

REVISTA

assai.com.br

ASSAÍ

#67

2025

Bons Negócios

**ASSAÍ
RESPONDE**

Como calcular a margem de lucro e precificar corretamente produtos e serviços?

**ATENDIMENTO
NO WHATSAPP**

Áudios e outros erros podem afastar a clientela. Saiba o que é preciso evitar

PÁSCOA à brasileira

Releituras de pratos tradicionais para encantar a clientela

ACADEMIA: saiba quais são os passos para se tornar ambulante e lucrar com as vendas



NOVA LINHA **SEDA**
LUMINOUS UV
CABELO 5X ILUMINADO
POR 100h*



*USO DA LINHA COMPLETA VS. SHAMPOO SEM AGENTES CONDICIONANTES



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

CEO Belmiro Gomes Vice-Presidente Wlamiir dos Anjos Diretora de Marketing e Gestão de Clientes Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamídia Group

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

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

Prosperidade e inspiração PARA TODOS



Acaba de sair mais uma edição da **Assaí Bons Negócios**, e é sempre uma alegria compartilhar novos conteúdos com você, contar boas histórias e trazer dicas para quem empreende ou quer empreender. Nosso objetivo no Assaí é proporcionar oportunidades para que todos tenham prosperidade – é com essa meta que seguimos na escolha dos assuntos de cada edição.

O Brasil é marcado por períodos de calor e, com isso, a maioria dos eventos acontece ao ar livre, com reuniões à beira da piscina, perto do mar ou em mesas colocadas na calçada - costume abordado na editoria Especial desta edição 67.

Brasileiríssimo também é o Benedita Cozinha, restaurante cuja especialidade é servir comida caseira. A bacalhoadada, estrela do almoço de Páscoa, é o convite perfeito para os clientes que gostam da tradição e dos clássicos da cozinha para celebrar com amigos e familiares.

Nas próximas páginas, você vai conhecer ainda as histórias de dois empreendedores igualmente inspiradores. O Breno é surdo desde que nasceu e, quando perdeu o emprego, decidiu criar sua própria oportunidade. Ele abriu uma gelateria e emprega pessoas com a mesma deficiência, dando espaço e praticando a inclusão.

O outro exemplo é a Bruna, que ficou desempregada na pandemia e acabou indo para as ruas de Guarujá (SP) vender balas e doces. Ela conquista a simpatia de motoristas que, volta e meia, retornam para comprar novamente.

Trazemos, como de costume, matérias com dicas importantes para empreendedores do setor de alimentação. Você sabe calcular a margem de lucro do seu negócio? E no atendimento via WhatsApp, quais são os erros que devem ser evitados?

Você também saberá mais sobre o nosso primeiro circuito de corridas de rua, lançado no ano passado e que passou por seis cidades brasileiras, compartilhando com todos a força do poder transformador do esporte.

A revista traz diversos outros conteúdos interessantes. Espero que aproveite.

Uma excelente Páscoa!

Forte abraço e boa leitura.

Belmiro Gomes
CEO do Assaí Atacadista



Sumário

08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados das redes Assaí

12 ESPECIAL

Mesas na calçada: charme e responsabilidade para atender bem e garantir conforto

20 BRASIL AFORA

O pastel é um dos lanches mais populares do Brasil e faz sucesso de norte a sul do país



16

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Surdo, Breno criou uma gelateria que gera empregos e atende a milhares de clientes em LIBRAS



24 COMO FUNCIONA

Uma sorveteria exige estrutura adequada, bons fornecedores e atenção às regulamentações específicas

28 VIAGEM GASTRONÔMICA

Festa, comida e muita cerveja: conheça as atrações e delícias da Alemanha

32 RADAR

Jogos e apostas ameaçam as saúdes financeira, mental e social de empreendedores e trabalhadores

36

MEU ASSAÍ

Comida à mesa: a Páscoa com um toque especial de brasilidade em São Paulo

PATO

GEL ADESIVO

TRANSFORME
SEU BANHEIRO
COM O PODER
DO GEL



Sumário

50

ACADEMIA ASSAÍ

Dias de calor são uma boa oportunidade para vendedores que trabalham nas ruas, nos parques, nas praias e em eventos



40 DEIXE AQUI SEU LIKE

Atendimento no WhatsApp: cuidado com áudios e outros erros que podem afastar a clientela

42 TEM POTENCIAL

O minicopinho da felicidade não economiza em sabor e já é um sucesso em festas e eventos

48 ASSAÍ RESPONDE

Saiba como calcular a margem de lucro para precificar adequadamente seus produtos e serviços

44

PATROCÍNIOS

Desde 2021, o Assaí patrocina corridas de rua, atualmente o esporte mais praticado no mundo

54 SUSTENTABILIDADE

Até os pequenos negócios podem contribuir para reduzir impactos ambientais. Saiba o que fazer

60 VIRANDO O JOGO

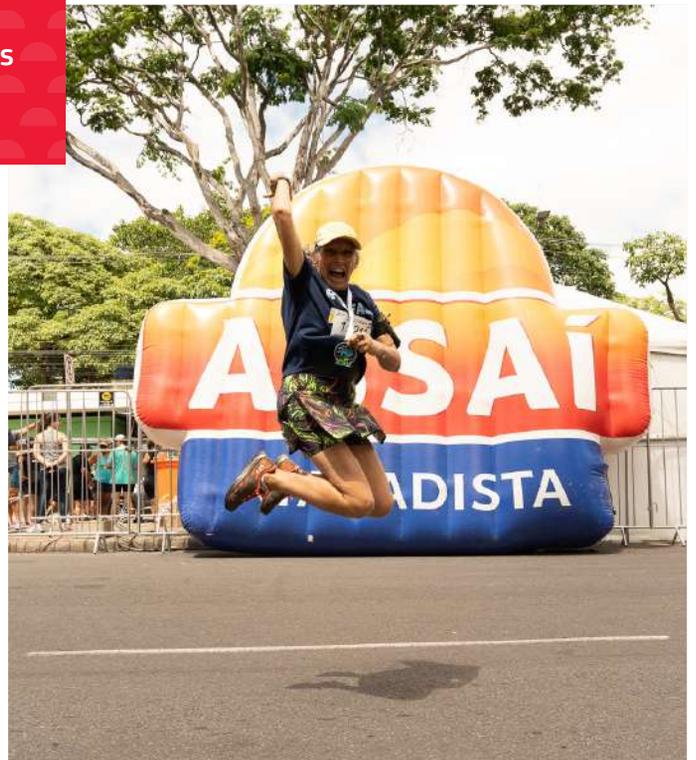
Bruna troca sorrisos por descontos e conquista motoristas no semáforo: “Acabei pegando gosto”

64 COLUNA DA SOL

Sacolas lindas e retornáveis para reforçar nosso compromisso com o meio ambiente

66 NOSSAS LOJAS

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



Gomes
da Costa



DESCOMPLICA²

VAI DE GOMES DA COSTA



Torta de Atum



INGREDIENTES:

MASSA:

- 2 xícaras de farinha de trigo
- 1 xícara de leite
- 1/2 xícara de óleo
- 3 ovos
- 1 colher de sopa de fermento em pó

RECHEIO:

- 2 latas de **Atum Sólido ao Natural Gomes da Costa** 340g
- 1/2 xícara de chá de ervilhas congeladas
- 1 tomate picado
- 1/2 xícara de azeitonas verdes picadas
- 1 cebola grande
- 2 colheres de sopa de manteiga
- 1/2 xícara de creme de leite
- Sal e pimenta a gosto



10 PORÇÕES



1H 30 MIN



MODO DE PREPARO:

MASSA:

- Pré-aqueça o forno a 180°C.
- No liquidificador, coloque os ovos, o leite, o óleo e bata até ficar homogêneo.
- Adicione a farinha de trigo e o fermento em pó e bata novamente até obter uma massa lisa.
- Unte uma forma média com manteiga e farinha.
- Despeje metade da massa na fôrma e reserve a outra metade.

RECHEIO:

- Abra a lata de atum, drene o líquido e reserve.
- Em uma panela, derreta a manteiga e adicione a cebola cortada em rodela finas.
- Deixe a cebola caramelizar mexendo até que fique dourada e macia.
- Adicione o **Atum Sólido ao Natural Gomes da Costa**, as ervilhas, o tomate, as azeitonas e o creme de leite.
- Tempere com sal e pimenta a gosto.
- Espalhe metade desse recheio sobre a massa na forma.
- Cubra com o restante da massa, espalhando delicadamente para cobrir todo o recheio.
- Leve ao forno por aproximadamente 40-45 minutos até que a superfície esteja dourada e sirva.



ATUM SÓLIDO AO NATURAL
GOMES DA COSTA
170g



+ informação

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



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

ACADEMIA ASSAÍ CURSOS GRATUITOS PARA NEGÓCIOS DE ALIMENTAÇÃO

Na plataforma de cursos gratuitos e *on-line* da Academia Assaí, empreendedores do setor de alimentação encontram mais de 10 opções para estudar por meio de videoaulas acessíveis e materiais de apoio. As aulas podem ser assistidas por celular ou computador, de qualquer lugar, e ao concluir a formação, o empreendedor recebe um certificado virtual, que pode ser impresso. Ideal para empreendedores de diferentes áreas, como boleiros e salgadeiros, padarias e confeitarias, bares e lanchonetes, restaurantes, pizzarias, dogueiros e food trucks, minimercados e mercearias, ambulantes, vendas por encomenda e muito mais!



CONFIRA EM
academiaassaí.com.br



BLOG ASSAÍ FRUTAS REFRESCANTES PARA CURTIR QUALQUER ESTAÇÃO COM MAIS SAÚDE

Comer frutas é um hábito saudável e especialmente benéfico. Frescas e suculentas, as frutas ajudam a hidratar e refrescar o corpo. No Brasil, a variedade é enorme e, no horticólio do Assaí Atacadista, há opções deliciosas. Neste conteúdo do Blog Assaí, o leitor encontra os benefícios de frutas deliciosas: melancia, coco, abacaxi, pêssego e manga. Vale lembrar que uma das vantagens de comprar alimentos da estação é que eles costumam ter um preço melhor em relação a outros períodos do ano. Leia no blog.



CONFIRA EM
assaí.com.br/blog



novo
CAPPUCCINO

Descubra
A NOVA LINHA
L'OR CAPPUCCINO
PREMIUM

L'OR PLEASURE IS GOLD



NOVO

EDIÇÃO
LIMITADA



CREMOSO

limpeza

MILAGROSA



REMOVE
100%
DA SUJEIRA
DIFÍCIL SEM
ESFORÇO



EM MAIS DE
100 SUPERFÍCIES*

MULTIUSO FLORAL

450 mL

SAPONIFICADO
SEM AÇETAMIDO E AZÚLIS
ANTES DE USAR O PRODUTO

64833394

LIMPEZA MILAGROSA

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

sinta o milagre acontecer





Ar livre, charme e responsabilidade para atender bem, garantir conforto e promover momentos de descontração em dias de calor

DIAS DE SOL: mesas na calçada



Em dias mais quentes no Brasil, as experiências ao ar livre são oportunidades de vendas. E, estabelecimentos como lanchonetes, bares, restaurantes, padarias, sorveterias e docerias que oferecem mesas externas atraem muitos clientes em busca de momentos descontraídos.

Por isso, colocar mesas na calçada é uma ótima estratégia para aumentar o fluxo de clientes e aproveitar o que o calor tem de melhor. Mas, para que essa iniciativa seja bem-sucedida, é essencial aliar criatividade, conforto e respeito às regulamentações.



AO AR LIVRE

Expandir o atendimento para as calçadas traz uma série de benefícios para estabelecimentos e clientes. Veja alguns pontos:

Clima favorável:

Negócios que servem refeições e bebidas em ambientes arejados e com luz natural são mais atraentes.

Novos clientes:

Espaços ao ar livre são convidativos e, por chamarem atenção, estimulam visitas espontâneas.

Atmosfera única:

Com uma decoração caprichada, os ambientes externos são acolhedores e charmosos.

Aproveitamento do espaço urbano:

Colocar mesas na calçada estimula a convivência social e a ocupação dos espaços públicos. >>



Espaço perfeito

O primeiro passo para garantir uma boa experiência aos clientes é oferecer um ambiente tranquilo, seguro e confortável. Caprichar na decoração das áreas externas é essencial, mas antes é preciso considerar:

Localização: Fatores como poeira, barulho, sol e vento merecem uma avaliação cuidadosa. Para oferecer conforto aos clientes, vale investir em toldos, ombrelones e guarda-sóis.

Capacidade: Quantas mesas e cadeiras cabem na calçada? É importante calcular o número de clientes e adquirir móveis na quantidade certa para que o espaço não fique apertado ou intransitável.

Materiais: Móveis resistentes, impermeáveis e fáceis de limpar são as melhores escolhas. Mas é preciso dar atenção também ao conforto, por isso, cadeiras estofadas e ergonômicas devem ser consideradas.

Acessibilidade: O espaço deve ser acessível para pessoas com mobilidade reduzida. Corredores amplos e desobstruídos garantem que qualquer pessoa possa aproveitar a experiência, garantindo segurança para todos.

Colocar mesas na calçada é uma ótima estratégia para aumentar o fluxo de clientes e aproveitar o que o calor tem de melhor.



Mas... EXISTEM REGRAS

Colocar mesas e cadeiras na calçada é um atrativo em dias quentes, mas é preciso saber algumas coisas antes de ocupar o espaço, que é público, a fim de evitar problemas legais.



AUTORIZAÇÕES

Em muitas localidades, é preciso obter licenças específicas para ocupação de espaços públicos. Para saber quais autorizações são necessárias, o empreendedor deve procurar a prefeitura local.



LIMITES

Calçadas existem para que os pedestres circulem com segurança e, por isso, obstruí-las pode resultar em alguns problemas. As regulamentações determinam como deve ser feita a ocupação.



LIMPEZA

Para evitar multas e preservar a boa imagem do negócio, é crucial manter a calçada limpa. Por isso, instalar lixeiras próximas e realizar manutenções frequentes são atitudes indispensáveis.

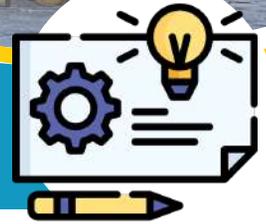


HORÁRIOS

Verificar se há restrições quanto aos horários de uso das calçadas evita possíveis problemas com as autoridades. Além disso, a vizinhança deve ser respeitada quanto ao barulho e à ocupação do espaço público.



Para se INSPIRAR



Transformar as calçadas em locais agradáveis para tomar um café ou sorvete, se reunir com os amigos e aproveitar é algo comum em diversas partes do mundo. Veja exemplos de estabelecimentos que ocupam espaços públicos e fazem sucesso:

- 1 **Cafés em Paris** – Mesas e cadeiras voltadas para a rua incentivam a tradição cultural de observar o movimento da cidade tomando um café ao ar livre.
- 2 **Bares em Barcelona** – A rua La Rambla é famosa por ter diversos bares que usam as calçadas para servir tapas e sangrias a turistas e moradores.
- 3 **Pubs em Londres** – Em Convent Garden, bairro da capital da Inglaterra, as calçadas se transformam em espaços para apreciar uma boa cerveja entre amigos.
- 4 **Quiosques em Ipanema** – No Rio de Janeiro, a tradição de tomar uma cerveja ou água de coco nos calçadões atrai centenas de pessoas diariamente.
- 5 **Bares no Pelourinho** – O calor e a alegria são bons motivos para aproveitar as noites da capital baiana ao ar livre, com muita música e comida típica. 🌅



CHEGOU
NESCAFE

GELADO

PRONTO PRA BEBER

**PERFEITO
PRA
MOMENTOS
IMPERFEITOS**

NÃO CONTÉM GLÚTEN.

por Vania Nocchi



Para driblar a dificuldade de acesso ao mercado de trabalho, Breno criou uma gelateria que gera empregos para pessoas surdas como ele e atende a quase 10 mil clientes por mês

Sabor de INCLUSÃO

Gerando OPORTUNIDADES

No Brasil, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), cerca de 5% da população brasileira possui algum tipo de deficiência auditiva, o que corresponde a mais de 10 milhões de pessoas.

E, embora o Estatuto da Pessoa com Deficiência, conhecido como Lei Brasileira de Inclusão (LBI), estabeleça que “toda pessoa com deficiência tem direito à igualdade de oportunidades com as demais pessoas e não sofrerá nenhuma espécie de discriminação”, o acesso dessas pessoas ao mercado de trabalho representa uma série de desafios.

Foi exatamente diante da dificuldade de encontrar uma nova colocação, após perder o emprego como instrutor de Libras (Língua Brasileira de Sinais), que Breno Oliveira decidiu empreender. Surdo desde que nasceu, quis criar sua própria oportunidade de trabalho e, depois de estudar muito, abriu a primeira unidade da gelateria Il Sordo (O Surdo, em italiano) na cidade de Aracaju (SE).

“A empresa começou bem pequena. O Breno fazia o gelato e, aos poucos, desenvolveu uma maneira de atender os clientes através de indicações visuais no cardápio e na vitrine. Os surdos são acostumados a olhar para as pessoas, pois precisam do

contato visual, e isso faz o atendimento ser mais humano”, revela o pai do empreendedor, José de Oliveira Junior, economista e consultor da Il Sordo.

A gelateria cresceu e agora gera empregos nas lojas de Aracaju, Salvador (BA) e São Paulo (SP). Em todas as unidades, as equipes são formadas majoritariamente por pessoas surdas e o atendimento é feito a partir de uma linguagem visual que usa estratégias para facilitar a comunicação – os clientes que não conhecem Libras podem apontar no cardápio ou escrever o pedido, por exemplo.

A Il Sordo produz gelatos, sorvetes, cafés, brownies, doces tipo stecco e macarons e é totalmente voltada para a acessibilidade e a inclusão. O espaço físico inclui rampas e cardápios adaptados, e os sabores incluem opções pensadas para atender a intolerantes à lactose ou ao glúten, diabéticos e pessoas veganas.



INCLUSÃO REVERSA

Inclusão reversa é a ideia de adaptar práticas, espaços e ferramentas originalmente pensados para pessoas com deficiência de forma que sejam úteis e acessíveis a todos. “Isso acontece quando o cliente entra na Il Sordo e vivencia a experiência de ser atendido por um surdo. Hoje, atendemos a quase dez mil pessoas todo mês sem problemas. As pessoas são bem atendidas, não registramos dificuldades de comunicação”, conta José. >>



saiba mais

@ilsordogelato





GELATO X SORVETE

Gelato significa sorvete em português. Mas, apesar disso, o produto conhecido como gelato no Brasil tem características específicas que o distinguem de outros tipos de sorvete, tornando os termos diferentes.

GELATO:

Segue métodos artesanais, priorizando ingredientes frescos e naturais. Leva pouca gordura no preparo e tem sabores mais intensos.

SORVETE:

Costuma ser produzido de forma industrializada. É batido em alta velocidade, incorporando mais ar, por isso é mais cremoso e volumoso.



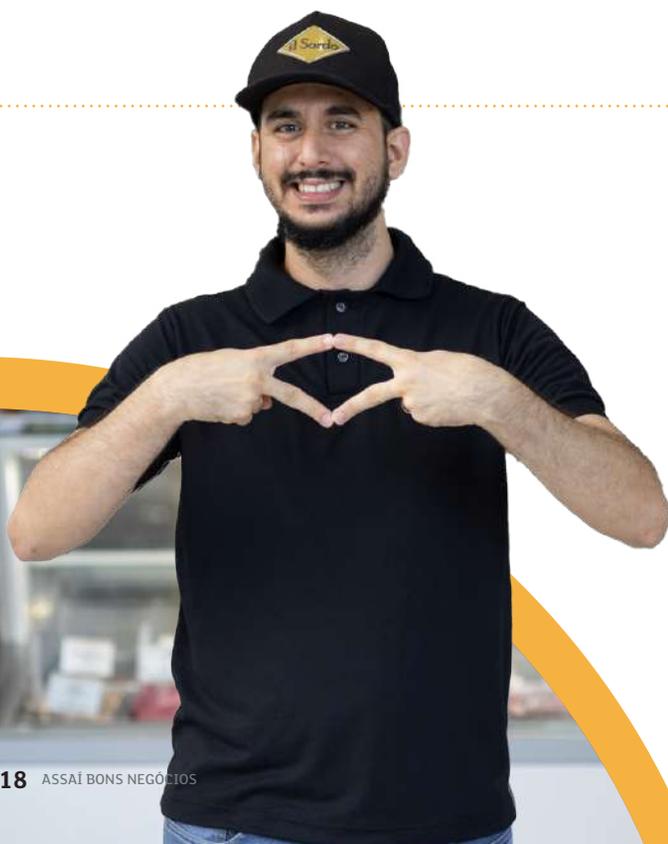
“Toda pessoa com deficiência tem direito à igualdade de oportunidades com as demais pessoas e não sofrerá nenhuma espécie de discriminação”

Estatuto da Pessoa com Deficiência

Libras

A Língua Brasileira de Sinais (Libras) é o principal meio de comunicação usado pela comunidade surda no Brasil e tem suas origens no século XIX, com a fundação do Instituto Nacional de Educação dos Surdos (INES), em 1857, pelo professor francês Ernest Huet.

Reconhecida oficialmente como língua em 2002, Libras é uma comunicação visual-espacial que tem construções próprias e bem diferentes do português falado ou escrito. A língua utiliza sinais das mãos, expressões faciais e outros movimentos corporais para construir sentenças, desempenhando um papel fundamental na inclusão das pessoas surdas. 🌟



Delicioso é ter os seus momentos.

Misture sensações, descubra sabores.



a
iogur
teria
Nestlé®

A versatilidade do PASTEL

Com sabores, formatos e acompanhamentos variados e até curiosos, um dos lanches mais populares do Brasil faz sucesso em feiras e mercados de norte a sul

Se hoje ele é vendido em lanchonetes, padarias, carrinhos de rua, restaurantes, praias e, claro, pastelarias, o pastel ficou popular por causa das feiras livres. Nelas, o tradicional lanche feito de massa frita com recheio pode ser o café da manhã de quem acorda cedo ou uma forma de matar a fome depois da balada.

No Brasil, a origem do pastel é incerta, mas a história mais conhecida e aceita é que ele foi inspirado em iguarias asiáticas, como o gyoza (pastelzinho cozido no vapor) e o rolinho primavera (feito com massa frita de arroz). De qualquer maneira, trata-se de uma verdadeira experiência gastronômica que tem a cara do Brasil, com formatos, recheios e hábitos de consumo diferentes – e é justamente essa versatilidade que faz com que o pastel seja tão apreciado Brasil a fora.



NORTE

Tacacá, bacuri, pirarucu ou pato com jambu, tucumã, cupuaçu, camarão empanado e carne-seca são alguns sabores de pastel consumidos nos estados do Norte. Isso porque, na região, há uma diversidade de frutos exóticos e hábitos de povos indígenas capazes de enriquecer a experiência culinária, especialmente para quem gosta da cozinha local, e com esse lanche de massa fina e frita não poderia ser diferente.

No tradicional Festival de Parintins (AM), no Mercado Ver-o-Peso (PA) e em grandes feiras de artesanato que acontecem na região, é possível encontrar uma diversidade de sabores e misturas inusitadas. Muitas vezes, o pastel ganha a companhia de sucos de frutas locais, como açaí, taperebá e graviola, o que torna a experiência ainda mais autêntica.

NORDESTE

A cozinha nordestina, vibrante e cheia de sabor, reflete diretamente na forma como o pastel é consumido. Inspirados em ingredientes locais, os recheios de carne de sol com queijo coalho, camarão com dendê, vatapá, acarajé, baião de dois, bacalhau e bolo de rolo são representações fiéis da culinária da região.

Mas o destaque fica por conta do **pastel de festa** pernambucano que, de forma surpreendente (e saborosa), é recheado com carne (normalmente moída) e coberto com açúcar. O sabor inusitado surgiu durante as festas de fim de ano. A ideia era aproveitar as sobras de carne do Natal e dar uma nova roupagem para o Ano-Novo, acrescentando um toque doce para celebrar o Réveillon. >>





SABOR

A TODA HORA



IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

CENTRO-OESTE

Nas feiras e nos mercados populares de cidades como Goiânia, Cuiabá e Brasília, o pastel é amplamente consumido e apreciado. Na capital federal, por exemplo, há pastelarias tradicionais que nasceram junto com a cidade na década de 1960 e já receberam visitantes ilustres, como o próprio Presidente Juscelino Kubitschek.

Nos outros estados, os sabores do Cerrado e as comidas típicas do Centro-Oeste aparecem em recheios inusitados. É o caso do pequi, um verdadeiro símbolo da cultura regional, e da guariroba, uma espécie de palmito nativo. Além dos alimentos típicos, o popular **empadão goiano** também já virou recheio de pastel com sua rica união de frango, palmito, azeitona, linguiça, ovo, queijo e muito tempero.



SUDESTE

Pastel com caldo de cana é um dos lanches preferidos dos moradores dos estados do Sudeste. O tradicional **pastel de feira** é praticamente uma unanimidade e uma instituição cultural da região. Os recheios clássicos são queijo, carne, frango com catupiry, palmito e pizza, mas existem versões gourmet e doces, também imperdíveis.

Em Minas Gerais, destacam-se os sabores locais – queijo minas, linguiça de Formiga (cidade do interior mineiro) e até goiabada fazem sucesso como recheio de pastel. Já nas cidades grandes da região, como São Paulo (SP), há pastéis enormes e até rodízios no sistema self-service, em que o cliente monta seu pastel de acordo com os gostos pessoais.

SUL

Foi em uma feira livre de Curitiba (PR) que surgiu o **pastel em formato de capivara**, iguaria que viralizou nas redes sociais no segundo semestre de 2021. O nome "Capistel" vem do formato, que foi criado por uma feirante para chamar a atenção dos clientes ainda durante a pandemia e, assim, aumentar as vendas.

Quanto aos toques regionais, no Sul, o queijo colonial vai para dentro do pastel junto com temperos robustos, como pimentas e ervas. Entre os recheios curiosos, também aparecem a linguiça e o pinhão, tradicionais na região com seus sabores marcantes. Por causa do clima mais frio, o chimarrão pode ser um bom acompanhamento para criar uma experiência única. 🍷



**Produtos
Bem Brasil.
Feitos pra deixar
a vida mais
gostosa!**



Macios, crocantes, deliciosos e presença garantida no dia a dia e nas refeições de quem a gente ama. Milhares de pessoas de norte a sul do país não abrem mão da qualidade que sai diretinho do campo pra trazer alegria e sabor a cada momento. Vem experimentar tudo isso com a gente!



BemBrasil
Alimentando bons momentos

Instagram icons and handles: [@bembrasilfood](#) and [@batatasbembrasil](#)



Estrutura adequada, cumprimento de regulamentações específicas e escolha de bons fornecedores são pontos essenciais para o funcionamento de uma sorveteria

NA CASQUINHA

De acordo com dados da Associação Brasileira das Indústrias e do Setor de Sorvetes (ABIS), existem mais de 11 mil negócios que envolvem sorvetes e gelatos no Brasil, dos quais 92% se encaixam entre micro e pequenas empresas.

Ano após ano, o mercado de sorvetes vem passando por transformações significativas. A criação de sabores diferenciados, o uso de técnicas inovadoras e a conquista de um público heterogêneo são caminhos promissores. Isso porque muitas pessoas têm intolerâncias ou alergias e o número de vegetarianos e veganos vem crescendo de maneira contínua. Investir na venda de sorvetes que atendam a essa demanda é uma boa oportunidade.

Sabores diferenciados e técnicas inovadoras para conquistar um público heterogêneo são caminhos promissores. Além disso, é possível agregar produtos complementares e, assim, diversificar as vendas e aumentar os ganhos.

Basicamente, sorveterias vendem sorvetes, mas é possível agregar produtos complementares e, assim, diversificar as vendas e aumentar os ganhos. Sucos, açaí, vitaminas, picolés e sobremesas que combinam com sorvete (como brownies e bolos) são itens que podem ser comercializados em uma sorveteria. Com isso, é possível driblar a queda de vendas nos meses mais frios do ano. >>





Dê um
nut
no seu dia.

O Creme de Avelã da Barion é feito com ingredientes selecionados. Praticidade para todos os momentos do seu dia.



Lanches

torradas, waffles,
tapiocas ou açaí.



Receitas

coberturas e recheios
de sobremesas.



Forneável

lanches prontos para
qualquer ocasião.

**NUT
CREAM**[®]

Perfeito para
acompanhar o
café da manhã!



Alta qualidade e sabor único.
Sem limites para sua criatividade.

Barion

ESTRUTURA



Para uma pequena sorveteria que não produz sorvetes, a estrutura necessária é muito simples. De acordo com o Sebrae, é preciso apenas um espaço de atendimento ao cliente com mesas e cadeiras, uma área de estoque com freezers e um pequeno escritório destinado à administração do negócio.



Mas a configuração pode variar dependendo do modelo de negócio escolhido. No caso de empresas que fazem seus próprios sorvetes, uma área de produção bem equipada é essencial. Como há diferentes categorias, é preciso verificar adaptações específicas na estrutura conforme a necessidade.



Outro aspecto importante é a localização da loja. O ideal é que o ponto escolhido fique em uma região movimentada, seja em um shopping ou na rua, para garantir movimento constante. Uma sorveteria pode trabalhar com entregas, mas é preciso adotar cuidados (como embalagens especiais e menor tempo) para garantir que os produtos cheguem ao cliente nas condições ideais.



REGULAMENTAÇÃO ESPECÍFICA

Formalizar o empreendimento é essencial para abrir uma sorveteria. Além de registrar o CNPJ, é necessário garantir que o local esteja apto para atividades comerciais. Deve-se obter o alvará de funcionamento, que pode exigir a licença dos bombeiros, e o alvará sanitário, obrigatório para empresas que lidam com alimentos. Também é exigido, por lei, que a sorveteria tenha banheiros para clientes. A formalização transmite profissionalismo e minimiza riscos de multas, negativas de alvará e até interrupção das atividades.

Fotos: Divulgação / Shutterstock

FORNECEDORES

A escolha dos fornecedores também é essencial para o sucesso do negócio.

PESQUISE COM ATENÇÃO: busque indicações e avalie os fornecedores – da matéria-prima aos itens para consumo, como taças e talheres. Garanta um suporte confiável e evite tomar decisões de última hora, que podem comprometer a qualidade do produto ou do atendimento.

ESTABELEÇA PARCERIAS SÓLIDAS: prefira empresas com boa reputação e experiência. Aqui, um relacionamento de confiança é essencial. Vale ressaltar que parcerias fortes oferecem mais segurança nas transações comerciais e colaboram para o desenvolvimento do negócio. 🍦



LACTA

PÁSCOA
Pra quê esperar?





Água, malte E LÚPULO

Sauerkraut

O famoso chucrute. É feito com repolho fermentado em conserva, e na versão alemã é mais azedo que o feito no Brasil.

Sinônimo de tradição cervejeira, a Alemanha conquista visitantes do mundo todo com muita festa, gastronomia e bebida

Na Alemanha, monumentos, castelos, catedrais, vilarejos, montanhas, florestas e rios são pano de fundo para cervejarias, restaurantes, bares, parques e mercados, promovendo experiências únicas a visitantes de todas as partes do mundo. Mundialmente famoso pela cerveja artesanal e pelos pratos típicos, o país é um destino imperdível para quem gosta de festa e passeios ao ar livre destinados à comida e à bebida.

Lei da pureza

Há quem diga que as cervejas alemãs são as melhores do mundo e, de fato, o país localizado na região central da Europa produz (e exporta) bebidas de alta qualidade. Por lá, o assunto é levado tão a sério que, desde 1516, existe uma lei que determina que os produtores utilizem apenas água, malte e lúpulo como ingredientes. A “Lei da Pureza” (ou Reinheitsgebot, em alemão) é considerada a regulamentação alimentar mais antiga do mundo e ainda está em vigor.

Os principais estilos de cerveja alemã se dividem entre as famílias Lager e Ale, que se diferenciam pelo tipo de fermentação. Dentro de cada família, há diferentes estilos – alguns populares, outros nem tanto. Pilsner, Bock, Schwarzbier, Weiss, Stout, IPA, Dubbel e Dünker são alguns deles. Para quem aprecia cerveja, portanto, não faltam boas opções.



NA CANECA

Cada cidadão alemão consome, em média, 100 litros de cerveja por ano, segundo as pesquisas. Para dar conta de tudo isso, estima-se que existam mais de 1.300 cervejarias oficiais espalhadas pelo país e que elas produzam mais de 5 mil marcas de cerveja.

Para beber as famosas cervejas alemãs, há opções interessantes: a Oktoberfest, por exemplo. A festa tem fama mundial e celebra a produção cervejeira desde 1810. Anualmente, recebe cerca de 6 milhões de visitantes para a feira, que dura 16 dias, regada a cerveja, comida e cultura. O evento acontece em setembro na cidade de Munique.

Já os biergärten (“jardins de cerveja”) são espaços ao ar livre criados para o consumo de bebidas e comidas típicas durante todo o ano. Espalhados por todas as regiões da Alemanha, atraem grupos de amigos e famílias para encontros informais e descontraídos. Funciona assim: o visitante pega sua caneca e compartilha mesas com outras pessoas, conhecidas ou não. O maior biergärten da Alemanha é o Königlicher Hirschgarten, que tem capacidade para 8 mil pessoas e fica em um parque com muitas árvores e cervos (ou veados).

Para ACOMPANHAR



Salsichas

A tradição das salsichas e linguiças alemãs é muito forte e, entre os tipos, algumas combinam perfeitamente com uma caneca de cerveja. A Weisswurst é uma salsicha branca feita de carne de vitela e bacon, normalmente consumida com mostarda doce. A Bratwurst é feita, principalmente, de carne de porco. Nas barracas de rua, é servida no pão, e nos restaurantes, com chucrute (conserva de repolho fermentado) e batatas (cozidas ou como purê). O Currywurst é, na verdade, um prato típico de Berlim feito com salsichas cobertas por um molho à base de ketchup e curry. >>

Bretzel

É um tipo de pão enrolado em formato de nó, que pode ser salgado ou doce, e que leva apenas trigo, água e fermento. É um ótimo acompanhamento tanto para as salsichas quanto para o Joelho de Porco e, além de ser um alimento, é um verdadeiro símbolo da cultura alemã. O pãozinho também é muito popular em outros países. Pode ser chamado também de Laugenbretzel, Brezn, Bretzet, Bretschl, Bradschdal e Brezerl. Pretzel, como conhecemos, é um nome que surgiu nos Estados Unidos.





Eisbein (joelho de porco)

Assim como as salsichas, o joelho de porco é um prato saboroso muito consumido na Alemanha e, acompanhado de uma cerveja, fica ainda melhor. Na verdade, embora seja chamado de joelho de porco, o Eisbein é uma parte que fica entre o joelho e o tornozelo do animal. Dependendo da região, o prato pode ter outros nomes, como Schweinshaxn, Bötzel, Stelze e Gnagi. O modo de preparo também varia, podendo ser cozido ou assado. A característica principal do Eisbein é a camada de gordura que envolve a carne e que, no preparo, dá um toque de suculência ao prato.



COMIDA DE RUA

Mundo afora, os mercados e as feiras são atrações imperdíveis para quem gosta de explorar a comida de rua. Na Alemanha, esses espaços também são bastante populares e, além de serem uma boa escolha para provar os pratos locais, são uma forma de conhecer o cotidiano e as tradições do país.

Entre os mercados que servem comida de rua, vale mencionar o Viktualienmarkt, de Munique, o Markthalle Neun, de Berlim, o Fischmarkt, de Hamburgo e o Kleinmarkthalle, de Frankfurt. No inverno, há mercados especialmente montados para o Natal, como o encantador Christkindlesmarkt, que fica em Nuremberg. Esse tipo de mercado tem uma atmosfera especial, com muitas luzes, brinquedos e magia para celebrar as festas de fim de ano. 🍷

Schnitzel

Crocante e suculento, o Schnitzel é um dos pratos mais vendidos na Alemanha, embora seja, provavelmente, originário da Áustria, onde também é muito popular. É um tipo de bife empanado com farinha e ovos (à milanesa), que os alemães adoram consumir com batatas (como salada ou fritas), vegetais cozidos e, claro, uma boa cerveja. Existem variações, de acordo com o tipo de carne usada no preparo: o Kalbsschnitzel é feito com vitela, o Schweineschnitzel, com carne de porco, o Putenschnitzel é de carne de peru e o Hähnchenschnitzel, de frango.



Batatas Carinhas
**Alegria na
forma mais
deliciosa**



Crocante
por fora,
macia
por dentro



Vai bem na
Air Fryer

Sequinha
e saborosa

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

bembrasil.ind.br

📱 [batatasbembrasil](https://www.instagram.com/batatasbembrasil)

BemBrasil
Alimentando bons momentos



**Batatas
Carinhas**

NOVA
FÓRMULA

PRE-FRITA CONGELADA



O fantasma das APOSTAS ON-LINE

Jogos e bets são uma ameaça às saúdes financeira, mental e social de empreendedores e trabalhadores; saiba como prevenir os riscos

Os jogos e as apostas *on-line* (bets) ganharam muita popularidade no Brasil nos últimos anos. Os números comprovam: entre 2021 e 2024, o setor cresceu mais de 700% no país, segundo levantamento da plataforma de análise de dados Datahub. O número de brasileiros que apostaram nas bets chegou a 52 milhões em cinco anos, como aponta o Instituto Locomotiva.

Por mais que pareçam uma simples forma de entretenimento, os jogos e as apostas vêm impactando negativamente a vida de milhões de pessoas, já que podem levar ao vício e a comportamentos prejudiciais. Carla Françaia, doutora em Psicologia e cocriadora do programa educativo “Riscos Bets”, alerta: “No dia a dia, a pessoa pode começar a negligenciar responsabilidades no trabalho, nos estudos ou com a família, priorizando as apostas. Esses sinais devem ser observados com atenção, porque muitas vezes a pessoa não percebe a gravidade do problema”.

RISCO PARA OS NEGÓCIOS

Na internet, é fácil encontrar relatos de apostadores que perderam muito dinheiro, pediram demissão de seus empregos, comprometeram negócios e desenvolveram doenças como ansiedade e depressão, entre outros problemas. “No ambiente de trabalho, os efeitos adversos do endividamento decorrente do jogo vão além das finanças pessoais. Por isso, promover educação e conscientização no contexto corporativo é, portanto, uma medida essencial para proteger tanto os colaboradores quanto as empresas”, explica a profissional.

Ainda segundo Carla Françaia, até mesmo os micro e pequenos empreendedores devem abordar o tema internamente para prevenir ou minimizar os impactos negativos das apostas. Isso pode ser feito por meio de conversas abertas sobre riscos, educação financeira, bem-estar emocional e saúde mental, por exemplo. A especialista avalia que “a prevenção e o tratamento da ludopatia (vício em jogos) exigem abordagens diferentes em cada contexto. Mesmo para os pequenos negócios, adotar essas práticas é extremamente importante no sentido de alertar sócios e colaboradores sobre os riscos”.

COMO PREVENIR DANOS À EMPRESA?

No contexto de um país que tem milhões de empreendedores formais e informais e que, em muitos casos, a dificuldade financeira é uma realidade, é preciso prevenir os riscos dos jogos e das apostas. Confira algumas orientações:

- 1 Promova treinamentos, conversas e palestras de conscientização sobre conduta ética e desvios de comportamento.
- 2 Produza conteúdos educativos que apontem os riscos e as diferenças entre diversão e ludopatia (vício em jogos).
- 3 Estabeleça políticas claras de restrição de acesso a sites de apostas, aplicativos e jogos com dispositivos da empresa.
- 4 Disponibilize conteúdos sobre educação financeira, ajudando a diferenciar lazer de investimento e, se possível, ofereça programas de acolhimento.
- 5 Mantenha o foco na criação de um ambiente de trabalho saudável, que priorize a segurança e o bem-estar dos colaboradores.

JOGOS E APOSTAS EM NÚMEROS



Entre 2021 e 2024, o setor cresceu 734% no Brasil (Datahub)

52 milhões de brasileiros fizeram apostas nas bets nos últimos cinco anos

(Instituto Locomotiva)



A maioria dos apostadores (56%) tem entre 16 e 39 anos

(Instituto DataSenado)

68% dos jogadores afirmam exercer atividade remunerada

(Instituto DataSenado)



Cerca de R\$ 20 bilhões foram gastos por mês com as bets em 2024

(Banco Central)

O mercado de apostas já movimentou R\$ 100 bilhões no Brasil

(Strategy & Brasil – PwC)



1,8 milhão de brasileiros entraram em situação de inadimplência em 2024

(CNC)

O varejo perdeu R\$ 103 bilhões do faturamento anual potencial em razão das apostas (CNC)



Carla Françaia, doutora em Psicologia e cocriadora do programa educativo "Riscos Bets"

“No dia a dia, a pessoa pode começar a negligenciar responsabilidades no trabalho, nos estudos ou com a família, priorizando as apostas. Esses sinais devem ser observados com atenção”





UMA ESCOLHA INTELIGENTE

NOVA FÓRMULA **XMAX**

Ypê

LAVA ROUPAS CONCENTRADO

TIXAN YPÊ

PRIMAVERA

LEIA ATENTAMENTE O RÓTULO ANTES DE USAR O PRODUTO.

ROUPAS LIMPAS & LIVRES DE MANCHAS³

DISPENSA PRÉ-ESFREGA⁴

SEM RESÍDUOS NAS ROUPAS E MÁQUINA⁵

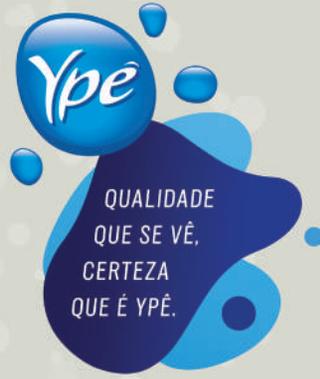
+ SUSTENTÁVEL¹ 1,6 kg RENDE ATÉ COMPARAR 28 LAVAGENS²



LAVA MAIS, RENDE MAIS²

28 LAVAGENS²

1- Embalagem de 1,6 kg rende até 28 lavagens em máquina de abertura superior de 11 kg, seguindo a recomendação de uso do produto.
 2- Lava mais, rende mais - comparado à fórmula anterior. Para mais informações, consulte o site www.ype.ind.br ou a embalagem do produto.



AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

Uma linha com a **TECNOLOGIA POWERCAPS**** que garantem roupas perfumadas até a próxima estação*



AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

PERFUME QUE FICA

Experimente o perfume que fica 90 dias*.

AMACIANTE OFICIAL DO **SPFW**
SÃO PAULO FASHION WEEK



*Segundo a recomendação de uso do produto. Teste realizado em laboratório independente.
**As versões Blue, Pink, Delicado, Green e variantes da linha Alquimia possuem tecnologia de cápsulas de perfume.

Páscoa à BRASILEIRA



Restaurante paulista comprova que, ao se abastecer de diferentes tradições, nossa cozinha é única; comida saborosa, caseira e elaborada para agradar a pessoas de todo o país



Em 2017, o Felipe Mureb, meu amigo de longa data, inaugurou o Benedita Cozinha e me chamou para ser o cozinheiro responsável. O restaurante foi criado com o conceito de ser uma casa genuinamente brasileira, servindo comida caseira e de festa. Não é por acaso que o Benedita está instalado em uma antiga residência, construída em 1948 no bairro de Perdizes, em São Paulo (SP). Nossa especialidade? Reproduzir clássicos de várias regiões do país, da simplicidade do que vai à mesa no dia a dia à riqueza das receitas que dão sabor único às celebrações Brasil a fora.

Vatapá, maniçoba, caranguejo, frango com quiabo e angu, moqueca de peixe, feijoada, picadinho de carne, acarajé, virado à paulista, croquete de carne, cuscuz, galinhada e lasanha são alguns pratos tradicionais do nosso cardápio. E, quando falamos em festas, a inspiração em eventos como o Círio de Nazaré, as festas juninas e as tradicionais mesas brasileiras de Natal, Ano-Novo e Páscoa é o que dá o tom aos almoços e jantares que fazemos aqui.

Rodrigo Isaías Rocha e Felipe Mureb: parceria para servir comida de casa e de festa no Benedita Cozinha

TRADIÇÃO PASCAL

Na Páscoa, tradicionalmente, nós servimos o bacalhau. Costumo dizer que a cozinha brasileira se alimenta de muitas cozinhas ao mesmo tempo e, por isso, é tão única. Pratos que se tornaram tradicionais aqui, como o bacalhau, foram trazidos de outros países mas se encontraram com nossa cultura, nossos hábitos e preferências para se transformarem em receitas hoje brasileiríssimas.

O almoço de Páscoa, assim como outros eventos anuais, atrai aqueles clientes que buscam uma comida saborosa e caseira, porém elaborada, servida em um ambiente aconchegante. São pessoas e famílias que não abrem mão de comer bem nesta época do ano e que prezam a tradição do bacalhau.

Além do bolinho, que é servido como entrada, destaco o lombo de bacalhau do Porto com refogado de cebola, pimentão assado e azeitona preta no vinho branco, finalizado com alho frito e servido com purê de batatas e ovo cozido. Esse é o carro-chefe dos nossos almoços de Páscoa. Para fechar, uma sobremesa de chocolate deixa tudo ainda mais especial. >>



Quando falamos em festas, a inspiração em eventos como o Círio de Nazaré, as festas juninas e as tradicionais mesas brasileiras de Natal, Ano-Novo e Páscoa é o que dá o tom aos almoços e jantares que fazemos aqui.





Bem BRASILEIRO

Vejo o Assaí Atacadista como uma empresa que conhece bem o público brasileiro. Isso tem tudo a ver com o Benedita, já que fazemos questão de nos colocar no mercado como um restaurante que oferece bom atendimento, um ambiente adequado, variedade de produtos e preço justo. Essa é uma característica do nosso país e do nosso povo, sem dúvidas.

Eu nasci em Brasília (DF), sou neto de mineiros e paraenses e há 28 anos moro na capital paulista. Aprendi a cozinhar com as avós e tias e minhas referências são exatamente essa mistura de culturas e tradições que transforma a cozinha nacional em uma experiência exclusiva. Como cozinheiro responsável pela casa, é isso que trago para a mesa tanto no dia a dia quanto nas ocasiões especiais. 🍷



saiba mais

@beneditacozinha



Minhas referências são exatamente essa mistura de culturas e tradições que transforma a cozinha nacional em uma experiência exclusiva.



CHEGOU

NESCAFE®

GELADO



**PERFEITO
PRA
MOMENTOS
IMPERFEITOS**

NÃO CONTÉM GLÚTEN.



Áudios e outros **ERROS**

No atendimento via WhatsApp, alguns deslizes, como envio de mensagens de voz, podem afastar a clientela

Em junho passado, Mark Zuckerberg, CEO da Meta (empresa dona do WhatsApp), afirmou durante um evento em São Paulo (SP) que os brasileiros enviam quatro vezes mais mensagens de voz no aplicativo do que pessoas de qualquer outro país. No entanto, quando a relação é estritamente profissional, enviar áudio pelo *app* de conversa pode ser um deslize capaz até mesmo de comprometer a venda.

Quando a relação é estritamente profissional, enviar áudio pelo *app* de conversa pode ser um deslize capaz até mesmo de comprometer a venda.

Boas Práticas

Ainda que o WhatsApp tenha se tornado uma ferramenta essencial para os pequenos negócios, aproximando clientes e agilizando o atendimento, é preciso adotar alguns cuidados no seu uso profissional. Isso porque, assim como acontece pessoalmente, esse tipo de relação exige a adoção de boas práticas, a fim de que o cliente não se sinta invadido.

Confira algumas dicas que podem AJUDAR NO ATENDIMENTO AO CLIENTE



HORÁRIO

O consumidor que recebe mensagens em horários inadequados pode entender que a empresa está sendo invasiva. É essencial, portanto, respeitar o tempo do cliente e enviar mensagens somente durante o funcionamento do estabelecimento. Isso serve também para promoções ou comunicados.



TEMPO

O WhatsApp é valorizado pela agilidade e, por isso, demorar para responder pode fazer com que o cliente perca o interesse ou procure um concorrente. Empresas que não têm equipe de atendimento e/ou que funcionam em horários restritos podem usar o recurso de resposta automática para que o cliente não fique sem retorno imediato.



OBJETIVIDADE

Mensagens extensas ou cheias de informações desorganizadas tornam a comunicação menos eficaz e isso pode levar ao abandono do contato por parte do cliente. Para evitar esse problema, a dica é enviar mensagens claras, objetivas e organizadas. Informar o horário de funcionamento, preços e cardápio, por exemplo, não precisa de enrolação.



FEEDBACKS

O WhatsApp é um canal muito utilizado pelos clientes também para elogiar produtos, relatar problemas diretamente para a empresa ou sugerir melhorias, e ignorar essas mensagens demonstra descaso e prejudica a reputação do negócio. Além disso, é importante oferecer soluções rápidas para os problemas relatados.



ÁUDIOS

Embora seja prático para quem envia, os áudios no atendimento podem ser inconvenientes para os clientes. Isso porque as mensagens de voz exigem mais tempo e atenção se comparadas ao texto e podem tornar a comunicação inacessível, afinal, nem todos podem ou conseguem ouvir. Se o áudio realmente for necessário, pergunte antes.

DICAS PARA MELHORAR O ATENDIMENTO

1 MENSAGENS PRONTAS

Para facilitar e agilizar, respostas para dúvidas frequentes, como horário de atendimento e formas de pagamento, podem ser resumidas em uma mensagem padrão.

2 CARDÁPIO DIGITAL

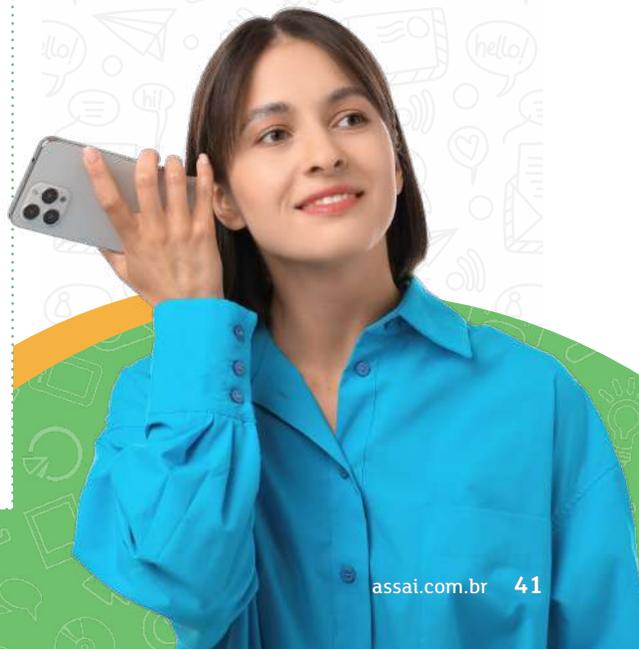
Um *link* fácil para o cliente acessar o menu, um catálogo no WhatsApp Business ou um PDF com o cardápio completo são recursos funcionais e evitam trocas longas de mensagens.

3 LISTAS DE TRANSMISSÃO

Para divulgar promoções, descontos ou comunicados, uma lista de contatos é essencial. Mas é preciso ter cuidado para não exagerar na quantidade e não enviar em horários inadequados.

4 REVISÃO PRÉVIA

Antes de enviar a mensagem, releia e verifique se não há erros ou se alguma informação não está clara. Isso evita uma troca extensa de mensagens e não incomoda o cliente. 🍌



MINICOPINHO DA FELICIDADE

O produto faz sucesso em festas e eventos e, embora seja pequeno, não economiza em sabor, apelo visual e inovação

Com apenas 25 ml, o minicopinho da felicidade é uma alternativa charmosa aos tradicionais docinhos de festa, além de ser prático e ter um bom apelo visual. Trata-se de uma miniatura do conhecido copo da felicidade. A novidade já tem espaço garantido em festas de aniversário, noivados, chás revelação e é uma opção de lembrancinha para diferentes tipos de festas e eventos – basta caprichar na embalagem e na personalização.

Seu formato compacto oferece vantagens, como o baixo custo de produção e a possibilidade de produzir sabores variados a partir de combinações criativas. Em outras palavras, o docinho é econômico e versátil. Para quem trabalha ou quer trabalhar com doces, o minicopinho significa atender a um público que valoriza a estética e a variedade.

PRATICIDADE, estética e INOVAÇÃO

O minicopinho da felicidade é um produto que tem potencial porque:

- 1 É pequeno e atraente, oferece uma apresentação delicada e se torna um atrativo visual nas mesas de doces ou nas lembrancinhas.
- 2 Representa uma alternativa inovadora aos doces tradicionais, já que possibilita combinações criativas e apresentações exclusivas.
- 3 Grande capacidade de personalização, sendo uma escolha interessante para diferentes ocasiões, como festas e eventos corporativos.
- 4 Incentiva um consumo mais consciente por ser servido em pequenas porções individuais, evitando o desperdício de alimentos.
- 5 Serve para testar novos sabores, afinal, pode ser enviado como brinde e, mediante aprovação dos clientes, se transformar em um produto maior. >>



Econômico e versátil, o minicopinho da felicidade tem apenas 25 ml e é uma alternativa aos tradicionais docinhos de festa.

DE BRINDE A ITEM DE CATÁLOGO

Larissa Pertile, proprietária do Ateliê La Doce, que fica no Rio de Janeiro (RJ), conta que o minicopinho da felicidade entrou no cardápio da doceria por acaso: “Eu vi a embalagem na loja de confeitaria e achei que seria uma boa ideia para dar como brinde para os clientes que compravam com frequência no *delivery*. Com isso, foram perguntando se eu fazia para venda, incluí no catálogo de encomendas e deu supercerto”.

O catálogo oferece algumas combinações já definidas e que costumam fazer sucesso, como ninho com Nutella, doce de leite com brigadeiro, sensação, casadinho e ninho com brigadeiro. Todas essas são montadas com um pedacinho de brownie.

“Mas o cliente pode fazer sua própria combinação, com dois recheios e brownie, e tem as tortinhas, que levam biscoito triturado no lugar do brownie”, conta a empreendedora. Entre as tortinhas, os sabores limão, banoffe e cheesecake de morango são os preferidos da clientela, segundo ela. “É possível também adicionar frutas, gotas de chocolate ou outros confeitos”, completa. 🍌



saiba mais



@atelieladoce





Desde 2021, o Assaí patrocina o esporte mais praticado no mundo com o objetivo de fortalecer a relação da empresa com a saúde, bem-estar e apoio à qualidade de vida

Corridas de RUA

Segundo o Relatório Anual sobre Tendências Esportivas, divulgado pela plataforma Strava em 2024, a corrida se destacou como o esporte mais praticado no mundo. O Brasil ocupa a segunda posição no número de adeptos, com mais de 19 milhões de corredores, número que evidencia o entusiasmo dos brasileiros pela modalidade.

Segundo especialistas, a corrida é uma atividade que promove benefícios para a saúde física e mental: reduz o estresse, colabora para a perda de peso, fortalece os músculos, previne doenças, melhora a qualidade do sono, combate o estresse, aumenta a energia, entre outros. Além disso, é um esporte democrático e acessível, já que dispensa equipamentos caros.

Em 2024, a corrida se destacou como o esporte mais praticado no mundo. O Brasil ocupa a segunda posição no número de adeptos, com mais de 19 milhões de corredores.

CORRIDAS DE RUA BRASIL AFORA

Promover um estilo de vida mais saudável e incentivar a prática de atividades físicas é uma das prioridades do Assaí Atacadista. E a relação da empresa com o esporte mais praticado do mundo é uma história que já tem mais de cinco anos, a empresa apoia corridas por todo o país.

Entre os eventos patrocinados, estão: Maratona Internacional de São Paulo (SP); Meias Maratonas Internacionais de São Paulo (SP) e do Rio de Janeiro (RJ); Maratona Monumental de Brasília (DF); Meia Maratona Internacional de Guarulhos (SP); Corridas da Mulher Maravilha (SP e RJ); Volta Internacional da Pampulha (desde 2021); além da Corrida de São Silvestre, que já aconteceu 99 vezes em São Paulo e é uma das provas mais tradicionais do mundo. >>

Colgate®

Total.
PREVENÇÃO ATIVA

PROMOÇÃO
PREVENÇÃO
QUE RENDE
PRÊMIOS



PARTICIPE AQUI!



PROMOÇÕES VÁLIDAS DE 1.3.2025 A 29.5.2025. CONSULTE CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO, REGULAMENTOS COMPLETOS E CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO (SORTEIO) EM WWW.PROMOCOLGATE.COM.BR. *SEM DIREITO A SAQUE OU TRANSFERÊNCIA. **UM REEMBOLSO POR CPF. LIMITADO AO TOTAL DE R\$ 50.000,00 EM REEMBOLSOS. ***PREMIAÇÃO POR DIA DE PROMOÇÃO, CONSIDERANDO O PERÍODO DE PARTICIPAÇÃO. *CARROS ELÉTRICOS BYD, MODELO DOLPHIN MINI, 2024/2025. IMAGENS ILUSTRATIVAS.

Compre qualquer produto Colgate Total e concorra a:

R\$ 500 MIL
NO FINAL EM CERTIFICADO DE OURO
+ 3 CARROS ELÉTRICOS*
1 POR MÊS

R\$ 1 MIL
EM CARTÃO VIRTUAL*
E ESCOVA ELÉTRICA PHILIPS COLGATE
POR DIA**



E AINDA
RECEBA DE VOLTA R\$ 10**
NA COMPRA DE 3 OU MAIS ITENS
DA LINHA COLGATE TOTAL



CIRCUITO DE CORRIDAS ASSAÍ 50 ANOS

Em 2024, como parte das comemorações pelos 50 anos de empresa, o Assaí lançou o primeiro circuito de corridas realizado pela companhia, com o apoio da Soul Mais Run, empresa especializada na organização de eventos esportivos.

As provas, realizadas nas cidades de Fortaleza (CE), Salvador (BA), Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP), Belo Horizonte (MG) e Belém (PA), contaram com três modalidades: corrida de 5 km, caminhada com a mesma distância e corrida kids (500 metros). Fortaleza e Salvador foram as primeiras capitais a receber o circuito, que passou posteriormente por Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte e terminou em Belém, em janeiro deste ano. Ao todo, foram mais de 10 mil participantes.

“Acreditamos no poder transformador que o esporte tem de construir histórias, gerar oportunidades, trazer prosperidade e promover a cidadania”

**Marly Yamamoto,
Diretora Executiva de Marketing
e Gestão de Clientes do Assaí Atacadista**



Marly Yamamoto, Diretora Executiva de Marketing e Gestão de Clientes do Assaí Atacadista, pontua que a realização do circuito é uma oportunidade de reforçar como os benefícios do esporte estão ligadas aos objetivos da empresa. “Em 2021, começamos a apoiar as corridas de rua em um momento de retorno das atividades presenciais para contribuir com a volta gradual das pessoas à rotina de exercícios e o dia a dia. Acreditamos no poder transformador que o esporte tem de construir histórias, gerar oportunidades, trazer prosperidade e promover a cidadania”, afirma.

O **Circuito de Corridas Assaí 50 Anos** contou com ingressos a preços acessíveis, descontos para quem fez o pagamento com o cartão Passaí e descontos especiais para os colaboradores. Para 2025, estão previstos novos patrocínios e eventos. Acompanhe as novidades no site e nas redes oficiais do Assaí Atacadista. 🌟



L'ORÉAL
PARIS

ELSEVE
LISO DOS SONHOS

2X MAIS LISO¹
72H CONTROLE DE FRIZZ¹

ESQUEÇA A CHAPINHA POR 1 SEMANA¹



NOSSO 1º EFEITO BOTOX² EM CASA

LISO À PROVA DE UMIDADE POR 1 SEMANA¹

VOCÊ VALE MUITO.



Precificar produtos de forma adequada é essencial para qualquer negócio. Mas a estratégia deve considerar uma série de custos relacionados à empresa e à produção

Como calcular a MARGEM DE LUCRO

É inevitável: preços bem calculados garantem que os custos de produção, operação e distribuição sejam cobertos, proporcionando margens de lucro justas e competitivas. “Definir a margem de lucro adequada é um desafio, mas um planejamento adequado garante que o preço cubra todos os custos, ofereça lucros saudáveis e mantenha o negócio competitivo”, pontua Bruna Bertoli, especialista em varejo e Diretora Comercial da empresa QualityCestas.

Além disso, a precificação correta leva em consideração o valor percebido pelo cliente e a competitividade do mercado. Ao mesmo tempo que preços muito altos podem afastar os clientes, preços baixos demais podem comprometer a rentabilidade da empresa. Por isso, encontrar o equilíbrio é fundamental para manter o negócio lucrativo.

Ao mesmo tempo que preços muito altos podem afastar os clientes, preços baixos demais podem comprometer a rentabilidade da empresa. Por isso, encontrar o equilíbrio é fundamental para manter o negócio lucrativo.

MARGENS PRATICADAS

Segundo a especialista em varejo, “existem práticas comuns no mercado que ajudam as empresas a balizarem suas margens de lucro com base em padrões de categorias de produtos. No entanto, essas margens podem variar significativamente dependendo do setor, do público-alvo e da estratégia competitiva da empresa”.

Veja a lista de margens comumente praticadas em produtos por categoria, elaborada com a ajuda da profissional:

- **Produtos de necessidade básica** costumam ter margens que variam entre 10% e 20%. Isso ocorre porque são produtos essenciais e de alta procura, incentivando vendas em volume.
- **Itens de conveniência e premium** têm margens acima de 30%, já que os consumidores que buscam conveniência ou exclusividade estão dispostos a pagar um valor adicional.
- Para os **alimentos perecíveis**, é comum operar com margens moderadas de 20% a 30%, mas o cálculo precisa levar em conta perdas por validade e logística de armazenamento.
- **Produtos sazonais**, como panetones e ovos de Páscoa, podem ter margens elevadas, especialmente no início da temporada. Depois, elas caem para evitar estoques encalhados.

EVITANDO ERROS NA PRECIFICAÇÃO



“É importante que cada empresa avalie sua própria realidade. Por exemplo, um restaurante que oferece pratos elaborados pode aplicar margens altas em itens exclusivos, enquanto uma mercearia de bairro precisará trabalhar margens mais ajustadas para competir. Definir uma margem adequada exige um entendimento profundo do comportamento do consumidor, do posicionamento da marca e das tendências do setor”, explica Bruna.

Na hora de calcular a margem de lucro, considere:

Custos diretos:

Aquisição de matéria-prima e mão de obra direta, por exemplo. A conta é simples: os gastos com a compra de matéria-prima e os gastos com a mão de obra direta são somados e, depois, divide-se o valor pela quantidade de itens produzidos em um determinado período.



Custos indiretos:

Não podem ser atribuídos diretamente por unidade. Exemplos: água e energia elétrica. O critério de rateio é usado para o cálculo: divide-se o total gasto proporcionalmente entre as unidades produzidas, permitindo estimar o custo por unidade de maneira aproximada.



Impostos e taxas:

Os tributos sobre vendas, como ICMS, PIS e Cofins, desempenham um papel relevante na precificação. Esses impostos incidem diretamente sobre as operações de comercialização e podem representar uma parcela significativa dos custos totais, impactando diretamente a margem de lucro.



Inflação e variação de preços:

Produtos básicos são impactados pela inflação, o que pode aumentar os custos. Por isso, é importante monitorar essas variações e, sempre que possível, negociar com os fornecedores para minimizar o impacto nos preços finais, a fim de manter a competitividade e a rentabilidade do negócio. 🍷



*Bruna Bertoli,
especialista em varejo
e Diretora Comercial da
empresa QualyCestas*





Ambulantes, PREPAREM-SE!

O calor aumenta a demanda por bebidas geladas e petiscos, e, por isso, os dias quentes são uma boa oportunidade para vendedores que trabalham em ruas, praias, parques e eventos

Esta é uma boa época para os vendedores ambulantes. Afinal, os dias mais quentes do ano criam uma demanda por bebidas geladas e petiscos, gerando oportunidades para quem deseja lucrar.

Mas, antes de sair por aí vendendo produtos pelas ruas, praias, parques e eventos, é importante se preparar. Há uma série de passos que devem ser seguidos a fim de garantir que tudo transcorra bem e evitar, por exemplo, a apreensão das mercadorias pela fiscalização. >>



VEM AÍ!



PRÊMIO Academia Assaí 2025

+1,3 MILHÃO em PRÊMIOS

para transformar negócios
de **alimentação!**

Ambulantes, Ponto Fixo e Vendas por Encomenda



CADASTRE-SE

na Academia Assaí e
receba as informações
em primeira mão!



ACADEMIAASSAI.COM.BR

PATROCINADORES:



INSTITUTO
ASSAÍ



COMO SE PREPARAR?

Licenças



Geralmente, as prefeituras realizam chamadas públicas anualmente para que os interessados em trabalhar como ambulantes possam obter concessões e permissões para trabalhar no comércio de rua. Fique atento!

Equipamentos



Os equipamentos adequados para preparar e armazenar os alimentos são indispensáveis para garantir a segurança de alimentos. Todos os recipientes, bolsas térmicas, refrigeradores e afins precisam atender às normas sanitárias.

Pagamento



Facilitar o pagamento, oferecendo opções como cartões e PIX, é uma estratégia importante para aumentar as vendas. Lembre-se de que nem todos usam dinheiro em espécie, especialmente em locais públicos.

Atendimento



Ser simpático e eficiente no atendimento é um atrativo que faz toda a diferença. Educação e disposição são fatores decisivos. Tenha uma atitude positiva e alegre para cativar e fidelizar os clientes.



Acesse os cursos gratuitos da Academia Assaí

PRODUTOS

A variedade de produtos que podem ser vendidos em locais como parques, praias, ruas e eventos é grande. No calor, a dica é valorizar os itens refrescantes: bebidas geladas (água, água de coco, cerveja, suco, chá, drinks, entre outros), açaí, sorvetes e sanduíches naturais.

Independentemente da escolha dos produtos, é essencial que os ambulantes sigam as orientações para ter sucesso e aumentar suas chances de lucro. Além disso, quem quiser ir além pode se profissionalizar.

O curso Ambulantes, da Academia Assaí, oferece conteúdos importantes para quem quer trabalhar no comércio de rua. Ele é *on-line* e totalmente gratuito, abordando temas como formalização, armazenamento de alimentos, precificação, gestão financeira e muito mais. 🌟

O calor cria uma demanda por bebidas geladas e petiscos, gerando oportunidades para quem deseja lucrar.



Panos Multiuso

Resistente



100% Biodegradável



Furos que agarram a sujeira



Super absorvente



alklin

Panos Multiuso

Panos Multiuso
Com

Ideal para
superfícies lisas



50
unidades

• Super absorvente e resistente
• Mais agilidade na limpeza
• Com Furos que agarram a sujeira

Contém 1 rolo com 50 panos picotados de 28cm x 40cm cada

Contiene 1 rollo con 50 paños con línea perforada de 28cm x 40cm cada uno

alklin

Panos Multiuso

Panos Multiuso
Com

Ideal para
superfícies lisas



50
unidades

• Super absorvente e resistente
• Mais agilidade na limpeza
• Com Furos que agarram a sujeira

Contém 1 rolo com 50 panos picotados de 28cm x 40cm cada

Contiene 1 rollo con 50 paños con línea perforada de 28cm x 40cm cada uno

alklin

Panos Multiuso

Panos Multiuso
Com picote

Ideal para
superfícies lisas



50
unidades

• Super absorvente e resistente
• Mais agilidade na limpeza
• Com Furos que agarram a sujeira

Contém 1 rolo com 50 panos picotados de 28cm x 40cm cada

Contiene 1 rollo con 50 paños con línea perforada de 28cm x 40cm cada uno

FIBRAS
100%
biodegradáveis

 alklin.com.br

 [alklinoficial](https://www.instagram.com/alklinoficial)

 [alklinoficial](https://www.facebook.com/alklinoficial)

alklin



Fotos: Shutterstock / Divulgação

DIA DA TERRA:

Saiba como implementar ações sustentáveis pode beneficiar o seu negócio

Os consumidores estão cada vez mais atentos às ações de responsabilidade socioambiental realizadas pelas empresas. E é importante reforçar que as boas práticas são aplicáveis a qualquer negócio, independentemente do tamanho ou ramo.

O estudo “Vida Saudável e Sustentável 2024”, divulgado pelo Instituto Akatu e pela GlobeScan, revelou que, no Brasil, 8 em cada 10 consumidores estão preocupados com os danos atuais e futuros ao meio ambiente. Além disso, mais da metade (54%) dos brasileiros afirmam estar dispostos a pagar mais por produtos ou marcas que adotam práticas sustentáveis. >>



PROMOÇÃO

Gomes
da Costa



PRA
DESCOMPLICAR
A VIDA

MILHARES
DE PRÊMIOS
DE ATÉ R\$ 700,00.*
PRÊMIOS TODO DIA.

E AINDA:
1 CARRO
ZERO KM ***



E AO FINAL:
1 CASA **

PRA DESCOMPLICAR
A VIDA DE VEZ!



DOBRE SUAS CHANCES

COMPRE
PATÊ DE ATUM

É fácil participar:

1

Compre 2 produtos
Gomes da Costa

2

Cadastre os cupons
fiscais no site

promogomesdacosta.com.br

Compras válidas de 05/02/2025 a 06/05/2025. Período de cadastro, das 09h00 do dia 05/02/2025 até às 23h59 do dia 13/05/2025 (horário de Brasília) e para o sorteio do Cartão pré-pago virtual, sem função de saque, com sugestão de utilização para aquisição de 01 (um) Automovel 0 Km, a participação será válida até o dia 14/04/2025. A Promoção não é válida para as lojas da Rede Atacadão. Os prêmios instantâneos serão entregues por meio de Cartão pré-pago virtual, sem função de saque; ** A Casa será entregue por meio de Certificado em barras de ouro, com sugestão de utilização para aquisição de 01 (uma) Casa, no valor de R\$160.000,00; *** O Automovel será entregue por meio de Cartão pré-pago virtual, sem função de saque, com sugestão de utilização para aquisição de 01 (um) Automovel 0 Km, no valor de R\$14.500,00. Consulte os Certificados de autorização SPA/MF, premiações, condições de participação e os regulamentos no site www.promogomesdacosta.com.br. Guarde todos os comprovantes fiscais originais cadastrados. Imagens meramente ilustrativas.



Dia da Terra

No dia 22 de abril, é celebrado o Dia da Terra. Que tal aproveitar a data para fazer a diferença no seu negócio? Pequenas mudanças nos processos, como reduzir o uso de descartáveis, fazer compostagem e escolher fornecedores locais, por exemplo, ajudam a proteger nosso planeta e ainda podem representar menos custos, além de atrair mais clientes! Junte-se a milhares de empresas que já descobriram que ser sustentável é bom para o meio ambiente e para os negócios!

COMO COLABORAR?

A poluição ocorre em todo o processo de produção de alimentos por meio de desmatamento, queima de combustíveis para fazer o transporte, uso excessivo de energia e água nas indústrias e nos mercados e lixo produzido em todas essas etapas. Mas, no âmbito dos negócios, o que fazer para reduzir o impacto ambiental?

- **PREFIRA INGREDIENTES LOCAIS E SAZONAIS** - ao utilizar alimentos da época produzidos localmente, você contribui para minimizar o impacto associado ao transporte, fortalece a economia local e preserva a biodiversidade regional.
- **NÃO DESPERDICE** - fazer compras conscientes, aproveitar integralmente os ingredientes e manter geladeiras em bom estado de funcionamento são atitudes que reduzem as possibilidades de desperdício.
- **ESQUEÇA O CANUDINHO** - no dia a dia, a maioria das pessoas não precisa desse item. Mas, se for impossível abolir totalmente os canudos, ofereça os feitos de papel, de metal ou de bambu, que são mais sustentáveis.
- **INCLUA PRATOS VEGETARIANOS NO CARDÁPIO** - a agricultura baseada em plantas requer menos recursos e gera menos resíduos, contribuindo para a redução do impacto ambiental do consumo e da produção alimentar.
- **DIVULGUE AS INICIATIVAS** - garanta que os clientes saibam que seu estabelecimento adota medidas para limitar os impactos ambientais, faça promoções e campanhas e incentive a participação do consumidor em ações sustentáveis.



Confira algumas ações realizadas pelo ASSAÍ ATACADISTA para minimizar os impactos ambientais

● ESTAÇÕES E PEVS

Mantemos **estações de reciclagem** destinadas a clientes em dezenas de lojas e temos parcerias com **empresas e cooperativas para viabilizar o funcionamento dos Pontos de Entrega Voluntária (PEVs)**, criados para garantir a destinação correta de papel, papelão, plástico, vidro, eletrônicos, metal e óleo vegetal.

● DESTINO CERTO

Já o **programa Destino Certo** viabiliza **doações de alimentos que estão fora dos padrões comerciais**, mas ainda seguros para o consumo. Em 2023, iniciamos projetos-piloto de orientação sobre o descarte correto, coleta de frutas, verduras e legumes. 🍌



CARTÃO PASSAÍ: VANTAGENS NA HORA DE COMPRAR E NA HORA DE PAGAR!



Parcele suas compras
em até 3x¹ sem juros



Pague preço de atacado
a partir da 1^a unidade²



Compre pneus em até
10x³ sem juros

Peça já o seu!

Aponte a câmera do
celular e saiba mais!



ASSAÍ. PARA TODOS, DE SOL A SOL.

¹Oferta válida para pagamento com o cartão Passaí. Confira os produtos participantes nas lojas. ²Válido para compras a partir de R\$ 20. Cartão sujeito à análise de crédito e disponibilidade de produtos na loja. ³Válido para as compras a partir de R\$ 100. Cartão sujeito à análise de crédito e disponibilidade de produtos na loja. Lojas Participantes: Todas, exceto as lojas que não possuem essa categoria: 001 - MANILHA | 002 - CASA VERDE | 003 - SÃO MIGUEL MARECHAL TITO | 009 - OSASCO | 012 - JUNDIAÍ | 016 - SANTO ANDRÉ | 019 - ITAQUERA | 021 - LIMEIRA | 025 - CARAGUATATUBA | 045 - BARRA FUNDA | 154 - CAMPINAS - CENTRO | 166 - SANTA CATARINA.



Oceano

1

FEITO COM PLÁSTICOS RETIRADOS DO MAR

Embalixo oceano foi criado em prol a sustentabilidade, para auxiliar na diminuição de resíduos plásticos encontrados no mar, possuindo um destino de retrabalho e reedução para minimizar a volta destes materiais ao oceano.







Vendedora ambulante do litoral paulista vende doces mais baratos para quem sorrir; promoções são anunciadas em placas de papelão

Sorrisos que VALEM DESCONTO

Mãe de um adolescente e morando de aluguel, Bruna Correia da Silva perdeu o emprego como ajudante de cozinha no começo da pandemia de Covid-19, o que comprometeu as finanças da família. Devido ao período difícil que o mundo atravessava, conseguir um novo emprego não estava fácil. A opção foi, então, empreender.

Mas a ideia só surgiu depois que ela participou de uma gincana da igreja que frequenta – para arrecadar fundos, foi vender água no semáforo. O sucesso das vendas foi tanto que a empreendedora decidiu transformar o trabalho voluntário em profissão – comprou uma caixa de balas e foi vender nas ruas de Guarujá (SP), onde vive com o filho e o marido. “Acabei pegando gosto de empreender e de trabalhar no semáforo”, conta. Hoje, essa é sua principal fonte de renda.



Fotos: Divulgação

O sucesso das vendas foi tanto que a empreendedora decidiu transformar o trabalho voluntário em profissão – comprou uma caixa de balas e foi vender nas ruas de Guarujá (SP).

Marketing funcional

Ainda no começo da jornada como vendedora ambulante, Bruna viu um vídeo nas redes sociais que trouxe inspiração. Nele, um empreendedor oferecia paçoca com desconto para quem desse um sorriso. A moradora do litoral paulista replicou a ideia e, segundo ela, o sucesso foi imediato: “O que engajou minhas vendas foram as plaquinhas. Escrevi em um papelão: ‘Paçoca 5 reais, mas se você sorrir, eu faço a 1 real’. Muitas pessoas sorriam para mim, algumas me davam o dinheiro, mas não queriam levar o produto. Já aconteceu de alguém estar triste e sorrir depois de ler a placa e isso é gratificante”.

Posteriormente, outras ideias surgiram. Bruna criou, então, novas placas: “A jujuba é 100 reais, mas se você der um sorriso, eu te dou 99 de desconto” e “Nunca desista do seu sonho, mesmo que ele seja uma serenata”, além de uma camiseta com o desconto da paçoca. A ambulante conta que, com a plaquinha, vende em torno de quatro caixas de paçoca em três horas de trabalho, o que é um ótimo resultado, segundo ela.

FAÇA CHUVA OU FAÇA SOL

Atualmente, a vendedora trabalha com jujuba, paçoca, chocolate e chup-chup (conhecido também como sacolé e geladinho). “No verão, eu vendo muito chup-chup. Já tenho alguns clientes fixos e muitos passam aqui com a expectativa de se refrescar. Quando o clima está mais fresco, vendo bombom. Tudo depende, também, do preço que eu consigo pagar nos produtos, já fiz promoção de paçoca por 50 centavos porque consegui comprar num preço ótimo. Quanto mais barato, melhor”, revela.

Nas redes sociais, Bruna compartilha sua rotina como vendedora ambulante e dá dicas de empreendedorismo para os seguidores em vídeos divertidos. Ela trabalha no semáforo de segunda a sexta e só vai embora depois que consegue atingir a meta do dia. Persistente e esperançosa, ela conta: “Faça chuva ou faça sol, quando eu quero alguma coisa, eu vou até o fim”. >>

saiba mais

@bruna_gratidao_2024



PALAVRA DA ESPECIALISTA

Regina Monge, especialista em Marketing e Marcas e Fundadora da Neurobranding Lab, explica que a estratégia de Bruna une criatividade e emoção, transformando a compra em uma experiência divertida e agradável. “Quando uma mensagem pede um sorriso em troca de um desconto, ativa emoções positivas no consumidor, como prazer e satisfação. Isso acontece porque o ato de sorrir estimula o cérebro a liberar substâncias que nos fazem sentir bem”, diz. Além disso, ao criar um vínculo emocional, a vendedora se diferencia dos concorrentes.

CONFIRA ALGUMAS DICAS DA ESPECIALISTA PARA USAR A CRIATIVIDADE E VENDER MAIS:

QUEBRAR PADRÕES – A criatividade atrai olhares, desperta a curiosidade e incentiva as pessoas a interagirem. Isso acontece porque nosso cérebro é naturalmente atraído por novidades.

OFERECER UMA BOA EXPERIÊNCIA – Quando alguém nos oferece algo positivo, sentimos vontade de retribuir como forma de agradecimento pela experiência. Neste caso, a dica é: sorria.

HUMANIZAR A RELAÇÃO – As placas tornam a compra mais pessoal e emocional, levando o cliente a decidir com base em sentimentos, e não apenas no preço ou na necessidade.

AMBIENTE DIGITAL

As redes sociais são essenciais para empreendedores, de acordo com Regina, porque ajudam a gerar reconhecimento e sensação de afinidade: “Quando o público assiste aos vídeos, conhece quem está por trás do negócio. Essa conexão emocional é poderosa e faz as pessoas quererem apoiar, seja comprando ou recomendando para outras pessoas”.

A especialista finaliza dizendo que “além disso, vídeos leves e divertidos têm maior chance de serem compartilhados, o que amplia o alcance e atrai novos potenciais clientes. Mesmo que não se transformem em vendas no curto prazo, eles ajudam a construir uma presença digital que pode converter seguidores em compradores mais à frente”. 🌟



“O que engajou minhas vendas foram as plaquinhas. Escrevi em um papelão: 'Paçoca 5 reais, mas se você sorrir, eu faço a 1 real'. Já aconteceu de alguém estar triste e sorrir depois de ler a placa e isso é gratificante”

Bruna Correia da Silva, vendedora ambulante



Dover Roll® está nas lojas do Assaí!

jura?
amei!



O melhor e mais sustentável
Saco para Lixo do Brasil!



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

Saiba Mais!



Lindas e RETORNÁVEIS

O Assaí possui uma coleção de sacolas sustentáveis com estampas exclusivas para agregar ainda mais valor e engajamento às nossas ações de respeito ao meio ambiente

Quando o assunto é sustentabilidade, eu faço questão de reforçar que o objetivo do Assaí é ter uma atuação cada vez mais eficiente, afinal, nós buscamos uma performance que seja totalmente alinhada à marca, ao negócio, à missão, à visão e aos valores da empresa, que há 50 anos se dedica a promover prosperidade a todos os brasileiros e não para de crescer, priorizando sempre o melhor para a sociedade e para o planeta.

Incentivar os nossos clientes a fazerem escolhas mais conscientes é um dos caminhos que estamos trilhando, pois prezamos o respeito ao meio ambiente.



Disponibilizamos **pontos de coleta** para o **descarte de resíduos** e realizamos, ainda, outras ações importantes. O impacto? Redução dos danos ao meio ambiente e uma sociedade mais responsável e engajada!



Saiba mais sobre o descarte de resíduos em nosso site
ASSAI.COM.BR/CONSUMO-E-OFERTA-CONSCIENTE

Entre tantas, tem uma ação que eu quero destacar nesta coluna: o Assaí tem uma coleção de sacolas retornáveis para quem também quer fazer a sua parte em prol do meio ambiente. São cinco modelos com estampas exclusivas, que representam as cinco regiões do país - Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul. Afinal, o Assaí está presente em todas elas. As sacolas podem ser adquiridas em qualquer loja da rede.

E, além de lindas e funcionais (suportam até 15 kg), elas são uma solução para fazer o transporte de outros objetos no dia a dia, evitando assim a utilização de sacolas plásticas. Incrível, não é mesmo!?

Tem mais: toda vez que inauguramos uma loja, apresentamos nossos clientes com as sacolas retornáveis para incentivar a sustentabilidade. Diariamente, também oferecemos caixas de papelão para o transporte de mercadorias. Basta pedir no caixa. Junte-se a nós!

Um abraço,
Sol

CARTÃO CESTA ASSAÍ, UM CARTÃO CHEIO DE VANTAGENS PARA O SEU NEGÓCIO.



Com cargas entre
R\$ 50 e R\$ 500
válidas por
180 dias.

Seus colaboradores aproveitam os preços baixos do Assaí, comprando em qualquer loja da rede.

Aponte a câmera do celular e saiba mais!



**ASSAÍ. PARA TODOS,
DE SOL A SOL.**



ACRE**Assaí Rio Branco**

Rod. BR-364, 1.897
Floresta Sul - Rio Branco
Tel.: (68) 3214-5600 / 3214-5601

ALAGOAS**Assaí Arapiraca**

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

Assaí Farol

Av. Fernandes Lima, 4.000
Gruta de Lourdes, Maceió
Tel.: (82) 3036-8100

Assaí Mangabeira

Av. Comendador Gustavo Paiva, 3.261
- Mangabeira, Maceió
Tel.: (82) 3036-8050

Assaí Menino Marcelo

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

Assaí Tabuleiro

Av. Dr. Durval de Goes Monteiro,
10.580
Tabuleiro do Martins - Maceió
Tel.: (82) 3314-6100 / 3314-6101

AMAPÁ**Assaí Macapá**

Rod. Juscelino Kubitschek, Lote 03
Tel.: (96) 3203-0400 / 3203-0401

Assaí Zona Norte

Rua Tancredo Neves, 528
São Lázaro - Macapá
Tel.: (96) 3082-0100 / 3082-0102

AMAZONAS**Assaí Manaus Grande Circular**

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

Assaí Manaus II

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

Assaí Manaus Torquato

Av. Torquato Tapajós, 2.200,
Bairro Flores
Tel.: (92) 3652-2600 / 3652-2601

BAHIA**Assaí Barreiras**

Av. Cleriston Andrade, 1.897
São Miguel
Tel.: (77) 3614-0750 / 3614-0751

Assaí Barris

Rua do Salete, 30, Barris - Salvador
Tel.: (71) 3277-3150 / 3277-3151

Assaí Cabula

Rua Silveira Martins, 3.506 - Salvador
Tel.: (71) 3194-9300 / 3194-9301

Assaí Camaçari

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

Assaí Cidade Baixa

Rua Luiz Régis Pacheco, 2 - Uruguai
Tel.: (71) 3316-8750 / 3316-8752

Assaí Feira de Santana

Av. Eduardo Fróes Mota, s/n -
Sobradinho
Tel.: (75) 3624-1432 / 3624-2948

Assaí Golf Club

Rua Genaro de Carvalho, 516
Jd. Cajazeiras
Tel.: (71) 3282-0400 / 3282-0402

Assaí Guanambi

Rod. BR 030, 5.978 - São Sebastião
Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

Assaí Ilhéus

Av. Tancredo Neves, 4.050,
Nossa Sra da Vitória, Ilhéus
Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

Assaí Itapetinga

Rod. BA 263 - Recanto da Colina
Tel.: (77) 3262-3501 / 3262-3502

Assaí Jequié

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

Assaí Juazeiro da Bahia

Av. São João, s/n - Jardim Flórida
Tel.: (74) 3614-2490 / 3614-2274

Assaí Lauro de Freitas

Av. Santos Dumont, 2.239
Itinga (Estrada do Coco)
Tel.: (71) 3289-9500 / 3289-9501

Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), 13
Jardim Bahia - Paulo Afonso
Tel.: (75) 3282-3900 / 3282-3901

Assaí Paripe

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

Assaí Rótula

Av. Antônio Carlos Magalhães, 1.400
Loja 005, Luís Anselmo, Salvador
Tel.: (71) 3017-2500

Assaí Salvador Paralela

Av. Governador Luis Viana Filho,
3.056, Trecho A, Imbuí, Salvador
Tel.: (71) 3025-4100

Assaí Salvador Mussurunga

Rua Prof. Plínio Garcez de Sena, 1.240
Rótula da Santinha
Tel.: (71) 3612-6300 / 3612-6301

Assaí Senhor Do Bonfim

Rua José Otávio Carvalho, s/n,
Umburana, 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 Teixeira de Freitas

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

Assaí Tomba

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

Assaí Vasco da Gama

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

Assaí Vitória da Conquista

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

CEARÁ**Assaí Bezerra de Menezes**

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

Assaí Caucaia

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

Assaí Cais do Porto

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

Assaí Iguatu

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

Assaí Jóquei

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

Assaí Juazeiro do Norte

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

Assaí Sargento Hermínio

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

Assaí Maracanaú

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

Assaí Messejana

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

Assaí Montese

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

Assaí Mister Hull

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

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 Tapioqueiras

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

Assaí Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL**Assaí Brasília Asa Norte**

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

Assaí Brasília SIA - Guarã

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

Assaí Ceilândia

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

Assaí Brasília Park

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

Assaí Taguatinga

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

Assaí Taguatinga Shopping

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

ESPÍRITO SANTO**Assaí Serra**

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

Assaí Vitória Aeroporto

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

GOIÁS**Assaí Anápolis**

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

Assaí Caldas Novas

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

Assaí Goiânia Buriti

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

Assaí Goiânia Independência

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

Assaí Goiânia Perimetral

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

Assaí Goiânia Portugal

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

Assaí Goiânia Av. T9

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

Assaí Rio Verde

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

NOSSAS LOJAS

Assaí Valparaíso

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

MARANHÃO

Assaí Angelim

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

Assaí Imperatriz

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

Assaí São Luís Guajaras

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

Assaí São Luís Turu

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

MATO GROSSO

Assaí Coxipó

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

Assaí Jardim das Américas

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

Assaí Rondonópolis

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

Assaí Rondonópolis Bandeirantes

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

Assaí Santa Rosa

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

Assaí Sinop

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

Assaí Várzea Grande

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

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Acrissul

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

Assaí Campo Grande Aeroporto

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

Assaí Coronel Antonino

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

Assaí Dourados

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

Assaí Joaquim Murtinho

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

Assaí Gunther Hans

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

MINAS GERAIS

Assaí Belvedere

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

Assaí Betim

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

Assaí Contagem

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

Assaí Ipatinga

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

Assaí Minas Shopping

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

Assaí Santa Efigênia

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

Assaí Sete Lagoas

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

Assaí Uberlândia

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

PARÁ

Assaí Ananindeua

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

Assaí Batista Campos

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

Assaí Belém

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

Assaí Belém Almirante

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

Assaí Castanhal

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

Assaí Parauapebas

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

Assaí Santarém

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

PARAÍBA

Assaí Campina Grande

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

Assaí Campina Grande II

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

Assaí Eptácio Pessoa

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

Assaí João Pessoa

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

Assaí Cabedelo

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

PARANÁ**Assaí Alto da XV**

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

Assaí Curitiba

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

Assaí Curitiba Atuba

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

Assaí Curitiba JK

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

Assaí Foz do Iguaçu

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

Assaí Kennedy

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

Assaí Londrina

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

Assaí Londrina II

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

Assaí Maringá

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

Assaí Maringá Seminário

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

PERNAMBUCO**Assaí Avenida Recife**

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

Assaí Benfica

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

Assaí Boa Viagem

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

Assaí Cabo de Santo Agostinho

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

Assaí Camaragibe

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

Assaí Caruaru

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

Assaí Caruaru II

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

Assaí Garanhuns

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

Assaí Imbiribeira

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

Assaí Jaboatão

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

Assaí Paulista

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

Assaí Petrolina

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

Assaí Olinda

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

Assaí Serra Talhada

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

PIAUI**Assaí Parnaíba**

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

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

Assaí Teresina Kennedy

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

Assaí Raul Lopes

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

RIO DE JANEIRO**Assaí Alcântara**

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

Assaí Ayrton Senna

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

Assaí Araruama

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

Assaí Bangu

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

Assaí Bangu

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

Assaí Barra da Tijuca

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

Assaí Boulevard

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

Assaí Cabo Frio

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

Assaí Campinho

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

Assaí Campos dos Goytacazes

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

Assaí Carioca

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

Assaí Ceasa

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

Assaí Cesário de Melo

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

Assaí Cordovil

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assaí Freguesia

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

Assaí Galeão

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

Assaí Ilha do Governador

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

Assaí Macaê Obelisco

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

Assaí Maracanã

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

Assaí Mariz e Barros

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

Assaí Méier

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

Assaí Mendanha

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

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

Assaí Niterói Ponte

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

Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Nova Iguaçu Via Light

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

Assaí Petrópolis

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

Assaí Pilares

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

Assaí Raul Veiga

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

Assaí Rio Dutra

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

Assaí Sabão Português

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

Assaí Santa Cruz

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

Assaí São Gonçalo

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

Assaí São Gonçalo Centro

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

Assaí São João de Meriti

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

Assaí Tijuca

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

Assaí Tribobó

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

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Maria Lacerda

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

Assaí Mossoró

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

Assaí Natal

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

Assaí Ponta Negra

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

Assaí São Gonçalo do Amarante

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

RONDÔNIA

Assaí Porto Velho

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

Assaí Porto Velho Imigrantes

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

RORAIMA

Assaí Boa Vista

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

SÃO PAULO

Grande São Paulo

Assaí Aeroporto Congonhas

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

Assaí Águia de Haia

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

Assaí Anhanguera

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

Assaí Aricanduva

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

Assaí Bala Juquinha

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

Assaí Barra Funda

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

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

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

Assaí Cidade Dutra

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

Assaí Cidade Tiradentes

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

Assaí Cotia

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

Assaí Cotia Centro

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

Assaí Guarulhos Bosque Maia

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

Assaí Guarulhos Centro

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

Assaí Guarulhos Dutra

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

Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

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

Assaí Embu das Artes

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

Assaí Fernão Dias

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

Assaí Franco da Rocha

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

Assaí Freguesia do Ó

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

Assaí Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Guaianases Estação

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

Assaí Jandira

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

Assaí João Dias

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

Assaí Interlagos

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

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaçanã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Jaguaré Corifeu

Av. Corifeu De Azevedo Marques,
4160,
Vila Lajeado, São Paulo
Tel.: 0800 773 2322

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 Marginal Tietê - Tatuapé

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

Assaí Marginal Tietê Vila Maria

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

Assaí Mauá

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

Assaí Mooca

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

Assaí Nações Unidas

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

Assaí Nordeste

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

Assaí Osasco

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

Assaí Penha Tiquatira

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

Assaí Pirajussara

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

Assaí Raposo Tavares

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

Assaí Ribeirão Pires

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

Assaí Santa Catarina

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

Assaí São Mateus

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

Assaí São Miguel

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

Assaí São Miguel II

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

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

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

Assaí Shop Mauá

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Taboão Centro

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

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

Assaí Vila Carrão

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

Assaí Vila Luzita

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

Alto Tietê**Assaí Brás Cubas**

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

Assaí Itaquaquecetuba

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

Assaí Mogi das Cruzes

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

Assai Mogilar

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

Assai Suzano

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

Assai Vila Sônia

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

Assai Tancredo Neves

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

Assai Teotônio Vilela

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

ABCD Paulista**Assai Diadema**

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

Assai Anchieta Paulicéia

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

Assai São Bernardo do Campo

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

Assai São Bernardo Anchieta

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

Assai São Caetano do Sul

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

Assai Santo André

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

Assai Santo André

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

Litoral (SP)**Assai Caraguatatuba**

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

Assai PG Litoral Plaza

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

Assai Praia Grande

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

Assai Praia Grande II

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

Assai Santos

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

Assai Santos Ana Costa

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

Assai São Vicente

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

Interior (SP)**Assai Amoreiras**

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

Assai Araraquara

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

Assai Araçatuba

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

Assai Bauru

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

Assai Campinas

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

Assai Campinas Abolição

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

Assai Hortolândia

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

Assai Indaiatuba

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

Assai Itatiba

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

Assai Itapevi

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

Assai Jundiaí

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

Assai Jundiaí Ferroviários

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

Assai Limeira

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

Assai Limeira Anel Viário

Via Antonio Cruanes Filho, 4.750
Jd. Colinas São João - Limeira
Tel.: (19) 3404-1630 / 3404-1631

Assai Paulínia

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

Assaí Piracicaba

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

Assaí Piracicaba Nova América

Av. Antônio Fazanaro, 95
Tel.: (19) 3401-2100 / 3401-2101

Assaí Presidente Prudente

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

Assaí Ribeirão Preto

Av. Presidente Castelo Branco, 2.395
Tel.: (16) 3211-5706 / 3211-5700

Assaí Ribeirão Preto Imigrantes

Av. Presidente Castelo Branco, 50,
Jardim Palma Travassos
Tel.: (16) 3968-6200

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

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

Assaí Ribeirão Preto Vargas

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

Assaí Rio Claro

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

Assaí Santa Bárbara do Oeste

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

Assaí São José dos Campos

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

Assaí São José dos Campos Colinas

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

Assaí Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Campolim

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

Assaí Sorocaba Itavuvu

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

Assaí Sorocaba Santa Rosália

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

Assaí Taubaté

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

SERGIPE

Assaí Adélia Franco

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

Assaí Aracaju

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

Assaí Aracaju II

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

Assaí Itabaiana

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

Assaí Nossa Senhora do Socorro

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

TOCANTINS

Assaí Palmas

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

Assaí Parque Cesamar

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



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

A GENTE FAZ COM GOSTO A TILÁPIA PRÁTICA E SAUDÁVEL!



Fácil e rápido
de preparar



Saudável e
Nutritiva!



NOVO

SENSAÇÃO DE ROUPAS RECÉM-LAVADAS POR MAIS TEMPO*



*Em comparação a tecidos lavados sem uso de amaciante.