

ASSAÍ

assai.com.br

#44

2021

*Bons Negócios***RAINHA DA
MERCEARIA**

*Maranhense virou
fenômeno na internet
ensinando como fazer
bons negócios com
poucos recursos*

**PRECISA
AUMENTAR
O PREÇO.
E AGORA?**

Especialista explica
como passar por
esse drama sem
perder vendas

**ESQUENTA,
SÃO JOÃO!**

Aproveite a data para
chamar a atenção dos
clientes e vender mais

**Aprender e
ensinar a**

vender!

1º DUPLA AÇÃO

PRODUZIDO
COM ECONOMIA
CIRCULAR.

INIBE ODORES
E COM AÇÃO
REPELENTE



Citrus

PERFUMADO



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



/assaiaatacadistaoficial



@assaiaatacadistaoficial



/assaioficial



/assaioficial



Assaí Atacadista - GPA



Trabalhe Conosco
assai.gupy.io



Aprender mais e se superar

O momento em que vivemos requer atenção para enfrentar os desafios pelos quais estamos passando. Como um serviço essencial, nós do Assaí atravessamos os últimos 12 meses firmes no propósito de seguir ao lado dos nossos clientes e, assim, estamos convictos de que vamos prosseguir com confiança.

Nesse contexto, entendemos que há atitudes que podem fazer a diferença, como buscar mais conhecimento que leve a enxergar futuros possíveis, com novas ideias e oportunidades de superação. Sabemos que o empreendedor já administra uma rotina de muitas tarefas e dificuldades, mas com as indicações que trazemos nesta edição da revista ele poderá encontrar suporte para conciliar tudo isso com sua jornada diária carregada.

Inspiração não nos falta por aqui. Vejam o caso de Lauriane Reis, nossa personagem da matéria de capa, que aprendeu muito sobre vendas e, com uma incrível habilidade de transmitir conhecimento, tornou-se a Rainha da Mercearia ensinando muita gente a ter sucesso também. Esta edição, aliás, está recheada de oportunidades de aprender mais, com consultores ensinando

como ajustar preços sem perder vendas, como investir em pequenos negócios sem tantos recursos, como aproveitar a época de São João para ampliar o faturamento, e muito mais.

Acelerar as vendas é essencial, mas junto com essa prioridade convivem outros temas que mobilizam o empreendedor. Medir a satisfação dos clientes e corrigir rotas, se necessário, é um deles. Reduzir custos praticando as técnicas do "lixo zero" e garantir segurança e bem-estar para quem atua com serviços de *delivery*, também.

A tecnologia digital é outra área que pede espaço por aqui. Mostramos que o uso de QR Code no varejo, como estratégia de contato com o consumidor, já é uma realidade. E, para inspirar muitos que sonham em empreender, trouxemos a história de mãe e filhas desempregadas que, com o auxílio emergencial, iniciaram um lucrativo negócio de quentinhas. Os tempos pedem força e persistência, empreendedor. Nosso convite é para que sigamos juntos!

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí

Expediente

Conselho editorial Assaí

Presidente do Assaí Belmiro Gomes **Diretor Comercial e de Logística** Wlamiro dos Anjos **Diretora de Marketing e Gestão de Clientes** Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamidia Group

CEO Celso A. Hey **CMO** Eduardo Jaime Martins **Gestão de Trade** Fernanda Zaruch **Coordenador de Projetos e Supervisão Editorial** Marcos Dias **Coordenação Revista Assaí Bons Negócios** Manoela Leão **Diagramação** Larissa Paschoalin e Suellen Winter **Colaboradores da Edição** Liege Fuentes (edição) Isadora Rupp, Sandra Solda, Jessica Krieger, Rafael Bruno, Flora Guedes e Katia Kreutz **Foto capa** Veruska Oliveira **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Elaine Nozella - elaine.nozella@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Gisele Bezerra e Kellen Silvana Cotrin

Dúvidas e Sugestões redacao@megamidia.com.br - Av. Iguaçu, 2820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br
Impressão Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



Sumário

EDIÇÃO 44
ABRIL / MAIO 2021

08 ASSAÍ NA INTERNET

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

18 BRASIL AFORA

Conheça a história do cuscuz, alimento que está na mesa de milhões de brasileiros e chegou aqui trazido pelos portugueses

22 COMO FUNCIONA

Quer empreender num segmento consolidado e com baixo investimento? Conheça como funciona o negócio de cachorro-quente e comece já!



10 ESPECIAL

Veja como encarar a agenda carregada do dia a dia e ainda encontrar tempo para se capacitar e aprender mais



30 RADAR

Aprenda como aumentar as chances de contato com os clientes usando a tecnologia do QR Code

36 MEU ASSAÍ

Ele cresceu vendo a família empreender e enfrentar desafios, e conta seu caminho, entre acertos e erros, até chegar ao sucesso com o Vai de Pizza

40 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Tem hora certa para aumentar preços? Veja o que diz o especialista desta edição sobre como ajustar preços sem perder vendas

14

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Conheça a trajetória de Lauriane Reis, que com dois mercadinhos de bairro em São Luís tornou-se palestrante e um fenômeno na internet ensinando a vender mais

NÓS



CAFÉ

O CAFÉ DE QUEM
AMA CAFÉ



26

VIAGEM GASTRONÔMICA

A Argentina é o destino perfeito para quem quer aliar passeio com gastronomia num roteiro não muito distante e repleto de lugares para visitar

44 TEM POTENCIAL

O negócio de pizza cone é uma ótima oportunidade para quem quer explorar ideias diferentes no segmento de alimentos

50 ASSAÍ MAIS

Marca própria do Assaí, a linha Chef oferece praticidade, qualidade e bom preço

52 BEM-ESTAR

Cuidados para que *motoboys* e *bikeboys* executem as entregas com menos riscos

56 ASSAÍ RESPONDE

Como medir a satisfação do meu cliente?

58

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Aberta a temporada de São João: analista de varejo dá dicas de como atrair mais clientes e aumentar as vendas nesta época do ano

62 SUSTENTABILIDADE

Medidas simples evitam desperdício, reduzem gastos, geram economia e refletem no meio ambiente

68 MULHER EMPREENDEDORA

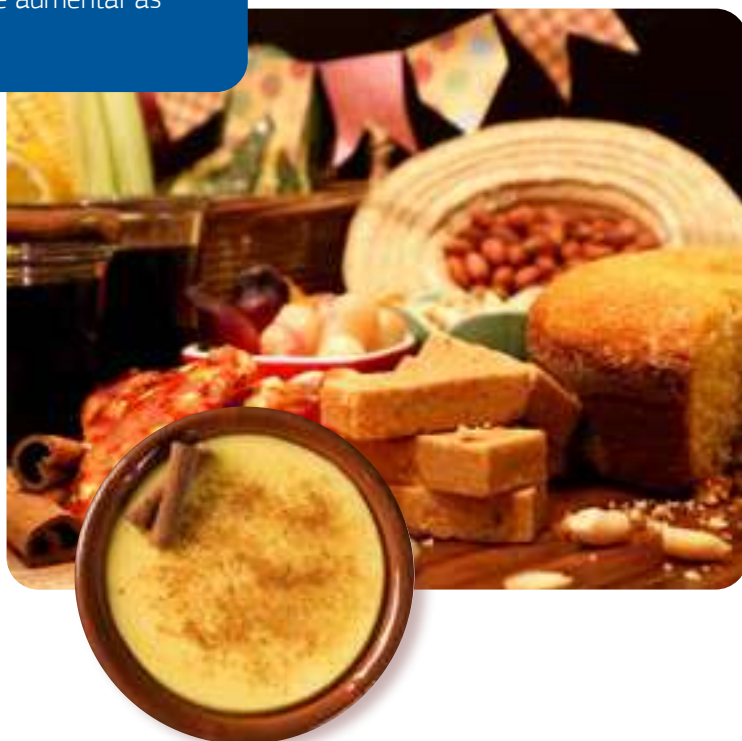
Para sair da crise, mãe e três filhas investem auxílio emergencial para abrir seu primeiro negócio

74 CAPACITAÇÃO

Invista no seu conhecimento!

75 ATUALIDADES

Aplicativos e livros para otimizar sua atitude empreendedora



SKOL

BEATS

NOVA
EMBALAGEM

AONDE BEATS
VAI TE LEVAR HOJE?

VOCÊ ENCONTRA AQUI



BEBA COM MODERAÇÃO. VENDA E CONSUMO PROIBIDOS PARA MENORES DE 18 ANOS.

informação

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



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

> Blog Assaí

COMO UMA BOA IDENTIDADE VISUAL FORTALECE O NEGÓCIO

Você já ouviu falar sobre a identidade visual de uma marca? Esse tipo de comunicação caracteriza o estilo e a personalidade de um negócio, seja pela escolha de símbolos, cores, texto ou mascotes. Ela também pode ser encontrada de várias maneiras, seja na embalagem de um produto, no uniforme dos colaboradores, na fachada da loja, nas gôndolas e até nas redes sociais. Entenda mais sobre as vantagens de ter uma identidade visual definida!



Confira em:
http://bit.ly/Boa_Id_Visual



Fotos: Shutterstock



< Academia Assaí Bons Negócios

4 POSSIBILIDADES DE NEGÓCIOS ALIMENTÍCIOS PARA EMPREENDER EM CASA

Muitas pessoas buscam empreender em casa, utilizando a própria cozinha como forma de fazer uma renda extra ou como negócio principal. Segundo levantamento realizado pelo Sebrae, 53% dos empreendimentos lançados durante a pandemia são voltados ao ramo alimentício. Confira algumas ideias e as principais buscas realizadas na internet por quem quer começar um negócio próprio.



Confira em:
http://bit.ly/negocio_alimenticio

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

**A linha de
produtos
Pamplona
facilita o seu
dia-a-dia com
muito mais
qualidade.**



Com a Pamplona, você tem muito mais rendimento no seu negócio. São produtos sempre frescos e de altíssimo padrão de qualidade. Tenha praticidade e economia para sua empresa com a Pamplona. Sabor de qualidade desde 1948.

www.pamplona.com.br

Pamplona



Aprenda mais mesmo sem tempo na agenda

Quem quer fazer o negócio crescer também precisa se atualizar constantemente. Veja dicas de como se capacitar mais mesmo com excesso de trabalho e tempo escasso

O conhecimento precisa estar na lista de prioridades de qualquer empreendedor que busca crescimento e sucesso no seu negócio. Administrar isso com o excesso de trabalho, a escassez de recursos e de tempo é um grande desafio. Dominando ou não o que você faz no seu negócio, é preciso sempre estar aberto para conhecer mais e se atualizar. Vai começar do zero a empreender? Pesquise e estude sobre a área em que vai investir e aumente as chances de sucesso.

O bom de tudo isso é que as possibilidades de aprender a qualquer hora, em qualquer lugar, são infinitas. Se você tem um celular com acesso à internet, pode se preparar para otimizar seu tempo e incluir de 10 a 30 minutos por dia na sua agenda para, num *click*, acessar a informação ou o conhecimento de que necessita. Precisa saber mais sobre como definir preço final? Como negociar

melhor com fornecedores? Quer aprender um recurso rápido de marketing nas redes sociais? Como abrir um negócio? Finanças, matemática, receitas, inglês, liderança, gestão de pessoas, contratação de funcionários, cursos de gastronomia e alimentação com receitas, molhos, massas... Para qualquer tema, haverá centenas de cursos ou alguém *on-line* ensinando como fazer melhor.

TENHA FOCO!

NÃO DESPERDICE SEU TEMPO



A falta de tempo é uma reclamação comum para não estudar. Fora a correria do trabalho e a jornada extensa, o tempo que sobra entre intervalos, volta pra casa, dormir e acordar não deve ser desperdiçado. Tente criar regras e prioridades.



Torne seu acesso às redes sociais mais produtivo. Aproveite para buscar ali temas e pessoas que possam levar você a aprender mais em *lives*, palestras ou debates. E isso vale para Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn, Telegram e até grupos no WhatsApp.



Use *hashtags* de busca por temas para chegar mais rápido a fontes de informação nessas redes: *#empreendedorismo* *#vendas* *#negócios* *#finanças* *#gestão* *#liderança* são algumas opções. Depois, filtre as que mais se aproximam dos seus objetivos.

EM QUALQUER TEMPO E LUGAR

No trajeto entre a casa e o trabalho, no carro, ônibus, metrô ou trem, no lazer ou na caminhada no calçadão ou parque, na hora do cafezinho, onde for, escute um *podcast* (espécie de programa de rádio que se ouve no celular em plataformas como o Spotify), acione o *play* de uma videoaula que salvou nos preferidos, assista a um debate virtual, leia um texto ou planilha que baixou na memória do celular... Qualquer tempo será uma maneira de ampliar seus conhecimentos.

FAÇA CURSOS ON-LINE RÁPIDOS

- Plataformas gratuitas, como **Academia Assaí** e **Sebrae EAD**, são também meios de acessar cursos diversos focados nas "dores" e nas necessidades de todo empreendedor. Ambas oferecem dezenas de opções, como: Vendas por Encomenda, Pizzaria, Mercarias, Bares e Lanchonetes na Academia Assaí; e opções de cursos na área de alimentos, como comidas típicas, pães, risotos, aproveitamento integral dos alimentos, docinhos básicos, decoração de bolos, dentre outros, no Sebrae EAD.

- Diego Godoy, *headhunter* e dono da empresa Recrutamento Fácil, consultor do Sebrae/PR, indica **plataformas como a Udemy e a Domestika**, nas quais estão disponíveis milhares de cursos de diferentes áreas por preços acessíveis (a partir de R\$ 20). A carga horária é flexível e os cursos são divididos em fases ou etapas que você administra como puder. Ao final, recebe inclusive certificados de conclusão.

- Jorge Penillo, *coach* e mentor de liderança e carreira, conhecido como "Dr. Carreira", indica conteúdos da rede de empreendedores **Endeavor Brasil** e **audiolivros** com temas do seu interesse. "Em uma semana, é possível ouvir uma obra que você levaria mais de um mês para ler", reforça ele. >>



DICAS DE PODCASTS PARA EMPREENDEDORES:

- **Negócio em Dia**
Realizado pela Academia Assaí, o *podcast* Negócio em Dia atualiza o empreendedor com debates importantes e notícias exclusivas.

Outras boas opções:

- **Café com ADM**
- **Primo Cast**
- **GigaCast**



DICAS

RETENHA O CONHECIMENTO

Ajude seu cérebro a "entender" que as informações precisam ser armazenadas e não descartadas. Veja as dicas de Jorge Penillo, o "Dr. Carreira":

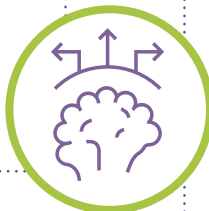


FAÇA PAUSAS

Faça pequenas pausas **a cada 50 minutos** para o cérebro oxigenar. "Isso funciona para desbloquear a criatividade. E a cada hora você conseguirá ler pelo menos por alguns minutos, acumulando mais de uma hora de atualização de conhecimento sem muito esforço", sugere.

CRIE MAPAS MENTAIS

Esse mapa nada mais é do que uma representação visual com frases, palavras e desenhos, anotados em papel, por exemplo, que representem o que você ouviu, leu ou aprendeu nos cursos. E isso pode ser feito à noite, antes de dormir. "A pessoa ficará surpresa, no outro dia, quando **lembrar facilmente as informações**", revela Penillo.



ESTUDE TEMAS VARIADOS

Ler ou estudar sobre temas diferentes, que não tenham relação com o negócio, também vai lhe fazer bem pessoal e profissionalmente. Enquanto você "relaxa" conhecendo outros assuntos, observa o que acontece de diferente no mundo. **Isso pode trazer até novas ideias, perspectivas e planos para o seu negócio.**

ESTUDO E IDEIAS NOVAS

Foi depois de fazer um curso no Sebrae que a empresária Maria Lopes Bonamigo colocou em prática um plano para driblar a queda no faturamento do seu restaurante Jeito Mineiro, em Curitiba, no Paraná. Passou a vender congelados, com os pratos da comida brasileira que ela serve no local. Feijoada, lasanha, dobradinha e rabada congeladas vão ajudar nos planos de expandir a operação também para os supermercados. ▲



▲ Empresária Maria Lopes Bonamigo



aurora

a hora mais gostosa do dia

NOVA!



MORTADELA TRADICIONAL

SURPREENDA-SE COM ESTA NOVIDADE DELICIOSA!

- Muito saborosa
- Textura macia
- Ótima fatiabilidade

Experimente!



Ela é a rainha da mercearia

Inquieta, falante e vendedora nata, Lauriane Reis começou seu negócio devendo pouco mais de R\$ 1,5 mil parcelados. Aprendeu muito, conseguiu crescer e hoje dá dicas no seu canal "A Rainha da Mercearia" para quem quer empreender com pouco dinheiro



▲ Lauriane Reis: Ela começou num cantinho da casa vendendo pipoca. Hoje, tem dois pontos próprios

Fotos: © Veruska



PROBLEMA

- Muita concorrência no comércio de bairro;
- Pouca diferenciação de produtos;
- Baixa capacidade de investimento.



IDEIA

- Vender garrafrões de água mineral no próprio local;
- Fazer promoções, sorteios e rifas para atrair clientela;
- Ouvir o que o cliente do bairro quer;
- Aumentar o mix de produtos.



INVESTIMENTOS (2º CICLO)

- 23 garrafrões de água para revenda;
- 1 carro de R\$ 4 mil para fazer compras e entregas;
- 1 moto de R\$ 800 para *delivery* na região.

Foi com algumas prateleiras usadas e a cômoda do quarto da filha transformada na caixa que Lauriane Reis, de 33 anos, começou sua primeira mercearia no bairro João de Deus, em São Luís, capital do Maranhão. Isso foi em dezembro de 2013, quando ela e a família viviam uma situação crítica: o marido recém-desempregado e as dívidas só acumulando.

Lauriane já trabalhava com vendas, comprando pipoca para revender no mercado local. Enxergou num cantinho da casa o ponto possível para abrir seu próprio negócio, o Comercial Reis. Era autônoma e resolveu aderir ao MEI (Microempreendedor Individual) para ter garantias mínimas. Ligou para o seu fornecedor de pipoca e assumiu uma dívida de R\$ 1,5 mil em produtos diversos para começar. Na época, devia também o aluguel da casa onde morava, no valor de R\$ 200. Foi seu 1º ciclo de investimento e ela não parou mais.

Essa decisão lhe rendeu dias complicados. "No começo, vendia pouquinho", conta ela, algo como R\$ 100, R\$ 120. Mas, com o tempo, foi dando certo e Lauriane logo conseguiu alugar um ponto comercial ali perto. Nessa trajetória entre conquistas, dificuldades, tropeços e novas vitórias, em pleno ano de pandemia, ela e o marido Joelmar Souza Alves encerraram 2020 com duas mercearias próprias, duas motos e um funcionário para atender às entregas, mais a compra da casa dos sonhos com piscina, reforma e tudo. Os dois se dividem na administração dos negócios: compras, vendas, balanços e negociação.

FOI SÓ O COMEÇO

Não bastasse isso, Lauriane virou fenômeno na internet, palestrante e figura frequente nos *talk shows* do Sebrae Maranhão. Ela se tornou a Rainha da Mercearia com seus vídeos em canal próprio no YouTube, dando dicas, sugestões e comentários sobre o dia a dia de um comerciante. É tudo gravado do celular, atrás do balcão, enquanto atende à freguesia. Mas essa história você vai saber logo mais adiante! >>



LISTA DO MERCADO

Quer ter uma mercearia e não sabe quais produtos comprar no atacadista? Pense na sua lista de supermercado: ovos, leite, café, açúcar, manteiga, fósforo, achocolatado... "Aqueles produtos básicos que você sempre compra e precisa são o que a maioria das pessoas também vai comprar", explica Lauriane.



RESULTADOS

- Crescimento das vendas para outros bairros;
- Novos clientes em busca de itens desejados.



INVESTIMENTOS (3º CICLO)

- Compra do caminhão do tio para buscar mercadoria no fornecedor e baratear custos;
- Ampliação do mix de produtos com amaciantes premium, copos e fraldas descartáveis e sacos de milho, que os clientes pediam para criação de animais.



RESUMO

- Conhecimento de mercado e do negócio;
- Foco em redução de custo;
- Cliente como centro das decisões de compra;
- Agilidade no atendimento;
- Visão e entendimento de resultado no longo prazo.

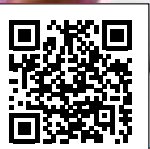
YOUTUBER FAMOSA

O sucesso nos negócios levou Lauriane a querer ajudar pessoas com seus conhecimentos. "Eu sempre gostei muito de dar dicas, mas sentia que às vezes as pessoas me achavam intrometida. Então comecei a gravar, falando para revendedoras de marcas de beleza que eu também vendia. As pessoas começaram a me perguntar sobre o cenário que aparecia nos vídeos, que era a mercearia. Aí comecei a falar do meu dia a dia também", conta.

A Rainha da Mercearia tem canal próprio no YouTube, já postou quase 2 mil vídeos desde que começou a dar dicas de negócios há três anos. Alguns vídeos somam mais de 170 mil visualizações, têm duração variável de seis a nove minutos ou até mais de uma hora. São mais de 76 mil inscritos no canal e milhões de pessoas assistindo a seus vídeos diariamente, o que lhe rende uma monetização de cerca de R\$ 1 mil mensais, pagos pela plataforma. 📺



⬆️ Muito comunicativa, Lauriane é uma "celebridade" na internet e seus vídeos têm milhões de visualizações



saiba mais

📺 Rainha da Mercearia



VOCÊ NA
REVISTA
ASSAÍ

É dono de um negócio e tem uma história de sucesso no seu empreendimento? Acesse assai.com.br/contesuaistoria, preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!

5 dicas de ouro

1 NUNCA VENDA FIADO: PREJUDICA MUITO O NEGÓCIO

"Muitas vezes, você não recebe o valor e perde o cliente, que fica constrangido em voltar"

2 NÃO COMPRE MERCADORIA DEMAIS PARA FAZER ESTOQUE, MESMO QUE ESTEJA BARATA

"Produto em excesso não vende e mercadoria parada é dinheiro jogado fora"

3 NÃO COMECE UM NEGÓCIO SEM MÁQUINA DE PAGAMENTO

4 NUNCA MISTURE DINHEIRO DO NEGÓCIO COM DESPESAS PESSOAIS

"Separe desde o começo a renda e as despesas da pessoa física e da jurídica. Eu anoto tudo"

5 PREFIRA DAR BONS DESCONTOS E RECEBER À VISTA



COMER MELHOR POR UMA IMUNIDADE MELHOR



*A imunidade depende de diversos fatores, como hábitos saudáveis e equilibrados. Nenhum alimento melhora a imunidade isoladamente.

É simples, é de milho, é Cuscuz

Versátil, o cuscuz é unanimidade entre brasileiros do Norte e Nordeste. E representa muito também da cozinha paulistana, no Sudeste. O modo de preparo é que difere em cada região

No café da manhã do brasileiro não pode faltar pão com manteiga, certo? Depende! Nas regiões Norte e Nordeste, a tradição é outra: cuscuz de milho cozido no vapor é unanimidade. O cafezinho, sim, não muda em lugar nenhum.

A receita começa sempre da mesma maneira: hidratando o fubá de milho, que deve ser temperado com sal e depois cozido no vapor. O cozimento pode ser na cuscuzeira ou num prato coberto com pano virado sobre o vapor de uma panela com água fervendo. Já o cuscuz paulista é uma mistura de muitos ingredientes, tem mais etapas no preparo e é servido frio ou quente.

DO COUSCOUS AO CUSCUZ

O cuscuz chegou ao Brasil trazido pelos portugueses. Era feito de sêmola de trigo ou arroz hidratado com algum caldo, consumido há séculos por árabes e mouros. Em 2020, esse "couscous" foi declarado patrimônio da humanidade pela UNESCO (agência da ONU que promove a ciência, a educação e a cultura). Por aqui, na falta de sêmola, o milho foi adaptado ao preparo. É cozido, ralado e seco antes de se tornar fubá de milho flocado, virando cuscuz.



CUSCUZ SALGADO NO PRATO

O cuscuz é a opção mais versátil, que pode ser preparado também na versão salgada e numa infinidade de combinações: com ovos mexidos, manteiga, queijo coalho, charque, calabresa, carne de sol, bacalhau, camarão, frango e até carne e salsicha no molho.



CUSCUZ DOCE E NO TABULEIRO

Muitas famílias nordestinas consomem o cuscuz ensopado no leite ou leite de coco, com açúcar por cima, leite condensado e até canela, dando ao prato textura ainda mais macia. Mas ainda é nas ruas de cidades e capitais do Nordeste que se encontra o produto em tabuleiros, como pequeno negócio e garantia de fonte de renda.



CUSCUZ BRANCO

No país, ainda há o cuscuz branco, feito com massa de mandioca ou de arroz e coco fresco, em geral servido também no café da manhã ou no lanche.

A VERSÃO PAULISTA

No Centro-Sul do Brasil, o cuscuz paulista veio da tradição do "farnel" dos tropeiros que, a cavalo pelo interior, comiam a farinha de milho encharcada de molho (galinha, peixe ou porco), num virado na mistura com ovo e feijão. O preparo exige mais etapas, pois leva flocão de milho mais grosso preparado com tomate, cebola, ovos cozidos, camarão, sardinha e palmito. Tudo acomodado numa fôrma de furo no meio, que dá estrutura e caracteriza o prato quando desenformado.



NEGÓCIO RENTÁVEL

Substancioso o suficiente para substituir refeições, incluindo almoço ou jantar, o cuscuz "é chance de sucesso tanto para quem tem ponto fixo, como para quem faz *delivery* ou é ambulante. Trata-se de um insumo muito acessível, com média de R\$ 2,00 um pacote de 500 gramas. Quando hidratado, dobra de tamanho, tornando o negócio rentável para o empreendedor", observa Angela Celeste, professora de Cozinha Brasileira da Faculdade Senac-PE. ▀

A combinação irresistível
de sabor e cremosidade
ao toque de um botão.





por Sandra Solda

CACHORRO-QUENTE É bom negócio

Conheça o que é preciso para abrir um negócio de venda de cachorro-quente, como estrutura, investimento, mão de obra, localização, dentre outros fatores importantes para a atividade



Comer um cachorro-quente não é só uma questão de matar a fome. É uma tradição quase universal, um ritual. Está na memória afetiva de muita gente e é parte até das atrações em festas e eventos. Com aceitação garantida, investir no segmento de *hot-dogs* tornou-se uma porta de entrada para quem quer empreender, mesmo com poucos recursos.

Mas, atenção! Esse segmento é muito consolidado, tem muita concorrência, apesar de ter um público sempre garantido. É importante se planejar, escolher bem o tamanho do negócio, o ponto de venda e buscar uma forma de se diferenciar para ter sucesso.

Para o coordenador estadual de comércio e mercado do Sebrae/PR, Lucas Hahn, em primeiro lugar, é fundamental elaborar um plano de negócio. Nele, você vai organizar tudo que é necessário para começar a empreender. “Não se lança ao mar para depois construir o barco. É preciso fazer um plano de viagem e já ter o barco antes. Esse plano dá uma chance adicional de sucesso para os negócios”, explica.

Fotos: Shutterstock



▲ Cachorro-quente: negócio rentável e de baixo investimento

Por onde começar?



PLANEJAMENTO

Faça um planejamento de tudo que vai precisar: recursos, equipamentos, ingredientes e pessoal.

ESTUDE O PONTO

Seja local fixo ou carrinho ambulante, observe o fluxo de pessoas, os horários de maior movimento e se ali é permitido comércio de alimentos. O bom do ambulante é que dá para mudar de lugar se o ponto tiver baixa procura.



IDENTIFIQUE SEUS CONCORRENTES ANTES DE ABRIR

Todo empreendimento que serve comida nas proximidades do seu negócio é um competidor. Isso vai ajudar você a planejar seus diferenciais.



E A ESTRUTURA FÍSICA?

Vai depender se a escolha for um carrinho ambulante, um motorizado tipo *food truck*, uma barrquinha ou um espaço físico fixo. Analise também onde vai colocar lixeiras, banquetas, mesas e como vai transportar toda essa estrutura.

Cuide: Siga sempre as normas de higiene e segurança em tudo que fizer, seja para aquecer, grelhar, prensar e refrigerar.

QUEM VAI COLOCAR A MÃO NA MASSA?

Para um carrinho de cachorro-quente simples, serão ao menos duas pessoas. Você, que é o dono da ideia e, de início, vai fazer as compras, os pagamentos, a produção, o transporte, a divulgação e a limpeza, e mais um para ajudar. Isso trabalhando uma média de seis horas por dia. E tudo muda dependendo do tamanho do negócio.

QUANTO INVESTIR

De acordo com o coordenador do Sebrae, o custo inicial para começar uma barrquinha de cachorro-quente gira em torno de R\$ 7 mil. E a renda pode variar muito, de R\$ 3 mil a R\$ 5 mil/mês.

Considere nessa conta: os **custos fixos** (água, luz, telefone, impostos etc) e os **custos variáveis** – que mudam na mesma proporção do quanto é produzido e vendido (ingredientes e embalagens, por exemplo).

>>



Diferenciais

É preciso fazer algo bem-feito, de qualidade e que chame a atenção do cliente. O pensamento de que cachorro-quente é tudo igual não é verdadeiro", ressalta Hahn. Confira alguns pontos importantes:

- Conheça seu cliente e ofereça o que ele gosta.
- Busque fazer diferente. Saia do trivial pão com salsicha, maionese e vinagrete. Ofereça novos molhos, maioneses ou tipos de salsichas para atrair outros públicos. Surpreenda ou inove com queijos, carnes, purês, farofas e batatas.
- Divulgue sempre seus produtos, ofertas e ações por WhatsApp e redes sociais, como Facebook ou Instagram. Ative também a rede de amigos que podem ser a maior propaganda do seu negócio.
- Avalie se vale incluir seu negócio em aplicativos de venda de comida pelo celular, para que as pessoas o encontrem, independentemente do lugar.



VIGILÂNCIA SANITÁRIA

Tanto para ambulantes como negócios com ponto fixo, loja ou food trucks, é preciso:

Ter licença ou TPU (Termo de Permissão de Uso de Via Pública);

Estar preparado para inspeções sanitárias e de segurança no local;

Manter equipamentos e insumos em ambiente refrigerado e higienizado.

Qualidade, agilidade, cuidado e atendimento são grandes diferenciais. Faça cada cliente se sentir especial, como se cada cachorro-quente fosse único



Acesse o curso completo e gratuito no site da Academia Assaí Bons Negócios:



CURSO GRATUITO E ON-LINE PARA DOGUEIROS

TUDO QUE VOCÊ VAI APRENDER:

- Como organizar a produção do seu cachorro-quente;
- Os equipamentos e a embalagem de que vai precisar;
- Como ficar em dia com a vigilância sanitária;
- Como conquistar novos clientes e vender mais;
- Como se organizar e ter tempo para tudo;
- Como parar de vender fiado sem perder clientes;
- Como manter as finanças no azul;
- Como utilizar as redes sociais para aumentar suas vendas. 🌟

BOCA SAUDÁVEL E LIMPA DE VERDADE É COM LISTERINE®



*DOS GERMES CAUSADORES DE MAU HÁLITO, PLACA E GENGIVITE

ELIMINANDO ATÉ 99,9% DOS GERMES*
EM APENAS 30 SEGUNDOS

Johnson & Johnson

Turismo na terra do tango e do vinho

Com ares europeus, o país vizinho é ideal para quem quer experimentar, num só passeio, boa comida, vinhos, paisagens e muita cultura



Destino certo para um passeio inesquecível, a Argentina não se resume a tango, parrilha e vinho – Malbec, de preferência. Mas revela muito de sua cultura suas paixões nessa combinação clássica que atrai muitos turistas. Em diferentes regiões do país é possível encontrar e se encantar com a dança e a música, declaradas Patrimônio Cultural Imaterial da Humanidade pela Unesco, com boa comida e bebida, especialmente carnes grelhadas e vinhos de excelência, e com monumentos históricos e paisagens diversas, que vão da capital Buenos Aires até a longínqua Patagônia.

À MESA COM OS ARGENTINOS

É nos hábitos alimentares que os argentinos demonstram boa parte dos seus costumes. Seja nos cafés de rua e almoços de domingo, ou na paixão pelo churrasco, preparado num ritual de bem servir cortes de carnes, morcillas e miúdos saborosíssimos. As clássicas empanadas, recheadas de carne, que servem para petiscar às dúzias, as massas caseiras típicas italianas e as medialunas de inspiração espanhola, recheadas de doce de leite, ao amanhecer ou em sobremesas, completam a coleção de iguarias que satisfazem os sentidos.

Na Argentina, churrasco se chama "asado" e a churrasqueira é a "parrilla", onde se manipulam as brasas para controlar o ponto da carne. Esse conjunto é uma instituição nacional, com cortes também diferentes, grelhados sem espeto numa estrutura de ferro grossa, abastecida com lenha, nunca usam carvão. Nela, regulam-se o calor, o tempo, a distância da carne sobre as brasas, sem labaredas, e usa-se pouco sal. O molho à base de ervas e azeite, chamado chimichurri, é um clássico. Mais do que

cerveja, os argentinos gostam de vinho para acompanhar – além do inseparável mate, é claro – e da provoleta, de queijo provolone derretido como entrada.

O país está entre os maiores produtores de gado do mundo, o que faz deste um segmento forte na sua economia, com produção de carnes de alta qualidade, couro para roupas e decoração, além de forte produção leiteira para fabricação de queijos e do famoso "dulce de leche".

CORTES CLÁSSICOS DA PARRILLA ARGENTINA

- Bife de chorizo (parte do contrafilé com mais gordura)
- Bife ancho (miolo do contrafilé)
- Ojo de bife (parte mais macia das carnes nobres)
- Tapa de cuadril (picanha)
- Vacio (fraldinha)
- Asado de tira (costela)

QUATRO LUGARES IMPERDÍVEIS PARA VISITAR NA ARGENTINA:

1 BUENOS AIRES

A capital do país tem ares europeus, tanto pelos cafés e bistrôs como pela arquitetura dos prédios históricos. Na cidade, é possível fazer rotas gastronômicas, regadas a bons vinhos, em Palermo, Recoleta e Puerto Madero; fazer boas compras na Calle Florida ou passear por construções antigas nos bairros La Boca e San Telmo, que fervilham em apresentações de tango, feiras e espaços artísticos. E, para quem ama futebol, vale a visita a La Bombonera, o emblemático estádio do Boca Juniors.



▲ Buenos Aires, bairro de La Boca

2 MENDOZA

Distante mais de mil quilômetros de Buenos Aires, a cidade de Mendoza surpreende pelo clima ameno e a concentração de vinícolas. São mais de mil delas e uma centena acessíveis para visitas com degustação de excelentes vinhos e boa comida. Quase aos pés da Cordilheira dos Andes, a região é deslumbrante, com montanhas e rios formados por águas de geleiras.



▲ Tigre

3 TIGRE

De barco, trem, ônibus ou carro é tranquilo ir de Buenos Aires até Tigre para conhecer esta cidade que é cheia de ilhas e canais formados pelo rio que dá nome ao local. Sobre as águas ou em terra firme, são atrações o mercado flutuante e o mercado de artesanato Porto de Frutos, além do parque de diversões à beira-rio.

4 BARILOCHE

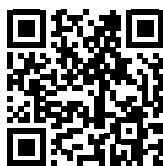
Parte da Patagônia Argentina, Bariloche é um destino turístico tanto no verão como no inverno. Na estação quente, são os esportes aquáticos que predominam, enquanto no inverno são as estações de esqui, morros com vista inesquecível e muita neve. Lojinhas charmosas e restaurantes com gastronomia internacional no centro da cidade completam a visita. >>



▲ Bariloche



LIGA O
Som



Para entrar no clima argentino, acesse a seleção de músicas que a **Revista Assaí Bons Negócios** preparou para você ouvir enquanto prepara a empanada!
Acesse: bit.ly/playlist_argentina



Receita

Empanada Sallena

*Chef Ken Francis Kairalla Kusayanagi,
do Senac EaD*

INGREDIENTES

Massa

- ✓ 500 g de farinha de trigo
- ✓ 115 g de banha de porco
- ✓ 1 xícara (chá) de água
- ✓ 10 g de sal refinado

Recheio

- ✓ 400 g de carne moída (miolo de acém ou coxão mole)
- ✓ 400 g de cebola picada em cubinhos
- ✓ 50 g de banha de porco
- ✓ 50 ml de azeite de oliva
- ✓ 1 folha de louro fresco
- ✓ 1 xícara (de café) de água quente
- ✓ ¾ de colher (de sopa) de cominho em pó
- ✓ ¾ de colher (de sopa) de páprica
- ✓ ¾ de colher (de sopa) de pimenta calabresa
- ✓ Sal e pimenta-do-reino
- ✓ 4 talos de cebolinha cortada bem fina
- ✓ 2 ovos bem cozidos cortados em cubinhos
- ✓ 1 batata cozida cortada em cubos pequenos

MODO DE PREPARO

Massa

Acrescente a banha em uma panela com água morna e deixe derreter. À parte, coloque a farinha em uma bacia (peneire, se preferir) e adicione a pitada de sal. Escalde a farinha adicionando a mistura de água com a banha ainda quente.

Amasse tudo até formar uma massa lisa, envolva num pano ou filme-plástico e leve à geladeira por uma a duas horas. Com a massa firme e gelada, corte em 12 porções e faça bolinhas pequenas.

Abra cada uma com um rolo até ficarem com 13 cm de diâmetro e 3 mm de espessura e corte em discos. Empilhe-os uns sobre os outros – isso evita que a massa seque e que os discos grudem.

Recheio

Numa panela, refogue a cebola em banha e azeite até ficar transparente. Junte o sal, o orégano e o louro e cozinhe em

fogo médio/baixo. Acrescente a páprica, o cominho e as pimentas-do-reino e calabresa. Misture sem deixar grudar no fundo. Em seguida, coloque a carne para cozinhar nessa mistura e deixe-a até que comece a mudar de cor.

Acrescente ½ xícara de chá de água fervendo e desligue o fogo. Experimente para corrigir o sal e a pimenta.

Deixe o recheio esfriar bem e coloque por cima, sem mexer na carne, as cebolinhas, os ovos picados e as batatas cozidas picadas.

Aplique uma colher de sopa do recheio no centro de cada disco de massa, feche as bordas em formato meia-lua, e dobrando ou apertando a emenda da massa sobre ela mesma para vedar bem.

Asse por 15 a 20 minutos a 180 graus, em forno preaquecido.

Rende 12 porções 🍷

NOVO

nutrella

**É NATURAL,
NATURAL,
NATURAL,
RAL RAL**

**TODO
NATURAL**



QR CODE: *comece a usar já!*

Etiqueta eletrônica pode facilitar e estimular seus negócios na hora da venda, do pagamento, da divulgação e na conquista de mais clientes



Provavelmente, você já se deparou com a imagem de um quadrado cheio de sinais irreconhecíveis no meio. Muito prazer, trata-se de um QR Code ("Quick Response Code), um tipo de código de resposta rápida, em forma de etiqueta, que surgiu em 1994 e só passou a ser amplamente usado nos últimos anos, quando a tecnologia dos celulares que leem códigos assim também evoluiu e facilitou o acesso.

A versão mais moderna e de rápida leitura do antigo código de barras serve para muita coisa, especialmente se você tem um negócio e quer conquistar mais clientes, reforçar as vendas ou simplesmente apresentar seu produto no celular dele. E olha que esse universo é imenso: são 230 milhões de celulares no Brasil! Uma parte disso que seja, visualizando seu negócio, faz brilhar os olhos, não é?!

O QUE O QR CODE PODE FAZER POR VOCÊ?



Agilizar as vendas



Facilitar pagamentos



Divulgar promoções, sorteios e descontos



Atrair e fidelizar clientes



Aumentar a interação do cliente com seu produto ou serviço



Reunir informações do seu negócio ou produto num só espaço



Enviar mensagens para se relacionar com o consumidor



Direcionar seu cliente para o WhatsApp da empresa

COMO FUNCIONA

O QR Code pode estar em formato digital ou impresso e, quando lido por uma câmera de celular, acessa diretamente uma página, um *link* ou um local que entrega ao usuário alguma informação que ele procura saber. Para o professor, consultor e CEO da Academia Digital, Helton Magalhães da Cruz, o QR Code facilita a vida das pessoas.

“Sem esforço, o cliente acessa um site, pode ser direcionado para o WhatsApp, um cardápio digital, uma rede social, fazer pagamentos, cadastros ou qualquer funcionalidade disponível na internet”, explica Helton. Na prática, economiza tempo de todo mundo e, melhor, mantém seu cliente conectado com o que você quer apresentar ou vender para ele.

QR CODE PARA VENDAS

O consultor lembra que, primeiro, é importante criar uma estratégia para oferecer facilidades para o usuário. “Você quer lançar um novo sabor de produto que ninguém conhece ainda? Ofereça um benefício que vai atrair o cliente para a novidade. Isso será determinante para o sucesso da ideia”, indica.

“Em seguida, defina como vai captar algum contato quando, via QR Code, o usuário acessar sua página (*lead*): pode ser WhatsApp, formulário de cadastro no site ou direcionando ele para uma curta nas redes sociais. Contato feito e novo sabor apresentado, cultive esse relacionamento mesmo que não tenha gerado venda. Se ele não experimentou de primeira, pode se animar num próximo contato”, orienta. >>

ADEUS AO PAPEL

A adesão ao QR Code como modo de consulta ao cardápio provocou uma mudança imediata nos dois empreendimentos a seguir. Ambos aboliram o cardápio impresso:

A cervejaria Charada, em Belo Horizonte (MG), abriu as portas em dezembro de 2019 já optando pelo QR Code para consulta do cardápio. “No nosso caso, foi uma coincidência, porque já estava no nosso plano de negócios trabalhar dessa maneira”, afirma o sócio Vinícius Silva Felix. “No começo, os clientes ficaram apreensivos porque poucos lugares utilizavam, mas com a pandemia as pessoas se acostumaram e foi um sucesso. Muito elogiado pelos turistas, inclusive”, reforça.

“Nós nos antecipamos à realidade atual e passamos a utilizar o QR Code como ferramenta na mesa e na porta do restaurante. Não temos mais o cardápio impresso e, acho que essa tendência deve se generalizar”, conta Marcelo Santana, sócio-proprietário do Street 444, em Curitiba (PR). Segundo ele, “as pessoas ficam mais seguras, mais à vontade e tudo fica mais transparente. O uso do QR Code passou a ser interessante também porque o cliente pode ver de qualquer lugar, com fotos dos pratos sempre atualizadas”. 🍌



COMO CRIAR UM QR CODE?

É muito simples criar um e você mesmo pode fazer isso.

Acesse algumas dessas ferramentas gratuitas e siga os passos:

- **QR CODE FÁCIL**
www.qrcodefacil.com
- **QRHACKER**
www.qrhacker.com
- **RAPIDAPI**
rapidapi.com/blog/best-qr-code-generators
- **UNITAG**
www.unitag.io/qrcode
- **QR CODE MONKEY**
www.qrcode-monkey.com

ONDE APLICAR

- Panfletos promocionais;
- Embalagens de produtos;
- Cartazes diversos;
- Entrada do estabelecimento;
- Na barraquinha, no isopor, no trailer, na van ou no *food truck*;
- Nas suas mídias sociais;
- No cardápio.

Quanto mais
você sabe, melhor
sua família fica.



Pizza
MUSSARELA

Sadia

Pizza
CALABRESA

Sadia

MAC'N CHEESE
CHEDDAR

Sadia

Lasanha
QUATRO QUEIJO

Sadia

Lasanha
BOLONHESA

Sadia

NOVO



**PARA
DILUIR**

**500 ML
FAZ
3L**



ATÉ 25%



NOVO

Brilhante

**PARA
DILUIR**



DE DESCONTO*

*COMPARADO AO PREÇO DE OMO LAVAGEM PERFEITA 5L.
COMPARADO AO PREÇO DE BRILHANTE 5L.

Ninguém nasce empreendedor, aprende a ser

Rodrigo Santiago, de São Paulo, conta como aprendeu com acertos e erros, buscou capacitação e contou com rede de apoio da família e pessoas próximas para empreender e trilhar sua história



➤ Rodrigo Santiago: muito aprendizado e foco no negócio

Minha história começou muito cedo e em família, vendo meus pais, minha avó e uma tia administrando bar e comércio. Desde os 10 anos, eu vivi nesse ambiente, mas só fui ter meu próprio negócio perto dos 21 anos, depois de me formar. Meu sonho era ser um publicitário bem-sucedido, mas a vida me surpreendeu quando sofri um grave acidente de moto que limitou meus movimentos. Concluí meus estudos com muito esforço, mas não consegui atuar na área, por causa dessa limitação.

A convite de um amigo, fui trabalhar como auxiliar de atendimento em uma pizzaria conhecida e em expansão. Agarrei a oportunidade para aprender mais e aplicar o que eu sabia atuando desde jovem no comércio. Posso dizer que colaborei com o sucesso do empreendimento e aprendi muito no ramo.

ESTÍMULO PRA COMEÇAR

Em meados de 2008, o bar do meu pai já não ia bem por ter trocado de ponto para economizar no aluguel e ele se mostrava cansado. O dono da pizzaria em que eu trabalhava me estimulou a abrir meu próprio negócio lá, dizendo que eu teria sucesso aplicando o que já fazia na pizzaria dele. Pensei muito nisso e, com o apoio e os recursos da família, montei a pizzaria no lugar do bar. Deu muito certo no começo.

Um ano depois, montei com esse mesmo amigo outra pizzaria, num bairro em expansão. O ponto era em frente a dois condomínios com sete prédios em construção. Vendi meu carro para investir, meu sócio refinanciou o dele e juntos, em 2009, abrimos a Vai de Pizza com foco 100% no *delivery*. Com preços populares e produtos de qualidade, foi um sucesso! >>

O MAIOR CAMPEONATO REGIONAL DO MUNDO TÁ NA TERRA ONDE O SOL BRILHA MAIS FORTE.

O Assaí é o Atacadista Oficial da Copa do Nordeste e tem orgulho de estar
ao lado dos nordestinos oferecendo **ECONOMIA** e **VARIEDADE** todos os dias.

Assaí Atacadista.
Sempre o seu melhor negócio.



O Atacadista Oficial da
Copa do Nordeste

#CopaDoNordesteAssai

Aceitamos Cartão de Crédito, Cartão de Débito e Ticket Alimentação.



Produtos de qualidade e preço baixo na receita de sucesso



Boa gestão para entregar o melhor para o cliente

Segmento: Pizzaria
Inauguração: 2009
Site: vaidepizza.com.br

PRIMEIROS ERROS

Eu me acomodei com o sucesso e aí vieram os erros. Relaxe no controle do negócio, nas gestões fiscal e contábil. Meu sócio saiu para montar um rodízio de pizza e eu, endividado e sem reservas, passei a operar tendo um terceiro como sócio-investidor. Nessa época, com os condomínios de alto padrão já todos habitados, era para faturarmos bem, mas mudamos a política de preços e as vendas caíram. Entramos em crise e só voltamos a ter lucro com as estratégias de promoção que eu aplicava inicialmente.

Eu administrava duas pizzarias ao mesmo tempo e a primeira delas não ia bem. Meu sócio quis sair do negócio e eu assumi a Vai de Pizza sozinho, pagando a parte dele em parcelas. Fechei a primeira unidade e transferi tudo para um negócio só, economizando ao máximo. Mas quase perdi tudo de novo porque, paralelamente, investi em outra atividade sobre a qual eu não tinha o menor conhecimento.

Foi um dilema. Decidi focar no que sabia fazer, no que tinha experiência e me desafiei a voltar a vencer. Dediquei-me 100% à pizzaria, criei novas estratégias de vendas, promoções e cortes de gastos. Ao mesmo tempo, fiz cursos de capacitação em gestão no Sebrae e, em menos de seis meses, vieram os resultados. Pude até dar aumento para os funcionários.

O TEMPO ENSINA

Já são 12 anos de atividade na Vila Guarani, distrito do Jabaquara, em São Paulo. Aqui, monitoro tudo, controlo gastos, consulto preços, faço contato com fornecedores, como o Assaí, aproveito ofertas e negocio prazos para oferecer o melhor aos clientes e ter bons ganhos. Somos reconhecidos e respeitados e, mesmo nesses tempos difíceis, o faturamento está estável. Acredito que empreender é ter coragem para começar, sabedoria para aceitar que não sabemos tudo e se capacitar mais porque o mercado é muito competitivo. 🌟



VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ

É dono de um negócio e tem uma história de sucesso no seu empreendimento? Acesse assai.com.br/contesuahistoria, preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!



A QUALIDADE *Cargill*[®] EM CONSTANTE EVOLUÇÃO



por Liége Fuentes



COMO AUMENTAR PREÇOS SEM perder vendas?

Os custos pressionam as contas de qualquer empreendedor, colocando em risco a saúde dos negócios. Ajustar preços é parte da solução

Entre as principais "dores" do empreendedor está a tarefa de equilibrar custos e garantir margem num constante monitoramento da alta de insumos, custos fixos e seus impactos no negócio. Nesse contexto, a decisão de aumentar os preços requer muita atenção, estudos de variáveis e percepção do comportamento do cliente sensível à inflação.

Conversamos com Klaus Meirose, consultor e mentor financeiro de negócios da True Giants. Focado em planejamento estratégico para pequenas e médias empresas, ele atuou como diretor-financeiro em diferentes companhias nos últimos 20 anos. Klaus responde às perguntas, lembrando da importância do equilíbrio entre a margem e a viabilidade do negócio, com foco no tripé: contas pagas / saúde do negócio / dinheiro no bolso.

Fotos: Shutterstock

A decisão de aumentar os preços requer muita atenção, estudos de variáveis e percepção do comportamento do cliente sensível à inflação

QUAIS SINAIS INDICAM AO EMPREENDEDOR QUE É HORA DE AJUSTAR OS PREÇOS?

Klaus Meirose: Primeiro, o mais básico, é analisar a margem sobre o retorno (se está comprometendo o lucro do seu negócio). Segundo, ter certeza de que a concorrência pode estar praticando preço diferente, cobrando mais ou menos que você e se seu negócio está com perda de margem. E, de tempos em tempos, analisar a concorrência para ver se ela o desqualifica a ponto de tirá-lo do mercado. São esses alguns sinais importantes.

HÁ REGRAS E LIMITE DE MARGEM PARA APLICAR O AJUSTE DOS PREÇOS?

KM: Não há regras ou limites para isso. O que é razoável é que, se você tem clientes acostumados a pagar determinado preço, ao fugir muito da realidade, ou de um índice aceitável de reajuste, eles vão reclamar e você poderá perder clientes num curto espaço de tempo. Se a concorrência consegue oferecer um produto mais barato, é preciso rever a sua estrutura de custos e saber onde melhorar. Preço nunca é isolado.

O QUE DEVO EVITAR NA HORA DE AUMENTAR OS PREÇOS PARA NÃO PERDER CLIENTES?

KM: Evite ajustar mais do que a concorrência está aumentando ou do que o necessário para repor seus custos. Se você não mudou nada no seu produto ou serviço e está querendo cobrar 50% a mais, não faz sentido. A menos que você garanta que vai conseguir manter 50% dos seus clientes, e tenha criado um forte diferencial no seu produto, reposicionando seu negócio.

E, SE PERDER CLIENTES, CONSIGO MANTER MEU NEGÓCIO?

KM: Perder cliente não é necessariamente ruim quando se ajusta os preços. Se o resultado do seu faturamento for superior ao que você vendia antes da alta de preços, seu negócio terá equilíbrio mesmo com perda de clientes. Ou seja, pode ter um descompasso total de preços, vai vender menos, mas ainda vai aumentar seu faturamento. O produto, sim, terá que ter algum diferencial percebido pelo cliente para justificar uma alta maior do valor cobrado. >>



EXEMPLO DE REPOSICIONAMENTO

Faça estudos e calcule até quanto pode perder de cliente com reposicionamento de preços:

Negócio de minicoxinhas

Venda de unidades



Venda de combos





PRECISO INFORMAR AO CLIENTE OS AJUSTES?

KM: Sou a favor sempre da transparência com o cliente como o melhor caminho. Mas não precisa sair dizendo, numa plaquinha, que é novo preço. Em qualquer situação, as pessoas vão notar e, se perguntarem, você informa e explica os motivos.

DEVO FAZER AJUSTE GRADUAL OU IMEDIATO?

KM: Para cima, faça de uma vez; para baixo, faça aos pouquinhos. Geralmente funciona. O bem, a gente faz aos poucos; o mal, a gente faz rápido e de uma vez, como *band-aid*, arranca logo. Ajustar aos poucos faz com que o cliente pense que você está sempre reajustando os preços. Quando for aumentar o preço por questões de concorrência, posicionamento ou ajuste na estrutura de custos, faça o cálculo correto, aplique de uma vez e na hora certa. Cada negócio tem um ciclo, data ou momento melhor para reajustar. Na pior das hipóteses, deve ser de seis em seis meses. Quando for reduzir os preços, por sua vez, faça aos poucos que a percepção do cliente será sempre positiva.

PREÇO COMO ESTRATÉGIA DE VENDAS. POSSO AJUSTAR O PREÇO PARA DIFERENCIAR MEU NEGÓCIO? QUANDO?

KM: Pode sim, quando quiser. Isso é reposicionamento estratégico, é uma decisão de negócio. O empreendedor que quer vender seu produto com preço diferente da concorrência tem que decidir para quem ele quer vender e se, onde for vender, encontrará o cliente que pague o que ele espera. Lembre que preço é consequência do valor percebido pelo cliente. O que não pode é oferecer o mesmo produto, sem diferencial algum. Isso vale para qualquer negócio.

REPOSICIONAMENTO É: AUMENTAR OU DIMINUIR O PREÇO BUSCANDO MUDAR O PERFIL DE PÚBLICO

- Mudar o preço de um produto de R\$ 6,00 para R\$ 6,50 não é estratégia de preço, **é reajuste**.
- Mudar o preço de R\$ 6,00 para R\$ 15,00 sim, **é uma estratégia** que subentende a entrega de um valor agregado ou diferencial maior. 🍌



➤ **Klaus Meirose**

Consultor e mentor financeiro de negócios da True Giants



Novos
cheirinhos,
toalhinhas
resistentes.



por Jessica Krieger

Pizza no cone COMO NEGÓCIO

Muito mais que modismo, a pizza em formato de casquinha, crocante e com recheio saboroso, tornou-se um potencial de negócio para superar a crise trabalhando em casa



Das ruas da Itália para o mercado brasileiro: a praticidade da pizza em formato de cone cruzou o Atlântico e chegou ao Brasil com status de novidade há cerca de dez anos. Em pouco tempo, dominou os *food trucks* por aqui como opção de negócio, atendendo à demanda daqueles clientes que têm pressa na hora de fazer uma refeição. **A pizza na casquinha virou nicho interessante de mercado e segue entre as opções de investimento que cabem em diferentes perfis de empreendedor.**

O cone parecido com casquinha de sorvete (ou temaki, se preferir), recheado com queijo derretido, temperos e molho saboroso tem potencial de negócio justamente por permitir diferentes faixas de investimento inicial, partindo de R\$ 500,00 a R\$ 30 mil. E, com planejamento, pode ser feito num espaço reduzido ou mesmo em casa para vender, conseguindo um retorno de um a três anos pelo investimento.

Fotos: Shutterstock



CUSTO MÉDIO/MÊS DO NEGÓCIO

ENTENDA OS CUSTOS

De acordo com o chef Márcio Santos, consultor da Associação Pizzarias Unidas do Brasil, uma pizza cone tem custo de produção básico de R\$ 6,00 e pode ser vendida a partir de R\$ 9,00. Dependendo da composição do recheio e dos custos totais, pode chegar a R\$ 15,00 ou R\$ 20,00 de preço final.

Porém, para alcançar valores assim, há que considerar, além dos gastos com ingredientes, água, luz, formas de entrega, custo de máquina de cartão para recebimento e funcionários, a localização do negócio e se o cliente está disposto a pagar.

“Se o produto é bom, com diferencial de recheios e massa crocante, o empreendedor consegue vender fácil essa ideia”, explica Santos.



EQUIPAMENTOS DE QUE VOCÊ VAI PRECISAR:

- Forno de câmara alto com suporte para assar;
- Fôrma modeladora dos cones;
- Freezer e geladeira;
- Cilindro para abrir a massa manualmente;
- Suporte para as pizzas nas mesas;
- Embalagens de papel para entrega.

ESTRATÉGIAS

Aposte em tendências na área de alimentação para aumentar seu *ticket* médio. Venda experiências ao cliente além do produto:

- Massa vegana, sem glúten ou lactose;
- Cardápio enxuto, com sabores tradicionais e opções doces;
- Qualidade no atendimento remoto, pelas redes sociais, aplicativos e WhatsApp;
- Velocidade na entrega para manter o produto fresquinho;
- Embalagens personalizadas. >>

APRENDA COM QUEM SABE

Sucesso da Baccone

O casal Juliana Costa, 22 anos, e Betto Rodrigues, 24, passou meses procurando um negócio para investir e conquistar a independência financeira. Como universitários, moradores de Icoaraci, em Belém (PA), os dois decidiram apostar na pizza cone, emprestando R\$ 500,00 da mãe de Juliana para comprar os primeiros insumos. Foi assim que surgiu a Baccone Pizza Cone, em 2019.

Hoje, trabalhando na cozinha de casa, faturam de R\$ 3 mil a R\$ 5 mil por mês e já pensam em abrir um ponto físico no futuro. “A expectativa é crescer



90% em relação ao ano passado. A pandemia atrapalhou bastante, mas conseguimos reformular o cardápio e ganhar novos clientes, lançando combos com refrigerante e picolé”, conta Juliana. Nos planos, estão aumentar a cobertura de entrega em mais regiões e contratar um funcionário para produção e atendimento *on-line*.

1. A BACCONE CRIOU

- Cardápio temático, com sabores associados a nomes de personagens do desenho Dragon Ball, como Mr Satan, Bulmas, Goku e Videll;
- Combos de pizza cone, fritas e refrigerante;
- Combo de pizza cone e sorvete;
- Sorteios e ações promocionais nas redes sociais;
- Estímulo de vendas baseado em datas e temas do momento;
- Entrega sem cobrança de frete ou bebida grátis a partir de um total de consumo.

2. ESCOLHAS E RESULTADOS

- O ‘boca a boca’ entre amigos e conhecidos estimulou o crescimento do negócio;
- Pizza cone virou novidade na região, que tinha opções de *delivery* limitadas a hambúrgueres e lanches convencionais;
- Ter entregador próprio foi mais vantajoso do que investir em aplicativos de *delivery*;
- Combos e inclusão de batatas fritas ajudaram no aumento do *ticket* médio.

3. DESAFIOS

- O casal não fez plano de negócios e aprendeu no dia a dia as dificuldades do empreendimento;
- Toda a família (três pessoas) está na produção. Terão que ser contratados funcionários para ampliar o negócio;
- Alta constante dos preços dos insumos (de 30% a 50%) impacta o valor final que é repassado ao consumidor, com reajuste médio de 15%. 📈

REGULAMENTAÇÃO E HIGIENE

- **Fique de olho:** todo negócio na área de alimentos precisa atender regulamentação sanitária e leis municipais vigentes, mesmo que a produção seja feita em casa.
- **Formalizar a empresa** com CNPJ, MEI (Microempreendedor Individual) ou Microempresa é um diferencial necessário. Busque saber mais em sites como Sebrae ou diretamente no Portal MEI.
bit.ly/PortalMei
- **Para dicas de higiene e manipulação correta dos alimentos**, acesse mais informações no site da Academia Assaí:
bit.ly/HigienizacaoAlimentos



As melhores soluções
para o seu negócio



Tampico
IRRESISTÍVEL

Sabores da diversão

VERÃO PEDE REFRESCÂNCIA
ATÉ A ÚLTIMA GOTA



**FEITO PARA
TODOS OS
MOMENTOS
DO SEU
CLIENTE:**

**2
LITROS**
TOTAL PARA
A FAMÍLIA

450 ML
TOTAL PARA
VOLTAR ÀS AULAS

**RICO EM
VITAMINA**

Sabor de Frutas Cítricas
2 Litros

Sabor Uva
2 Litros

Sabor de Frutas Cítricas
450 ml

 **TAMPICOBASIL**

 **TAMPICO BRASIL**

**AUMENTE
SUAS VENDAS**
COM O SUCO IDEAL PARA O SEU CLIENTE:



*Fonte: Nielsen
Brasil 12 de Novembro



FRUTAS CÍTRICAS
Tampico®
IRRESISTÍVEL

BEBIDA DE FRUTA ADOÇADA

Aromatizada e Colorida Artificialmente

10.0%

RICOM

Menor custo, maior benefício

Empresas que investem em suas marcas próprias conseguem oferecer a melhor relação custo/benefício para seus clientes



As marcas próprias estão conquistando cada vez mais consumidores no Brasil por sua praticidade e custo/benefício. E quem diz isso é uma pesquisa da Kantar, empresa de consultoria líder mundial em dados, que identificou 2,2 milhões de novos consumidores aderindo a essas marcas no primeiro semestre de 2020. Com esse crescimento, já se pode dizer que de cada três lares, no Brasil, um utiliza esses produtos.

Mas o que é marca própria? Segundo a Associação Brasileira de Marcas Próprias e Terceirização (ABMAPRO): “Marca Própria é todo serviço ou produto fabricado, beneficiado, processado ou embalado para uma organização que detém o controle e a distribuição desta marca”, que pode levar, ou não, o nome desse distribuidor ou revendedor.

Desde 2015, o Assaí oferece a **linha Chef** de produtos premium, fabricada pelos principais fornecedores do atacadista. São 13 itens diversos, na área de alimentação, que facilitam a vida dos profissionais de cozinha, do comerciante que busca ampliar o valor agregado de suas vendas e também do consumidor final, que pode preparar em casa receitas mais elaboradas.

COZINHA E SALÃO

São várias opções, como anéis de cebola empanados, batata palito pré-frita, polenta palito, legumes e pão de queijo congelados, mistura para preparo de pão francês, dentre outras, tudo em embalagens econômicas para movimentar a cozinha.

Há também opções de sachês para consumo direto dos clientes: ketchup e mostarda; sal refinado; adoçante e palito de dente; dentre muitos outros produtos de boa qualidade.

PARCEIRO DO SEU NEGÓCIO

A proposta do Assaí é ser o estoque da pequena empresa, um local em que o cliente empreendedor possa fazer a reposição diária de suas vendas sem a necessidade de compras para longos períodos. A rede atende desde o pequeno e médio comerciante, transformadores (donos de lanchonetes, restaurantes, pizzarias e quiosques), revendedores, utilizadores (igrejas, quartéis), até o consumidor final, que busca economia nas compras de grandes volumes. ▲

Protex[®]

Elimina **99,9%** das bactérias
e o vírus da **COVID-19***



**Garanta essa
proteção na sua loja!**

*Lavando as mãos com sabonete por 40 segundos

Delivery NO CENTRO DAS ATENÇÕES

Confira como garantir mais qualidade e bem-estar para que motoboys e bikeboys executem as entregas com menos riscos

O serviço de entrega em domicílio, feito por *motoboy* ou *bikeboy* cresce exponencialmente no Brasil com a evolução do sistema *delivery*. Bares, restaurantes e lanchonetes estão entre os principais negócios que contratam profissionais nessa área para atender à forte alta de pedidos de alimentação para consumo em casa. Nesse cenário, a equação *horas de trabalho versus custos e renda* é determinante no negócio, tanto para o empreendedor como para o entregador.

O pequeno empreendedor precisa dessa parceria para operar, com qualidade, a entrega das vendas. E deve priorizar o equilíbrio e os cuidados com quem realiza a entrega – um elo importante no atendimento ao cliente. O entregador, por sua vez, tem nessa atividade sua fonte de renda, atrelada, em geral, ao volume de entregas. E nela está, mais do que nunca, exposto a riscos e custos com manutenção e saúde. >>

O QUE FAZER PARA MINIMIZAR RISCOS?



Simular prazos de produção e tempo de deslocamento e entrega em diferentes regiões da cidade antes de definir o cronograma ideal



Garantir que o ciclo de produção e *delivery* seja seguro para todas as partes, sem que recaia sobre o entregador a tarefa de evitar atrasos com mais velocidade e riscos no trânsito



Observar carga horária e condições adequadas de trabalho para quem vai operar as entregas



Avaliar toda semana se o sistema adotado está funcionando e ajustá-lo quando preciso





PERDIGÃO
NABRASA

**MANDA
BRASA!**

TUDO VIRA CHURRASCO
COM PERDIGÃO NA BRASA.





Requisitos

BIKEBOY

Ainda sem regulamentação específica para a atividade, o bikeboy deve seguir o que a legislação prevê para ciclistas:

Usar equipamentos obrigatórios:

- Sinalização noturna dianteira, traseira, lateral e nos pedais; retrovisor no lado esquerdo; capacete;
- Informar-se na prefeitura sobre regulamentação local para a atividade.

MOTOBOY

Para exercer a atividade, o profissional deve seguir a Resolução 356 do Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN):

- Ter mais de 21 anos;
- Ser habilitado para atuar com motofrete;
- Ter CNH na categoria A no mínimo há dois anos;
- Ter formação* especializada e certificada na atividade;
- Ter veículo (moto) com documentação regularizada, incluindo: placa vermelha de atividade comercial; alterar categoria de particular para aluguel; alterar espécie de passageiro para carga;
- Usar equipamentos obrigatórios: colete refletivo; protetor de pernas; antena corta-pipas; baú com identificação e faixa refletiva.

** A preparação deve ser feita em um Centro de Formação de Condutores (CFC) e, entre taxas e o valor do curso, o total investido será perto de R\$ 1 mil reais*

FUNCIONÁRIO OU AUTÔNOMO

Para Alessandra Almeida, consultora do Sebrae-PR, é essencial selecionar com cuidado os entregadores e definir se serão contratados de forma direta (com registro formal em carteira) ou via empresa especializada, cooperativas ou autônomos. “É primordial que o profissional atue com segurança no trânsito e que exista sempre um alinhamento entre a empresa e o funcionário ou prestador de serviço, já que esse entregador estará representando a imagem do seu negócio para o cliente”, observa.

EXAUSTIVO

“Uma pessoa que fica seis ou oito horas sobre uma moto está mais exposta a riscos de acidentes. A atenção ao longo de uma extensa jornada fica prejudicada e a fadiga impactará diretamente na sua segurança, afetando o comportamento desse profissional em razão do desgaste físico e mental sofrido”, alerta Caçan Jurê Cordeiro Silvanio, Coordenador de Planejamento da Escola Pública de Trânsito de Curitiba (EPTran). 🍌



Experimente a linha iogurte Nestlé® Grego

Você vai se apaixonar!



O iogurte Nestlé® Grego está com uma textura muito, muito mais cremosa. *Fonte de cálcio, em cinco sabores incríveis!

Nestlé
GREGO

Não contém glúten. Imagens ilustrativas. *Se comparado com a fórmula anterior.

Seu cliente está satisfeito?

São muitos os ingredientes que compõem a receita de um negócio bem-sucedido, mas ter um cliente feliz está no topo das prioridades de quem empreende



É possível medir a satisfação do cliente e saber se a empresa está no caminho certo dos bons resultados, com poucos recursos? Primeiro de tudo, é importante se relacionar com o cliente, ouvir o que ele tem a dizer.

“O comportamento do consumidor é a espinha dorsal de qualquer projeto, marca ou empresa”, explica Gabriel Rossi, pesquisador de marketing pela ESPM e palestrante especializado em comportamento de consumo. Para ele, entender o que quer, como se comporta e o que pensa o consumidor ajuda a ser relevante no mercado, manter-se firme no negócio e diferenciar-se da concorrência vendendo mais.

O OLHO DO DONO...

De acordo com Rossi, pequenos e médios empresários têm uma vantagem em comparação às grandes empresas: eles podem conversar diretamente com seu público para saber as necessidades e as preferências do seu cliente. Isso permite ter uma noção diária do que está acontecendo, se a percepção é boa ou ruim. “O consumidor é sempre uma bússola para qualquer negócio”, reforça.

COMO MEDIR DE MANEIRA DIRETA:

- Conversar com o cliente é o primeiro passo, seja presencialmente, por telefone, e-mail ou mensagem direta no celular.
- Ter canais apropriados para colher as impressões e as opiniões dos clientes (redes sociais, e-mail, linha telefônica, atendimento no espaço físico ou até mesmo por meio de questionários pós-compra) estimula-os a falar o que realmente querem.
- Entregadores, atendentes, vendedores etc são pontos importantes de contato com o cliente. É comum que elogios ou reclamações sejam transmitidos mais a eles do que à própria empresa. Converse regularmente com cada um para entender melhor o que escutam e para que eles possam receber treinamento sobre como se comunicar de maneira adequada.
- Faça uma pesquisa (direta, impressa ou on-line) com a seguinte questão: “Como você avalia sua experiência com nosso produto/serviço (0 a 10)?” ou “Você recomendaria nosso produto/serviço a um amigo? Por quê?”

Um estudo da Helpscout descobriu que:

80% das empresas acreditam que oferecem o melhor para o consumidor

Apenas **8%** dos clientes concordam com essa afirmação



COLETA DE DADOS

Além de ter uma escuta ativa, é importante tomar nota para, depois de um tempo, poder observar com mais precisão. Às vezes, grandes elogios ou grandes reclamações podem impressionar, mas não irão representar o todo do seu negócio.

Apresentamos abaixo uma sugestão de tópicos para medir a satisfação, mas cada empreendedor saberá avaliar o que faz mais sentido para o seu negócio.

- ✓ Pontos positivos
- ✓ Pontos negativos
- ✓ Sugestões
- ✓ Nota de satisfação (0 a 10)

TAXA DE SATISFAÇÃO EM UMA ESCALA DE 0 A 10:



DE 0 A 6

tendem a ter mais críticas que elogios. São detratores.

DE 7 A 8

estão satisfeitos, mas acham que algo pode melhorar. São neutros.

9 OU 10

amam seu produto, falam bem. São promotores.

COMO MEDIR DE MANEIRA INDIRETA:

- Observe o comportamento dos seguidores nas redes sociais da sua empresa ou negócio, observe quais fotos foram mais curtidas e os comentários feitos nos posts e mensagens;
- Pesquise o mercado e a concorrência para observar a tendência e prever o comportamento dos consumidores;
- Anote, no dia a dia, o total de clientes atendidos e quantos voltam a comprar. Quando retornam, observe que produtos, sabores ou tipo de atendimento preferem.

ATENÇÃO

Nunca deixe de responder a uma interação, seja ela positiva ou negativa. Afinal, nenhum cliente ficará feliz se tiver a impressão de que sua opinião foi ignorada.

IMPACTO DO boca a boca

Um cliente satisfeito divulga que gostou para quatro a seis pessoas, em média

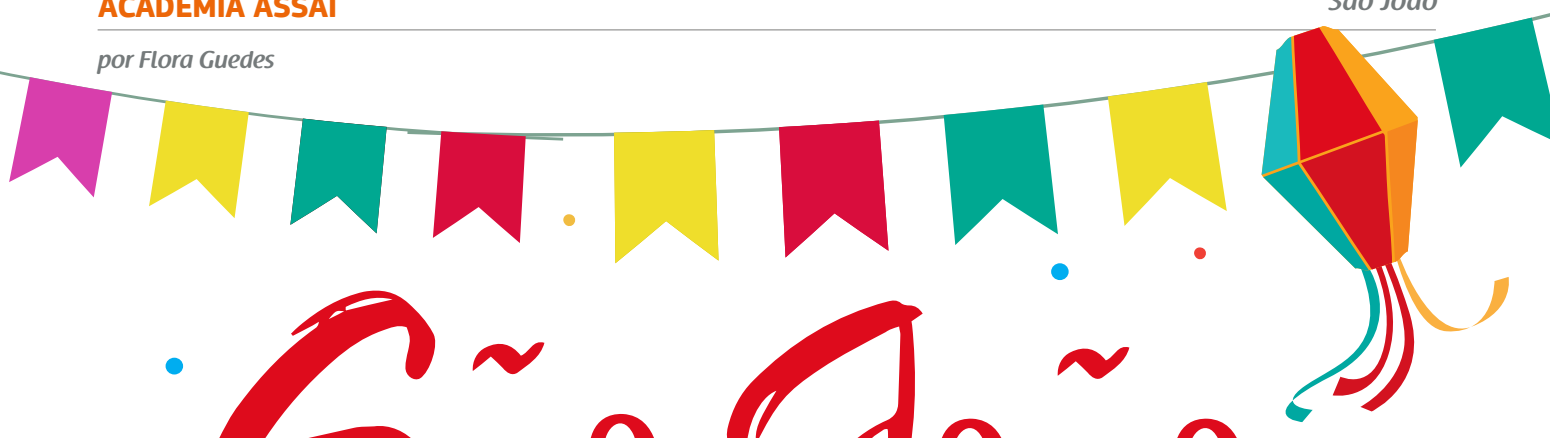
Um cliente insatisfeito comenta e critica com nove a 15 pessoas

20% a 50% das compras resultam de recomendações boca a boca

Boca a boca gera duas vezes mais vendas do que a publicidade paga

92% dos consumidores confiam quando um amigo ou familiar recomenda

58% compartilham experiências de consumo e pedem opinião de amigos nas redes sociais



São João:

prepare-se e aqueça as vendas!

É hora de se planejar para oferecer aos clientes desde produtos até experiências temáticas que podem aumentar as vendas neste período do ano

Dependendo do segmento de negócios, datas comemorativas caem como luva para aumentar as vendas. O ciclo junino é uma excelente oportunidade para isso, especialmente para quem vende algum tipo de alimento. Agora é o momento certo de ir se preparando para caprichar nas referências temáticas e oferecer diferenciais, seja no *delivery* ou no ponto fixo. Vale tudo para reforçar a alegria dos clientes.

COMUNICAÇÃO ATRATIVA

Segundo o analista do Sebrae/PE, Vitor Abreu, se o empreendedor tem um negócio que se relaciona com São João, já pode desenvolver uma comunicação atrativa e explorar diversos canais de contato e venda com o cliente.

“Se puder investir um pouco mais, reforce nas redes sociais a divulgação do seu negócio com produção de imagens, bons conteúdos e estratégias como sorteios, brindes e *posts* patrocinados”, explica Vitor. Caso conheça um microinfluenciador na sua região, ofereça alguma parceria na divulgação, sugerindo histórias e curiosidades sobre o São João associadas ao produto. Contatos por WhastApp com a rede de clientes informando as novidades também ajudam, sem custo adicional algum. >>

ATENÇÃO

Crie promoções e deixe claros os diferenciais do produto, destacando qualidade, exclusividade e originalidade

PARA CADA MÃE, MIL FORMAS DE PRESENTEAR

Explore, na Academia Assai,
novas possibilidades de vender
e surpreender no Dia das Mães.

ACESSE

WWW.
ACADEMIAASSAI
COM.BR

E COMECE AGORA MESMO!



APOIO:



REALIZAÇÃO:



Comidas típicas

A tradição nas festas de Santo Antônio, São João, São Pedro está associada à comida e a pratos à base de milho e de ingredientes como mandioca, coco e amendoim.



Crie um cardápio robusto, incluindo opções regionais e de dar “água na boca” com: pamonha, canjica, cocada, arroz-doce, milho assado, pé de moleque, paçoca, cuscuz, curau, doce de abóbora, cajuzinho, tapioca, baba de moça, licor, quentão, cachorro-quente e escondidinho de carne seca ou queijo coalho como opções.



Se você está na região Sul, adicione opções de pratos com pinhão e chocolate quente e, nos estados do Centro-Oeste, incremente com a famosa Sopa Paraguaia, torta de farinha de milho e queijo.

PROMOÇÕES

Amplie as estratégias de vendas com ações promocionais que podem ajudar a atrair as pessoas que ainda não conhecem seu negócio. Nesse caso, deve estar no radar do empreendedor ofertar descontos, sorteios, combos e parcerias.

KITS PERSONALIZADOS

Estude o seu público para saber como compor os kits juninos. Pode ser uma pequena ceia com opções doces e salgadas, ou um combo doce que inclui uma variedade de bolos e guloseimas típicas dessa época do ano. É possível preparar os kits ainda nos tamanhos individual (pequeno), casal (médio) ou família (grande), usando até mesmo cestos ou o chapéu de palha como suporte.

FESTA NO VISUAL

Vale investir em materiais de baixo custo, mas que dão todo o clima da festa, com tecidos de juta e chita, embalagens e decorações com bandeirinhas, balões, fitas coloridas e até EVA ou papel para compor. Chapéus de palha podem servir como item de decoração e como potinhos para as guloseimas. Flores, fitas e cones coloridos para as pipocas também podem entrar nessa lista. Veja o que é financeiramente viável, como brinde ou até mesmo adicionados por uma taxa extra, como bonequinhos de pano ou palha, guardanapos de tecido e acessórios para seu cliente montar a festa em casa. 🌈





Passaí que é mais

Vantagem!

Passaí Créd é o cartão do Assaí Atacadista.

Com o cartão Passaí, além de pagar preço de atacado a partir de 1 unidade¹, você tem acesso a benefícios e vantagens exclusivas!

Quer economizar? **Passaí!**



50% de desconto em cinemas e teatros²



Até 40 dias para pagar suas compras³



Parcelamento de Fatura



Você pode parcelar sua fatura atual e saber exatamente quanto vai pagar por mês⁴



PEÇA JÁ O SEU*!

Na loja Assaí mais próxima ou pelo site: assaí.com.br/passai

*Sujeito a análise.

¹ Nas lojas ASSAÍ, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas lojas Assaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em passai.com.br. ² Consulte prazo de validade, condições e parceiros credenciados das promoções de 50% de desconto no regulamento disponível em itaucard.com.br/beneficios. ³ Prazo varia conforme a data da compra, considerando-se a data de fechamento e pagamento da fatura. ⁴ Sujeita a incidência de encargos (juros e IOF). Consulte condições previamente à contratação.



Controle seu lixo e economize mais!

Medidas simples no dia a dia evitam desperdício, reduzem gastos, geram economia no negócio e refletem no meio ambiente

Observe: a frase é clássica – Na natureza nada se perde, tudo se transforma. Não existe desperdício, tudo pode ser parte de um novo ciclo, reutilizado, reprocessado. Em ambientes como os de restaurantes, lanchonetes, padarias, pizzarias e pequenos negócios do gênero, um olhar detalhado para essa parte da operação pode significar muita economia e melhor desempenho no dia a dia.

Fotos: Shutterstock



OBSERVE O SEU LIXO E FAÇA ADAPTAÇÕES NA COZINHA:

"Debruçar o olhar" sobre o lixo do estabelecimento é o primeiro passo para reduzi-lo, defende Kallel Kopp, diretor e cofundador da assessoria de sustentabilidade Neutralize. "Separe e mantenha todo o material reservado por uma semana. Quando guardar esse lixo, você saberá o tamanho do problema e as soluções necessárias para resolver", indica o especialista, que é também embaixador do Instituto Lixo Zero Brasil.

De maneira prática e direta, ele lista o passo a passo de como empreendimentos que querem reduzir o lixo podem começar a diminuir o impacto dessa parte da operação no negócio, com efeitos até na redução de gastos.

RESTAURANTE LIXO ZERO

Um dos primeiros restaurantes "lixo zero" do país começou a funcionar em 2015 com medidas práticas. A Casa Origem, de Florianópolis, optou por embalagens de papel (sem película de plástico) e de fibra de trigo como alternativas mais sustentáveis. Fez parceria com empresa especializada e destina seus resíduos orgânicos para compostagem, algo como 8 kg por semana, que lhe rendem R\$ 0,73 por kg. Atualmente, o negócio consegue gerar 91% menos resíduos que no início das atividades. >>



USA MUITO ISOPOR?

Troque por embalagens de papel ou material reciclável.

SOBRA MUITA COMIDA NO PRATO DO CLIENTE?

Reduza as porções em até 30% e observe quando se dá a estabilidade do consumo.



DESCARTA APARAS DE CARNE, CASCAS DE LEGUMES E VERDURAS?

Transforme em caldo e molhos para usar nas receitas.

EVITE OFERECER SACOLAS PLÁSTICAS PARA O CLIENTE

Incentive que ele traga a própria sacola.



PORCIONE GUARDANAPOS EM QUANTIDADE SUFICIENTE

para uso individual no local.

INFORME AO CLIENTE

Embalagens sustentáveis, como as de papel, são até 1.000% mais caras que as de plástico e isopor (custam, em média, R\$ 2,00, contra R\$ 0,15 do isopor). Joana Câmara, da Casa Origem, ressalta que o empreendedor não deve ter medo de dividir esse custo com o cliente e informá-lo: "Diga a ele por que está fazendo a troca. É do interesse dele também gerar menos danos ao meio ambiente. Devemos sensibilizar os clientes sobre isso".

PRODUÇÃO DE LIXO

O Brasil é o campeão na América Latina na geração de resíduos sólidos por ano: são 79 milhões de toneladas, de acordo com o último levantamento da Associação Brasileira de Limpeza Pública e Resíduos Especiais (Abrelpe), número que representa 40% do lixo gerado na região, incluindo Caribe. 🌱

COMO OBTER A CERTIFICAÇÃO LIXO ZERO?

Empresas que usam as melhores práticas podem requerer a certificação pelo Instituto Lixo Zero Brasil. São quatro passos:

- 1 Aplicar-se no processo, com informações da empresa;
- 2 Incluir dados relativos à geração de resíduos no estabelecimento;
- 3 Passar pela auditoria do Instituto;
- 4 Aguardar a certificação, após todas as etapas serem cumpridas.

Mais detalhes no site
certificacaolixozero.com.br.

Foto: Divulgação

DIANTE DO RESÍDUO RESERVADO QUE FOI GERADO, SEPRE TUDO EM TRÊS CATEGORIAS, FAÇA PARCERIAS E ENCAMINHE SOLUÇÕES:



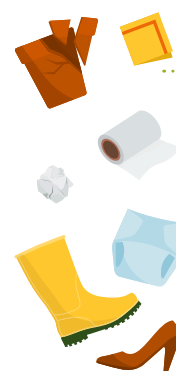
ORGÂNICO (restos de alimentos)

Pode ir para uma empresa de compostagem, que o transforma em adubo.



RECICLÁVEL (papel, vidro, embalagens de alumínio, plástico e até óleo de cozinha)

Pode ser destinado a serviços de coleta, tratadores de resíduos e reprocessados, como óleo transformado em detergente ou sabão.



REJEITOS (materiais de difícil reciclagem, como isopor, guardanapo, papel higiênico)

Encaminhados para o lixo comum, destinados a aterros.



A GRANO ESTÁ DE CARA NOVA!



Chegaram as novas embalagens, mais coloridas e vibrantes.
E o melhor disso tudo é que os vegetais continuam com
a mesma qualidade e praticidade que vocês já conhecem.

www.grano.com.br



@grano.congelados



@grano.congelados



granocongelados



ASSAÍ.
VALORES QUE
SE RENOVAM
TODOS OS DIAS.



UM GIGANTE EM ESTRUTURA

Passam por nossas lojas **30 milhões de clientes por mês**.

185 lojas pelo Brasil em 23 estados, alcançando mais de 100 cidades.

Uma das 10 maiores empresas empregadoras do Brasil com mais de 50 mil colaboradores.

17ª colocação entre os maiores faturamentos em receitas líquidas do Brasil

UM GIGANTE EM RECONHECIMENTO

Interbrand 2020

As 25 Marcas Brasileiras Mais Valiosas

19ª posição com valor de marca de R\$ 580 milhões

Empresas Mais Estadão 2020

- 1º lugar no ranking Eficiência no Setor Varejo
- 2º lugar nas categorias Maior Impacto Econômico e Destaque da Região Sudeste

Consumidor Moderno 2020

Empresa que Mais Respeita o Consumidor na categoria Atacado

IBEAR FIA 2020

Prêmio Excelência em Varejo no Segmento Atacado pelo 2º ano consecutivo - O Atacadista mais admirado do Brasil

Melhores e Maiores Revista Exame 2020

Empresa Mais Admirada do Brasil eleita pelo voto popular

Datafolha 2020

O melhor de São Paulo Serviços

O Cash and Carry mais lembrado pelos paulistanos pelo 5º ano consecutivo

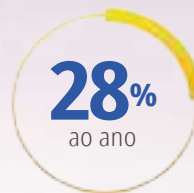
Prêmio Reclame AQUI 2020

Eleita pelo voto popular a Melhor Empresa de Atendimento ao Cliente no Segmento Supermercados e Atacados pelo 2º ano consecutivo

Consumidor Moderno 2019

Empresa da Década

UM GIGANTE EM CRESCIMENTO



crescimento anual na última década



inauguradas nos últimos 10 anos

UM GIGANTE EM PROPÓSITOS

Universidade Assaí

Mais de **3.600 cursos** de qualificação para colaboradores.

Academia Assaí Bons Negócios

Capacitação de micro e pequenos empreendedores com cursos 100% on-line e gratuitos.

Construções ecoeficientes. Investimento em energias renováveis. Estação de Reciclagem, coletores de pilhas, baterias e lâmpadas.

Mais de 2,5 milhões de refeições doadas em um ano.

Patrocínio de eventos de todas as regiões do país.

- Brasileiro 2021
- Copa do Nordeste 2021
- Paulistão Masculino 2021
- Paulistão Feminino 2021



por Jessica Krieger e Pricilla Back

Mãe e filhas no comando

Família usa auxílio emergencial para realizar sonho de ter o próprio negócio e multiplica o dinheiro em plena pandemia

Imagine transformar R\$ 600 em R\$ 6 mil. E em plena pandemia! Parece impossível, mas foi isso que uma família de Araguaína, no Tocantins, conseguiu realizar. Desempregada há cinco anos, Maria Celia Sousa trabalhava fazendo bicos e faxinas, sem renda fixa. Com a pandemia, as três filhas - Eliane de Sousa Lima, Helionicy de Sousa Lima e Hellyorranny de Sousa Macedo - também perderam o emprego.

O auxílio emergencial veio como uma luz no fim do túnel para esta mãe que tinha o sonho de abrir o próprio negócio. A experiência de anos trabalhando como cozinheira não deixou dúvidas: a empreitada seria no ramo de alimentação. Mas, com a pandemia, teria de ser *delivery*. Celia chamou as três filhas para conversar e perguntou se elas queriam embarcar nessa jornada juntas. Assim, surgiu o negócio Marmitex das Meninas.

"Eu sempre tive o sonho de ter meu próprio restaurante e trabalhar para mim mesma. Quando surgiu o auxílio emergencial, foi uma luz que Deus me deu. Disse para minhas filhas: 'Vamos multiplicar esse dinheiro', e elas aceitaram. Foi quando a gente correu atrás; tivemos atitude e compramos os ingredientes para produzir as primeiras marmitas", conta Maria Celia.



👉 Celia e as filhas Helionicy, Hellyorranny e Eliane

Fotos: Divulgação / Marmitex das Meninas

EMPREENDEDORISMO *feminino*

O negócio Marmitex das Meninas começou na sala da casa da família, com mãe e filhas juntas trabalhando seis dias por semana. Cada uma realiza uma atividade, dividindo as tarefas entre cozinha, a cargo de Maria Celia, compras, atendimento, organização das marmitas e das entregas, sob os cuidados das filhas.

O negócio cresceu e, agora, conta também com dois funcionários: uma auxiliar de cozinha e um entregador. As meninas já chegaram a vender até 60 marmitas por dia e conquistaram um faturamento bruto mensal de R\$ 6 mil.

O próximo passo é investir na ampliação do negócio e realizar outro sonho da empreendedora: transformar a casa em um restaurante com atendimento ao público. “Eu quero dar o melhor para os meus clientes e o melhor é o meu restaurante. Creio que vai dar certo, Deus vai me ajudar”, conclui. >>



▲ A empreendedora Maria Celia de Sousa aproveitou a pandemia para criar o próprio negócio





Equipe do Marmitex das Meninas

CLIENTES AO ALCANCE DAS MÃOS

Maria Celia e as filhas começaram atendendo clientes conhecidos nas regiões mais próximas, via WhatsApp e ligações no celular. Criaram página em redes sociais, como Instagram, e foram apresentando o cardápio diariamente. O sucesso veio com os próprios clientes recomendando a comida delas, levando à expansão das entregas em toda a cidade. “Muitos clientes nos ajudam a divulgar também, eles mesmos postam em suas redes”, conta Celia.

Atualmente, o fluxo de comunicação é constante, com contatos e publicações diárias para divulgar o cardápio, além de envio de mensagens com as opções do dia diretamente aos clientes. O atendimento também é personalizado, garantindo opções para quem tem restrição alimentar, com porções com redução de sal, sem carboidrato ou cardápio *fit* para quem está de dieta. 🍌



Maria Celia de Sousa

Proprietária do Marmitex das Meninas

saiba mais

📷 marmitex_das_meninas



DICAS de vendas



Atendimento de excelência:

simpatia, cuidado no preparo, boa apresentação das embalagens



Flexibilidade e personalização:

(opções fit, com restrição de sal, sem carboidratos etc)



Cardápio variado:

5 a 8 opções por dia



Ingredientes de qualidade:

proteínas, legumes, verduras e massas



Agilidade na entrega:

15 a 30 minutos, sempre combinada com os clientes

MARMITEX DAS MENINAS EM NÚMEROS

● Produção semanal:

170 marmitas, em média

● Duas faixas de preço:

R\$ 8,00 e R\$ 10,00 (duas opções de carnes)

● Dias de maior movimento:

segunda-feira, sexta-feira e sábado

● Bairros atendidos:

30 setores, em toda Araguaína

● Entregas:

feitas por ordem dos pedidos e divididas por regiões

● Melhor período de faturamento:

início do mês, até o dia 10

● Pratos mais pedidos:

costela com mandioca, frango assado e assado de panela

CUIDAR É



ESSENCIAL

AZULIM

**LINHA AZULIM ZEROBAC
MATA O VÍRUS DA COVID-19.**



ABERTOS PRO MELHOR



Variedade de produtos, presente



em todas as ocasiões do seu dia.



WEBSÉRIE

< SUPERANDO DESAFIOS

Série especial de vídeos para ajudar os(as) empreendedores(as) a enfrentarem o momento atual, com dicas, ideias, ferramentas e, ainda, orientações importantes sobre os devidos cuidados para superar os desafios atuais. Conteúdo sobre higiene, prevenção, novas formas de vendas, microcrédito e muito mais!



ACADEMIA ASSAÍ – WEBSÉRIE

VALOR: **gratuito**

INFORMAÇÕES: <https://bit.ly/2O9pj5S>

PODCAST ACADEMIA NEGÓCIO EM DIA

> NOVOS CICLOS EXIGEM UM BOM PLANEJAMENTO - EPISÓDIO 30

Bate-papo descontraído com a consultora em *self-service* e especialista na implantação de novos negócios e estruturação de processos, **Adriana Furquim**.

O tema gira em torno da importância em se identificar e estabelecer metas e objetivos, planejando em curto, médio e longo prazos. A conversa esclarece quais são as sete perguntas fundamentais do planejamento. Você ainda não conhece? Escute nas principais plataformas de podcasts!



ACADEMIA ASSAÍ – PODCAST

VALOR: **gratuito**

CANAIS: **Principais plataformas** - Deezer, Spotify, Google Podcasts, dentre outros



CURSO ON-LINE

< TODOS PODEM EMPREENDER

Estudar, planejar e inovar são processos que podem transformar diversas ideias e incentivar para tirá-las do papel. Identificar as oportunidades e ameaças e ter coragem para enfrentar os desafios podem transformar sua história e seu legado. Empreender é para todos e nós damos uma mãozinha para que você se prepare para abrir o seu negócio.



ACADEMIA ASSAÍ – WEBSÉRIE

VALOR: **gratuito**

INFORMAÇÕES: <https://bit.ly/2O9pj5S>



GESTÃO DA GASTRONOMIA

Autor: Roberto Magno Meira Braga
Editora: Senac

Por meio de um texto prático, dividido em seis capítulos ('Conceitos de custo'; 'Preparando as informações para o custo'; 'Cálculo do custo total'; 'Formação de preços'; 'Gerenciando o lucro'; 'Planejamento para o lucro'), ilustrados por várias tabelas importantes para a implantação das técnicas explicadas, o autor procura orientar os pequenos e médios empresários do ramo da gastronomia na formação dos custos de seus restaurantes.



400 g: TÉCNICAS DE COZINHA

Autores: Betty Kövesi, Carlos Siffert, Carole Crema, Gabriela Martinoli
Editora: IBEP - SP

Uma das principais obras de referência nos estudos de gastronomia volta ao mercado com nova edição atualizada, além de capa e projeto gráfico inéditos. Este é um dos livros de técnicas culinárias mais completos do Brasil. Escrito por quatro profissionais renomados, une teoria e prática e conta com mais de 300 receitas de molhos, sopas, saladas, acompanhamentos, carnes, panificação e confeitaria.



PRIMEIRA MESA

Disponível para Android e IOS



O *software* traz uma proposta inovadora para ajudar os restaurantes a aumentarem o fluxo de clientes nos primeiros horários de funcionamento. Escolhendo a partir de uma lista de restaurantes disponíveis em sua região, dentro dos horários elegíveis, o cliente paga um voucher de R\$ 12 ou R\$ 18, e reserva uma mesa para até seis pessoas, com direito a 50% de desconto. Por mais que o desconto pareça alto, essa é maneira que tem funcionado para atrair público e evitar horas ociosas no restaurante.

ANSWERTHEPUBLIC.COM

Site



Quem movimenta as próprias redes sociais sabe que posts que trazem um bom conteúdo, além de produto e preço, são os que têm mais interação. Nem sempre é fácil pensar em assuntos para alimentar as redes, mas existem algumas boas ferramentas como o site *answerthepublic.com*. Basta digitar uma palavra relacionada ao seu negócio, como "trufa", "pizza", "detox" etc. A resposta será uma lista das perguntas mais frequentes sobre o tema na rede. Isso vai lhe dar várias ideias para produzir o conteúdo e também para entender o interesse dos clientes.

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

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

Assaí Maceió

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

AMAZONAS

Assaí Manaus

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

Assaí Manaus II

Av. Ephigênio Salles, 2.045 - Aleixo
Tel.: (92) 3643-0600 / 3643-0602

BAHIA

Assaí Calçada

Rua Luiz Maria, s/n (Calçada) - Salvador
Tel.: (71) 3316-8750 / 3316-8751

Assaí Camaçari Jorge Amado

Av. Jorge Amado, s/n - Jardim Limoeiro
Tel.: (71) 3454-0250 / 3454-0251

Assaí Feira de Santana

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

Assaí Guanambi

BR 030, km 06 (próximo ao aeroporto),
Bairro São Sebastião
Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

Assaí Ilhéus

Estrada Una-Ilhéus, 222
(São Francisco) - Ilhéus/BA
Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

Assaí Itapetinga

Rodovia BA 263 - Recanto da Colina
(Em frente à UESB) - Itapetinga
Tel.: (77) 3262-3500 / 3262-3501

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

Assaí Lauro de Freitas

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

Assaí Mussurunga

R. Prof. Plínio Garcez de Sena, 1.240
Mussurunga II - Salvador
Tel.: (71) 3612-6300

Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), s/n - 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 Salvador Golf Club

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

Assaí Senhor Do Bonfim

BR 407 - Sentido Capim Grosso (próx. à
entrada de Umburanas) - Senhor do Bonfim
Tel.: (74) 3542-4900 / 3542-4901

Assaí Serrinha

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

Assaí Vitória da Conquista

Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste, s/n
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes

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

Assaí Caucaia

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

Assaí Fortaleza BR116 - Messejana

BR 116, km 04, próx. à Av. Oliveira Paiva
Cidade dos Funcionários - Fortaleza
Tel.: (85) 3251-4700 / 3251-4701

Assaí Iguatu

Avenida Perimetral, 611 (Areias) - Iguatu
Tel.: (88) 3566-7900 / 3566-7901

Assaí Juazeiro do Norte

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

Assaí Maracanaú

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

Assaí Parangaba

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

Assaí Sobral

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

Assaí Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL

Assaí Brasília Sul

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

Assaí Ceilândia

Setor M Qnm 11 - Mezanino - Brasília
Tel.: (61) 3372-8112 / 3373-6024

Assaí Taguatinga

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

GOIÁS

Assaí Anápolis

Av. Universitária, 765 - Anápolis
Tel.: (062) 3310-8700 / 3310-8701

Assaí Goiânia Buriti

Av. Padre Orlando Moraes, s/n - Goiânia
Tel.: (62) 3280-7205 / 3280-7156

Assaí Goiânia Independência

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

Assaí Goiânia Perimetral

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

Assaí Goiânia Av. T9

Av. T-9, s/n - Jardim Europa
(próximo ao Terminal Bandeira) - Goiânia
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
Valparaíso de Goiás
Tel.: (61) 3669-9850 / 3669-9851

MARANHÃO

Assaí Imperatriz

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

Assaí São Luís Guajajaras

Av. Guajajaras, 06 (São Bernardo) - São Luís
Tel.: (98) 3133-6566 / 3133-6567

Assaí São Luís Turu

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

MATO GROSSO

Assaí Cuiabá

Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875 - Coxipó
Tel.: (65) 3667-9287 / 3667-4850

Assaí Rondonópolis

Av. Presidente Médici, 4.269 - Rondonópolis
Tel.: (66) 3425-2167 / 3425-2171

**É NESCAU,
OU NESCAU!**



**MUITO MAIS SABOR DE
CHOCOLATE**
EM UM COPO DE LEITE

Assaí Sinop

Avenida dos Jacarandas, 4.030 Qd. 19 - Lt 999 - Setor Industrial Norte. Sinop, Mato Grosso
Tel.: (66) 3511-6900

Assaí Várzea Grande

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

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Campo Grande

Av. Fábio Zahran, 7.919 - Vila Carvalho
Tel.: (67) 3342-6665 / 3342-6850

Assaí Campo Grande Aeroporto

Av. Duque de Caxias, 3.200 - Campo Grande
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, 785 - Terra Roxa
Tel.: (67) 3416-2500 / 3416-2501

MINAS GERAIS

Assaí Contagem

Av. João César de Oliveira 4.321
Tel.: (31) 3198-3100 / 3198-3101

Assaí Uberlândia

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

PARÁ

Assaí Ananindeua

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

Assaí Belém

Av. Independência com Rodovia Mário Covas Coqueiro - Belém
Tel.: (91) 3284-1551

Assaí Castanhal

(BR 316) Av. Pres. Getúlio Vargas, 5.600
Tel.: (91) 3412-4650 / 3412-4651

Assaí Parauapebas

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

Assaí Santarém

Av. Engenheiro Fernando Guillhon, s/n (Santarenzinho) - Santarém
Tel.: (93) 3524-7900 / 3524-7901

PARAÍBA

Assaí Campina Grande

Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade
Tel.: (83) 3331-3507 / 3331-1984

Assaí João Pessoa

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

PARANÁ

Assaí Curitiba

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

Assaí Curitiba JK

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

Assaí Londrina

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

Assaí Londrina II

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

Assaí Maringá

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

PERNAMBUCO

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) 3721-9597 / 3721-8591

Assaí Caruaru II

Av. João de Barros, s/n (Quadra 13) - Caruaru
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. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2.180 - Recife
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 / 3437-8702

Assaí Serra Talhada

Av. Waldemar Ignácio de Oliveira, s/n Pernambuco
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

PIAUÍ

Assaí Parnaíba

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

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

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 Bangu

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

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. Arthur Bernardes - Trevo do Índio (Acesso à Rod. Mário Covas) - Campos dos Goytacazes
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

Assaí Campo Grande

Estrada do Mendanha, 3.457
Tel.: (21) 3406-6968 / 3406-3811

Assaí Ceasa

Av. Brasil, 19.001 - Irajá
Tel.: (21) 2471-2029 / 2471-2169

Assaí Cesário de Melo

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assaí Freguesia

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

Assaí Ilha do Governador

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

Assaí Méier

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

Assaí Nilópolis

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

Assaí Niterói

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

Mondial,
a escolha
inteligente

emondial.com.br
f i y /mondialbr



A GENTE AJUDA
A CUIDAR DE VOCÊ
E DA SUA CASA.

**Batedeira
Prática 400 W Black**

- 400 W
- 3 velocidades + turbo
- 1 par de batedores em aço inox
- Tigela grande de 3,6 L



**Prancha Alisadora
Tourmaline Íon Plus**

- Wet & Dry - Alisa cabelos secos e úmidos
- Revestimento cerâmico



**Ventilador Máxi
Power 40 cm**

- 6 pás
- 140 W - vento forte
- Uso em mesa e parede



**Cortador de Cabelos
Hair Stylo CR7**

- Lâmina em inox
- 4 pentes de corte
- Pente de barbeiro
- Tesoura
- Óleo de manutenção
- Escova de limpeza
- Alavanca de ajuste de altura do corte



8 PÁS
O 1º DO BRASIL

**VTX Super
Turbo**

- 140 W - Muito mais vento
- Grande vazão de ar
- Hélice de 8 pás 20% mais vento



**Liquidificador
L550-W**

- 2 velocidades
- Guarda-fios com encaixe



MONDIAL
ELETRODOMÉSTICOS

Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Petrópolis

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

Assaí Pilares

Av. Dom Hélder Câmara, 6.350 - Pilares
Tel.: (21) 3315-7200

Assaí Rio Dutra

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

Assaí Sabão Português

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

Assaí Santa Cruz

Av. Padre Guilherme Decaminada, 2.385 (Santa Cruz) Rio de Janeiro
Tel.: (21) 3198-1950 / (21) 3198-1951

Assaí Tijuca

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

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Natal

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

Assaí São Gonçalo do Amarante

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

RONDÔNIA

Assaí Porto Velho

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

RORAIMA

Assaí Boa Vista

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

SÃO PAULO

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 - Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4790-6092 / 4790-610

Assaí Suzano

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

GRANDE SÃO PAULO

Assaí Águia de Haia

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

Assaí Aricanduva

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

Assaí Barra Funda

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

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

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

Assaí Cidade Dutra

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

Assaí Cotia

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

Assaí Diadema

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

Assaí Guarulhos Dutra

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

Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

Av. Jamil João Zarif, 689 - Jardim 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 - São Paulo
Tel.: (11) 2242-4668 / 2242-4123

Assaí Franco da Rocha

Rod. Luiz Salomão Chama, Sn
Quadra gleba B Lote área 08 B
Vila Ramos - Franco da Rocha - São Paulo
Tel.: (11) 4934-5780 / 4934-5781

Assaí Freguesia do Ó

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

Assaí Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Jandira

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

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 Stamatis, 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

Assaí Jaraguá/Taipas

Av. Raimundo Pereira 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 Manilha

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

Assaí Marginal Tietê-Penha

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

Assaí Mauá

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

Assaí Nações Unidas

Av. das Nações Unidas, 22.777
Vila Almeida - São Paulo
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 Pirajussara

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

Assaí Ribeirão Pires

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

UM NATURAL ONE PARA CADA MOMENTO AGORA COM NOVAS EMBALAGENS!

FORTALECE
O SISTEMA
IMUNOLÓGICO



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

Natural
One
PURA VERDADE

Assaí Santa Catarina

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

Assaí Santo André

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

Assaí Santo André Bala Juquinha

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

Assaí São Bernardo do Campo

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

Assaí São Bernardo Anchieta

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

Assaí São Caetano do Sul

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

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 - São Paulo
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 Taboão da Serra

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

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

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

Assaí Vila Luzita

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

Assaí Vila Sônia

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

INTERIOR

Assaí Araçatuba

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

Assaí Bauru

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

Assaí Campinas

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

Assaí Campinas Centro

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

Assaí Hortolândia

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

Assaí Indaiatuba

Av. Francisco de Paula Leite, 2242 - Indaiatuba
Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

Assaí Jundiaí

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

Assaí Jundiaí Ferroviários

Av. União dos Ferroviários, 2.940 - Jundiaí
Tel.: (011) 4527-6500 / 4527 - 6501

Assaí Limeira

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

Assaí Paulínia

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

Assaí Piracicaba

Rua Regente Feijó, 823 - Centro
Tel.: (19) 3436-6400 / 3436-6401

Assaí Presidente Prudente

Av. Joaquim Constantino, 3.025
Tel.: (18) 3908-4449 / 3908-4417

Assaí Ribeirão Preto

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

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

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

Assaí Rio Claro

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

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 Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Itavuvu

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

Assaí Taubaté

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

LITORAL

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí Praia Grande

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

Assaí Praia Grande II

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

Assaí Praia Grande Jd Glória

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

Assaí Santos

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

Assaí São Vicente

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

SERGIPE

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

TOCANTINS

Assaí Palmas

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



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

NOVIDADE

NOVA LINHA DE LAVA ROUPAS **YPÊ POWER ACT**



✓ CUIDA E PROTEGE



✓ ALTA PERFORMANCE



✓ MAIS PERFUME



✓ ATACA OS MAUS ODORES



DISPONÍVEL EM PÓ E EM LÍQUIDO



AGORA COM
TECNOLOGIA
OdorFree

EFICIÊNCIA **RENDIMENTO^e**

**EM APENAS UMA
ÚNICA LAVAGEM**

#SUFRESHSEUDIA

A **Sufresh** é uma linha completa de sucos prontos, com um sabor delicioso para cada hora do dia.

Uma combinação ideal para compor o seu cardápio.

Qualidade de uma marca reconhecida pelos consumidores.



Su[®] fresh