revista
ASSAÍ
assai.com.br
Bons Negócios
#37
2020

RADAR
Restaurantes do futuro: tecnologias e práticas da próxima década

ACADEMIA ASSAÍ
Apostar em inovação pode gerar aumento nas vendas de Páscoa

ESPECIAL
Principais tendências que nortearão o consumo em 2020

Tecnologia À MESA
Proprietária de tapiocaria aposta em tecnologia para reduzir custos da operação

TURISMO: Conheça destinos brasileiros ideais para quem é apaixonado por chocolate

NÓS #BOMBAMOS A LINHA #BOMBAR

Uma versão super hidratante e mega potente da linha que todo mundo ama.
Inoar #Bombar Super Vitaminas tem fórmula com Biotina, a vitamina da beleza,
óleo de rícino, um blend de manteigas e Vitamina C, ativos poderosos para fortalecer,
amaciar, recuperar e fazer os cabelos crescerem mais e ainda mais saudáveis.

Botânico e Vegano

100% VEGAN

crueltyfree andvegan

INOAR

INSPIRADA EM VOCÊ

www.inoar.com

inoarbrasil

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

DISPONÍVEL NO Google play
Baixar na App Store

SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

/assaiatacadistaoficial
@assaiatacadistaoficial
/assaioficial
/assaioficial
Assaí Atacadista - GPA

Radar ligado para as oportunidades

Nesta edição, você vai perceber que a **Revista Assaí Bons Negócios** passou por algumas mudanças tanto no aspecto visual quanto no conteúdo. Estamos sempre em busca dos melhores e mais relevantes conteúdos para você, empreendedor, e procuramos apresentá-los da forma mais agradável possível. Por isso, a revista está com um visual mais leve e moderno, como todo empreendimento de sucesso deve ser, e traz informações ainda mais segmentadas às necessidades de quem está à frente de pequenos negócios de alimentação.

As temáticas desta edição são **tecnologia** e **inovação**. Gostaria de destacar a editoria Especial (p. 10), que traz as principais tendências que nortearão o consumo em 2020. Falando em tendências, você já parou para pensar em como será o mercado de restaurantes na próxima década? Na estreia da editoria Radar (p. 30), trazemos um conteúdo especial sobre os restaurantes do futuro e como você pode adaptar o seu negócio às principais inovações que estão por vir. Destaco também a matéria de capa, que conta como uma empreendedora paulista vem usando a tecnologia para otimizar o atendimento de sua tapiocaria e reduzir os custos da operação, e a editoria Academia Assaí Bons Negócios (p. 54), que explica por que inovar no mix de produtos e em ações especiais de marketing pode aumentar as vendas do segmento de alimentação durante o período de Páscoa.

Confira também os outros conteúdos da revista e inspire-se para aproveitar melhor as oportunidades que o ano reserva. E, para isso, conte sempre com o Assaí como o melhor parceiro para seu negócio!

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí

Expediente

CONSELHO EDITORIAL ASSAÍ **Presidente do Assaí** Belmiro Gomes **Diretor Comercial e de Logística** Wlamir dos Anjos **Diretora de Marketing e Sustentabilidade** Marly Yamamoto Lopes MEGAMIDIA GROUP **CEO** Celso A. Hey **CCO** Eduardo Jaime Martins **CMO** Fernanda Hey de Moraes MEGAMIDIA EDITORA **Coordenação Geral** Manoela Leão **Coordenação Revista Assaí Bons Negócios** Gabriel Sestrem MTB/9155 **Coordenador de Projetos** Marcos Dias **Design** Gabriella Fontoura **Edição de Arte** Suellen Winter **Colaboradores da Edição** (texto) Afonso Gonçalves, Aline Parodi, Guilherme Almeida, Isadora Rupp, Jessica Krieger, Juliana Fernandes, Katia Kreutz, Rafael Bruno, Ricardo Alcantara e Vinícius Torresan **Ilustração** Natali Scaff **Foto capa** © Cavallari Fotografia **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Lucas Rispoli - comercialassai@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Kellen Silvane Cotrin **Projeto Editado por** MegaMidia Group **Dúvidas e Sugestões** redacao@megamidia.com.br - Av. Iguaçu, 2820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br **Impressão** Log & Print - Distribuição Dirigida - Venda Proibida

Sumário

EDIÇÃO 37
FEV / MAR 2020

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

10 ESPECIAL
O que esperar de 2020? Confira as principais tendências que nortearão o consumo neste ano

22 CARDÁPIO ASSAÍ
Novidades que farão sucesso e receitas que não podem faltar nesta Páscoa

14 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA
Proprietária de tapiocaria aposta em tecnologia para reduzir custos da operação

36 MEU ASSAÍ
Engenheiro químico conta como montou negócio de sucesso produzindo biscoitos com ingredientes da Amazônia

38 ASSAÍ MAIS
Com 22 lojas abertas em 2019, Assaí bate recorde de inaugurações e fecha o ano com 166 unidades

42 PALAVRA DE ESPECIALISTA
Empreender depois da aposentadoria é uma escolha cada vez mais comum. Entenda os benefícios e os desafios

30 RADAR
Restaurantes do futuro: conheça tecnologias e práticas que serão realidade na próxima década

3corações
Uma linha completa
para você
se apaixonar
todos os dias!
3 corações
uma paixão
Tradicional
500g
Cappucci
Abra seu
Coração

Sumário

EDIÇÃO 37
FEV / MAR 2020

54 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS
É hora de apostar em novos produtos e em ações especiais de marketing para aumentar as vendas da Páscoa

48 BEM-ESTAR
Chocolate sem peso na consciência: confira dicas de especialistas para consumo mais equilibrado

52 ASSAÍ RESPONDE
Resposta ao leitor: "O que muda com a nova Lei da Gorjeta?"

58 SUSTENTABILIDADE
Instalação de painéis fotovoltaicos é alternativa sustentável para reduzir gastos com energia elétrica

66 MULHER EMPREENDEDORA
Mãe e filhas encontram no comércio de salgados o caminho para melhorar a vida da família

64 TURISMO
Férias para quem ama chocolate: conheça destinos brasileiros ideais para chocólatras

72 CAPACITAÇÃO
Dicas de cursos rápidos para capacitação de empreendedores

73 ATUALIDADES
Livros e aplicativos para otimizar a rotina e aperfeiçoar competências

CONHEÇA A LINHA DE VEGETAIS CONGELADOS DA GRANO

São práticos, saudáveis, muito versáteis e evitam o desperdício!

100% natural

Em breve muitas novidades para você.
Aguarde!

sac@grano.com.br . www.grano.com.br

+ informação

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

Blog Assaí
assai.com.br/blog

Portal da Academia Assaí
academiaassai.com.br

SABORES DIVERSOS

Flocos, chocolate, morango e creme são tipos de sorvete bastante comuns. Mas você já ouviu falar que há, também, opções com cerveja, *wasabi* (condimento típico da culinária japonesa), tomate e até mesmo bacon? Esses sabores inusitados estão espalhados por todo o mundo. Que tal conferir algumas receitas diferentes e incrementar seu cardápio oferecendo opções únicas para seus clientes?

Confira em:
bit.ly/SorvetesInusitados

VAI UM CAFEZINHO AÍ?

Luciano Ribeiro fez da sua paixão pelo café um negócio que cresce a cada dia. A Valfenda Cafeteria Móvel leva café *gourmet* a eventos sociais de Curitiba e, por meio desse empreendimento, Luciano foi um dos 15 vencedores do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2019, além de ser reconhecido como empreendedor-destaque em sua categoria. Pegue um café, acesse o *post* e conheça essa história inspiradora!

Confira em:
bit.ly/ValfendaCafeteriaMovel

Luciano e a sócia, Anni Hirami, à frente da Valfenda Cafeteria Móvel

Fotos: Shutterstock / Mariana Alves

LEIA MAIS Acesse o site ***assai.com.br*** e confira outros assuntos

Totalmente pronto para vender mais? Chegou o Novo Colgate Total 12.

A marca líder de mercado vai revolucionar a categoria de creme dental mais uma vez.

NOVA

TECNOLOGIA INOVADORA*

PREVENÇÃO DA SENSIBILIDADE

PROTEÇÃO DO ESMALTE**

NEUTRALIZAÇÃO DE ODORES***

**Pela busca e combate às bactérias.

***Associados ao mau hálito.

*Ao escovar os dentes com o Creme Dental Colgate Total 12.

Aumente suas vendas com a marca número 1 no Brasil em:

- PARTICIPAÇÃO DE MERCADO.****
- PRESENÇA NOS LARES BRASILEIROS.*****
- INVESTIMENTO DE COMUNICAÇÃO.

****Nielsen Retail Index 2019'ytd'fev. *****Marca premium mais presente nos lares. Kantar HH Panel 2019'ytd.

Forte suporte de comunicação.

TELEVISÃO · MPDV · PROFISSIONAL · DIGITAL · PROMOÇÃO · E-COMMERCE · AMOSTRAGEM · RELAÇÕES PÚBLICAS · INFLUENCIADORES

Colgate®

por Aline Machado Parodi

O que esperar de 2020?

Serviços de autoatendimento, aplicativos e negócios especializados terão a preferência, principalmente entre os consumidores das gerações Y e Z

Personalização, experiências e menor interação: estas são as palavras que nortearão o ano de 2020. A tendência é de busca por sensações e experiências, sentimento de inclusão e agilidade durante o consumo. Sistemas de autoatendimento, aplicativos e produtos e serviços feitos para nichos específicos estarão em alta.

O estudo Estilos de Vida, publicado pela Nielsen no segundo semestre de 2019, mostra que a população brasileira está mais conectada (64% dos entrevistados têm um *smartphone*) e mais sustentável (42% está mudando seus hábitos de consumo para reduzir o impacto no meio ambiente) e novos perfis de consumidores estão surgindo.

Para essa população conectada, a decisão de compra começa muito antes de entrar no estabelecimento. A escolha por um restaurante, produto ou mercado não é aleatória. "Antes de sair de casa, o cliente já leu as opiniões de outros, pesquisou preço, avaliou as informações", afirma Lucas Hahan, coordenador de comércio e mercado do Sebrae/PR.

Busca por alimentos mais saudáveis tende a crescer em 2020

CONSUMO MAIS CONECTADO

O uso de aplicativos continuará em alta. Um estudo realizado em todas as capitais pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) revela que, em 2018, mais da metade (51%) dos internautas fizeram alguma compra por meio de aplicativos – o percentual é ainda maior entre a população mais jovem (60%).

Um ponto de atenção para o segmento de alimentação fora do lar é que quase 25% dos entrevistados responderam que usaram algum aplicativo para pedir comida por *delivery*. O serviço de entrega, aliás, aumentou 23% entre 2017 e 2018, segundo dados do Instituto de Foodservice Brasil, e continuará em alta.

Os efeitos do consumo cada vez mais conectado refletem também nas compras domésticas. Uma pesquisa feita pela Associação Paulista de Supermercados (APAS) sobre tendências do consumidor brasileiro em 2019 mostrou que 15% já fazem suas compras de supermercado pela Internet, comportamento que provavelmente vai se acentuar em 2020.

HÁBITOS DE CONSUMO

Em relação aos hábitos de consumo, a professora de Marketing e Comportamento do Consumidor da Universidade Presbiteriana Mackenzie – Alphaville, Fátima Guardani Romito, afirma que cresce o interesse pela condição dos alimentos, com atenção maior a produtos mais saudáveis. "Nota-se uma preocupação dos próprios restaurantes de buffet por quilo com alimentação mais saudável, inclusive com o crescimento da área de saladas e de frutas", diz.

Segundo a especialista, a valorização de produtos regionais – uma tendência mundial – deve se intensificar, principalmente em cidades de pequeno e médio porte: "No Brasil, isso ainda está em estágio inicial, mas o país tem um grande potencial, sobretudo pelas questões geográficas, climáticas e de vocação cultural".

O regionalismo vem provocando mudanças na gastronomia, que está cada vez mais preocupada em explorar os sabores de diferentes locais do país. "Esse movimento é positivo, incentiva o pequeno empreendedor e o produtor rural, girando a economia e proporcionando mais empregos", comenta Fátima.

A preocupação com consumo consciente também terá apelo às questões ambientais e sociais. "Essa onda de compartilhamento, do bem-estar e do cuidado com o meio ambiente e os aspectos sociais é uma tendência que vai permanecer ainda por muitos anos", afirma Lucas Hahan, do Sebrae/PR. >>

"A Internet viabiliza os pequenos negócios especializados. Para 2020, a personalização é uma importante tendência"

Lucas Hahan, coordenador estadual de comércio e mercado do Sebrae/PR

SEGMENTAR E PERSONALIZAR

Lucas também evidencia que a Internet possibilitou às pessoas que se consideravam excluídas por serem, por exemplo, veganas, intolerantes à lactose ou ao glúten ou por seguirem determinado estilo de vida se encontrarem nas redes, abrindo espaço para novos nichos.

"A Internet viabiliza os pequenos negócios especializados. As gerações Y (nascidos entre 1982 e 1994) e Z (nascidos a partir de 1995) gostam da personalização, do mercado de bairro estilo boutique, das lojas de cervejas artesanais ou especializadas em determinado produto. Para 2020, a personalização é uma importante tendência", afirma o especialista.

AUTOSSERVIÇO E CLUBES DE VANTAGEM

As gerações Y e Z também querem menos interação com as pessoas, o que favorece o investimento em autosserviço. "Os caixas com autoatendimento são bem vistos, assim como estabelecimentos de alimentação que oferecem opção de pedidos por *tablets* ou totens e o sortimento de produtos autoexplicativos e que tenham algo que complemente as informações sobre eles", ressalta Hahan.

O levantamento da APAS mostrou que o autoatendimento (*self-checkout*) vem em segundo lugar na ordem de preferência dos consumidores, e os programas de fidelidade aparecem logo em seguida.

Os clientes também avaliam como muito importantes a opção de comprar pela Internet e retirar na loja (18%) e serviços de assinatura mensal de produtos, como pratos prontos, vinhos e cervejas, com 10%.

Ilustração: Natali Scaff | Imagens: Shutterstock / Divulgação

5 NOVOS PERFIS de consumidor

Os brasileiros estão cada vez mais sustentáveis, conscientes e conectados. Confira os novos perfis de consumo!

CONSCIENTE PRAGMÁTICO

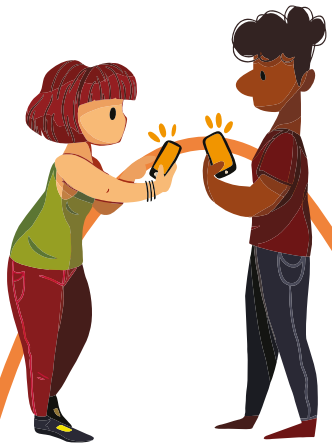
Fiel aos seus hábitos e preferências, possui menor poder aquisitivo e cultural, tem mais de 46 anos e a maioria (55%) é do gênero masculino. Busca sempre os mesmos produtos e marcas.

EQUILIBRISTA

Predominantemente feminino (67%), da classe C, entre 26 e 45 anos. Busca fazer escolhas inteligentes para consumir tudo o que quer. Valoriza promoções e paga sempre com o cartão de crédito.

CONSCIENTE SONHADOR

Predominantemente feminino (72%), está mais presente nas classes C, D e E. Preocupa-se com o custo de vida, a economia e o meio ambiente. Consome 20% menos e está disposto a pagar mais por marcas sustentáveis.



CONECTADO

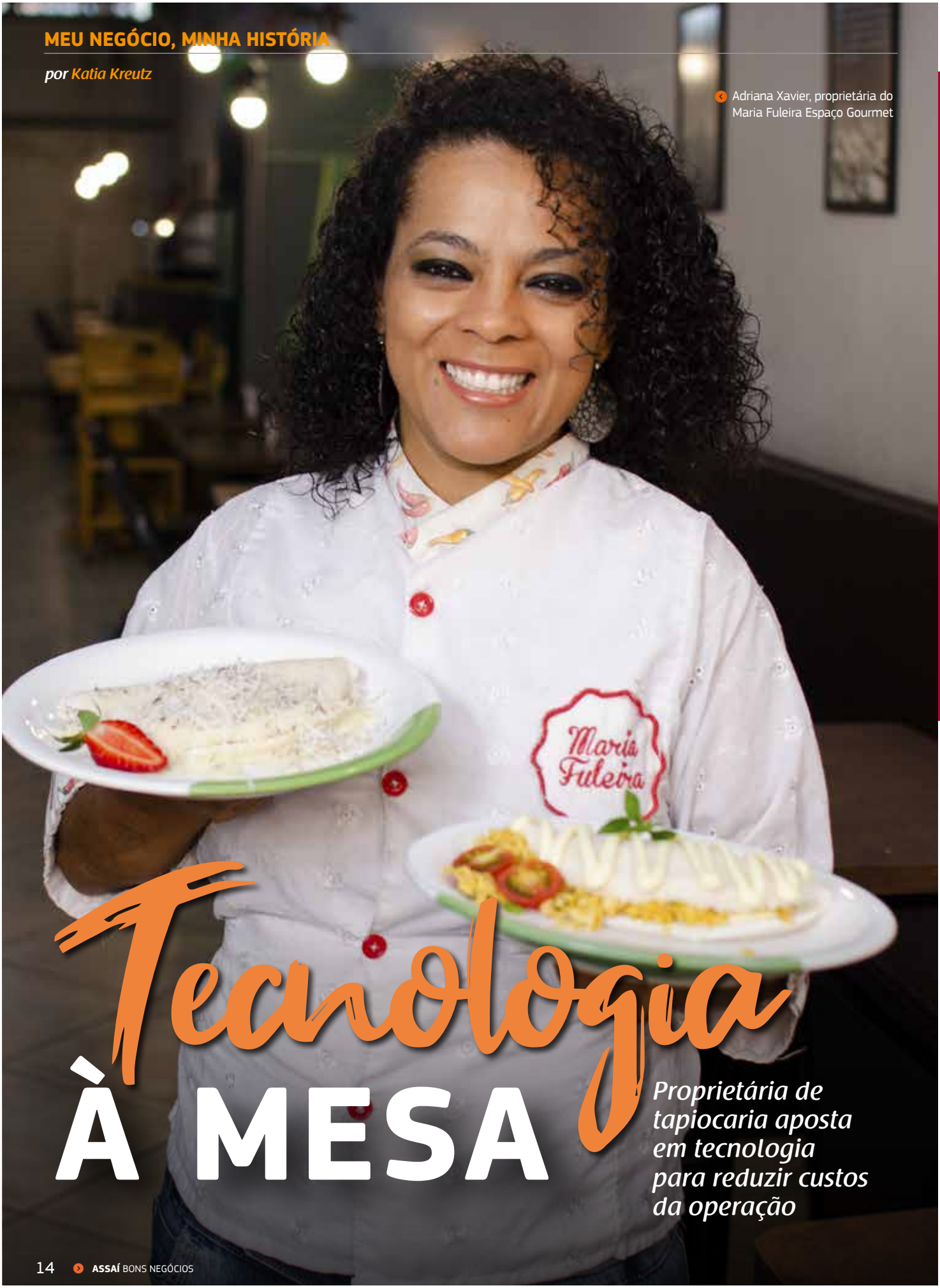
Com maioria até 25 anos de idade, está inserido nas classes B e C e sem predominância de gênero. Faz tudo pelo smartphone. 60% fazem compras on-line todo mês. Valoriza ações que criem experiências e exclusividade, como degustações, amostras grátis e cupons de desconto.

ASPIRACIONAL

Predominantemente feminino (64%) é, na maioria, das classes A e B, e tem idade entre 26 e 45 anos. Está mudando hábitos para ser mais saudável e cuidar do meio ambiente. Busca muita informação e é exigente: compara preços, pesquisa muito sobre onde vai consumir.

Fonte: Pesquisa Estilos de Vida 2019 - Nielsen

por Katia Kreutz



Adriana Xavier, proprietária do Maria Fuleira Espaço Gourmet

Tecnologia À MESA

Proprietária de tapiocaria aposta em tecnologia para reduzir custos da operação

Já imaginou entrar em um restaurante em que o cardápio é 100% digital, bastando selecionar as opções desejadas em um *tablet* para receber o pedido em tempo reduzido? Após a seleção do prato ou da bebida, o pedido vai direto para a linha de produção na cozinha, reduzindo o tempo de espera e evitando erros. Esse sistema de atendimento totalmente facilitado pela tecnologia parece coisa do futuro, mas já é uma realidade em negócios como o Maria Fuleira Espaço Gourmet, da empreendedora Adriana Xavier, que tem como carro-chefe as tapiocas.

Inaugurado em 2016 no bairro de Tatuapé, na capital paulista, atualmente o empreendimento conta com cinco funcionários e vende 80 a 120 tapiocas por dia, além de outros produtos, como panquecas, pizzas e açaí. Ao todo, são 80 opções de recheios para as tapiocas, entre doces e salgados, em um ambiente agradável – e também tecnológico – que comporta até 50 clientes.

Atualmente o Maria Fuleira comercializa 80 a 120 tapiocas por dia

Fotos: © Cavallari Fotografia

VOLTA POR CIMA

A história da proprietária do Maria Fuleira é repleta de altos e baixos. Gastrônoma por formação, ela atua no segmento alimentício há mais de 17 anos. “Aprendi muito cedo a gostar de cozinhar. E, no meio de tantas opções, a confeitaria foi o que sempre me encantou e é onde me sinto mais à vontade”, revela.

Foi em um dos seus primeiros empregos, em uma rede de *fast-food*, ainda aos 20 anos de idade, que Adriana viu despertar a paixão pela gastronomia. Trabalhando na linha de produção e fazendo “um pouco de tudo”, ela percebeu como era a dinâmica de um restaurante e decidiu que era nessa área que iria permanecer de lá para frente. Investiu nos estudos e graduou-se em Gastronomia, passando a atuar profissionalmente na área desde então.

Quando trabalhava em uma barraca de doces, Adriana reparou em uma senhora que vendia uma grande quantidade de tapiocas na rua e percebeu aquilo como oportunidade de negócio. A ideia que lhe veio à mente era criar um restaurante que tivesse como especialidade a tapioca, já que em sua cidade não havia nenhum estabelecimento que oferecesse um espaço apropriado para o consumo dessa iguaria. Assim, ela aperfeiçoou o modelo de negócio e adaptou alguns recheios de confeitaria, criando um diferencial competitivo para suas tapiocas.

“Minha tapiocaria começou depois de ter encerrado, em 2015, um outro negócio – um espaço de bolos – e ficar em uma situação financeira extremamente difícil”, conta a empresária. Tendo perdido tudo, sua única possibilidade foi reagir e dar a volta por cima: "Eu não tinha tempo para ficar chorando ou reclamando, então optei por fazer alguma coisa e vi uma oportunidade de me reerguer. Para uma tapiocaria, o investimento necessário era baixo. Na verdade, fui ‘na cara e na coragem’, porque eu não tinha praticamente nenhuma reserva financeira para iniciar um negócio”.

O Maria Fuleira já chegou a ter 12 funcionários, mas a empreendedora percebeu que a sobrevivência do negócio dependia de uma solução criativa para a questão da mão de obra. >>

Em cada mesa do estabelecimento, há um *tablet* com o cardápio digital para que o cliente faça seu pedido

Para reduzir custos e aumentar o rendimento da empresa, a gastrônoma implantou um modelo de atendimento inovador. “Começamos a observar que alguns dos problemas estavam relacionados à mão de obra. Tivemos dificuldade em achar pessoas que, de fato, se identificassem com o negócio”, explica. Com esse diagnóstico e a necessidade de inovar, Adriana implantou em seu restaurante um sistema de cardápio digital, que permite ao próprio cliente realizar o autosserviço e o autoatendimento com rapidez e praticidade.

AUTOATENDIMENTO

Quando o cliente entra no Maria Fuleira Espaço Gourmet, encontra um *tablet* em sua mesa. No equipamento, é possível visualizar um cardápio atrativo e interativo com fotos dos produtos e informações atualizadas constantemente. Com tranquilidade, sem precisar esperar por ninguém ou explicar para um funcionário o que deseja, o usuário pode fazer seu pedido digitalmente, reduzindo também a possibilidade de erros durante o processo – o que é comum em restaurantes com poucos atendentes, principalmente nos horários com maior fluxo de clientes.

Cada *tablet* é conectado com a cozinha, ou seja, assim que o cliente faz o pedido, imediatamente a equipe de produção recebe a solicitação. Isso agiliza o atendimento e aumenta a eficiência do trabalho como um todo. Não à toa, a reação dos frequentadores da tapiocaria a essa tecnologia foi extremamente positiva. De acordo com Adriana, o cardápio digital tem ótima aceitação: "Todo mundo hoje em dia gosta de tecnologia, de fazer parte das principais tendências".

Adriana aperfeiçoou o modelo de negócios e adaptou alguns recheios de sua confeitaria para as tapiocas, criando um diferencial competitivo para os produtos

Para alcançar outros públicos, a tapiocaria apostou na diversificação do cardápio. Depois das tapiocas, as pizzas já são o produto com o maior volume de vendas

Para o futuro, Adriana pretende tornar o Maria Fuleira uma franquia e levar a tapiocaria para outras cidades

CUSTO-BENEFÍCIO

Para a implantação desse modelo de autoatendimento, a compra dos *tablets* fica a cargo do estabelecimento, que paga uma mensalidade pelo uso do sistema implantado. "O preço dos aparelhos varia. Eles podem custar de R$ 300 a R$ 500 dependendo do modelo, de onde você vai comprar e da quantidade adquirida", ressalta.

Embora o investimento inicial pareça alto, Adriana evidencia a economia em longo prazo. De acordo com seus cálculos, mesmo contabilizando a compra de 18 *tablets* para as mesas do Maria Fuleira mais a mensalidade do sistema utilizado para os pedidos eletrônicos, neste primeiro ano a redução de custos será de 21%. A partir de 2021, com a quitação dos custos de aquisição dos equipamentos, a economia anual com atendimento será de 93%. >>

Nesse cenário, o investimento inicial para a implantação do sistema será recuperado em poucos meses com a economia na folha de pagamento. "Além da redução de custos, com essa tecnologia deixo meus clientes mais à vontade, fico livre para poder conversar com eles, saber do que estão ou não estão gostando", destaca Adriana. "Onde mais eu puder utilizar tecnologia no meu negócio, pretendo investir", conta.

Quando o cliente entra no Maria Fuleira Espaço Gourmet, encontra um tablet em sua mesa. No aparelho, é possível visualizar um cardápio atrativo e interativo com fotos dos produtos e informações atualizadas constantemente

CONTE SUA HISTÓRIA

É proprietário de um negócio e tem uma boa história de empreendedorismo para contar? Entre em contato pelo e-mail **clientes@assai.com.br**
Nossa equipe vai avaliar sua história e você poderá aparecer aqui na revista!

Além de uma variedade de tapiocas doces e salgadas, há outras opções de produtos, como panquecas, pizzas e açaí

RELAÇÃO DE AMIZADE

Adriana adquire na loja Assaí Tatuapé, em São Paulo/SP, todos os insumos utilizados em sua produção, desde o óleo até a muçarela. Para a empreendedora, os preços da rede foram um dos principais atrativos para que ela se tornasse cliente: “A maioria dos produtos apresenta uma diferença significativa no custo em comparação com outros locais, o que é fundamental para quem tem um negócio no setor gastronômico”.

A parceria com o Assaí já se tornou uma relação de amizade, pois Adriana faz compras na loja quase todos os dias. Além disso, muitos funcionários da unidade Tatuapé costumam almoçar em seu restaurante. Ela conta que já se tornou, inclusive, amiga de vários colaboradores da loja: "Os funcionários de todos os setores, desde o operacional até o gerente, têm um atendimento muito cordial e simpático. Percebo essa preocupação da rede com o bem-estar de quem trabalha e compra lá".

PLANOS PARA O FUTURO

Com a economia feita com as compras no Assaí, e também por meio do investimento em tecnologia, a proprietária do Maria Fuleira Espaço Gourmet tem projetos de expansão para o futuro do negócio. "Os planos são sempre muito audaciosos. Vamos trabalhar neste ano para equilibrar as finanças da casa e então partir para uma ideia de franqueamento, levando a marca para lugares um pouco mais distantes – outros bairros, outras cidades e até mesmo fora do país. Na África, por exemplo, já se consome bastante fécula de mandioca", observa, "A gente tem muita coisa boa no Brasil, e a tapioca é uma delas".

POR QUE TAPIOCA?

"A tapioca é uma iguaria brasileira que tem origem indígena (tupi-guarani) e que caiu no gosto, primeiramente, dos povos das regiões Norte e Nordeste. Depois se popularizou em todos os lugares do nosso país. Hoje, ela está entre os alimentos mais consumidos na nossa dieta. Além disso, não contém glúten, sendo uma ótima opção para os celíacos". Adriana Xavier

saiba mais

Maria Fuleira Espaço Gourmet
Av. Celso Garcia, 4.909
(Tatuapé) - São Paulo/SP
Redes sociais:
Instagram: @fuleiramaria
Facebook: /mariafuleiratapioca

TRA FILÉ
RISOTO DE FRANGO
SEM AÇÚCAR
Coca-Cola

SINTA O SABOR

#MelhorJuntos

COCA-COLA SEM AÇÚCAR E COMIDA BRASILEIRA

Compartilhe momentos deliciosos com os seus amigos.

Experimente Coca-Cola Sem Açúcar.

por Juliana Fernandes

Fotos: Divulgação / Shutterstock

Delícias de Páscoa

Conheça as novidades que farão sucesso e aprenda receitas que não podem faltar no período mais doce do ano

Mal acabam os fogos da virada de ano e tanto confeiteiros profissionais quanto amadores, que adoram preparar delícias para presentear amigos e familiares ou para consumo próprio, já começam a pensar na Páscoa. Em 2020, a data será celebrada no dia 12 de abril. Mas, para quem deseja aproveitar o período para fazer doces de dar água na boca, os preparativos começam bem antes.

Segundo dados da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) referentes à Páscoa de 2019, os produtos com maior saída foram: ovos de chocolate industrializados (61%), caixas de bombons (50%), ovos artesanais e caseiros (38%), barras de chocolate industrializadas (33%) e barras artesanais (25%). O destaque ficou por conta da grande saída de produtos com apelo artesanal.

Outro dado que confirma essa alta está relacionado às vendas de ovos artesanais feitos por microempreendedores, que cresceram 15% em 2019 de acordo com o Sebrae.

O QUE VEM POR AÍ?

Todos os anos, no período da Páscoa, surgem novos produtos que encantam os apaixonados por chocolate. E, nesse quesito, não só os confeiteiros artesanais profissionais, mas também os amadores, que não abrem mão de preparar os próprios doces, saem em vantagem quando o assunto é criatividade nas preparações.

Uma das principais tendências para este ano está relacionada ao chocolate Rubi. Naturalmente rosa – sem uso de corantes –, ganhou o posto de quarta cor de chocolate, além dos tradicionais ao leite, amargo e branco. O chocolate Rubi chegou ao Brasil no ano passado, mas tende a se popularizar nesta Páscoa em cascas de ovos, recheios e adornos.

Outra tendência que surgiu no ano passado e deve ganhar mais espaço é o ovo de chocolate no pote, que é uma variação dos ovos de colher e leva recheios cremosos.

Ovos que podem ser confeitados pelos próprios consumidores são outra boa aposta, principalmente entre as crianças, assim como os artesanais recheados com surpresas. As barras de um quilo de chocolate recheadas, também feitas artesanalmente, são outra opção que deve ser muito procurada.

Por fim, mais uma novidade que deve crescer em 2020 são as taças de sobremesa para o almoço de Páscoa. Aí vale usar conhecimentos, tradições e a imaginação para criar receitas deliciosas sem descuidar da apresentação.

O chocolate Rubi não é uma mistura de chocolate branco com corante. Ele é 50% cacau e naturalmente rosa

Confira dicas de receitas e capriche nas delícias de Páscoa!

Ovo de colher

INGREDIENTES

Casca

✓ ½ kg de chocolate meio amargo

Recheio

✓ 400 g de chocolate branco derretido

✓ 200 ml de creme de leite (lata ou caixinha)

✓ 400 g de doce de leite

✓ 150 g de castanha-de-caju triturada

Cobertura (ganache)

✓ 200 g de chocolate meio amargo

✓ 100 g de creme de leite

MODO DE PREPARO

Faça a temperagem (técnica de aquecimento e resfriamento do chocolate que o deixa brilhoso, com boa textura e fácil de ser moldado) do chocolate conforme instruções da embalagem. Despeje na fôrma de acetato e faça a casca do ovo. Para o recheio, derreta o chocolate em banho-maria ou no micro-ondas. Acrescente o creme de leite misturando bem e, em seguida, coloque o restante dos ingredientes. Misture tudo. Para fazer a cobertura, derreta o chocolate e acrescente o creme de leite misturando bem.

Montagem: Coloque o recheio nas cascas e cubra com o ganache. Em seguida, decore os ovos como preferir. >>

***DICA:** Use a criatividade para decorar os ovos – bombons, chocolate granulado, brigadeiros ou confetes de chocolate são opções infalíveis!*

Colomba Pascal

***DICA:** o aroma de laranja pode ser substituído pelo de panetone*

INGREDIENTES

Esponja

- ✓ 1 ½ xícara (chá) de farinha de trigo
- ✓ 60 g de fermento biológico fresco
- ✓ 70 ml de água em temperatura ambiente

Massa

- ✓ 4 xícaras (chá) de farinha de trigo
- ✓ ½ xícara (chá) de margarina
- ✓ 2 colheres (sopa) de leite em pó
- ✓ ½ xícara (chá) de açúcar
- ✓ 1 colher (sopa) rasa de sal
- ✓ 1 colher (sopa) de aroma de laranja
- ✓ 1 colher (sopa) de amêndoas
- ✓ 150 g de gotas de chocolate
- ✓ 100 ml de água
- ✓ 3 gemas

Cobertura (glacê)

- ✓ 250 g de açúcar de confeiteiro impalpável
- ✓ 2 claras de ovo
- ✓ 1 colher (sopa) de suco de limão

MODO DE PREPARO

Junte todos os ingredientes da esponja (massa responsável por fazer a colomba crescer) e misture até formar uma massa. Deixe descansar por 20 minutos. Em seguida, acrescente a farinha, a margarina, o leite em pó, o açúcar, o sal, as gemas, o aroma e a água. Sove bem a massa e adicione as gotas de chocolate. Coloque em uma fôrma e deixe dobrar de volume. Asse em forno (preaquecido por cinco minutos) em 180 °C por 35 minutos. Para fazer o glacê, bata, na batedeira, todos os ingredientes indicados na cobertura até que a mistura fique firme. Depois que a massa estiver assada, aguarde esfriar e aplique a cobertura a gosto.

TAVA SEM OPÇÃO DE
LANCHE SAUDÁVEL E GOSTOSO?

mãe terra

A MÃE RESOLVEU

Mãe Terra tem uma linha completa de **alimentos naturais, saudáveis e orgânicos** para a volta às aulas. São vários benefícios, desde comer um produto que faz bem à saúde até a **contribuição com o meio ambiente.** Assim, o desenvolvimento das crianças está garantido, e o recreio fica ainda mais delicioso. Conheça a linha completa de Mãe Terra em: **www.maeterranaturaiseorganicos.com**

Biscoito de Páscoa

INGREDIENTES

Biscoitos

- ✓ 200 g de manteiga com sal
- ✓ 1 xícara (chá) de açúcar refinado
- ✓ 3 xícaras (chá) de farinha de trigo
- ✓ 1 ovo

Glacê

- ✓ 250 g de açúcar de confeiteiro impalpável
- ✓ 2 claras de ovo
- ✓ 1 colher (sopa) de suco de limão
- ✓ Corantes alimentícios (opcional)

MODO DE PREPARO

Biscoitos

Misture todos os ingredientes até que a massa fique homogênea. Leve-a para a geladeira por 15 minutos. Em seguida, abra a massa entre dois plásticos até ficar com aproximadamente 0,5 cm de espessura. Corte a massa utilizando cortadores temáticos de Páscoa. Coloque os biscoitos em fôrmas forradas com papel-manteiga e leve ao forno (preaquecido por cinco minutos) em 180 °C. Asse-os por 15 minutos ou até que estejam dourados. Depois de frios, decore cada um com o glacê.

Glacê

Bata todos os ingredientes na batedeira até que a mistura fique firme. Em seguida, caso deseje, você pode colorir o glacê com corantes alimentícios.

DICA: *Experimente também banhar os biscoitos no chocolate derretido!*

NESTLÉ FAZ BEM
EM TODOS OS MOMENTOS
DA VIDA

Maior empresa de alimentos do mundo.

Forte presença em todos os meios de comunicação.

Mais sell out.

Mais impacto para o Shopper.

Nestlé.
Faz bem

PROMOÇÃO

BURGER KING®

NO PACOTE

+DE 1 MILHÃO DE PRÊMIOS BURGER KING®
NAS EMBALAGENS DE ELMA CHIPS®.

COMPRE

CADASTRE

DESCUBRA
SE GANHOU

*Promoção válida de 3.2.2020 a 31.3.2020. Consulte regulamento, condições de participação, premiação e Certificado de Autorização SECAP em www.elmachipsburgerking.com.br. 1-Compre produtos ELMA CHIPS® participantes. 2- Cadastre o código em **elmachipsburgerking.com.br** ou pelo **sms 27313**. 3- Descubra na hora se ganhou! São milhares de WHOPPER®, CASQUINHAS ou PEPSI® FREE REFILLS do BURGER KING®*

Imagens ilustrativas.

ElmaChips

BURGER KING

por Isadora Rupp

Estudo aponta aumento da tecnologia e hipercompetitividade no mercado de restaurantes e demais estabelecimentos de alimentação

RESTAURANTES do futuro

Tecnologias hoje impensáveis serão realidade na próxima década. Empreendedores também precisarão de olhar atento para ingredientes locais e sustentabilidade

O que aguarda o segmento de alimentação fora do lar, mais especificamente os restaurantes, nos próximos dez anos em todo o mundo é um mercado cada vez mais tecnológico e hipercompetitivo. Isso é o que prevê o estudo *A Indústria dos Restaurantes em 2030*, da National Restaurant Association (NRA), divulgado em novembro de 2019. Dentre os vários cenários futuros, a associação, que reúne proprietários de restaurantes nos Estados Unidos, aponta que o crescimento no uso de aplicativos de entregas e de assistentes virtuais e a "cozinha na nuvem" – estabelecimentos que trabalham exclusivamente com entregas e têm como única forma de contato os meios digitais – são tendências para os próximos anos. No entanto, apesar da competitividade, o mercado de alimentação está longe de saturar e deve faturar US$ 1,2 trilhão em 2030; em 1970, esse montante era de US$ 40 bilhões.

Cardápios digitais, autoatendimento e pagamentos pelo celular são outras tecnologias bastante difundidas

no exterior e que devem crescer ainda mais na próxima década, tanto lá fora como no Brasil. Melhora do atendimento, otimização dos processos e diminuição do tempo de espera são alguns dos benefícios, aponta a sócia e consultora da área de bares e restaurantes da RC Consulting, Claudia Barcellos. Entregas autônomas – feitas por carros sem motoristas ou por *drones* –, terminais de pagamento autônomos, equipamentos computadorizados na cozinha e o uso de dados para mapear o que o consumidor deseja são outros elementos apontados no estudo.

SUSTENTABILIDADE EM ALTA

Outra tendência que a NRA identifica e que merece atenção é a diminuição do desperdício de alimentos e do gasto de água: será preciso adotar novos processos para reduzir esses impactos. Além disso, equipamentos usados em restaurantes serão mais eficientes energeticamente até 2030, o que reduzirá a "pegada de carbono", medida que calcula a emissão de CO_2 de uma atividade ou pessoa. Por consequência, novos recursos tecnológicos, diz o estudo, surgirão para ajudar no controle de custos. >>

Cardápios digitais, autoatendimento e pagamentos pelo celular são tecnologias bastante difundidas no exterior e que devem crescer ainda mais na próxima década, tanto lá fora como no Brasil

Entregas autônomas, como as feitas por *drones*, farão parte do segmento de alimentação

Restaurantes como espaços de socialização devem crescer na próxima década

COMIDA, BEBIDA E ENTRETENIMENTO

Empresas que não são de alimentação passarão a oferecê-la como forma de acrescentar um item ao seu serviço principal. Por exemplo: um serviço de *streaming*, como a Netflix, pode ter seu próprio serviço *delivery*, ou fazer parceria com um, e adicionar uma opção de pedido de lanches, refeições e bebidas ao seu assinante. Com o objetivo de proporcionar ao cliente uma experiência completa de entretenimento, isso será comum até 2030.

Mas o levantamento também aponta que, por mais que essa prática se torne popular, o espaço físico de restaurantes, cafés e demais estabelecimentos se tornará mais essencial do que nunca na próxima década: com o crescimento do trabalho remoto (feito em casa), a necessidade de socialização aumentará, e esses locais serão fundamentais para atender a essa demanda. Ponto para o bom serviço e para a boa comida!

Negócios de alimentação que contam com um totem ou app próprio, por exemplo, já são uma realidade. Mas é importante que o empreendedor pense se essa é uma forma de comunicação que atende ao seu público

O QUE ADOTAR?

Antes de adotar qualquer inovação futurística, é necessário focar no "hoje" para absorver as novidades. É o que orienta a gestora do Sebrae Paraná, Patrícia Valente Santini: "'Será que meu negócio já vive em 2020 ou está no passado?'. 'Utilizo as ferramentas tecnológicas existentes hoje?'. Essas são perguntas que o proprietário precisa se fazer. Essa reflexão e virada de chave ajuda muito para criar uma cultura de adaptação ao futuro".

Negócios de alimentação que contam com um totem ou aplicativo próprio, por exemplo, já são uma realidade. Mas é importante que o empreendedor pense se essa é uma forma de comunicação que atende ao seu público. O que não pode ficar fora do radar, segundo Patrícia, é o investimento em *delivery*. "Com isso, é possível ganhar agilidade e escalar o negócio", alerta.

Apesar de alguns desses avanços tecnológicos ainda estarem um pouco distantes da realidade brasileira, o levantamento ressalta que existem dois pontos-chave para fazer sucesso, e eles independem de robôs ou sistemas caros: ótima comida e ótimo serviço. Fora isso, experiências únicas cada vez mais segmentadas ao público-alvo do negócio também são apostas certeiras.

Fotos: Shutterstock / Divulgação

Por onde começar?

O mercado de alimentação está sempre em movimento. A adaptação às novas tecnologias deve ser vista como um progresso constante, porém gradual. Não é preciso investir em diversos recursos tecnológicos de um dia para o outro, mas, sim, ficar de olho em todas as oportunidades e adaptar o negócio com bom senso e dentro das possibilidades do empreendimento. Veja como começar!

OBSERVE SEU NEGÓCIO HOJE

Você conhece e usa as tecnologias disponíveis que podem dar agilidade ao serviço? Pesquise e analise o que pode funcionar para o seu público-alvo e cabe no seu bolso.

AGILIZE O SERVIÇO

Pagamentos via celular, cardápios digitais e totens de autoatendimento melhoram os processos e diminuem o tempo de espera.

ANALISE OS CUSTOS

Novas tecnologias são sempre bem-vindas, mas ponha os custos na ponta do lápis para saber se o investimento compensa e se é adequado ao perfil do negócio.

INVISTA NO *DELIVERY*

Essa área vai continuar crescendo na próxima década. Afilie-se aos principais serviços de *delivery* ou crie um aplicativo próprio. Aposte também na comunicação com o cliente via redes sociais (o custo é zero ou muito baixo) para incrementar a divulgação.

FOQUE NA EXPERIÊNCIA

Restaurantes, bares e cafés serão um importante espaço de socialização na próxima década. Por isso, além de boa comida, pense em experiências únicas ao cliente e crie eventos, promoções e outros mecanismos que deem sempre um ar de novidade ao negócio.

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

SAIBA MAIS

Confira os oito desenvolvimentos prováveis para a década no setor de alimentação fora do lar acessando o conteúdo-bônus no site da Academia Assaí Bons Negócios!
bit.ly/RestaurantesFuturo

100% café em 3 intensidades.

Só NESCAFÉ tem.

Suave

Extraforte

Forte

Encontre o seu aqui no Assaí.

EMBALAGEM ECONÔMICA

MAIS SABOR POR MENOS

48 CÁPSULAS

na **embalagem econômica.**

EM BREVE NO ASSAÍ.

NESCAFÉ Dolce Gusto

MUITO MAIS QUE CAFÉ.

Sabores da Amazônia

Engenheiro químico conta como montou negócio de sucesso produzindo biscoitos com ingredientes e características próprias da Amazônia

Ulysses Raphael Gomes Nobre
Proprietário da Coimbra Alimentos da Amazônia

Segmento: Biscoitos regionais
Inauguração: Julho de 2017
Endereço: Rua Aveiro, 80 (Nova Esperança 2) - Manaus/AM
Instagram: @coimbra_alimentos
Facebook: CoimbraTS

Até o ano de 2015, ser empreendedor definitivamente não fazia parte dos meus planos. Na época, eu cursava Engenharia Química na Universidade do Estado do Amazonas (UEA) e era *trainee* em uma multinacional sediada aqui em Manaus. Aproveitei uma oportunidade e estava fazendo um intercâmbio na Austrália. Meus planos eram aprender bem o idioma inglês, voltar ao Brasil e ser efetivado na empresa em que trabalhava.

Porém, durante o período longe do Brasil, eu acabei morando por uma temporada com empreendedores australianos que conheci lá e acabamos fazendo uma grande amizade. Convivendo de perto, acompanhei a rotina de quem se dedica a empreender, os desafios constantes enfrentados para agregar valor a um produto ou serviço, o senso de identificação de oportunidades e o processo para transformá-las em um negócio lucrativo. Isso me impactou e mexeu com todas as minhas perspectivas profissionais.

A partir dessa experiência, fui mudando praticamente todos os meus planos, que passaram a se resumir em empreender no segmento de alimentação. Decidi voltar ao Brasil mesmo sem ter concluído o intercâmbio e continuei na faculdade apenas para terminar o curso. Decidi também pedir demissão na multinacional.

Foi um processo difícil, especialmente para explicar tudo aos meus pais. Mas eu me sentia preparado para colocar em prática a ideia de empreender, mesmo sabendo dos riscos da decisão. E minha principal aposta era adaptar um biscoito australiano – salgado ao estilo amanteigado – a uma versão brasileira doce e com sabores regionais da Amazônia. E foi assim que nasceu a Coimbra Alimentos da Amazônia.

O início não foi nada fácil. Foram inúmeros testes para alcançar o resultado ideal e muitos gastos com matéria-prima. Também tive que lidar com a pressão e a desconfiança dos meus pais, que ainda não tinham digerido a mudança de planos. Além de tudo isso, eu também não conseguia chegar ao ponto que imaginava como ideal para o produto. Foi só depois de meses e meses de testes, contando com a ajuda de amigos, que alcancei o padrão que esperava para os biscoitos.

Passado esse período de criação e aperfeiçoamento do produto, o desafio seguinte foi a prospecção de clientes. No início, tivemos que lidar com a resistência de alguns possíveis compradores, principalmente os de grande porte. Passamos então a focar nos pequenos estabelecimentos, aqueles de bairro mesmo. Assim começamos a vender, e o negócio começou a tomar corpo.

Aos poucos, graças à qualidade dos biscoitos, fomos crescendo e conquistando nosso espaço. Hoje, a empresa tem oito funcionários, contando com meu pai e minha mãe, que passaram de críticos a entusiastas. Produzimos mensalmente mais de 120 mil biscoitos e conseguimos comercializar todas as unidades. Nossos biscoitos já estão presentes em uma importante rede de hipermercados de Manaus e também no estado de Roraima.

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

PRÊMIO E VISIBILIDADE

Ter sido um dos 15 ganhadores da 2ª edição do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios nos ajudou bastante, aumentando a nossa visibilidade. Depois do prêmio, a prospecção de clientes ficou mais fácil e já apareceram diversas oportunidades. Isso, sem sombras de dúvidas, é fruto de muita perseverança e muito trabalho de uma equipe esforçada, que ama o que faz e que foca sempre na excelência. Mas é, principalmente, graças ao reconhecimento e à visibilidade alcançada com o Prêmio Academia Assaí Bons Negócios, que é um grande incentivo para nós, empreendedores do mercado de alimentação, seguirmos em frente!

VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ

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

Fotos: Divulgação / Shutterstock

Aberta em 27 de março, unidade Sezefredo Fagundes, na capital paulista, foi a primeira inauguração de 2019. De lá até o fim do ano, foram mais 21 novas lojas

Recorde de Inaugurações

Fotos: Divulgação

Assaí abre 22 unidades e encerra o ano com 166 lojas, superando marca anterior de 20 novos pontos de venda em um ano

No dia 21 de dezembro de 2019, pontualmente às 9h, o Assaí avançava em seu plano de expansão para a região Norte do país ao abrir as portas da unidade Porto Velho, na capital do estado de Rondônia. Ao mesmo tempo, ultrapassava o recorde de unidades abertas em um mesmo ano, com 21 inaugurações ao longo de 2019. A marca anterior era de 2018, quando foram abertas 20 unidades. Seis dias depois, o Assaí ainda abriria a segunda loja de Aracaju/SE, fechando o ano com 22 novas lojas e um total de 166 unidades distribuídas em 20 estados brasileiros e no Distrito Federal.

O ritmo das inaugurações foi intenso, especialmente no último mês do ano, quando em apenas 15 dias – entre 13 e 27 de dezembro – foram abertas oito lojas, outra marca histórica do Assaí. Confira as dez últimas inaugurações de 2019!

Quinta loja do Assaí no Paraná e segunda na capital do estado, unidade Curitiba JK está localizada no maior e mais populoso bairro de Curitiba

ASSAÍ MACAPÁ

Inauguração: *28/11/2019*
Rod. Juscelino Kubitschek, Lote 03, Jardim Marco Zero – Macapá/AP

Essa inauguração marca a chegada do Assaí ao Amapá e representa uma conquista estratégica. Faz parte dos planos da rede estar presente em todos os estados, e Macapá, por seu potencial de crescimento e importante papel no abastecimento de cidades vizinhas, foi um passo essencial para isso.

ASSAÍ SERRINHA

Inauguração: *29/11/2019*
Av. Lomanto Junior - BR 116, S/N (Cidade Nova) – Serrinha/BA

Na região Nordeste, a Bahia é o estado com o maior número de lojas do Assaí. E, no mês de dezembro, houve mais três inaugurações no estado. Serrinha foi uma das cidades escolhidas por demonstrar alto índice de desenvolvimento no varejo, sendo o principal polo de comércio da região do Sisal.

ASSAÍ SENHOR DO BONFIM

Inauguração: *13/12/2019*
BR 407 – Sentido Capim Grosso Senhor do Bonfim/BA

A "capital baiana do forró" tem cerca de 80 mil habitantes, população que chega a dobrar nas festas juninas/São João. A cidade tem grande potencial de crescimento e cumpre um papel de referência para os municípios próximos, como Campo Formoso e Antônio Gonçalves, que também serão atendidos pela nova loja.

ASSAÍ CAMPOS DOS GOYTACAZES

Inauguração: *17/12/2019*
Av. Arthur Bernardes – Trevo do Índio (Acesso à Rod. Mário Covas) – Campos dos Goytacazes/RJ

Maior cidade do interior do Rio de Janeiro em extensão e número de habitantes, Campos dos Goytacazes entrou no ranking dos 10 municípios que mais abrem empresas no estado – foram mais de 700 novos empreendimentos apenas no primeiro semestre de 2019. O Rio já é a segunda maior praça em vendas para o Assaí e tem importância estratégica para a rede.

ASSAÍ CURITIBA JK

Inauguração: *18/12/2019*
Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2.511 (CIC) – Curitiba/PR

Em setembro de 2018, o Assaí abriu sua primeira loja em Curitiba. Pouco mais de um ano depois, foi inaugurada a segunda unidade na capital paranaense. Com a abertura, o Assaí atinge a marca de cinco lojas no Paraná, sendo as outras em Maringá e Londrina. E há expectativa de mais uma em Curitiba para 2020!

ASSAÍ SANTARÉM

Inauguração: *19/12/2019*
Av. Engenheiro Fernando Guilhon, S/N (Santarenzinho) – Santarém/PA

Terceiro município mais populoso do Pará, Santarém – conhecido também pelo apelido de "pérola do Tapajós" – acaba de ultrapassar a marca de 300 mil habitantes. E o Assaí chega para contribuir com o comércio local, movimentando ainda mais a sétima economia do estado paraense.

ASSAÍ ITAPETINGA

Inauguração: *19/12/2019*
Rodovia BA 263, Recanto da Colina (Em frente à UESB) – Itapetinga/BA

Itapetinga é uma cidade jovem, com grande potencial e que vive um novo ciclo de crescimento do comércio local. Essas características foram grandes impulsionadoras para a construção da unidade. Com ela, agora são 15 unidades do Assaí na Bahia. Só em 2019, foram R$ 120 milhões de investimento no estado, gerando dois mil novos postos de trabalho! >>

Loja Campos dos Goytacazes: 19ª unidade do Assaí no estado do Rio de Janeiro demandou investimento de R$ 45 milhões e gerou mais de 500 empregos, entre diretos e indiretos

ASSAÍ TAGUATINGA

Inauguração: *20/12/2019*
QS 9 - Rua 100, Lote 04 (Areal - Pistão Sul EPNB) – Brasília/DF

Taguatinga conta com perfis de clientes que possuem grande aderência ao modelo de atacado de autosserviço. Possui um competitivo sistema de produção industrial e uma atividade econômica diversificada, que atrai trabalhadores e consumidores de regiões próximas, sendo um local ideal para receber a terceira loja do Assaí no Distrito Federal.

ASSAÍ PORTO VELHO

Inauguração: *21/12/2019*
Rua da Beira, 6.881 (Lagoa)
Porto Velho/RO

A inauguração marca a chegada do Assaí ao estado de Rondônia. Sua capital, Porto Velho, além de ser um polo importante, é fundamental para a consolidação da presença do Assaí na região Norte. Além disso, estudos da rede mostram que o consumidor local está cada vez mais em busca de diversidade nos canais de compra. Com a nova loja, a rede passa a estar presente em 20 estados brasileiros!

ASSAÍ ARACAJU II

Inauguração: *27/12/2019*
Avenida Melício Machado, 240 (Atalaia) – Aracaju/SE

A capital sergipana recebeu a primeira loja do Assaí no estado em 2016. A aderência ao modelo de negócio da rede foi imediata, e Sergipe não poderia ficar fora do plano de expansão para 2019. Essa inauguração demonstra a importância da cidade e do estado para o Assaí.

CONFIRA FOTOS DE TODAS AS INAUGURAÇÕES DO ASSAÍ!
assai.com.br/inauguracoes

Dia de solidariedade

Campanha de arrecadação envolveu todas as unidades do Assaí, que coletaram 375 toneladas de alimentos

Ponto de recebimento de doações na loja de Contagem/MG

No dia 7 de dezembro, todas as lojas do Assaí Atacadista e de outras bandeiras do GPA – Compre Bem, Extra e seus formatos e Pão de Açúcar e seus formatos – em todo o país participaram do Dia de Solidariedade 2019. A ação, promovida em parceria com o Instituto GPA, teve como objetivo arrecadar alimentos para instituições parceiras. Na ocasião, as lojas do Assaí arrecadaram 375 toneladas de alimentos, superando o ano anterior, quando foram coletadas 354 toneladas.

COMO FUNCIONA

Na campanha de arrecadação, que ocorre anualmente desde 2012, são aceitos alimentos que compõem a cesta básica: arroz, feijão, óleo, leite em pó, açúcar, sal, enlatados (milho, ervilha, seleta e sardinha), molho de tomate, macarrão e farinhas (milho, trigo e mandioca).

As unidades participantes da campanha contam com a ação de voluntários de instituições sociais e de colaboradores do GPA, responsáveis por conversar com os clientes sobre os projetos e organizar as doações recebidas.

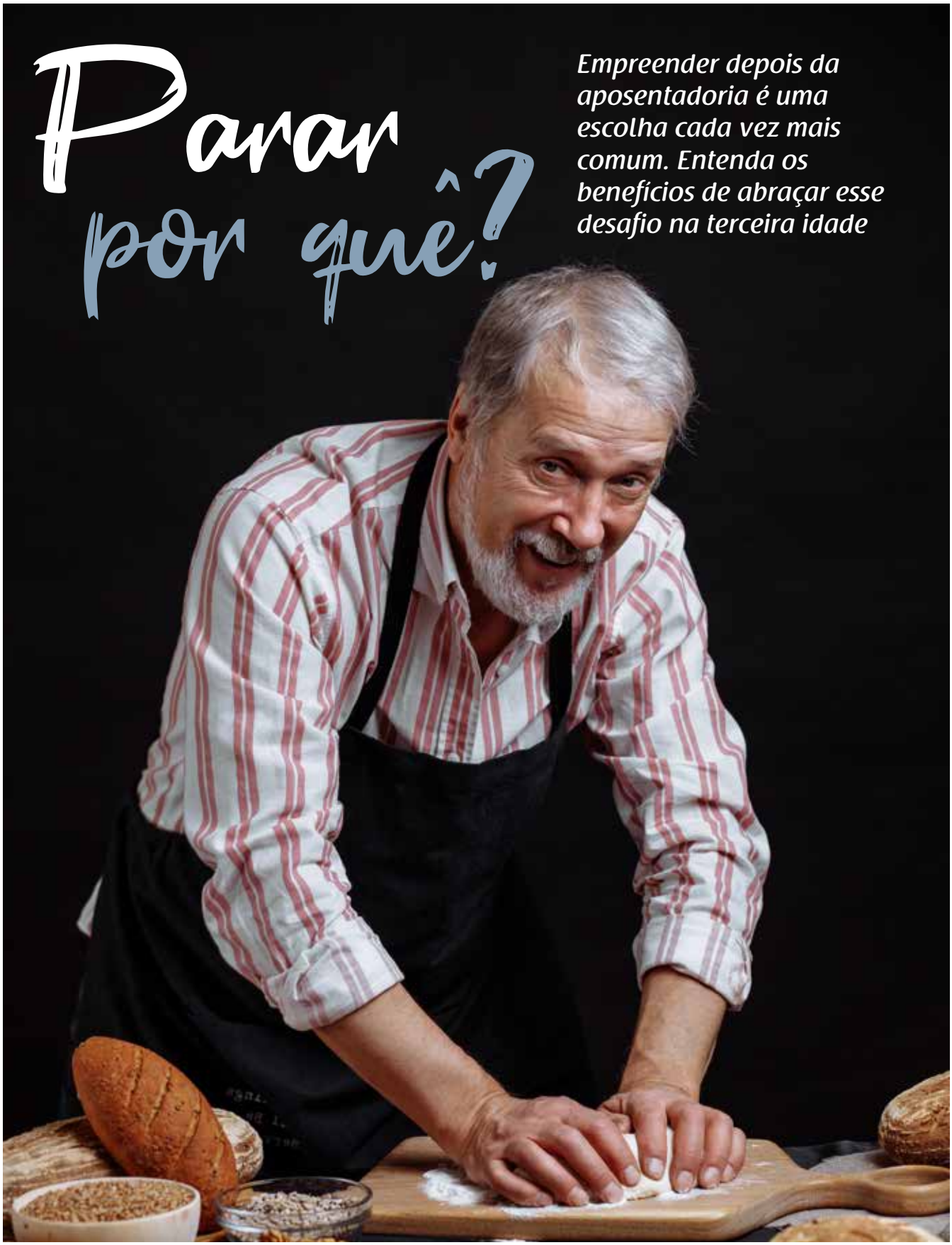
"O Dia de Solidariedade é uma data importante porque conta com o envolvimento de diversas áreas do GPA, além de voluntários e voluntárias das instituições parceiras, fornecedores, clientes e colaboradores. É uma grande mobilização que tem como objetivo a transformação social, já que são centenas de toneladas de alimentos arrecadados que contribuem para a alimentação dos beneficiários das instituições parceiras por meses", explica a gerente do Instituto GPA, Thatiana Zukas.

Os produtos arrecadados em 2019 puderam garantir mais de 750 mil refeições e foram distribuídos a instituições parceiras do Instituto GPA, como: Cruz Vermelha, Exército da Salvação, Instituto SOS Gente, Associação Unidos pelo Resgate da Cidadania, Mesa Brasil Sesc, Amigos do Bem, entre outras.

por Vinícius Torresan

Parar por quê?

Empreender depois da aposentadoria é uma escolha cada vez mais comum. Entenda os benefícios de abraçar esse desafio na terceira idade



Estudo do Sebrae (2019) aponta que 7% dos empreendedores brasileiros têm mais de 65 anos

A professora aposentada de História Neiva Carvalho da Silva, de 62 anos, levanta todos os dias às cinco horas da manhã. Passa um café preto, conversa com Deus e acorda sua mãe, a dona Irani, de 92 anos, e a leva à instituição de cuidado em que passa o dia. Depois, os esforços vão para o seu próprio negócio: a marca de massa de pão de queijo Vó Nenê.

A inspiração para o nome do empreendimento veio toda de dona Irani. A ideia de criar a marca surgiu quando Neiva retornou da Flórida, nos Estados Unidos, onde morou por uma década. Quando chegou ao Brasil, visitou um familiar que possui uma fábrica de pães de queijo em Porto Velho/RO. Lá, aprendeu todas as etapas do processo de produção. Já na cidade de Maringá/PR, onde mora, encarou o desafio de empreender.

Ela garante que investir no mercado da alimentação é uma boa pedida, e o motivo é simples: "Roupa dura muito. Comida não", brinca. Atualmente, sua produção é de 80 quilos por dia, e seu principal cliente é a unidade de uma rede de supermercados da cidade.

Os planos para o futuro são ambiciosos. Em 2020, além de construir uma estrutura no terreno localizado ao lado de sua casa para abrigar o maquinário, Neiva pretende começar a vender o pão de queijo Vó Nenê na modalidade porta a porta. "Se depender de mim, daqui a dois ou três anos a marca vai para além de Maringá", diz. A meta é chegar a três mil quilos diários. Questionada se não pensou em descansar depois da aposentadoria, Neiva afirma: "Eu não gosto. Sinto uma dor no corpo se ficar parada".

Neiva e sua mãe, Dona Irani, uma grande inspiração para a criação da marca

TENDÊNCIA

Um estudo divulgado pelo Sebrae em 2019 a partir da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor aponta que 7% dos empreendedores brasileiros têm mais de 65 anos. E esse número tende a aumentar nos próximos anos. De acordo com o IBGE, o número de idosos no Brasil deve dobrar até 2042, chegando a 57 milhões de pessoas. Um em cada quatro brasileiros terá mais de 60 anos, e a tendência é de que o empreendedorismo esteja cada vez mais presente nessa fase da vida. >>

Um estudo divulgado pelo Sebrae em 2019 a partir da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor aponta que 7% dos empreendedores brasileiros têm mais de 65 anos

Imagens: Vinícius Torresan / Divulgação / Shutterstock

Empreender na terceira idade, contudo, requer alguns cuidados. O gestor da linha estratégica de empreendedorismo do Noroeste do Paraná no Sebrae, Perseu Bastos, falou com exclusividade à **Revista Assaí Bons Negócios** sobre os desafios e as possibilidades de iniciar um negócio nessa fase da vida.

"Muitas vezes, quem está aposentado já empreendeu lá atrás de alguma forma. A pessoa acaba desenvolvendo um dinamismo. Ela está mais segura de si, sabe o que não gosta e está mais disposta a correr atrás do que quer"

Perseu Bastos, gestor do Sebrae

Assaí Bons Negócios: Por que, após a aposentadoria, cada vez mais idosos apostam no empreendedorismo?
Perseu Bastos: Há diferentes fatores, como o aumento da expectativa de vida e o número de possibilidades. Hoje, é possível ter uma qualidade de vida muito melhor não só no aspecto de saúde, mas também no acesso à informação. Quanto mais informação se tem, mais possibilidades se vê. Por outro lado, nem sempre a aposentadoria que o idoso tem é suficiente e, muitas vezes, quem está aposentado já empreendeu lá atrás de alguma forma. A pessoa acaba desenvolvendo um dinamismo. Ela está mais segura de si, sabe o que não gosta e está mais disposta a correr atrás do que quer.

ABN: Que características da população idosa são compatíveis com o mundo do empreendedorismo?
PB: A experiência, independentemente de ser com negócios. Você tem experiência de vida, e negócios são sempre de pessoas para pessoas. Com mais vivência, você consegue entender melhor as pessoas e a dinâmica de certos pontos. Ao mesmo tempo, tem mais calma para tomar decisões e aceita correr mais riscos, porque sabe lidar melhor com adversidades e diferentes contextos. Além disso, algumas pessoas acabam buscando um novo mundo. O momento da aposentadoria gera essa "quebra" na vida pessoa. Ela pensa: "o que eu vou fazer?" E o empreendedorismo é um excelente caminho.

ABN: Quais são os desafios de empreender na terceira idade?
PB: Um dos desafios é entender um mundo que funciona mais rápido. Hoje, é o cliente quem lança as demandas e aí a gente produz. Não é mais aquela lógica de massificação. Entender esse novo mundo é o primeiro e maior desafio. Para isso, é necessário buscar informação. Aproximar-se ou ter um sócio mais atualizado ajuda bastante. E, como todo empreendedor, é fundamental ter o apoio da família. Para quem está na terceira idade, muitas vezes a família coloca mais barreiras, pedindo para a pessoa descansar. Mas ela não quer descansar, ela quer viver, ela quer se desenvolver, fazer algo relevante. E o terceiro maior desafio tem a ver com o relacionamento com o cliente. A lógica agora é bem diferente porque, hoje, você tem dois mundos que se misturam: o digital e o analógico. O relacionamento vem primeiro e o produto vem depois.

Gomes da Costa

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

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

Páscoa *especial*

Produtos de qualidade para você e para quem você ama!

BACALHAU
Variados

Páscoa e bacalhau foram feitos um para o outro! Seja com massas, grãos, saladas ou outra combinação, o bacalhau é uma pedida sempre versátil e muito aguardada para o feriado de Páscoa.

CHOCOLATE TORTUGUITA SABORES
18 g

Disponível nas opções beijinho, baunilha, aerado, chocolate branco, confeitos e brigadeiro. São diversos sabores da família Tortuguita para você provar e se deliciar!

CHOCOLATE AO LEITE PARA COBERTURA HARALD TOP
2,1 kg

Ideal para a produção de bombons, bolos, ovos de Páscoa, tortas e doces em geral, garante sabor e textura incríveis. Não necessita de temperagem ou choque térmico, o que proporciona mais praticidade e agilidade no preparo das receitas.

CREME DE AVELÃ NUTELLA
Variados

Com pão, frutas, bolo, no recheio do bombom ou do ovo de Páscoa, ou simplesmente puro, o creme de avelã Nutella tornou-se uma paixão à mesa e é uma excelente opção para todas as receitas!

TABLETE CHOCOLATE AO LEITE HERSHEY'S
92 g

O sabor mais puro do chocolate Hershey's com uma textura suave e macia que derrete facilmente na boca. Ideal para aproveitar os deliciosos momentos da vida.

Fotos: Divulgação

Todo
café da
manhã
combina
com
nutella
FERRERO
/nutellabrasil
@nutellabr

por Jessica Krieger e Rafael Bruno

CHOCOLATE sem culpa

Comer chocolate não precisa ser motivo para ficar com peso na consciência. Confira dicas de especialistas para um consumo mais equilibrado

Para quem está de dieta de redução calórica, a época da Páscoa pode ser um desafio e tanto. Ovos de chocolate, bombons, trufas, cestas de guloseimas... Como resistir a tantas tentações?

Cortar o chocolate de vez nem sempre é a melhor saída: passar vontade pode até trazer algum resultado imediato, mas leva ao risco do "efeito rebote", isto é, ingerir grandes quantidades para "compensar" o esforço feito.

A boa notícia é que é possível, sim, comer chocolate sem culpa – na Páscoa e ao longo do ano. A receita básica é respeitar as quantidades certas e os melhores horários para consumo, além de priorizar as versões mais leves disponíveis no mercado.

CHOCOLATE SAUDÁVEL

Consumido de maneira equilibrada, o chocolate pode até mesmo trazer benefícios para a saúde. O alimento é considerado um potente antioxidante, já que possui substâncias que combatem os radicais livres e ajudam a proteger o organismo de doenças e do envelhecimento precoce, além de facilitarem a circulação sanguínea e estabilizarem a pressão arterial. >>

GRANDES BEBIDAS

Nestlé

GRANDES SABORES

Chegaram os deliciosos achocolatados em pó.

Imagens meramente ilustrativas. Não contém glúten.

Embalagem econômica de 1,01 kg.

Embalagem econômica de 1,01 kg.

A sensação de bem-estar causada pelo chocolate também não deve ser descartada: significa que o cérebro está produzindo mais serotonina, um importante hormônio que regula humor, sono e apetite. O doce, ainda, é rico em cafeína, que acelera o metabolismo e conta com minerais e gorduras boas, que fazem bem para o coração.

Mas é claro que nada disso serve como desculpa para exagerar na dose. Mais do que desregular o peso corporal, o açúcar presente no chocolate pode desequilibrar a produção de insulina e, aos poucos, induzir ao diabetes. Refluxo gástrico e até dor de cabeça também estão entre os sintomas do consumo excessivo de chocolate.

TRUQUES NA DIETA

Para aproveitar a Páscoa sem culpa, o primeiro passo indicado pela nutricionista e *chef* funcional Luma Monteiro, especialista em chocolates, é escolher produtos de boa qualidade, com baixo teor de açúcar e gorduras. Segundo ela, quanto mais cacau, melhor: os ideais são aqueles com mais de 70% em sua composição.

Outro ponto importante é a quantidade: "Pequenas porções são suficientes para saciar a vontade de comer chocolate, trazendo satisfação e prazer", complementa a nutricionista. A quantidade diária recomendada é de até 30 g de chocolate por dia, sempre evitando exageros.

O horário de consumo também deve ser levado em consideração. No período da noite, o chocolate pode não ser uma boa pedida por causa da cafeína presente em sua fórmula. Como o doce possui substâncias estimulantes, o ideal é comer durante o dia.

APOSTANDO NAS VARIAÇÕES

Além dos chocolates com alto teor de cacau, a alfarroba é uma alternativa mais saudável e que dispensa o uso de açúcar. No entanto, Luma Monteiro lembra que alfarroba não é chocolate, pois não é proveniente do cacau. Ela é feita a partir de um tipo de vagem marrom com sabor adocicado e baixa quantidade de gordura.

Os *nibs* de cacau – sementes fermentadas e torradas que normalmente são utilizadas como base para a fabricação das barras tradicionais – também surgem como opção saudável e ganham cada vez mais adeptos. São mais crocantes e menos processados, com um sabor amargo e textura amanteigada na boca.

Nibs de cacau

Para Luma, produtos feitos com cacau orgânico são as melhores opções por minimizarem o consumo de agrotóxicos, além de estimularem a agricultura sustentável.

MUDANÇA DE HÁBITOS

Para quem já segue uma dieta equilibrada, fica mais fácil comer chocolate moderadamente e sem peso na consciência. Por outro lado, quem tem o hábito de saborear bombons e guloseimas a toda hora tende a sentir mais dificuldade para frear o consumo.

A nutricionista funcional Sabrina Cruz Trunkl conta que os melhores resultados costumam aparecer depois de um ajuste na dieta que interrompa esse "ciclo" de consumo de doces: "A partir do momento em que a pessoa se livra da compulsão pelo chocolate, o cacau pode deixar de ser vilão para se tornar um grande aliado nos momentos de ansiedade, TPM ou para superar um forte desejo de comer doces".

Alfarroba: opção para substituir o chocolate, a alfarroba dispensa o uso de açúcar e contém baixa quantidade de gordura

Imagens: Shutterstock

Tal e Qual 30 anos!

TAL E QUAL
é o adoçante culinário mais tradicional do mercado.

POSSIBILITA O PRAZER
dos doces e sobremesas aos diabéticos e àqueles que não querem ou não podem consumir o açúcar!

SUBSTITUI O AÇÚCAR
na mesma proporção (1 colher de Tal e Qual equivale ao dulçor de 1 colher de açúcar).

receita Brownie Diet

Ingredientes:

150 g de manteiga sem sal
250 g de chocolate ao leite diet
4 ovos grandes
1/2 xícara de Tal&Qual
1 colher e 1/2 (chá) de baunilha
150 g de farinha de trigo
180 g de chocolate meio amargo diet picadinho
1/2 xícara de nozes tostadas e grosseiramente picadas

Modo de preparo

Acenda o forno em temperatura média. Separe uma assadeira média e forre com papel manteiga. Em uma tigela, coloque a manteiga e o chocolate ao leite em pedaços e leve ao fogo para derreter. Misture bem. Reserve. Em outra tigela, misture os ovos e o Tal&Qual até ganhar cremosidade. Adicione o chocolate reservado, a baunilha e coloque aos poucos a farinha. Por último, incorpore o chocolate picado e as nozes. Despeje essa mistura na assadeira reservada e leve para assar por 30 minutos. Espere esfriar para tirar da assadeira. Se preferir, deixe por 30 minutos no freezer antes de retirar. Corte em pedaços e sirva.

@talequal_oficial
@Assugrin

O que muda com a nova lei da gorjeta?

por Luciano Ferreira Bartolomeu

A principal mudança que a MP (Medida Provisória) 905/2019, que cria o sistema de contratação Verde e Amarelo, traz à questão das gorjetas em bares, restaurantes e demais estabelecimentos de alimentação é que agora haverá regras claras para a prática. Desde que a MP 808/2017 – a chamada "Lei da Gorjeta" – deixou de valer, não havia um padrão definido sobre a formalização da "caixinha" e, por isso, cada local seguia uma regra.

Agora, com a regulamentação proposta pela MP 905/2019 – apesar de já estar vigente desde 11 de novembro, ainda precisa passar pela análise do Congresso Nacional para virar lei –, a gorjeta deixa de ser uma receita do restaurante e passa a fazer parte da remuneração do funcionário, inclusive com registro na carteira de trabalho e recolhimento de encargos sociais, trabalhistas e previdenciários.

Segundo as regras propostas, o valor cobrado como gorjeta deverá aparecer na nota fiscal e ser distribuído aos funcionários por critérios de custeio e de rateio definidos em convenção ou acordo coletivo de trabalho. As empresas deverão registrar na carteira de trabalho o valor do salário fixo e da média de gorjetas referentes aos últimos doze meses. Caso a sua cobrança seja suspensa no estabelecimento, o valor médio do último ano deverá ser integrado ao salário do funcionário como uma compensação pela suspensão, desde que essa cobrança tenha sido aplicada por mais de doze meses até a publicação da MP.

Ou seja, como a gorjeta deixa de fazer parte da receita do restaurante, ela deverá ser repassada integralmente aos funcionários já com o desconto dos encargos. A MP também estabelece uma retenção de 20% a 33% do valor bruto arrecadado dependendo do regime de tributação da empresa. O empregador deve ter atenção redobrada nesse ponto, pois o valor não pode ser usado para o pagamento de outras obrigações senão os encargos trabalhistas. E o mesmo se aplica à gorjeta paga diretamente ao trabalhador, que também precisa ser registrada.

Como era

- A prática de contribuir com gorjeta/taxa de serviço não era regulamentada;
- Desde que a MP 808/2017, que também regulamentava a gorjeta, deixou de valer, não havia regras claras quanto à 'caixinha';
- Alguns estabelecimentos seguiram a MP 808/2017 e formalizaram a gorjeta na carteira de trabalho, fazendo os descontos trabalhistas e previdenciários sobre ela;
- Em outros locais, os empregados recebiam a gorjeta à parte da conta (fora da nota fiscal).

Outros pontos da mudança

TAXA DE COBRANÇA

A nova lei mantém a determinação anterior de que o cliente não é obrigado a pagar a gorjeta e que é ilegal definir um valor mínimo de cobrança. O restaurante fica livre para sugerir uma taxa de serviço (normalmente de 10%), mas é obrigado a cobrá-la na nota fiscal e recolhê-la junto do montante total da conta.

ATENÇÃO AOS REPASSES

A Medida Provisória 905/2019 estabelece que o empregador que atrasar o repasse da gorjeta ao funcionário será penalizado em 1/30 da média da gratificação por dia, limitado ao piso da categoria. O valor varia de um estado para o outro, e normalmente corresponde ao mínimo estadual.

Fotos: Divulgação / Shutterstock

Como ficará se a MP for aprovada e se tornar lei

- A caixinha será regulamentada e haverá regras;
- As empresas deverão anotar o valor na carteira de trabalho de seus empregados, detalhando o salário fixo e a média das gorjetas recebidas nos últimos doze meses;
- A gorjeta entrará na folha de pagamento e haverá recolhimento dos encargos previdenciários e trabalhistas sobre esse valor;
- Haverá maior segurança jurídica para ambas as partes (empregado e empregador), principalmente para o funcionário, já que a legislação trabalhista, até então, não é específica sobre o assunto.

Atenção: A MP 905/2019, que regulamenta a prática das gorjetas, foi instaurada no dia 11/11/2019 e tem prazo de validade de até 120 dias para ser votada. Somente após ser aprovada por ambas as casas do Congresso Nacional, retornará ao Presidente para sanção e passará a vigorar como lei federal. Sendo rejeitada pelos parlamentares, vetada pelo Presidente ou não aprovada no prazo de 120 dias, a MP deixará de produzir efeitos.

Luciano Ferreira Bartolomeu
Diretor-executivo da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes Paraná (Abrasel/PR)

ENVIE SUA PERGUNTA

Mande sua dúvida sobre empreendedorismo e negócios para **clientes@assai.com.br** ou comente em nossas publicações nas redes sociais (Facebook, Instagram e Twitter) usando a *hashtag* #RevistaAssaiResponde. Se sua pergunta for selecionada, ela será respondida aqui na revista!

Hora de inovar

Apostar em novos produtos e ações especiais de marketing pode ser o diferencial nas vendas da Páscoa, uma das principais sazonalidades do comércio brasileiro

Virando a chave do Natal, é chegada a hora de pensar nas próximas datas importantes para o comércio. E uma dessas sazonalidades, que representa ótima oportunidade para o setor de alimentação, é a Páscoa.

Em 2019, as vendas aumentaram 1,29% na semana que antecedeu o dia de Páscoa com relação ao ano anterior, de acordo com a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL). Para 2020, espera-se novo crescimento, principalmente devido à inflação sob controle e à taxa básica de juros (Selic), que se encontra no menor patamar da história.

CRIAÇÃO DE PRODUTOS

Uma das estratégias que empreendedores do setor de alimentação podem colocar em prática para vender mais durante o período é investir na criação de produtos próprios para a sazonalidade. Para Cristina Souza, consultora especialista em estratégia e gestão para *food service* e CEO da GS&Libbra, lançar novos produtos desperta no consumidor interesse, curiosidade e, o principal, desejo por aquele item. "É uma forma de ativar visão, tato, olfato, audição e gustação, especialmente quando, além do produto, existe um trabalho de marketing que estimule efetivamente todos esses sentidos, como música e degustação dos novos produtos", explica.

Cliente da loja Assaí Uberlândia/MG, Thalita Santos Cavalcante – que é proprietária da confeitaria artesanal Cantinho Doce – conta que nos dias que antecedem a Páscoa o aumento nas vendas chega a 70%. Nesse período, o carro-chefe da empresa são os ovos de colher com recheios artesanais. Porém, todos os anos são criados produtos >>

Foto: Shutterstock

Venha fazer a diferença na **gestão** do seu **negócio!**

CURSOS

100%

GRATUITOS E ONLINE

- **Mercearia**
- **Vendas Por Encomendas**
- **Todos Podem Empreender**
- **Pizzarias**
- **Dogueiros**
- **Bares e Restaurantes**

Mais de **50 mil** cadastrados

Mais de **2,5 mil** pessoas certificadas.

COCA-COLA BRASIL · eKma · nita · Lucky · ASSAÍ ATACADISTA · INSTITUTO GPA

No Natal de 2019, a proprietária do Cantinho Doce inovou adicionando ao mix de produtos uma tábua de doces para a ceia, que foi um sucesso de vendas

específicos para a data. "No ano passado, fizemos um ovo de Páscoa com casca de *brownie*; e no ano retrasado criamos um ovo salgado com massa de coxinha e recheio de frango. Nosso processo de criação é constante, e sempre vamos atualizando os produtos", revela Thalita.

Para a Páscoa deste ano, ela mantém o suspense sobre as novidades, mas garante que o foco será em personalização: "Teremos um cardápio pronto e, paralelamente, iremos oferecer ovos totalmente personalizados, em que o cliente poderá montar o próprio produto".

ESPAÇO PARA TODOS

Negócios de alimentação que não "conversam diretamente" com o tema de Páscoa, como restaurantes, pizzarias e hamburguerias, também podem inovar e apostar na criação de produtos – como sobremesas especiais ou cortesias e brindes alinhados à sazonalidade – e em ações de marketing. "Todo estabelecimento no mercado de alimentação pode 'entrar no clima' das sazonalidades, despertando no consumidor interesse, curiosidade e desejo pelo consumo", afirma Cristina Souza.

Para trazer o negócio para dentro da temática de Páscoa, a pizzaria Vignoli, de Fortaleza/CE, decidiu investir no marketing social, ou seja, em ações que ajudem a resolver problemas sociais e, com isso, aumentem as vendas e a exposição da marca. No ano passado, a pizzaria criou uma campanha em que, a cada pizza doce vendida durante a semana de Páscoa, doaria um ovo de chocolate para uma instituição que atende a crianças carentes. Além de aumentar as vendas de pizzas doces durante o período, a ação impactou positivamente a reputação da marca, gerando mais de três mil visualizações do vídeo da campanha nas suas redes sociais.

DURANTE TODO O ANO

A inovação não pode ficar restrita à Páscoa ou a uma sazonalidade específica. O radar do empreendedor deve estar sempre buscando novas opções para tornar-se mais competitivo e satisfazer o seu cliente. "O consumidor precisa de motivos para voltar aos estabelecimentos. Conhecer culinárias de outros países, sabores regionais, pequenos toques que atualizem produtos tradicionais, por exemplo, é essencial no processo de criação. Ao mesmo tempo, lançar boas ações promocionais que fujam do tradicional demonstra que o estabelecimento está conectado com as tendências e preocupado em satisfazer o cliente", orienta a especialista.

Cristina Souza, consultora em estratégia e gestão para *food service* e CEO da GS&Libbra

Fotos: Divulgação

QUER VENDER MAIS NA PÁSCOA?
Assista ao vídeo que a Academia Assaí Bons Negócios preparou sobre como aumentar suas vendas no período!
academiaassai.com.br

PASSAÍ
créd

Passaí que é mais

vantagem!

Passaí Créd é o cartão do Assaí Atacadista.

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

Quer economizar? Passaí!

- 50% de desconto em cinemas e teatros [2]
- Até 40 dias para pagar suas compras [3]
- Parcelamento de Fatura
- Você pode parcelar sua fatura atual e saber exatamente quanto vai pagar por mês [4]

PEÇA JÁ O SEU*!

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

*Sujeito a análise.

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

por Guilherme Almeida

GERANDO A PRÓPRIA energia

Instalação de painéis fotovoltaicos é alternativa sustentável para reduzir gastos com energia elétrica e contribuir com o meio ambiente

O investimento global em energias renováveis atingiu 288,9 bilhões de dólares em 2018, aponta um relatório divulgado pelo Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA) em junho de 2019. Embora o valor tenha sido 11% menor em relação ao ano anterior, 2018 foi o quinto ano consecutivo com mais de 250 bilhões de dólares investidos nesse tipo de energia.

O debate sobre o uso de fontes renováveis tem ganhado cada vez mais força, principalmente pela preocupação crescente com o aquecimento global. Há uma atenção especial a melhorias que possam ser realizadas para que esse tipo de energia fique cada vez mais acessível à população. E, quando o assunto é uso doméstico, uma das opções sustentáveis que tem sido bastante utilizada é a geração de energia solar própria por meio de painéis fotovoltaicos. Além de ser uma alternativa ecologicamente correta, é responsável por reduzir gastos mensais.

De acordo com o levantamento da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) divulgado em 2019, o Brasil ultrapassou a marca histórica de 1 gigawatt de potência instalada em Geração Distribuída (GD). Em dois anos, a aquisição de painéis solares teve aumento de 560%. O número, que representava pouco mais de sete mil, chegou à marca de 49 mil unidades em todo o Brasil.

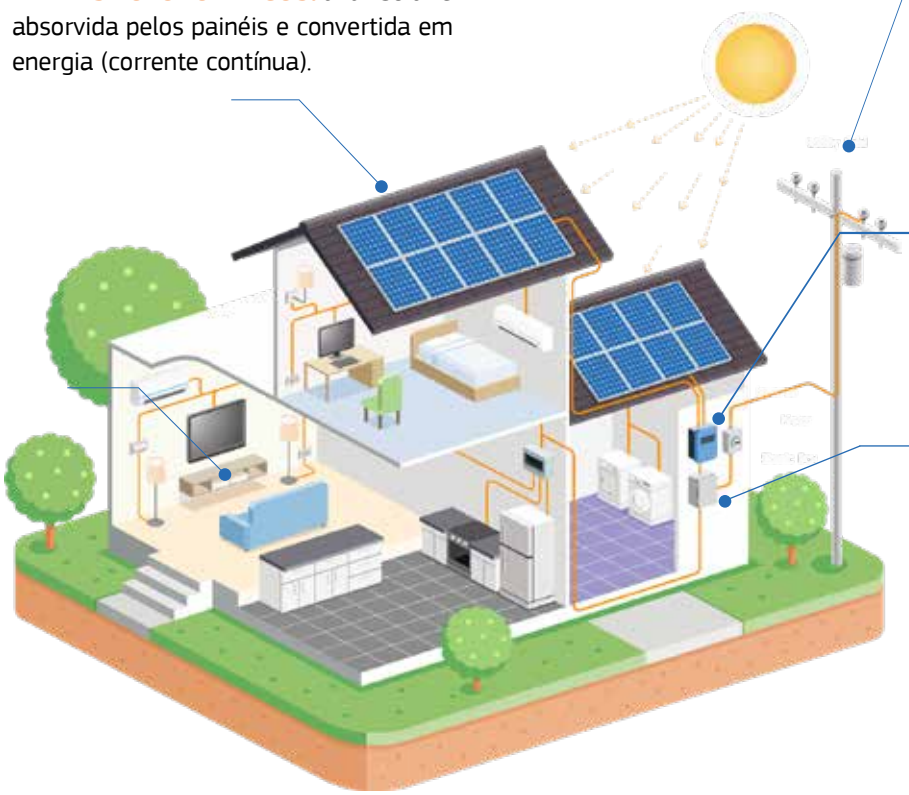
NA PONTA DO LÁPIS

José Benedito pôs painéis fotovoltaicos em sua casa há um ano. As altas tarifas de energia elétrica foram o estopim para o fresador ferramenteiro buscar alternativas: “Quando recebi a conta com o valor de R$ 240, vi que não tinha mais condições de permanecer assim e que era preciso fazer alguma coisa para reduzir a tarifa”.

Após pesquisar pela Internet, ele encontrou uma empresa especializada em painéis solares. A distribuição seria feita por cabos elétricos pela

Como funciona a energia solar fotovoltaica:

PAINÉIS FOTOVOLTAICOS: a luz solar é absorvida pelos painéis e convertida em energia (corrente contínua).



REDE ELÉTRICA: se a energia gerada for maior que o consumo, o excedente é injetado na rede de distribuição, e a concessionária local descontará o valor registrado na próxima fatura.

INVERSOR: o inversor capta a corrente contínua e a transforma em corrente alternada, gerando energia para consumo em casa ou na empresa.

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO: quando o consumo for maior do que a energia gerada ou quando não houver geração de energia (à noite, por exemplo), utiliza-se a eletricidade fornecida pela concessionária.

companhia elétrica local. Bastou uma reunião com os engenheiros responsáveis para o negócio ser fechado. "Foi a melhor decisão dos últimos tempos. Apenas lamento por não ter decidido antes pela mudança", ressalta.

O custo-benefício também é reforçado por Alaís Pereira, que trabalha com consultoria e venda de painéis solares. Ela afirma que a redução de gastos na tarifa de energia é determinante para que cada vez mais pessoas busquem informações sobre a modalidade: "A ampla vida útil do aparelho – até 50 anos – e o baixo custo de manutenção também são fatores cruciais. É um investimento para a vida toda".

QUANTO CUSTA?

O investimento necessário para quem deseja instalar os painéis é proporcional ao consumo. De acordo com o engenheiro elétrico da Intelbras, Francisco Pugnaloni, para uma média de consumo de 300 kWh por mês, o valor aproximado para a colocação dos painéis será de R$ 15.000,00. Entretanto, a média de consumo mensal no Brasil é de 158 kWh, de acordo com dados de 2018 da Empresa de Pesquisa Energética (EPE). No caso de José Benedito, que mora com a esposa e a filha, o valor da instalação de cinco painéis foi de R$ 11.800,00. Ele diz que já sente essa diferença no bolso. A média de suas contas tem ficado entre R$ 27 e R$ 42.

Embora o investimento possa parecer alto, o engenheiro elétrico afirma que o tempo médio de retorno é de dois a quatro anos, dependendo do consumo. Porém, faz uma ressalva: "A geração e o consumo são influenciados pela sazonalidade, portanto, deve-se considerar o período mínimo de um ano para calcular resultados".

Fotos: Shutterstock

Proteja a sua família.
O 1º multiuso com Tecnologia Antibac

Máxima Limpeza, Mínimo Esforço.

Unilever

PRO

PROFISSIONAL

MARCAS CONSAGRADAS AGORA PARA O SEGMENTO PROFISSIONAL

SHAMPOO SEDA BIOTINA E ÓLEO DE RÍCINO

325 ml

Perfeito para quem deseja cabelos mais fortes, macios e brilhosos. Sua fórmula, rica em biotina e óleo de rícino, restaura e hidrata os fios, mantendo o couro cabeludo saudável e proporcionando uma sensação única de maciez.

CONDICIONADOR SEDA BIOTINA E ÓLEO DE RÍCINO

325 ml

Outro produto com a qualidade Seda rico em biotina e óleo de rícino, que garante força e hidratação intensa para os fios, tornando-os resistentes à quebra e favorecendo o crescimento do cabelo.

Cuidados pessoais

No Assaí, você encontra os melhores produtos para cuidar do seu corpo!

DESODORANTE REXONA MEN ACTIVE

150 ml

Desenvolvido para homens que buscam máxima proteção durante todo o dia, o Rexona Active Aerosol traz o que há de melhor em eficiência no combate ao suor, oferecendo ação prolongada contra os maus odores por até 48 horas.

LOÇÃO HIDRATANTE VASENOL

200 ml

A loção Vasenol Hidratação Total Nutrição oferece resultados rápidos e duradouros, garantindo um aspecto mais saudável e luminoso à pele sem deixá-la oleosa.

SABONETE EM BARRA DOVE

90 g

Com ¼ de creme hidratante, os sabonetes Dove vão além da limpeza, nutrindo a pele enquanto lavam a sujeira do dia a dia. Disponível em diversas fragrâncias, são perfeitos para uma pele bem-cuidada e macia.

Fotos: Divulgação

·GIOVANNA BABY·

/giovannababyoficial
giovannababy.com.br

por Rafael Bruno

Férias para quem ama chocolate

Fábricas, plantações de cacau e doces experiências: conheça destinos brasileiros ideais para chocólatras

O que fazer no feriadão de Páscoa: aproveitar para viajar ou matar a vontade de comer chocolate? Saiba que é possível fazer as duas coisas ao mesmo tempo sem precisar gastar uma fortuna ou sair do país.

Da produção do cacau à fabricação do chocolate, o que não falta no Brasil são atrações turísticas para chocólatras. Aproveitando a chegada da Páscoa, preparamos uma seleção de destinos brasileiros perfeitos para amantes de chocolate, desde os mais tradicionais até os menos óbvios. Aproveite e delicie-se!

O Reino do Chocolate da Caracol, em Gramado/RS, é o primeiro espaço temático de chocolates do Brasil

A Estrada do Chocolate, no litoral sul da Bahia, oferece uma verdadeira imersão na produção de chocolates

SERRA GAÚCHA

A fama dos chocolates de Gramado já é bem conhecida, e a cidade faz por merecer. São dezenas de fábricas de chocolate artesanal, com destaque para o Reino do Chocolate da Caracol, que conta com um *tour* para explicar todo o processo de fabricação e a história dessa iguaria. Já o Mundo de Chocolate da Lugano é um parque temático com direito a esculturas de até quatro metros de altura.

Para degustar as melhores variedades, a *chocolatier* Mirian Rocha, especialista em chocolate de origem, recomenda fugir das atrações "mais turísticas" e garimpar novidades entre as inúmeras lojas especializadas. Ela indica também explorar outras cidades da Serra Gaúcha, como Nova Petrópolis, que organiza todos os anos a Chocofest, um festival temático de Páscoa com shows, desfiles e atrações.

COSTA DO CACAU

O chocolate pode combinar com o frio da Serra Gaúcha, mas é bem longe dali, no calor do litoral sul da Bahia, que sua matéria-prima é cultivada. A região da Costa do Cacau, que tem Ilhéus como principal cidade, também está entre os roteiros recomendados por Mirian Rocha para percorrer a rota da produção do cacau e visualizar a origem do chocolate.

Fotos:Renato Soares/MTUR | Márcio Filho/MTUR | Divulgação

Ao longo da Estrada do Chocolate, que liga as cidades de Ilhéus e Uruçuca, é possível conhecer fazendas que apresentam experiências de turismo sustentável em visitas guiadas. E o visitante pode, também, acompanhar o processo de secagem dos frutos e ver de perto a transformação das amêndoas em chocolate.

CHOCOLATE AMAZÔNICO

Outra região boa para plantar cacau é a Floresta Amazônica nos arredores de Belém, mais especificamente em Combu, uma das 39 ilhas da capital paraense. O fruto é cultivado às margens do rio Guamá, onde são feitos chocolates artesanais e 100% orgânicos. O mais famoso é o da Dona Nena, que está à frente da Filha do Combu Chocolates e Doces Regionais, marca que já conquistou *chefs* renomados como Alex Atala e Thiago Castanho.

Dona Nena começou a fabricação artesanal de seus chocolates em 2006 e diversificou para bombons, brigadeiros e até chocolate em pó. Cada vez mais procurada por turistas, ela passou a oferecer um passeio guiado que vai das plantações de cacau à produção. No final do passeio, é feita uma degustação, e o visitante pode produzir a sua própria barrinha rústica para levar para casa.

PRODUÇÃO CAPIXABA

Se no Pará o chocolate é feito em pequena escala, o mesmo não se pode dizer sobre Vila Velha, no Espírito Santo, cidade que abriga a fábrica da Garoto, uma das maiores do Brasil. Assim como no filme "A Fantástica Fábrica de Chocolate", o Chocotour permite conhecer por dentro o processo de produção das guloseimas, além de visitar o Museu do Chocolate.

O Chocotour da Garoto é o segundo ponto turístico de maior visitação no Espírito Santo e a principal experiência chocólatra oferecida pela Nestlé, proprietária da marca.

O Cacau Parque, em Itapevi, no interior de São Paulo, traz atrações temáticas voltadas para o público infantil

O museu da fábrica da Garoto, em Vila Velha/ES, conta um pouco da história da indústria do chocolate no Brasil

Produção de cacau e chocolate artesanal da Dona Nena na Ilha do Combu, no Pará

PARADA DO CACAU

À beira da Rodovia Castelo Branco, no interior de São Paulo, o motorista que se aproxima da cidade de Itapevi tem a oportunidade de conhecer um verdadeiro parque de diversões para chocólatras. Foi lá que a Cacau Show instalou uma loja de dois mil metros quadrados com atrações para adultos e crianças. No Cacau Parque, por exemplo, os pequenos podem se divertir em um passeio de trem em meio a ursos gigantes e falantes.

Enquanto isso, os pais têm a opção de ficar no Cacau Bar, que oferece um cardápio variado, ou acompanhar a rotina da fábrica de chocolates através de uma parede de vidro.

Luísa, Amanda, Maria Albaneide e Vanessa: a família à frente do Salgadinhos da Neide

Receita de superação e *autonomia*

Empreendedora conta como ela, a mãe e as duas irmãs encontraram no comércio de salgados o caminho para melhorar a vida da família

Em 2016, minha mãe, Maria Albaneide, e uma das minhas irmãs, Amanda, começaram a fazer salgados por encomenda. A ideia deu muito certo e se tornou um negócio familiar que emprega não somente as duas, mas também a mim e à Luísa, minha outra irmã. O empreendedorismo foi um caminho maravilhoso para nós, principalmente porque o município onde moramos – Currais Novos, no interior do Rio Grande do Norte – tem pouco mais de 45 mil habitantes e oferece poucas oportunidades de emprego.

O nome (Salgadinhos da Neide) é uma homenagem à minha mãe, que é mais conhecida como "dona Neide", por toda a história que passamos até chegar aqui. Em setembro de 1987, após o nascimento da Amanda, meus pais decidiram se mudar de Currais Novos para Itapecerica da Serra, na região metropolitana de São Paulo. Lá, eu e meus outros dois irmãos, Francisco e Luísa, nascemos. Minha mãe trabalhava como doméstica e aprendeu, com a sua patroa na época, a fazer bolos e salgados.

Em 2006, logo que completei 12 anos, meus pais se separaram e voltamos para o Rio Grande do Norte. Mas antes vivemos situações difíceis. >>

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

mamão

JÁ VEM MISTURADO grãos integrais

✓Chia ✓Quinoa ✓Amaranto

Opção gostosa, saudável e prática para o consumidor.

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

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

VIGOR 3 Grãos

Minha mãe foi vítima de violência doméstica por diversas vezes, algumas na nossa presença. Além disso, o dinheiro que ela ganhava ficava com meu pai, que gastava tudo. Isso fazia com que passássemos dificuldades, e com a situação ficando cada vez mais complicada, eles acabaram, por fim, se separando.

Quando voltamos – eu, minha mãe e meus três irmãos – para Currais Novos, fomos morar com meus avós. A renda de toda a família consistia na aposentadoria deles. Com o passar dos anos, eu e meus irmãos começamos a trabalhar e a fazer faculdade, passamos a ajudar em casa e as coisas começaram a melhorar. Em 2016, minha mãe e a Amanda decidiram fazer salgados por encomenda para melhorar a renda da família. A ideia deu certo logo de início, mas, com os pedidos aumentando cada vez mais, elas começaram a se perder com a organização das atividades. Nessa época, eu morava em Natal, capital potiguar, que fica a quase 200 km de Currais Novos. Como efeito da crise econômica, a loja em que eu trabalhava demitiu algumas pessoas e eu fui uma delas. Decidi aproveitar a minha formação em Gestão Comercial para ajudar no negócio familiar recém-criado.

Com muito esforço de todas, o negócio começou a crescer e mudou a história da nossa família. Hoje, são quase seis mil salgados produzidos por mês

Comecei a contribuir na organização e no marketing e minha irmã mais nova também passou a fazer parte do empreendimento. Cada função passou a ter um responsável: minha mãe com a cozinha, eu com o marketing e a organização do negócio e a Amanda com as compras e as finanças. Porém, nós quatro fazemos de tudo um pouco.

Com muito esforço de todas, o negócio começou a crescer e mudou a história da nossa família. Hoje, são quase seis mil salgados produzidos por mês. Eu, minha mãe e a Luísa moramos juntas e toda a nossa renda vem da venda dos salgados. Além disso, a Amanda, que mora com o marido, também tem sua fonte de renda no empreendimento.

O empreendedorismo é um caminho único e maravilhoso, de forma especial para mulheres que passam por situações como a que passamos. Não ter uma renda e não ter autonomia financeira é muito difícil. E não se trata apenas de dinheiro, mas também de autoestima.

Lembro que alguns dias atrás saímos para jantar – eu, minha mãe e Luísa. Na volta, minha mãe comentou que jamais imaginou que tudo iria se resolver e que estaríamos numa situação bem melhor. Nós quatro juntas, com muito esforço e com as oportunidades que o empreendedorismo nos trouxe, demos a volta por cima. Temos nossa própria renda, temos autonomia e nossa qualidade de vida depende somente de nós.

Fotos: Shutterstock / Divulgação

Maria Vanessa Vieira Santos
Salgadinhos da Neide
Cliente da loja Assaí Natal/RN
Instagram:
@salgadinhosdaneide

saiba mais
bit.ly/SalgadosdaNeide

UM NATURAL ONE PARA CADA MOMENTO

AGORA COM NOVAS EMBALAGENS!

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

#PURAVERDADE

natural ONE

Intimus

CONHEÇA A PROTEÇÃO ANTIBACTERIANA

Imagens meramente ilustrativas.

PROTETOR DIÁRIO INTIMUS
TECNOLOGIA ANTIBACTERIANA

PREVINE EM 99% O CRESCIMENTO DE BACTÉRIAS NO PROTETOR*

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

Intimus

NOVOS INTIMUS NOTURNO E DIA & NOITE

NOTURNO

DIA & NOITE ULTRAFINO

COMO CONSTRUIR UMA EQUIPE FORTE

Que tal começar 2020 aprimorando os conhecimentos em gestão de pessoas? Dividido em cinco capítulos que tratam da atração à seleção e ao desenvolvimento das pessoas certas, passando por tópicos como motivação do time e criação de uma cultura própria do negócio, esse curso da Endeavor ensinará você a construir uma equipe forte e comprometida e a ter uma postura mais adequada e assertiva de líder e gestor de pessoas.

CARGA HORÁRIA: *10 h*
VALOR: *gratuito*
INFORMAÇÕES: *bit.ly/GestaoPessoasEndeavor*

COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Melhorar o atendimento ao cliente é uma necessidade cada vez maior de quem atua no comércio. Mas, para isso, é preciso saber como pensam e agem os consumidores que fazem parte do seu público-alvo. Nesse curso do Senac, você vai conhecer os principais tipos de consumidor e as diferenças de comportamento entre eles e aprender técnicas para deixar seus clientes muito mais satisfeitos, aumentando as taxas de retorno e fidelização.

CARGA HORÁRIA: *20 h*
VALOR: *R$ 86,42*
INFORMAÇÕES: *bit.ly/ComportamentoSenac*

Fotos: Shutterstock / Divulgação

A ARTE DE FALAR BEM

Seja qual for seu mercado de atuação, é muito provável que no seu dia a dia você precise estar em contato com diversas pessoas e que o êxito nessas relações impacte o sucesso do empreendimento. Nesse curso, você aprenderá a se comunicar de forma eficaz aumentando seu poder de persuasão, perdendo inibições e sistematizando as ideias. O resultado é uma comunicação muito mais assertiva e efetiva e um perfil comunicacional preparado para o ambiente de negócios.

CARGA HORÁRIA: *5 h*
VALOR: *R$ 30*
INFORMAÇÕES: *bit.ly/FalarBemUdemy*

LEITURA

O MITO DO EMPREENDEDOR

Autor: *Michael E. Gerber*

Instigante, didático e impulsionador de mudanças, esse livro, com mais de três milhões de exemplares vendidos em todo o mundo, tem como objetivo preparar o leitor para o ambiente real de negócios. Fonte de conhecimentos indispensáveis para quem já empreende ou pretende empreender, *O Mito do Empreendedor* apresenta os principais gargalos na gestão de pequenas empresas e os erros mais comuns que a grande maioria das pessoas comete ao iniciar e manter um negócio.

GENTE DE RESULTADOS

Autor: *Eduardo Ferraz*

Com leitura fácil e cativante, e diversos *cases* reais para ilustrar os ensinamentos, *Gente de Resultados* é um manual prático de liderança e gestão de pessoas. Nele, você vai encontrar respostas sobre como contratar, preparar, motivar e liderar uma equipe sem ser especialista no assunto. Para isso, o autor passa por tópicos como autoconhecimento, perfil de liderança, tomadas de decisão e estratégias para lidar com as situações que fazem parte do dia a dia de um gestor.

APPS

COGNIFIT

Disponível para Android e IOS

Cognifit é um aplicativo de treinamento cerebral que proporciona melhorias em diversas habilidades cognitivas por meio de jogos e exercícios. Com ele você pode treinar memória, atenção, concentração, coordenação motora e velocidade de raciocínio, aprimorando o desempenho mental como um todo. O aplicativo também permite fazer avaliações e identificar quais áreas precisam de maior atenção.

12MIN

Disponível para Android e IOS

Imagine como seria sua vida se você pudesse ler um livro por dia? O aplicativo 12min extrai as principais ideias de *best-sellers* de não ficção, com vasto material sobre empreendedorismo e negócios, em textos e áudios de apenas doze minutos. Com isso, você aumenta seus conhecimentos com conteúdos condensados para otimizar seu tempo e expandir suas oportunidades.

NOVAS UNIDADES

Veja como foram as inaugurações das lojas no Macapá e em Serrinha!

Ulisses P. Duarte *aproveitou os preços baixos do Assaí para completar o estoque de bebidas do seu comércio.*

A aposentada Deuzuita Furtado *compareceu na inauguração da loja e encheu a despensa de casa com economia!*

LOJA MACAPÁ (Macapá/AP)

A Neuza Farias *fez compras para abastecer seu negócio com produtos de verão. Olha só como ficou o carrinho de compras!*

Fotos: Divulgação

MULTISOLUTION

VOCÊ MERECE UMA CERVEJA ESPECIAL E PURO MALTE.

SE BEBER, NÃO DIRIJA.

Você pode encontrar todo o sabor, a nobreza e o puro malte da cerveja Império em diversas apresentações. Escolha a sua. É puro malte. É Império.

/cervejaimperio www.cervejaimperio.com.br

IMPÉRIO
CERVEJA PURO MALTE

O Lucas Bitterncourt Santana gostou dos preços e da variedade de produtos e contou para a nossa equipe que, a partir de agora, vai fazer as compras de casa só no Assaí!

Moisés Soares, proprietário da mercearia Super Soares, também aproveitou os preços baixos e saiu de carrinho cheio.

LOJA SERRINHA (Serrinha/BA)

A Mônica Junqueira dos Santos ficou feliz com a chegada do Assaí à sua cidade e já definiu a loja como o novo ponto de compras para sua mercearia!

Fotos: Divulgação

Emba Lixo®

A MARCA LÍDER DE MERCADO

AFASTA MOSCAS E MOSQUITOS

PROTEÇÃO EFICAZ CONTRA O MOSQUITO DA DENGUE

LANÇAMENTO Repelente

PERFUMADO

CITRONELA, MENTA, LIMÃO E CRAVO

Feito de planta

www.embalixo.com.br

Siga a EMBALIXO no Facebook e Instagram:

@embalixo

NOSSAS LOJAS

ALAGOAS

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

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

AMAPÁ

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

AMAZONAS

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

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

BAHIA

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

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

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

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

Assaí Ilhéus
Estrada Una-Ilheus, 222
(São Francisco) - Ilhéus/BA
Tel.: (073) 3657-6650 / 3657-6651

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CEARÁ

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

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

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

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

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

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

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

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

DISTRITO FEDERAL

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

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

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

GOIÁS

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

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

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

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

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

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

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

MATO GROSSO

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

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

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

MATO GROSSO DO SUL

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

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

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

MINAS GERAIS

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

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

PARÁ

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

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

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

Assaí Parauapebas
Rodovia PA 275, S/N (Bairro Gleba Carajás III) -
Parauapebas
Tel.: (094) 3352-5250 / 3352-5251

NOVA LOJA
Assaí Santarém
Av. Engenheiro Fernando Guilhon, S/N
(Santarenzinho) - Santarém
Tel.: (93) 3524-7900 / 3524-7901

PARAÍBA

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

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

GELATINAS
GO! Jelly
formatos divertidos
e as licenças
mais queridas!
Disponível também em 100g
GELATINAS · GUMMIES
GO! Jelly
AMORAS
BLUERASPBERRY · MORA
250g
FESTA
PARTY · FESTA
TUTTI-FRUTTI
BEIJINHO DOCE
MORANGO
KISSES · BISOUS
BANANA
PLÁTANO
SABOR DE BANANA
FORMATO DE
DENTES
TEETH · DENTE
MORANGO E FRAMBOESA
0%
RICLAN
Go Jelly
facebook.com/gojellyoficial
75 anos
RICLAN

NOSSAS LOJAS

PARANÁ

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

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

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

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

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

PERNAMBUCO

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

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

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

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

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

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

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

PIAUÍ

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

Assaí Picos
Rodovia BR 316, S/N (Belo Norte) - Picos
Tel.: (089) 3415-0600 / 3415-0601

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

RIO DE JANEIRO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

RIO GRANDE DO NORTE

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

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

RONDÔNIA

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

SÃO PAULO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

mondialescolhainteligente.com.br
/mondialbr

Mondial,
a escolha inteligente.

Rodrigo Hilbert

VTX-50-8P

Uma linha completa de produtos para você.

A Mondial é a escolha inteligente que está na casa de milhões de brasileiros, inclusive na sua.

NPE-08-SX

KT-94

CH-05

NV-61-6P-NP

B-05 NP

NV-75-6P-FB

CE-07

NL-26

MONDIAL
ELETRODOMÉSTICOS

NOSSAS LOJAS

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

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

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

Assaí Jaçanã
Av. Luís Stamatis, 35 - São Paulo
Tel.: (11)3544-6550

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

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

Assaí Jaraguá/Taipas
Av. Raimundo Pereira de Magalhães, 10.535
Tel.: (11) 3944-6801 / 3944-6802

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Assaí Santo Amaro
Av. das Nações Unidas, 21.883
São Paulo
Tel.: (11) 3411-5408 / 3411-5405

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

Assaí Santo André Bala Juquinha
Av. dos Estados, 1.155 - Parque Central
Tel.: (11) 4976-9800 / 4976-9801

Assaí São Bernardo do Campo
Av. Piraporinha, 680 - Planalto
Tel.: (11) 3411-5650 / 3411-5662

Assaí São Caetano do Sul
Rua Senador Vergueiro, 428
Tel.: (11) 4224-2853 / 4224-2150

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

INTERIOR

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Assaí Taubaté
Av. Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova) - Taubaté/SP
Tel.: (012) 3625-3550 / 3625-3551

LITORAL

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

Assaí Praia Grande
Av. Presidente Kennedy, 100 - Emboaçu
Tel.: (13) 3471-8475 / 3494-7792

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

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

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

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

SERGIPE

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

NOVA LOJA

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

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

TOCANTINS

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

ASSAÍ ATACADISTA

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

Novos cheirinhos, toalhinhas resistentes.

Pampers™

Difícil escolher entre
12 deliciosos sabores?

#Leve todos!

O SABOR DA FRUTA

RICO EM VITAMINA C

SEM CONSERVADORES

@SufreshOficial @sufresh.oficial Acesse: www.sufresh.com.br