

REVISTA

assai.com.br

ASSAÍ

#70

2025

Bons Negócios

VIRANDO O JOGO

Seu Milton criou uma receita única e conquistou turistas e moradores de Salvador (BA)

COMO FUNCIONA

Saiba o que é preciso para montar um minimercado ou mercearia de bairro

GERAÇÃO EMPREENDEDORA

Ana Carolina, de 26 anos, representa um grupo crescente de jovens que apostam no próprio negócio

ACADEMIA ASSAÍ: Gestão financeira para empreendedores



Linguiça Aurora. Experimentou?
Ficou **mal-acostumado.**



A marca
de linguiça
mais vendida
do Brasil*

**Quem conhece sabe.
Linguiça é Aurora.**

 /auroraalimentos

 /auroraalimentosoficial

 www.auroraalimentos.com.br

 **AURORA** 0800 0113500
COOP sac@auroracoop.com.br

*Fonte: Nielsen Retail Index, Linguiças Frescas, T.Brasil, Ano móvel até Dez/24.



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

- [assaiatacadistaoficial](#)
- [@assaiatacadistaoficial](#)
- [assaioficial](#)
- [assaioficial](#)
- [Assaí Atacadista](#)

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

Protagonismo JOVEM



Chegamos à 70ª edição da **revista Assaí Bons Negócios** trazendo um tema inspirador: o protagonismo dos jovens no empreendedorismo brasileiro. Esta edição é um convite para celebrar a força, a criatividade e a coragem de quem decide empreender cedo, mesmo diante de tantos desafios.

Na capa, temos a Ana Carolina, de apenas 26 anos, fundadora da Anacá Confeitaria Saudável. Ela uniu hábitos saudáveis e paixão por doces para criar o negócio, que tem tudo a ver com sua personalidade. Essa trajetória é contada na seção “Meu Negócio, Minha História”. Já na editoria “Meu Assaí”, você vai conhecer a Bia, que aos 22 anos foi vencedora da etapa regional do **Prêmio Academia Assaí 2024**, com brownies que fazem sucesso em Trindade (GO).

Para apoiar esse movimento, trazemos dicas de engajamento no TikTok, rede social que vem transformando a forma de comunicar e de vender e é uma vitrine capaz de alcançar milhares de possíveis clientes. E mais: explicamos o que é necessário para vender comida na rua dentro das formas legais e lembramos a importância de usar planilhas de gestão para organizar o negócio de forma simples e eficiente.

Destacamos, ainda, os mercadinhos e as mercearias. Esses comércios essenciais, pre-

sentes em bairros, vilas e comunidades de todo o Brasil, fortalecem os laços entre os moradores e impulsionam a economia local. E na “Viagem Gastronômica”, desembarcamos em Goiânia (GO), cidade vibrante que oferece uma experiência culinária autêntica, refletindo a alma generosa e acolhedora do povo goiano.

Você também vai conhecer ações do Assaí que reforçam nosso compromisso com o desenvolvimento sustentável e com a prosperidade dos brasileiros. Por meio de iniciativas que promovem educação, inclusão e oportunidades, seguimos ao lado de quem empreende, ajudando a construir caminhos mais justos e promissores para todos.

Como sempre, reunimos conteúdos que informam, inspiram e fortalecem negócios. Afinal, acreditamos que toda boa ideia merece apoio para crescer – seja ela criada por quem tem décadas de experiência ou por quem está apenas começando.

Esperamos que esta edição motive você a seguir com coragem e criatividade em sua jornada empreendedora.

Boa leitura!

Belmiro Gomes
CEO do Assaí Atacadista

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

CEO Belmiro Gomes **Vice-Presidente Comercial e de Logística** Wlamir dos Anjos **CMO - Marketing & Dados** Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamídia Group

CEO Celso A. Hey **Coordenador de Projeto** Lucas Cintra **Revista Assaí Bons Negócios - Coordenação e edição** Manoela Leão **Diagramação** Suellen Winter **Colaboradora da Edição** Vania Nocchi **Foto capa** © Seis2 Produções **Revisão** Rodrigo Castelo **Atendimento Publicitário** Paula Pirog e Antonella Cespedes

Dúvidas e Sugestões redacao@megamidia.com.br - Av. Iguaçú, 2.820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br
Impressão Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



Sumário

08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados das redes digitais do Assaí

12 ESPECIAL

Cada vez mais jovens apostam no próprio negócio e encontram no setor de alimentação um caminho de oportunidades

20 BRASIL AFORA

Além do brigadeiro: docinhos de festa cheios de tradição e regionalidade em cada canto do país



16

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Ana Carolina começou vendendo doces caseiros e hoje é proprietária da Anacá Confeitaria Saudável



24 COMO FUNCIONA

Minimercados e mercearias: praticidade no dia a dia e fortalecimento da economia local

26 VIAGEM GASTRONÔMICA

Do pequi ao empadão, Goiânia oferece uma culinária regional autêntica com sabores intensos e sertanejos

28 RADAR

Negócio organizado: planilhas simples e úteis ajudam a melhorar a gestão da empresa

30

MEU ASSAÍ

Aos 23 anos, Beatriz venceu a etapa regional do Prêmio Academia Assaí 2024 e se prepara para o futuro

BATATINHA CROCANTE?

Não tem segredo.

Tem

MAIZENA®

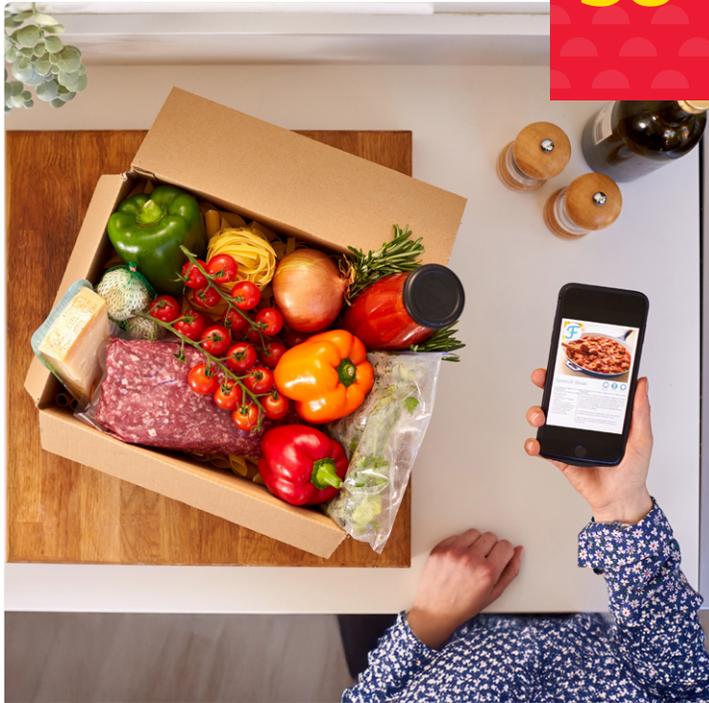


Sumário

38

TEM POTENCIAL

Kits gastronômicos: oportunidade de negócio garante praticidade e evita o desperdício



34 DEIXE AQUI SEU LIKE

Visibilidade no TikTok: confira dicas para negócios e aproveite o alcance da ferramenta

42 PATROCÍNIOS

O Círio de Nazaré é uma das maiores manifestações religiosas do mundo e uma oportunidade para empreendedores

44 ASSAÍ RESPONDE

Empreender com comida de rua exige atenção às regras para garantir um negócio seguro e em conformidade com a legislação

54

VIRANDO O JOGO

Com receita exclusiva de suco de limão com coco, Seu Milton conquistou clientes anônimos e famosos



50 ACADEMIA ASSAÍ

Educação financeira para empreendedores: é preciso organizar as contas e cuidar da mente

52 SUSTENTABILIDADE

Planejar as compras, reduzir os excessos e valorizar as boas escolhas: pratique o consumo consciente

COLUNA DA SOL

60 Ser uma marca premiada é motivo de felicidade para qualquer empresa, e aqui no Assaí não poderia ser diferente

NOSSAS LOJAS

62 Confira todas as lojas Assaí pelo Brasil e encontre a mais próxima para fazer suas compras com muita economia



Chocolate Oficial da Formula 1®

PROMOÇÃO break da Torcida



Concorra a:

Experiência épica com
Gabriel Bortoleto



1 par de ingressos
Paddock Club™

FORMULA 1® GRANDE PRÊMIO DE SÃO PAULO 2025

e ainda



Sorteio
pares de
ingressos
arquibancada**



Prêmios
exclusivos
na hora

É fácil participar:



Cadastre
a nota fiscal
no site



Pronto!
Já está
concorrendo

Saiba mais e cadastre-se em:
www.euqeronestle.com.br/promo/kitkat

Período de Participação: de 07/08/2025 até as 18h (horário de Brasília) do dia 29/09/2025. *Consulte os produtos participantes, os Regulamentos completos e os Certificados de Autorização SPA/MF no site www.euqeronestle.com.br/promo/kitkat antes de participar. **Esses ingressos não dão direito a qualquer custeio adicional por parte da Promotora. Os menores de 18 anos deverão, obrigatoriamente, ser acompanhados de um responsável, seja ele o contemplado ou o acompanhante, conforme Regulamento e regras do evento. Guarde todos os comprovantes fiscais originais cadastrados. Imagens meramente ilustrativas.



+ informação

Confira os posts mais acessados no blog do Assaí e no portal da Academia Assaí!



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

ACADEMIA ASSAÍ

CURSO GRATUITO DE GESTÃO FINANCEIRA

Para pequenos empreendedores do setor de alimentação, manter as finanças organizadas é essencial para evitar prejuízos e tomar decisões mais acertadas. Este post da Academia Assaí apresenta o curso gratuito Gestão Financeira, que ensina como controlar o caixa, separar despesas e utilizar ferramentas digitais, como o Livro Caixa e aplicativos, para melhorar o planejamento e aumentar a lucratividade. O conteúdo mostra o que você vai aprender ao longo das aulas e como acessar o curso de forma simples e gratuita, com orientações práticas para aplicar no dia a dia do seu negócio.

 **CONFIRA EM**
academiaassaí.com.br/noticias



BLOG ASSAÍ

MASSAS PARA BOLOS DE ANIVERSÁRIO

A massa é o primeiro passo para preparar bolos de aniversário deliciosos – para vender ou surpreender alguém. Neste post do Blog Assaí, você encontra cinco receitas versáteis com o passo a passo para fazer a base de bolos tradicionais, bolos gelados e até cupcakes. Além de serem fáceis de fazer, essas massas são ideais para rechear, decorar e criar diferentes combinações de sabores. As opções são versáteis e, com a ajuda da criatividade, podem ajudar a ampliar as possibilidades de negócio. Uma seleção perfeita para quem deseja empreender na confeitaria ou aperfeiçoar suas criações.

 **CONFIRA EM**
assaí.com.br/blog



LEIA MAIS Acesse o site assaí.com.br e confira outros conteúdos importantes para o seu negócio!

CHAMYTO

É COISA DE GÊNIO



COM LACTOBACILOS
VIVOS* PARACASEI
E FONTE DE ZINCO



ONDE TEM CHAMYTO TEM CUIDADO

NOVO

EDIÇÃO
LIMITADA



CREMOSO

limpeza

MILAGROSA



REMOVE
100%
DA SUJEIRA
DIFÍCIL SEM
ESFORÇO



EM MAIS DE
100 SUPERFÍCIES*

64823394

MULTIUSO FLORAL

450 mL

SAPORÍFICO
LEIA ATENTAMENTE O RÓTULO
ANTES DE USAR O PRODUTO

LIMPEZA MILAGROSA

remove **100%** da sujeira
difícil **sem esforço**

sinta o milagre acontecer





Empreendedorismo JOVEM

A nova geração está apostando no próprio negócio e encontra no setor de alimentação um caminho de oportunidades

Os números confirmam: montar um negócio tem sido uma escolha cada vez mais comum entre os jovens brasileiros. Segundo levantamento feito pelo Sebrae com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), o número de empreendedores com idade entre 18 e 29 anos cresceu 25% entre 2012 e 2024.

Atualmente, o setor de alimentação emprega 4,79 milhões de pessoas, representando um segmento que serve como porta de entrada para o mercado de trabalho – e, para muitos, como um trampolim para empreender. Pequenos negócios, muitas vezes, exigem pouco investimento e podem começar de casa, fatores que chamam atenção de quem deseja dar os primeiros passos.



POR QUE ELES SE DESTACAM?

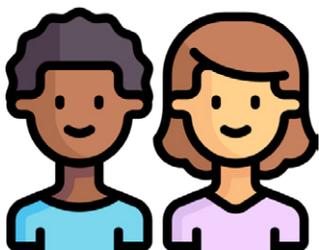
Em um cenário no qual a conexão com o público vai muito além do atendimento presencial, ter familiaridade natural com a tecnologia e estar em sintonia com os valores do consumidor atual são diferenciais importantes.

■ Presença digital

Os jovens dominam o ambiente digital, afinal, eles crescem conectados. Por isso, saem na frente quando o assunto é transformar ferramentas digitais em aliadas do negócio para fortalecer a marca, engajar e, claro, vender.

■ Conectados com o presente

A geração atual entende que propósito e autenticidade importam e aplica isso em seus negócios, posicionando-se com clareza e oferecendo experiências personalizadas. Assim, a chance de conquistar e fidelizar clientes é maior.



18 a 29
anos

25%

O número de empreendedores com idade entre 18 e 29 anos cresceu 25% entre 2012 e 2024, segundo o Sebrae.

2012

2024

O QUE ESTÁ EM ALTA?

Estar atento às tendências alinhadas aos novos hábitos de consumo pode ser uma estratégia eficaz para conquistar os consumidores atuais.



Comida de verdade:

cada vez mais pessoas buscam opções saudáveis, naturais e menos processadas.



Sustentabilidade:

embalagens sustentáveis e fornecedores locais podem influenciar na decisão de compra.



Personalização:

opções personalizadas e produtos para pessoas com restrições estão ganhando espaço.



Digitalização:

cardápio *on-line*, pagamento por *link*, atendimento por chat e conteúdo nas redes facilitam a escolha. >>

FORMATOS MODERNOS COM SABOR E ATITUDE

O setor de alimentação é uma opção para quem está começando a empreender, porque oferece muitas possibilidades: é possível começar na cozinha de casa, vender no próprio bairro, na faculdade, testar ideias e usar as redes sociais como ferramenta de marketing e até para fazer vendas diretas. Veja algumas tendências:



Dark kitchens 100% digitais

Cozinhas que operam apenas para entrega e usam plataformas como redes sociais, marketplaces e *apps* de entrega como únicas ferramentas para realizar o atendimento aos clientes e finalizar as vendas.

Comida saudável e sustentável

Marmitas, bowls, sucos, lanches e outros produtos que usam ingredientes locais e sazonais, aproveitamento integral dos alimentos e opções inclusivas (como itens veganos, sem glúten, zero adição de açúcares etc.).

Gastronomia afetiva e artesanal

Produtos que podem ser produzidos em pequena escala e que têm apelo emocional: bolos e doces caseiros, conservas, compotas, caldos, pratos com um toque de “comida de mãe”, pães de queijo e tortas tradicionais.

Personalização de experiências

No estilo “monte o seu”, lanches, sopas, bowls, massas, tapioca, omeletes, açaí, cafés especiais e pizzas são alguns exemplos de produtos que podem ser personalizados pelo cliente a partir de cardápios adaptáveis.

Negócios híbridos: comida + conteúdo

Empreendedores que cozinham, ensinam e produzem conteúdo nas redes sociais, compartilhando receitas, bastidores de criação, dicas, estilo de vida. Isso gera comunidade, engajamento e fidelização. 🍷



TUDO
100%
gratuito

FAÇA SEU NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO DECOLAR!



 **Encontre o curso certo para você:**

- **MARKETING E VENDAS**
- **GESTÃO FINANCEIRA**
- **DA RAIZ À MESA:
PROSPERANDO COM A
GASTRONOMIA AFRO-
BRASILEIRA**

e muito mais!

CADASTRE-SE NO PORTAL DA ACADEMIA ASSAÍ 
e inicie agora a jornada que vai transformar o seu negócio!

[ACADEMIAASSAI.COM.BR](https://academiaassaí.com.br)



 @academiaassaioficial
 academiaassaí

PATROCINADORES:




**INSTITUTO
ASSAÍ**


ASSAÍ
ATACADISTA

Hábito que virou NEGÓCIO

Os doces saudáveis criados pela jovem Ana Carolina se transformaram em uma empresa com propósito, que conquista pela qualidade e pelo cuidado em cada detalhe



Ana Carolina Prado

A Anacá Confeitaria Saudável nasceu por acaso, mas tem tudo a ver com a essência da jovem Ana Carolina Prado, de apenas 26 anos. Durante a pandemia, ela passou por alguns problemas de saúde e, em busca de mais qualidade de vida, mudou seus hábitos alimentares, passando a preparar suas próprias refeições com ingredientes saudáveis.

As sobremesas, preparadas na cozinha de casa, acabaram se transformando em um pequeno negócio. Com o apoio de uma amiga, os doces ganharam uma página no Instagram e começaram a ser entregues de porta em porta. Hoje, a Anacá soma mais de 33 mil seguidores na rede social, que funciona como vitrine para as novidades e os bastidores do negócio.

“Estar na posição em que estou é o que sempre sonhei - tanto profissionalmente quanto pessoalmente”

*Ana Carolina Prado,
proprietária da Anacá
Confeitaria Saudável*

Os desafios DA MUDANÇA

O primeiro modelo de negócio durou pouco - ao concluir o curso de Direito, Ana Carolina optou pela carreira jurídica. “Trabalhei por um ano, mas não me encontrei. Decidi ir para São Paulo fazer um curso de confeitaria saudável porque, como consumidora, sentia falta dessa proposta no interior. Foi então que tive um ‘start’, montei o negócio em Piracicaba (SP) e, a partir daí, esse sonho começou”, revela.

No entanto, diante dos desafios de abrir uma confeitaria saudável aos 22 anos, as dúvidas começaram a surgir: “Será que fiz a escolha certa? Será que no Direito eu passaria por isso? Ainda era algo em que eu não tinha confiança - e que, além de tudo, eu teria que provar para todo mundo que era o caminho certo”. E provou.

Hoje, a confeitaria tem nove funcionários e atende a cerca de 3 mil pedidos por mês. Entre os clientes, estão famosos como os cantores Sorocaba (da dupla com Fernando) e Zezé Di Camargo (da dupla com Luciano). “Estar na posição em que estou é o que sempre sonhei - tanto profissionalmente quanto pessoalmente - com a minha equipe dos sonhos, meus clientes felizes e minha família confortável”, comemora. >>

Cheesecake de frutas vermelhas - composta por uma deliciosa massinha feita de amêndoas, creme de macadâmia e geleia de frutas vermelhas artesanal. Livre de açúcar, glúten, lactose e polióis, e ainda é vegana!





Um dos primeiros docinhos e o mais amado! Feito com brigadeiro branco artesanal, morangos frescos e coberto com chocolate 70%. Livre de açúcar, glúten, lactose e polióis.

JUVENTUDE COM PROPÓSITO

Aos 26 anos, Ana Carolina comanda a Anacá com a maturidade de quem sabe exatamente o que quer oferecer aos seus clientes. Determinada, sempre foi dedicada em tudo o que se propôs a fazer. “Sou daquelas pessoas que, quando pegam algo, vão até o fim, sabe? No começo, o que me movia era não desistir”, conta.

Com o crescimento da marca e a rotina cada vez mais intensa, a empreendedora percebeu que sua motivação vinha, sobretudo, das pessoas ao seu redor: “Hoje, o que me move são meus clientes, minha equipe e minha família. Saber que tem gente acreditando e confiando em mim.”

Essa rede de apoio, segundo ela, é parte essencial da energia que coloca todos os dias na confeitaria. Liderando uma equipe e atenta a cada detalhe, Ana Carolina já acorda pensando nos próximos passos: “Acordo todos os dias com um desafio na cabeça e, quando vejo, já estou lá.” A rotina é puxada, mas, para ela, cheia de sentido.

Mais do que um negócio, a Anacá se tornou uma extensão de sua identidade. O comprometimento com a entrega, o carinho nos processos e o cuidado com os detalhes mostram que juventude e profissionalismo podem, sim, caminhar juntos. “É uma rotina da qual não me imagino sem”, resume, com a convicção de quem está exatamente onde deveria estar.



INSPIRAÇÃO

Para Ana Carolina, a faculdade foi um passo importante, que lhe proporcionou maturidade e conhecimento para enfrentar os desafios da vida e do empreendedorismo: “O Direito me fez crescer como pessoa. Me deu estrutura e bagagem para lidar com as coisas da vida. Me deu noção básica de como funciona um negócio — contratos, escrita, fala, postura... até mesmo nas redes sociais”.

A trajetória, no entanto, nunca foi fácil. “Empreender é viver uma vida de desafios em formas diferentes”, reflete. Começar do zero, ainda tão jovem, sem experiência e com muitas dúvidas, nunca a fez desistir. Para quem pensa em seguir o próprio caminho e empreender, ela aconselha: “Apenas comece. Nunca estará perfeito, e você nunca vai encontrar o ‘momento certo’. Comece, não desista e tenha persistência. As coisas acontecem do jeitinho que têm que acontecer.” Com essa determinação, Ana Carolina não só se realiza profissionalmente, como também inspira uma geração a acreditar no próprio potencial. 🌟

O comprometimento com a entrega, o carinho nos processos e o cuidado com cada detalhe mostram que juventude e profissionalismo podem, sim, caminhar juntos.



saiba mais

@anaca.confeitaria



Além do BRIGADEIRO

Do camafeu ao bombom fino de cupuaçu, sabores regionais dividem espaço com os clássicos em festas e revelam a identidade de cada região do país

No Brasil, festa boa tem que ter docinho. Em aniversários, noivados, casamentos, batizados e outras celebrações, a mesa de doces é sempre uma atração à parte – e não há quem resista. Mas, apesar dos clássicos brigadeiro, beijinho e cajuzinho, outras receitas contam histórias com ingredientes regionais e releituras que misturam tradição e inovação. Pelo país, a criatividade decora e adoça as festas com sabores que traduzem a identidade de cada região – uma verdadeira viagem em pequenas porções.

REGIÃO NORDESTE

Em versões mini, redondas ou quadradas, o tradicional **bolo de rolo** pernambucano está nas mesas nordestinas embalado com lacinhos coloridos ou como lembrança de festas de aniversário, noivado e até casamento.

A cocada, que também é um doce tradicional, aparece em versões cremosas – servidas no copinho – ou enrolada, como beijinho. Já a queijadilha, patrimônio imaterial de São Cristóvão (SE), aparece em receitas de brigadeiro gourmet, unindo o sabor regional ao estilo contemporâneo dos docinhos de festa.

REGIÃO NORTE

Na região Norte, o açaí tem seu lugar cativo e também virou receita de docinho de festa, especialmente em versões mais elaboradas como o **brigadeiro de açaí**. Naturalmente colorido, o fruto típico da região aparece em doces enrolados ou cremosos nas mesas de aniversário e em outras celebrações.

O bombom de cupuaçu, fruto considerado um superalimento da Amazônia, já ultrapassou fronteiras e pode ser encontrado em todas as regiões do país. Com uma apresentação bem trabalhada, é um doce fino perfeito para festas sofisticadas. >>



Chocolate Oficial da Formula 1®



Have a **break**, have a **KitKat**®

REGIÃO CENTRO-OESTE

Excêntrico, o **brigadeiro de pequi** pode ser encontrado em festas de aniversário que acontecem principalmente no estado de Goiás, onde a fruta típica é muito popular e amplamente consumida.

O bolinho de arroz-doce, ou bolinho cuiabano, é um docinho típico criado na década de 1950 e mais comum em festas caseiras. Além de decorar a mesa, pode ser entregue como lembrancinha da festa. A receita original leva arroz e mandioca e, portanto, não tem glúten.



REGIÃO SUDESTE

O olho-de-sogra, que remonta à tradição portuguesa, é um docinho nostálgico que voltou às festas repaginado e com um toque de sofisticação, ganhando espaço nas mesas da região Sudeste. Essa receita é simples e leva, basicamente, beijinho de coco e ameixa-seca.

Já a **bala de coco**, que fez sucesso entre as décadas de 1980 e 1990, é um doce popular de Minas Gerais, onde também é conhecida como bala-delícia. Para decorar a mesa, é embrulhada em papéis de seda coloridos com franjinhas (rococó).



REGIÃO SUL

O **camafeu de nozes**, apesar de ser apreciado em todo o país, é muito comum nas festas da região Sul. Isso porque o doce, que foi inspirado em uma joia, se popularizou especialmente no Rio Grande do Sul devido às influências trazidas pelos portugueses.

Outro doce que faz sucesso nas festas é o **pão de mel**, que decora mesas e ainda é uma ótima opção de lembrancinha. Acredita-se que ele tenha chegado ao país por meio de imigrantes europeus e, com o passar do tempo, foi adaptado às preferências e aos ingredientes nacionais, resultando na iguaria que conhecemos hoje. 🍯



Kasketes[®]

Casquinha de sorvete

*Seu sorvete merece
Kasketes[®] Barion.*

Feitas com ingredientes de **alta qualidade**, garantindo **mais sabor**, frescor e uma **crocância irresistível**.

- ✓ *Fresquinhas*
- ✓ *Super crocantes*
- ✓ *Padrão elevado*



Elas são **perfeitas para acompanhar o seu sorvete favorito** — ou dar um toque especial às suas receitas de sobremesa.

*Tá imperdível no Assaí.
Corra e experimente!*

Barion
barionsa.com.br

COMO FUNCIONA

por Vania Nocchi

Lauriane Reis, a rainha da Mercearia, foi capa da ed. 44, em 2021, da Assai Bons Negócios e contou sua história, de quando começou sua primeira mercearia no bairro João de Deus, em São Luís, capital do Maranhão.



Comércios locais prosperam ao valorizar a comunidade, oferecer praticidade no dia a dia e manter uma gestão organizada e estratégica

Minimercados E MERCEARIAS

Presentes em bairros, vilas e comunidades de todo o Brasil, minimercados e mercearias são mais que simples estabelecimentos comerciais: eles fortalecem os laços entre os moradores, contribuem para a economia local e para a dinâmica da região. É inegável: a conveniência de encontrar produtos essenciais perto de casa conquista a preferência de quem valoriza a praticidade.

Mas não basta abrir as portas e esperar o cliente – é preciso entender as necessidades locais e atender à demanda de forma ágil e eficiente, oferecendo produtos e serviços adequados ao perfil de consumo da região.

A conveniência de encontrar produtos essenciais perto de casa conquista a preferência de quem valoriza a praticidade.





O QUE NÃO PODE FALTAR?

LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA

Estar perto do cliente é essencial. Por isso, ao planejar o negócio, é importante avaliar o perfil e a densidade da região, considerando, principalmente, áreas que não sejam atendidas por outros comércios do mesmo tipo.

ESTOQUE EFICIENTE

Em locais onde o espaço é limitado e o giro é rápido, uma boa gestão de estoque faz toda a diferença. O mix de produtos deve estar alinhado ao perfil de consumo da região, garantindo variedade na medida e reposição eficiente.

ADEQUAÇÃO ÀS NORMAS

O funcionamento regular e dentro da lei é requisito básico para qualquer estabelecimento. Estar em dia com as exigências da Vigilância Sanitária e dos demais órgãos reguladores garante segurança e transmite confiança.

ORGANIZAÇÃO E LIMPEZA

Em minimercados e mercearias, onde o espaço costuma ser compacto, a boa disposição dos produtos é fundamental. Limpeza constante, prateleiras arrumadas e atenção aos detalhes ajudam a fidelizar os moradores da região.

ATENDIMENTO CORDIAL

Nesses estabelecimentos, atender com proximidade e pessoalidade é um diferencial que cria vínculo com o cliente. Um atendimento cordial fortalece a relação de confiança e é um dos principais motivos que fazem o cliente voltar.

FORNECEDORES DE CONFIANÇA

Ter bons fornecedores garante qualidade e regularidade no abastecimento. Conte com o Assai Atacadista para abastecer o seu negócio com variedade, preços e condições que ajudam a manter as prateleiras sempre cheias.

DICAS

Um minimercado precisa de:

prateleiras e gôndolas, freezers, balcões refrigerados e geladeiras, balcões aquecidos para padaria, caixas de cobrança, escritório de administração, área de estoque, carrinhos e cestas de compras.

Entregas em domicílio e reserva de produtos

são serviços que contribuem para melhorar a experiência do cliente e percebidos como valor agregado. Além disso, vagas de estacionamento facilitam o acesso e ampliam a conveniência.

A divulgação pode ganhar força com a ajuda das redes sociais

para promover ofertas e interagir com clientes. Além disso, o marketing boca a boca continua sendo uma ferramenta poderosa para atrair e fidelizar consumidores. ▲

CAPACITAÇÃO

CURSO GRATUITO - "MINIMERCADOS E MERCEARIAS" DA ACADEMIA ASSAÍ

Para apoiar pequenos comerciantes, a Academia Assai oferece um curso gratuito para empreendedores de minimercados e mercearias. A capacitação oferece conhecimentos essenciais para uma gestão estratégica, ajudando a organizar o negócio, aumentar as vendas e impulsionar o crescimento.



academiaassai.com.br/cursos-online

por Vania Nocchi



A alma de GOIÁS

Do pequi ao empadão, Goiânia oferece uma culinária regional autêntica, com sabores intensos, afetivos e sertanejos

A capital do estado de Goiás, Goiânia, também é a capital dos bares. De acordo com um levantamento da Datahub Big Data & Analytics, o número de estabelecimentos desse tipo mais que dobrou em cinco anos (entre 2019 e 2024). Mas não é só de bares e música sertaneja que vivem os goianos – fazer uma viagem gastronômica pela cidade revela sabores e costumes regionais, com pratos que carregam a identidade cultural do Centro-Oeste brasileiro e ingredientes do Cerrado.

Goiânia oferece uma das experiências gastronômicas mais autênticas do Brasil e reflete a alma generosa e acolhedora do seu povo. Cada prato carrega um pouco da roça, da hospitalidade e das raízes do Cerrado, em uma culinária que emociona pela autenticidade e pelo prazer de compartilhar sabores.

Empadão Goiano

Sinônimo de fartura e tradição, tem uma massa espessa e amanteigada e recheio generoso. É um símbolo da culinária caipira, receita passada de geração em geração, que representa a alma do estado e revela camadas de sabor em uma combinação que acolhe e conforta.

SABORES DO CERRADO

Entre tantos sabores presentes na cozinha goiana, talvez o pequi, que aparece em pratos típicos, seja o mais emblemático – e polêmico. O fruto divide opiniões, afinal, seu sabor é bem peculiar: adocicado e, ao mesmo tempo, picante. Outro destaque da culinária local é o empadão, que pode ser recheado com pequi, frango, linguiça ou guariroba e impressiona pela combinação generosa de ingredientes e pelo sabor sertanejo.

A comida sertaneja é, por si só, uma marca registrada da capital de Goiás. Pamonhas na palha, bolos de milho, caldos, sopas e carnes assadas na brasa transformam a cidade em um destino irresistível para quem busca sabores autênticos, intensos e afetivos. Mais que alimentar, a comida goiana representa celebração, memória e identidade.

O QUE COMER?

Galinhada com pequi

A galinha caipira ganha mais sabor cozida lentamente com arroz e pedaços generosos de pequi. Um prato colorido, aromático e com gosto de tradição. Feita em panelas grandes, muitas vezes de ferro, a galinhada costuma ser servida em almoços de família e festas regionais.

Frango com guariroba

O prato mistura o sabor marcante da galinha caipira com o leve amargor da guariroba, uma palmeira do Cerrado. Tem personalidade forte, é feito com temperos simples, como alho, cebola, açafreão e cheiro-verde, e é presença certa em almoços de família e festas regionais.

Pamonha na palha

Uma verdadeira celebração do milho-verde, ingrediente que marca a culinária do Cerrado. A pamonha pode ser doce ou salgada, é perfeita para o café da manhã ou lanche da tarde e traz o sabor da roça, sendo presença constante em festas populares, feiras e quitandas de Goiânia.

Alfenim

Popular em Goiás e em outras regiões do Brasil, especialmente em festas religiosas e culturais, alfenim é uma expressão da habilidade artesanal e encanta pelo visual e pela textura. Feito manualmente, leva poucos ingredientes e pode ser esculpido em formato de animais, flores e outros objetos.

Arroz com pequi

Simples, mas carregado de identidade. O prato tem uma cor dourada, aroma marcante e sabor intenso e é servido como acompanhamento ou prato principal. Para quem ama o fruto, é uma iguaria indispensável; para os curiosos, uma porta de entrada para os sabores autênticos de Goiás.

Onde COMER?

FEIRAS:

Feiras tradicionais, como a da Lua e a do Sol, oferecem experiências autênticas para quem quer provar os sabores regionais. Nelas, barracas e pequenas cozinhas servem uma variedade de pratos típicos, preparados com ingredientes frescos do Cerrado. Além dos clássicos, as feiras são palco para sucos de frutas nativas e cachaças artesanais e pontos de encontro cultural, onde a comida se mistura à música, às conversas e ao calor humano, garantindo uma imersão completa na identidade de Goiás.

RESTAURANTES:

Goiânia conta com diversos restaurantes que valorizam a culinária regional, com ambientes acolhedores e cardápios que celebram os sabores do Cerrado. Nesses estabelecimentos, chefs e cozinheiros resgatam receitas tradicionais e dão um toque contemporâneo aos pratos, harmonizando tradição e inovação. Acompanhados por sucos naturais feitos com frutas da região e cachaças de produção local, convidam à confraternização, tornando Goiânia um destino gastronômico completo e versátil. 🍷

VISITE NOSSAS LOJAS EM GOIÁS! VEJA ONDE ENCONTRAR UMA PERTO DE VOCÊ:





QUAIS SÃO AS VANTAGENS?

Simple, versáteis e acessíveis, as planilhas são ferramentas indispensáveis para quem quer manter o controle do negócio – e o melhor: é possível encontrar modelos prontos disponíveis gratuitamente na internet, além de usar programas como o Excel, que têm versões gratuitas e funcionam *off-line*. Confira algumas vantagens:



Organização visual e prática:

Linhas e colunas facilitam a leitura e o entendimento das informações, o que torna o dia a dia mais organizado.



Flexibilidade:

As planilhas podem ser adaptadas conforme as necessidades do negócio e servem para diferentes áreas e objetivos.



Controle financeiro:

Receitas, despesas, investimentos e prazos, por exemplo, podem ser acompanhados e atualizados facilmente.



Visão estratégica:

Gráficos, relatórios e *dashboards* ajudam a visualizar tendências, identificar problemas e planejar os passos seguintes.



Decisões estratégicas:

Dados reunidos apoiam a tomada de decisão fundamentada para definir preços, contratar ou investir.

NEGÓCIO *organizado*

Simple e eficientes, as planilhas ajudam a melhorar a gestão da empresa, mesmo para empreendedores sem experiência

Independente do tamanho do negócio, uma boa gestão é essencial para manter a saúde financeira da empresa, impulsionar o crescimento e orientar decisões mais estratégicas. As planilhas certas podem ajudar a organizar, planejar e controlar uma série de atividades do dia a dia – como finanças, estoque, vendas e produção — de forma simples, visual e eficiente.

As planilhas certas podem ajudar a organizar atividades como finanças, estoque, vendas e produção.

PLANILHAS DE GESTÃO QUE FACILITAM A ROTINA

Confira dicas de planilhas que podem ajudar a organizar as finanças, as vendas, o estoque e muito mais:

Financeiras

- **Fluxo de Caixa:** essencial para acompanhar todas as entradas e saídas de dinheiro, ajudando a evitar surpresas e manter o equilíbrio financeiro.
- **Contas a Pagar e Receber:** garante que as obrigações sejam cumpridas no tempo certo, a partir do controle de prazos de pagamentos e recebimentos.
- **Controle de Despesas:** o registro de gastos, dos pequenos aos maiores, ajuda a evitar desperdícios e melhora a gestão dos recursos.

Vendas e Marketing

- **Controle de Vendas:** auxilia na definição de metas e estratégias de crescimento por meio do desempenho dos produtos e dos vendedores.
- **Métricas de Marketing Digital:** serve para acompanhar resultados de campanhas *on-line*, possibilitando ajustes para aumentar o retorno.
- **Ações de Marketing:** ajuda a definir as campanhas sazonais e como elas devem ser aplicadas, com objetivos claros e prazos determinados.

Estratégicas

- **Controle de Estoque:** evita faltas, excessos e perdas, otimizando assim o capital investido em mercadorias.
- **Controle de Produção:** acompanha cada etapa da produção, facilitando a identificação de gargalos e desperdícios.
- **Precificação de Produtos:** ajuda a definir preços que cobrem custos e garantem lucro para manter a saúde financeira do negócio.

Gestão de Pessoas

- **Jornadas de Trabalho:** controla horários, folgas e férias para garantir conformidade com a legislação e com o bem-estar da equipe.
- **Relação de Pagamentos e Comissões:** organiza o pagamento, de forma que não ocorram insatisfações dos colaboradores por erros de cálculo. 🟡



ACESSE o QR Code e baixe algumas planilhas gratuitas para organizar o seu negócio

		FLUXO DE CAIXA											
		JAN	FEB	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
ENTRADAS	Vendas à vista	R\$ 2.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00								
	Vendas a prazo	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 200,00	R\$ 1.000,00								
	Emprestimos												
	Doações												
TOTAL ENTRADAS		R\$ 2.500,00	R\$ 4.000,00	R\$ 1.200,00	R\$ 2.000,00								
SAÍDAS	Materia prima	R\$ 800,00	R\$ 700,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00								
	Aluguel	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00								
	Energia elétrica	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00								
	Água												
	Propaganda de Publicidade												
	Tributação	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00								
TOTAL SAÍDAS		R\$ 1.250,00	R\$ 1.160,00	R\$ 1.010,00	R\$ 1.010,00								
SALDO		SALDO INICIAL	R\$ 1.250,00	R\$ 2.840,00	R\$ 1.830,00	R\$ 820,00	R\$ 1.810,00	R\$ 1.650,00	R\$ 1.580,00	R\$ 1.510,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.370,00	R\$ 1.300,00

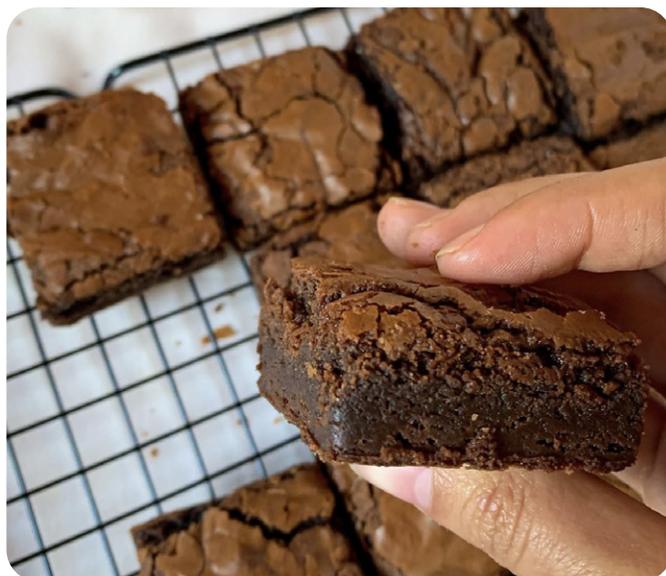
Calcule o saldo final e anote o resultado na última linha. Utilize a seguinte fórmula:
SALDO INICIAL + TOTAL DE ENTRADAS - TOTAL DE SAÍDAS = SALDO FINAL

Doçura com PROPÓSITO

Aos 22 anos, Beatriz, de Trindade (GO), venceu a etapa regional do **Prêmio Academia Assaí 2024** com um negócio familiar e cheio de significado

A ideia do Brownie da Bia nasceu em 2022, a partir da vontade de empreender com algo que fizesse sentido para mim. Estava passando por um momento difícil, e foi assistindo a vídeos de pessoas vendendo doces na rua que algo me despertou: testei receitas e imaginei formas de embalar brownies.

Até que um dia tomei coragem, peguei uma tampa de caixa de papelão e fui vender meus produtos em restaurantes e lanchonetes à noite, abordando os clientes sempre com um sorriso no rosto e muito respeito. Enfrentei o medo, a vergonha e a insegurança – mas descobri algo que me fazia feliz. A aceitação das pessoas foi imediata e, com o tempo, o Brownie da Bia foi crescendo junto comigo.



Hoje, tenho 23 anos, sou casada e estudo Psicologia. Um dos maiores desafios da minha trajetória foi lidar com a sobrecarga de empreender sozinha e conciliar o negócio com a faculdade. Mas saber que, mesmo com todos os desafios, estou construindo algo com propósito, que carrega a minha história, é o que me motiva.

Além disso, eu conto com o apoio da família: minha mãe é meu braço direito na produção e meu esposo cuida da parte do iFood, faz entregas, ajuda nas compras e na gestão. Eles são meu alicerce e um dos grandes motivos de eu fazer o que faço.



VISITE NOSSO SITE E SAIBA MAIS SOBRE OS CURSOS GRATUITOS E O PRÊMIO DA ACADEMIA ASSAÍ





Reconhecimento E PARCERIA

Participar do **Prêmio Academia Assaí 2024** foi uma verdadeira virada de chave. No início, eu até duvidei que realmente tinha vencido a etapa regional. Foi muito emocionante, me senti reconhecida e validada como empreendedora. Até hoje, quando relembro, parece um sonho. Foi como se alguém dissesse: "Você está no caminho certo".

Depois do prêmio, ganhei mais visibilidade, mais coragem e, principalmente, mais conhecimento sobre gestão e estratégias de negócio. Foi um divisor de águas, tanto na prática do dia a dia quanto na minha autoconfiança. O Assaí sempre me ajudou com preços acessíveis e variedade de produtos. Costumo comprar vários ingredientes lá e foi incrível conhecer um pouco dos bastidores da loja que frequento durante a visita que fiz para receber o prêmio.

"Enfrentei o medo, a vergonha e a insegurança – mas descobri algo que me fazia feliz."

*Beatriz Rodrigues da Silva,
vencedora da etapa regional do
Prêmio Academia Assaí 2024*

TRANSFORMAÇÃO COM AMOR

Meu sonho é estruturar o Brownie da Bia como uma marca sólida, com identidade própria, pontos de venda fixos e, quem sabe, até uma pequena fábrica. Quero impactar pessoas com meu trabalho e gerar renda para outras mulheres. Desejo que meu negócio seja um instrumento de transformação, não só para mim, mas para quem estiver ao meu redor.

Daqui a alguns anos, me vejo formada em Psicologia, com o Brownie da Bia ainda mais forte, expandindo e alcançando novos lugares, talvez até em outro país. Mas, independentemente do tamanho, o mais importante é manter a essência: amor em cada pedacinho. 🍪

Saiba mais: @browniedabia__



PANTENE

Novo Biotinamina B3 Antiqueda⁺

Até

95%
menos queda⁺.

80%
mantiveram
os fios
desde a raiz^o.



⁺Queda devido à quebra vs. shampoo sem agentes condicionantes.

^oCom base em um estudo clínico onde 80% dos participantes mantiveram o mesmo número de cabelos em 8 semanas. Resultados usando o regime Pantene Biotinamina B3 incluindo o tônico. Produto cosmético

PANTENE

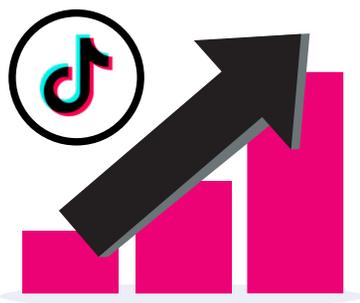
Novo Biotinamina B3 Antiqueda⁺

*Queda devido à quebra vs. shampoo sem agentes condicionantes.



TIKTOK *para negócios*

A ferramenta oferece recursos interessantes e tem um grande potencial de alcance orgânico, tornando-se uma vitrine para empreendedores que querem se destacar



Atualmente com mais de 100 milhões de usuários ativos no Brasil, o TikTok se consolidou como uma oportunidade para empreendedores que querem aumentar a visibilidade do negócio – independentemente do tamanho –, alcançar novos públicos e criar conexões reais.

Muito além das "dancinhas", a rede tem alcance orgânico expressivo e uma grande capacidade de viralizar conteúdo. Isso significa que é possível alcançar milhares (e até milhões) de pessoas com as postagens.

Além disso, a plataforma oferece ferramentas de edição simples e criativas, com músicas, filtros, efeitos especiais e cortes rápidos, tornando os vídeos mais atraentes e dinâmicos. E mais: é possível acompanhar as tendências do momento para criar conteúdos atuais e divertidos. Isso aumenta as chances de viralizar.

Muito além das "dancinhas", o TikTok tem alcance orgânico expressivo e uma grande capacidade de viralizar conteúdo

TANG

Um lançamento de outro mundo!



Embalagens disponíveis por tempo limitado

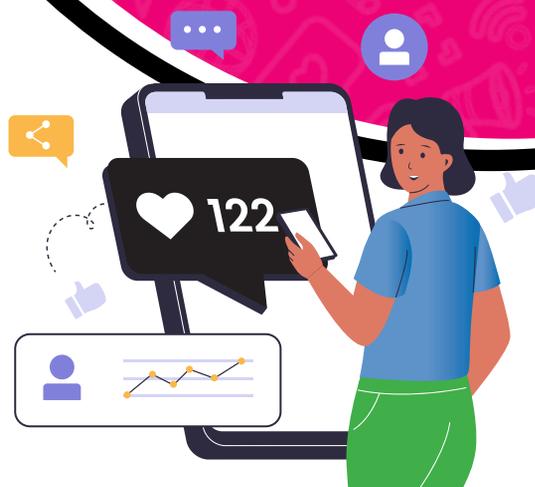


*imagem ilustrativa

©Disney

COMO ALCANÇAR VISIBILIDADE NO TIKTOK?

Com tanta concorrência por atenção, não basta postar vídeos de forma aleatória. É preciso entender como o TikTok funciona: o algoritmo da plataforma valoriza vídeos que prendem a atenção logo nos primeiros segundos, incentivam interações (curtidas, comentários, compartilhamentos) e mantêm uma boa taxa de retenção.



DICAS

A seguir, confira como aplicar estratégias para aumentar o engajamento no TikTok e ganhar visibilidade:



Use a criatividade

Invista em vídeos leves e divertidos, com tutoriais, dicas, interações com produtos reais e bastidores. Fique de olho em tendências e desafios e participe quando fizer sentido para o negócio.



Mostre os bastidores

Postar vídeos sobre o dia a dia humaniza o conteúdo e gera conexão. Conte como é a criação dos produtos, mostre o espaço, compartilhe as histórias dos clientes e revele curiosidades sobre o negócio.



Faça vídeos dinâmicos

No TikTok, a atenção do público dura pouco. Por isso, comece os vídeos com algo que chame a atenção logo nos primeiros segundos e transmita a mensagem de forma objetiva, indo direto ao ponto.



Utilize os recursos

O TikTok oferece muitos recursos para tornar os vídeos mais atraentes. Aproveite! Efeitos visuais, sons virais, legendas e imagens atrativas ajudam a prender a atenção e aumentar a visibilidade.



Aproveite as tendências

Tendências e desafios ajudam a engajar. Mas o segredo é adaptar o conteúdo sem perder a autenticidade do negócio. Antes de entrar nas *trends* em alta, vale avaliar se elas fazem sentido para o seu empreendimento.



Interaja com a audiência

Responda aos comentários, peça a opinião do público e crie uma relação próxima com os seguidores. Isso ajuda a construir uma comunidade engajada, que interage, compartilha e apoia o seu trabalho.



Mantenha a consistência

Postar com frequência é essencial para obter mais visualizações e, assim, aumentar a visibilidade. Publicar algumas vezes durante a semana ajuda a manter a conta visível para o algoritmo.



Use *hashtags* estratégicas

Pesquise as *hashtags* que estão em alta e que tenham relação com o seu nicho. Ao mesmo tempo, use frases-chave e uma boa descrição na legenda dos vídeos. Essas ações colaboram para o alcance das postagens. 🍷

DUPLA DE REFORÇO NA HORA DE CUIDAR DA SUA SAÚDE.

Com o cartão Passaí, você cuida da sua saúde na rede Dasa com **descontos exclusivos**.

- Exames de Análises Clínicas - **25% Off**
- Exames de Imagem - **20% Off**
- Exames de Genética - **5% Off**
- Vacinas - **5% Off em todo o portfólio.**

Consulte a tabela particular de cada marca e unidade¹.



Ainda não tem o seu Passaí?²

Aponte sua câmera e peça já o seu!



¹ Área de cobertura: Bronstein - RJ | Cytolab - Interior SP | Gilson Cidrim - PE | Labpasteur - CE | Lavoisier - SP e Grande SP | PrevLab - Interior SP | Valeclin - Interior SP | Vital Brasil - Interior SP | Atalaia - GO | Alvaro Cascavel - PR | Alvaro Foz - PR | CDPI - RJ / CEDIC - MT | CEDILAB - MT | CERPE - PE | Delboni Auriemo - SP e Grande SP | Exame - DF e GO | Frischmann Aisengart - PR | Gaspar - MA | Leme - BA | Image Memorial - BA | Lamina RJ - RJ | Lamina SC - SC | Multi Imagem RJ - RJ | Oswaldo Cruz - Interior SP | Salomão Zoppi - SP e Grande SP | Sergio Franco - RJ | Vital Brasil - Interior SP | Alta SP - SP e Grande SP | Alta RJ - RJ | São Marcos - BH. Confira as regras de pagamentos em: <https://dasa.com.br/parcerias/cartao-passai/#beneficios>

²Cartão sujeito à análise de crédito.

KITS GASTRONÔMICOS

Ingredientes na medida certa para o preparo de refeições otimizam o tempo, reduzem o desperdício de alimentos e alcançam diferentes perfis de clientes

Cozinhar em casa é considerada uma atividade prazerosa, mas que muitas pessoas deixam de lado por falta de tempo. Nesse cenário, os kits gastronômicos surgem como alternativa para quem quer manter o hábito de preparar suas próprias refeições, mesmo com uma rotina agitada.

A proposta é facilitar o preparo de receitas elaboradas enviando uma caixa contendo os ingredientes porcionados na medida certa e as instruções detalhadas para a execução do prato. Esse tipo de produto otimiza o tempo na cozinha, reduz o desperdício e incentiva o consumo de comida de verdade – com alimentos selecionados – sem precisar recorrer aos ultraprocessados.



OPORTUNIDADE

Tanto para quem já tem um negócio no setor de alimentação quanto para quem deseja iniciar nessa área, os kits representam produtos com grande potencial de aceitação. Outra vantagem é que eles podem ser integrados a operações já existentes – como restaurantes, empórios, mercados e serviços exclusivos de *delivery* – ou se tornarem o carro-chefe do empreendimento.

Os kits gastronômicos podem atender a diferentes perfis: casais, pessoas que moram sozinhas, famílias que querem variar o cardápio do dia a dia e até consumidores interessados em aprender a cozinhar. Esse tipo de produto alia praticidade e qualidade, eliminando a necessidade de ir ao mercado e ajudando, ainda, a reduzir o desperdício, já que os ingredientes são enviados na medida exata para a execução da receita. >>

Fotos: Divulgação / Shutterstock





DESCOMPLICA!!!



VAI DE
GOMES DA
COSTA

INSPIRAÇÃO

CONFIRA ALGUMAS IDEIAS DE KITS GASTRONÔMICOS PARA FAZER E VENDER:

1 Receitas sofisticadas

Pratos elaborados com ingredientes selecionados, ideais para quem aprecia a alta gastronomia e deseja reproduzir sabores complexos no conforto de casa. Essa opção entrega uma experiência culinária diferenciada sem exigir grandes habilidades na cozinha, atendendo a um público exigente.

2 Comida caseira

Receitas tradicionais, com memória afetiva, que remetem à cozinha familiar. Usando ingredientes simples e acessíveis, oferecem preparo descomplicado e sabor reconfortante, ideais para quem valoriza o aconchego e a simplicidade na hora de preparar refeições com afeto e tradição.

3 Temáticos

Combinações pensadas para explorar culinárias específicas ou ocasiões especiais, como cozinhas internacionais, festivais regionais, jantares românticos e celebrações. Essa proposta possibilita o preparo de pratos autênticos, proporcionando experiências gastronômicas únicas e memoráveis.

4 Queijos e vinhos

Seleção de produtos harmonizados, ideal para reuniões intimistas e encontros sociais. A proposta pode incluir queijos artesanais, embutidos, acompanhamentos e sobremesas, ao lado de vinhos que realçam os sabores. Uma opção prática e sofisticada para quem aprecia boas combinações à mesa.

5 Ingredientes frescos

Opções que priorizam alimentos frescos e selecionados, adquiridos de fornecedores de confiança. São indicadas para consumidores que valorizam o sabor, a qualidade e a procedência dos ingredientes. Proporcionam praticidade no preparo, com foco em refeições equilibradas, leves e nutritivas. 🍷



Os kits otimizam o tempo na cozinha, reduzem o desperdício e incentivam o consumo de comida de verdade.

DICAS

- Escolha fornecedores confiáveis e priorize ingredientes de qualidade para garantir a satisfação dos clientes.

- Invista em embalagens práticas e resistentes e inclua um passo a passo claro para facilitar o preparo da receita.

Seus aliados
na limpeza do
dia a dia!

alklin



Círio de NAZARÉ

Fé, cultura e oportunidade para milhares de empreendedores em uma das maiores manifestações religiosas do mundo



Celebrado há mais de 200 anos em Belém (PA), no segundo domingo de outubro, o Círio de Nazaré é uma das maiores manifestações religiosas do mundo. A imagem de Nossa Senhora de Nazaré, padroeira do estado, percorre as ruas da capital acompanhada por milhões de devotos.

Muito além de sua dimensão espiritual, o Círio se consolidou como um grande evento cultural, social e econômico. Reconhecido como Patrimônio Cultural Imaterial pelo Iphan e declarado Patrimônio Cultural da Humanidade pela Unesco, o festejo tem impacto direto em diferentes setores da economia paraense.

Dias antes e depois da grande procissão, Belém se transforma. Missas, romarias, arraiais, feiras gastronômicas e atividades culturais integram a programação oficial e celebram a identidade e a fé do povo do Pará.

Muito além de sua dimensão espiritual, o Círio se consolidou como um grande evento cultural, social e econômico.

Impulso para o EMPREENDEDORISMO LOCAL

Durante o Círio de Nazaré, vendedores ambulantes, comerciantes, feirantes e produtores locais aproveitam a movimentação intensa de fiéis e visitantes para impulsionar seus negócios. Com barracas, carrinhos e pontos de venda espalhados por Belém, esses empreendedores oferecem uma variedade de comidas típicas, bebidas regionais, lembranças, artigos religiosos e outros produtos que fazem parte dessa experiência cultural e afetiva.

Parceiro dos pequenos negócios, o Assaí Atacadista também está presente na celebração. Desde 2023, a empresa é apoiadora oficial do Círio de Nazaré, reforçando seu compromisso com as tradições brasileiras e com o desenvolvimento econômico do país. Mais que presença institucional, a participação do Assaí no Círio fortalece a conexão da marca com a cultura local e representa um reconhecimento à força do empreendedorismo popular.

Compromisso com a cultura e com quem empreende

Para o Assaí, estar no Círio significa reconhecer e valorizar o esforço de quem empreende e movimentar a economia. Isso porque muitos empreendedores que atuam durante o evento compram seus estoques nas lojas da rede, seja para abastecer carrinhos de comida, produzir doces regionais ou comercializar lembranças. Dessa forma, criamos um ciclo de fortalecimento do mercado regional. 🌅

Uma celebração de fé, identidade e união

Para o Assaí, apoiar o Círio de Nazaré é mais do que uma ação de marca: é uma forma de estar lado a lado com o povo paraense, celebrando suas raízes, sua cultura e sua força. Além disso, incentivar o empreendedorismo popular é uma forma concreta de contribuir com o desenvolvimento das comunidades.





Mais que uma oportunidade, atuar no setor exige planejamento, cuidados sanitários e atenção às regras para garantir um negócio seguro e em conformidade com a legislação

Comida DE RUA

Parte do cotidiano brasileiro, a comida de rua se espalha por todas as regiões do país. Espetinhos, lanches, pastéis, milho cozido, pipoca, acarajé, tapioca – a diversidade é reflexo da riqueza cultural e gastronômica do Brasil. Mas, para vender comida na rua, é preciso ir além do sabor e do bom atendimento: existem regras que devem ser cumpridas para garantir a conformidade com a legislação e a segurança dos clientes.



POR ONDE COMEÇAR?

Antes de abrir um negócio para vender comida de rua, seja barraca, carrinho ou trailer, o primeiro passo é buscar informações sobre as normas e leis vigentes na cidade junto à prefeitura local. O descumprimento de exigências legais pode gerar multas, interdições e até apreensão dos produtos.

Três pontos merecem atenção:

- 1 **Normas sanitárias**
Servem para garantir qualidade e segurança nos processos de manipulação, armazenamento e venda dos alimentos.
- 2 **Licenças e alvarás**
Estão relacionados a áreas permitidas, tipos de alimentos autorizados, horários de funcionamento e outras condições.
- 3 **Registro de produtos**
É necessário obter autorização específica para a comercialização de alguns alimentos, a depender das regras locais. >>

Batatas Carinhas
**Alegria na
forma mais
deliciosa**



**Crocante
por fora,
macia
por dentro**



Vai bem na
Air Fryer

**Sequinha
e saborosa**

Lanche, petisco e
prato principal em
um único pacote.
Compre **Batata
Carinhas Bem Brasil**
e se delicie com o
sabor e o formato
inconfundível de
Bem Brasil.

bembrasil.ind.br

@ batatasbembrasil

BemBrasil
Alimentando bons momentos



**Batatas
Carinhas**

NOVA
FORMULA

PRE-FRITA CONGELADA

FORMALIZAÇÃO

Formalizar o negócio proporciona vantagens para o empreendedor, como segurança jurídica, credibilidade, acesso a linhas de crédito e programas de apoio, além de proteção contra apreensões e multas e da possibilidade de participar de feiras e eventos.

Uma opção acessível é se tornar um Microempreendedor Individual (MEI), o que permite atuar como comerciante de alimentos, entre outras categorias do setor de alimentação. Com o CNPJ, é possível emitir nota fiscal, conferindo credibilidade ao negócio.

CAPACITAÇÃO

Mais que saber cozinhar e atender bem, quem trabalha com comida de rua precisa aprender sobre boas práticas de higiene, relacionamento com o público e gestão do negócio. A capacitação ajuda a evitar erros comuns, melhora a qualidade do serviço e aumenta as chances de sucesso.

Cursos relacionados a manipulação de alimentos, segurança alimentar, atendimento ao cliente, planejamento estratégico, gestão financeira e marketing, entre outros, podem ajudar a garantir a sustentabilidade do negócio.



SEGURANÇA ALIMENTAR

Cuidar da segurança alimentar é garantir que os alimentos sejam preparados, armazenados e vendidos em condições adequadas para evitar riscos à saúde dos consumidores. Isso envolve:



Higiene pessoal

- Itens como touca e avental são essenciais
- Mãos devem ser higienizadas com frequência
- Dinheiro e alimentos não devem ser manuseados ao mesmo tempo



Limpeza do ambiente e dos utensílios

- Superfícies, equipamentos e utensílios devem ser higienizados regularmente
- O local de preparo merece cuidado especial em relação a pragas e insetos



Qualidade da água e dos ingredientes

- Usar somente água potável no preparo dos alimentos
- Comprar ingredientes de fornecedores confiáveis
- Todos os itens devem estar dentro do prazo de validade



Equipamentos adequados e armazenamento

- Caixas térmicas, isopores ou estufas mantêm a temperatura ideal dos alimentos
- Armazenar corretamente alimentos crus e cozidos evita contaminação cruzada
- Recipientes apropriados representam segurança na exposição e no serviço

Encontre produtos

Dover Roll

no Assaí mais próximo de você!



O melhor e mais sustentável
saco para lixo do Brasil!



eureciclo
Apoiamos esta ação

Conheça as nossas redes:
@doverroll @
@oficialdoverroll @
@doverroll_oficial @
dover-roll.com.br

Saiba Mais!





Linguiça
Calabresa Sadia
Cozida e
defumada a lenha*

*Como todo processo tradicional de defumação

Seu dia
pede

Sadia

EXPERIMENTE NA
AIR FRYER

Sadia



Linguiça
TIPO CALABRESA

♥ IDEAL PARA
PETISCAR



Sadia



Organizar as contas e cuidar da mente: iniciativas da Academia Assaí promovem reflexões e trazem dicas práticas para empreendedores

Educação financeira PARA EMPREENDEDORES

Uma pesquisa da fintech Onze, em parceria com a Icatu Seguros, revelou que o dinheiro é a principal fonte de preocupação para quase metade dos entrevistados (49%). O impacto vai além das finanças: 72% afirmaram que as questões econômicas afetam diretamente sua saúde mental e emocional, contribuindo para quadros de ansiedade, insônia e até depressão.

A relação entre dinheiro e saúde mental é um fator essencial para o bem-estar de pequenos empreendedores. Por isso, a Academia Assaí está ampliando suas iniciativas voltadas à educação financeira, com conteúdos que exploram mais que contas e planilhas – abordam também inteligência emocional, autocuidado e prevenção a armadilhas financeiras.

Uma das ações realizadas neste ano foi a Roda de Conversa “Meu Dinheiro – cuidar da mente, cuidar do bolso”, promovida durante o Summit Aliança Empreendedora 20 Anos. A atividade, oferecida pelo Instituto Assaí, promoveu reflexões sobre como a organização financeira pode ser aliada da saúde mental e emocional, ajudando empreendedores a manterem o foco, reduzir o estresse e construir uma vida com mais propósito.

Para ampliar o acesso ao tema, a Academia está lançando uma cartilha digital gratuita, com orientações práticas sobre finanças e bem-estar. >>

DICAS DA ACADEMIA ASSAÍ PARA CUIDAR DAS FINANÇAS

Confira algumas dicas da cartilha de educação financeira da Academia Assaí:



1 Elabore um orçamento

O orçamento serve para manter a vida financeira organizada. Além disso, é fundamental ter disciplina para cumprir o que foi estipulado e não gastar mais do que ganha.

2 Separe as finanças

É importante separar as finanças pessoais das empresariais e, também, definir um pró-labore justo e reinvestir parte do lucro no negócio para garantir seu crescimento sustentável.

3 Analise seus gastos

Tenha cuidado com o cartão de crédito. Defina limites, controle os gastos, evite comprar por impulso e contar com rendimentos futuros incertos para pagar as faturas.

4 Evite cair em tentações

Diferencie necessidade de desejo. Em outras palavras, reflita antes de comprar para manter seu equilíbrio financeiro e realizar sonhos pessoais e profissionais.

5 Crie uma reserva de emergência

Ela servirá para cobrir imprevistos e organizar as contas para, no futuro, você colocar os planos em prática. Mas lembre-se: os planos devem estar alinhados à sua realidade.

6 Educação financeira

Converse com seus familiares sobre as finanças da casa e ensine as crianças a ganhar, gastar, poupar e doar, a fim de que elas cresçam tendo uma relação saudável com o dinheiro.

7 Disciplina financeira

Crie o hábito de poupar disciplinadamente, além de refletir sobre seu planejamento de aposentadoria. Disciplina financeira é fundamental e ajuda a garantir um futuro mais tranquilo.

8 Bets e jogos on-line

Cuidado com as Bets e os jogos *on-line*, que podem se transformar em armadilhas financeiras, desestabilizando o orçamento e gerando perdas capazes de comprometer seus planos. ▲

A Academia Assaí está ampliando suas iniciativas voltadas à educação financeira, com conteúdos que exploram mais que contas e planilhas – abordam também inteligência emocional, autocuidado e prevenção a armadilhas financeiras.





CONSUMO CONSCIENTE

Planejar as compras, reduzir os excessos e valorizar as boas escolhas ajudam o negócio a crescer com responsabilidade ambiental, social e financeira

O Dia do Consumo Consciente, celebrado em 15 de outubro, é um convite à reflexão sobre como os hábitos de compra, uso e descarte impactam o meio ambiente e as finanças. Consumir de forma consciente é usar produtos e recursos de maneira mais eficiente, reduzindo excessos e fazendo escolhas que geram menos impactos ambientais e sociais negativos na sociedade, na economia e no meio ambiente.

COMO FAZER ESCOLHAS INTELIGENTES?

Confira algumas práticas que podem ser adotadas no dia a dia por estabelecimentos de todos os tamanhos:

Estoque



A estocagem correta contribui para a qualidade dos alimentos e para a saúde financeira do negócio. Uma dica é seguir a lógica PEPS (Primeiro que Entra, Primeiro que Sai), garantindo que os itens que chegam primeiro sejam os primeiros a serem utilizados.

Responsabilidade



Caso tenha um negócio alimentício, planeje suas receitas com base na média de vendas do seu negócio para produzir a quantidade ideal e aproveitar melhor os ingredientes. Além disso, conscientize a equipe sobre a adoção de práticas sustentáveis no processamento e no manuseio, criando uma cultura de consumo responsável.



Planejamento

Segundo o Sebrae, mais de 30% do desperdício de alimentos no comércio vem da falta de planejamento. Antes de ir às compras, confira o que já tem no estoque e projete o volume real de vendas.

No curso *Gestão Financeira da Academia Assaí*, você aprende a organizar suas finanças e evitar dívidas! Acesse o QR Code e faça uma gestão mais eficiente.



Fornecedores

Produtos de origem local geralmente são mais frescos e causam menos impacto ambiental, já que exigem menos transporte. Além disso, fortalecer a economia da região contribui para criar uma rede de apoio ao seu negócio.

Aproveite para conhecer a nossa *Carta Ética para fornecedores* e entenda os requisitos para se tornar um



Sustentabilidade

Sempre que possível, escolha marcas que respeitam o meio ambiente, os direitos trabalhistas e que tenham compromissos sociais. Isso também reforça a reputação do seu negócio. Aqui no Assaí, buscamos uma cadeia de suprimentos mais ética e responsável.

Conheça nossa *Política de Gestão Ambiental*:



Recursos

Economizar água e energia é fundamental para o meio ambiente e para a sustentabilidade do negócio. Pequenas ações preservam o planeta e representam economia financeira. Na edição 69 dessa Revista, demos algumas dicas de como diminuir o uso desses recursos.

Não conseguiu pegar a edição impressa em uma de nossas lojas? Acesse aqui a versão digital



PRATIQUE O DESCARTE CORRETO DE RESÍDUOS

Separar o lixo reciclável do orgânico, evitar o descarte incorreto e, se possível, fazer parcerias com cooperativas ou pontos de coleta locais são ações importantes. Algumas lojas do Assaí contam com estações de reciclagem, que coletam papelão, plástico, vidro e metal para dar a destinação correta. A rede conta também com coletores de pilhas e baterias, além de lâmpadas.

Acesse o site e saiba quais serviços estão disponíveis na loja do Assaí mais próxima:



assaí.com.br/consumo-e-oferta-consciente



MISTURA CERTA

Após dois anos fazendo testes, empreendedor pernambucano criou uma receita única, que conquistou celebridades e chega a vender 100 litros por dia no verão



DO IMPROVISO AO SUCESSO

Uma mistura inusitada conquistou moradores e turistas que circulam por alguns dos pontos turísticos mais famosos de Salvador (BA). A receita de suco de limão com coco – único sabor de suco servido atualmente nos carrinhos do “Seu Milton” – atrai clientes anônimos e famosos, convites para eventos e propostas de compra. Mas, mais que ser reconhecida, a criação virou o jogo na vida do ambulante.

O que parece apenas uma bebida diferente carrega uma história de luta, reinvenção e visão empreendedora. Pernambucano, Milton chegou à capital baiana aos 16 anos e, desde então, trabalha como ambulante. “No começo, trabalhei na Praia da Boa Viagem e, depois, na Cidade Baixa e no Centro Histórico. No inverno, inventei de vender cafezinho na calçada e também vendi salgadinhos (pastel, banana real, sonho, enroladinho), tortas e sucos variados”, revela.

Em 2000, quando foi trabalhar no Pelourinho, misturou limão com água de coco, de onde veio a ideia do suco de limão com coco. A receita perfeita, segundo ele, surgiu após dois anos de testes. Mas foi somente depois da viralização de um vídeo na internet, que atingiu mais de 15 mil visualizações, que o empreendedor percebeu que havia criado o suco que mudaria seu negócio – e sua vida.

Com o sucesso da receita, Seu Milton investiu: comprou maquinário industrial, contratou ajuda e expandiu. “Através do suco, pude comprar minha casa própria, formar meus filhos e investir mais no meu negócio. A expansão aconteceu através do meu genro Gerson Danilo e da minha filha Ábia França, que comercializa o suco de limão com coco do Milton na Orla da Barra”, conta. >>



Colgate®

Total.
PREVENÇÃO ATIVA

LIMPA ATÉ ONDE AS BACTÉRIAS SE ESCONDEM*

SUAVE/MACIA



Combate la/a
causa raiz de:

- ✓ Caries/Cárie
- ✓ Placa
- ✓ Problemas de
Encias/Gengiva*
- ✓ Sarro/Tártaro*
- ✓ Manchas*
- ✓ Mal aliento
- ✓ Mau hálito

Total.
ACTIVE PREVENTION

WHITENING

Colgate®

SUAVE/M

MANEJO/CAPO 400 PLÁSTICO RECICLADO

* Ao longo da linha da gengiva e em espaços estreitos entre os dentes.
Não substitui o fio dental.



FAMOSO ENTRE OS FAMOSOS

Hoje, moradores e turistas que circulam nos pontos turísticos podem experimentar o suco (sem pagar) antes de comprar. As vendas variam de acordo com a estação do ano, mas no verão, quando a cidade está cheia, Milton chega a vender até 100 litros por dia.

Além das pessoas que procuram a bebida para consumo imediato, é comum surgirem convites para eventos e empreendedores interessados em comprar a receita – que continua sendo um segredo.

Mas a popularidade do suco de limão com coco conquistou também celebridades nacionais e internacionais: Spike Lee, Lázaro Ramos, Taís Araújo, Gkay, Regina Casé, Irmão Lázaro, Sabrina Sato, Carla Perez, Pérciles, Beto Jamaica, Lore Improta e Astrid Fontenelle são alguns famosos que já provaram (e aprovaram) o suco refrescante criado pelo Seu Milton.



Palavra do ESPECIALISTA

Apesar da simplicidade da receita, o sucesso do suco de Seu Milton não é obra do acaso. Para o professor Eduardo Bomfim Machado, especialista em Gestão do UniArnaldo Centro Universitário, de Belo Horizonte (MG), o ambulante demonstra habilidades essenciais de um empreendedor. “Sem essa mentalidade empresarial, suas ideias, sonhos e ambições não sairiam do papel”, afirma. Segundo ele, além de oferecer um produto diferenciado, o empreendedor acertou ao escolher pontos estratégicos de venda, com grande fluxo turístico, mantendo a qualidade, o bom atendimento e a consistência da operação.

“O carro-chefe do Seu Milton pode ser facilmente imitado por outros empreendedores, mas o pioneirismo da sua proposta, de dar mais refrescância a um insumo padrão, representado pela água de coco, criou um diferencial”, analisa o especialista. Eduardo reconhece que a aprovação de celebridades contribui para a divulgação, mas não explica sozinha o sucesso do negócio. “O sucesso não está somente relacionado com a aprovação de celebridades e de influenciadores”, destaca. Mais do que isso, é a combinação entre localização estratégica, padronização e atendimento cordial que faz a diferença. Para ele, essa experiência completa é o que transforma o suco em uma lembrança marcante para quem visita Salvador. ▲

Fotos: Divulgação



saiba
mais



@sucodelimaocomcocooficial



EDIÇÃO
LIMITADA

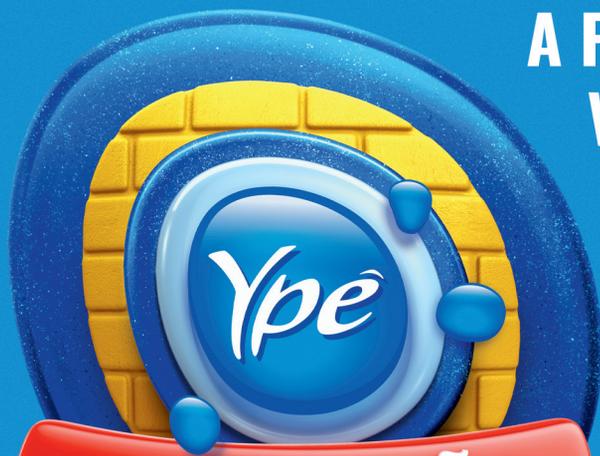
DESCUBRA UMA EMOÇÃO PARA OS SENTIDOS

SABOR INTENSO MOVIDO PELA PAIXÃO
DE CAFÉ L'OR E FERRARI HYPERCAR.



COMPATÍVEL COM MÁQUINAS DE CAFÉ NESPRESSO®* ORIGINAL. *MARCA DE UM
TERCEIRO, NÃO RELACIONADO COM A JACOBS DOUWE EGBERTS

A PROMOÇÃO MAIS ESPERADA VOLTOU, E AINDA MELHOR!



PROMOÇÃO 75 ANOS

LIMPAR A CASA COM YPÊ TRANSFORMA SUA VIDA

4 MILIONÁRIOS
1 MILIONÁRIO POR MÊS
1 milhão por mês em agosto, setembro, outubro e novembro de 2025

100 REAIS
A CADA 20 MINUTOS*

CARRO
ZERO-KM**

MAIS DE
5
MILHÕES
EM PRÊMIOS

- 1** COMPRE QUALQUER PRODUTO YPÊ
- 2** CADASTRE-SE NO SITE, APP YPÊ OU WHATSAPP +55 11 3181-2644
- 3** CONCORRA A PRÊMIOS

TODOS OS PRÊMIOS SERÃO ENTREGUES EM CRÉDITO PICPAY



2X MAIS CHANCES DE GANHAR COM A LINHA ROUPAS

PARTICIPE AGORA



WWW.PROMOCAOYPE.COM.BR

PARTICIPAÇÃO VÁLIDA PARA PESSOAS FÍSICAS, MAIORES DE 18 ANOS, MEDIANTE COMPRA DOS PRODUTOS PARTICIPANTES ENTRE 01/06 E 11/11/25 E POSTERIOR CADASTRO ENTRE AS 14H DE 01/07 E 11/11/25 (SEMPRE NO HORÁRIO OFICIAL DE BRASÍLIA). LIMITADA A QUATRO COMPROVANTES FISCAIS DE COMPRA POR DIA E ATÉ 1.500 PRODUTOS PARTICIPANTES, POR CPF, DURANTE TODO O PERÍODO DE PARTICIPAÇÃO. TODOS OS PRÊMIOS SERÃO ENTREGUES EM CRÉDITO NA PLATAFORMA PICPAY, SEM DIREITO A SAQUE E TRANSFERÊNCIA PARA O PRÓPRIO CPF. GUARDE OS COMPROVANTES FISCAIS DE COMPRA CADASTRADOS. ANTES DE PARTICIPAR, LEIA OS REGULAMENTOS NO SITE. C.A. SPA/MF 04.041342/2025 E 05.041333/2025. *QUANTIDADE PROPORCIONAL AO PERÍODO DE CADASTRO. **MERA SUGESTÃO DE USO DO PRÊMIO FINAL.



L'OCCITANE
AU BRÉSIL

AMACIANTES CONCENTRADOS
YPÊ POR L'OCCITANE AU BRÉSIL.

O perfume da sua pele
agora na sua roupa.

Experimente!



Disponíveis em nossas
lojas nas versões de 1,5L

Conquista COMPARTILHADA

O Assaí recebeu importantes prêmios nacionais e celebra esse reconhecimento com quem torna tudo isso possível: nosso cliente

Ser uma marca premiada é motivo de orgulho para qualquer empresa e, aqui no Assaí, não poderia ser diferente. Ao decorrer desse ano, a empresa recebeu prêmios muito importantes, que reforçam o valor do nosso trabalho e a conexão que construímos com quem está ao nosso lado. E é com muita alegria que eu compartilho três conquistas importantes relacionadas a valor de marca.

Portanto, o reconhecimento é nosso, mas é também de cada um dos nossos clientes. A confiança que você deposita na marca nos inspira a trabalhar todos os dias para oferecer, cada vez mais, o melhor a todos os que visitam nossas lojas.

Seguimos juntos, com dedicação, energia e vontade de fazer ainda mais.

Abraço, Sol

Olha só alguns dos prêmios incríveis que nós recebemos:



InfoMoney + TM20:

Destaque na 1ª edição do ranking como nº1 do varejo alimentar.



Brand Finance:

1º lugar no varejo alimentar pelo 5º ano seguido.



Interbrand

Liderança no varejo alimentar pelo 7º ano seguido.

Esses prêmios mostram que estamos no caminho certo para tornar a prosperidade uma realidade para todos, sendo um parceiro de confiança para quem busca economia no dia a dia, variedade e preço justo para os comércios e lares brasileiros.



CARTÃO CESTA ASSAÍ, MAIS VANTAGEM E ECONOMIA PARA O SEU NEGÓCIO.

Créditos entre

R\$ 50 e
R\$ 500.

180 dias
para aproveitar.

Seus colaboradores
aproveitam os preços
baixos do Assaí em
todas as lojas da rede.



Aponte a câmera do
celular e saiba mais!



NOSSAS LOJAS

ACRE

Assaí Rio Branco

Rod. BR-364, 1.897

Floresta Sul - Rio Branco

Tel.: (68) 3214-5600 / 3214-5601

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

Rua Maria Genusir Soares, 308

(Rod. AL 220) - Planalto

Tel.: (82) 3522-8600 / 3522-8602

Assaí Farol

Av. Fernandes Lima, 4.000

Gruta de Lourdes, Maceió

Tel.: (82) 3036-8100

Assaí Mangabeira

Av. Comendador Gustavo Paiva, 3.261

- Mangabeira, Maceió

Tel.: (82) 3036-8050

Assaí Menino Marcelo

Av. Menino Marcelo, s/n - Maceió

Tel.: (82) 3334-4269 / 3334-3949

Assaí Tabuleiro

Av. Dr. Durval de Goes Monteiro,

10.580

Tabuleiro do Martins - Maceió

Tel.: (82) 3314-6100 / 3314-6101

AMAPÁ

Assaí Macapá

Rod. Juscelino Kubitschek, Lote 03

Tel.: (96) 3203-0400 / 3203-0401

Assaí Zona Norte

Rua Tancredo Neves, 528

São Lázaro - Macapá

Tel.: (96) 3082-0100 / 3082-0102

AMAZONAS

Assaí Manaus Grande Circular

Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão

Tel.: (92) 3247-2250 / 3247-2251

Assaí Manaus II

Av. Ephigênio Salles, 2.045 - Aleixo

Tel.: (92) 3643-0600 / 3643-0602

Assaí Manaus Torquato

Av. Torquato Tapajós, 2.200,

Bairro Flores

Tel.: (92) 3652-2600 / 3652-2601

BAHIA

Assaí Barreiras

Av. Cleriston Andrade, 1.897

São Miguel

Tel.: (77) 3614-0750 / 3614-0751

Assaí Barris

Rua do Salete, 30, Barris - Salvador

Tel.: (71) 3277-3150 / 3277-3151

Assaí Cabula

Rua Silveira Martins, 3.506 - Salvador

Tel.: (71) 3194-9300 / 3194-9301

Assaí Camaçari

Av. Jorge Amado, s/n - Reserva

Camassarys

Tel.: (71) 3454-0250 / 3454-0251

Assaí Cidade Baixa

Rua Luiz Régis Pacheco, 2 - Uruguai

Tel.: (71) 3316-8750 / 3316-8752

Assaí Feira de Santana

Av. Eduardo Fróes Mota, s/n -

Sobradinho

Tel.: (75) 3624-1432 / 3624-2948

Assaí Golf Club

Rua Genaro de Carvalho, 516

Jd. Cajazeiras

Tel.: (71) 3282-0400 / 3282-0402

Assaí Guanambi

Rod. BR 030, 5.978 - São Sebastião

Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

Assaí Ilhéus

Av. Tancredo Neves, 4.050,

Nossa Sra da Vitória, Ilhéus

Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

Assaí Itapetinga

Rod. BA 263 - Recanto da Colina

Tel.: (77) 3262-3501 / 3262-3502

Assaí Jequié

Av. Cesar Borges, s/n

São Judas Tadeu

Tel.: (73) 3526-7423 / 3526-7131

Assaí Juazeiro da Bahia

Av. São João, s/n - Jardim Flórida

Tel.: (74) 3614-2490 / 3614-2274

Assaí Lauro de Freitas

Av. Santos Dumont, 2.239

Itinga (Estrada do Coco)

Tel.: (71) 3289-9500 / 3289-9501

Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), 13

Jardim Bahia - Paulo Afonso

Tel.: (75) 3282-3900 / 3282-3901

Assaí Paripe

Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador

Tel.: (71) 3404-8450 / 3404-8451

Assaí Rótula

Av. Antônio Carlos Magalhães, 1.400

Loja 005, Luís Anselmo, Salvador

Tel.: (71) 3017-2500

Assaí Salvador Paralela

Av. Governador Luis Viana Filho,

3.056, Trecho A, Imbuí, Salvador

Tel.: (71) 3025-4100

Assaí Salvador Mussurunga

Rua Prof. Plínio Garcez de Sena, 1.240

Rótula da Santinha

Tel.: (71) 3612-6300 / 3612-6301

Assai Senhor Do Bonfim

Rua José Otávio Carvalho, s/n,
Umburana, Senhor do Bonfim
Tel.: (74) 3542-4900 / 3542-4901

Assai Serrinha

Av. Lomanto Junior - BR 116, s/n
(Cidade Nova) Serrinha
Tel.: (75) 3261-8550 / 3261-8551

Assai Teixeira de Freitas

Av. Pres. Getúlio Vargas, 7.887
São José, Teixeira de Freitas
Tel.: (73) 3292-2550/3292-2551

Assai Tomba

Av. Eduardo Froes da Mota, 2.500
(Antes da Caixa D'Água) - Tomba
Tel.: (75) 3612-4000 / 3612-4001

Assai Vasco da Gama

Av. Vasco da Gama, 4.049
Federação, Salvador
Tel.: (71) 3028-9651 / 3028-9652

Assai Vitória da Conquista

Av. Anel de Contorno s/n - Felícia
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

CEARÁ**Assai Bezerra de Menezes**

Av. Bezerra de Menezes, 571 -
Fortaleza
Tel.: (85) 3533-4476

Assai Caucaia

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

Assai Cais do Porto

Av. José Sabóia, 521, Cais do Porto
Tel.: (85) 3133-8800

Assai Iguatu

Av. Carlos Roberto Costa, s/n, Areias II
Tel.: (88) 3566-7900

Assai Jôquei

Av. Senador Fernandes Távora, 44
Jôquei Clube, Fortaleza
Tel.: (85) 3022-9310/ 3022-9311

Assai Juazeiro do Norte

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

Assai Sargento Hermínio

Av. Sargento Hermínio Sampaio, 2.965
Monte Castelo - Fortaleza
Tel.: (85) 3474-9700 / 3474-9702

Assai Maracanaú

Av. Senador Virgílio Tavora, s/n,
Distrito Industrial I,
Tel.: (85) 3383-5900

Assai Messejana

Rod BR 116, 7.555,
Messejana - Fortaleza
Tel.: (85) 3251-4700

Assai Montese

Av. Dos Expedicionários, 4.444,
Jardim Iracema - Fortaleza
Tel.: (85) 3031-1040

Assai Mister Hull

Av. Mister Hull 4.300 - Fortaleza
Tel.: (85) 3099-9501/3099-9501

Assai Parangaba

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

Assai Sobral

Rodovia BR 222, 3.668
Cidade Gerardo Cristino de Menezes
Tel.: (88) 3614-0008 / 3614-4573

Assai Tapioqueiras

Av. Washington Soares, 10.300,
Messejana - Fortaleza
Tel.: (85) 3194-2500 / 3194-2501

Assai Washington Soares

Av. Washington Soares, 5.657
Tel.: (85) 3533-8200 / 3533-8209

DISTRITO FEDERAL**Assai Brasília Asa Norte**

STN ST Conj A, Asa Norte
Tel.: (61) 3028-9200

Assai Brasília SIA - Guará

Trecho 10 Sia- Zona Industrial, s/n,
Tel.: (61) 3234-1773

Assai Ceilândia

Setor M Qnm 11 - Lote 06,
Mezanino 06 - Brasília
Tel.: (61) 3581-4435 / 3581-4435

Assai Brasília Park

SMAS Trecho 03 Guará - Brasília
Tel.: (61) 2195-2700/2195 - 2701

Assai Taguatinga

QS 9 - Rua 100, Lote 04
(Areal - Pistão Sul EPNB) Brasília
Tel.: (61) 3456-9150 / 3456-9151

Assai Taguatinga Shopping

Rua 420, QS 03, Lote 04
Região administrativa de Taguatinga
Tel.: (61) 3043-2063 / 3043-2064

ESPÍRITO SANTO**Assai Serra**

Av. Iriri, 120 - Planalto de Carapina
Tel.: (27) 3067-7660 / 3067-7661

Assai Vitória Aeroporto

Av. Fernando Ferrari, 2.870
Aeroporto - Vitória Espírito Santo
Tel.: (27) 3145-0800 / 3145-0801

GOIÁS**Assai Anápolis**

Av. Universitária, 765 - Anápolis
Tel.: (62) 3310-8700 / 3310-8701

Assaí Caldas Novas

Av. Santo Amaro, 1.697
Solar de Caldas Novas
Tel.: (64) 3454-7250 / 3454-7251

Assaí Goiânia Buriti

Av. Padre Orlando Moraes, s/n
Goiânia
Tel.: (62) 3280-7205

Assaí Goiânia Independência

Av. Independência, s/n
Setor Central - Goiânia
Tel.: (62) 3243-5800 - 3219-3801

Assaí Goiânia Perimetral

Av. Perimetral Norte, 2.609
Setor Vila João Vaz - Goiânia
Tel.: (62) 3219-7850 - 3219-7855

Assaí Goiânia Portugal

Av. Portugal, 744 - Goiânia
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Goiânia Av. T9

Av. Milão, s/n, Jardim Europa
Tel.: (62) 3219-8700

Assaí Rio Verde

Rodovia BR 60, s/n
Perímetro Urbano
Tel.: (64) 3901-3150 / 3901-3151

Assaí Valparaíso

BR 040 - Km 3 - sentido Luziânia
Tel.: (61) 3669-9850 / 3669-9851

MARANHÃO

Assaí Angelim

Av. Jerônimo de Albuquerque, 260,
Angelim, São Luís
Tel.: (98) 3020-8750

Assaí Imperatriz

Rodovia BR 010 - Km 25 Coco Grande
Tel.: (99)3221-8979 / 3221-8671

Assaí São Luís Guajaras

Av. Guajaras, 270 (São Bernardo)
Tel.: (98) 3133-6566 / 3133-6567

Assaí São Luís Turu

Av. São Luis Rei de França, s/n
Tel.: (98) 3131-3650

MATO GROSSO

Assaí Coxipó

Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875
Tel.: (65) 3669-3055 / 3667-4850

Assaí Jardim das Américas

Av. Fernando Corrêa da Costa, 1.255
Tel.: (65) 3618-3850 / 3618-3851

Assaí Rondonópolis

Av. João Ponce de Arruda, 4.362,
Tel.: (66) 3425-2163

Assaí Rondonópolis Bandeirantes

Av. Bandeirantes, 4.165
Jd. Bela Vista
Tel.: (66) 3014 -1314 / 3014 - 1315

Assaí Santa Rosa

Av. Miguel Sutil, 9.100
Quadra 10 - Santa Rosa - Cuiabá
Tel.: (65) 3318-6400 / 3318-6401

Assaí Sinop

Av. dos Jacarandás, 4.030
Qd. 19 - Lt 999
Setor Industrial Norte
Tel.: (66) 3511-6900 / 3511-6901

Assaí Várzea Grande

Av. Dom Orlando Chaves, s/n
Tel.: (65) 3685-4737 / 3685-4739

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Acrissul

Av. Fábio Zahran, 7.919 Jd. América
Tel.: (67) 3342-0505 / 3342-6665

Assaí Campo Grande Aeroporto

Av. Duque de Caxias, 3.200
(Próx. ao aeroporto)
Santo Antônio
Tel.: (67) 3368-1650 - 3368-1651

Assaí Coronel Antonino

Av. Consul Assaf Trad, s/n
Campo Grande
Tel.: (67) 3354-6000

Assaí Dourados

Rua Coronel Ponciano de Mattos
Pereira, 785 - Terra Roxa
Tel.: (67) 3416-2500

Assaí Joaquim Murtinho

Rua Joaquim Murtinho, 3.167,
Tiradentes, Campo Grande
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Gunther Hans

Av. Marechal Deodoro, 5.682,
Coophavila II, Campo Grande
Tel.: 0800 773 2322

MINAS GERAIS

Assaí Belvedere

Rua Maria Luiza Santiago, 110
Santa Lúcia, Belo Horizonte
Tel.: (31) 2111-9400/ 2111-9401

Assaí Betim

Av. Juiz Marco Túlio Isaac, 3.355
Parque das Indústrias, Betim
Tel.: (31) 3267-1345

Assaí Contagem

Av. João César de Oliveira, 4.321
Tel.: (31) 3198-3100 / 3198-3102

Assaí Ipatinga

Av. Pedro Linhares Gomes, 5.765
Tel.: (31) 3828-4600 / 3828-4601

Assaí Minas Shopping

Av. Cristiano Machado, 4.000
União - Belo Horizonte
Tel.: (31) 3449-8450 / 3449-8451

Assaí Santa Efigênia

Av. Francisco Sales, 898 -
Belo Horizonte
Tel.: (31) 3546-7340 / 3546-7341

Assaí Sete Lagoas

Av. Doutor Renato Azeredo, 2.955,
Tel.: (31) 3779-6450 / 3779-6451

Assaí Uberlândia

Av. Rondon Pacheco, 755 - nTabajaras
Tel.: (34) 3299-4600 / 3299-4601

PARÁ**Assaí Ananindeua**

Rod. BR 316, KM 9 - 1.760
Centro Ananindeua
Tel.: (91) 3262-8350 / 3262-8351

Assaí Batista Campos

Av. Roberto Camelier, s/n - Belém
Tel.: (91) 3210-8100 / 3210-8101

Assaí Belém

Rod. Mário Covas, 69 - Coqueiro
Tel.: (91) 3284-1550 / 3284-1551

Assaí Belém Almirante

Av. Almirante Barroso, 5.386
Bairro Castanheira
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Castanhal

(BR 316) Av. Pres. Getúlio Vargas, 5.600
- Jaderlândia
Tel.: (91) 3412-4652 / 3412-4651

Assaí Parauapebas

Rod. PA 275, s/n
Bairro Gleba Carajás III
Tel.: (94) 3352-5250 / 3352-5251

Assaí Santarém

Av. Eng. Fernando Guilhon, s/n
Santarenzinho
Tel.: (93) 3524-7900 / 3524-7901

PARAÍBA**Assaí Campina Grande**

Av. Assis Chateaubriand, s/n -
Liberdade
Tel.: (83) 3331-2946 / 3331-1984

Assaí Campina Grande II

Av. Pref. Severino Bezerra Cabral, 1.339
Tel.: (83) 3344 -5400 / 3344-5401

Assaí Epitácio Pessoa

Av. Pres. Epitácio Pessoa, 1.277,
Estados, João Pessoa
Tel.: (83) 3044-1350

Assaí João Pessoa

Rua Motorista Aldovandro Amâncio
Pereira, 51 - Ernesto Geisel -
Tel.: (83) 3231-4722

Assaí Cabedelo

BR 230, s/n - Parque Boa Esperança
Tel.: (83) 3194 - 0401 / 3194 - 0402

PARANÁ**Assaí Alto da XV**

Av. Mal. Humberto de Alencar Castelo
Branco, 230 - Cristo Rei, Curitiba
Tel.: (41) 3142-7071 / 3142-7072

Assaí Curitiba

Linha Verde - BR 116 - Pinheirinho
Tel.: (41) 3567-5350 / 3567-5351

Assaí Curitiba Atuba

BR 476 - Bairro Alto, Curitiba - PR
Tel.: (41) 3072-1900 / 3072-1901

Assaí Curitiba JK

Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira,
2.511 - CIC - Curitiba
Tel.: (41) 3279-6100 / 3279-6101

Assaí Foz do Iguaçu

Av. Paraná, 4.195, Monjolo,
Foz do Iguaçu
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Kennedy

Av. Pres. Kennedy, 1.000 - Água Verde
Tel.: (41) 3228-9100 / 3228 -9101

Assaí Londrina

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

Assaí Londrina II

Av. Saul Elkind, 2.211 - Conj. Vivi Xavier
Tel.: (43) 3294 -4101 / 3294 -4102

Assaí Maringá

Rua Rubens Sebastião Marin, 1.820
Tel.: (44) 3472-3600 / 3472-3604

Assaí Maringá Seminário

Av. Colombo, 9.322
Gleba Patrimônio
Tel.: (44) 3218-4550 / 3218-4551

PERNAMBUCO**Assaí Avenida Recife**

Av. Recife, 5.777 - Jardim São Paulo
Tel.: (81) 3252-6600 / 3252-6601

Assaí Benfica

Rua Benfica, 715, Madalena,
Recife
Tel.: (81) 2122-0951

Assaí Boa Viagem

Av. Eng. Domingos Ferreira, 1.818,
Tel.: (81) 3036-7500

Assaí Cabo de Santo Agostinho

Rod. PE 60, 2.520 - Garapu
Tel.: (81) 3518- 5000 / 3518-5001

Assaí Camaragibe

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

Assaí Caruaru

Av. Cleto Campelo, 9 - N. Sra. das Dores
Tel.: (81) 3721-8095 / 3721-8095

Assaí Caruaru II

Av. João de Barros, s/n (Quadra 13)
Tel.: (81) 3725-6850 / 3725-6851

Assaí Garanhuns

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

Assaí Imbiribeira

Av. Mal. Mascarenhas de Morais, 2.180
Tel.: (81) 3497-7350 / 3497-7351

Assaí Jaboatão

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

Assaí Paulista

BR 101, 5.800 - Paulista
Tel.: (81) 3437-8701 / 3437-8700

Assaí Petrolina

Av. Sete de Setembro, s/n
anexo área 2 a 3
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Olinda

Av. Pres. Kennedy, 2.800,
Peixinhos, Olinda
Tel.: (81) 3222-4585

Assaí Serra Talhada

Av. Vicente Inácio de Oliveira, s/n,
Bom Jesus
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

PIAUI

Assaí Parnaíba

Rodovia BR 343, 3.775
Tel.: (86) 3315-7100 / 3315-7101

Assaí Picos

Rodovia BR 316, s/n (Belo Norte)
Tel.: (89) 3415-0600 / 3415-0601

Assaí Teresina

Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000
Tel.: (86) 3194-1250 / 3194-1251

Assaí Teresina Kennedy

Av. Pres. Kennedy, 501,
São Cristóvão, Teresina
Tel.: (86) 2107-8051

Assaí Raul Lopes

Av. Raul Lopes, 2.757 - Ininga - Teresina
Tel.: (86) 3026 - 8032 / 3026 - 8033

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara

Rua Dr. Alfredo Becker, 605
São Gonçalo
Tel.: (21) 3706-0343 / 2601-1414

Assaí Ayrton Senna

Av. Ayrton Senna, 6.000
Jacarepaguá
Tel.: (21) 2110-7850 / 2110-7852

Assaí Araruama

Av. Getulio Vargas, s/n,
Picada, Araruama
Tel.: (22) 2674-4600

Assaí Bangu

Av. Brasil, 33.809,
Bangu, Rio de Janeiro
Tel.: (21) 3291-9350

Assaí Bangu

Rua Francisco Real, 2.050
Tel.: (21) 2401-9576 / 2401-6224

Assaí Barra da Tijuca

Av. Das Américas, 900
Tel.: (21) 2483-3050 / 2483-3050

Assaí Boulevard

Rua Maxwell, 300, Vila Isabel
Tel.: (21) 2575-2950

Assaí Cabo Frio

Av. América Central, 900
Tel.: (22) 2640-6450 / 2640-6451

Assaí Campinho

Rua Domingos Lopes, 195 - Madureira
Tel.: (21) 2450-2329 / 2452-2686

Assaí Campos dos Goytacazes

Av. Doutor Nilo Peçanha, 479,
Parque Santo Amaro
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

Assaí Carioca

Av. Vicente de Carvalho, 909
Vila da Penha, Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2169-3430 / 2169-3431

Assaí Ceasa

Av. Brasil, 19.001 - Irajá
Tel.: (21) 2473-2071 / 2471-2169

Assaí Cesário de Melo

Av. Cesário de Melo, 3.470
Campo Grande - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 3198-1450 / 3198-1451

Assaí Cordovil

Av. Trevo das Missões, 410
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Duque de Caxias

Av. Governador Leonel de
Moura Brizola, 2.973
Vila Centenário
Tel.: (21) 3780-5801 / 3780-5802

Assaí Duque de Caxias

R. Projetada Sete Ac Av Kennedy, 89
Parque Fluminense
(Tel.: 21) 2672-8150

Assai Freguesia

Estrada de Jacarepaguá, 7.753
Tel.: (21) 2447-8525 / 2447-6580

Assai Galeão

Estrada do galeão, 2.700
Portuguesa, Ilha do Governador
Tel.: (21) 3178-9660

Assai Ilha do Governador

Av. Maestro Paulo Silva, 100
Jd. Carioca
Tel.: (21) 3383-8589

Assai Macaé Obelisco

Av. Lacerda Agostinho, 2.175
Virgem Santa
Tel.: (22) 2757- 6050 / 2757- 6051

Assai Maracanã

Rua José Higino, 115,
Tijuca, Rio de Janeiro
Tel.: 0800 773 2322

Assai Mariz e Barros

Rua Mariz e Barros, 975 - Tijuca
Tel.: (21) 3528-1100 / 3528-1101

Assai Méier

R. Dias da Cruz, 371 (Méier)
Tel.: (21) 3296 -5050 / 3296 -5051

Assai Mendanha

Estrada do Mendanha, 3.457
Campo Grande
Tel.: (21) 3406-6968 / 3406-3889

Assai Nilópolis

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

Assai Niterói

Rua Benjamin Constant, 263
Largo do Barradas
Tel.: (21) 2625-6526

Assai Niterói Ponte

Rua Pres. Castelo Branco, 161
Tel.: (21) 3620-9980/ 3620-9981

Assai Nova Iguaçu

Rua Marechal Floriano Peixoto, 1.448
Tel.: (21) 3770-9175 / 3770-9145

Assai Nova Iguaçu Via Light

Av. Tancredo Neves, 3.424
Tel.: (21) 2882-3450 / 2882-3451

Assai Petrópolis

Estrada União e Indústria, 870
Tel.: (24) 2232-5500 / 2232-5501

Assai Pílares

Av. Dom Hélder Câmara, 6.350
(Próximo à saída 4 da Linha Amarela)
Tel.: (21) 3315-7200

Assai Raul Veiga

Estrada Raul Veiga, 243 - Alcântara
São Gonçalo
Tel.: (21) 3856-9090 / 3856- 9091

Assai Rio Dutra

Rodovia Presidente Dutra, 10.521
Tel.: (21) 2797-1550 / 2797-1551

Assai Sabão Português

Av. Brasil, 2.251, São Cristóvão
Tel.: (21) 3295-2150 / 3295-2151

Assai Santa Cruz

Av. Padre Guilherme Decaminada, 2.385
Tel.: (21) 3198-1950 / 3198-1951

Assai São Gonçalo

R. Doutor Alberto Torres, s/n
Tel.: 2728 -1150 / 2728-1151

Assai São Gonçalo Centro

Av. Presidente Kennedy, 429
Tel.: (21) 2169-3400/ 2169-3401

Assai São João de Meriti

Rod. Presidente Dutra, 4.301
Jardim José Bonifácio
Tel.: (21) 2757-5950 / 2757-5951

Assai Tijuca

Rua Uruguai, 329 - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2238-1323

Assai Tribobó

Av. Fued Moises, 114 - São Gonçalo
Tel.: (21) 2702-8300 / 2702-8301

RIO GRANDE DO NORTE**Assai Maria Lacerda**

Av. Maria Lacerda Montenegro, 900,
Nova Parnamirim
Tel.: (84) 3031-9031

Assai Mossoró

Av. Wilson Rosado, 2.580
Abolição I e II
Tel.: (84) 3312-8501

Assai Natal

Av. Dão Silveira, s/n - Pitimbu - Natal
Tel.: (84) 3218-9324 / 3218-5529

Assai Ponta Negra

Av. Engenheiro Roberto Freire, 1.686,
Capim Macio, Natal
Tel.: (84) 3642-7550

Assai São Gonçalo do Amarante

Av. Bacharel Tomaz Landim, s/n
Tel.: (84) 3674-8450 / 3674-8452

RONDÔNIA**Assai Porto Velho**

Rua da Beira, 6.881 - Lagoa
Tel.: (69) 3216-2300 / 3216-2301

Assai Porto Velho Imigrantes

Av. dos Imigrantes, 4.045
Tel.: (69) 3216- 6900

RORAIMA

Assaí Boa Vista

Av. Brasil, 616 (BR 174) - Boa Vista
Tel.: (95) 3194-1400 / 3194-1401

SÃO PAULO

Grande São Paulo

Assaí Aeroporto Congonhas

Av. Washington Luís, 5.859,
Santo Amaro, São Paulo
Tel.: (11) 5538-9801

Assaí Águia de Haia

Av. Águia de Haia, 2.636
Pq das Paineiras
Tel.: (11) 2046-6220

Assaí Anhanguera

Rua Samuel Klabin, 193 - Vila Aliança
Tel.: (11) 3839-8100/ 3839-8101

Assaí Aricanduva

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

Assaí Bala Juquinha

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

Assaí Barra Funda

Av. Marquês de São Vicente, 1.354
Tel.: (11) 3611-1658

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

Av. Engenheiro Caetano Álvares, 1.927
Tel.: (11) 3411-5262 / 3411-5250

Assaí Cidade Dutra

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

Assaí Cidade Tiradentes

Estrada Iguatemi, 3.600
Jd. Pedra Branca - São Paulo
Tel.: (11) 2559-7000 / 2559-7001

Assaí Cotia

Estrada do Embú, 162
Jd. Torino
Tel.: (11) 2159-4650 / 2159-4655

Assaí Cotia Centro

Av. Prof. José Barreto 1.635
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Guarulhos Bosque Maia

Av. Salgado Filho, 1.301, Centro
Tel.: (11) 2475-4300

Assaí Guarulhos Centro

Av. Antônio de Souza, 300
Jd. Santa Francisca
Tel.: (11) 2087-4090 / 2087-4091

Assaí Guarulhos Dutra

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

Assaí Guarulhos Jamil

João Zarif
Av. Jamil João Zarif, 689
Jd. Santa Vicência
Tel.: (11) 2402-8950 / 2402-8951

Assaí Embu das Artes

Av. Elias Yazbek, 1.183 - Centro
Tel.: (11) 4778-9600/ 4778-9601

Assaí Fernão Dias

Rodovia Fernão Dias, s/n, km 86,4
Tel.: (11) 2242-4668 / 2242-4123

Assaí Franco da Rocha

Rod. Luiz Salomão Chama, Sn
Quadra gleba B Lote área 08 B
Tel.: (11) 4934-5780 / 4934-5781

Assaí Freguesia do Ó

Av. Nossa Senhora do Ó, 1.759
Vila Albertina
Tel.: (11) 3933-3300/ 3933-3301

Assaí Giovanni Pirelli

Rua Giovanni Battista Pirelli, 1.221
Tel.: (11) 4458-0904 / 4458-2828

Assaí Guaianases

Estrada Dom João Nery, 4.031
Tel.: (11) 3052-1349 / 3052-1347

Assaí Guaianases Estação

Estrada Itaquera Guaianazes, 2.671
Tel.: (11) 2551-7500/ 2551-7501

Assaí Jandira

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

Assaí João Dias

Av. Guido Caloi, 25, Jd. São Luis
Tel.: (11) 2755-7555

Assaí Interlagos

Av. Sarg. Geraldo Sant'Ana, 1.491
Tel.: (11) 5541-3500 / 5541-3501

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaçanã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Jaguaré Corifeu

Av. Corifeu de Az. Marques, 4160,
Vila Lajeado, São Paulo
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Jaraguá/Taipas

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

Assaí João Dias

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

Assaí Marginal Tietê - Tatuapé

Rua Ulisses Cruz, 993 - Lote A
Tel.: (11) 2095-8100 / 2095-8101

Assaí Marginal Tietê Vila Maria

Av. Morvan Dias de Figueiredo, 3.231
Vila Maria - São Paulo
Tel.: (11) 2632-0520 / 2632-0521

Assaí Mauá

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

Assaí Mooca

Rua Javari, 403
Tel.: (11) 2081-6360 / 2081-6361

Assaí Nações Unidas

Av. das Nações Unidas, 22.777
Tel.: (11) 3795-8700 / 3795-8701

Assaí Nordestina

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

Assaí Osasco

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

Assaí Penha Tiquatira

Av. São Miguel, 962 - Vila Marieta
Tel.: (11) 2793-2500 / 2793-2501

Assaí Pirajussara

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

Assaí Raposo Tavares

Av. Marechal Fiuza de Castro, 239
Jardim Pinheiros
Tel.: (11) 3732-3100 / 3732- 3101

Assaí Ribeirão Pires

Av. Francisco Monteiro, 1.941
Tel.: (11) 4825-1995

Assaí Santa Catarina

Av. Santa Catarina, 1.672
Tel.: (11) 5671-8501 / 5671-8502

Assaí São Mateus

Av. Ragueb Chohfi, 58 - São Paulo
Tel.: (11) 2010-1200/ 2010-1201

Assaí São Miguel

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

Assaí São Miguel II

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

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

Av. Coronel Sezefredo Fagundes, 535
Tucuruvi
Tel.: (11) 2262-9830 / 2262-9831

Assaí Shop Mauá

Av. Antonia Rosa Fioravanti, 3.270
Jardim Rosina, Mauá
(Tel.:11) 4544-0900

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Taboão Centro

Rua João Batista de Oliveira, 47
Centro, Taboão da Serra
Tel.: (11) 4245-2900

Assaí Taboão da Serra

Rodovia Regis Bittencourt , 340,
Centro Taboão da Serra
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

Av. Senador Teotônio Vilela, 8.765
Jd. Casa
Tel.: (11) 5922-9300 / 5922-9301

Assaí Vila Carrão

Rua Manilha, 42 - Vila Carrão
Tel.: (11) 3411-5155 / 2295-8847

Assaí Vila Luzita

Av. Capitão Mario Toledo de
Camargo, s/n
Vila Luzita - Santo André
Tel.: (11) 4452-7901 / 4452-7902

Alto Tietê**Assaí Brás Cubas**

Av. Henrique Peres, 1.330
Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4738-7300 / 4738-7301

Assaí Itaquaquetuba

Estrada São Paulo - Mogi, 3.810
Tel.: (11) 4642-9611 / 4642-5681

Assaí Mogi das Cruzes

Rua José Meloni, 998
Tel.: (11) 4790-6092 / 4790-610

Assaí Mogilar

Av. Prefeito Carlos Ferreira Lopes, 600
Vila Mogilar, Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4699-8200/ 4699-8201

Assaí Suzano

Rua Prudente de Moraes, 1.751 - Suzano
Tel.: (11) 4741-1211 / 4741-1577

Assaí Vila Sônia

Av. Prof. Francisco Morato, 4.367
Tel.: (11) 3411-5550 / 3411-5556

Assaí Tancredo Neves

Rua Nossa Senhora das Mercês, 29,
Vila Mercês, São Paulo
Tel.: (11) 2354-7911

Assaí Teotônio Vilela

Av. Senador Teotônio Vilela, 8.699
Jardim Casa Grande
Tel.: (11) 5922-9300

ABCD Paulista

Assaí Diadema

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

Assaí Anchieta Paulicéia

Rua Garcia Lorca, 301, Paulicéia,
São Bernardo do Campo
Tel.: (11) 4367-8700

Assaí São Bernardo do Campo

Av. Piraporinha, 680 - Planalto
Tel.: (11) 3411-5650 / 3411-5662

Assaí São Bernardo Anchieta

Av. do Taboão, 574
São Bernardo do Campo
Tel.: (11) 4362-8600

Assaí São Caetano do Sul

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

Assaí Santo André

Rua Visconde de Taunay, 216
Tel.: (11) 3468-4702 / 3468-4700

Assaí Santo André

Pereira Barreto
Av. Pereira Barreto, 2.444
Jd. Bom Pastor
Tel.: (11) 4422-9360

Litoral (SP)

Assaí Caraquatuba

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

Assaí PG Litoral Plaza

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

Assaí Praia Grande

Av. Pres. Kennedy, 9.271 - Emboaçú
Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

Assaí Praia Grande II

Av. Min. Marcos Freire, s/n - Glória
Tel.: (13) 3596-9501 / 3596-9502

Assaí Santos

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

Assaí Santos Ana Costa

Av. Ana Costa, 340 - Tronco Chave
Tel.: (13) 3519-3800 / 3519-3802

Assaí São Vicente

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

Interior (SP)

Assaí Amoreiras

Av. Ruy Rodrigues, 1.400 - Campinas
Tel.: (19) 3223-2877

Assaí Araraquara

Av. José Bonifácio, 483 - Centro
Tel.: (16) 3311-3300 / 3311-3301

Assaí Araçatuba

Rua Waldemar Alves, 230 - São Vicente
Tel.: (18) 3636-4270 / 3636-4271

Assaí Bauru

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

Assaí Campinas

Av. Senador Saraiva, 835
Tel.: (19) 3274-3100/ 3274-3101

Assaí Campinas Abolição

Rua da Abolição, 2.013
Tel.: (19) 3274-3100/ 3779-3501

Assaí Hortolândia

Rua Luiz Camilo de Camargo, 1.015
Tel.: (19) 3809-9200 / 3809-9201

Assaí Indaiatuba

Av. Francisco de Paula Leite, 2.242
Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

Assaí Itatiba

Av. Luiz Emmanoel Bianchi, 120
Tel.: (11) 4524-2900 / 4524-9901

Assaí Itapevi

Rod. Eng. Rene Benedito Da, 977,
São João, Itapevi
Tel.: (11) 4144-9180

Assaí Jundiaí

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

L'ORÉAL
PARIS
ELSEVE

NOVO
GLYCOLIC GLOSS

[COM ÁCIDO GLICÓLICO]



USHL_21223.012024

MELHORA VISIVELMENTE A QUALIDADE DO CABELO

MAIS QUE BRILHO, É ULTRA GLOSS

RESISTE POR ATÉ 6 LAVAGENS*

VOCÊ VALE MUITO.

*Teste instrumental: uso de shampoo, condicionador e acidificante.

Assaí Santo André

Pereira Barreto

Av. Pereira Barreto, 2.444

Jd. Bom Pastor

Tel.: (11) 4422-9360

Litoral (SP)

Assaí Caraguatatuba

Av. Prisciliana de Castilho, 840 -

Caputera

Tel.: (12) 3897-5614 / 3897-5600

Assaí PG Litoral Plaza

Av. Ayrton Senna da Silva, 1.511

Tude Bastos

Tel.: (13) 3473-6686 / 3473-7524

Assaí Praia Grande

Av. Pres. Kennedy, 9.271 - Emboaçú

Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

Assaí Praia Grande II

Av. Min. Marcos Freire, s/n - Glória

Tel.: (13) 3596-9501 / 3596-9502

Assaí Santos

Av. Nossa Senhora de Fátima, 50

Saboó

Tel.: (13) 3296-2100

Assaí Santos Ana Costa

Av. Ana Costa, 340 - Tronco Chave

Tel.: (13) 3519-3800 / 3519-3802

Assaí São Vicente

Av. Antonio Emmerich, 245

Próximo ao 2º BC - São Vicente

Tel.: (13) 3569-1920 / 3569-1921

Interior (SP)

Assaí Amoreiras

Av. Ruy Rodrigues, 1.400 - Campinas

Tel.: (19) 3223-2877

Assaí Araraquara

Av. José Bonifácio, 483 - Centro

Tel.: (16) 3311-3300 / 3311-3301

Assaí Araçatuba

Rua Waldemar Alves, 230 - São Vicente

Tel.: (18) 3636-4270 / 3636-4271

Assaí Bauru

Av. Nações Unidas, s/n - Quadra 06

Tel.: (14) 3222-4152 / 3212-4605

Assaí Campinas

Av. Senador Saraiva, 835

Tel.: (19) 3274-3100 / 3274-3101

Assaí Campinas Abolição

Rua da Abolição, 2.013

Tel.: (19) 3274-3100 / 3779-3501

Assaí Hortolândia

Rua Luiz Camilo de Camargo, 1.015

Tel.: (19) 3809-9200 / 3809-9201

Assaí Indaiatuba

Av. Francisco de Paula Leite, 2.242

Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

Assaí Itatiba

Av. Luiz Emmanoel Bianchi, 120

Tel.: (11) 4524-2900 / 4524-9901

Assaí Itapevi

Rod. Eng. Rene Benedito Da, 977,

São João, Itapevi

Tel.: (11) 4144-9180

Assaí Jundiaí

Rua Quinze de Novembro, 430

Jundiaí

Tel.: (11) 2136-0406 / 2136-0405

Assaí Jundiaí Ferroviários

Av. União dos Ferroviários, 2.940

Tel.: (011) 4527-6500 / 4527 - 6501

Assaí Limeira

Rua José Bonifácio, 149 - Limeira

Tel.: (19) 2114-9850

Assaí Limeira Anel Viário

Via Antonio Cruanes Filho, 4.750

Jd. Colinas São João - Limeira

Tel.: (19) 3404-1630 / 3404-1631

Assaí Paulínia

Av. José Paulino, 2.600 - Jd. América

Tel.: (19) 3833-0760 / 3833-0761

Assaí Piracicaba

Rua Regente Feijó, 823 - Centro

Tel.: (19) 3436-6400 / 3436-6401

Assaí Piracicaba Nova América

Av. Antônio Fazanaro, 95

Tel.: (19) 3401-2100 / 3401-2101

Assaí Presidente Prudente

Av. Joaquim Constantino, 3.025

Tel.: (18) 3908-4449 / 3908-4417

Assaí Ribeirão Preto

Av. Presidente Castelo Branco, 2.395

Tel.: (16) 3211-5706 / 3211-5700

Assaí Ribeirão Preto Imigrantes

Av. Presidente Castelo Branco, 50,

Jardim Palma Travassos

Tel.: (16) 3968-6200

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

Av. Treze de Maio, 92 - Ribeirão Preto

Tel.: (16) 3624-8654 / 3624-8651

Assaí Ribeirão Preto Vargas

Av. Pres. Vargas, 1.617 - Ribeirão Preto
Tel.: (16) 3913-8300/ 3913-8301

Assaí Rio Claro

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

Assaí Santa Bárbara do Oeste

Rua da Agricultura, 1.258
Tel.: (19) 3459-9550 / 3459 -9552

Assaí São José dos Campos

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

Assaí São José dos Campos

Colinas

Av. Jorge Zarur, 100, Jardim Aquarius, São José dos Campos
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Campolim

Rua Senhora Maria Aparecida Pessutti Milego, 250, Parque Campolim, Sorocaba
Tel.: (15) 3219-6700

Assaí Sorocaba Itavuvu

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

Assaí Sorocaba Santa Rosália

Rua Maria Cinto Biaggi, 164
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Taubaté

Av. Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova)
Tel.: (12) 3625-3550 / 3625-3551

SERGIPE

Assaí Adélia Franco

Av. Adélia Franco, 3.735 - Aracaju
Tel.: (79) 3304-0270 / 3304-0272

Assaí Aracaju

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

Assaí Aracaju II

Av. Melício Machado, 240 (Zona de Expansão) - Aracaju
Tel.: (79) 3249-8500 / 3249-8501

Assaí Itabaiana

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

Assaí Nossa Senhora do Socorro

Av. Industrial Carlos Barreto, s/n, Quadra 2, Cj. João Alves Filho Distrito Nossa Senhora do Socorro
Tel.: (79) 3279-3550 / 3279-3551

TOCANTINS

Assaí Palmas

Av. Joaquim Teotônio Segurado, s/n (Plano Diretor Expansão Sul) - Palmas
Tel.: (63) 3228-2900 / 3228-2901

Assaí Parque Cesamar

Quadra 402 Sul, Av NS 2, lote 1 Plano Diretor Sul, Palmas
Tel.: (63) 3214-2418



Confira a lista completa de lojas também no site assai.com.br/nossaslojas



LÍDER EM VENDAS

SACO PARA LIXO TEM NOME: É EMBALIXO!



seda

EXPERIMENTE A NOVA LINHA

TOQUE DE SEDA

1 MINUTO DE TRATAMENTO PARA
100H DE MACIEZ*

*USO DA LINHA COMPLETA VS. SHAMPOO SEM AGENTES CONDICIONANTES

