender. Neste *post*, saiba mais sobre o assunto e conheça as vantagens e as desvantagens de investir em uma franquia!



Confira em:
bit.ly/2WzVgYh

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
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

SHOW DE NOVIDADES



EMPRESA MAIS
INOVADORA EM
ALIMENTOS E BEBIDAS

*Fonte: Banking Valor Inovação

HÁ MAIS DE
140
ANOS NO BRASIL

FORTE PRESENÇA EM
TODOS OS MEIOS
DE COMUNICAÇÃO



ASSAÍ ABRE SUA MAIOR LOJA no município de São Paulo

Loja de Aricanduva, a 70ª do Assaí no estado de São Paulo, fica localizada no maior shopping da América Latina, que recebe 4,5 milhões de pessoas ao mês

No dia 28 de maio, o Assaí Atacadista inaugurou sua maior loja no município de São Paulo. Localizada no bairro Aricanduva, região leste da cidade, a unidade recebeu investimento de 50 milhões de reais e conta com mais de 7,3 mil m² de área de vendas, 537 vagas de estacionamento, 38 *check-outs* e um sortimento superior a sete mil itens. A construção e a abertura da unidade trouxeram mais de 700 empregos para a região, entre diretos e indiretos.

“Estamos ampliando a nossa presença na Zona Leste de São Paulo com a inauguração de uma loja no Centro Comercial Aricanduva, onde também funciona a sede administrativa da empresa. O investimento reforça a importância estratégica da região para os negócios do Assaí e marca a continuidade do nosso

plano de aberturas para o ano”, afirma o presidente do Assaí Atacadista, Belmiro Gomes.

CAIXAS AUTOMATIZADOS

Um dos diferenciais da loja são os caixas automatizados, que recebem o nome de *Fast Pass*. Nesse modelo de *check-out*, o próprio cliente posiciona os produtos na esteira rolante e, à medida que os itens se movimentam, um *scanner* faz a leitura dos códigos de barras. “O projeto foi pensado para minimizar o tempo dos clientes nas filas de pagamento. Com o equipamento, a leitura de produtos é mais ágil, podendo reduzir em até cinco vezes o tempo de permanência no caixa. A unidade de Aricanduva será a primeira da rede com quatro *check-outs Fast Pass*”, explica Belmiro Gomes. 🌞

SUSTENTABILIDADE

A loja Assaí Aricanduva recebeu uma série de iniciativas sustentáveis. Confira algumas:

-  Coletor de pilhas e baterias;
-  Coletor de lâmpadas;
-  Ponto de entrega de materiais recicláveis;
-  Iluminação 100% à base de LED;
-  Fachada de vidro e ilhas de refrigeração com portas, que reduzem o consumo de energia e proporcionam uma experiência de compra mais agradável;
-  Moderno sistema de refrigeração que permite até 40% de economia no consumo de energia elétrica.

ASSAÍ INAUGURA mais duas unidades em junho

Com as novas lojas, nos estados de Pernambuco e Tocantins, a rede atacadista atinge 148 pontos de venda em todo o Brasil



Loja Serra Talhada / PE



Loja Palmas / TO

Com presença em 18 estados e no Distrito Federal, o Assaí mantém-se firme no plano de expansão neste ano, para o qual projeta a inauguração de 20 unidades. Em junho, a rede atacadista inaugurou mais duas lojas.

LOJA SERRA TALHADA/PE

A primeira inauguração do mês ocorreu no município de Serra Talhada, interior de Pernambuco. Com investimento de 46 milhões de reais e criação de mais de 450 postos de trabalho, entre diretos e indiretos, a unidade conta com mais de 5 mil m² de salão de vendas, 24 *check-outs* e 348 vagas de estacionamento. A loja está localizada em uma das principais vias de acesso ao município – Avenida

Waldemar Ignácio de Oliveira, s/n, no bairro Bom Jesus.

“É uma grande satisfação ampliar a nossa presença em Pernambuco com a abertura de uma loja em Serra Talhada. Temos certeza de que ela repetirá o sucesso das demais unidades instaladas no estado, trazendo variedade de produtos, qualidade no atendimento e preços competitivos para os moradores do Sertão Pernambucano”, afirma Belmiro Gomes, presidente da rede.

LOJA PALMAS/TO

A cidade de Palmas, capital do Tocantins, recebeu a segunda inauguração do Assaí em junho. Esta é a sexta loja da Região Norte. Para a abertura, a rede atacadista investiu 62 milhões de reais e criou mais de 500 postos de trabalho, entre diretos

e indiretos, gerando emprego e oportunidade de renda para a capital e os municípios vizinhos.

Ampla e moderna, a loja – que é a 148ª da rede no país – fica localizada na Av. Joaquim Teotônio Segurado, s/n – Plano Diretor Expansão Sul. Conta com área construída de 15,2 mil m², sendo 6,3 mil m² de salão de vendas e 30 *check-outs*. O estacionamento oferece 557 vagas.

“A escolha de Palmas para a abertura de uma loja Assaí se dá pela sua importância econômica e geográfica. É uma capital jovem, com grande potencial de crescimento e um dos três maiores municípios do estado, ao lado de Porto Nacional e Paraíso. Estamos muito felizes em estar no Tocantins”, comemora o presidente do Assaí. 🍌



Imagens: Shutterstock

PERFEITOS PARA A BRASA



Saiba mais sobre os cortes bovinos ideais para churrasco e encante seus convidados

Tradição vinda dos gaúchos, o churrasco é hoje uma das grandes paixões nacionais, junto com o futebol e a cerveja. No entanto, engana-se quem pensa que acender a churrasqueira, temperar a carne e colocar para assar é o suficiente para um bom churrasco. O ritual de preparo dessa iguaria, apesar da aparente simplicidade, passa por um planejamento prévio que foca especialmente numa boa seleção dos cortes que irão para a brasa. Ou seja, a arte de fazer um bom churrasco começa na escolha da carne.

Por isso, é essencial conhecer as características de cada corte para selecionar bem e deixar seus convidados mais do que satisfeitos! Se você adora churrasco, confira a seguir dicas valiosas para garantir um bom assado.

CONSELHO DO CHEF

O *chef* churrasqueiro e sócio do clube de carnes Angus Young, Diogo Dreyer, explica que a escolha dos cortes é a parte mais importante do preparo de um churrasco, pois “nada substitui um bom ingrediente”, comenta. O *chef* churrasqueiro, que aprendeu com seu pai boa parte do que sabe e soma mais de 15 anos de experiência na área, explica que trabalhar com carnes de qualidade e boa procedência faz toda a diferença no resultado final.

Isso significa observar alguns itens, como a cor e o grau de marmoreio (gordura entremeada) da carne. Quando comprada fresca, a carne bovina deve sempre ter um tom vermelho vivo ou rosado, e a gordura deve possuir uma cor amarela bem clara. Evite carnes em tons muito escuros ou com a gordura muito amarelada (atenção: nas embalagens a vácuo é normal que o tom da peça seja um pouco mais escuro). Com relação ao marmoreio, quanto mais gordura interna tiver a carne, mais suculenta e saborosa ela será. Outro aspecto a ser avaliado é a procedência: as embalagens a vácuo precisam ter o Selo de Inspeção Federal (SIF).

NOVAS RAÇAS E NOVOS CORTES

Mas, se por um lado é importante procurar sempre produtos de procedência, por outro é necessário estar atento às novidades. De acordo com Diogo, nos últimos anos o mercado de carne bovina vem se revolucionando. Novos cortes, antes desconhecidos (ou pouco valorizados) – como a *prime rib* e o *brisket* (peito bovino) –, assim como a chegada, ao Brasil, de raças como Angus e Wagyu, têm ampliado as opções disponíveis. “Com essas novas opções, o universo da carne se prova infinitamente maior, e com mais qualidade, do que aquele churrasco de domingo feito com contrafilé e costela. E quem ganha com isso são os apaixonados por carne”, comenta o *chef*.

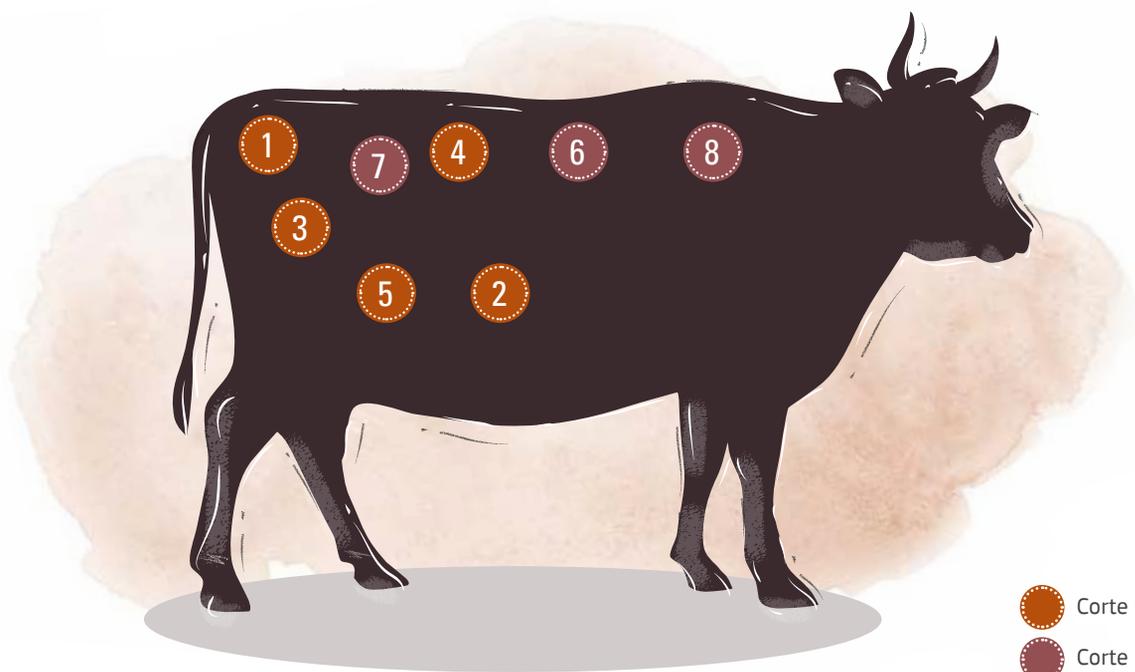
Outro ponto importante é que a diferença entre carne de primeira e de segunda também caiu por terra com o ingresso dessas raças. “Com bois de maior qualidade, cortes do dianteiro, antes esquecidos pelos churrasqueiros de plantão, passaram a ser valorizados, gerando mais opções para o consumidor”, afirma o especialista. >>

MAPA DO BOI

os melhores cortes para churrasco

CARNE MUITO MAIS SUCULENTA

Ao cortar a carne em postas para assar na grelha, evite deixá-la com espessura muito fina. Um corte com altura entre um e meio e dois dedos favorece uma carne muito mais suculenta. Para melhorar ainda mais o resultado, logo que retirar a carne da grelha deixe-a “descansando” por pelo menos três minutos. O suco retornará ao centro, proporcionando suculência ainda maior!



- Corte tradicional
- Corte novo

A origem do churrasco brasileiro

Dados históricos apontam que o churrasco chegou ao Brasil no século XVII, junto com os Setes Povos das Missões — sociedade fundada por jesuítas no

Rio Grande do Sul. A comunidade foi devastada no ano de 1768, e seus rebanhos, sem dono após a guerra, espalharam-se pela região e se multiplicaram. Começaram, então, a ser caçados, tornando-se a refeição básica dos residentes, que consistia em uma fatia de carne fresca assada no calor do fogo. Foi dessa forma que o churrasco incorporou-se à história do Rio Grande do Sul.

O costume prosseguiu por muitos anos até chegar à “civilização do estancieiro”. Os homens iam a lugares distantes em busca de gado, excursionando durante dias ou semanas, com a base da alimentação consistindo apenas em carne assada, de preparo rápido e prático. Assim foi criado o tradicional churrasco gaúcho, feito no fogo de chão em espetos enterrados na terra próximos à brasa. 🍷

1 PICANHA

Provavelmente o corte mais badalado entre os brasileiros, a picanha pode ser assada inteira ou fatiada. Com sabor acentuado devido à capa de gordura, fica ótima se temperada apenas com sal grosso. O corte deve pesar entre 1 kg e 1,5 kg. Caso encontre peças com peso maior, cuidado, pois uma parte do coxão duro pode estar junto.

3 ALCATRA

Macia e com menos gordura se comparada a outros cortes, a alcatra é uma peça grande. A peça inteira abrange não só o miolo, mas também a maminha, a picanha e o *baby-beef*. Pode ser assada inteira (no espeto) ou em postas (na grelha).

5 FRALDINHA

Localizada na lateral da costela, próxima à região traseira do boi, a fraldinha é um corte muito saboroso, constituído de feixes musculares mais grossos e longos. Assim como a alcatra, pode ser preparada inteira (no espeto) ou em postas (na grelha), cortada preferencialmente em tiras grossas.

7 T- BONE

O *T-bone* traz de um lado o contrafilé traseiro e, de outro, uma porção do filé-mignon. Carnes bem diferentes, divididas por um osso, proporcionam um corte incrível, que conta com a textura macia e menos gordurosa do filé-mignon e o sabor próprio do contrafilé.

2 COSTELA

Perfeita para churrasco, é o corte com maior variedade de texturas, sabores e aromas. Por possuir uma generosa camada de gordura e ser uma carne fibrosa, necessita de mais tempo de preparo.

4 CONTRAFILÉ

Corte macio, de sabor acentuado, pode ser servido malpassado ou ao ponto e deve ser assado em alta temperatura para não enrijecer. Antes de prepará-lo, remova o nervo lateral, que pode ser extraído seguindo a fibra da carne.

6 PRIME RIB

Corte com osso, localizado na parte dianteira do boi, onde acaba o acém e começa o contrafilé traseiro. É, na verdade, o começo do contrafilé, conhecido também como ancho (pode-se dizer que é um ancho com osso). Para muitos, é um dos cortes mais saborosos, pois combina o osso, que, além de bonito, agrega sabor, com uma boa quantidade de gordura.

8 SHORT RIB

É um corte que conta com acém e osso de costela, com três ou quatro tecidos diferentes unidos por miolos de gordura, lembrando a *prime rib*. Muito saborosa, a peça é rica em colágeno, e por isso pede tempo de fogo suficiente para derretê-lo. No preparo, comece selando bem a *short rib* por fora em fogo alto (brasa quente, nunca a chama) dos dois lados e, em seguida, afaste-a da brasa (subindo a grelha ou distanciando a carne da parte mais quente).

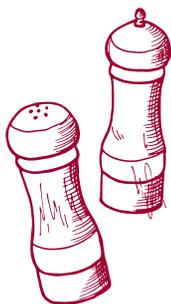


CHURRASCO

Luciano Moreira

À La Carte

Churrascaria curitibana faz sucesso apostando em carnes nobres com bom custo-benefício e atendimento mais do que especial



O churrasco é um dos pratos mais apreciados pelos apaixonados por carnes. Para o sócio-proprietário do restaurante Brasa Nobre, Luciano Moreira, o prazer de preparar e degustar esse ingrediente tão especial acabou se tornando também um bem-sucedido negócio. Ao lado do cunhado, Jean Chiumento, o empresário trouxe para Curitiba um conceito de churrascaria que está em ascensão: a *steakhouse* (ou “casa de carnes”), em que cortes especiais são servidos *à la carte*, diferentemente dos rodízios comuns nas churrascarias tradicionais.

“Sempre gostei de gastronomia”, conta Luciano. “Eu era a pessoa que cuidava das carnes nos churrascos entre amigos e no trabalho. Gostava de aprender e procurava conhecer os diferentes cortes e métodos de preparo”, completa. Ele era o primeiro a ser chamado para organizar festas e confraternizações, chegando a preparar carnes para até 200 pessoas em um evento da empresa em que trabalhava.

Foi em 2012, quando Jean entrou para sua família, que Luciano percebeu ter encontrado uma pessoa com afinidades semelhantes. “Meu cunhado também gostava de restaurantes e de carne, tanto que ele fez um curso *gourmet* de churrasco. Então, começamos a preparar as coisas juntos, sempre tendo a carne como estrela do prato”, ressalta. Luciano e Jean conversavam muito sobre as formas de preparo e os melhores cortes, e faziam experiências com assados e grelhados para aperfeiçoar seus conhecimentos. Sua única exigência era trabalhar com produtos *premium*.



UMA PROPOSTA DIFERENTE

Depois de pesquisar sobre o mercado e frequentar lugares que tinham foco em carnes nobres, Luciano acabou amadurecendo a ideia de abrir seu próprio negócio no ramo alimentício. Ele saiu da empresa em que trabalhava e gerenciou um mercado em Guaratuba, no litoral do Paraná, onde adquiriu conhecimento sobre clientes, pedidos e fornecedores. Quando retornou a Curitiba, seu plano era abrir uma casa de carnes assadas que servisse cortes convencionais e *premium*. Assim, Luciano procurou Jean, que é consultor, para ter uma opinião a respeito das suas ideias para o negócio.

“Falamos sobre o assunto, sobre a necessidade de buscar investidores, e foi quando ele propôs a sociedade”, lembra o empresário. A entrada do cunhado seria uma forma de manter

o negócio em família e não empregar dinheiro de bancos. Foi a partir desse acordo que os dois sócios começaram a desenhar o projeto, pensando cuidadosamente na proposta que seu restaurante ofereceria à clientela curitibana. “Nossa primeira intenção foi abrir uma casa de carnes assadas. Então nos perguntamos: 'por que não atender, além da pessoa que compra a carne para levar, quem busca por um ambiente sofisticado para comer?'”.

O restaurante, aberto em 2017, foi decorado com requinte, mas mantendo a atmosfera casual de um lugar onde os clientes podem comer bem e levar a família. Situada no bairro Capão Raso, a *steakhouse* está fora do eixo comercial conhecido pela sofisticação na cidade; no entanto, já conquistou uma clientela assídua e também ganhou destaque na mídia especializada. >>



“Além de comer a carne, o cliente pode aprender sobre ela e entender o que está comendo. Respondemos a todas as dúvidas e gostamos de falar sobre esse assunto, o que torna nosso atendimento especial e abrangente”

Luciano Moreira



SERVIÇO À LA CARTE

De acordo com Luciano, a escolha por um modelo *à la carte*, diferente de rodízios, deve-se à qualidade das carnes. Assim, em vez de comer uma grande quantidade de cortes menos nobres, o cliente tem a possibilidade de experimentar carnes especiais, de sabor único, sem pagar tão caro. O ótimo custo-benefício faz com que o restaurante Brasa Nobre atenda aos mais variados públicos, que buscam por essa vivência gastronômica. Pessoas que iriam a restaurantes argentinos ou uruguaios, por exemplo, podem encontrar na *steakhouse* pratos com a mesma qualidade por valores acessíveis.

AULA DE CHURRASCO

O grande diferencial, conforme explica o sócio-proprietário, está no atendimento personalizado. Luciano faz questão de passar em todas as mesas do restaurante e conversar com os clientes – uma atenção especial que certamente contribui para o aumento das vendas e o sucesso do negócio. “O cliente se sente à vontade para perguntar, pois é tratado com carinho e cuidado. Além de comer a carne, ele pode aprender sobre ela e entender o que está comendo. Respondemos a todas as dúvidas e gostamos de falar sobre esse assunto, o que torna nosso atendimento especial e abrangente”, observa.



APRENDIZADO CONSTANTE

Luciano é um proprietário de restaurante que nunca para de aprender. Ainda hoje, ele continua frequentando cursos e viajando para conhecer mais sobre as carnes que são servidas no Brasa Nobre. “Muitas vezes, o cliente ouve falar sobre um tipo de corte ou de um processo e tem interesse em conversar a respeito. Eu tento explicar de maneira simples, mas com profissionalismo, para proporcionar um entendimento correto a quem deseja adquirir mais informações sobre o produto que está consumindo”, relata o empresário.

Além disso, Luciano e Jean têm o hábito de almoçar em restaurantes da cidade semanalmente para estarem sempre atualizados sobre seu mercado de atuação. Nesses almoços, eles podem verificar a qualidade dos produtos, a variedade de pratos e o atendimento oferecido por outros estabelecimentos.

Outro cuidado que os sócios têm diz respeito à compra das carnes.



“A vinda do Assai para Curitiba foi uma das melhores coisas que aconteceram para o nosso restaurante em termos de fornecedores”

Luciano Moreira



O restaurante trabalha apenas com as raças Angus e Wagyu. Luciano explica que os produtos Angus Red são comprados de uma cooperativa paranaense que atende às demandas relacionadas ao grau de maciez e de marmoreio (gordura entremeada que deixa a carne mais suculenta). “As raças estrangeiras são melhoradas geneticamente e adaptadas aos

animais de alta qualidade que temos no Brasil”, conta.

O restaurante também trabalha com a raça Angus Black, importada do Uruguai, e com uma variedade de Wagyu produzida em São Paulo e no Mato Grosso, também de excelente qualidade. Os sócios têm buscado, ainda, parcerias com produtores australianos. >>



O QUE É CARNE MATURADA?

A maturação está relacionada à textura da carne e à sua maciez – o que, consequentemente, influencia no sabor. Todos os animais abatidos em frigoríficos passam por um processo de maturação sanitária, que garante sua segurança alimentar, no qual a carne é acondicionada em câmaras de resfriamento por um período mínimo de 24 horas. Por meio de reações bioquímicas, o músculo é transformado em carne, o que torna seu consumo mais adequado.

Já a maturação comercial, com o objetivo de aprimorar o sabor e a maciez da carne,

consiste na estocagem do produto por um período de 14 a 21 dias (embora haja carnes que sejam maturadas por até 100 dias) em temperatura acima do ponto de congelamento. Esse processo, que pode ser realizado por embalagem a vácuo ou a seco (conhecido como *dry aged*) também torna a textura de um corte mais homogênea, agregando valor ao produto. A maturação por um longo tempo, nas condições adequadas de temperatura e em ambientes livres de oxigênio, permite que um conjunto de enzimas atue na qualidade da carne, mas depende também da raça do animal e de sua quantidade específica de fibras.



Saiba mais

Restaurante Brasa Nobre

Endereço:

Rua Laudelino Ferreira Lopes, 2.741
(Capão Raso) - Curitiba/PR

Redes sociais:

Facebook: facebook.com/brasanobrecwb

Instagram: instagram.com/brasanobre

PARCERIA VANTAJOSA

“A vinda do Assaí para Curitiba foi uma das melhores coisas que aconteceram para o nosso restaurante em termos de fornecedores”, conta o empresário. Luciano lembra que precisava fazer compras em três ou quatro atacados diferentes para encontrar os produtos necessários para seu negócio. “Compramos no Assaí tudo de que precisamos para preparar as carnes, os pratos, as bebidas e as sobremesas. Lá encontramos alimentos de excelente procedência, das melhores marcas e com qualidade garantida”, acrescenta.

Ele destaca que, por conta da proximidade da loja do Assaí na capital paranaense (que fica a cinco minutos, de carro, do seu restaurante), a logística de trabalho foi facilitada de maneira significativa. “Eu compro tudo no Assaí, desde produtos frescos de hortifrúti, como batata e morango, até polenta, queijo coalho, pão de alho e ganache para sobremesas”, afirma o proprietário. Para ele, o diferencial está na variedade e na qualidade dos produtos: “como lido com alimentos perecíveis, chego a frequentar a rede de três a quatro vezes por semana.”

O Brasa Nobre atende também no almoço, mas a procura dos clientes é maior no horário do jantar. Embora ainda seja um empreendimento de pequeno porte, com dois sócios e quatro funcionários, Luciano e Jean acreditam no potencial de crescimento do negócio. Aberta há pouco mais de um ano, a *steakhouse* já supera expectativas, tendo se tornado uma das melhores opções gastronômicas que a cidade tem a oferecer. Definitivamente, é um negócio de família que se transformou em uma empresa de sucesso. ▲

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!

O SABOR QUE FALTAVA EM SEU MENU



LEVE, REFRESCANTE E
ZERO CALORIA

PARA CONSUMIDORES EXIGENTES

- Referência em sabor e líder de mercado em Chá Verde.
- O maior mix de sabores da categoria, em embalagens individuais e familiares.
- Marcas de alto valor agregado com giro garantido.



 @sufreshbrasil

 /sufreshoficial

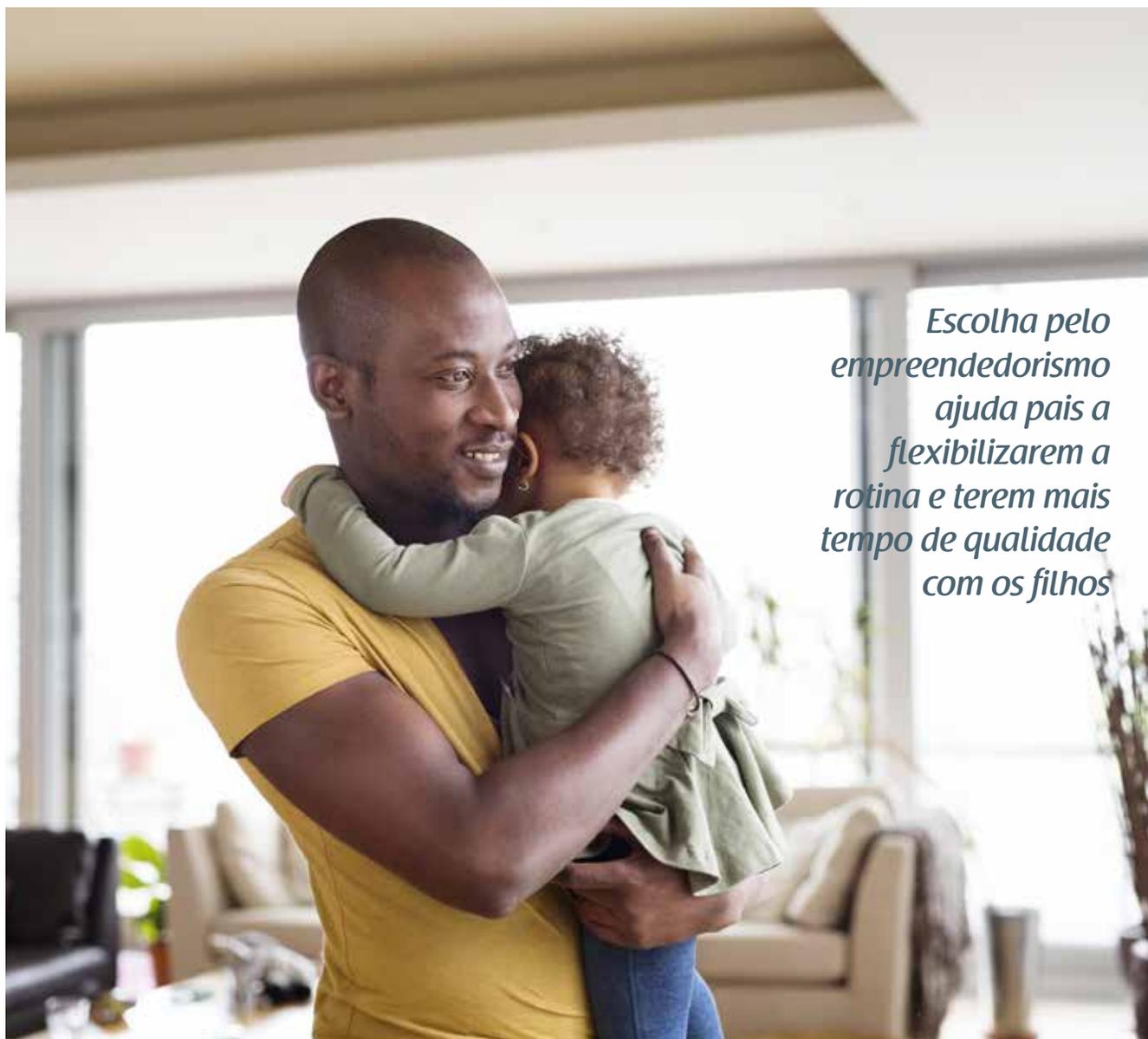
www.sufresh.com.br



-  Su fresh é uma linha completa de sucos prontos, com um sabor delicioso para cada hora do dia.
-  Uma combinação ideal para compor o seu cardápio.
-  Qualidade de uma marca reconhecida pelos consumidores.

**Su
fresh**

por Jessica Krieger e Rafael Bruno



Escolha pelo empreendedorismo ajuda pais a flexibilizarem a rotina e terem mais tempo de qualidade com os filhos

PAIS EMPREENDEDORES

Quem empreende sabe que ter um negócio próprio é sinônimo de muito, mas muito trabalho! O tempo dedicado ao empreendimento, aliás, costuma ser maior do que em carreiras com carteira assinada.

Entretanto, o empreendedorismo surge como uma opção para pais que buscam horários mais flexíveis de trabalho para ter mais tempo com os filhos.

Mas não é fácil achar o equilíbrio entre o sucesso de um pequeno negócio e o tempo de

qualidade com a família. Como é possível conciliar a gestão de um empreendimento com uma participação mais efetiva na criação dos filhos? Nesta matéria você verá que a solução está no planejamento, na organização e na gestão adequada do tempo.

QUESTÃO DE PRIORIDADE

Antes de se tornar um dos principais fotógrafos de casamento de Curitiba, Raphael Bernadelli trabalhava como diretor de arte e comandava uma equipe com dez funcionários em uma editora. Aí chegou a sua primeira filha, Lorena, hoje com oito anos. E, apesar do sucesso na carreira, ele percebeu que não conseguia dedicar um tempo satisfatório a ela.

Quando a mãe da Lorena voltou a trabalhar, a pequena precisou ser matriculada em uma creche e ficava o dia inteiro lá. Raphael começou a se incomodar com isso: "Eu sentia que não estava tendo um contato decente com a minha filha e quem a estava educando eram as professoras da creche. Não

que elas fossem ruins, mas eu achava que essa era uma função minha".

A solução que Raphael encontrou para ficar mais tempo com Lorena foi a mudança na carreira – e foi isso que ele fez. Largou o seu cargo de diretor e resolveu investir em um antigo *hobby*: a fotografia. Como fotógrafo, conseguiu flexibilizar a rotina de trabalho: "Foi fantástico, porque a gente podia deixá-la na creche apenas meio período, e eu ficava todas as manhãs com ela".

Em seguida, veio mais um filho: Vinícius, que já fez cinco anos. "O aprendizado é diário. Eu acho que a primeira coisa é a questão das prioridades. Antes eu era um cara que colocava o trabalho sempre em primeiro plano, trabalhava o dia inteiro e fazia

hora extra à noite. Mas, com a chegada deles e com a possibilidade do negócio próprio, pude equilibrar o tempo para as prioridades", revela.



Raphael Bernadelli e os filhos Lorena, de oito anos, e Vinícius, de cinco (arquivo pessoal)

"Foi uma escolha bem difícil. O caminho do empreendedorismo tem inúmeros desafios e envolve sacrifícios, mas valeu muito a pena. A mudança foi importante para a qualidade do tempo junto com a minha família"

Lucas Moreira

IMPORTÂNCIA DA PRESENÇA

Os benefícios da presença do pai na família vão muito além de poupar a mulher da sobrecarga emocional de cuidar sozinha da casa, como explica a psicóloga Gleice Justo, especializada em terapia familiar: "Os pais são o primeiro vínculo e referencial para o desenvolvimento saudável de uma

criança. Partindo desse princípio, a presença ativa e de qualidade na vida dos filhos é fundamental para o desenvolvimento deles. Quando o pai consegue ajustar sua rotina de trabalho para ter mais tempo de qualidade com os filhos, pode gerar na criança confiança em si, segurança e autonomia". >>

O QUE É TEMPO DE QUALIDADE?

Para que o tempo junto aos filhos realmente traga benefícios para pais e crianças, é preciso se desconectar totalmente das preocupações profissionais e dedicar toda atenção aos pequenos. "Só estar junto não basta, é preciso olho no olho, escuta ativa, e atenção", descreve a psicóloga Gleice Justo.

Raphael Bernadelli conta que evita usar o telefone celular enquanto fica com os filhos, e deixa para responder as mensagens dos clientes mais tarde: "No tempo em que estou com meus filhos, estou totalmente dedicado a eles. Por outro lado, quando estou trabalhando, estou também com a atenção focada ali. Acho que isso faz a diferença".



Lucas Moreira ao lado da esposa, Brunna Farizel, e a filha Helena, de dois anos (arquivo pessoal)

flexibilidade de tempo: "Trabalho muito mais, o dobro ou o triplo, mas consigo adaptar minha agenda conforme a rotina familiar".

Para alcançar esse equilíbrio, o planejamento foi essencial. "Hoje eu consigo ficar com a minha filha mais tempo: consigo sair de casa mais tarde e trabalhar até mais tarde, ou sair mais cedo e voltar um pouco mais cedo. Tem dias em que a gente precisa sair cedo e voltar tarde, mas você consegue recuperar esse tempo. Sem dúvidas, a rotina e a harmonia familiar ficaram bem melhores", finaliza Lucas.



MAIS TRABALHO, PORÉM MAIS FLEXIBILIDADE

O *case* do empresário Lucas Moreira, fundador da Splash, franquia de cafés e bebidas urbanas, também veio da necessidade de ter mais tempo com os filhos. Pouco antes de fundar seu empreendimento, Lucas já trabalhava no setor de expansão de negócios, mas ainda como funcionário, batendo ponto, sem horários flexíveis.

Quando soube que seria pai, precisou repensar a carreira profissional, já que não conseguiria cuidar de uma criança trabalhando até às nove da noite, como era de costume. Resolveu pedir demissão para montar o próprio negócio: "Foi uma escolha bem difícil. O caminho do empreendedorismo tem inúmeros desafios e envolve sacrifícios, mas valeu muito a pena. A mudança foi importante para a qualidade do tempo junto com a minha família".

O negócio deu certo, e a nova rotina rendeu frutos: Lucas e sua mulher estão esperando mais um filho. O empresário afirma que não abre mão da sua



"A presença ativa e de qualidade na vida dos filhos é fundamental para o desenvolvimento deles. Além disso, a família terá oportunidade de desenvolvimento de harmonia, cooperação, afeto e respeito"

Gleice Justo

AJUSTANDO A ROTINA

Conciliar a vida doméstica com a gestão de um negócio não é tarefa fácil. Afinal, são dois núcleos para administrar – o lar e o negócio – cada um com sua complexidade. Apesar da flexibilidade de horários, o dia fica curto, e a organização é fundamental. Tudo começa com o planejamento de uma rotina, estabelecendo horários para todas as ações, seja em casa ou no ambiente de trabalho.

Também é importante contar com a ajuda de outras pessoas. E é aí que entra a necessidade de delegar funções – tanto no trabalho quanto em casa. Se tiver sócios e funcionários, conte com eles – contrate mais, se necessário. Em casa, terceirizar alguns serviços domésticos pode ajudar. Quando os filhos já estiverem maiores, passar a eles pequenas tarefas só trará benefícios.

Para ajudar na organização da dupla rotina, use a tecnologia a seu favor. Algumas reuniões podem ser feitas à distância, pela Internet. Em um dia ou outro, é possível trabalhar de casa e coordenar situações por mensagens de celular ou videoconferências. Além disso, não faltam opções



de aplicativos e agendas eletrônicas para manter em dia os compromissos do trabalho e com a família.

Falando em agendas, elas são indispensáveis! Isso porque, ao usá-las, você começa não somente a entender as prioridades, mas também a definir limites – afinal, é preciso compreender que não existe hora somente para começar, mas também para parar de trabalhar. Daí vem a importância de entender os prazos das tarefas. Assim, definem-se as prioridades e

mantém-se o controle sobre os prazos. Compreender que determinada tarefa tem menor urgência, por exemplo, possibilita deixá-la temporariamente em segundo plano e resolvê-la no tempo adequado.

Fazer um planejamento semanal, sempre anotado – seja em papel, em aplicativo de celular ou arquivo de textos no computador –, também é uma boa opção para enxergar de forma mais fácil as prioridades e organizar o tempo para cada uma delas. >>





NA PRÁTICA

Confira dicas para equilibrar o tempo dedicado ao seu negócio e à família:

Terceirize as tarefas sempre que possível: No trabalho, conte principalmente com sócio(s) ou funcionários de maior confiança para isso.

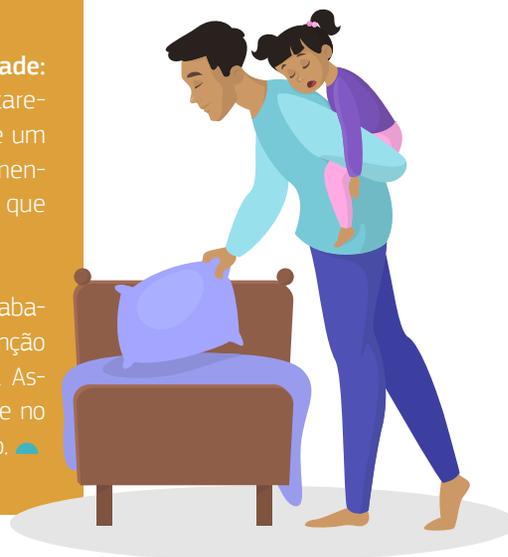
Resolva à distância tudo o que for possível: Use e abuse da tecnologia. Aplicativos de mensagens e videoconferências são muito bem-vindos!

Tenha hora para parar de trabalhar: Assim como existe hora para começar a trabalhar,

também é preciso haver hora para encerrar as atividades.

Foque no que é prioridade: Sempre haverá inúmeras tarefas pra fazer no dia a dia de um empreendedor. Saiba exatamente o que é prioridade e o que pode esperar.

Direcione sua atenção: No trabalho ou em casa, foque a atenção apenas no que está fazendo. Assim, será mantida a qualidade no tempo dedicado a cada núcleo. 🌈



GOLD
Premium & Craft

O SABOR É GOLD.

MAIOR VALOR
AGREGADO

MAIOR
RENTABILIDADE
EM CADA FLAVOREADO



Alinhada à tendência
de mercado com
matérias-primas de
origem natural.

GOLD
Premium & Craft

O amarelinho de Gold
facilita identificação e
destaque na gôndola.



Recomendada pela
classe médica e
formadores de opinião.



Referência em sabor
na categoria de
achocolatados.



NOVO

OMO

lavagem **perfeita**

NÃO DEIXA RESÍDUOS

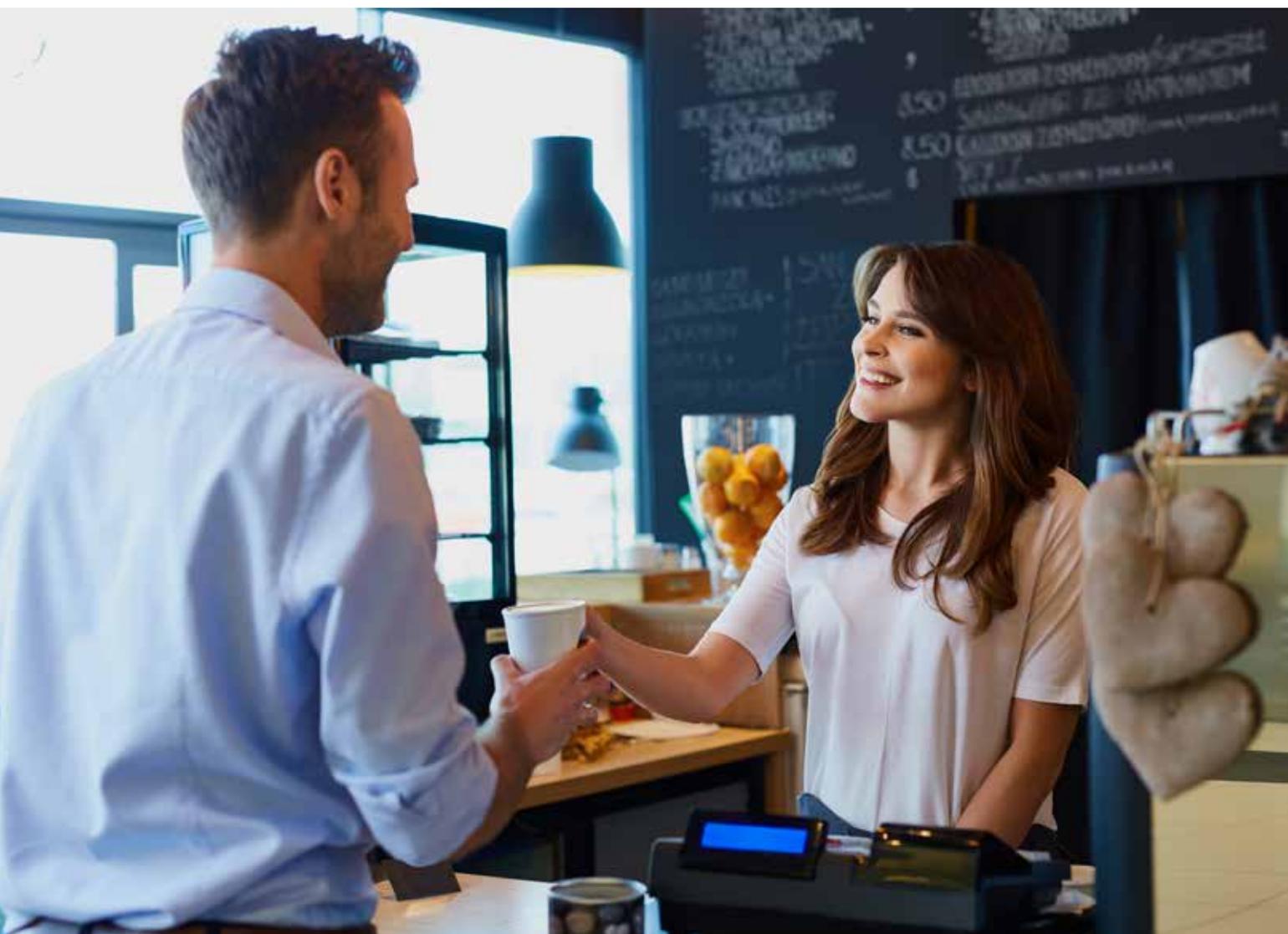


**+ PODEROSO
RENDE
MUITO**



Volte Sempre

Segundo especialistas, bom atendimento é um dos principais responsáveis pelo aumento das vendas em pequenos negócios. Confira dicas e coloque em prática!



Em negócios de alimentação, cada vez mais a experiência do cliente é determinante para a boa reputação do empreendimento e, consequentemente, para manter as vendas em alta. Essa experiência diz respeito à percepção que o cliente tem sobre a qualidade não apenas dos produtos, mas também do ambiente e, principalmente, do atendimento recebido.

De acordo com a analista do Sebrae/MG, Simone Lopes, para conseguir fazer o cliente perceber o atendimento como positivo, é preciso cuidar de cada momento de interação durante o consumo, fazendo com que a experiência esteja acima das expectativas. “Para isso, as empresas precisam entender cada vez melhor o seu propósito e trabalhar a capacitação das equipes. Todos os funcionários devem estar engajados para proporcionar a melhor experiência possível aos clientes. Padronizar os processos de atendimento e estar atento aos desejos e às necessidades do consumidor são, portanto, medidas fundamentais para manter um atendimento de qualidade e aumentar as possibilidades de acerto”, orienta Simone.

CONTATO CARA A CARA

O atendimento é a forma de contato mais direta entre o negócio e seu público. É por meio desse canal que o empreendedor pode coletar informações importantes sobre o comportamento e as expectativas dos clientes, usando-as para criar ações que atendam o consumidor da melhor forma possível.

E o atendimento tem tudo a ver com vendas! Integrar essas duas áreas é, para a analista do Sebrae, a melhor opção. Ela indica algumas boas práticas: “Responder as

“Com o avanço da tecnologia, os negócios de alimentação estão o tempo todo sendo avaliados em redes sociais e sites especializados. Por isso, evitar erros, especialmente no relacionamento com o cliente, e ter capacidade de corrigir eventuais falhas no menor tempo possível, é essencial”

Simone Lopes

necessidades dos clientes, atender suas expectativas e diferenciar-se em relação aos concorrentes são práticas que podem orientar as estratégias para melhorar o atendimento e potencializar as vendas. Para isso, conhecer bem o público-alvo, seus hábitos de consumo e suas preferências é fundamental”.

Simone também orienta a capacitação da equipe para atuar em sintonia com essas necessidades. É preciso considerar sempre os diferenciais do negócio e o que motiva o cliente a

escolhê-lo em um ambiente de ampla concorrência e, principalmente, o que o motivará a retornar após uma primeira experiência ou a recomendar seu empreendimento. “Com o avanço da tecnologia, os negócios de alimentação estão o tempo todo sendo avaliados em redes sociais e sites especializados. Por isso, evitar erros, especialmente no relacionamento com o cliente, e ter capacidade de corrigir eventuais falhas no menor tempo possível, é essencial”, defende a especialista. >>





RELACIONAMENTO QUE GERA VENDA

Marcelo Bueno, *master coach* da SBCoaching, reforça que não é possível dissociar o atendimento das vendas, já que a venda passa por todas as etapas de relacionamento com o cliente. “Venda é todo o processo, contemplando tanto o contato por telefone ou por canais digitais (como redes sociais ou WhatsApp) quanto o contato presencial. A maneira com que o cliente é recebido, assim como a forma como todos os colaboradores interagem com ele, está influenciando na venda. A missão deve ser encantá-lo e fazer com que ele tenha uma boa experiência em todo o processo de contato com o negócio”, ensina.

Marcelo explica que não importa o tamanho da empresa, mas o quanto ela é capaz de encantar o cliente. Para isso, uma dica é buscar ouvir o cliente e solicitar *feedback* do atendimento, mesmo daqueles profissionais que ficam na cozinha. Apesar de terem pouco contato com o cliente, eles são fundamentais para o encantamento com o seu produto. “Também é importante sair um pouco da caixa e colocar em prática ações que façam com que o cliente perceba seu diferencial. Treine sua equipe e coloque-se no lugar do seu cliente para sentir como ele gostaria de ser atendido, pensando em pessoas diferentes de você”, conclui o *master coach*. ▲

“Venda é todo o processo, contemplando tanto o contato por telefone ou por canais digitais quanto o contato presencial. A maneira com que o cliente é recebido, assim como a forma como todos os colaboradores interagem com ele, está influenciando na venda”

Marcelo Bueno

ATENDENDO BEM E FAZENDO BOAS VENDAS

1 **Atenda bem a todos** que entrarem em seu comércio – e estimule sua equipe a fazer o mesmo –, ainda que um ou outro não pareça ser um cliente em potencial. O importante é criar, na empresa, uma cultura de bom atendimento.

2 Sempre que possível, **chame seu cliente pelo nome** e incentive os funcionários a cumprimentar a todos com um sorriso. Ser receptivo e acolhedor fará com que as pessoas queiram voltar ao seu comércio.

3 **Nunca deixe clientes esperando** para serem atendidos. Ainda que não possa dar a atenção devida no exato momento, faça um primeiro contato. No caso de um restaurante, por exemplo, ao ver um cliente chegando, cumprimente-o e entregue o cardápio. Isso o deixará mais calmo enquanto aguarda.



4 **Converse com seus clientes.** Faça perguntas, ouça-os com atenção para entender expectativas, níveis de satisfação e sugestões ou apenas para que sintam que foram bem tratados. Mas atenção: faça isso nos momentos certos para não ser inconveniente.

5 **Seja hábil para lidar com reclamações** – presencialmente, por telefone ou pela Internet. O primeiro passo é escutar o que o cliente tem a dizer e depois se mostrar disposto a resolver o problema. Nunca demonstre insatisfação nesse momento. Além do risco de perder o cliente, isso pode gerar reclamações públicas desnecessárias na Internet.

6 **Cuide do seu produto** em todas as etapas para que ele chegue ao cliente em perfeitas condições. O melhor atendimento está em entregar aquilo que foi prometido. Cuidados com a entrega fazem parte do processo da venda.

7 Para restaurantes e lanchonetes, **passar pelas mesas e cumprimentar os clientes** procurando saber se está tudo em ordem, ou respondendo dúvidas, é uma boa maneira de gerar satisfação no cliente. As pessoas gostam de frequentar lugares onde se sintam importantes e acolhidas.




Old Spice

FRAGRÂNCIAS QUE DURAM MUUUUITO

48H DE PROTEÇÃO





EMBALAGEM
ECONÔMICA

EMBALAGEM
ECONÔMICA



48 HORAS

48 HORAS

TECNOLOGIA DURASCENT™

134g/200 ml

134g/200 ml

por Ricardo Alcantara

Sonho DE CAFÉ

Fazendo do atendimento seu principal pilar, proprietário do Café Sabor Mineiro retoma projeto de dez anos atrás e vivencia grande crescimento



Fotos: Divulgação / Shutterstock

Anderson Evangelista da Silva 
Proprietário do Café Sabor Mineiro



Segmento: Cafeteria

Inauguração: Janeiro de 2019

Endereço: Rua Conselheiro Cotegipe, 17 (Belenzinho)
São Paulo/SP

Instagram: @cafeteriasabormineiro

Site: www.cafesabormineiro.com.br

Sempre gostei do comércio. Desde criança já negociava com meus amigos os brinquedos que eu não queria mais. Cresci com esse tino comercial e, quando adulto, não deu outra: fui trabalhar nessa área. Atuei durante seis anos como supervisor de vendas em uma grande empresa do setor de bebidas onde obtive mais experiência com vendas. Procurei me especializar ainda mais, estudando marketing, a fim de galgar novas oportunidades na empresa. Mas, durante uma viagem em família para Porto Seguro/BA em 2008, o rumo da minha história profissional começou a mudar.

Nessa viagem, conhecemos um casal de mineiros de quem ficamos muito amigos. Eles moravam numa fazenda no interior de Minas e eram produtores de café. Entre uma conversa e outra, eu fui conhecendo mais sobre as possibilidades de mercado do fruto e, quando me formei em marketing, resolvi empreender na área. Comprei 200 quilos de café no início de 2009, captei uma parceria para torrefação, fiz umas amostras e comecei a trabalhar. Foi então que nasceu a marca Café Sabor Mineiro.

Mas, se por um lado a marca de café nasceu há mais de 10 anos, por outro é preciso dizer que ela ficou na “incubadora” por um bom tempo. Em 2009 eu saí da empresa em que trabalhava, mas dei atenção integral a outro projeto: uma cozinha industrial. No fim de 2018, encerrei as atividades da cozinha industrial e finalmente retornei o foco ao projeto do café.

Nessa retomada, criei uma nova ideia de negócio: investi em equipamentos e montei uma torrefação de café para reiniciar a produção. Montei uma cafeteria – que foi batizada com o mesmo nome da marca criada há 10 anos e já é a principal vitrine do café –

e fechei uma parceria com mais de 20 estabelecimentos, que distribuem o Café Sabor Mineiro em várias regiões de São Paulo. Tudo isso em seis meses de retomada do negócio.

FOCO NO CLIENTE

Eu atribuo o êxito que já conseguimos em pouco tempo de atuação ao bom relacionamento que criamos desde o início das operações com os clientes. Com a experiência que obtive durante todos os anos na área do comércio, aprendi que esse é o principal atributo que um estabelecimento deve ter. Como sou formado em marketing, sempre estou atento em como sou atendido nos lugares que frequento e tento refazer as boas práticas no meu negócio.

Um dos grandes exemplos que sigo é o do Assaí. Sou cliente da empresa há anos. Sempre comprei diretamente deles para meus empreendimentos, e sempre me sinto em casa quando estou lá. Percebo que ali existe uma preocupação com o bom relacionamento com os clientes e tento implementar essa prática no meu negócio. Preocupo-me com isso na hora da contratação e a todo momento. Faço, inclusive, pesquisas de satisfação com meus clientes e, graças a Deus, o atendimento é o item mais citado como positivo.

Hoje, digo com tranquilidade que retomar o projeto do Café Sabor Mineiro foi a coisa mais assertiva que eu poderia ter feito. O tempo que eu o deixei forçadamente na “incubadora” me ajudou, pois tive experiências que me amadureceram como empreendedor. Atualmente, tenho um olhar mais amplo sobre o negócio e tenho planos de, em longo prazo, montar uma rede de empórios de café e expandir minha marca. Mas, mesmo expandindo, quero manter minha base – a cafeteria em que trabalho feliz há seis meses com minha família me ajudando, e que já se tornou meu xodó. ☺



VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ

É dono de um negócio e tem uma história de sucesso no seu empreendimento? Conte para nós pelo e-mail clientes@assaí.com.br e você pode aparecer na próxima edição da revista!

por Juliana Fernandes



Sozinho ou acompanhado?



Ter um ou mais sócios pode ser uma ótima opção para o crescimento do negócio, ou uma grande dor de cabeça. Saiba o que avaliar antes de entrar para uma sociedade

E escolher um sócio não é tarefa fácil. A escolha precisa ser baseada em critérios técnicos e, de preferência, deve-se optar por alguém cujo perfil seja complementar ao seu. Além disso, é essencial elaborar um contrato detalhado que esclareça pontos primordiais sobre a sociedade. Essas e várias outras questões fazem parte da nossa conversa com o professor da IBE Conveniada FGV, Leandro Moreno Garcia. Confira!

Assaí Bons Negócios: Existe um perfil pessoal mais indicado para empreender com sócios ou, ao contrário, para caminhar sozinho?

Leandro Moreno Garcia: Acredito que não há um perfil ideal preestabelecido para empreender em sociedade. Porém, são essenciais os requisitos técnicos, um planejamento que possa nortear os sócios e bom-senso. Também é primordial o alinhamento de expectativas. Ao constituir uma sociedade, as expectativas e os anseios, e até mesmo os critérios de atuação, deverão ser sinérgicos. Caso contrário, os conflitos serão permanentes. Por exemplo: o sócio investidor pode ter o seu papel preestabelecido somente no investimento, sem atuação direta no negócio, deixando claro que as suas expectativas serão nos resultados

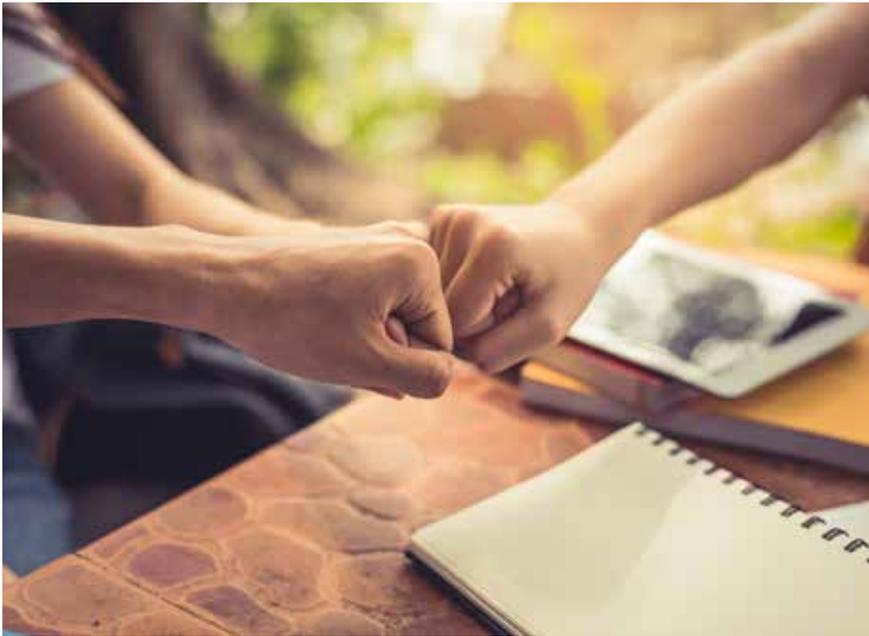
futuros do negócio, e não em questões operacionais.

ABN: O que o empreendedor deve considerar ao pensar em uma sociedade?

LMG: A decisão de ter ou não um sócio tende a ser mais difícil do que um casamento. Além do comprometimento necessário nesse tipo de relacionamento comercial, é essencial que os dois ou mais sócios tenham os mesmos objetivos. Além de avaliar o nível de concordância quanto aos objetivos, é importante verificar se, de fato, há a necessidade de sócios. Uma sociedade normalmente ocorre quando o empreendedor conclui que não conseguirá colocar a sua ideia em prática ou melhorar o seu negócio sozinho, sendo necessária uma segunda ou terceira pessoa.

ABN: Como lidar com as divergências de pensamento em uma sociedade?

LMG: Em uma sociedade, sempre ocorrerão confrontos (debates, pontos de vista e opiniões diferentes) e comportamentos divergentes, que devem ser analisados e ponderados em reuniões periódicas para alinhamento de estratégias e correção de rotas e expectativas. Esses alinhamentos são pontos essenciais para a manutenção de uma sociedade sadia e duradoura e para >>



TER OU NÃO TER UM SÓCIO?

Confira dicas para ajudar a tomar a decisão:

1. Pense claramente sobre questões como “Realmente preciso de uma segunda ou terceira pessoa no meu negócio?” e “Quais são as minhas expectativas em relação a essa pessoa?”;

2. Considere se o sócio tem conhecimento técnico ou experiência no mercado/ segmento de negócio para ajudar no desenvolvimento da empresa ou se a necessidade do sócio é puramente por investimento financeiro;

3. Não busque parentes ou amigos para uma sociedade sem que eles tenham as competências técnicas e/ou financeiras necessárias. Por mais que você conheça a pessoa, a convivência diária e os interesses comerciais podem surpreendê-lo de forma negativa;

4. Busque um sócio que tenha responsabilidade e comprometimento com desenvolvimento e crescimento e os mesmos objetivos que você. Isso evitará que a outra parte lhe procure somente no dia do *pró-labore*.

a definição dos próximos passos da empresa. Outro ponto essencial é que a comunicação entre as partes ocorra de forma respeitosa, evitando desgastes desnecessários por atitudes intempestivas ou impulsivas.

ABN: Há recomendações específicas para quando um novo integrante chega depois que a empresa já está em atuação?

LMG: A “grande sacada” para a proteção de todos os sócios nesse e em demais cenários e para que não ocorram frustrações ou desentendimentos é a elaboração de um contrato bem redigido, contendo detalhadamente as expectativas de ambos os lados e os resultados esperados, traduzidos no planejamento da empresa. Quando isso não acontece, há erros, como: negociações e objetivos definidos no início de uma relação comercial que não foram devidamente documentados; funções não previamente estabelecidas; desalinhamento de objetivos; e falta de comunicação.

ABN: Quais os erros mais comuns cometidos em uma sociedade?

LMG: **Falta de um planejamento realista:** ausência de um planejamento estratégico ou de um plano de negócios que contemple o ambiente externo e interno de forma coerente e compartilhada pelos sócios; **Sócios com perfis equivalentes/com experiências nas mesmas áreas:** o ideal em uma sociedade é a presença de sócios com perfis complementares e experiências distintas, coerentes com suas funções. Dessa forma, as experiências poderão contribuir positivamente na parte falha do outro; **Desequilíbrio de forças:** em uma sociedade, o desequilíbrio de poder e vaidades entre os sócios podem limitar o crescimento da empresa. Quando isso acontece, existe uma forte probabilidade de conflito, tirando o foco principal do negócio; **Falha na comunicação interna e falta de reuniões periódicas:** ausência de diálogo sobre os rumos e os problemas cotidianos da empresa entre os sócios e seus colaboradores. ▀

natural
one



100% NATURAL,
SEM ADIÇÃO DE AÇÚCAR,
SEM CONSERVANTES.

#PURAVERDADE

DESODORANTE MASCULINO AXE BLACK

150 ml

Com tempo de proteção de 48 horas, o desodorante aerossol fragrância Axe Black conta com aroma balanceado e sutil, entregando refrescância com toques de laranja e pera e notas amadeiradas.



DESODORANTE PARA OS PÉS TENYS PÉ (PÓ OU JATO SECO)

86 g e 100 g

Oferecendo proteção, refrescância, aroma suave e controle da transpiração excessiva, o desodorante Tenys Pé - disponível nas versões jato seco (86 g) e pó (100 g) - mantém os pés livres de odores por muito mais tempo.



APARELHO DE DEPILAÇÃO GILLETTE MACH 3

1 unidade

Ótimo custo-benefício e mais conforto no barbear. As três lâminas do aparelho são colocadas progressivamente, o que aumenta a proximidade de cada uma com os pelos e reduz o desconforto.



ESPUMA DE BARBEAR GILLETTE FOAMY (MENTA OU SENSITIVE)

175 g

Obtenha um barbear muito mais suave e confortável e desfrute de uma pele bem protegida e com aspecto saudável utilizando as cremosas, densas e perfumadas espumas de barbear Gillette Foamy.



CHINELO IPANEMA URBANA

Diversos tamanhos

Visual despojado e conforto nos pés definem os chinelos masculinos Ipanema Urbana. Eles contam com detalhes modernos, leveza e flexibilidade e estão disponíveis em vários tamanhos.



CARTAGO



Dakar

rider



R1

Ipanema



Urbana



Clássica masc



Happy



Clássica fem

Jolie



Max Steel



Clássica inf

Ipanema :: kids

por Juliana Fernandes

Praticar atividades físicas regularmente é uma maneira de obter não apenas saúde, mas também energia e disposição para superar os desafios diários

TCHAU, PREGUIÇA

O estresse com as tarefas do dia a dia pode gerar sobrecarga no corpo e na mente. No entanto, colocar o corpo em ação com exercícios frequentes pode ser o melhor remédio para aprimorar a saúde de uma forma geral, aliviar tensões e gerar mais disposição para enfrentar os desafios diários.

De acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), a prática regular de atividades físicas reduz índices de doenças cardiovasculares, diabetes do tipo II e hipertensão arterial, garante a manutenção e o bom funcionamento do sistema musculoesquelético e promove maior longevidade. É isso mesmo: quem se exercita, vive mais!

Alfredo Carvalho tem 45 anos, é analista de sistemas e passou boa parte da vida lutando contra o sobrepeso. Aos 40, optou por fazer uma cirurgia bariátrica, e, terminado o período

de recuperação, descobriu uma força de vontade muito maior, investiu em qualidade de vida e passou a priorizar um cronograma de atividades físicas envolvendo musculação e corrida. “Eu não estava feliz com o meu corpo e com o meu estilo de vida. Hoje, corro maratonas inteiras e não me reconheço mais como um cara sedentário. A minha vida e a da minha família mudaram por completo”, comemora.

COMECE AOS POUCOS

Assim como Alfredo, essa “virada de chave” pode acontecer em qualquer momento da vida. Porém, quanto antes começar, melhor. Para quem tem um grau de sedentarismo elevado, a *personal trainer* Iva Bittencourt destaca a importância de começar aos poucos, desenvolvendo pequenos hábitos, como subir e descer escadas, ir ao trabalho a pé, levar o cachorro para passear, caminhar no parque nos fins

de semana e, em seguida, partir para mudanças maiores. “Essas mudanças vão reduzir o sedentarismo e garantir mais mobilidade e saúde. Quando levadas a sério, também podem ajudar na perda de peso, pois para manter o ritmo de esforço vai ser preciso usar as reservas adiposas (gordura), o que conduz ao emagrecimento. Mas é preciso que haja também um controle alimentar. Entretanto, o próximo passo deve ser a inclusão de exercícios mais direcionados, como dança, pilates, natação ou outros que preferir”, afirma.

Para a *personal trainer*, o que fará diferença será a persistência, ou seja, não desistir na primeira dificuldade, não marcar outros compromissos nos dias destinados à prática e manter-se determinado no objetivo. “Comece se exercitando duas vezes na semana e aumente no terceiro mês para quatro vezes, até que faça pelo menos meia hora todos os dias”, orienta Iva. >>

TRÍO

BARRA DE CEREAL



RECEITA ORIGINAL

SIMPLES ASSIM,
VOCÊ PEDIU E ELA VOLTOU!
A RECEITA ORIGINAL TEM
MUITO MAIS SABOR :P

TRÍO



INSTAGRAM.COM/TRIOALIMENTOS
FACEBOOK.COM/TRIOALIMENTOS
WWW.LOJATRIO.COM.BR





Fotos: Shutterstock

FIQUE ATENTO

Muito comuns em iniciantes, alguns comportamentos errados são grandes vilões de um estilo de vida mais saudável. Um deles está relacionado à alimentação, ou melhor, à falta dela. Um exemplo é iniciar o dia treinando sem se alimentar adequadamente na crença de que o corpo usará a gordura como fonte energética e que isso vai gerar perda de peso. “Certamente, se o treino for aeróbico (corrida, caminhada, *spinning*, ginástica), a gordura contribuirá mais como combustível, porém o mesmo acontecerá com as proteínas dos músculos, que se degradarão. Se o treino for de musculação, a ausência de carboidratos implicará não só a perda de músculos, como também prejudicará a continuidade do exercício”, explica a nutricionista Isabel Andrade, da Venutri.

A ingestão de carboidratos também é essencial para um bom desempenho. Muitas vezes vistos como vilões, quando consumidos em sua forma integral e saudável eles contribuem para a melhora do desempenho esportivo,

garantem a queima eficaz de gordura e mantêm o bom humor – afinal, nada pior do que malhar com fome e sem vontade, certo?!

Outro fator importante na potencialização das atividades físicas é a hidratação correta. Como o corpo perde muitos nutrientes pela transpiração, repor a água é fundamental. “A perda de 2% a 3% do peso corporal pelo suor já pode prejudicar o desempenho nos exercícios. O consumo de líquidos abaixo do necessário prejudica a manutenção do balanço hidroeletrólítico do corpo, a prevenção a câimbras, entre outros. Por isso, durante um exercício intenso, como pedalar, nadar ou jogar vôlei, 90% da água gasta é eliminada por meio do suor. Além disso, a água também interfere em outros mecanismos muito importantes, como transportar oxigênio para os músculos através dos glóbulos vermelhos do sangue, eliminar o dióxido de carbono pela respiração e regular a pressão arterial para o bom funcionamento do coração e da circulação”, reforça a nutricionista. ▲

INSPIRADO PARA COMEÇAR?

Siga as dicas que demos na matéria, tire o corpo da inércia e comece ainda hoje a investir na sua qualidade de vida. A prática de exercícios contribuirá com todas as áreas da sua vida, inclusive nos negócios e, além disso, poderá ser bastante divertida e facilmente se tornar seu *hobby* preferido!



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

PROMOÇÃO

QUE
BELEZA

L'ORÉAL
PARIS

GARNIER *Niely*

ASSAÍ

ATACADISTA
DESDE 1974



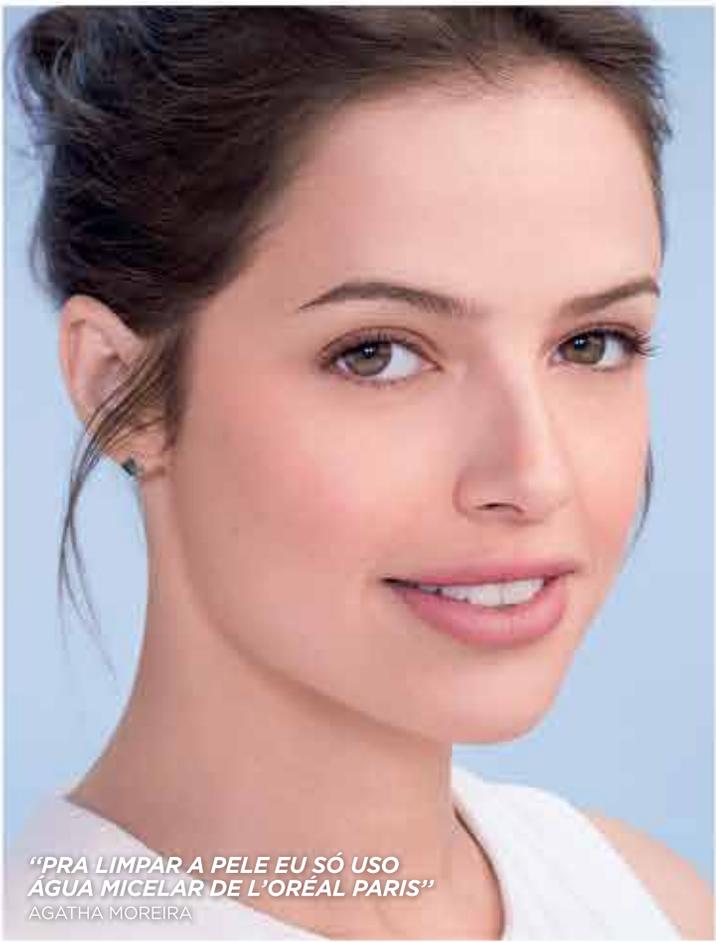
3 CONCORRA A:
CARROS + 50 CELULARES
1 POR DIA

A CADA R\$ 30 EM COMPRAS DESTAS MARCAS, VOCÊ GANHA UM NÚMERO DA SORTE:

ACESSE O SITE E PARTICIPE:

PROMOCAO.BELEZAEXTRAORDINARIA.COM.BR





ÁGUA MICELAR 5 EM 1 L'ORÉAL PARIS

Nº 1 NO BRASIL



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

PELE PERFEITAMENTE LIMPA EM UM SÓ GESTO



SEM ENXÁGUE FÓRMULA NÃO OLEOSA

*Nº 1 no Brasil: Nielsen Retail Index | Vendas em volume T. Brasil | Jan. a jun. 18.

L'ORÉAL PARIS

"PRA LIMPAR A PELE EU SÓ USO ÁGUA MICELAR DE L'ORÉAL PARIS"
AGATHA MOREIRA

NUTRISSE Creme



Cabelos nutridos, melhor cor.

GOTA PODEROSA E 4 ÓLEOS NUTRITIVOS



GARNIER

Como fazer análise DE CONCORRÊNCIA?



A análise da concorrência nada mais é do que a pesquisa e a comparação de práticas, processos, produtos e resultados de empresas concorrentes, observando como elas estão agindo perante o mercado e avaliando as estratégias que estão e que não estão dando certo. O objetivo é planejar as próprias ações e fazer as mudanças necessárias para melhorar o desempenho do negócio.

Além de coletar informações para desenvolver produtos e serviços melhores, que contem com diferenciais competitivos, um dos principais benefícios da pesquisa é que, ao utilizar seus concorrentes como fonte de aprendizagem, você provavelmente evitará perder tempo e dinheiro com erros que poderia cometer se não buscasse por essas informações.

Antes de começar a fazer a análise de concorrência, o empreendedor precisa

conhecer as características próprias do seu negócio referentes aos produtos que comercializa, ao local de atuação, à capacidade de atendimento e aos pontos fortes e fracos em geral. É importante também saber claramente quais são as necessidades que seu negócio atende e quais problemas ele resolve.

Outro ponto importante a ter em mente é que existem dois tipos de concorrência: a direta e a indireta. Para explicar num exemplo simples: um restaurante *fast-food* será concorrente direto de outros restaurantes que servem os mesmos tipos de alimentos na mesma área geográfica onde estejam situados. Entretanto, outros tipos de restaurante, dependendo do produto que ofereçam, poderão ser concorrentes indiretos, pois ambos os empreendimentos podem atender à mesma necessidade dos clientes.

Realizada a identificação das características do próprio negócio, o

próximo passo é buscar informações da concorrência por meio de pesquisas e observação. Ao mapear os locais a serem analisados, conte com a ajuda de sites de busca e redes sociais. Quanto aos concorrentes que têm atuação na Internet, vale colher o máximo de informações que puder de forma *on-line*.

O passo seguinte são as visitas. A forma mais segura de levantar dados sobre a concorrência é a análise presencial, como se fosse um cliente, a fim de entender quais tipos de produtos vende, a que preço, como atende os clientes, quais são os benefícios que oferece e como comunica seus valores ao mercado. Sempre que possível, vale consumir o produto ou serviço para avaliar esses e outros itens. Lembre-se de tomar nota de tudo. Ao final desse trabalho, é preciso estudar os dados e identificar o que será colocado em prática. >>



AJUDANDO *você* A FAZER *melhor*





AO ANALISAR OS CONCORRENTES, AVALIE OS PONTOS FORTES E FRACOS QUANTO AOS SEGUINTEIS ITENS:

- **Produto:** qualidade, desempenho, embalagem;
- **Ponto comercial:** localização, estacionamento, facilidade de acesso, vitrines;
- **Preço:** valor, formas de pagamento, prazos, financiamento;
- **Divulgação:** meios utilizados, frequência, intensidade;
- **Atendimento:** quantidade e qualidade dos funcionários;
- **Logística:** capacidade de armazenamento, distribuição, frota;
- **Posicionamento e credibilidade:** imagem do concorrente junto ao mercado.

Fotos: Divulgação / Shutterstock

BENEFÍCIOS DA ANÁLISE

Esse trabalho de pesquisa permitirá levantar informações relevantes sobre estratégias dentro do mercado em que você atua. Conhecendo esses detalhes, fica mais fácil criar diferenciais para o negócio e preencher lacunas do que não está sendo atendido adequadamente pela concorrência.

Portanto, analisar os concorrentes torna possível identificar oportunidades e ameaças, e isso contribui para desenvolver vantagens competitivas. Mas, apesar da importância de observar a concorrência, lembre-se sempre: é importante conhecer quem atua no seu segmento, mas o foco do seu negócio deve ser sempre o cliente. 🌟



👤 **Pedro Gonçalves**
Diretor de Negócios da
Partner Consulting

ENVIE SUA PERGUNTA

Mande sua dúvida sobre empreendedorismo e negócios para clientes@assai.com.br ou pelo Facebook, Instagram e Twitter usando a hashtag **#RevistaAssaiResponde**. Se sua pergunta for selecionada, ela será respondida aqui na revista!

LISO NÃO
É TUDO IGUAL.

SE É PARA DESMAIAR,
DESMAIA.

salon
line

Salon Line também é



meu
liso

ORIGINAL

SEU CABELO
CRESCER
E VOCÊ
APARECE.

salon
line

Transforme-se em você



S.O.S. BOMBA

Semana de capacitação coroa sucesso do Prêmio Academia Assaí

A semana de capacitação da segunda edição do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios**, realizada entre os dias 29 de julho e 2 de agosto em São Paulo/SP com os 15 ganhadores, encerra um período não só de aprendizado, reconhecimento e premiação aos participantes, mas também de descobertas de empreendimentos incríveis de clientes do Assaí presentes em todas as regiões do Brasil!

Além de receberem as premiações, na semana de encerramento os empreendedores desfrutaram de um período intensivo de capacitação, focada em aperfeiçoar ainda mais as práticas no dia a dia de seus negócios. Confira a seguir alguns números que traduzem o sucesso da segunda edição do Prêmio e conheça um pouquinho da história dos ganhadores! 🍷

- Participação de mais de **7 mil** empreendedores de todo o Brasil;
- **400%** de crescimento no número de inscritos em comparação à primeira edição, realizada no ano passado;
- **Todos os estados brasileiros** estiveram representados entre os inscritos;
- **70%** das inscrições foram de **mulheres**;
- Sudeste (44% dos inscritos) e Nordeste (28%) foram as regiões com **maior número de inscrições**;
- Os 15 ganhadores do prêmio receberam **até R\$20 mil reais em premiações**.



CONHEÇA UM POUCO DA HISTÓRIA DE ALGUNS DOS GANHADORES

► **VENDA POR ENCOMENDA** | ► **PONTO DE VENDA** | ► **VENDAS AMBULANTES**



Luciano Alves, um dos ganhadores, criou uma cafeteria móvel e atua em eventos junto com a sócia Anni Hirami

Meu Lanchinho Delivery de Lanches Escolares

Ao ficar desempregada, Tatiane começou a fazer alimentos saudáveis para vender em colégios. Em pouco tempo, já vendia 120 lanches por dia para crianças de 6 a 12 anos.

Tatiane Ramos de Lira, 38 anos (São Paulo/SP)

Coimbra Alimentos da Amazônia

Ulysses desistiu de um intercâmbio na Austrália para se dedicar a uma ideia de negócio em que acreditava. Hoje sua empresa vende 120 mil biscoitos artesanais ao mês!

Ulysses Raphael Gomes Nobre, 26 anos (Manaus/AM)

Salgadinhos da Neide

Com investimento de R\$50,00, Maria Vanessa e sua mãe, Neide, começaram a produzir salgadinhos para venda em 2016. Hoje toda a renda da família vem do empreendimento.

Maria Vanessa Vieira Santos, 25 anos (Currais Novos/RN)

APROVEITE OS EVENTOS
ESPORTIVOS E MARQUE UM
GOLAÇO
NOS NEGÓCIOS!

É hora de por em campo suas
habilidades e estratégias
de **empreendedorismo**
para **alavancar** suas **vendas**
em dias de jogos.

CURSOS
100%
GRATUITOS

Inscreva-se já e vista
a camisa da Academia
Assaí Bons Negócios



ACESSE

WWW.

ACADEMIAASSAÍ
.COM.BR

E COMECE
AGORA
MESMO!

Parceiros:



PEPSICO



INSTITUTO GPA

Carioquense Bar e Restaurante

A empreendedora carioca mudou-se para Bonito/MS e deixou a carreira de psicóloga para atuar no setor de alimentação. Hoje possui um restaurante com pratos típicos da região.

Simone Tavares Fonseca, 38 anos (Bonito/MS)

Cantina Zanchetta

Apostando na tradição familiar, José Augusto criou um negócio tendo como carro-chefe a combinação de polenta, frango e vinho. Hoje ele tem uma cantina com gastronomia italiana.

José Augusto Zanchetta, 45 anos (São José dos Pinhais/PR)

Açaí Land

Reunindo a paixão por sorvete, açaí e jogos de tabuleiro, Fernanda criou um local para consumo dos alimentos e entretenimento. O lema: “fique off-line e conecte-se com quem está ao seu lado”.

Fernanda Fritoli, 29 anos (João Pessoa/PB)

Valfenda Cafeteria Móvel

Luciano criou uma cafeteria móvel para trabalhar com eventos. A empresa tem crescido, e o empreendedor já planeja abrir um ponto fixo e um centro de capacitação para baristas (foto na página 56).

Luciano Ribeiro Alves, 27 anos (Curitiba/PR)

Bom Churrasco

Renivaldo, que vende queijo assado nas praias de Aracaju/SE, elaborou uma série de rimas para usar em suas abordagens, criando um diferencial para atrair o interesse do público e vender mais.

Renivaldo Alves dos Santos, 29 anos (Aracaju/SE)

Geladim Gourmet

Vendo-se desempregado, Thiago começou a comercializar geladinhos gourmet. Contando com o diferencial de vender em uma *foodbike*, atualmente ele oferece 18 sabores e comercializa 300 unidades por semana.

Thiago Rodrigues de Oliveira, 38 anos (Goiânia/GO)

Aliança Empreendedora

promove encontro nacional voltado à diversidade e à colaboração



No dia 2 de julho, 250 microempreendedores participaram da **6ª edição do encontro nacional Todos Podem Empreender**. O evento foi promovido pela Aliança Empreendedora – instituição parceira do Assaí que apoia microempreendedores de baixa renda – e teve como objetivo fortalecer, por meio de palestras e trocas de experiências, quem está à frente de pequenos negócios.

O encontro, que foi realizado na Unibes Cultural, na capital paulista,

teve como tema “Diversidade e Colaboração” e contou com sete palestras ministradas por microempreendedores de destaque de todo o país, além de oficinas conduzidas por entidades parceiras – Assaí Atacadista, Mercado Pago e Facebook – e mentores da Aliança Empreendedora.

“Para os participantes, foi um momento de conhecer outras perspectivas, outras histórias e novas abordagens para os desafios que enfrentam diariamente em seus negócios, além de ser um espaço para



fortalecimento de sua rede de contatos e, principalmente, de inspiração”, afirma Helena Casanovas, cofundadora da Aliança Empreendedora e coordenadora da edição 2019 do Encontro Nacional de Microempreendedores. 🌟

QUER ECONOMIZAR? **PASSAÍ!**



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 desconto 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 de 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.

por Willian Bressan



Orgânicos em Alta

Produção e consumo de orgânicos atravessa grande crescimento. Saiba mais sobre esses produtos e confira seus principais benefícios!

A oferta e o alcance dos produtos orgânicos crescem a cada dia em todo o país. Ainda que para alguns pareça modismo ou tendência passageira, os dados comprovam o crescimento: entre 2010 e 2018 o número de produtores orgânicos registrados no Brasil triplicou, segundo levantamento do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Com isso, a produção orgânica brasileira atravessa crescimento expressivo: em 2018, o faturamento foi de R\$ 4 bilhões, resultado 20% maior do que o registrado em 2017, segundo o Conselho Brasileiro da Produção Orgânica e Sustentável (Organics). O Brasil, aliás, lidera esse mercado na América Latina.

De acordo com o supervisor de Sustentabilidade e Relações

Internacionais no ISAE Escola de Negócios, Gustavo Loiola, os orgânicos são um nicho de mercado que vem se consolidando a cada ano. “Com a mudança na mentalidade dos consumidores e a ampliação do acesso aos produtos, o mercado tem ficado mais aquecido”, destaca.

MAS, AFINAL, O QUE SÃO OS ORGÂNICOS?

Um dos motivos para a expansão desse mercado tem a ver com o baixíssimo – ou nenhum – impacto ambiental, trabalhando com as possibilidades que a própria natureza oferece. De acordo com o pesquisador da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), José Antônio Azevedo Espíndola, os produtos orgânicos são aqueles obtidos em sistemas de produção asso-

ciados aos princípios estabelecidos na Lei 10.831, de dezembro de 2003. “Segundo essa lei, a produção no campo utiliza técnicas que fortalecem os recursos naturais, favorecendo a sustentabilidade tanto econômica quanto ecológica. Os métodos agrícolas usados são biológicos, mecânicos e culturais. Não é permitida a utilização de organismos geneticamente modificados, nem de radiação”, explica.

O pesquisador da Embrapa aponta que “de maneira geral, esse tipo de agricultura é praticado principalmente por agricultores familiares e comunidades indígenas, sem a utilização de máquinas agrícolas e de insumos sintéticos, empregando essencialmente recursos locais, e tem suas práticas passadas de uma geração para outra”.

VOCÊ SABIA?

Aproximadamente um milhão de hectares são cultivados organicamente no Brasil. Os principais produtos demandados são frutas, hortaliças, raízes, tubérculos, grãos e produtos agroindustrializados.

Fonte: Sebrae (2018)

SAÚDE COMO TENDÊNCIA

A popularização da produção orgânica no Brasil se deu no início dos anos 2000, especialmente após a vigência da lei que regulamenta o setor. Os principais motivos para isso estão na compreensão, cada vez mais ampla, dos benefícios ambientais e nutricionais do seu processo de produção.

De acordo com dados de 2018 da Nielsen, 28% da população brasileira declara ter aumentado o consumo de orgânicos e diminuído a ingestão de sal, açúcar, gordura e industrializados recentemente. Tanto é que, no último ano, as vendas de produtos saudáveis cresceram 12,7% no Brasil, segundo o estudo Estilos de Vida 2019, realizado pela consultoria.

O consumidor com interesse em alimentos saudáveis e sem contaminantes impulsiona o crescimento do mercado de orgânicos e, por consequência, instiga as grandes indústrias a se adaptarem às novas formas de consumo. É possível dizer que a preocupação com a saúde tornou-se, atualmente, uma tendência mundial do mercado de alimentação.

VALE A PENA INVESTIR?

Se o intuito for atingir um público consumidor exigente e informado, preocupado com a saúde e com o meio ambiente, pode, sim, valer a pena comercializar produtos orgânicos. São



peças que mudaram seu estilo de vida, ou que estão mudando aos poucos, e para isso procuram bem-estar, pesquisam na Internet a origem do seu alimento e pedem dicas para

nutricionistas. As já citadas particularidades nutricionais significativas na composição dos produtos também representam um diferencial para negócios de alimentação. ▲

MUITO ALÉM DA AGRICULTURA

Além da produção agrícola, o conceito de orgânicos pode ser estendido também à pecuária (com o gado sendo criado sem remédios ou hormônios) e à indústria, quanto ao processamento de produtos – ou seja, alimentos orgânicos industrializados são produzidos sem componentes artificiais, como corantes e aromatizantes. Há também tendência de crescimento de produtos orgânicos não alimentares, como fibras de algodão usadas na produção de roupas. Fique de olho!



O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS.

[COCO]



[SOJA]



[AMÊNDOA]



EXPERIMENTE
o delicioso
PODER DAS
SEMENTES

CERVEJA HEINEKEN LONG NECK ⬇

330 ml

Com sabor e aroma únicos, graças à utilização de ingredientes puros na fabricação, esse é um ótimo rótulo para desfrutar ainda mais os momentos de lazer. Tudo isso com o charme único e próprio das *long necks*!



FRANGO A PASSARINHO CONGELADO SADIA ⬇

1 kg

O prato principal de um bom churrasco é a carne de boi. Mas há ótimas opções para servir como entradas: pão de alho, linguiça, legumes assados e, claro, os saborosos cortes de frango.



LINGUIÇA TOSCANA AURORA ⬆

Variados

Suculenta e perfeita para a brasa, a linguiça toscana Aurora pode ser preparada na grelha ou no espeto e é uma opção de entrada que, sem dúvidas, vai agradar muito seus convidados!

Delícia de Churrasco

Confira nossas dicas de produtos!



FAROFA YOKI ⬆

500 g

A textura leve e o tempero delicioso fazem com que a farofa de mandioca pronta da Yoki seja uma ótima escolha para acrescentar ainda mais sabor ao seu churrasco.

CONTRAFILÉ BOVINO ⬆

Variados

Um dos cortes bovinos mais tradicionais e versáteis da cozinha brasileira, o contrafilé é uma ótima pedida para o churrasco, devido à sua camada de gordura que proporciona sabor e maciez únicos.





#MECONHEÇAMELHOR
KNORR.COM.BR



KNORR EVOLUIU DE UMA MARCA DE CALDOS PARA A SOLUÇÃO COMPLETA PARA COZINHAR

Mitos e VERDADES

OS PRODUTOS KNORR SÃO UMA BOMBA DE SÓDIO?

Não! Nossos produtos são desenvolvidos de forma a oferecer uma quantidade equilibrada de sódio, quando aplicados conforme modo de uso.



1 SACHÊ DE TEMPERO
PARA 500 G DE ALIMENTO



1 CUBO DE CALDO
PARA 500 ML DE LÍQUIDO
OU 600 G DE ALIMENTO



Os produtos possuem sal na medida, então não precisa adicionar + sal à receita!



É VERDADE QUE KNORR SÓ TEM POZINHOS ARTIFICIAIS?

Não! Veja a lista de ingredientes e comprove! As ervas e os vegetais, por exemplo, são os ingredientes frescos mais conhecidos, mas se encontram na forma desidratada.

Para receitas:

[Recepedia.com](https://www.recepedia.com)

por Jessica Krieger e Pricilla Back

BRASIL PARA TODOS OS GOSTOS

Conheça cinco destinos brasileiros para viajar sozinho, com amigos, em família ou a dois



➤ Mini Mundo, uma das principais atrações Turísticas de Gramado/RS | Foto: © Cleiton Thiele



➤ Região da Chapada Diamantina, no interior da Bahia



➤ Uma das inúmeras grutas de São Thomé das Letras/MG | Foto: ©John Brandão - Setur MG

O Brasil tem muitas opções de destinos para agradar a todos os perfis de turistas: praias, florestas, parques e rios, que levam a um contato direto com a natureza, além de cidades que atraem tanto por sua história e cultura quanto pela gastronomia e pela vida noturna.

A boa notícia é que muitos desses destinos estão bem mais perto do que se imagina. Para ajudar na escolha, a **Revista Assaí Bons Negócios** mostra cinco lugares incríveis para os mais diferentes tipos de viagem: de aventura, sozinho, a dois, com os amigos e com a família.

PARAÍSO NATURAL

A região da **Chapada Diamantina, na Bahia**, é o destino ideal para quem busca aventura: formações rochosas, montanhas, rios e cachoeiras formam o cenário perfeito. A cidade de Lençóis é a base com a maior infraestrutura para começar a viagem: as grutas de Pratinha e Torrinha, o Morro do Pai Inácio (para a *selfie* imperdível ao pôr do sol) e,

com mais fôlego, as trilhas até a Cachoeira da Fumaça, no Vale do Capão, e a Cachoeira do Sossego.

Em direção a Mucugê, a parada no Poço Encantado, em Andaraí, é obrigatória, assim como nas cortinas d'água do Cachoeirão. Um pouco mais distante, a Cachoeira do Buracão, em Ibicoara, é para corajosos: são caminhos estreitos pelas pedras ou a nado. A travessia do Vale do Paty é uma experiência única: o *trekking* pode durar até cinco dias, com pernoite em casa de nativos.

VIAGEM COM OS AMIGOS

Cachoeiras, atrações históricas, parques, grutas e bares que reúnem pessoas de todas as tribos: tudo isso faz de **São Thomé das Letras/MG** um lugar perfeito para experiências inesquecíveis ao lado dos amigos. A cidade mística é refúgio de jovens turistas que gostam de boas histórias e paisagens de tirar o fôlego.

Não deixe de fazer um passeio pelo centro da cidade. Ao lado da igreja, no meio da praça, há uma gruta que pode ser percorrida em

dez minutos. A igreja de pedra e o Parque Municipal Antônio Rosa também merecem uma visita.

Prepare-se para explorar as trilhas e apreciar a vista do mirante. Inclua no roteiro a Casa da Pirâmide, um dos pontos mais altos da cidade, que cria um cenário mágico para celebrar a amizade junto ao pôr do sol. São Thomé tem ótimos restaurantes, cafeterias e diversas opções para curtir a noite com os amigos.

DIVERSÃO EM FAMÍLIA

Considerada a principal cidade turística da Serra Gaúcha, **Gramado/RS** é muito conhecida por suas baixas temperaturas e particularidades típicas de inverno – chocolate, *fondue* e até neve. Mas, para quem quer viajar com a família e fugir dos tradicionais destinos de praia, a cidade pode surpreender com a quantidade de atrações turísticas para crianças de todas as idades.

Gramado é perfeita para crianças, especialmente no Natal e na Páscoa. Os pequenos adoram o Mini Mundo, o Snowland – primeiro parque de neve *indoor* da América, que simula estações de esqui e *snowboard* –, os pedalinhos do Lago Negro, a Aldeia do Papai Noel e o Mundo a Vapor. Vale comer muito chocolate, *fondue* e galeto.



◀ Igreja do século 18 e águas cristalinas na Praia dos Carneiros, em Pernambuco

NADA DE SOLIDÃO

Viajar sozinho pode até causar insegurança num primeiro momento, mas algumas capitais brasileiras trazem atrações imperdíveis para quem quer sair sem companhia! **Florianópolis/SC**, por exemplo, oferece muita diversão para quem está sozinho ou em busca de novas amizades.

As praias são a maior atração da “Ilha da Magia”. Entre as mais badaladas, estão Joaquina, Mole e Jurerê Internacional. Ao sul, há praias mais isoladas e preservadas, como Armação e Lagoinha do Leste. Para os

aventureiros, trilhas e passeios de barco ou um mergulho na Ilha do Arvoredo.

O fim de tarde em Santo Antônio de Lisboa garante um belo pôr do sol. Não deixe de fazer aulas de *stand up paddle* na Lagoa da Conceição e conhecer o Mercado Público, onde é possível provar a culinária típica.

AMOR À PRIMEIRA VISTA

Cenário perfeito para casamentos, luas de mel ou simplesmente para aquela “escapada” a dois, a **Praia dos Carneiros**, no litoral sul de Pernambuco, oferece uma atmosfera intimista e tranquila aos casais apaixonados.

Localizada no município de Tamandaré, a praia é o resultado do encontro entre o mar e rio Formoso e concentra quase todos os atributos dignos de cartão-postal: coqueirais fazendo sombra na areia branca, mar verde transparente e piscinas naturais. Para completar o cenário, a Igreja de São Benedito, uma construção do século XVIII. Não podem faltar o passeio de barco, o banho de argila, a visita às piscinas naturais e uma típica comida regional, com opções de frutos do mar. 🌅



◀ Praia da Joaquina (Florianópolis/SC): ondas que atraem surfistas do mundo inteiro | Foto: © Caio Vilela

LIDERANÇA FEMININA

Nós mulheres estamos atentas e nos capacitando em ritmo rápido e assertivo para gerenciar equipes e a própria vida, mas dificuldades ainda são parte do cenário



Estamos em 2019 e a mulher ainda precisa provar a todo momento sua capacidade ao mercado. Eu, pessoalmente, passei por várias situações discriminatórias, mas na época não as reconhecia, e nem tinha nome para o que acontecia.

Em uma corporação onde atuei por quase 20 anos, participei de um processo seletivo e o diretor que estava querendo me promover olhou para o meu currículo e falou: “Nossa! O seu currículo é fantástico, é igual à vaga”.

Porém, ele olhou para minha cara e emendou: “pena que você é mulher”!

A desculpa foi a de que precisavam de alguém que fosse forte, macho e que brigasse com os funcionários e eu tinha uma cara de “muito boazinha”.

Na época, aceitei e continuei minha carreira, mas aquilo foi plantando uma sementinha durante todo o processo. Eu não entendia como discriminação, ou como sendo *bullying*, ou coisa parecida. Eu entendia que estava errada porque sendo mulher não conseguiria assumir aquele cargo.

SUB-REPRESENTAÇÃO

Ainda estamos sub-representadas em ambientes de poder. Apesar de sermos mais de 51% da população do planeta, aqueles ambientes são dominados por homens brancos de meia-idade. Mulheres ocupam só 12% dos cargos de liderança nas grandes corporações; são somente 11% nos ambientes políticos; e também no ambiente jurídico são sub-representadas.

Os obstáculos e as dificuldades fazem parte da jornada de todas as mulheres e não podemos romantizar >>



Deixe sua vida mais organizada

com nossos cronogramas



CRONOGRAMA
SEMANAL



CRONOGRAMA
POR CÔMODO



CHECK LIST DE
TAREFAS



CRONOGRAMA
POR CÔMODO

baixe gratuitamente

<http://bit.ly/CronoAssai>



Flávia Ferrari



essas barreiras. "Chegar lá" não é o mesmo para homens e mulheres. Há desafios diários, como conciliar vida pessoal com vida profissional, buscando equilíbrio.

Eu acredito que a medida de sucesso é individual e tem relação com expectativas e propósitos de cada pessoa. Infelizmente, ainda existem questões culturais – as mulheres assumiram seu papel no mercado de trabalho muito recentemente, considerando a história, e ainda há um *gap* a se levar em conta até conseguirmos atingir o equilíbrio e a igualdade de gênero.

EMPREENDEADORISMO

Colocando uma luz no mundo do empreendedorismo, a situação é bastante positiva. As brasileiras representam mais de 50% dos microempreendedores deste país. Encontrar soluções

exige a combinação de várias ações, desde políticas afirmativas (transitórias), como quotas para mulheres em cargos de liderança, até treinamentos e apoio dos meios de comunicação.

O apoio dos homens para que este *gap* diminua também é fundamental. Identificar o problema (o que já aconteceu) é o início para encaminharmos a solução. O caminho ainda é longo, mas a consciência sobre o

tema ganhou visibilidade, e falar de diversidade sem apontar a ausência de mulheres em cargos de liderança não é mais possível. Estamos em 2019!

Estou muito feliz de ter este espaço para falar com você. Não deixe de mandar suas dúvidas sobre empreendedorismo feminino ou sugestões para: contato@rme.net.br.

Seguimos juntas nessa jornada! 🌈

Ana Fontes ▶
Fundadora da Rede
Mulher Empreendedora



ERVILHA SÓ SE FOR GRANO!

Grano
Frozen



+ PRÁTICA

Sem desperdício!

Use o quanto quiser e guarde com toda segurança.

+ NUTRIENTES

Processado logo após a colheita, preservando proteínas, vitaminas e minerais do produto fresco.

+ ECONÔMICA

Disponibilidade o ano todo, com pouca variação de preço.

Receita

CREME DE ERVILHA

Ingredientes

- 500g de **Ervilha Grano**
- 1/2 xícara (chá) de bacon picado
- 1 cebola pequena picada
- 1/2 litro de água
- 1 tablete de caldo de legumes
- Sal e pimenta do reino a gosto
- 200g de creme de leite fresco (opcional)

Modo de preparo

Frite o bacon em sua própria gordura, reserve. Utilize a gordura do bacon para refogar a cebola. Junte a **Ervilha Grano** congelada, a água, o caldo de legumes, o sal e a pimenta. Aguarde cozimento por 10 minutos. Bata a mistura no liquidificador. Volte a sopa para a panela, junte o creme de leite e aguarde levantar fervura. Sirva a seguir.



Do campo para sua mesa

Saboreie
MOMENTOS
em Família



**#PARTIU
FUTEBOL**



**#PARTIU
GAME**

**ENCONTRO
COM
AMIGOS**



ATENDIMENTO AO CLIENTE >

Se você é dono de um pequeno negócio e mantém contato direto com consumidores, caprichar no atendimento deve ser uma de suas prioridades. Nesse curso *on-line* e gratuito do Sebrae, você entenderá os conceitos essenciais sobre atendimento, aprenderá a lidar com situações inesperadas e complexas e, também, como fidelizar o cliente a partir de um serviço prestado de forma atenciosa e diferenciada.

-  **CARGA HORÁRIA:** 8 horas
- VALOR:** gratuito
- INFORMAÇÕES:** bit.ly/2lqGjne



INGLÊS GRATUITO <

Você sabia que vários empresários do setor de alimentação aumentam seu faturamento trazendo tendências de fora do Brasil apenas por terem conhecimento em inglês? Não importa o segmento em que você atua: dominar o idioma estrangeiro pode agregar muito ao seu negócio! Nesse curso *on-line* da Kultivi, você tem acesso a 230 aulas com duração de 15 a 30 minutos e materiais gratuitos para *download*.

-  **CARGA HORÁRIA:** de 15 a 30 minutos cada aula
- VALOR:** gratuito
- INFORMAÇÕES:** bit.ly/2KDaMw3

AÇÕES EFICAZES EM VENDAS >

Identificar o tipo de cliente que seu negócio atende e criar oportunidades de intervenção no processo de venda é fundamental para ter melhores resultados. Descubra, nesse curso do Senac, como utilizar os argumentos mais apropriados para contornar objeções, proporcionar um ambiente acolhedor que favoreça a solução de necessidades e, conseqüentemente, aumentar as vendas.

-  **CARGA HORÁRIA:** 20 horas
- VALOR:** R\$82,30
- INFORMAÇÕES:** bit.ly/2WA5xnj





O ESTILO DISNEY

Autores: Bill Capodagli e Lynn Jackson

Prezar a excelência em tudo o que é feito. A partir dessa premissa, a Walt Disney Company tornou-se a gigante do entretenimento que todos conhecem. Mas nem todos sabem como recriar a magia que o visionário Walt Disney desenvolveu para sua empresa, seus funcionários e seus clientes. Nesse livro, os autores descrevem os grandes segredos que acompanham a jornada de sucesso da empresa. Você vai descobrir como construir sonhos maiores, relacionar-se melhor com os clientes e desenvolver uma cultura de inovação capaz de gerar melhores resultados.



COMO FAZER AMIGOS E INFLUENCIAR PESSOAS

Autor: Dale Carnegie

Nesse *best-seller*, o escritor e orador norte-americano Dale Carnegie expõe com maestria os ensinamentos transmitidos em seus treinamentos, após profunda observação e análise de poderosos e relevantes executivos do final do século XIX e início do século XX. O clássico aborda relacionamentos interpessoais e comunicação. Com mais de 50 milhões de cópias vendidas em todo o mundo, trata-se de uma das principais referências sobre o tema, trazendo técnicas e métodos para que qualquer pessoa alcance com mais facilidade seus objetivos pessoais e profissionais.

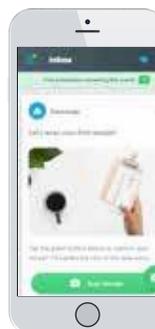


TRELLO

Disponível para Android e iOS



Quando o assunto é organização de tarefas, o Trello é um dos aplicativos mais completos. Seja no trabalho ou em casa, a ferramenta permite o gerenciamento de todos os projetos, de uma lista de compras à organização de grandes tarefas em equipe, oferecendo vários recursos com alto grau de personalização. O Trello também conta com versão *desktop* vinculada ao aplicativo.



EXPENSIFY

Disponível para Android e iOS



Esse aplicativo gratuito é um organizador de finanças. O Expensify oferece uma preciosa ajuda ao fazer relatórios dos gastos da empresa. Com ele, é possível fotografar e digitalizar recibos, evitando montanhas de papéis que se perdem e ficam desorganizados. O usuário também consegue importar gastos por meio de sua conta bancária. Além disso, várias pessoas podem adicionar as despesas em uma mesma conta.



Inauguração loja Aricanduva

Conheça alguns dos clientes que compareceram à inauguração da maior loja do Assaí na capital paulista!



👤 **Sidney de Lima** é pai de duas funcionárias do Assaí e afirmou que irá semanalmente à loja de Aricanduva fazer compras para sua casa.

Loja Assaí
Aricanduva
(São Paulo/SP)



👤 O comerciante **Tenisson Santos Pereira** compareceu à inauguração e aproveitou para abastecer o estoque de bebidas do seu bar.



👤 **Isabel Cristina Carrara** conheceu a loja e levou feijão, arroz, óleo e vários outros itens para seu restaurante, o Sossego Mineiro.



MULTI POWER COM 3 BENEFÍCIOS

1 ELIMINA MANCHAS¹

2 ELIMINA ODORES²

3 REALÇA AS CORES³



➤ **Schirley Catta Preta** foi à loja para comprar produtos de limpeza, mas aproveitou os preços baixos e encheu o carrinho.



⬅ **Christian Alves Lopes** ficou surpreso com os preços baixos e afirmou que irá à loja semanalmente para fazer as compras de casa.



Loja Assaí
Aricanduva
(São Paulo/SP)

➤ **Edson Lopes dos Santos**, proprietário da mercearia Luci Dantas, garantiu o estoque de leite do seu estabelecimento com mais economia.





formatos **divertidos**
e as licenças
mais queridas!



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 Maracanaú
Av. Dr. Mendel Steinbruch com
Av. do Contorno - Pajuçara
Telefone: (85) 3383-5900 / 3383-5901

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

Assaí Sobral
Rodovia BR 222, 3.668
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, 2.609
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
Telefone: (91) 3284-1551

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

PARÁIBA

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

NOVA LOJA
Assaí Serra Talhada
Av. Waldemar Ignácio de Oliveira, S/N -
Serra Talhada
Telefone: (87) 3929-2850 / 3929-2851

PIAUI

Assaí Teresina
Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000
(Av. Principal do Dirceu) - Teresina
Telefone: (86) 3194-1250/ 3194-1251

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara
Rua Dr. 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, 2.973 - 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

TOCANTINS

NOVA LOJA
Assaí Palmas
Av. Joaquim Teotônio Segurado, S/N
(Plano Diretor Expansão Sul) - Palmas
Telefone: (63) 3228-2900 / (63) 3228-2901

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

SÃO PAULO

ALTO TIETÉ

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 / 4790-610

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

NOVA LOJA

Assaí Aricanduva

Av. Aricanduva, 5.555 - Aricanduva
Telefone: (11) 2723-2350 / 2723-2351

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 Praticí, 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. Alzira 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 Stamatis, 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 telephones: (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 1.672 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

Assaí Sezefredo Fagundes

Avenida Coronel Sezefredo Fagundes, 535 - Tucuruvi - São Paulo
Telefone: (11) 2262-9830 / 2262-9831

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
Telephones: (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 - Emboaçú
Telefone: (13) 3471-6800 / 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/nossaslojas



EMBALAGEM
ECONÔMICA

MAIS SABOR
POR MENOS



48 CÁPSULAS
na embalagem econômica.

EM BREVE NO ASSAÍ.



MUITO MAIS
QUE CAFÉ.

**EMBALAGEM
ECONÔMICA**

Nestlé
Chandelle

**MUITO MAIS SOBREMESA
PARA TODA A FAMÍLIA**



ENCONTRE
CHANDELLE NO ASSAÍ