assai.com.br



REVISTA

#45

Bons Negócios

QUANTO VOCÊ GANHA?

Especialista
orienta a melhor
forma de o
empreendedor
definir seu
próprio salário

ATITUDE DE VENDEDOR

Conheça as seis atitudes decisivas para ajudar a vencer a timidez e vender mais

CUIDE DA SAÚDE E DA MENTE

Em tempos de pandemia, especialista defende foco em habilidades e autoestima para não se abater

Comida regional é negócio de

SUCESSO NO PARÁ

Qualidade dos ingredientes e bom atendimento fazem a diferença para ela, que comanda há quase 30 anos um negócio de comida regional que já se tornou referência nacional





DÚVIDAS E SUGESTÕES

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 figue de olho nas ofertas para abastecer o seu negócio





SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS



assaiatacadistaoficial



@assaiatacadistaoficial



assaioficial



assaioficial



Assaí Atacadista - GPA



OO TRABALHE CONOSCO

De olho no **FUTURO**



O que esses tempos inesperados podem nos ensinar, depois de 15 meses de pandemia? Com certeza, que somos feitos de coragem, resiliência, inovação e muito trabalho. É certo que o mundo inteiro, contido, buscou algum movimento para se superar. Conosco foi assim, fortalecemos nossa atuação, aprimoramos nossos serviços e seguimos sendo parceiros dos nossos consumidores em suas necessidades.

Esta edição está repleta de ideias novas e de casos de guem está semeando um futuro possível. Seja resgatando a forte tendência de oferecer alimentos e pratos típicos regionais, como a Barraca da Fafá, em Belém, com seu famoso tacacá; seja criando produtos em qualquer região do país, contando histórias que conquistam clientes ansiosos por resgatar lembranças e provar sabores originais.

Na área de alimentos, há espaco para diferentes propostas, desde batatas recheadas, geleias artesanais e temperos caseiros naturais, até comidas customizadas com dietas especiais. Tudo feito em casa, com baixo investimento e em ritmo de aprender para escalar, crescer. Para o Dia dos Pais, também, a hora é esta de se antecipar e preparar para vender mais.

Do acaí amazônico aos temperos mexicanos, a edição toda convida a saborear tanto alimentos como ideias, sugestões e aprendizados. Há dicas para quem está começando, de como superar a timidez e ter sucesso nas vendas. Direto da Academia Assaí, detalhamos o curso Descomplique o seu Negócio, gratuito e cheio de ensinamentos. E ainda os cuidados com a saúde física e mental, que ajudam a avançar bem em tempos de maior esforço de sobrevivência e evolução.

Ouvimos especialistas sobre como definir um salário justo para o empreendedor sem comprometer o lucro e o investimento no negócio. E apresentamos o fenômeno da monetização, que está levando milhares de pessoas a buscar renda extra com visualização de vídeos no YouTube. Venha com a gente saber das novas oportunidades e conhecer ideias de guem está fazendo acontecer como você!

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 Gestão de Clientes Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamidia Group

CEO Celso A. Hey CMO Eduardo Jaime Martins Gestão de Trade Fernanda Zaruch Coordenador de Projetos e Supervisão Editorial Marcos Dias Coordenação Revista Assaí Bons Negócios Manoela Leão Diagramação Suellen Winter Colaboradores da Edição Liége Fuentes (edição) Ana Justi, Bruna Cruz, Jessica Krieger, Luiza Lafuente, Magaléa Mazziotti, Rafael Bruno, Rafael Costa e Sandra Solda Foto capa Gabriel Tantacoisa Revisão Rodrigo Castelo Representante Comercial Elaine Nozella - elaine.nozella@megamidia.com.br Atendimento Publicitário Gisele Bezerra e Kellen Silvane Cotrin

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







Sumário



08 ASSAÍ NA INTERNET

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

18 BRASIL AFORA

Superalimento, com vários benefícios para o organismo, o açaí conquistou o consumidor interno e também o mercado internacional

22 COMO FUNCIONA

Natural e artesanal: o mercado de doces e geleias caseiras é ideal para quem quer empreender com pouco investimento e risco baixo

10 5

ESPECIAL

O negócio de comida regional cresce no país; consumidor está ávido por resgatar sabores da sua memória afetiva



32 RADAR

Os vídeos no YouTube estão gerando renda extra para muitos negócios. O público quer saber o que você tem para contar

36 MEU ASSAÍ

Os desafios de se manter ativa e garantir a própria renda levaram Gicelma, de 53 anos, a criar o Mix de Ervas Vovó Gigi

40 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Entenda como definir seu "salário" sem confundir lucro com renda pessoal na gestão do seu negócio

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA
Paragnese comanda há guase 30 ano

Paraense comanda há quase 30 anos um negócio de sucesso que tem tudo a ver com a preferência do consumidor por comidas típicas

NÓS



CAFÉ

O CAFÉ DE QUEM AMA CAFÉ



Sumário



VIAGEM GASTRONÔMICA

Aproveite a "viagem" por sabores e lugares marcantes em uma "degustação" pelo México, com sua gastronomia inspiradora

44 TEM POTENCIAL

O segmento de batatas recheadas tem aceitação garantida. Saiba como investir gastando pouco!

48 ASSAÍ MAIS

Assaí expande com abertura de mais duas lojas e cria também o projeto Açouque Nota 10

52 BEM-ESTAR

A saúde mental do empreendedor é o tema do momento. Especialista orienta como lidar com as incertezas e se planejar para o futuro

56 ASSAÍ RESPONDE

Conheça as seis atitudes que um vendedor ambulante deve priorizar para vencer a timidez e se superar

SUSTENTABILIDADE

Substitua o descarte do óleo de cozinha por iniciativas que evitam o desperdício, protegem o meio ambiente e ainda geram renda

58 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Gratuito, o curso Descomplique seu Negócio motiva com aulas que ensinam a empreender e se aprimorar

68 MULHER EMPREENDEDORA

A personalização dos pedidos e novos itens no cardápio fizeram a HELP! Cozinha Saudável se diferenciar

74 CAPACITAÇÃO

Invista no seu conhecimento!

75 ATUALIDADES

Aplicativos e livros para otimizar sua atitude empreendedora



SKQL

BEATS

AONDE BEATS VAI TE LEVAR HOJE?



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



• informação

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



Blog Assaí assai.com.br/blog



Portal da Academia Assaí academiaassai.com.br

BLOG ASSAÍ

COMO CONVERTER MEDIDAS NA HORA DE PREPARAR UMA RECEITA

Para quem quer acertar a mão, uma boa receita começa com uma lista de ingredientes e suas medidas. Mas algumas dessas listas misturam as medidas em xícaras, colheres e mililitros e, por issso, é importante saber igualar esses valores para não perder tempo ou errar o preparo. Nesta matéria, você vai conhecer algumas regras e tabelas para converter, por exemplo, colheres em xícaras, grama em mililitro, cálculo para alimentos secos e molhados, dentre outros. Tudo de forma simples para sua receita ser um sucesso!







ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

RELAÇÃO COM CLIENTES: A COMUNICAÇÃO A FAVOR DA EXPERIÊNCIA DE CONSUMO

Cultivar uma boa relação com os clientes é ponto fundamental para o faturamento do seu negócio. Entretanto, cada indivíduo pensa e age de forma diferente e, nesse sentido, é importante ponderar cada situação, a fim de que seja possível manter uma relação satisfatória e positiva com a clientela. Conheça dicas valiosas para beneficiar a credibilidade, a imagem e a opinião sobre o seu negócio.



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



www.pamplona.com.br



Buscar ideias na cultura regional para abrir um negócio ou para desenvolver produtos é um bom caminho para gerar mais valor e visibilidade

Tacacá é um prato de origem indígena típico da Região Amazônica. É muito apreciado em várias localidades da região Norte do Brasil. É preparado com um caldo amarelado, chamado tucupi. Coloca-se esse caldo por cima da goma de mandioca, também servida com jambu e camarão seco

ocê já foi à Bahia e comeu um acarajé? Pediu um barreado com banana e farinha perto do litoral do Paraná? Provou um bolo de rolo em Pernambuco? Ou se surpreendeu com os sabores do tacacá no Pará? Ainda não?! Então, relaxe! A comida de origem, que carrega em seu preparo ingredientes regionais, aromas e sabores de memórias inesquecíveis, seja de infância ou de uma viagem, pode ser a ideia que faltava para você começar seu próprio negócio ou avançar ainda mais criando novos produtos.

Acredite, tem muito consumidor que busca esses sabores até encontrar. Comidas regionais, em geral, marcam a economia de muitos locais, reforçam o turismo, as histórias e as tradições culturais. Trata-se de um nicho sólido, com milhões de consumidores engajados, que tanto viajam para experimentar a culinária de outros locais como, fora da terra natal, buscam retomar o contato com suas raízes atrás de um bar, uma barraca, um restaurante que proporcionem o prazer de reviver tempos imemoriais.



CANSADOS DA GLOBALIZAÇÃO

"O regionalismo é uma tendência mundial", afirma Teresa Corção, *chef* Embaixadora de Cozinha Brasileira do Senac-RJ. "O que está influenciando a valorização e a identidade da gastronomia regional é um cansaço causado pela globalização e, ao mesmo tempo, um reconhecimento de valores culturais", defende. Segundo ela, já é uma evolução desse mercado o consumidor saber mais sobre produtos regionais. Mesmo assim, diz, "o brasileiro, em geral, sabe o que é *shoyu* (molho de soja de origem asiática) e não conhece o tucupi (molho de origem amazônica)".

"O regional tem um significado muito grande para o consumidor. Gera identidade, empatia, pertencimento e conexão emocional"

Patricia Albanez



OPORTUNIDADE

"Trabalhar com o regionalismo é uma forma de se conectar a essa e a outras tendências, com muitas oportunidades que geram valor e visibilidade para o produto e mais lucro para o empreendedor", explica Patricia Albanez, coordenadora estadual de turismo do Sebrae-PR. "O regional tem um significado muito grande para o consumidor. Gera identidade, empatia, pertencimento e conexão emocional", completa. E pode-se trabalhar no segmento mesmo fora da região de origem onde o empreendedor está. "Importante é ter qualidade e sucesso em contar uma história genuína", diz ela. Importante é ter "amor pela causa", defende a chef Teresa Corção.



Teresa Corção, chef Embaixadora de Cozinha Brasileira do Senac-RJ



Baião de dois é um prato de origem cearense, típico da região Nordeste e partes da região Norte do Brasil, como Rondônia, Acre, Amazonas e Pará. Consiste em um preparado de arroz e feijão, de preferência o feijão-verde ou feijão novo. E frequente adicionar-se queijo coalho. Não se adiciona carne-seca no Ceará

Por onde

COMEÇAR?

PERGUNTE E PESQUISE

- Procure se informar sobre os pratos, os ingredientes e as receitas tradicionais da culinária regional.
- Como são feitos esses produtos?
- A comida que você sabe fazer, da sua origem, tem clientes que querem provar?
- Faça protótipos e coloque seu produto à prova, para testar.

CONTE UMA HISTÓRIA!

- Saber a história do prato, da receita ou do produto faz toda a diferença.
 - São detalhes que ajudam a se destacar no mercado.
- O consumidor valoriza histórias e gosta de viver experiências verdadeiras.

PREPARE-SE PARA CRESCER

- Conheca tecnicamente as diferencas de uma produção em larga escala.
 - Siga com rigor as normas sanitárias e de boas práticas de manipulação de alimentos.
 - Preserve sempre a aparência, a qualidade e a durabilidade dos produtos que oferece.
 - Use embalagens adequadas ao produto.

DIVULGUE SUA MARCA

- Desde o início, reforce os diferenciais de seu produto e sua história valiosa.
- Recorra a diferentes meios para divulgar seu negócio, como aplicativos para celular, WhatsApp e redes sociais

IDEIAS DE **NEGÓCIOS REGIONAIS**

Válidas tanto para negócios na própria região como para levar o "gostinho" de uma região para outra:

CENTRO-OESTE

Frango com pequi Ventrecha de pacu

Tacacá com tucupi Manicoba Tapioca

NORDESTE

Arrumadinho Bolo de rolo Baião de dois Carne de sol Acarajé

SUDESTE

Pão de queijo Cuscuz Escondidinho Feijão-tropeiro Moqueca

SUL

Choripan (ou salsipão) Barreado **Espetinhos**

Fonte: Patricia Albanez, coordenadora estadual de turismo do Sebrae-PR.



por Ana Justi

É típica e faz sucesso: COMIDA REGIONAL DO PARÁ

Vendendo comida na rua há quase trinta anos, a "Barraca da Fafá" ficou conhecida pelo cardápio regionalista paraense. Há pelo menos dez anos, é a própria clientela quem faz sua melhor propaganda: o "boca a boca"

rua Treze de Maio, em Belém, é composta de apenas cinco quadras. A via nasce na Praca Dom Pedro I e termina na Padre Prudêncio. Na rua de mão única. os pedestres dividem a calcada com carrinhos e barracas que vendem comida, roupas e outros tipos de mercadoria. A menos de dois minutos da Praca Dom Pedro I, em frente a uma grande loja de departamentos, está a "Barraca da Fafá".

Desde 1992, Maria de Fátima Silva de Araújo - a Fafá – serve o que há de melhor na culinária típica paraense: maniçoba, vatapá, caruru e tacacá. Aos sábados, ela oferece outro clássico prato brasileiro: a feijoada. Conhecedora dos hábitos e das preferências locais, Fafá apostou no segmento de comida regional, que garante faturamento e renda para muitos micro e pequenos negócios no Brasil. São iniciativas que se apoiam na identidade e na cultura locais ou regionais para atender às preferências dos clientes e obter sucesso nas vendas.







Fafá: foco na qualidade do atendimento e na apresentação da equipe

"É tudo bem bonitinho. A pessoa passa, vê, senta e come com prazer, porque sabe que vai ser bem atendida"

É REGIONAL E O CLIENTE GOSTA

Para Fafá, o trabalho com comida veio pelo prazer: "Eu gosto muito de comer. Aí resolvi não só comer, mas vender", brinca a empreendedora. Mas, antes de ter o carrinho com ponto na rua, Fafá já havia comandado um restaurante com o marido. O casal depois migrou para um mercadinho. "Não me dei bem com o mercadinho, o que eu gosto mesmo é de cozinha", conta.

No primeiro ponto da barraca, em outro local da cidade, Fafá dividia o cardápio entre refeições comuns, como carne assada, frango e peixe, e comidas típicas do Pará. "Como a freguesia aumentou para as comidas típicas, deixei as refeicões de lado. Não dava conta de fazer e atender os dois. O que me dá mais lucro são as comidas típicas", revela.

Aos 67 anos, Fafá tem a ajuda da família para tocar o negócio. São nove pessoas - incluindo os quatro filhos e os netos - que fazem a Barraca girar em um movimento intenso. E foram os netos que, há dois anos, começaram a divulgação do negócio nas redes sociais, incluindo encomendas por WhatsApp, e agilizando as entregas com delivery.

RAIO X **BARRACA DA FAFÁ**

Negócio familiar: casal. filhos e netos no comando Tempo de abertura: 29 anos Investimento inicial: Cr\$ 500,00 / equivale a R\$ 5.500,00 hoje Refeições/dia: 250 Faturamento médio/dia: RS 4.000.00 Pratos típicos:

> Vatapá, Maniçoba, Caruru, Tacacá, Feijoada Horários: 10h às 17h



ROTINA DE EXCELÊNCIA

A rotina de Fafá é guase sempre a mesma: acordar às 4h45, ir para a cozinha, preparar os pedidos e os pratos do dia, depois ir para o ponto fixo e vender. As receitas também se mantêm sempre as mesmas. "Faço a mesma receita, porque o típico é só uma receita. Se a feijoada é típica do Rio de Janeiro, é aquela receita; e assim também com a nossa comida", diz.

O rigor também vale para a qualidade dos ingredientes usados em cada prato: do jambo fresco, que enfeita o cardápio, ao camarão que vai nas receitas e também decora a comida. Tudo comprado todos os dias. No caso da farinha, ingrediente que acompanha vários pratos, para não ter erro, dona Fafá é quem se encarrega de fazê-la. "Eu não vou colocar uma coisa gostosa com uma farinha ruim. E até isso o pessoal nota, tem gente que pede farinha para levar!", conta. >>



5 FAFA

USE SEMPRE INGREDIENTES FRESCOS E DE BOA OUALIDADE

DÊ ATENÇÃO ESPECIAL À HIGIENE

- **CUIDE DOS DETALHES, POR MENORES QUE PARECAM**
- TRATE BEM OS CLIENTES, ISSO É ESSENCIAL
- **OUCA A SUA CLIENTELA**

ATENÇÃO A TODOS OS DETALHES

O segredo de guem conseguiu conquistar uma freguesia fiel e que tem no "boca a boca" seu maior aliado é - além da dedicação - o cuidado com a mercadoria, da produção até o atendimento. Dos ingredientes frescos, passando pela beleza dos pratos e pelo uniforme dos atendentes, Fafá investe no conjunto para alcançar o melhor resultado.

"É tudo bem bonitinho. A pessoa passa, vê, senta e come com prazer, porque sabe que vai ser bem atendida", ressalta.

Além de garantir as vendas diárias, a propaganda "boca a boca" rendeu a Fafá uma divulgação pela qual ela não precisa desembolsar dinheiro algum. A barraca é sempre notícia em programas de TV, jornal ou revista. Isso atrai ainda mais clientes e turistas.



saiba mais





VOCÊ NA REVISTA

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





CONER MELHOR POR UMA IMUNIDADE MELHOR



MUUUITO GOSTOSA, COM 7 GRÃOS INTEGRAIS

Açaí: SABOR E SAÚDE

O açaí é, além de um superalimento, uma unanimidade que venceu fronteiras. É consumido em todo o Brasil e cresce a passos largos também no exterior

onsiderado um superalimento por ser fonte calórica rica em antioxidantes e nutrientes com poder anti--inflamatório, o acaí é um fruto muito comum na região Norte do Brasil e, desde o final da década de 90. ganhou notoriedade em praticamente todo o território nacional e até como produto de exportação.

Os estados do Pará, do Amazonas e do Maranhão são os maiores produtores de açaí, sendo, juntos, responsáveis por mais de 85% da produção mundial.

Para quem não conhece a fruta ao vivo, pode ter a impressão de que ela é macia como uma jaboticaba, mas, na verdade, se assemelha mais a um caroço duro e impossível de mastigar, e por isso é preparada em líquido ou pasta, depois de triturada com água, para o consumo. Existem três tipos de classificação para o açaí pastoso, segundo regulamentação federal: popular, médio e especial; e isso depende da quantidade de água e concentração da polpa.

Fora do norte do país, o que se consome é um mix com xarope de guaraná, aromatizantes, estabilizantes e outros ingredientes, formando uma pasta parecida com um sorvete. Isso porque é difícil encontrar o açaí puro em outras regiões, já que ele precisa ser consumido em até 72 horas para não oxidar.

O açaí faz parte da cultura da região amazônica, além da economia, onde são dedicadas importantes festas anuais, muitas receitas e histórias. Para muito além da sua imagem ligada às academias, o açaí é orgulho de um povo.







PODER ESTIMULANTE

Popular nas diversas regiões do país, o acaí na tigela é preparado a partir do *mix* da polpa congelada batida. É comum ser servido com frutas e cereais e muito apreciado por frequentadores de academias e atletas, já que as propriedades estimulantes presentes no fruto são semelhantes às encontradas no café ou em bebidas energéticas.

DOCE OU SALGADO

As receitas no Norte são variadas e o fruto é consumido junto com pratos doces, salgados e em forma de sucos. Mas, atenção: esta polpa é do açaí puro, que é difícil de ser encontrado no restante do país. Uma das preferências locais é o creme de acaí servido com peixes, carne de charque ou camarão sem nenhum tempero, sal ou açúcar.



A QUALQUER HORA

É tradicional entre os nortistas consumir o açaí junto com farinha de mandioca ou tapioca flocada em temperatura ambiente. Direto na tigela, como refeição principal ou acompanhamento. O prato pode ser consumido do café da manhã ao jantar, apesar de ser mais comum no almoço.



ALIMENTOS E COSMÉTICOS

Ainda há receitas muito variadas com o açaí Brasil afora. Puro ou com aditivos, o fruto natural ou em polpa, suco, sorbet e pó, também aparece em receitas inusitadas que vão de bolos a barras de cereais, pudim a brigadeiro, pães, geleias e balas. Até a indústria de cosméticos tem apostado na fruta, mas isso já é outra história.











Inclua geleias e compotas
NO RADAR DOS
SEUS NEGÓCIOS

Com ingredientes fáceis de encontrar, produzir doces e geleias para venda está no raio de iniciativas que demandam baixo investimento e são potencial fonte de renda

oce, exótica ou apimentada. De norte a sul do Brasil, a geleia artesanal está presente na mesa e no radar de empreendedores. Desde produtos que lembram receitas da vovó a opções inusitadas criadas para harmonizar com receitas *gourmet*, o negócio tem boa perspectiva de sucesso por remeter à memória afetiva e ao resgate de culturas, como doce passado de gerações.

Profissional da área, a nutricionista e instrutora do Senac Paraná, Mônica Dupas Nicolosi, destaca que as geleias são produtos que remetem ao não desperdício de frutas e passam por uma fase de grande expansão no mercado, especialmente as artesanais, com a valorização de frutas regionais e produtores locais pelos consumidores.

Com experiência na produção de geleia e no ensino de empreendedores e profissionais do ramo, a instrutora defende a profissionalização para se prosperar no negócio. "Conhecer as técnicas, utilizar bons produtos, organizar as receitas em fichas técnicas e padronizar a produção são requisitos essenciais", diz Mônica. "Quem compra quer sempre o mesmo produto, com o mesmo sabor", explica. A ficha técnica, aliás, ajuda na padronização e na definição de custos e preço de venda.





VENDAS: COMECANDO DO ZERO

De baixo investimento e alta concorrência, o mercado de doces e geleias não tem entraves ou barreiras para iniciantes por causa da grande oferta de frutas. da atuação regionalizada e das chances de identificar nichos de clientes ainda não atendidos.

- Pesquise sobre marcas existentes na sua região
 - Pode-se comecar em casa com uma receita própria e avançar conforme as vendas
 - Calcule investir entre R\$ 5 mil e R\$ 10 mil com equipamentos e insumos
- Tendo em casa o básico (fogão, geladeira, utensílios etc), dá para economizar mais
- Simule custos de investimento no site do Sebrae - https://simulador.ms.sebrae.com.br (Simulador de Negócios (sebrae.com.br))
- Calcule de 20% a 30% do total investido como capital de giro, de reserva
- Considere até 24 meses de prazo para o retorno do negócio

ESTRUTURA

Fogão, geladeira, liquidificador, panelas, balanca de precisão, prateleiras, mesa de mármore ou aço inox.





Embalagens, preferencialmente de vidro, e com tampa, para armazenar ingredientes e envasar o produto final.

Utensílios como garfos, facas, colheres, espátulas, termômetros, fitas medidoras de acidez e lixeiras.





Fique SABENDO

Tecnicamente, segundo a legislação brasileira:

GELEIA

É sempre feita de polpa ou suco concentrado de fruta, com açúcar, pectina, algum ácido, todos cozidos até o ponto e a consistência (geleificação) guando resfriado

SÃO DOIS TIPOS: Comum

É a geleia que leva 40% de fruta ou suco e 60% de açúcar

Extra

É a geleia feita com 50% de frutas frescas ou suco e 50% de acúcar

GELEIADA:

Tem pedacos de frutas adicionadas à geleia e é mais consistente

COMPOTA:

Está na categoria das conservas. com a fruta imersa em calda

O açúcar é um conservante do produto (que pode durar até três meses) - evita a proliferação de micro-organismos prejudiciais ao consumo



FORNECEDORES E CLIENTES

- Busque fornecedores próximos, com boas referências
- Avalie o custo do frete de envio
- Veja qualidade das frutas fornecidas
- Atente para a capacidade de atendimento contínuo
- Confira o preço, o prazo de entrega e as formas de pagamento
- Venda para clientes finais e também em lojas, padarias, mercadinhos e confeitarias
- Ofereca degustações e descontos na venda de itens combinados
- Divulgue em redes sociais e grupos de WhatsApp



ROTULAGEM

A tabela de informação nutricional é obrigatória e deve constar nos rótulos dos alimentos, segundo a resolução Nº 429, de outubro de 2020, da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária).

PARA SABER MAIS, ACESSE bit.ly/resolucao_rotulo





O casal Terezinha Charachovski e Edinei Antônio Alves, do Sítio Xaxim Velho, perto de Prudentópolis (PR), entrou no negócio de geleias depois de realizar o sonho de morar próximo da natureza e produzir alimentos orgânicos. Aposentada como professora, Terezinha e o marido investiram perto de R\$ 5 mil numa cozinha externa para a produção. Ali, são feitas geleias de hibisco com maracujá – o carro-chefe – entre outros sabores, numa capacidade de 40 potes por dia, vendidos a R\$ 7,00/un no mercado local. Planos de crescer não faltam, com licores e sucos concentrados, hibisco in natura e desidratado, mas os investimentos vão ter que aquardar. "No nosso negócio, o hibisco agrega valor", diz Terezinha, que já é conhecida na cidade como a Tere do Hibisco.



body care intensive

NOVA FÓRMULA DE CUIDADO CORPORAL

- + ativos poderosos
- + textura ultra leve
- + hidratação de alta fixação 🐽
- Mais ciência pra sua pele.



NÃO É ACHISMO. É CIÊNCIA.

Neutrogena





por Jessica Krieger e Rafael Bruno

México: CORES E ALEGRIA

A história e a energia do povo mexicano se refletem em pratos vibrantes que despertam os sentidos e espantam os males

s espanhóis que chegaram ao México em 1519 encontraram abundância de recursos e belezas naturais, riqueza cultural e diversidade na culinária. Cinco séculos depois, essas características seguem preservadas.

Apesar das fortes influências da Europa e, mais tarde, dos Estados Unidos, os mexicanos guardam muitos dos costumes e valores dos antigos índios astecas. Essa fusão de culturas se reflete especialmente na gastronomia local, que se tornou uma das mais celebradas do mundo.

A mistura entre as tradições indígenas e a cozinha europeia deu origem a famosos pratos como tortilla, guacamole, nacho, burrito e muitos outros. Não à toa, a culinária mexicana foi considerada Patrimônio Mundial pela UNESCO em 2006.

O QUE O MEXICANO COME?

A base da alimentação mexicana é o milho (maiz), em 64 tipos, cores e sabores distintos. Com ele, se produz: tortilhas, bolos, burritos, tacos, nachos, quesadilla, tamal, enchilladas etc.

- CAFÉ DA MANHÃ: não faltam huevos rancheiros (tortilhas de milho, ovos fritos e molho picante) e "los chilaquiles" (pedaços de tortilhas fritas com molho, cebolas em rodelas, frango desfiado e pasta de feijão).
- ALMOÇO: em geral às duas da tarde, os pratos mais pedidos são tacos, burritos e nachos, com batatas, feijão e milho como acompanhamentos, além de carnes, salada, guacamole e muita pimenta.
- JANTAR: semelhante ao almoço, precedido de sopa. São servidos vários tipos de queijo, como o manchego e o oaxaca, apreciados com quesadillas. >>







Atrações TURÍSTICAS

Confira locais e monumentos mais visitados por turistas no México:



As **PRAIAS PARADISÍACAS** são responsáveis por mais de 90% do turismo local. Cozumel e Isla Mujeres são para mergulho. A badalada Cancún dispõe de resorts entre os mais disputados no mundo, e Playa Del Carmen é ideal para descansar.

Dos Oios, em TULUM, são cavernas inundadas próprias para mergulho e *snorkeling*. Ideal para observar caracóis, conchas, corais marinhos, formações rochosas e o azul-turquesa da lagoa.





A festa do **DIA DE LOS MUERTOS** é a mais importante do país e ocorre entre o final do mês de outubro e o início de novembro. A celebração inclui oferendas de bebida e comida favoritas do morto, com muita música, orações e danças ao longo do dia.

Nos arredores da Cidade do México, encontram-se as PIRÂMIDES DE TEOTIHUACÁN, sÍtio arqueológico repleto de mistérios. É uma das regiões mais visitadas pelos turistas.





Descoberto há mais de 220 anos, o CALENDÁRIO ASTECA hoje se encontra no Museu Nacional de Antropologia. Além de calendário, era utilizado como altar de sacrifícios humanos.

PUEBLA é a quarta maior cidade do país e uma das mais antigas (1531). Reúne mais de 300 igrejas e um centro histórico tombado como Patrimônio Cultural da Humanidade desde 1987



Fonte: Verediana Jacomel Moura, da Go Up Turismo e Intercâmbio

HISTÓRIA **DOS PRATOS**

Guacamole: basicamente um purê ou creme de abacate amassado e bem temperado. servido como complemento da salada. É uma das receitas do país mais replicadas no mundo. De origem indígena, o nome guacamole é a junção de *ahuacatl*, que significa abacate, e mole, nome genérico para molho. Segundo a tradição pré-hispânica, a receita foi ensinada ao povo Tolteca pelo Deus Quetzalcóatl.

Burrito: composto de arroz, feijão e carne seca enrolados em tortilhas de milho. A origem remete a um conto local, segundo o qual, ao norte do país, trabalhadores saíam antes do sol raiar para suas jornadas. As mulheres cuidavam dos filhos e preparavam a marmita, que era transportada por burros, daí burrito.

Chile en nogada: feito de pimentas (chili) recheadas e cobertas com creme de leite à base de nozes. É servido com sementes de romã, e se destaca por remeter às cores da bandeira mexicana – verde, vermelho e branco. Originário do estado de Puebla, o prato teria sido criado por monjas de um convento. É típico no período da comemoração da independência do país, em 15 de setembro.

Chili com carne: a carne é picada e cozida com feijão, tomate e pimenta, tudo na mesma panela. Tortilhas de milho acompanham o prato. A origem remonta aos vaqueiros que o preparavam no campo, em fogo de chão, muito similar ao feijão-tropeiro no Brasil.

Tortilha: com massa à base de farinha de milho, água e sal, é unanimidade no país. Sua origem veio da função de servir como suporte para o alimento, no lugar de talheres caros no passado. Embrulhada na tortilla, a comida não sujava as mãos. >>



Chama o Assaí no Whats!

Mande um "oi" para o número

1. 0800 608 0168
e escolha uma loja

Receba um novo link com o WhatsApp da loja escolhida e clique nele.

Mande um "oi" novamente e siga as instruções: SALVE este número em sua agenda de contatos e envie a palavra PROMO. Pronto!





VIAGEM GASTRONÔMICA

RECEITAS TÍPICAS

O chef Bruno Tavares, proprietário do restaurante Muchachela, ensina a fazer dois clássicos da culinária mexicana: tortilhas com quacamole.

Receita

Guacamole

INGREDIENTES

- √ 2 abacates grandes
- √ 1 colher (sopa) de cebola roxa picada
- √ 1 pimenta vermelha fresca
- √ 1 tomate grande sem pele e picado
- √ 1 ramo de coentro picado
- ✓ Suco de ½ limão
- √ Sal a gosto
- ✓ Pimenta-do-reino e pimenta-calabresa a gosto

MODO DE PREPARO

Cortar os abacates na metade, tirar o caroço e remover a polpa. Amassar com um garfo (podem ficar pedacinhos do abacate). Em um recipiente, misturar o abacate amassado, a cebola, a pimenta, o coentro e o tomate. Acrescentar o sal e o suco de limão.

Rende três porções



Ligue o som!

Para entrar no clima mexicano, acesse a seleção de músicas que a Revista Assaí Bons Negócios preparou para você ouvir enquanto prepara as receitas! Acesse: bit.ly/Playlist_Comida_Mexicana

Tortilhas de Trigo

INGREDIENTES

- √ 3 xícaras (chá) de farinha de trigo
- √ 1 colher (chá) de sal
- ✓ 1 xícara e ½ (chá) de água em temperatura ambiente/não fria
- ✓ 2 colheres (sopa) de manteiga

Obs: com farinha de milho, use a proporção de 50% de cada (trigo e milho)

MODO DE PREPARO

Misture todos os ingredientes em um recipiente até a massa ficar homogênea. Reserve por duas horas na geladeira. Abra a massa sobre uma leve camada de farinha e molde em discos pequenos. Coloque sobre uma chapa ou frigideira quente até estourar as bolhas e tostar levemente.

Rende 20 unidades





Entre a

cozinha e o

YOUTUBE Empreendedores na vida real e na internet, os "youtubers" conquistam

aça e venda muito!"; "Três dicas para vender"; "Verdades e mentiras sobre o delivery". Esses são alguns dos títulos que estampam os vídeos no YouTube de empreendedores da vida real. Além da rotina na cozinha e nas vendas, eles criam um segundo negócio: seus canais na plataforma, falando sobre o que conhecem muito bem, seus próprios empreendimentos.

De receitas simples e rápidas, passando por tudo aquilo que pode dar errado quando estão tentando empreender, até mostrar a rotina dos preparos e experimentos que dão supercerto, eles gravam, comentam e contam tudo na tela. O resultado é a divulgação do negócio e, algum tempo depois, uma segunda fonte de renda.

POR ONDE COMECAR

- Para fazer o básico, você só vai precisar do celular e de algumas boas ideias.
- Basta usar a câmera do dispositivo, baixar um aplicativo para edição de vídeos (há várias opções gratuitas) e ter cuidado com luz, som e conteúdo.
- Seja persistente e mantenha uma rotina constante de postagens de vídeos

Por que apostar **NA IDEIA?**

- Divulgação e visibilidade para o seu negócio
- Proximidade com seu público, atraindo e fidelizando clientes
- Mais interação, com feedbacks sobre seu produto e/ou serviço
- Ser reconhecido como especialista em um assunto
- Compartilhar conhecimento e inspirar outras pessoas
- Conquistar uma segunda renda com a monetização dos vídeos
- Chances de novas parcerias



INCENTIVO E INSPIRAÇÃO

Carla Santos, de Nova Iguaçu (RJ), trabalha com confeitaria há cinco anos. Há pouco mais de um ano, criou um canal próprio e já alcançou mais de 25 mil inscritos no YouTube com seus vídeos, falando sobre seu negócio, oferecendo descontos em utensílios e propondo cursos. Comunicativa, ela já havia tentado abordar outros assuntos, mas só viu seus números decolarem na plataforma (e receber por isso) quando resolveu apostar no próprio negócio e incentivar outras pessoas. "Comecei a postar sobre bolo, receitas, mas vi que os incentivos aproximam mais. Sempre deixo uma palavra, conto algo que passei como exemplo", comenta.

CARLA SANTOS

- ▶ 25.1 mil inscritos
- ▶ 159 vídeos
- ▶ Canal ativo desde 2018
- ▶ 1ª monetização: em 2021

Exemplo de monetização

Aprox. 1 salário mínimo. Valor recebido por 1 mil views: US\$ 0,00005 (algo como R\$ 0,0003 por 1 mil)



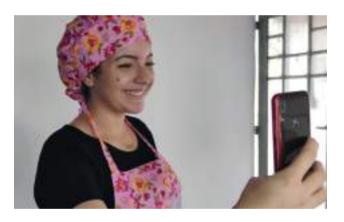


NOVA CARREIRA

Para Maísa Lopes, de Curitiba (PR), o crescimento foi tanto que a empreendedora se viu obrigada a deixar de lado os planos do *e-commerce* que tinha e mudar de carreira. Em pouco mais de um ano produzindo vídeos para o YouTube no canal Chef Planet, Maísa deu uma virada e passou a investir no seu perfil como consultora. "As pessoas foram conhecendo o meu trabalho, depois criei meu curso on-line", conta. Hoje sua renda fixa vem de palestras, cursos, consultorias e a monetização do canal.

CHEF PLANET

- ▶ 152 mil inscritos
- ▶ 133 vídeos publicados
- ▶ Canal ativo desde 2017
- ▶ 1ª monetização: em 2017



VÍDEOS ESTIMULAM AS VENDAS

Liliane de Oliveira Costa, de Campinas (SP), conhecida como Lily, também optou por falar de seu negócio para o público. A jovem já tinha familiaridade com a plataforma quando mudou o rumo dos roteiros e passou a mostrar o dia a dia de quem faz doces para vender. Com os vídeos, cresceram também as vendas: "Muitas pessoas assistem por dia e depois procuram. É um meio de divulgação do meu negócio feita por mim mesma. Todo mundo encomenda porque vê no canal", afirma.

LILY DOCES

- ▶ 115 mil inscritos no canal
- ▶ 152 vídeos publicados
- ▶ Canal ativo desde 2019
- ▶ 1ª monetização: em 2021 >>



CONVERTENDO VÍDEOS EM DINHEIRO

Sabe aquelas propagandas que antecedem alguns vídeos no YouTube? São elas as responsáveis por parte do retorno financeiro dos youtubers empreendedores - a chamada monetização. Mas há regras obrigatórias para habilitar essa função e o canal receber dinheiro pela exibição de anúncios:

- Ter ao menos mil inscritos no canal.
- Ter mais de 4 mil horas de vídeos visualizados nos últimos 12 meses.
- Ter conta no Google AdSense para receber o dinheiro.
- Indexar todos os vídeos para monetização.
- Não ter vídeos censurados.

Receita: na melhor das hipóteses, US\$ 0,5 a cada 1 mil visualizações (depois de alcançadas as regras obrigatórias: inscritos + visualizações + localização + ranqueamento, dentre várias outras regras).



DICAS



Faca um roteiro

Os vídeos precisam ter um começo, meio e fim. Organize o que vai falar e mostrar para ganhar tempo quando gravar e editar o vídeo.



Cuidado com imagem e som

Evite locais barulhentos ou pessoas conversando por perto. Para as imagens, observe se há luz suficiente e se a gravação não ficou tremida.



Seja você mesmo

Mostre seu negócio, o que você sabe e a sua experiência. Seja natural, educado e simpático.



Interaja com o público

Fale para o seu público, é para ele que se produz todo o conteúdo. Responda comentários e dúvidas.



@ Chef Planet



@ Lily Doces



@ Carla Santos







Vovó Gigi: Olha o mix de ervas!

Com R\$ 100,00 emprestados, Gicelma criou em 2018 o negócio de ervas Vovó Gigi. Cliente Assaí em Feira de Santana (BA), ela conta sua história e seus planos desde que começou a trabalhar, com 14 anos

u me chamo Gicelma Maria de Carvalho Costa. tenho 53 anos, sou casada há 39 anos, mãe de dois filhos, avó de dois netos e hoje sou empreendedora. Comecei a trabalhar aos 14 anos e passei por diversas áreas: construção civil, creche infantil, estúdio fotográfico e universidade. Já fui auxiliar de escritório, recepcionista, secretária, sacoleira... Até 2016, estava trabalhando como terceirizada na UEFS - Universidade Estadual de Feira de Santana, na Bahia. Fiquei desempregada e fui em busca de algo para fazer não podemos ficar sem fazer nada.

Comecei a vender lanches na própria UEFS, onde tinha bastante conhecimento e livre acesso. Tinha até um sonho de abrir uma lanchonete, mas, na época, houve uma greve que durou muito tempo e acabou com meus planos, impedindo as vendas.

A IDEIA

Então, fiz um curso de flores em EVA e comecei a montar arranjos para vender na feirinha da cidade de Irará. onde mora uma irmã. Certa vez. andando na feirinha livre da cidade com ela, me pergunta: "Celminha, por que você não faz tempero para vender aqui?". Gostei da ideia. Logo depois, conversando com uma amiga, descobri que ela estava vendendo tempero seco e me deu a mesma ideia: "Por que você não faz para vender também?". Assim foram os primeiros passos da Vovó Gigi.

Na mesma época, eu pesquisava produtos naturais para consumo em casa, porque meu esposo tem problemas de hipertensão e diabetes e não pode comer sal e acúcar e precisa manter o controle alimentar. Juntei o "útil ao agradável" e criei um tempero preparado especialmente para quem quer ou precisa diminuir o sal. >>







DINHEIRO EMPRESTADO

A ideia era boa mas não tinha o dinheiro pra comecar um negócio. Consegui R\$ 100,00 emprestados e comprei os insumos e as embalagens de geladinho. Pedi para uma nutricionista avaliar a qualidade e então fui pra rua com uma vasilha plástica cheia de pacotinhos. gritando: "Olha o mix de ervas!", "orientado por nutricionista", "bom para diabético e hipertenso"... Assim, fiz uma boa clientela, que foi me incentivando para voltar na semana sequinte com mais.

CORPO A CORPO

O Mix de Ervas e Especiarias Vovó Gigi foi crescendo e fui bater na porta do Sebrae em Feira de Santana, cidade onde eu moro. Fiz cursos, recebi consultoria, registrei a marca, investi na embalagem, em propaganda e em páginas de redes sociais. Mas o negócio acabou acontecendo no corpo a corpo porque somos. até hoje, meu marido e eu que fazemos tudo: compra, embalagem, venda, entrega etc. Então, falta gente para cuidar de loja on-line ou Facebook e Instagram.

Hoje, meus temperos estão em mercadinhos e lojas de alimentos da região e quem prova não deixa mais de usar. Não pretendo um dia ser uma grande empresa de temperos, o que quero é crescer de forma sustentável.

PERSISTÊNCIA

A pandemia me trouxe muitas dificuldades e as vendas caíram bastante, mas penso nas pessoas que conheco. em como posso ajudar em sua saúde, no carinho que recebo fazendo esse trabalho e continuo seguindo em frente. Não desisti.

E, se você acha pouco, conto ainda que, hoje, estou fazendo faculdade de teologia e correndo atrás do sonho de montar um projeto beneficente para ensinar outras pessoas a fazer o que eu sei fazer, porque essa é uma das maneiras mais bonitas de "temperar" a vida!



saiba mais

mixervaseespeciariasvovogigi



Vovó Gigi EM NÚMEROS

• Início do negócio: 2018

Investimento inicial: R\$ 100.00

• **Diferencial:** produto para hipertensos e diabéticos

• Quantidade de pessoas no negócio: 2

• Carro-chefe: mix de ervas concentrado e suave

Venda média: 200 pacotes por mês dos sabores do mix

• Apresentação: embalagens de 100g, 50g e 30g

• Outros itens vendidos: cerca de 27 especiarias e temperos secos



Vegetais congelados Grano



Acreditamos que comer bem e saudável é para todo mundo!

Nossos vegetais são ultra congelados e embalados com alto grau de higienização e minimamente manipulados. Garantindo assim, tranquilidade e segurança para você e sua família!



Já vem lavado e pré cozido. Basta descongelar e em poucos minutos sua receita está pronta.

+ Econômico

Rende muito mais nas receitas. Congelamento um a um, você usa o quanto quiser e sem desperdício.

Naturalmente saudável

Sem adição de conservantes. São só vegetais **e mais nada!**

www.grano.com.br









Calcule seu salário como **EMPREENDEDOR**



Definir uma renda, ou pró-labore mensal, ajuda a evitar confusões entre finanças pessoais e da empresa

uita gente acha que qualquer ganho de uma empresa vira automaticamente renda para o dono. A lógica parece simples, mas esse raciocínio é um erro que pode levar o empreendedor a ter problemas financeiros. Nem todo lucro pode ser embolsado, pois uma empresa precisa de capital de giro e investimentos, além de ter uma série de despesas a pagar — incluindo impostos e gastos inesperados. Parte desse lucro é o que mantém o negócio vivo.



Mas isso não significa que o empreendedor deva ficar de mãos abanando. Ele mesmo pode definir um valor que será o seu "salário": é o pró-labore, valor que poderá retirar todos os meses como pagamento por seu trabalho. E quanto deve ser? A professora Lina Nakata, do Programa de Capacitação da Empresa em Desenvolvimento da FIA (Fundação Instituto de Administração), respondeu a perguntas da **Revista Assaí Bons Negócios** com dicas e sugestões para começar.

OUAL O MELHOR VALOR PARA O SALÁRIO?

Lina Nakata: Esse valor é um pouco subjetivo. Mas o empresário pode defini-lo pesquisando funções similares às suas em sites que listam médias salariais. Se ele tem uma grande responsabilidade financeira na empresa, por exemplo, pode usar como referência o salário de um diretor financeiro.

É SÓ PRÓ-LABORE OU PODE-SE FAZER MAIS RETIRADAS?

LN: É comum o empreendedor querer retirar como pró-labore o valor que gostaria de receber para manter seu padrão de vida, mas isso pode ser um erro quando não se busca entender a situação financeira da empresa. Ele não ficará preso ao pró-labore mensal, porque poderá fazer a retirada proporcional como se fosse acionista se houver lucro ao fim de um ano fiscal. Mas é importante considerar qual é o valor que pode receber da empresa no momento, diante da realidade das vendas e do faturamento que se tem.

ISSO VALE PARA EMPRESAS PEQUENAS?

LN: Alguns sites trazem referências diferentes para cada setor e porte de empresa. Se o microempreendedor, por exemplo, exerce uma atividade mais operacional, pode pesquisar por atividades similares para ter noções de como o mercado o remuneraria se ele fosse assalariado.

É PRECISO ESPERAR UM ANO PARA A RETIRADA EXTRA?

LN: Caso o empreendedor consiga ver o excedente da operação a cada mês, melhor ainda para um acompanhamento efetivo. Mas considerar o período de um ano ajuda a visualizar as sazonalidades do negócio. No setor de alimentação, por exemplo, fatores como turismo, clima e estações do ano interferem na demanda e no fluxo de vendas. Olhando o ano, o empreendedor saberá que terá grandes excedentes em certos meses e prejuízos em outros. Aí consegue se programar para não fazer retiradas indevidamente. >>



assai.com.br

"O empreendedor não ficará preso ao pró-labore mensal. Se houver lucro, ao fim do ano fiscal ele poderá fazer uma retirada como acionista"

Lina Nakata, professora da FIA



OUANTO DO LUCRO DEVE SER REINVESTIDO?

LN: Depende das necessidades, do tamanho do negócio, da expectativa de crescimento do ou dos donos da empresa (acionistas) — que, no caso de negócios menores, são todos aqueles que investem, acreditam e são afetados pela empresa. Mas todo investimento é relevante em um mercado tão competitivo. Se o empreendedor tiver reservado um valor a ser investido sempre que necessário, não vai se assustar com a despesa como se fosse um buraco no orcamento.

MISTURAR FINANCAS PESSOAIS COM AS DA EMPRESA PODE DAR PROBLEMA?

LN: O empreendedor pode perder o controle do negócio. Se ele achar que pode tomar para si o lucro da empresa todo mês, acabará usando recursos pessoais para manter a empresa funcionando nos meses em que houver prejuízos. Usar a empresa para pagar contas pessoais também pode gerar confusão no gerenciamento e comprometer a saúde do negócio. Manter as contas separadas facilita nos momentos em que é necessário cortar custos, por exemplo.

APRENDER MAIS

Há empreendedores que não se interessam por questões muito técnicas de gestão. Mas não é preciso fazer cursos formais para aprender práticas importantes para o negócio. A Academia Assaí tem cursos e vídeos com diversas orientações, como "Superando Desafios" e "Todos Podem Empreender", que apontam oportunidades, formas de planejamento e inovação, além de dicas e ferramentas para enfrentar as dificuldades atuais.

MÉDIAS SALARIAIS

Há uma variedade de sites disponíveis para consultas de médias salariais que podem ser úteis na hora de definir o valor do pró-labore mensal. Confira alguns recomendados pela professora Lina Nakata:

- catho.com.br/profissoes
- trabalhabrasil.com.br/media-salarial
- salariobr.com
- roberthalf.com.br/guia-salarial
- hays.com.br/conteudo/quia-salarial

"Cuidado: se todo lucro do mês virar renda para o empreendedor, ele pode entrar no vermelho rápido e ter de usar recursos pessoais para manter a empresa funcionando"

Lina Nakata



Pomarola — DA FAZENDA — PARA SUA CASA



-otos: Shutterstock / Divulgação / Arquivo pessoal

Batatas recheadas: **UM NEGÓCIO LUCRATIVO**

Saborosa e acessível, refeição é uma ótima opção para dar início ao negócio próprio com pouco investimento e bom retorno

radicional na mesa dos brasileiros, a batata é um alimento rico em nutrientes, tem pouca gordura e é muito versátil na hora de preparar. Em geral, servida como acompanhamento, a batata pode tranquilamente ser o prato principal do cardápio quando assada e recheada. É muito apreciada como opção rápida de refeição ou lanche fora de casa e tornou-se também item de crescente escolha por quem dá preferência à comodidade da entrega em casa, por delivery. Os recheios são um forte atrativo e devem ser variados, para conquistar e dar ao cliente oportunidades de escolha.

Com processo simples e estrutura compacta, o negócio de batata assada pode ser desenvolvido por pequenos empreendedores. A forte tendência dos serviços por delivery também vem estimulando muito a aposta no segmento, com faixas de investimento variáveis para cada bolso. Em casa ou com ponto fixo, o investimento inicial depende da escolha do tamanho do negócio que se planeja abrir. Pode-se optar por começar com a estrutura básica de uma cozinha doméstica já disponível e, à medida do crescimento, avançar com novos investimentos em pontos de atendimento extras.





CRESCIMENTO NAS VENDAS

A pandemia fez saltar as vendas por delivery:

- alta de 60% nas vendas;
- alimentação e saúde foram os que mais cresceram;
- 15% de aumento no faturamento do setor de alimentos:
- 9% de aumento no tíquete médio das compras.

Fonte: Revista Exame, maio 2020

INVESTIMENTO INICIAL

- de R\$ 200, a R\$ 2.200, dependendo da estrutura e dos insumos:
- faturamento inicial estimado: R\$ 2.000, por mês;
- ter entregador próprio ou fazer parceria com delivery (exige CNPJ e prevê taxas).

EOUIPAMENTOS NECESSÁRIOS

- Micro-ondas ou forno convencional;
- Geladeira:
- Mesa/superfície para montagem;
- Potes para recheios;
- Talheres de apoio:
- Embalagens e descartáveis para entrega;
- Equipe mínima: duas pessoas (uma para montagem e outra para entrega);
- Identificação do produto (logotipo) e etiquetas próprias.

""Persista sempre! Mesmo que não tenha muitos pedidos no início. Mantenha-se disponível para o cliente encontrar você"

Matheus Soares. Señor Batata

Dicas para COMEÇAR

EMBALAGENS

Cartonada ou de isopor, têm tamanhos variados e mantêm a temperatura do alimento por mais tempo.

BATATA

Sempre do tipo inglesa, tamanho grande, asse em forno convencional para ter o melhor resultado e garantir sabor, consistência no preparo e qualidade do produto.

RECHEIO

Trabalhe primeiro com os sabores mais procurados e vendáveis, com estoque enxuto. Aproveite ingredientes sazonais e regionais para economizar.

Opções típicas:

- Queijo e suas variações
- Linguiça calabresa ou Blumenau (toque regional)
- Presunto, carne moída ou carne seca (opção regional)
- Frango com catupiry
- Strogonoff de frango

ADICIONAIS

Cuidado com a oferta de adicionais ao pedido, isso pode encarecer o produto e inchar o seu estoque. No início, garanta a qualidade dos recheios e amplie de acordo com a procura. Ofereça duas opções de bebida. Estude a margem de ganho das versões em lata e litrão (1,5L e 2L), pois elas têm maior aceitação. >>





Aprenda

OM OUT MEAN SARE

O Señor Batata, de Ribeirão Preto (SP), nasceu em 2019 na cozinha de Matheus Campos Soares, de 27 anos. O desejo de ter o próprio negócio foi a principal motivação. Matheus criou um cardápio com oito sabores e contou com a ajuda de um amigo para as entregas. O que era projeto paralelo, atendendo a 10 pedidos por dia, se tornou atividade principal já em 2020, quando as vendas cresceram bastante e ele deixou de ser representante comercial para focar no seu empreendimento.



RAIO X DO SEÑOR BATATA

Investimento inicial

R\$ 1.500 a R\$ 2.000

Faturamento mensal inicial R\$ 5.000

Tícket médio de vendas R\$ 80

Cardápio

de **8 sabores**, cresceu para **20 opções** com combos

Em um ano,

vendas **cresceram 5 vezes** mais

Equipe

2 pessoas inicialmente e 9 no total este ano

OPORTUNIDADES

- Cidade com pouca oferta do produto, mais concentrada em shoppings;
- Identificação de nichos não atendidos, como público adepto de dietas low carb;
- Investimento inicial pequeno.

ESTRATÉGIAS

- 1. Identificar produtos com maior margem de ganho e elaborar combos e promoções;
- **2.** Se um produto sai bem, teste variações com menor custo; isso pode agradar e levar o público a consumir mais:
- **3.** Investir em *posts* em redes sociais ajuda a não depender de aplicativos, reduzindo custos, preços e taxas:
- 4. Persista sempre! Mesmo que não tenha muitos pedidos no início. Mantenha-se disponível para o cliente encontrar você.



PARA RECHEAR, COBRIR, DECORAR OU PASSAR

A MAIOR MARCA DE CHOCOLATES DA NESTLÉ® VIROU PASTA!

JÁ ESTÁ PRONTA PARA USAR

É SÓ TIRAR DO BALDE E UTILIZAR EM DIVERSAS APLICAÇÕES



Have a break, have a 📆



Planos de expansão EM AÇÃO!

s cidades de São Paulo e Cuiabá ganharam duas novas e modernas lojas do Assaí Atacadista. Em São Paulo, no dia 8 de abril, foi aberta a loja da Vila das Mercês, zona sul da cidade. E no dia 13 de maio foi a vez de Cuiabá receber a nova loja, no Jardim das Américas. Ambas contam com uma grande variedade de produtos, entre alimentos, bebidas, itens de higiene pessoal e limpeza, bazar, linha automotiva, linha pet e eletroportáteis, além de embalagens e descartáveis. As novas lojas Assaí têm como destaques a iluminação, a climatização e a ambientação interna - caracterizada por corredores amplos, pé-direito alto e grandes câmaras frigoríficas.

Tanto em São Paulo como em Cuiabá, as novas lojas oferecem uma frente ampla de atendimento, com 28 checkouts, além de facilidades como 236 vagas de estacionamento, na unidade paulistana, e 450, na de Cuiabá. As duas novas lojas contam também com área de cafeteria equipada e sortida para uma pausa e lanche durante as compras.

Como um atacado de autosserviço que atende tanto pequenos e médios comerciantes como consumidores em geral, que buscam economia em compras de grande volume, o Assaí facilita a experiência de seus clientes com diferentes formas de pagamento. Dentre elas, o uso de cartões de crédito e débito das principais bandeiras, dinheiro, PIX, carteiras digitais e vale-alimentação. Oferece também uma plataforma própria de serviços financeiros, o Passaí, com preço de atacado a partir da compra de uma unidade, até 40 dias para pagar, acúmulo e resgate de pontos, até 10 vezes na compra de pneus, entre outros benefícios e facilidades, como cartão adicional, parcelamento da fatura, crédito pessoal e muito mais.

Com duas lojas recém-inauguradas, o Assaí Atacadista reforça seus planos de expansão para o ano de 2021. A rede já conta com 186 lojas em todo o Brasil



ASSAÍ JARDIM DAS AMÉRICAS

Av. Fernando Corrêa da Costa, nº 1.255 Jardim das Américas - Cuiabá

Investimento: R\$ 44 milhões

Empregos: 500 postos de trabalho (diretos + indiretos)

Área total: 10.6 mil m² Itens à venda: + de 8 mil



Rua Nossa Senhora das Mercês, nº 29 Vila das Mercês, Zona Sul | São Paulo

Investimento: R\$ 50 milhões

Empregos: 450 postos de trabalho (diretos + indiretos)

Área total: 13 mil m² Itens à venda: + de 7 mil



Agora em embalagem

70% MBIOS PLATIKO/ PLATICO*

SUPER Economica!



APROVEITE!







Açougue Nota 10: SERVIÇO É EXPANDIDO NO BRASIL

Para atender aos clientes que buscam um serviço diferenciado na compra da carne, Assaí cria Açouque Nota 10. Sucesso fez projeto crescer e expandir para diversas lojas da rede no país

rojeto-piloto, que comecou em cinco lojas Assaí no Brasil, o Açouque Nota 10 foi largamente aprovado pelos clientes e está em franca expansão na rede. Com espaco amplo, o acouque é totalmente equipado com o que há de mais moderno para servir o consumidor nas opções de atendimento direto no balcão e no autosservico.

O Açouque Nota 10 é resultado de uma parceria do Assaí com a JBS, que fornece carnes de qualidade, da sua linha Reserva. São mais de 100 tipos diferentes de

cortes oferecidos diariamente nas lojas já ativadas com o serviço. Dependendo das características regionais de cada unidade, o açouque pode chegar a 120 variações, entre carnes bovina, suína e aves.

"Esse projeto é resultado de uma demanda real dos clientes. Eles pediam atendimento direto no acouque, com cortes e peso de sua preferência, além do autosserviço de peças pré-cortadas e embaladas", explica José Adelson dos Santos, diretor de operações e responsável pelo projeto.



Dependendo das características regionais de cada unidade, o açougue pode chegar a 120 variações, entre carnes bovina, suína e aves

APROVADO PELOS CLIENTES

Pesquisas feitas durante a implantação das primeiras unidades indicaram alto índice de satisfação, chegando a 96% em unidades do Nordeste

"O cliente Assaí ficou satisfeito com a novidade, identificou a qualidade dos itens, o padrão e a consistência, além do preço competitivo e justo", explica José Adelson. Segundo ele, no balcão, o consumidor escolhe a carne, o corte e o peso de acordo com o cardápio do dia ou da semana. Na área de autosserviço, ele seleciona peças para armazenar e preparar em casa no futuro.

MAIS EMPREGO E QUALIDADE

Cada unidade equipada com o Açougue Nota 10 gera imediatamente 20 empregos diretos e até quatro vezes mais oportunidades indiretamente. Tudo isso para garantir o atendimento personalizado e na medida da preferência do cliente.

LOJAS-PILOTO | NOV 2020 A FEV 2021

- Sinop (MT)
- Mussurunga e Cidade Baixa (Salvador|BA)
 - Imperatriz (MA)
 - Natal (RN)

EXPANSÃO: ACOUGUES ATIVOS

- Conteminas (Natal RN)
- Turu e Guajajaras (São Luís MA)
 - Parnaíba (PI)
 - Parauapebas (PA)
 - Araçatuba (SP)



Açougue: amplo espaço no atendimento direto e variedade no autosserviço com mais de 100 cortes de carnes frescas todos os dias







m empreendedor sabe que seu dia a dia é feito de uma boa dose de risco, insegurança, incertezas, medos e estresse, administrados juntos com vendas, gastos, contas e clientes. Com a pandemia e o isolamento social, esses sentimentos perturbadores passaram a ser tão mais presentes, numa contínua gangorra, que já impactam não só a saúde física, como a mental.

A capacidade de as pessoas reagirem bem e se adaptarem a situações difíceis - conhecida como resiliência passou a ser testada ainda mais desde que tudo começou, em 2020. Com tanto tempo sob pressão e insegurança, é difícil encontrar quem não tenha que driblar tantas emoções assim. Para a psicóloga Vânia Vidal de Oliva, o tempo longo de isolamento social e sem data para acabar abala a estrutura emocional da maioria dos empreendedores no país.

"Os impactos psicológicos neste cenário são grandes e possivelmente estarão presentes por muito tempo nas pessoas. O empreendedor precisou buscar saídas, recursos e inovações para sobreviver. As dificuldades foram crescendo, intensificando os temores e as incertezas, aumentando a pressão psicológica e também o nível de estresse, ansiedade e depressão", explica Vânia. >>





BRASILEIRÃO ASSAÍ 2021 TORCER E ECONOMIZAR DAJOGO

O Atacadista mais admirado do Brasil é o patrocinador oficial de um dos campeonatos mais disputados do mundo!

Acesse o site www.assaidajogo.com.br e descubra curiosidades, como ganhar prêmios e confira conteúdos exclusivos sobre o Campeonato.







Figue atento

Observe alguns sintomas adicionais que podem indicar a necessidade de ajuda profissional. Confira os mais comuns:

- Irritabilidade, frustração e raiva;
- Sentimentos de solidão, desesperança e medo;
- Estresse, alteração do sono, da alimentação e da concentração;
- Sensação de impotência e fracasso;
- Abuso de álcool, drogas e medicamentos;
- Depressão;
- Transtorno de ansiedade generalizada, síndrome do pânico.

Como lidar com incertezas



Cuide da sua saúde mental em primeiro lugar; sem ela não há saúde, e administrar seu negócio será mais difícil.



Mantenha vínculos familiares e sociais de valor; eles são muito importantes nessa fase e podem dar conforto e segurança pessoais.



Converse com outros empreendedores e pessoas da sua comunidade, observe que saídas adotaram, busque soluções e novas estratégias possíveis.



Busque formas de diminuir as tensões e a exigência consigo mesmo. Muitas vezes, a aiuda de um profissional pode contribuir.

CRISES E OPORTUNIDADES

Vania, que já trabalhou com grupos de empreendedores, acredita que somos capazes de lidar com crises e problemas de intensidades diferentes. E num contexto mais constante desse quadro, a dor e o sofrimento precisam ser administrados, sob o risco de o indivíduo "somatizar", manifestando algum mal-estar também físico.

"Um ponto de forca é entender esse momento como oportunidade: pode-se buscar novas formas de agir, avaliar o negócio, planejar novas ações, aperfeiçoar processos e até mudar de foco ou área de atuação. Identificar habilidades e fortalezas pessoais vai ajudar na autoestima e a sair dessa fase 'mais forte e amadurecido', por encontrar saídas adaptáveis e eficientes", reforça ela.

SAÚDE FÍSICA

Mantenha os cuidados e garanta sua saúde física também, mesmo após a vacinação:

- Utilize máscara facial para proteção;
 - Lave as mãos com frequência;
- Higienize as mãos com álcool 70%:
- Mantenha o distanciamento social:
 - Ventile bem os ambientes.







Conheça A logurteria Nestle e encontre tudo sobre o mundo

A sobremesa é uma das partes mais gostosas do seu dia, por isso você merece um CHANDELLE®.



É uma ótima opção de sobremesa, prática e deliciosa.

Com o exclusivo sabor do puro chocolate NESTLÉ®.



Como ter sucesso **NAS VENDAS?**

Encarar o público olho no olho pode ser difícil para quem está começando como vendedor. Veja como vencer a timidez e conquistar a clientela

bordar pessoas e falar sobre seu produto é um desafio para quem está comecando uma carreira em vendas. Por isso, antes de começar, é importante estar seguro da solução que está sendo oferecida e se sentir tranquilo para apresentar os diferenciais dos itens aos clientes.

É comum esse modelo de vendas causar desconforto no início. pela exposição que promove e o sentimento de vulnerabilidade de guem está em contato permanente com um público desconhecido. Como outras profissões, os vendedores ambulantes fazem parte da cultura brasileira e, mesmo sendo desafiador, estar frente a frente com seu cliente é uma arma poderosa para o relacionamento

"Vender não é fácil e é uma atividade que deve ser valorizada. Pense positivo, busque identificar-se e gostar do que faz. Do contrário, seu cliente perceberá, não terá empatia e abertura para avançar na apresentação"

> Kellen Oliveira, consultora do Sebrae/PR

PRIMEIROS PASSOS

CONHECA SEU PRODUTO

Saiba todos os detalhes, diferenciais e soluções que o produto oferece e se prepare para responder com confiança as dúvidas dos clientes.

APRESENTAÇÃO

A primeira impressão é a que fica. Cuide tanto da embalagem e da identificação do produto como da apresentação pessoal como vendedor.



DEFINA SEU CLIENTE

Sabendo quem são os clientes que vão se interessar pelo produto, você consegue definir o melhor local de atendimento e a abordagem.



É O CARRO DO SONHO!

A auxiliar de produção Camila Ferreira Cardoso, de 29 anos, ficou desempregada em abril de 2020 e, após pesquisas, percebeu que a área alimentícia seria uma boa aposta na pandemia. Investiu R\$ 150,00 na revenda de sonhos recheados, que a ajudaram a quitar dívidas e duplicar a renda familiar.

- ✓ Oportunidades: conhecimento prévio sobre o produto na cidade e identificação de rotas que ainda não tinham produtos similares à venda.
- ✓ Estratégia: divulgação boca a boca e nas redes sociais garante vendas e parcerias, como condomínios, e evita o desperdício.

"É fundamental sair de bom humor e deixar os problemas em casa, mesmo não estando bem. Só de conversar com um cliente já melhora"

Camila Ferreira Cardoso

SACOLÃO AMBULANTE

Leandro Giovani Wille (41 anos) cresceu com o Sacolão Ambulante do seu pai e, após 21 anos, oferece mais de 50 itens em sete bairros da capital paranaense. Com o passar do tempo, identificou que ter mais opções, como produtos de

limpeza, iria agregar valor, ampliar o ticket de compras e levar mais comodidade aos clientes

- ✓ Oportunidade: o público do Sacolão prefere o atendimento presencial e opta por produtos e serviços associados a qualidade e confianca.
- **Estratégia:** rota fixa de atendimento mantida pelo ônibus, com dias e horários definidos, faz com que os clientes confiem na regularidade e se programem para as compras dos itens de que vão precisar.

"Para quem está começando, a dica é apresentar sempre o produto e deixar a pessoa à vontade. Construa uma relação de confiança sem forçar a venda. Você pode ser simpático sem ser inconveniente. Passe sempre nas suas rotas, vendendo ou não. Pois, assim, as pessoas irão comprar aos poucos, em maior ou menor quantidade"

Leandro Giovani Wille

Atitudes DECISIVAS



FOCO: mais que vender, seu objetivo é convencer o cliente de que o produto apresentado é a melhor solução para ele neste momento.



MOTIVAÇÃO: saia motivado para a tarefa de se relacionar com pessoas e identificar seus potenciais clientes.



INICIATIVA: dê o primeiro passo e inicie a conversa de forma assertiva, evitando uma postura passiva: isso o diferenciará de um atendente.



CRIATIVIDADE: abordagens e apresentações mais criativas, interessantes, cativantes prendem a atenção do cliente; para isso, invista em informação, conhecimento e observação.



PERSISTÊNCIA: vender é desafiador e vender todos os dias é mais ainda; persista e entenda um "não" do cliente como oportunidade de evoluir. Tempo e relacionamento também farão diferença nas vendas.



AUTODESENVOLVIMENTO: aprendizado contínuo, associado a habilidade, leitura e informação, amplia a competência e o potencial de vendas.



Descomplique e AVANCE NOS NEGÓCIOS

Cursos gratuitos buscam facilitar a vida do pequeno empreendedor com aulas on-line sobre marketing, finanças, formalização e outros temas importantes para abrir ou gerir seu negócio

mpreender exige muitas habilidades, energia e conhecimento. Mas, essencial é a disposição e a vontade de aprender. Para ajudar o empreendedor (ou guem ainda sonha em empreender) a tirar ideias do papel e se organizar melhor, a Academia Assaí fez uma parceria com o Sebrae e ofereceu o curso "Descomplique seu negócio", com aulas gratuitas e on-line, incluindo material de apoio, acompanhamento com instrutores, tira-dúvidas e troca de ideias mesmo depois do fim do curso

FOCO NO RAMO ALIMENTÍCIO

O principal diferencial da parceria entre a Academia Assaí e o Sebrae é a realização de cursos com foco em negócios do ramo da alimentação. O curso "Descomplique" foi o primeiro deles, e outros novos estão previstos, revelando tendências e alternativas atuais para quem empreende na área. "Todos os exemplos, todas as situações mencionadas ao longo do curso são voltadas para esse empreendedor. Acaba sendo mais rico do que outros cursos sobre esses assuntos", explica Andrea Henriques, coordenadora do projeto.

Temas mais gerais, como marketing, ganharam espaco na Academia, tratando de especificidades do dia a dia. Um exemplo são as vendas por aplicativo e redes sociais, que vêm se destacando desde o último ano, e também são abordadas nos cursos on-line realizados em parceria com o Sebrae. >>

5 temas ESSENCIAIS



1. Empreendedorismo

Pontos fortes e fracos na condução do negócio.



2. Marketing

Estratégias de comunicação e divulgação.



3. Finanças

Descomplicando o tema, com planejamento, controle do dinheiro, fluxo de caixa, negociação etc.



4. Planejamento

Ferramentas para tirar suas ideias do papel.



5. Formalização

Tipos e portes de empresas, vantagens da formalização e passo a passo para sair de vez da informalidade.



Novos cheirinhos, toalhinhas resistentes.





PALAVRA DE QUEM FEZ

Débora Neves da Silva. 31 anos. São Paulo (SP)

Formada em pedagogia, começou a empreender em março de 2021 e se interessou pelo curso para aprender a gerenciar melhor sua empresa de doces. "Eu tinha algumas noções, mas o curso foi mais detalhado. Não é simplesmente abrir o negócio e comecar, tem questões de contabilidade, gerenciar o CNPJ... O curso teve todas essas questões. Foi muito bacana", conta. Débora costuma procurar

conteúdo sobre esses temas por conta própria, mas diz ter se surpreendido com o curso: "Foi muito além Jéssica de Jesus Neres, 29 anos, Iperó (SP)

Jéssica tem um carrinho e trabalha vendendo doces e salgados na rua. Segundo a empreen-

dedora, as aulas on-line foram importantes para ajudá-la a retomar o negócio. "O curso abriu mais minha cabeca, porque explicaram algumas coisas que estavam difíceis para mim, como administração dos valores, questões de marketing. Me ajudou muito", diz.



das minhas expectativas".

Acesse o site da Academia Assaí Bons Negócios:

www.academiaassai.com.br

CURSOS GRATUITOS E ON-LINE

As primeiras turmas foram formadas em abril e maio, mas já tem mais um curso desta parceria com nova data para acontecer. Confira:

PRÓXIMA DATA

• Como vender mais pelas redes sociais

Quando: de 14/06 a 18/06

Turmas: das 10h às 12h e das 14h às 16h

Inscrições: até 10/06 pelo site da Academia Assaí



CURS0 100% **ON-LINE** E **GRATUITO**







APOIO:





REALIZAÇÃO:





por Magaléa Mazziotti

DIA DOS PAIS:

faça diferente e fature mais

Data é oportunidade de vendas para pequenos negócios

segundo domingo de agosto marca o Dia dos Pais, uma data que merece atenção no calendário de todo empreendedor. A preparação começa agora mesmo, e vai ajudar você a adequar seu produto a uma estratégia que desperte o interesse dos filhos e da família em buscar algo que emocione o homenageado. Calcule o investimento extra para a data e seu melhor retorno, compre os insumos e ajuste sua operação para que tudo corra bem.

O padeiro Fellipe Sabbag, que produz pães artesanais em Curitiba (PR), planeja incrementar as vendas deste ano unindo dois ingredientes que agradam muito ao paladar dos seus clientes: pinhão e cerveja. "O pinhão tem identidade com os consumidores do Sul e o Dia dos Pais ocorre no período em que dá para aproveitar a sazonalidade do produto. Isso ajuda a manter a qualidade, o preço mais barato e um bom benefício no produto final", aponta o dono da Sabbag Pães.

IMPULSIONE SUAS VENDAS

A instrutora de Gastronomia do Senac-PR, Roseli Candeo, alerta que o empreendedor deve ter em mente que ele vende muito mais que comida ou bebida nessas datas: "Vende-se o sonho, um conjunto de emoções". Por isso, diz: "inspire-se na missão de construir memórias". Veja ao lado as dicas para garantir boas vendas no Dia dos Pais.



Dicas para VENDER BEM

DESTAQUE O PRESENTE

- dê a seu produto essa característica de presente
- invista em embalagens diferentes das comuns

"O pão de mel embalado para presente pode subir de R\$ 5,00 para R\$ 15,00", sugere a instrutora

PARCERIAS

- faca parcerias com outros empreendedores e monte kits com itens diferentes e adicionais aos seus
- vendas compartilhadas aumentam a visibilidade de seu produto e atraem novos clientes
- defina o preco do *kit* como presente, considerando os custos de cada produto na origem

BRINDES E PROMOÇÕES

- desconto, brinde ou promoção chamam a atenção do cliente para as compras na data
- potencialize a divulgação dessas ações nas redes sociais com foco no Dia dos Pais

PERSONALIZAÇÃO

inclua a opção de personalizar o presente ou monte kits temáticos.

Ex: escolha os produtos, a caixa, monte tábuas de frios, kit de bebidas etc

- dê formas diferentes a seus produtos: gravatas, bolas de futebol, bandeira do time favorito etc.
- ofereca a opcão de cartão-presente como comodidade para o cliente



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 tojas ASSAÍ, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passai, 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 tojas Assai. 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.





DESCARTE RESPONSÁVEL QUE GERA RENDA

Pode ser prático, mas é extremamente prejudicial jogar o óleo usado de cozinha no ralo. Isso gera uma sequência de efeitos danosos para o ambiente e até para o seu negócio

óleo vegetal é um dos itens mais presentes nas cozinhas, restaurantes, carrinhos de alimentos e barracas de feiras. Seja para preparar pastel, coxinha, frutos do mar, churros, sonhos e tantas outras delícias que o brasileiro consome no dia a dia, o óleo para fritura é indispensável. Mas, assim como seu uso, o descarte exige cuidados e deve ser feito da maneira correta para não poluir o meio ambiente. No aspecto do seu potencial de negócio, representa até dinheiro jogado fora para o empreendedor. Veja por quê:

De acordo o professor de Química do Colégio Marista Frei Rogério, Angelo Pinto, apenas um litro dessa substância contamina 20 mil litros de água, quando não destinado corretamente. "No solo, o óleo impede a absorção de água e nutrientes nas plantas. Quando o óleo de cozinha sofre deterioração no ambiente, libera o gás metano, responsável pelo aumento do efeito estufa, sendo 21 vezes mais danoso que o dióxido de carbono", explica. E, ao contrário de materiais como plástico e isopor, que demoram até 400 anos para se decompor, o óleo de cozinha não tem prazo calculado de decomposição, ou seja, seu dano ocorre indefinidamente.

Além desses impactos, jogar óleo vegetal no ralo causa prejuízos também para a cidade. A gordura acumulada com o tempo pode causar entupimento no encanamento do imóvel e da rede de esgoto. O resultado é uma série de transtornos, vazamentos e prejuízos que poderiam ser facilmente evitados. E custos para o empreendedor reverter essa situação em seu estabelecimento.

DADOS

DANOS DO ÓLEO DESCARTADO **NA NATUREZA:**

- Impede a entrada de luz e oxigênio e leva à morte de plantas e animais;
- Impede a absorção de água e nutrientes pelas plantas;
- Quando deteriora no ambiente, libera gás metano e aumenta o efeito estufa.



ÓLEO USADO É FONTE DE RENDA

O descarte correto do óleo e de outros resíduos, além de ser ambientalmente recomendado, também é um bom negócio, que movimenta e sustenta uma série de empresas e pessoas. No segmento das cooperativas e das indústrias de reciclagem, o reaproveitamento do óleo é um dos mais procurados porque serve de insumo para produção de tinta, sabão, detergente, glicerina, ração animal e biodiesel, dentre outros.

De acordo com Neice Malinverni Thiesen, diretora da Interbio Tecnologia Ambiental - empresa de gestão de resíduos - há diversas cooperativas e organizações que atuam nesse ciclo e vendem subprodutos com garantia de renda para seus associados.

DESTINO CORRETO DO ÓLEO

- Depois de usado para frituras, deixe o óleo esfriar:
- Filtre, se necessário, com um pano ou uma escumadeira:
- Armazene o óleo em garrafas PET, para facilitar o transporte e evitar que a embalagem se quebre:
- Identifique empresas especializadas que realizam o reaproveitamento do óleo ou pontos de coleta adequados, como lojas Assaí em sua cidade.

Sabão de **ÓLEO USADO**

Confira a receita deste sabão que é muito utilizado na limpeza geral da casa e da cozinha:

INGREDIENTES

- √ 500 ml de óleo usado e filtrado
- √ 70 g de soda cáustica
- √ 70 ml de água
- √ 50 ml de álcool hidratado (superior a 70 ° GL)
- √ 1 caixa tetrapack de leite
- √ 1 copo grande de vidro
- √ 1 colher pequena de madeira

MODO DE PREPARO

Despeje o óleo na caixa de leite. Use o copo de vidro para colocar a água e a soda, nesta ordem, mexendo até dissolver. Adicione essa mistura ao óleo e mexa por 15 minutos. Após esse tempo, adicione o álcool hidratado mexendo com a colher até solidificar. Deixe curar por uma semana e desembale para uso.

ATENCÃO Maneje os ingredientes em ambiente aberto e ventilado; use luvas e máscara durante todo o processo.

Este sabão não é indicado para banho. A soda cáustica provoca queimaduras





NOVO

PERFUMA E TRATA SUAS ROUPAS³

10X MAIS PERFUME²

ÓLEO DE ARGAN



Personalidade não falta para as marmitas e os produtos da HELP! Cozinha Saudável

Força para empreender e FAZER DIFERENTE

Carolina Gonçalves se reinventou: comida saudável e acessível são diferenciais de sua empresa

isposição, garra e recursos para avançar são essenciais neste caminho sem volta que coloca cada vez mais mulheres na lideranca de negócios inovadores. Carolina é uma delas: criou sua própria empresa de refeições saudáveis com diferenciais exclusivos para os clientes.

A história de Carolina Sloty Gonçalves é um exemplo do que vivem muitas mulheres, mães e empreendedoras que, depois de muitos erros e acertos, conseguem se manter firmes com o próprio negócio. Nascida em São Paulo, Carol trabalhou alguns anos na área de recursos humanos de uma grande empreiteira. A rotina era puxada: saía de casa antes de o sol nascer e só retornava à noite.

"Assim que saí da empresa, juntei um pouco de dinheiro e resolvi empreender", conta. Na busca pelo negócio ideal, ela fez de tudo um pouco: de faxina a servico de manicure, e até mesmo chinelos personalizados. Mas foi na gastronomia que Carolina encontrou a oportunidade com a qual mais se identificou.

Em 2016, criou a HELP! Cozinha Saudável, com o diferencial de oferecer refeições práticas, de qualidade, a preços acessíveis. Optou por um investimento inicial baixo, de R\$ 200,00, comprando o básico para começar a produção sozinha em casa.



COZINHA SAUDÁVEL E DIVERSIFICADA

Os primeiros clientes só vieram quando Carol passou a vender seus produtos no antigo Parque Clube de Regatas Tietê, em São Paulo. "No início, eu só vendia doces saudáveis, com o tempo incluí marmitas," relembra. Com a pandemia da Covid-19, ela teve que inovar. Foi quando incrementou o cardápio com pães e bolos artesanais, que estão entre os carros-chefes da empresa, incluindo as versões para diabéticos e celíacos.

Essa variação foi, inclusive, outra aposta certeira da empresa. A personalização das opções, com itens que atendem a públicos específicos, ampliou seu mercado. A HELP! Cozinha Saudável aceita, ainda, pedidos baseados em orientações de nutricionistas, fazendo marmitas congeladas dentro das recomendações profissionais. Basta enviar a prescrição e Carol prepara os alimentos.



- Planejamento semanal do cardápio
- Menu fixo + opções personalizadas para dietas, veganos e celíacos
- 10 novos lançamentos rotativos por semana, para ampliar escolha
- Kits de hambúrgueres e barras de chocolate customizadas
- Estratégias ampliaram o ticket médio dos pedidos (até R\$ 100,00)





Carol com a filha Aya: desafio em conciliar a , maternidade com os negócios

"Sempre digo que tenho dois bebês em minhas mãos: um real e outro que é a minha empresa. São dois sonhos que estão sendo vividos"

EMPRESÁRIA E MÃE EM TEMPO INTEGRAL

Com 25 anos, Carol é quem comanda a cozinha sozinha, à frente de todos os preparos e encomendas. Bruno, o marido, dá suporte permanente nas entregas nas cidades de São Paulo e Osasco. Juntos, conseguem faturar, em média, R\$ 1.200,00 reais por mês.

Há dois anos chegou Aya, a primeira filha, e o desafio da mãe empreendedora aumentou. "Sempre digo que tenho dois bebês em minhas mãos: um real e outro que é a minha empresa. São dois sonhos que estão sendo vividos", destaca.

Com a filha em casa, Carol ajustou sua rotina na empresa, às vezes adequando os prazos de entrega, às vezes trabalhando à noite para finalizar os pedidos. "Nunca parei de trabalhar, nem no dia anterior à chegada da Aya. Sigo me adaptando, como numa dança, mas vale muito estar em casa trabalhando e cuidando dela". finaliza. >>



MULHERES EMPREENDEM MAIS NOS SEGMENTOS DE BELEZA (SALÕES E CENTROS DE ESTÉTICA), COMÉRCIO VAREJISTA (ROUPAS E ACESSÓRIOS) E ALIMENTAÇÃO (BUFFET, RESTAURANTES, LANCHONETES, COMIDA EM CASA, CONFEITARIAS E PADARIAS).

SEGUNDO O SEBRAE, ENTRE 2014 E 2019, O NÚMERO DE MULHERES **EMPREENDEDORAS NO BRASIL CRESCEU 124%**;

DADOS DO GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR ESTIMAM EM 24 MILHÕES O NÚMERO DE EMPREENDEDORAS NO PAÍS.

De olho nas dicas

DEFINA A ROTINA DE TRABALHO

É fundamental ter horários exclusivos de trabalho e organizar os momentos de atenção aos filhos. Em casa, separe o espaço do trabalho para se manter concentrada na gestão do negócio.

ENCONTRE SEU DIFERENCIAL

Tenha um cardápio regular e busque nichos de consumidores que possa atender, como veganos e pessoas com restricões alimentares. Encontre o seu diferencial e não tenha medo de errar!

AJUDINHA DA TECNOLOGIA

Os aplicativos, as plataformas digitais e as redes sociais são boas ferramentas de marketing digital. Invista nesses meios para divulgar sua empresa.

INSPIRE OUTRAS MÃES EMPREENDEDORAS

Carol sempre destaca a valorização do comércio local e o empreendedorismo feminino. Encontre sua bandeira e inspire mais pessoas.

TENHA PACIÊNCIA

Erros e acertos são parte da jornada. Não desista no primeiro obstáculo! Use a intuição e procure ajuda, se precisar, tanto para a gestão dos negócios como para os cuidados com os filhos.



Carolina Gonçalves, proprietária da HELP! Cozinha Saudável

saiba mais

helpcozinhasaudavel







NOVA LINHA DE LAVA ROUPAS YPÊ POWER ACT



NOVIDADE



O LAVA ROUPAS EM PÓ MAIS POWER DO MERCADO.



ALTO PODER DE LIMPEZA MAIOR CONCENTRAÇÃO DE ATIVOS LIMPADORES



UNICO DO MERCADO COM DXIGENIO ATIVO O MESMO INGREDIENTE DOS TIRA-MANCHAS



TECNOLOGIA ODORFREE PENETRA NAS FIBRAS DAS ROUPAS COMBATENDO MAUS ODORES



FRAGRÂNCIA DE PERFUME COM DUPLA SENSAÇÃO:

+ LIMPEZA + FRESCOR

ALTA PERFORMANCE NAS VENDAS DA SUA LOJA



FOCO NA RENTABILIDADE DO NEGÓCIO



EXCELÊNCIA NO PDV COM SUPORTE DA YPÉ: TABLOIDES, PONTOS EXTRAS, ATIVAÇÕES



PLANO DE ATIVAÇÃO E COMUNICAÇÃO COMPLETO: TV ABERTA E FECHADA, MÍDIAS DIGITAIS, E-MAIL MKT E INFLUENCIADORES



SORTIMENTO ADEQUADO À TENDÊNCIA DE MERCADO E A NECESSIDADE DO SHOPPER

ÉPOWER PORQUE É COMPLETO



PO CONCENTRADO. MAIOR RENDIMENTO: + ECONOMIA



LIMPEZA EXTRAFINA: DISSOLVE MAIS FACIL



EXCLUSIVO BICO DIRECIONADOR: EMBALAGEM PREMIADA* Lançamento Ypê

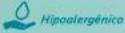
Amaciante Ypê Concentrado

Essencial













18,2% Faturamento Total H&B

3.8 milhões

Nível socioeconômico AB

65,6%

Mulheres (concentração 36 a 45 anos)

53,7% Lares de 3 a 4 pessoas

Fonte: Nielsen

Principais motivações do shopper sustentável:



51,0% Os produtos fazem bem para o planeta



34,3% Os produtos fazem bem para mim/meu corpo



11,9% Os produtos são melhores que os tradicionais

Garanta esse lançamento na sua loja

Essencial é oferecer ao shopper o produto e o propósito que ele busca.







PODCAST **NEGÓCIO EM DIA** ACADEMIA ASSAÍ - EPISÓDIO 43

GASTRONOMIA ORGÂNICA: **OUANDO INVESTIR EM PRATOS MAIS SAUDÁVEIS?**

Alimentos orgânicos podem agregar valor à marca e contribuir para uma sociedade mais saudável. Mas, afinal, essa é uma opção viável para o seu negócio? Para buscar a resposta, convidamos a chef de cozinha e agricultora agroecológica Amanda Benghi Marfil para um bate-papo.



ACADEMIA ASSAÍ – PODCAST **VALOR**: gratuito

INFORMAÇÕES: bit.ly/gastronomia organica

CURSO ON-LINE

EMPREENDEDORISMO PARA MERCEARIA

Você deseja oferecer uma grande variedade de produtos, mas não quer acumular estoque? Ter um hortifrúti e uma padaria sem desperdiçar alimentos? A gestão do seu negócio pode ser descomplicada com técnicas e dicas que preparamos para você. Com elas, seu empreendimento pode se transformar e você alcançará resultados incríveis. Venha descobrir!



ACADEMIA ASSAÍ – WEBSÉRIE **VALOR**: gratuito CANAIS: bit.ly/cursos_gratuito





CURSO ON-LINE

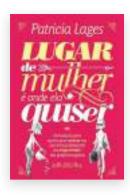
EMPREENDEDORISMO PARA DOGUEIROS

Neste curso gratuito, você aprenderá como inovar a sua marca e o seu produto para entregar um diferencial para os seus clientes. Além disso, verá como uma identidade visual, um processo de produção definido e um atendimento de qualidade podem ajudar seu negócio a vender mais e obter sucesso. É hora de pensar fora da caixa e ampliar os horizontes. Saia na frente e capacite-se!



ACADEMIA ASSAÍ – WEBSÉRIE **VALOR**: gratuito **INFORMAÇÕES**: bit.ly/cursos_gratuito





LUGAR DE MULHER É ONDE ELA OUISER

Autora: Patricia Lages

Ser uma mulher empreendedora não significa apenas abrir um negócio ou trabalhar por conta própria. Em Lugar de mulher é onde ela quiser, Patrícia Lages desvenda os segredos dos caminhos do empreendedorismo com dicas práticas e valiosas baseadas em sua própria experiência e em extensas pesquisas. Com um texto bem-humorado e envolvente, a autora descomplica o tema e mostra que empreender é um estilo de vida que tem tudo a ver com o universo feminino.



CARTAS PARA O RECOMEÇO

Autor: Guilherme Krauss

Toda segunda-feira é uma nova vida que se inicia e que pode ser um recomeco tão esperançoso quanto as festas de ano-novo. É com esse pensamento que o autor escreve crônicas leves e bem-humoradas e apresenta reflexões e ideias otimistas sobre grandes dilemas de todos nós, como o sentido da vida, felicidade, tempo, ansiedade, crises emocionais, sucesso, vulnerabilidade e, agora, a pandemia.



PLANILHAS

Disponível para Android e IOS



Com o Planilhas do Google, você cria e edita suas planilhas pelo telefone ou computador em qualquer lugar, mesmo que não haja uma conexão. A possibilidade de convidar outros usuários para trabalhar ao mesmo tempo e não precisar ficar salvando os arquivos a todo momento são os outros grandes diferenciais. Para acessar, basta ter uma conta de e-mail no Google e abrir diretamente no seu navegador, ou baixar o Sheets, um aplicativo do próprio Google.

STREET FOOD: AMÉRICA LATINA

Filme



Street Food: América Latina é uma série da Netflix sobre a comida de rua no Brasil, na Argentina, na Bolívia, no México, na Colômbia e no Peru. Em cada episódio, a vida de um protagonista principal (cinco mulheres e um homem) se cruza com a de outras vendedoras e vendedores para contar uma história comum de perseverança, trabalho duro, sabor e identidade. Na América Latina, juntam-se ingredientes milenares, receitas antigas, cozinha colonial, influência da migração de séculos passados e sabores.

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

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

Assaí Maceió

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

Assaí Tabuleiro

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

AMAPÁ

Assaí Macapá

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

AMAZONAS

Assaí Manaus

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

Assaí Manaus II

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

BAHIA

Assaí Calcada

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

Assaí Itapetinga

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

Assaí Jequié

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

Assaí Juazeiro da Bahia

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

Assaí Lauro de Freitas

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

Assaí Mussurunga

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

Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), s/n - Jardim Bahia Paulo Afonso

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

Assaí Parine

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

Assaí Salvador Golf Club

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

Assaí Senhor Do Bonfim

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

Assaí Serrinha

Av. Lomanto Junior - BR 116, s/n (Cidade Nova) Serrinha

Tel.: (75) 3261-8550 / 3261-8551

Assaí Vitória da Conquista

Anel Rodoviário 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 Iguatu

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

Assaí Juazeiro do Norte

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

Assaí Maracanaú

Av. Dr. Mendel Steinbruch com Av. do Contorno 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 Ceilándia

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

Assaí Taguatinga

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

GOIÁS

Assaí Anápolis

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

Assaí Goiânia Buriti

Av. Padre Orlando 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 Ioão Vaz - Goiânia Tel.: (62) 3219-7850 / 3219-7855

Assaí Goiânia Av. T9

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

Assaí Rio Verde

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

Assaí Valparaíso

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

MARANHÃO

Assaí Imperatriz

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

Assaí São Luís Guajajaras

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

Assaí São Luís Turu

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

MATO GROSSO

Assaí Coxipó

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

Assaí Cristo Rei

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



Agora, **NESCAU®** tem 100% canudos de papel



De canudo em canudo a gente muda o mundo

Acesse nestle.com.br/nescau/jogajunto para mais informações do projeto!

Assaí Jardim das Américas

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

Assaí Rondonópolis

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

Assaí Sinop

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

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Campo Grande

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

Assaí Campo Grande Aeroporto

Av. Duque de Caxias, 3.200 - Campo Grande Tel.: (67) 3368-1650 / 3368-1651

Assaí Coronel Antonino

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

Assaí Dourados

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

MINAS GERAIS

Assaí Contagem

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

Assaí Uberlândia

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

PARÁ

Assaí Ananindeua

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

Assaí Belém

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

Assaí Castanhal

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

Assaí Parauapebas

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

Assaí Santarém

Av. Engenheiro Fernando 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

PARANÁ

Assaí Curitiba

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

Assaí Curitiba Jk

Av. Iuscelino 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 Caruaru II

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

Assaí Garanhuns

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

Assaí Imbiribeira

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

Assaí Jahoatão

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

Assaí Paulista

BR 101, 5.800 - Paulista Tel.: (81) 3437-8701 / 3437-8702

Assaí Serra Talhada

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

PIAUÍ

Assaí Parnaíba

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

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

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara

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

Assaí Ayrton Senna

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

Assaí Banau

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

Assaí Cabo Frio

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

Assaí Campinho

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

Assaí Campos dos Goytacazes

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

Assaí Campo Grande

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

Assaí Ceasa

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

Assaí Cesário de Melo

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assaí Freguesia

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

Assaí Ilha do Governador

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

Assaí Méier

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

Assaí Nilópolis

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

Assaí Niterói

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

SUA CASA MAIS EQUIPADA COM MONDIAL

Liquidificador Mondial **Turbo Power L-99-FB**

- 500W de potência
- 3 velocidades + pulsar
- Copo de 2,2 L



Churrasqueira Elétrica Mondial Pratic Steak & Grill II CH-07

- Grelha com altura regulável



Multi Connect Mondial Thunder Street II MCO-11



Caixa Amplificada Mondial **Connect Power CM-500**

- Autofalante 12
- Bateria interna



Conjunto Especial Mondial KT-105-R



Sanduicheira Mondial Fast Grill e Sandwich S-12

- 750W de potência
- Chapas antiaderentes
- Trava de fechamento



Cortador de Cabelos Mondial Hair Stylo CR-07

- 4 pentes de corte
- Lâminas de aço inox



Panela Elétrica Mondial NPE-05 5X

- para 5 xícaras
- Válvula de saída de vapor



Mondial, a escolha inteligente

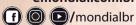
Chaleira Elétrica Mondial **Pratic Hot CE-07**

- Lâmpada piloto
- Filtro coador
- 1 L de



emondial.com.br





MONDIAL

ELETRODOMÉSTICOS



Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Petrópolis

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

Assaí Pilares

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

Assaí Rio Dutra

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

Assaí Sabão Português

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

Assaí Santa Cruz

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

Assaí Tijuca

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

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Natal

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

Assaí São Gonçalo do Amarante

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

RONDÔNIA

Assaí Porto Velho

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

RORAIMA

Assaí Boa Vista

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

SÃO PAULO

ALTO TIETÊ

Assaí Brás Cubas

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

Assaí 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 Franco da Rocha

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

Assaí Freguesia do Ó

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

Assaí Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Jandira

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

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

Rua Taguarucu, 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 Jaraquá/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 Nações Unidas

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

Assaí Nordestina

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

Assaí Osasco

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

Assaí Pirajussara

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

Assaí Ribeirão Pires

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





- **100% NATURAL**
- SEM ADIÇÃO DE AÇÚCAR
- SEM CONSERVANTES

Assaí Santa Catarina

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

Assaí Santo André

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

Assaí Santo André Bala Juquinha

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

Assaí São Bernardo do Campo

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

Assaí São Bernardo Anchieta

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

Assaí São Caetano do Sul

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

Assaí São Mateus

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

Assaí São Miguel

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

Assaí São Miguel II

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

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Tancredo Neves

Rua Nossa Senhora das Mercês, 29 Vila Mercês - São Paulo Tel.: (11) 2354-7910 / 2354-7911

Assaí Tatuapé

Av. Condessa Elisabete de Robiano, 2.176/2.186 São Paulo

Tel.: (11) 3411-5450 / 3411-5460

Assaí Teotônio Vilela

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

Assaí Vila Luzita

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

Assaí Vila Sônia

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

INTERIOR

Assaí Araçatuba

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

Assaí Bauru

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

Assaí Campinas

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

Assaí Campinas Centro

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

Assaí Hortolândia

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

Assaí Indaiatuba

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

Assaí Jundiaí

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

Assaí Jundiaí Ferroviários

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

Assaí Limeira

Rua José 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 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



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

Assaí Taubaté

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

LITORAL

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí Praia Grande

Av. Presidente Kennedy, 100 - Emboacu 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

Assaí Aracaiu II

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

Assaí Itabaiana

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

TOCANTINS

Assaí Palmas

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



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



VÁRIOS SABORES À SUA ESCOLHA





O SUPER HERÓI DOS **SACOS PARA LIXO.**



EXTRA FORTE



NÃO VAZA



50L / 110L

IDEAL PARA PIZZARIAS, BARES, LANCHONETES, ESCOLAS RESTAURANTES E CONDOMÍNIOS.

