

REVISTA

assai.com.br

ASSAÍ

#46

2021

Bons Negócios

UNIR FORÇAS PARA REDUZIR CUSTOS

Saiba como e quando as parcerias ajudam a reduzir custos e fortalecer uma relação ganha-ganha

VISÃO EMPREENDEDORA

Veja exemplos de quem encontrou oportunidades em plena pandemia

DELIVERY TEM REGRAS

Saiba quais são e como seguir a legislação

Confiança e parceria: É JUNTO QUE SE VAI LONGE

Há 31 anos no ramo de alimentos, é com o apoio de parceiros do bairro que empreendedora de São Paulo supera desafios e ganha fôlego para a nova etapa do seu pequeno negócio familiar

PRÊMIO ASSAÍ: 4ª edição terá 1.500 beneficiados em todo o país. Inscrições abertas!

SEU INVERNO PERFEITO

começa com NESCAFÉ®
Dolce Gusto®.





DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

[assaiatacadistaoficial](#)

[@assaiatacadistaoficial](#)

[assaioficial](#)

[assaioficial](#)

[Assaí Atacadista - GPA](#)

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

Juntos e mais FORTES

Chegamos ao fim do primeiro semestre de 2021 certos dos intensos esforços para superar os desafios que se apresentaram ao longo dos últimos meses. Para o restante do ano, precisamos continuar mostrando nossa resiliência e nossa garra para avançar ainda mais. Sei que estes tempos não estão sendo fáceis. Mas acredito que, juntos, em uma verdadeira parceria, podemos nos fortalecer, aprimorando nossos serviços e atendendo às necessidades dos consumidores. Aqui, nesta edição, trazemos informações relevantes e exemplos de pequenos empreendedores e autônomos que, no dia a dia, se reinventam. São verdadeiras inspirações!

Eles buscaram saídas para a manutenção e o crescimento de suas atividades. Ao longo das páginas a seguir, especialistas explicam como e quando fazer parcerias para, numa relação de ganha-ganha, crescer. Será possível saber como a empreendedora Marlene Pereira Silva, de Parelheiros, bairro da capital paulista, construiu sua própria rede de apoio e confiança. Foi com dezenas de parceiros que ela manteve ativo seu negócio de comida caseira, aberto há 31 anos. Vocês vão conhecer também dois brasileiros, líderes de projetos sociais, que venceram dificuldades junto com a comunidade em que vivem e conquistaram reconhecimento internacional, com prêmio inédito por criatividade e ações educacionais.



Sempre pensando em contribuir para a realização de projetos e sonhos, apresentamos histórias inspiradoras de quem driblou as dificuldades, a pandemia e se reinventou com novos negócios. Trazemos ainda temas centrais para o sucesso de qualquer empreendimento: como fidelizar o cliente e fazer dele seu freguês. Na gestão de uma empresa, mostramos a importância do capital de giro para garantir o fluxo de pagamentos. E as exigências e os requisitos legais de quem passa cada vez mais a operar com *delivery*.

E, como apoio e estímulo são parte da nossa missão, trazemos nesta edição as novidades do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2021**. As inscrições já estão abertas! Estamos prontos para reconhecer o trabalho de centenas de microempreendedores e trabalhadores autônomos que, de alguma forma, foram impactados pela pandemia.

Aproveite para conhecer a ampla campanha que criamos para o **Brasileirão Assaí 2021**. Um dos torneios de futebol mais disputados do mundo acontece aqui no país com a força do nosso patrocínio. Participe e ganhe prêmios você também!

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 Megamídia 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, Magaléa Mazzotti, Pricilla Back, Rafael Bruno, Rosana Felix e Sandra Solda **Foto capa** Fernando Mojo **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Elaine Nozella - elaine.nozella@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Gisele Bezerra e Kellen Silvana Cotrin

Dúvidas e Sugestões redacao@megamidia.com.br - Av. Iguaçu, 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

Os destaques e os temas mais lidos nas redes Assaí

10 ESPECIAL

Como juntar forças com ações de ganha-ganha para vencer dificuldades nas vendas

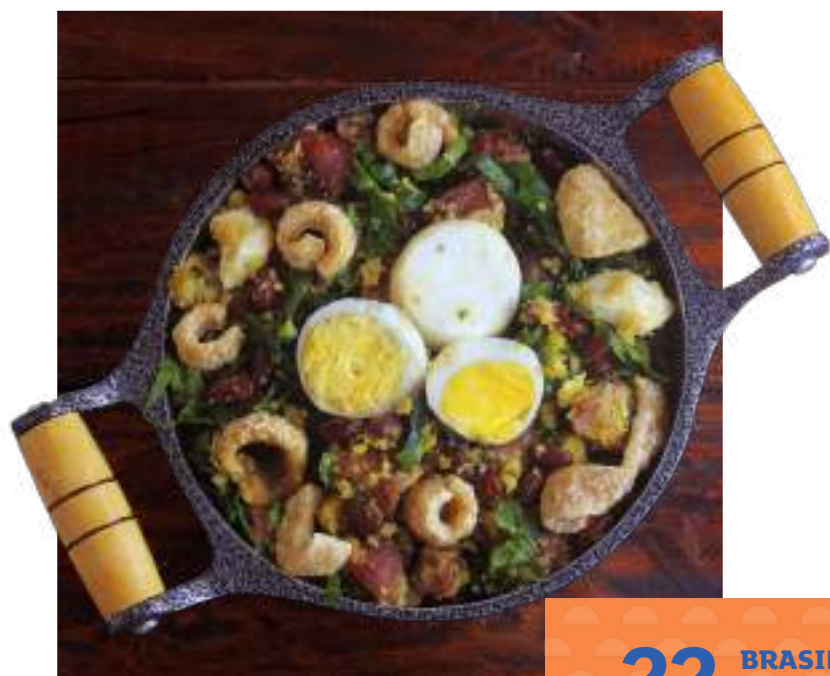
26 COMO FUNCIONA

Veja dicas e orientações para investir no negócio de churrasquinho



16 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Em Parelheiros, zona sul de São Paulo, parcerias dão mais vida ao negócio de 31 anos da dona Marlene



38 RADAR

Conquiste seu cliente e faça dele um freguês assíduo. Conheça como, com dicas e ações simples

42 MEU ASSAÍ

Memórias de infância motivaram “aposentado” a abrir negócio próprio de esfihas

46 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Saiba o que é e como calcular o capital de giro para pagar todas as contas sem sustos

22 BRASIL AFORA

Consumido de norte a sul do país, o feijão se apresenta em diferentes cores e pratos

NÓS INVERNO



O CAFÉ DE QUEM AMA CAFÉ

Sumário

30

VIAGEM GASTRONÔMICA

Um passeio pela história da pizza, símbolo da Itália dos mais consumidos no mundo



48 TEM POTENCIAL

Brasileiro adora comer pipoca pronta e fora de casa; está aí uma ótima opção de negócio

54 ASSAÍ MAIS

Portal *Assaí dá Jogo* traz tudo sobre o Brasileirão Assaí 2021. O estado de Goiás ganha mais uma loja, a 187ª da rede no país

56 BEM-ESTAR

A saúde da sua coluna depende só de alguns cuidados. Veja dicas simples de fazer!

60 ASSAÍ RESPONDE

Serviço de *delivery* também tem regras de manuseio e segurança alimentar, e está sujeito a fiscalização e multas

62

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Inscriva-se na plataforma do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios e aumente suas chances de ser um dos premiados em 2021

68 SUSTENTABILIDADE

Brasileiros superaram mais de 700 concorrentes de 34 países e venceram prêmio mundial de inovação social

72 MULHER EMPREENDEDORA

O abre e fecha do comércio na pandemia foi determinante para empresária piauiense se reinventar

74 CAPACITAÇÃO

Invista no seu conhecimento!

75 ATUALIDADES

Aplicativos, sites e canais para otimizar sua atitude empreendedora



**PRÊMIO
ACADEMIA
ASSAÍ 2021**
BONS NEGÓCIOS



SKOL

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
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

BLOG ASSAÍ

IDEIAS DE NEGÓCIOS DE ALIMENTOS PARA VOCÊ COMEÇAR A EMPREENDER

Se você deseja trabalhar com alimentos, mas ainda não sabe qual área seguir, aqui tem ótimas dicas de negócio para você investir e vender! Existem diversas especialidades para quem quer empreender com alimentação: por encomenda, com ponto físico ou comércio ambulante. E vários perfis de negócio e também de público, que procura um serviço cada vez mais especializado e de qualidade para atender a todas as suas expectativas. Independentemente de onde você vem ou aonde quer chegar, aqui tem um conteúdo para clarear as suas ideias.



CONFIRA EM
bit.ly/negocios_alimentos



ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

5 COISAS QUE EMPREENDEDORES DE SUCESSO TÊM EM COMUM

Não existem fórmulas milagrosas para quem quer empreender, porém, algumas decisões podem ajudar você no processo. Neste artigo, contamos a história da Fernanda Siqueira, goiana que, em dois anos, tornou-se uma empreendedora de sucesso, chegando a níveis de crescimento inimagináveis até mesmo para si mesma. Acompanhe a leitura, entenda e inspire-se!



CONFIRA EM
<http://bit.ly/sucessoemcomum>

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

Linguiça tipo calabresa defumada Pamplona.

DEFUMAÇÃO NATURAL
MAIS SABOR,
QUALIDADE
E ECONOMIA.



A Pamplona tem produtos sempre frescos e de altíssimo padrão de qualidade. Defumadas de forma lenta e homogênea, a Linguiça tipo Calabresa é ideal para feijoada, aperitivos e lanches, enquanto a Calabresa tipo Reta é mais uniforme e com maior rendimento no fatiamento. Tenha praticidade e economia para o seu negócio com a Pamplona. Sabor de qualidade desde 1948.

www.pamplona.com.br

Pamplona



Quando unir forças em parceria **É A SOLUÇÃO**

O lema "unidos venceremos" pode ser a saída ideal para ampliar as vendas e obter mais lucro

Quem empreende e tem um pequeno negócio sabe o quanto é importante buscar saídas, se reinventar, em momentos críticos de vendas. As parcerias são alternativas viáveis que podem alavancar várias atividades juntas. O primeiro passo é conhecer bem seu próprio negócio e buscar parceiros que façam sentido para crescer.

“Se a parceria tem uma conexão com o que você vende, com a imagem do seu negócio – como uma loja

de queijos que também oferece vinhos –, ela pode te ajudar a ampliar a experiência do consumidor e fazer com que ele se torne um cliente fiel”, diz a especialista em inovação Alessandra Ferreira de Andrade, que coordena o Faap Business Hub, área de empreendedorismo e inovação da Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP), em São Paulo. Algumas situações, porém, exigem cautela. “Uma loja de bolos não terá muita vantagem se ofertar um vale-academia”, exemplifica Alessandra.

"As parcerias podem ajudar a reduzir custos e contribuir para o marketing, para a imagem do negócio, reforçando, por exemplo, o uso intensivo das redes sociais"

Jackson Cabral



GANHA-GANHA

É importante ter em mente que o que se busca nas parcerias é uma relação de “ganha-ganha”, lembra o professor Jackson Cabral, coordenador do curso de Gastronomia da Faculdade Promove, de Belo Horizonte. “A soma dos esforços é uma necessidade em qualquer época, não apenas na pandemia”, defende. “Muita gente teve que fechar as portas, mas agora vivemos um novo momento, em que as pessoas tentam voltar com novas ideias ou serviços”, afirma Jackson. Nesse sentido, as parcerias podem ajudar a reduzir custos e contribuir para o marketing, para a imagem do negócio, reforçando, por exemplo, o uso intensivo das redes sociais.

Vantagens DAS PARCERIAS

- Redução de custos;
- Ampliação da experiência do cliente;
- Fidelização do cliente;
- Ações de marketing multiplicadas pelos parceiros.

EVITE RISCOS E ARMADILHAS

“Boas parcerias são vantajosas, mas o empreendedor precisa ficar atento para não exagerar na dose”, alerta a especialista Alessandra de Andrade. “No começo, o pequeno empreendedor precisa fazer de tudo, mas quando sua hora de trabalho passa a valer muito para o negócio e não sobra tempo para se dedicar às parcerias, então é a hora de terceirizar”, explica ela.

- Lembre-se de focar naquilo que faz melhor;
- Cuide para não gastar tempo em ações que trazem poucos benefícios;
- Fique atento à contrapartida adequada do parceiro. >>

TIPOS DE PARCERIAS



PARCERIAS CRUZADAS

- Usar produtos de limpeza, aventais ou itens de cozinha de determinadas marcas e, em troca, colocar totens ou dispensers na loja para divulgar o negócio dos fabricantes;
- Nova oportunidade no ramo de comida é o aluguel ou o compartilhamento de utensílios de parceiros, até mesmo cozinhas profissionais completas, instaladas em troca de divulgação.



GRUPOS E ASSOCIAÇÕES

- Funcionam bem para compras coletivas, desde que tenham conhecimento na área;
- Bons para a compra de grande volume de itens perecíveis com menor custo;
- Diferentes negócios se unem para montar cestas e vender em datas festivas com preço melhor.



REVENDA DE ALIMENTOS

- Estratégia muito comum em padarias, cantinas, lanchonetes, restaurantes e minimercados é a venda de doces prontos juntos ao caixa, enquanto os clientes pagam suas contas;
- Exponha seu produto em cardápios de empresas que atendem por *delivery* e negocie um percentual das vendas como contrapartida, sem comprometer seu lucro;
- Evite venda consignada de produtos perecíveis. >>



Nova embalagem Mesmo Elefante!

**abre e
fecha**

Bonita
e prática.



**reuti-
lizável**

Pra guardar
seus temperinhos.



**SABOR
DE SEMPRE
em uma
embalagem
novinha!**

O mesmo produto, sabor e
consistência de sempre.

Aqui tem
**16 to-
ma-
tes**

O Pote com Tampa

abre & fecha

É mais **bonito e prático**,
e você pode armazenar
o que quiser.

Tudo isso mantendo
a receita de sempre:
tomate, açúcar e sal!



Chef Caco: da salada de sucesso à parceria para vender molhos caseiros

A pandemia fez o comércio e o setor de eventos reduzirem muito suas atividades. A solução para esses dois empreendedores veio das parcerias

DA “SALADA DO CACO” AOS MOLHOS

Por volta de 2001, o *chef* Caco Pereira criou um prato que se tornou tradicional em Santa Maria (RS): a “Salada do Caco”, com folhas, tomate seco, maçã, palmito, queijo provolone e gergelim. O sucesso foi tanto que, com o tempo, virou um dos carros-chefes vendidos, inclusive, em outros restaurantes locais. Há 15 anos dedicados ao setor de eventos, Caco ampliou sua experiência na área e faz parcerias com espaços como Vira Cambota (infantil) e Bianco Nero (adulto).

Ele conta que não tem rendimentos com a venda das saladas em outros locais, mas esse sucesso garante exposição para ele, que virou também consultor de restaurantes. A pandemia fez o setor de eventos reduzir muito as atividades e a solução veio das parcerias: Caco e os donos dos dois salões de festa se uniram para produzir e comercializar molhos caseiros. Assim surgiu a Manufatto, marca vendida diretamente ao cliente e em revendas na cidade.



Tatiane Ferraz, da Doces Tati: Paciência e persistência para conquistar clientes e parceiros

PÃO DE MEL NAS CESTAS

A doceira Tatiane Ferraz, de Curitiba (PR), produz pão de mel há 10 anos com a marca Doces Tati e sentiu, cerca de dois anos atrás, a importância de unir forças. O marido desempregado passou a ajudar nas vendas, indo uniformizado de porta em porta de lanchonetes e cantinas escolares oferecer o produto com a marca do negócio. Deixava uma amostra e um cartão de visitas e, assim, conquistou espaço de revenda.

O fechamento desses locais nesse momento de restrições levou a Doces Tati a novas saídas: se associou a outros fornecedores e criou bandejas de café da manhã para datas especiais, incluindo granola e outros produtos de parceiros. Uniu-se também a fotógrafos para postar imagens profissionais dos produtos nas redes sociais. Para Tatiane, a parceria ajuda a crescer. “Às vezes, o retorno financeiro não vem na hora, mas sempre aumenta o número de seguidores nas páginas, que depois viram clientes”, conta. 🍯

PROMOÇÃO
IMAGINA
100 MIL
NO BOLSO



COMPRE R\$ 10 EM PRODUTOS*
MAGGI® E CONCORRA A:



R\$ **100 MIL** ***
TODO MÊS

**E MUITOS
PRÊMIOS
POR DIA**

de até **R\$ 500** ***



Dobre suas chances
no sorteio com caldo em pó
ou temperos vidro

PARTICIPE:

CADASTRE-SE PELA WHATSAPP (11) 94274-3367
OU NO SITE: PROMOMAGGI.COM.BR



*Consulte os Produtos Participantes, as Regras e termos completos e as Cartilhas sobre a Autenticação SECAP no site www.promomaggi.com.br antes de participar.

Os prêmios de R\$ 100 mil são entregues em Certificado de Seguro de Ouro. *Os prêmios de até R\$ 500 reais serão entregues via Pix.

Período de Participação: 01/06/2021 até às 23h59min do dia 31/05/2022. Quando todos os compromissos fiscais obrigatórios estiverem em dia.



Marlene Pereira da Silva,
proprietária do restaurante
que leva o seu nome

Com o apoio da comunidade ELA NÃO DESISTE NUNCA

Em tempos tão exigentes, empreendedora da zona oeste de São Paulo supera dificuldades com apoio e confiança de dezenas de parceiros

Pegue um negócio endividado, coloque toda sua confiança, coragem e força de trabalho e o transforme num empreendimento que sustente a família e seja referência de qualidade e honestidade no seu bairro. Em poucas palavras, esse é um resumo - quase na velocidade da luz - dos 31 anos da história de Marlene Pereira Silva, de 57 anos, à frente do restaurante que leva o seu nome, instalado no bairro de Parelheiros, zona sul de São Paulo.

Marlene assumiu o negócio em 1989, quando uma sociedade anterior se desfez e, na divisão, coube a ela o ponto fixo - onde funcionava o Cantinho do Caminhoneiro, que

faliu - e uma dívida de R\$ 100 mil em valores atuais. Com sete filhos para criar, ali ela enxergou que poderia cozinhar, abrir as portas para servir refeições e, então, pagar as dívidas e sustentar a família. Foram quase 10 anos para liquidar toda a dívida inicial e mais de 15 outros anos crescendo, prosperando até chegar a dois pontos fixos na mesma região, servindo comida caseira no almoço, em forma de *buffet/self-service*.

As duas unidades do Restaurante da Marlene chegaram a servir mais de 250 refeições por dia, atendendo tanto à clientela do salão como às encomendas de marmitas que a tornaram, nos idos de 2005, a pioneira do *delivery* na

comunidade. Em 2019, com a retração na economia, o ritmo dos negócios já dava sinais de alerta, com queda nas vendas. Na ponta do lápis, Marlene sabia que teria de fechar uma das unidades.

“TSUNAMI” NOS PLANOS

Fechar um dos restaurantes era a estratégia da família para superar o momento. Aí veio a pandemia, em 2020, e tudo mudou ainda mais. “Antes da pandemia, tínhamos dificuldades, mas encontrávamos mais saídas para passar por elas. Com o fechamento do comércio, tudo ficou muito mais difícil, com poucas saídas, dívidas e muita limitação”, relembra Marlene.

A unidade menor foi desativada e os dois pontos colocados à venda. A saída foi buscar um terceiro ponto, maior, para comportar cozinha, espaço de entregas e atendimento de salão na pós-pandemia. “Não conseguimos vender nenhuma das unidades, recorremos a um financiamento para reformar o novo ponto e começamos devendo o aluguel”, conta Kelly Pereira, uma das filhas, que administra o local e atua em todas as frentes na área de atendimento. >>

“Foram anos de luta, de superação e muita parceria. Não conseguiríamos sozinhos”

Marlene Pereira Silva

Parcerias e rede de apoio

- **Campanha de arrecadação:** na compra de uma marmita, o cliente doava outra para a comunidade. Resultado: R\$ 4 mil arrecadados para a manutenção do restaurante
- Engenheiro do bairro fez **desconto** e parcelou serviços das obras no novo local
- Compras de produtos para a cozinha, embalagens e material de construção em lojas do bairro, com mais **prazo para pagar**
- Pintor, grafiteiros e artesãos da região **ofereceram serviços** para finalizar o novo salão
- Marceneiro fez biombo com caixotes e balcão do bar com **sobras de madeira**
- Compra de sobremesas, verduras e legumes orgânicos de **produtores locais**

Via de mão dupla

- Clientes ainda **consomem marmittas** da campanha de doações
- Engenheiro fez **carteira de serviços** mostrando o trabalho que realizou na obra
- Marceneiro trocou serviços por refeições e **visibilidade** do seu trabalho no restaurante
- Serviços de artesãos, grafiteiros e pintor viraram **“vitrine”**, recomendados aos clientes
- Produtores de orgânicos **ampliaram** vendas de cestas para doação na comunidade

Marlene e os filhos dividem as tarefas e as responsabilidades no pequeno negócio da família





Marlene cuida da cozinha, da qualidade da comida e do treinamento dos funcionários

Dicas e Sugestões DA MARLENE

O QUE FAZER:

- Faça cursos, informe-se, tenha conhecimento na área em que vai empreender
- Invista $\frac{1}{3}$ apenas ou, no máximo, 50% do dinheiro que tiver para o negócio. Reserve uma parte para suportar de um a três anos até o retorno chegar: *"O retorno não é rápido e demora formar clientela"*
- Defina qual tipo de público você quer no seu negócio e trabalhe para atendê-lo

O QUE EVITAR:

- Não recorra a empréstimo para começar um negócio: *"É muito difícil e arriscado gerenciar tudo isso no início"*
- Goste do que faz; não escolha uma atividade só por dinheiro: *"Você resolve bastante problema de forma mais leve quando gosta do que faz" >>*

APOIO LOCAL

Para quem nunca pensou em fechar as portas e desistir do seu próprio negócio, em meio a tantas dificuldades, a solução veio em forma de confiança e apoio da comunidade. "Foram anos de luta, de superação e muita parceria. Não conseguiríamos sozinhos. Sempre acreditamos que ia dar certo, tanto que investimos num novo lugar, não demitimos ninguém e tivemos a confiança da comunidade para prosseguir", conta Marlene.



saiba mais
restaurantedamarlenesp



aurora

a hora mais gostosa do dia



MIX DE DELÍCIAS AURORA!

RÁPIDO PREPARO E MUITO MAIS PRÁTICO

MASSA CROCANTE E INGREDIENTES
SELECIONADOS AURORA



QUALIDADE DO CAMPO ATÉ SUA MESA



Realizada nos negócios, Marlene já deu outro passo adiante: acaba de ser aprovada no curso de Ciências da Natureza, da USP

Restaurante da Marlene EM NÚMEROS

● **MICROEMPRESA | NEGÓCIO FAMILIAR:** Mãe e sete filhos | Quatro deles diretamente no negócio (atendimento, *motoboy/delivery*, marketing e compras) e três ajudantes temporários

● **ANO DE FUNDAÇÃO:** 1ª unidade 1989 | 2ª unidade 2015 | ambas fechadas – 3ª unidade 2021

● **INVESTIMENTO INICIAL:** - R\$ 100 mil (ponto fixo + dívidas na partilha da sociedade)

● **MÉDIA REFEIÇÕES/DIA (BUFFET E MARMITAS/ DELIVERY):**
2019 | 200 - 2020 | 70 - 2021 | 100

● **FUNCIONÁRIOS:** 9 fixos

● **CUSTO DA REFEIÇÃO/KG:** R\$ 39,90



VISIBILIDADE E MAIS VENDAS

Marcia Souza de Jesus, moradora de Parelheiros, é um dos exemplos de parcerias ganha-ganha feitas pela Marlene. Como artesã, Marcia atendia 20 encomendas por mês expondo seus produtos numa feirinha em frente ao restaurante. Tudo mudou quando ela recebeu um pedido de toalhas de crochê, da Marlene, para decorar as mesas do lugar. No boca a boca, seu trabalho ganhou visibilidade e suas vendas cresceram 40% depois disso. “Marlene e a família dela são grandes parceiros. Ela é uma incentivadora, que luta pelos ideais da gente e segue junto para que todos cresçam”, reforça Marcia, cujas criações também ganharam valor e seus produtos passaram a ser vendidos a até R\$ 450,00. 📈

Marcia de Jesus: com incentivo e encomendas, suas criações artesanais ganharam visibilidade e valor



VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ



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

Tampico[®]
IRRESISTÍVEL

Sabores da diversão

O SUCO DE QUALIDADE
QUE O SEU
CLIENTE PROCURA!



FEITO COM O
VERDADEIRO
SUCO DA FRUTA



FEITO PARA
TODOS OS
MOMENTOS
DO SEU
CLIENTE:

2 LITROS
IDEAL PARA
A GENTE!

450 ML
IDEAL PARA
COMPANHIA E LANCAR



PRESENTE
EM MAIS DE
50 PAÍSES

FRUTAS CÍTRICAS
Tampico[®]
IRRESISTÍVEL

BEBIDA DE FRUTA ADOÇADA
Aromatizada e Colorida Artificialmente



Sabor de Frutas Cítricas
2 Litros

Sabor Uva
2 Litros

Sabor de Frutas Cítricas
450 ml



Feijão MARAVILHA!

O feijão é um dos principais alimentos da cozinha Brasil afora. E suas combinações vão muito além do arroz

Existem mais de uma dezena de espécies desses grãos, com grande variedade de tamanhos, formatos e cores. O feijão é uma fonte de diversas vitaminas e minerais e seu consumo está muito ligado a características regionais, histórias locais e influências estrangeiras tão ricas quanto seus diferentes sabores.

Conheça alguns tipos de grãos e os principais pratos nos quais eles aparecem – embora as variações e as combinações estejam livres à criação e à adaptação dos brasileiros desde os primeiros registros de que se tem notícias no país.

TROPEIROS

Veio das caravanas de comerciantes, que percorriam a cavalo ou em mulas longos caminhos entre Minas Gerais e São Paulo, o nome feijão tropeiro. A mistura de feijão preto com farinha, couve e guarnições (linguiça, torresmo ou toucinho), que conhecemos, era o alimento rotineiro das tropas itinerantes, nos séculos 17 ao 20. Era fácil de transportar e conservar. Hoje, a receita pode ser feita com os tipos vermelho, fradinho e carioca.

VIRADOS OU REVIRADOS

É da época do Brasil ainda colônia de Portugal, a origem de outro prato típico. Surgiu com os bandeirantes – grupos de paulistas exploradores de novas terras, riquezas minerais e escravos. Eles transportavam, para comer no caminho, o feijão carioca com caldo, farinha de milho, carne-seca e toucinho. O chacoalhar nas andanças mexia, virava e revirava tudo. Daí o nome virado à paulista.

TERRAS DISTANTES

O feijão branco, tão usado em sopas, saladas e cozidos, é servido com **dobradinha** (ou **buchada**) e **mocotó**, receitas que chegaram ao Brasil vindas da tradição portuguesa. Consumidos em diferentes regiões, os dois pratos são iguarias que aproveitam partes menos nobres do boi – o bucho ou estômago e o pé –, e que ganham riqueza de sabor com temperos e o feijão como coadjuvante.

NORDESTE

No Nordeste, é comum o consumo dos feijões de corda (também conhecidos como feijão-macaçar ou caupi) e do fradinho. São os favoritos em pratos como **arrumadinho**, **baião de dois** e a base para a massa de **massa de acarajé**. Os grãos desta espécie são chamados "feijão-verde". Há também o típico feijão de coco, feito com o tipo carioquinha, leite de coco e coentro, muito apreciado na Semana Santa.

TÍPICO BRASILEIRO?

No Rio de Janeiro e no Rio Grande do Sul, o feijão preto é o grande preferido do dia a dia, com muito alho. Ele também é a base da **feijoada à brasileira**, um dos pratos que mais representam nossa cultura. Apesar da versão com feijão preto e carnes bovina e suína ser um dos cartões-postais do nosso país, o prato tem origem no norte de Portugal e são encontradas outras versões em países como Angola, Moçambique, Timor-Leste e Macau.

ME ACOMPANHA?

O feijão cavalo é servido como **acompanhamento em churrascos** na região Sul do Brasil. De tamanho grande e coloração marrom-avermelhada, esta variedade não forma muito caldo e se mantém firme quando cozida. Por isso, vai muito bem em **saladas**.



ABERTOS PRO MELHOR



Variedade de produtos, presente



em todas as ocasiões do seu dia.

COMO FUNCIONA

por Pricilla Back e Jessica Krieger



Servir o espetinho com acompanhamentos valoriza ainda mais o produto e aumenta o ticket médio

Como montar UM NEGÓCIO DE ESPETINHO

Saiba o que é preciso para abrir um negócio de churrasquinho e faturar com um produto que caiu no gosto dos brasileiros

Abrir um negócio próprio é parte dos planos de muitos brasileiros. E fazer algo na área de alimentos tem sido uma das escolhas mais frequentes de quem começa a empreender. Levantamento do Sebrae mostra que, desde 2020, 53% dos negócios lançados durante a pandemia estavam relacionados com comida.

E muitas pessoas escolheram vender suas receitas e produtos diretamente na rua. Afinal, é uma maneira de começar sem gastar muito e de conseguir uma renda diária. E o churrasquinho, nas preferências do brasileiro, é uma boa opção: serve como alimento rápido e prático, com sabores diversos para atrair o cliente.

Calcule COM QUANTO COMEÇAR

O investimento inicial é baixo, porém variável: pode-se começar com menos de R\$ 2 mil ou investir mais de R\$ 10 mil, dependendo da estrutura prevista. Em média, para um negócio de rua, o lucro pode chegar a R\$ 3 mil por mês. Dependendo de diferenciais no cardápio e itens adicionais, é possível faturar mais.

- **ESTOQUE:** média de R\$ 400 para cada três dias - vendendo 30 espetinhos/dia (mistos) com acompanhamento e embalagem;
- **ESTRUTURA BÁSICA:** um carrinho para este fim custa a partir de R\$ 400 - pode-se começar com uma caixa térmica para acomodar o produto já embalado;
- **EQUIPAMENTOS:** para começar, uma geladeira com congelador, bancada com pia e churrasqueira;
- **EQUIPE:** se for MEI, o negócio pode ter mais um funcionário - uma pessoa no preparo e outra no atendimento.

Fonte: Isaura Hammerschmidt Clemente – Programa Senac de Segurança Alimentar e Gastronomia

PASSOS INICIAIS

A consultora do Sebrae, Sueli Lira, orienta como iniciar um negócio próprio no ramo de espetinhos:

1

FORMALIZE SEU EMPREENDIMENTO

Como microempreendedor individual (MEI), o cadastro é feito no Portal do Empreendedor, que permite ter CNPJ, emitir nota fiscal e abrir conta em banco.

2

FAÇA UM PLANO DE NEGÓCIOS

Ele vai ajudar a definir estratégias, analisando a concorrência, definir público-alvo, preços e planejar seus próximos passos.

4

FORNECEDORES E ESTOQUE

Procure comprar carnes e produtos de qualidade; e mantenha estoque mínimo para não ficar com dinheiro parado.

3

ONDE E COMO VENDER NA RUA

Escolha locais com bom fluxo de pessoas e considere a segurança, a iluminação e a facilidade de acesso.

5

ALVARÁS E LICENÇAS

Para qualquer produto vendido na rua, é preciso solicitar a licença da prefeitura.

6

DIVULGUE SEU PRODUTO

Divulgue em redes sociais e faça parcerias com empresas da sua região. >>

ATENÇÃO AO PREÇO

Fique atento ao custo da carne e ao preço final do espetinho:



Se você paga R\$ 30,00 no quilo, mas retira cerca de 300 gramas em pele, gordura e cartilagens, ao final terá pago, de fato, por 700 gramas.

Do custo de R\$ 30,00, você "jogou fora" R\$ 9,00. Então, considere as perdas de matéria-prima na hora de montar o preço do produto.

O investimento é baixo e dá para faturar mais de R\$ 3 mil por mês com espetinhos na rua



Dicas que DÃO SABOR

Isaura Hammerschmitt Clemente, responsável pelo Programa Senac de Segurança Alimentar e Gastronomia do Senac/SC, dá dicas de como deixar o espetinho ainda mais suculento, além de ideias de como inovar no produto:

- **PREPARO ANTECIPADO:** Faça um pré-cozimento do espetinho enrolado em papel-alumínio e retire apenas na hora de grelhar. Assim, a carne não perde líquido e fica mais suculenta.
- **VARIE O CARDÁPIO:** Monte composições com legumes e queijos, que barateiam o custo. E tenha opções veganas, como: abobrinha, berinjela e queijo de soja ou com frutas para sobremesa.
- **AGREGUE VALOR:** Além do espetinho, ofereça ao cliente opções como molho, vinagrete e farofa. Isso permite aumentar o valor cobrado.
- **AROMATIZE O ESPETINHO:** Antes de embalar no papel-alumínio, passe o espetinho numa mistura de manteiga e azeite aquecida com ramo de alecrim. Isso dá brilho na carne e solta o aroma quando o cliente abrir.
- **CAPRICHE NA ENTREGA:** Cuide da apresentação e garanta que vai chegar quentinho.



HISTÓRIA REPLETA DE SABOR

Guilherme Pastrello, dono do Espetinhos do Gui, começou sua jornada como empreendedor em Bauru, interior de São Paulo. Ele trabalhava de dia, em período integral, e foi durante as aulas de um curso noturno que, sem opções de lanches alternativos na cantina, enxergou a oportunidade: “Ali, decidi criar meu próprio negócio. Com um carrinho simples, fui vender espetinhos na rua, investindo na época R\$ 1,2 mil”.

Guilherme cresceu atendendo moradores do bairro, encomendas e eventos; inovou vendendo espetinhos congelados e passou a servir refeições e lanches para diversificar. Com a pandemia, fez parceria com aplicativos locais de *delivery* e incrementou o negócio com a venda de bebidas. “Minha dica para quem quer empreender é persistir. Embora tenha vendido bastante logo no meu primeiro dia, demorei quatro anos com carrinho embaixo de sol e chuva até alugar e abrir um local físico”, conta ele. 🍷



Guilherme Pastrello criou o Espetinhos do Gui e tem hoje nove funcionários

Espetinhos do Gui EM NÚMEROS

● CARDÁPIO

11 tipos de espetinhos e extras como queijo e pão de alho

● MÉDIA DE VENDAS

700 a 800 espetinhos assados por dia + de 1.000 congelados (para assar em casa ou abastecer outros negócios do ramo)

● PREÇO UNITÁRIO

R\$ 4,50 assados/ R\$ 2,80 congelados

● EQUIPE

Nove funcionários e 13 entregadores

Delícias de Inverno

Sadia



Quanto mais você sabe,
melhor sua família fica.



Pedaços de sabor que são herança da ITÁLIA



*A tradição de um país resumida
em um saboroso pedaço de massa
redonda com tomate, queijo e ervas!*

É de contar nos dedos o número de comidas que podem ser encontradas e reconhecidas igualmente em toda parte do mundo. A pizza é uma delas e das mais populares, por ser de baixo custo e fácil de comer. Não importa o sabor nem o formato – redonda, quadrada, em cone ou em fatias triangulares. Essa massa, que alimenta a qualquer hora e dispensa até talher, pode ser servida elegantemente sobre a mesa ou devorada em pé.

Todas elas têm sempre algo em comum: remetem imediatamente à Itália, mesmo que algumas já tenham até “sotaque” próprio, como as pizzas brasileiras cheias de cobertura, bordas recheadas e versões de brigadeiro! No Brasil ou em qualquer parte do planeta, a maioria das pizzarias trazem sempre as cores da bandeira italiana. É o sinal de referência à cultura e à identidade do país que a universalizou.

Mas, na cidade que é considerada o berço dessa iguaria, não existe borda recheada e a tradição é levada a sério. Em Nápoles, no sul da Itália, a pizza precisa seguir uma série de regras para ser considerada “verdadeira”. Há até certificado atestando seus padrões rigorosos. A chef brasileira Priscila Preussler, que mora na Itália há 20 anos, acha até que a pizza que se come no Brasil deveria ter outro nome, porque as diferenças são muitas. Os italianos preservam a tradição, enquanto os brasileiros priorizam os sabores na hora do preparo. >>

Fotos: Shutterstock / Divulgação





GOSTOSO &
SAUDÁVEL
★★★★★★★★★
REAL
OFICIAL!
SINCE 1979



#ALIMENTEAMUDANÇA



Erica Rabecchi: brasileira que mora na Itália não abre mão de uma boa pizza

TRADIÇÃO ITALIANA

A empresária brasileira Erica Rabecchi, que mora na região da Emilia Romagna desde 2018, conta que os italianos consomem pizza o tempo todo, o dia inteiro, em qualquer situação. “Dizem que uma prova de amor verdadeira de um italiano é quando ele deixa você comer o último pedaço da pizza dele”, revela. Dentro da Itália, a pizza também sofre muitas variações de acordo com a região onde é produzida, mas em nenhuma delas se faz pizza metade com um sabor, metade com outro, como preferem os brasileiros.

"Os italianos prezam a tradição, enquanto os brasileiros priorizam a memória dos sabores na hora do preparo"

Chef Priscila Preussler

ORIGEM DA PIZZA: RAINHA HOMENAGEADA

A receita de massa redonda assada com cobertura foi criada há milhares de anos. Mas a pizza, como a conhecemos, teria sido inventada em 1889, em Nápoles. “O cozinheiro napolitano Raffaele Sposito criou a pizza margherita em homenagem à rainha Margherita, da Casa de Savoia, usando as cores da bandeira da Itália: o branco da muçarela, o vermelho do tomate e o verde do manjericão. Até 1900, a pizza ainda era um fenômeno somente napolitano. Depois, virou paixão nacional e começou a se difundir pelo mundo, adequando-se a cada lugar”, explica a *chef* Priscila Preussler. >>

Chef Priscila Preussler



Patrimônio da HUMANIDADE

Reconhecida pela UNESCO como Patrimônio Imaterial da Humanidade em 2017, a pizza original de Nápoles só é considerada legítima se respeitar uma série de regras:

- DEVE TER APENAS TOMATES FRESCOS ITALIANOS
- SER PREPARADA COM MUÇARELA DE BÚFALA
- A MASSA DEVE SER ABERTA COM A MÃO E NÃO SER ESTICADA COM ROLO
- O FORNO, SEMPRE A LENHA, COM TEMPERATURA ENTRE 430 °C E 480 °C



Frios Perdigão

Além de deliciosos
tem diversas opções
Experimente!



PERDIGÃO



Pizza com certificado

Para receber o selo D.O.C, ou seja, o certificado de pizza com Denominação de Origem Controlada, concedido pela Associação da Verdadeira Pizza Napolitana (AVPN) - entidade fundada em 1984, em Nápoles, que padroniza a qualidade do prato-símbolo da Itália -, são exigidas regras como:

- Uso de ingredientes da região da Campânia;
- Os tomates sem pele devem ser esmagados na mão, ter pedaços e, quando frescos, cortados em fatias;
- O azeite extra-virgem e o queijo ralado (quando usado) devem ser aplicados em movimentos circulares;
- Folhas frescas de manjeriço são aplicadas no final sobre os temperos.



PIZZARIA COMO NEGÓCIO

Não é preciso seguir todas as regras da pizza D.O.C. para ter uma pizzeria de sucesso: basta ter uma boa receita e usar os melhores ingredientes possíveis. Mas como alcançar o equilíbrio entre a qualidade e os custos de produção?

Para o pizzaiolo italiano Gianfranco Zanfardino, que nasceu em Nápoles e vive em Firenze (Florença) há quase 10 anos, o primeiro passo é definir o público que se irá atender, as preferências de sabores e os ingredientes da estação para reduzir custos. Embora seja um produto artesanal, que exige trabalho manual, é importante também ter boas ferramentas, como o forno, e uma farinha de qualidade para que a pizza seja mais saborosa e de boa digestão. >>

VOCÊ SABIA?

Uma pizza só é reconhecida como clássica se tiver massa macia, elástica e suave.

São apenas três, as pizzas que se enquadram nessa categoria:

Margherita

(tomate, azeite, muçarela e manjeriço)

Marinara

(tomate, azeite, orégano e alho)

Calzone

(pizza dobrada)



O TAMANHO CERTO PARA ALAVANCAR SUAS VENDAS

TAMANHO
3,8
LITROS
ECONÔMICO



AJAX



RENDE
230
LITROS

- ▶ **AJAX FRESH LEMON E FESTA DAS FLORES 3,8L**
Eficiência e perfume de longa duração*

Pinho Sol



RENDE
190
LITROS

- ▶ **PINHO SOL 2X PODER E ORIGINAL 3,8L**
Elimina 99,9% das bactérias, germes e fungos**

OLA



RENDE
230
LITROS

- ▶ **OLA LAVA ROUPAS DELICADAS**
Mantém as roupas como novas por mais tempo***

▶ ▶ ▶ **NOVO TAMANHO 3,8L** ◀ ◀ ◀

A EFICIÊNCIA DE SEMPRE NO CUIDADO DA CASA COM MUITO MAIS ECONOMIA

* Para tel. 24 horas de perfume, aplique o produto concentrado. ** Redução de 99,9% de bactérias, vírus e fungos. *** Comparado à lavagem anterior de 100%.



Pizza Al Taglio

A pizza *al taglio* é uma das comidas de rua mais marcantes da Itália, especialmente em Roma. Preparada em forma retangular e servida em pedaços, ela é simples e barata – custa a partir de 1,00 Euro a fatia (cerca de R\$ 7,00). Em homenagem ao Dia da Pizza, comemorado em 10 de julho, confira esta receita do pizzaiolo italiano Gianfranco Zanfardino.

Receita

INGREDIENTES

Massa

- ✓ 250 g de farinha integral
- ✓ 250 g de farinha de trigo tipo “00”
- ✓ 250 ml de água
- ✓ 50 g de azeite
- ✓ 7 g de fermento seco (ou 1 cubo de fermento fresco de 25 g)
- ✓ 2 colheres (sopa) de açúcar
- ✓ 1 colher (chá) de sal

Cobertura a gosto: Molho de tomate, muçarela, frios picados, azeitonas pretas.

MODO DE PREPARO

Misturar todos os ingredientes da massa e sovar até ficar bem homogênea. Esticar a massa, espalhar o molho e colocar os ingredientes de forma simétrica antes de levar ao forno preaquecido a 180 °C por 15 minutos. Esse modo rápido leva apenas 35 minutos (20 min para preparar a massa e 15 min para assar). 🍕

DICAS

- 1 Para uma massa mais leve e original, é importante a pré-fermentação lenta, por até seis horas
- 2 Faça a massa e deixe descansar até triplicar de volume, coberta e em temperatura ambiente
- 3 Volte a sovar com movimentos leves e pouca farinha para não grudar
- 4 Separe porções em formato de bolas e deixa-as crescer cobertas com pano ou plástico
- 5 Depois, é só abrir com as mãos em formato redondo, rechear e assar



Ligue o som!

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



NOVO

nutrella

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

**TODO
NATURAL**



Mime muito o SEU FREQUÊ

Há muitas formas de fidelizar o cliente e algumas das que vamos mostrar aqui vão se encaixar no seu negócio

Se você ainda não tem a sua freguesia formada, é hora de fazer um planejamento para atraí-la, porque, afinal, é ela que sustenta o seu negócio. Saiba que: clientes eventuais trazem lucro, mas quem realmente paga os custos do seu empreendimento, seja ele qual for, são os seus fregueses, os clientes assíduos.

Os pequenos negócios geralmente formam a freguesia no bairro, na região, no boca a boca, e assim se mantêm se conseguirem fazer com que ela volte sempre. De acordo com Alberto Centurião, consultor de marketing especializado em pequenas empresas, o primeiro ponto quando se fala em fidelizar clientes é manter o padrão de qualidade do seu negócio.

Para o consultor, 60% dos clientes são fiéis, mas podem mudar de fornecedor por vários motivos, a queda na qualidade é um deles. “Os clientes mais fiéis são também os que já tiveram algum problema e o fornecedor ou dono do negócio resolveu com sucesso a questão. Ou seja, o fornecedor se comprometeu e isso fideliza muito: empenhar-se e estar aberto para receber críticas, solucionar problemas e sempre melhorar é importante”, diz.





Ações de fidelização, **QUANDO FAZER?**

Mantendo a qualidade e o bom relacionamento com os clientes, é possível partir para uma nova etapa de atenção, que é a da fidelização com outras ações. Uma delas pode ser um brinde, por exemplo, algo que seja inesperado. “Pode ser a degustação de um de seus produtos em lançamento, por exemplo”, sugere Centurião. “Porém, essa ação não pode ser contínua, porque perde a característica de surpresa”, explica ele.

Fazer promoções em datas específicas também atrai e fideliza clientes, como Dia dos Namorados, dos Avós, das Crianças e outras. Com o cadastro de seus clientes em mãos, aproveite a data do aniversário para surpreender com um cartão ou presente que remeta a seu negócio. Oferecer aos clientes fixos benefícios como a entrega grátis também é uma boa opção.

ATENÇÃO AO CUSTO DA FIDELIZAÇÃO

Se você adotar os tradicionais cartões de fidelidade, como “compre 10 e ganhe 1”, ou “faça X refeições e ganhe uma”, é preciso ficar atento ao custo dessa fidelização. “Geralmente, no ‘compre 10 e ganhe 1’ com cartão-fidelidade, você está dando 10% de desconto para esse cliente. Desse modo, é preciso ver para quantas pessoas e quanto tempo irá durar a ‘promoção’ para não ter prejuízo”, explica Centurião.

No que diz respeito a preço dos produtos ou serviços de seu negócio, ele aconselha que um preço “justo” também gera fidelidade: “Não seja o mais caro e nem o mais barato do mercado. Tenha um preço confortável para você e para o cliente e, principalmente, não seja o mais barato, porque isso compromete a qualidade”.

Segundo o consultor também, “se o cliente já conhece seu produto e gosta, só mude a qualidade se for para melhor”. “E, novamente, esteja aberto e comprometido a resolver problemas dos mais diversos tipos – inclusive nas ações de fidelização, como a perda de cartões, utilização inadequada ou até em relação aos direitos do consumidor –, que podem ocorrer durante uma ação”, finaliza. >>

AKARA REFEIÇÕES

O Akara Refeições, especializado em acarajés com recheios diversos, nasceu em junho de 2020 na região de Aricanduva, em São Paulo. O restaurante, que só funciona com *delivery*, da geógrafa Janaína Souza, de 34 anos, sempre estimula as vendas com ações de fidelização. "Crio promoções com desconto e ações de fidelidade, acompanhando as sugestões dos aplicativos. Faço isso quando percebo que os clientes antigos estão reduzindo a procura e em datas especiais, como Dia das Mães. Os resultados são sempre bons", explica Janaína.

Ela conta que os cálculos são feitos considerando a margem de lucro de cada produto, sem comprometer os custos. Entre as ações estão, por exemplo: "faça 3 pedidos no valor mínimo de R\$ 20 e receba um crédito de R\$ 18 no 4º pedido"; "Compre 2 acarajés e uma bebida pelo preço de um dos pratos". 🍌



saiba mais



akararefeicoes



Como fidelizar o CLIENTE?



Mantenha a qualidade e o bom relacionamento com seus clientes



Faça o cadastro dos clientes, lembrando deles em datas como o aniversário



Conheça quem são seus clientes, de preferência chamando pelo nome, criando um vínculo de atenção com eles



Dê um brinde para os clientes mais assíduos. Pode ser a degustação de um produto ou entrega grátis



Seja gentil, mostre interesse, mas não pergunte demais nem seja invasivo



Faça promoções em datas especiais do calendário anual



Ofereça os tradicionais cartões de fidelidade, com ações do tipo "compre 10 sorvetes, refeições, bebidas ou itens e ganhe 1"



Seja receptivo a críticas e sugestões e proativo na resolução de problemas

Quer ter nossos folhetos
sempre em mãos?



Chama o Assaí no Whats!

Saiba mais



1. Mande um "oi" para o número
0800 608 0168
e escolha uma loja

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

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





Yallah: VAMOS FALAR DE ESFIHA!

Memórias de infância e receitas de família levam empreendedor a abrir negócio próprio, depois de dois anos doente em casa

Eu me chamo Munir Faraj, sou neto de árabes e meus avós, tios, tias e, principalmente, meus pais adoravam cozinhar. Entre os vários pratos da culinária árabe, a esfiha merecia, sem dúvida, lugar de destaque. Cresci comendo esfihas e participando de uma saudável competição em família para ver quem fazia a melhor delas. Confesso que ainda sinto o sabor e o cheiro na memória! Em meio às saudades, fui pegando gosto pela coisa e aprendendo com cada um deles os mistérios e os segredos de uma boa esfiha.

No começo, fazia para consumo em casa mesmo, depois, por *hobby*, passei a fazer também para vizinhos, amigos e parentes. Acho que eles aprovaram, porque quase todo fim de semana fazer esfihas era um compromisso, fosse para um aniversário, uma reunião de amigos ou para os funcionários da minha empresa. Até nas minhas férias, na praia, reservava pelo menos um fim de semana para fazer as esfihas. Num deles, com muita gente, fiz 604 ao todo, depois de dois dias intensos de preparo! Uns até diziam: “você tem que abrir uma esfiharia!”. Mas eu não levava a sério.

NOVO INQUILINO DA RUA

Por motivos de doença, precisei fechar minha empresa e fiquei em casa quase dois anos sem ter o que fazer. Um dia, a caminho da padaria que fica na esquina, passei em frente a um espaço livre para alugar. Eu conhecia o proprietário, conversei com ele e, em cinco minutos, era o mais novo inquilino da rua! Conte para minha esposa o que tinha acontecido e ela perguntou: “O que você vai abrir?”. Uma esfiharia, respondi, em alto e bom som! Assim nasceu a Yallah, que em árabe quer dizer “Vamos”, um *vamos* que te eleva! >>



Receitas de família caíram no gosto de amigos e clientes

Carefree

SempreLivre

PARA TODOS OS MOMENTOS DO MÊS

#DEIXA FLUIR



Dias sem
menstruação



Início e fim da
menstruação



Dias de
menstruação



Dias de
menstruação





“Não quero perder a essência do meu negócio, então estou sendo muito criterioso na escolha de um novo ponto”

Munir Faraj, proprietário da esfiharia Yallah

CARDÁPIO ENXUTO CRESCER

Quando abri, tínhamos um cardápio bem enxuto: esfihas de carne, queijo, *catupiry* e calabresa. Eu mesmo fazia a massa e, nos meus 64 anos, meu vigor não era tão favorável. Com o tempo, consegui acrescentar vários sabores, como verdura simples e com queijo; coalhada com azeitona – que compro solta no Assaí Barra Funda, muito boa por sinal!; palmito simples ou com queijo e *catupiry*; quatro queijos; verdura com anchovas; atum simples ou com *catupiry* ou queijo.

Em seguida, introduzi o kibe cru, assado ou frito, e também as pastas de grão-de-bico (*homus*), de berinjela (*babaganoush*) e a coalhada seca, além de charutinhos de folha de uva. Todos muito bem-aceitos pelos clientes. Ultimamente, tenho testado novos sabores, como cogumelo *shimeji* com *catupiry*, e por aí vai.

PLANOS DE EXPANSÃO

Estou muito propenso a abrir a segunda unidade e venho procurando um ponto no bairro da Barra Funda, que está crescendo muito em São Paulo. Como não quero perder a essência do meu negócio, estou sendo muito criterioso e espero conseguir. Tenho treinado também, há alguns meses, uma pessoa que trabalha comigo, e está indo bem. Acho que em breve terei novidades....

Yallah em números

- **Início do negócio:** 2017.
- **Investimento inicial:** R\$ 150 mil (em 12 meses).
- **Diferencial:** receitas da família de imigrantes.
- **Quantidade de pessoas no negócio:** 6 + 3 extras nos fins de semana.
- **Carro-chefe:** esfihas variadas, salgadas e doces.
- **Venda média:** 6,5 mil unidades por mês.
- **Apresentação:** venda por unidade.
- **Outros itens vendidos:** kibe cru, assado e frito; charuto de folha de uva; coalhada seca; pastas de berinjela e grão-de-bico.

saiba mais



@yallahesfiharia



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!

+ Prático

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



@grano.congelados



@grano.congelados



granocongelados

Capital de giro: Saiba o que é e como calcular

*Entenda a importância e como fazer
uma reserva financeira para pagar
sem sustos suas contas do mês*

Sabe aquele dinheiro que todo dono de negócio precisa ter em mãos para pagar as contas do mês quando elas vencem? Esse recurso é chamado de 'capital de giro' e é fundamental para a sobrevivência de qualquer negócio, especialmente em períodos de vendas baixas. É importante ter esse dinheiro 'em caixa', mas nem sempre o empreendedor sabe do que se trata ou entende como ele funciona. Nesta entrevista, a analista Adriana Pereira, do Sebrae/Bahia, que é especialista em pequenos negócios, dá dicas e explica o melhor caminho para evitar surpresas indesejadas.

O QUE É CAPITAL DE GIRO?

Adriana Pereira: Em linguagem financeira prática, é o valor que a empresa precisa ter em caixa para pagar todas as despesas do mês, como conta de telefone, compra de mercadorias, reposição de matéria-prima e salário de funcionários, por exemplo.

POR QUE O CAPITAL DE GIRO É UM PROBLEMA PARA O PEQUENO EMPREENDEDOR?

AP: O principal problema é a falta de controle, de anotações. É importante ter disciplina para anotar tudo que entra e sai de dinheiro nas respectivas datas. Isso pode ser feito em um caderno, no celular ou em planilha no computador. Assim, é possível verificar em que períodos do mês há mais gastos e em quais entram mais dinheiro. Com isso, pode-se até mudar a data de algumas contas como de telefone ou energia para outros períodos mais confortáveis de pagar. Isso evita que todas as contas vençam num dia só, como o quinto dia do mês, o quem sempre é a melhor estratégia.

O PRIMEIRO PASSO, ENTÃO, É CUIDAR DO FLUXO DE CAIXA, CERTO?

AP: Sim, essas anotações nada mais são do que o controle desse fluxo, e não há motivo para se assustar. É uma conta de mais e de menos: o que entra menos o que sai.



QUANTO É INDICADO RESERVAR TODO MÊS PARA TER CAPITAL DE GIRO SUFICIENTE?



AP: O mais importante é o empreendedor saber exatamente quais as despesas fixas que são pagas no mês e quanto gasta nas compras que faz. Com essa informação confiável, o ideal é ter uma reserva para três meses de despesas. Quem está começando precisa levar em conta o quanto gastou com estoque e somar todas as despesas previstas no período.



QUAIS SÃO AS ARMADILHAS MAIS COMUNS PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS?

AP: Comprar demais e ficar com a mercadoria parada, seja por má gestão de venda ou preço ruim. Outra questão é o desencontro entre os prazos de pagamento e de recebimento. Se ele dá prazo de 60 dias para o cliente, mas paga as compras à vista ou em 30 dias, vai ter que ter dinheiro antes de receber o que vendeu. E se vende no cartão e faz antecipação do valor, precisa cuidar muito para não ver o lucro ir embora, consumido na taxa cobrada pelo cartão.

HÁ UM CAMINHO SEGURO PARA MANTER UM BOM CAPITAL DE GIRO?



AP: É preciso ter produtos vendáveis, de boa saída, ter reposição rápida e saber quais produtos têm melhor margem de venda. Por isso é importante não ficar no achismo. Anote tudo, mesmo que tenha noção de quanto vai entrar. Esse controle vale tanto para o comércio ambulante como para negócios maiores. Se precisar de suporte, o Sebrae ou outras instituições podem ajudar a entender os dados e fazer ajustes.



VALE A PENA PEDIR DINHEIRO EMPRESTADO PARA CAPITAL DE GIRO?

AP: O ideal é que só busque um empréstimo em caso de emergência e com longo prazo para pagar. Nos bancos, pesquise opções de linhas de capital de giro pura. Evite entrar no limite do cheque especial ou deixar de pagar a fatura do cartão de crédito. Assim a dívida só aumenta.



Como calcular?

- **ANOTE TODAS AS DESPESAS E CUSTOS DO MÊS,** com suas datas. Exemplo: aluguel, água, luz, telefone, salários, se houver, impostos, fornecedores, matéria-prima etc.
- **FAÇA A CONTA:** Some todas as despesas fixas do mês e o custo do estoque inicial. Multiplique por 3; essa é a reserva ideal para quem está começando um negócio.
- **LEMBRE-SE:** Quanto mais vendas fizer e mais rápido receber os pagamentos, menos vai precisar recorrer a empréstimos. 🌅



“Capital de giro não é complexo, mas exige disciplina com o controle de contas”

Adriana Pereira,
especialista em Pequenos Negócios,
Sebrae/BA



Pipoca Gourmet: NEGÓCIO BOM QUE VENDE MUITO!

De baixo investimento inicial e alta aceitação, essa é uma ótima oportunidade de conquistar clientes pela memória afetiva

inevitável! Não há punhado de pipoca que não remeta à lembrança de diversão, sabor e afeto. Essa referência mágica é um dos motivos que tornam o produto uma oportunidade de negócio com baixo investimento e boas margens de retorno.

Outro motivo muito animador é que o Brasil é o segundo país no mundo que mais consome pipoca, atrás dos Estados Unidos. E mais, a preferência nacional é comer pipoca pronta e, principalmente, na rua. Os dados são de pesquisa de 2018, e as projeções são de crescimento até 2024, feitas pela consultoria internacional Maia Research Analysis.

Trata-se de um mercado que movimenta toneladas do grão e milhões de reais em vendas. E uma parte desse “pacote” pode ser sua, incrementando seu negócio com as versões de pipoca *gourmet*, de maior valor e atraente para o consumidor. As festas típicas de outono e inverno costumam elevar o consumo em até quatro vezes e reforçam os motivos para investir no ramo. Veja as vantagens, saiba os diferenciais do negócio e o que fazer para garantir um produto de qualidade, fresquinho e crocante por muito mais tempo.



PIPOCA – A RAINHA DO NEGÓCIO

Importante saber que nem tudo que é milho rende uma boa pipoca. A escolha certa vai ajudar você a ter melhor rendimento e qualidade final. Para o segmento profissional do negócio, podem ser utilizados o mais comum, chamado borboleta (butterfly - 1) e o tipo cogumelo (mushroom - 2) que, ao estourar, forma uma bola. Esta variedade possui um valor bem acima do comum (é até três vezes mais caro), mas é um custo que se converte em mais vendas e fidelização pela qualidade.

Mercado e CONCORRÊNCIA

Em qualquer área em que se pense empreender, é importante sempre pesquisar, conhecer e avaliar os concorrentes. Avalie tamanho, especialidade, faixa de preço e público-alvo e identifique como você pode fazer diferente e oferecer algo novo, mais saboroso ou mais atraente. Essas informações permitem uma visão geral e melhor posicionamento.

Considere também que, em qualquer segmento, há concorrentes diretos e indiretos. Os concorrentes diretos são os que trabalham com pipoca em geral, sendo ela *gourmet* ou tradicional. Os indiretos são os que atendem ao mesmo público que você. Doces, brinquedos, sorvetes, lanches, cachorro-quente, balões, dentre outros, todos são concorrentes de um carrinho de pipoca porque vão disputar o dinheiro que o cliente destinou para consumo naquele momento e lugar.



FORMAS DE VENDER

A DIVERSIDADE DE MEIOS E FORMAS DE VENDA É OUTRO ASPECTO QUE ESTIMULA A PENSAR EM SER DONO DE UM NEGÓCIO DE PIPOCA. É POSSÍVEL:

- Fornecer para padarias, lanchonetes, mercadinhos etc;
- Vender diretamente em loja física ou em redes sociais;
- Como item para brindes, lembranças rápidas e cestas de presentes.

EM CARRINHO PERSONALIZADO COM A MARCA:

- Em eventos abertos ou em parceria com outros negócios;
- Em festas de empresas, aniversários e congressos;
- Em parques, praças e parquinhos ou playgrounds compartilhados. >>

Dicas para O NEGÓCIO

Seja qual for o milho escolhido, quem comercializa tem que ter como regra não vender pipoca murcha. É, talvez, o principal cuidado a se tomar no negócio. Anote detalhes que vão fazer diferença:

- Use embalagens resistentes e apropriadas para evitar umidade externa no produto;
- Invista em seladora elétrica para fechar as embalagens, permitindo maior durabilidade;
- Asse a pipoca depois de estourada em forno baixo para eliminar qualquer resíduo de umidade e garantir o crocante por mais tempo;
- Sem umidade e bem embalada na seladora, o tempo de crocância sobe de cinco dias (embalagem comum amarrada) para 10 dias (selada); e em plástico apropriado e resistente, chega até 40 dias;
- Diversifique os sabores e crie opções exclusivas para atrair clientes.

Dicas: Tábata Romero (confeiteira e youtuber)



AMOR POR PIPOCA VIRA NEGÓCIO

O que era “amor por pipoca” se tornou negócio em 2017 para Adriana de Fátima Espinha Veiga. Ela escolheu se aprofundar no ramo, fez cursos em São Paulo com o *chef* pâtissier Cesar Yukio e outro, em Limeira, com a empreendedora Luciane Miyashiro, enquanto montava um plano de negócios para evitar surpresas e abrir seu PopDri.

“Os cursos realmente me ajudaram a me profissionalizar em um segmento que até então era uma paixão. Até hoje, janto pipoca comum”, revela. Com o plano de negócios, optou por entregar em alguns pontos de venda selecionados, incluindo a principal rede de pães da sua região, São José do Rio Preto.

Antes da pandemia, os eventos respondiam por 80% do faturamento, chegando a R\$ 6 mil ao mês, com 40 quilos de pipocas vendidas. “As festas juninas eram ‘nosso Natal’”. Com as restrições, tivemos que investir no marketing digital, com posts pagos, e fazer venda direta, ações que deram resultado. Recuperamos parte do faturamento perdido”, afirma. A comercialização atual, em média, é de 18 quilos/mês e o faturamento de R\$ 1,6 mil. ▲



*Adriana de Fátima
Espinha Veiga,
proprietária da PopDri*



PopDri EM NÚMEROS

- **Produto:** pipoca gourmet
- **Ano de abertura:** 2017
- **Investimento inicial:** R\$ 3,8 mil
- **Faturamento atual:** R\$ 1,6 mil /mês
- **Locais de venda:** eventos e venda direta
- **Embalagem:** stand up pouch
- **Venda por unidade:** pacote 80 g | R\$ 12,00
- **Variedades:** 15 sabores, entre clássicos, como chocolate branco com leite ninho, frutas vermelhas, até gengibre com açúcar mascavo
- **Estrutura:** 4 carrinhos de pipoca



Passaí que é mais

Vantagem!

Passaí Créd é o cartão do Assaí Atacadista.

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

Quer economizar? **Passaí!**



50% de desconto em cinemas e teatros²



Até 40 dias para pagar suas compras³



Parcelamento de Fatura



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



PEÇA JÁ O SEU*!

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

*Sujeito a análise.

¹ Nas lojas ASSAÍ, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas lojas Assaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em passaí.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.

#SUFRESHSEUDIA



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

Uma combinação ideal para compor o seu cardápio.
Qualidade de uma marca reconhecida pelos consumidores.



Su[®] fresh



Assaí. Mecenase Oficial
do Campeonato Brasileiro

Assista ao filme



Campanha une interação, informação, prêmios e vantagens em torno de uma das maiores paixões brasileiras: o futebol

O Brasileiro Assaí 2021 é considerado hoje um dos torneios nacionais mais fortes e disputados do mundo. O campeonato é a prova viva da paixão que o brasileiro carrega no peito e, praticamente, um patrimônio nacional.

O Assaí Atacadista, que é o patrocinador master da competição, possuindo o (title sponsor) do Campeonato Brasileiro de Futebol pelo 4º ano consecutivo, entrou junto em campo com o lançamento do portal **Assaí dá Jogo!** – uma plataforma que reúne novidades, concursos, curiosidades do mundo do futebol, classificação dos clubes e ações especiais.

Essas ações serão realizadas em diferentes fases, ao longo de todo o ano, acompanhando o calendário do Brasileiro Assaí 2021. Assim, enquanto o torcedor vibra e se emociona a cada rodada, se diverte com as diferentes ações na plataforma.

O que o torcedor pode esperar, além de curiosidades do campeonato e conteúdos exclusivos, é o lançamento de concursos culturais que irão render inúmeros prêmios exclusivos para os nossos clientes.

Seguindo a sua tradição de apoiar e valorizar eventos esportivos em todo o país, o Assaí inclui fornecedores e marcas parceiras na realização das ações para engajar também seus próprios funcionários, provando que "Torcer e Economizar dá jogo"! 🍷

PORTAL ASSAÍ DÁ JOGO

assaí.com.br/assai-da-jogo





Mais uma INAUGURAÇÃO

*Seguindo seus planos de expansão,
a rede Assaí Atacadista inaugura sua
187ª loja, em Caldas Novas - Goiás*

Prestando um serviço essencial à sociedade, que é o de garantir o abastecimento dos pequenos e médios comércios e das famílias, o Assaí Atacadista inaugura mais uma loja na região central do país. A cidade de Caldas Novas ganhou uma unidade com mais de 12,9 mil m² de área construída, desde o dia 30 de junho de 2021.

Localizada em uma posição estratégica da cidade, na Avenida Santo Amaro, nº 1.697, o Assaí Caldas Novas contratou 270 profissionais, todos moradores locais, sendo 17 deles portadores de deficiência. Além da geração de empregos, a empresa mantém o compromisso de trazer o jeito Assaí de fazer negócio: na nova loja, os clientes encontrarão produtos de qualidade a preços competitivos todos os dias, ampliando o poder de compra da população.

Com mais de 270 protocolos sanitários para garantir a segurança de seus clientes e colaboradores, a nova unidade faz parte da geração mais moderna de lojas da companhia, que evoluiu para proporcionar uma experiência de compra ainda melhor. Destaque para a iluminação, a climatização e a ambientação. Esse novo modelo se caracteriza ainda por corredores amplos, pé-direito alto e câmaras frigoríficas grandes, que facilitam o descarregamento do produto e aumentam a capacidade de armazenamento das mercadorias na própria loja. Outro destaque é a quantidade superior de caixas de pagamento, além das mais de 400 vagas de estacionamento.

“O Assaí chegou a Goiás no ano de 2010 e, desde então, temos investido continuamente na região. Estamos muito contentes de expandir a nossa empresa para a cidade de Caldas Novas, que terá a nossa oitava loja no Estado, e mais

ainda por apresentar um mix de serviços completo para a população local – como o televendas aos empreendedores, uma linha variada de produtos, serviço de açougue, diversas formas de pagamento e fornecedores de primeira qualidade”, explica Mauro Peixoto, Diretor Regional do Assaí.

NOVAS EXPANSÕES

Seguindo o plano de crescimento do Assaí, outras unidades pelo país incorporaram serviço de açougue em suas lojas: Castanhal (PA), Campina Grande (PB), Paulo Afonso (BA), Araçatuba e Carapicuíba (SP) agora também contam com açougues exclusivo. 🍖

ASSAÍ CALDAS NOVAS - GOIÁS

Av. Santo Amaro, 1.697, bairro Solar de Caldas Novas

Investimento: R\$ 68 milhões

Empregos: 270 profissionais, todos moradores da cidade, sendo 17 deles portadores de deficiência.

Área total: 12,9 mil m²

Itens à venda: + de 7 mil produtos





Fisioterapeuta Paôla Luma Wieller

Coluna:

SAIBA COMO CUIDAR DA SUA

Dedicado e em geral o "faz tudo" do seu próprio negócio, o empreendedor precisa ficar atento e evitar lesões na coluna

E muito comum, na sobrecarga do dia a dia e na rotina de trabalho, passar longos períodos em uma mesma posição ou fazer movimentos exigentes e até repetitivos. São nesses momentos que o corpo reage com pequenas dores que podem levar a desconfortos mais sérios e exigir maior atenção, especialmente da coluna, que sofre com posturas erradas.

Tanto as atividades externas como as que exigem ficar sentado ou em pé por várias horas podem prejudicar as costas. Por isso, é fundamental fazer pausas para descanso e ficar atento aos movimentos, alerta a fisioterapeuta Paôla Luma Wieller. Segundo ela, "quem trabalha na rua pode pensar que, naturalmente, tem mais mobilidade, mas isso não quer dizer que adota os melhores movimentos". Por isso, a atenção com a postura correta é a mais indicada forma de prevenção.

DORES, COMO LIDAR

Enquanto a dor nas costas for leve e localizada, um pouco de descanso e alongamentos serão suficientes para aliviar o desconforto. "Quando a dor for mais frequente, aumentar de intensidade ou apresentar sinais de fisgadas, formigamentos e/ou perda de força e sensibilidade será importante procurar atendimento adequado", recomenda Paôla.

E, cuidado! A coluna também sofre por momentos de tensão e nervosismo. Uma saída, sugere a fisioterapeuta, é fazer alongamentos, respirações, massagens e atividades que promovam o relaxamento. >>



ASSAÍ

ATACADISTA

TORCER E ECONOMIZAR DÁ JOGO.



Acompanhe o Brasileirão Assaí de um
jeito novo, conectado e ainda mais
interativo pelo portal Assaí Dá Jogo:
www.assaidajogo.com.br



BRASILEIRÃO
ASSAÍ 2021

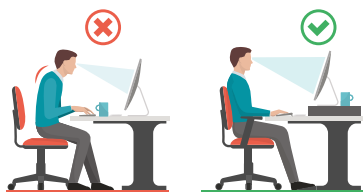
Assaí. Atacadista Oficial do
Campeonato Brasileiro 2021

Dicas de COMO CUIDAR



PARADO OU EM PÉ NO TRABALHO

- Use sapatos confortáveis e mantenha a postura ereta
- Não empurre a barriga e nem o pescoço para a frente
- Mantenha o quadril alinhado e distribua o peso nas duas pernas
- Alterne o apoio dos pés, usando um pequeno banquinho ou degrau
- Para quem trabalha na cozinha, mesas e bancadas devem ter altura correta para facilitar os movimentos (de 5 cm a 10 cm abaixo da altura dos cotovelos)



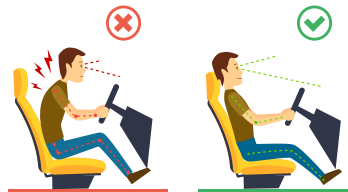
SENTADO NO TRABALHO

- Mantenha os pés apoiados e as pernas em ângulos de 90° com o quadril e os joelhos
- Apoie os braços na mesa ou na cadeira para manter o ângulo de 90° dos cotovelos
- Diante do computador, a tela deve ficar na altura dos olhos, evitando pressão nos ombros e no pescoço



USO CONSTANTE DE CELULAR

- Faça pausas e alongamentos rápidos várias vezes ao dia
- Cuide da postura, evite curvar a cabeça e o pescoço e olhar para baixo
- Levante o celular na altura dos olhos



ROTINA DIRIGINDO

- Regule a altura e a distância do assento para que os pés alcancem os pedais sem dificuldades e as mãos fiquem ao alcance do volante
- Mantenha o encosto para as costas e pescoço próximo e pouco inclinado; isso aumenta o campo de visão
- Em longas distâncias, faça paradas para sair do carro, andar e se alongar



CARREGANDO PESO

- Evite carregar bolsas e sacolas apenas em um dos ombros
- Distribua o peso e prefira mochilas de alças largas e bem posicionadas ou malas com rodinhas
- Para elevar um peso do chão, abaixe-se, flexione os joelhos e utilize a força das pernas e dos braços na ação; evite descarregar todo o peso na coluna

FORA STRESS!

PARA DORES ENTRE O PESCOÇO E OS OMBROS

- Use uma bolinha para aliviar a tensão.
- Coloque a bolinha entre o chão ou a parede e a região da dor e solte o peso do corpo sobre a bolinha.
- Mesmo com dor, permaneça por 10 a 20 minutos na posição, alternando a bolinha nas áreas mais tensas. 🌅



A linha de Iogurte Nestlé Natural traz uma combinação perfeita entre naturalidade e sabor!



As versões Integral e Desnatado são feitas somente com 02 ingredientes.

Isso mesmo! Leite e Fermento, e mais nada!

São excelentes opções para você que busca mais naturalidade no seu dia a dia, além de ser um ingrediente perfeito para diversas combinações como receitas.

As versões saborizadas trazem combinações deliciosas nos sabores Mel e Cernoura, Laranja e Mel.

Perfeitas para você ter um momento de sabor no seu dia!

Experimente!



Delivery: atenção às regras de segurança alimentar



Salesia Prodócimo Moscardi

Não importa o tamanho do seu negócio, as regras de higiene valem para todos

Domésticos ou profissionais; pequenos, informais ou de grande porte; os serviços de *delivery* - em motos, bicicletas ou outro veículo - precisam ter qualidade e segurança de ponta a ponta, desde a produção até o cliente final. As regras são as mesmas para todos, previstas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Chamadas de Boas Práticas, as orientações tratam dos cuidados que vão do preparo à entrega na casa do consumidor.

"Nos serviços de entrega, o responsável pelo transporte do alimento também é considerado um manipulador do produto", esclarece Salesia Prodócimo Moscardi, da Divisão de Vigilância Sanitária de Alimentos, da Secretaria de Saúde do Paraná. Segundo ela, "são procedimentos básicos de higiene imprescindíveis, que devem ser adotados em todo o processo, desde o preparo até o cozimento e a montagem da refeição".

CUIDADOS E FISCALIZAÇÃO

Mesmo que o negócio tenha se iniciado de forma doméstica, a Vigilância Sanitária poderá realizar a fiscalização a qualquer momento para verificar as condições do local. "Os procedimentos de entrega de alimentos são tão importantes quanto os definidos para o atendimento presencial, já que em ambos os casos a finalidade é oferecer produtos de qualidade e seguros ao consumo", explica Salesia.

Nesse caso, também são importantes os cuidados e a higienização do entregador, o modo e o local de guardar e conservar os produtos, o controle de temperatura e umidade e a separação dos alimentos crus e cozidos, por exemplo. A organização e a higiene do meio de transporte, como caixas ou sacolas térmicas, também fazem parte dos cuidados. Todos estão sujeitos a multas que vão de R\$ 2 mil, para infrações leves, a mais de R\$ 200 mil, em casos gravíssimos.

Primeiros passos



Fazer o Licenciamento Sanitário (disponível no portal do cidadão da sua cidade)



Adquirir matérias-primas e insumos de origem segura e procedência legal



Ter local adequado para receber e higienizar os produtos, incluindo folhas, frutas, carnes, itens secos e embalados



Fazer treinamento de Boas Práticas de higiene e manipulação de alimentos

EXIGÊNCIAS NO LOCAL DE TRABALHO

- Área com piso, paredes e teto bem conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo ou descascamentos, incluindo janelas com telas;
- Local bem iluminado, ventilado, com área de higienização, pias e banheiros separados e ligados à rede de esgoto;
- Superfícies como bancadas e mesas mantidas em bom estado, sem rachaduras, trincas e outros defeitos;
- Áreas separadas para armazenagem de produtos de limpeza e de alimentos perecíveis e não perecíveis, incluindo área exclusiva para lixo.

CUIDADOS NA MANIPULAÇÃO DOS ALIMENTOS



Cabelos sempre presos e cobertos com redes ou toucas. Não usar brincos, pulseiras, anéis, aliança, colares, relógio, maquiagem.

Usar as unhas curtas e sem esmalte; homens devem trabalhar sem barba;



Uso de uniforme exclusivo na área de preparo dos alimentos, trocado diariamente;

Mãos sempre bem lavadas antes e depois do manuseio dos alimentos, em pias separadas daquelas destinadas à lavagem de louça;



Não fumar, comer, tossir, espirrar ou falar muito enquanto prepara os alimentos, e sempre usar máscara;

Em caso de doença ou de cortes e feridas nas mãos, não manipular os alimentos.



Pronto para a entrega, E AGORA?

- Entregadores sempre orientados sobre manuseio das embalagens;
- Produtos sempre armazenados em embalagens adequadas, íntegras e limpas com rótulo, informação de consumo imediato ou de aquecimento e lacres de segurança;
- Agilidade entre o tempo de produção e de entrega para não comprometer a integridade do produto;
- Entregador com mãos sempre higienizadas antes do preparo e na saída para a entrega, com uso obrigatório de máscara facial, cobrindo boca e nariz;
- Antes e depois da entrega no cliente, higienizar as mãos com álcool 70%, manter a distância mínima de 1,5 m e optar por local aberto e arejado no processo;
- Não colocar os produtos da entrega no chão. Solicitar ao cliente para inserir o cartão na máquina, evitando manuseio. 📄



Juntos na retomada DO SEU NEGÓCIO

**PRÊMIO
ACADEMIA
ASSAÍ 2021**
BONS NEGÓCIOS



O Prêmio Academia Assaí Bons Negócios está de volta para apoiar financeiramente e dar suporte a micro e pequenos empreendedores do setor de alimentação de todo o Brasil!

Manter um negócio ativo na área de alimentação é um desafio constante. Especialmente em momentos mais desafiadores, pequenos empreendedores precisam de apoio e suporte para abrir, reabrir ou manter os seus negócios e assim gerar renda para suas famílias e movimentar de maneira saudável a economia do país.

É pensando nessa retomada que começa mais uma edição do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios**, realizado pelo Assaí Atacadista e o Instituto GPA. As inscrições para a quarta edição ficam abertas até o dia 26 de julho e vão contemplar micro e pequenos empreendedores do setor de alimentação que se encaixem em alguma das categorias: ponto de venda fixo; vendedor(a) ambulante; vendas por encomenda.

O objetivo é apoiar 1.500 pequenos empreendedores que tiveram seus negócios impactados pela pandemia da Covid-19 com apoio financeiro e ferramentas para auxiliar na reorganização da gestão de suas atividades.

Para participar da premiação, é necessário se cadastrar no site academiaassai.com.br/premio, fazer o curso especial “Vencendo na crise” e responder o formulário.

O prêmio terá duas etapas e, ao todo, serão beneficiados 1.350 negócios com prêmios de R\$ 300; 150 finalistas para prêmios de R\$ 2.000 mais vale-compras Assaí de R\$ 500 e assessoria individualizada com duas horas de duração; e dos 150 finalistas serão selecionados 15 destaques que receberão prêmio de mais R\$ 2.000 e um aparelho celular.

Estamos juntos para estimular o engajamento, a perseverança e apoiar a resiliência na recuperação de seus negócios. Inscreva-se já! >>





AMACIANTE
Downy®

VISTA-SE DE PERFUME O DIA TODO



*Baseado em provas realizadas com conjunto de odores representativos.

Inscrições

Até 26/07 de 2021

Como se inscrever

1. Acessar a plataforma academiaassai.com.br/premio;
2. Assistir e concluir o curso especial **"Vencendo na crise"**;
3. Contar sobre o seu negócio.

Avaliação e Seleção

ETAPA 1

- Avaliação dos questionários.
- Escolha dos 1.350 selecionados.
- Escolha de 150 finalistas.

ETAPA 2

- Capacitação dos 150 finalistas.
- Participação nos desafios da Semana de Capacitação.
- Produção de um vídeo.

ETAPA 3

- Seleção dos 15 destaques (1 de cada região, por categoria).

Premiação



1.350 selecionados para prêmios de R\$ 300.



150 finalistas para prêmios de R\$ 2.000 + vale-compras Assaí de R\$ 500 + 2h de assessoria individualizada.



15 destaques para prêmios de R\$ 2.000 + 1 celular.

Categorias

- Ponto de venda fixo.
- Vendedor(a) ambulante.
- Vendas por encomenda. 📦

saiba mais

Confira mais informações e faça sua inscrição no **PRÊMIO ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS 2021**





JUNTOS NA **RETOMADA** DO SEU NEGÓCIO

Para fortalecer ou
ajudar a recomeçar,
garantimos **mais prêmios**
e chances de ganhar!



APOIO FINANCEIRO
E VALE-COMPRAS ASSAÍ



1.500 SELECIONADOS
EM TODO O PAÍS



CURSOS E
CONSULTORIAS

ACESSE

WWW.
ACADEMIAASSAI.COM.BR/PREMIO

E SAIBA COMO **PARTICIPAR!**



APOIO



REALIZAÇÃO:



PROTEÇÃO
INOVAÇÃO
EXCELÊNCIA
MEIO AMBIENTE
SUSTENTABILIDADE
PROTEÇÃO
INOVAÇÃO
EXCELÊNCIA
MEIO AMBIENTE
SUSTENTABILIDADE
PROTEÇÃO
INOVAÇÃO
EXCELÊNCIA
MEIO AMBIENTE
SUSTENTABILIDADE
PROTEÇÃO
INOVAÇÃO
EXCELÊNCIA
MEIO AMBIENTE
SUSTENTABILIDADE



Fecha Fácil



Neutralizador
de Odores

Repelente



L1DER NA CATEGORIA DE
SACOS PARA LIXO

1º

**VENDAS
INOVAÇÃO
GERENCIAMENTO
DE CATEGORIA
RENTABILIDADE
SUSTENTABILIDADE**

19. 3716 8699

www.embalixo.com.br
comercial@embalixo.com.br

Jovens do Futuro

BRASILEIROS VENCEM PRÊMIO MUNDIAL

Conheça os dois jovens brasileiros premiados no "Oscar" da gastronomia por revolucionarem o mundo com seus projetos na área de alimentação

Eles nasceram na periferia de grandes centros urbanos, são da mesma geração e criaram projetos considerados capazes de mudar o mundo por meio da alimentação. Por isso, foram indicados como jovens do futuro num prêmio internacional, o "50 Next", algo como um "Oscar" das boas ideias envolvendo gastronomia. Promovido por uma revista britânica, que há 19 anos classifica os melhores restaurantes e os mais destacados chefs de cozinha do mundo ("The World's 50 Best"), o prêmio "50 Next" reuniu mais de 700 inscritos de 34 países nesta que foi sua primeira edição.

Mariana Aleixo tem 33 anos e nasceu na Maré, zona norte do Rio de Janeiro. Formada em gastronomia, é mestra e doutora em engenharia de produção. Thiago Vinícius de Paula da Silva tem 32 anos, é nascido na zona Sul de São Paulo, no Capão Redondo, e desde os 15 anos atua com conscientização e desenvolvimento econômico e social na sua comunidade. Ambos vêm transformando a vida das pessoas com ideias inovadoras.

Thiago criou um modelo de negócios que estimula o empreendedorismo na comunidade



PARCERIA

Embora a lista "50 Next" aponte diretamente Mariana e Thiago como premiados, os dois afirmam que os projetos que eles lideram só existem porque são feitos de forma coletiva. Estão sempre buscando atender às necessidades que os próprios moradores indicam, pensando na transformação das suas comunidades. Essas mudanças, reforçam, vêm da união de todos. "Acho que o futuro vai ser feito desses modelos de negócios, em que as pessoas se importem com todas, não só com quem pode pagar", avalia Thiago.

MARÉ DE SABORES

Mariana Aleixo é coordenadora da “Maré de Sabores”, iniciativa ligada à Rede das Marés, que existe desde 2010 no maior complexo de favelas do Rio de Janeiro. Listado na categoria Educação, do prêmio “50 Next”, o projeto já formou mais de 800 mulheres da comunidade em técnicas de cozinha. Só em 2020, o restaurante comandado por elas serviu 65 mil refeições locais. Com 24 mulheres que se dividem entre os trabalhos de formação teórica e prática na cozinha, o restaurante do projeto serviu 65 mil refeições locais ao longo de 2020, na pandemia.

Mais do que pensar na qualificação técnica das mulheres da Maré, o projeto quer prepará-las para enfrentar juntas questões que vão além da cozinha. Por isso, durante a formação, elas aprendem sobre empreendedorismo, questões de raça, gênero, de sociedade e formas de trabalho. “A gastronomia tem essa força de reunir as mulheres nesse lugar do fazer, de aprender”, diz Mariana. Para ela, “pensar na melhoria da qualidade de vida das mulheres da Maré é pensar estruturalmente na melhoria da qualidade de vida da cidade do Rio de Janeiro. Se a mulher da Maré melhorou, a cidade toda melhorou”. >>>

Mariana: numa das maiores favelas do Rio, a transformação se dá pela educação

“A gastronomia tem essa força de reunir as mulheres nesse lugar do fazer, de aprender”

Mariana Aleixo





Dona Nice de Paula, mãe de Thiago, comanda o restaurante

“A gente desenvolveu um modelo de negócio aqui que quem tem dinheiro vai comer, e quem não tem vai comer também”

Thiago Vinícius da Silva

AGÊNCIA SOLANO TRINDADE

Thiago Vinícius de Paula da Silva é o criador da Agência Popular Solano Trindade, no Capão Redondo, região de Campo Limpo, que concentra o maior número de favelas de São Paulo. Fundada em 2012, a agência funciona como um guarda-chuva que atua em rede, na comunidade, para promover pequenos negócios, incluindo iniciativas voltadas à cultura, à sustentabilidade e à alimentação. Desde que surgiu, a agência já apoiou mais de 300 negócios locais com microcrédito e capacitação profissional.

No prêmio “50 Next” deste ano, Thiago foi listado na categoria Empreendedorismo Criativo como jovem do futuro, especialmente por desenvolver negócios na área de alimentos, como o Organicamente Armazém, que vende produtos orgânicos no bairro a preços acessíveis, e o restaurante Organicamente Rango, que recebe o excedente do armazém para produzir refeições saudáveis, saborosas e de valor reduzido.

No armazém, que conta com oito colaboradores, são feitas em média 2 mil entregas de orgânicos por mês. Já no restaurante, comandado por dona Nice de Paula, mãe de Thiago, são vendidas refeições e encomendas, além de marmitas produzidas e doadas para a comunidade. No primeiro ano de pandemia, o restaurante doou mais de 35 mil marmitas. 🍌



O PRÊMIO “50 NEXT”

- 1º ano de premiação
- Mais de 700 projetos de 34 países participaram
- Objetivo é destacar jovens que estão mudando o mundo com a gastronomia
- Sete categorias premiadas: produção, tecnologia, educação, empreendedorismo criativo, ciência, hospitalidade e ativismo

CUIDAR É



ESSENCIAL

AZULIM

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



Da crise para a reinvenção do PRÓPRIO NEGÓCIO

Empresária Bruna Castelo Branco, de Teresina (PI), enxerga oportunidade e investe no segmento de doces para não fechar as portas

Quem empreende sabe que planejamento e informação são essenciais para o sucesso do negócio. Mas, desde que a pandemia começou, foi preciso se reinventar para driblar a crise. Com a empresária Bruna Castelo Branco, de 28 anos, não foi diferente. Desde 2018 à frente da loja Mahalo, de moda feminina, em Teresina (PI), no ano passado ela se via sem saída com as restrições e os constantes fechamentos. As vendas despencaram mais de 70%, sua renda caiu drasticamente e a reserva de emergência quase chegou ao fim.

A dificuldade a levou a abrir um novo negócio: a Trufas de Verdade, com atendimento *on-line* e *delivery* por toda a

cidade. “Querida algo que dependesse apenas de mim. Peguei R\$ 50, pesquisei vídeos na internet e comecei a produzir bombons de chocolate”, conta Bruna. A ideia inicial era vender no condomínio onde mora, mas o negócio cresceu rápido e, em menos de um mês, ela já tinha clientes espalhados em várias regiões. “Eu sempre primei por usar bons produtos para conquistar meu público. Com dois meses de negócio, vendi um total de R\$ 6 mil e, no mês seguinte, R\$ 4 mil. Nesse período, foram os doces que pagaram minhas contas e me sustentaram”, revela.

RECEITA DE SUCESSO DA BRUNA

- Pesquisa de receitas na internet e adaptação das opções
- Curso de *brownies* para diversificar os produtos
- Produção dos doces na cozinha de casa
- Foco no atendimento *on-line*, via aplicativo
- Dois modos de entrega: retirada na loja e *delivery*
- Adiuiu a contratação de funcionário na instabilidade

Empresária aposta na humanização e mostra os bastidores do negócio



NEGÓCIOS VARIADOS

Além da loja Mahalo e da Trufas de Verdade, Bruna abriu mais um negócio. Ela, que é triatleta, percebeu que seus *posts* pessoais com roupas esportivas, nas redes sociais, geravam muito engajamento. Assim, surgiu a Meus Acessórios, que ganhou espaço na loja para a venda de artigos esportivos.

“Eu desanimei algumas vezes nesse período... É uma montanha-russa. Hoje está bem, amanhã não. Com o tempo, aprendi que sempre vai ter alguém disposto a comprar alguma coisa, e a forma como você oferece o seu produto faz muita diferença. Seja a propaganda, a embalagem, a criatividade... Você sempre vai conquistar alguém que se identifica com você. Eu procuro sempre mostrar a cara, humanizar o negócio para que as pessoas vejam quem está por trás do empreendimento”, reforça a empreendedora.



Bruna driblou a crise fazendo bombons, mas hoje tem um portfólio diverso de produtos

“Querida algo que dependesse apenas de mim. Peguei R\$ 50, pesquisei vídeos na internet e comecei a produzir bombons de chocolate”

Bruna Castelo Branco

Como funciona a Trufas de Verdade

PRODUÇÃO De quinta a sábado, com *delivery* e entrega na loja física

CARDÁPIO Trufas, *brownies*, mini *naked*, bolo no pote, copo explosão (com *brownie* e recheios variados)

MAIS VENDIDOS Trufas e *brownies*

MELHOR PERÍODO DE VENDAS Páscoa, Dia das Mães, Dia dos Namorados e dias festivos

MELHOR DIA DE VENDAS Sábado

Dicas da Bruna:

● OFERECER FRETE GRÁTIS

Para entrega em locais mais próximos ou na compra a partir de um determinado valor. “Sempre utilizo essa estratégia porque é uma forma de fidelizar o cliente e ainda incentivá-lo a comprar por aquele valor que você estipulou”, reforça.

● TRABALHAR COM COMBOS

Oferecer, por exemplo, uma fatia de bolo + 5 bombons com valor promocional. Também vale a pena investir em *kits* presenteáveis para datas especiais.

● INVESTIR NA DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

Fazer vídeos dos produtos, mostrar os itens que receberam elogios dos clientes.

Exemplo: “Toda semana, mostre um produto diferente, abra a embalagem, prove. As pessoas ‘comem com olhos’, isso ajuda muito na tomada de decisão do cliente”. 🍷



PODCAST NEGÓCIO EM DIA
ACADEMIA ASSAÍ - EPISÓDIO 101

COMO PRECIFICAR SEU PRODUTO

Esclareça suas dúvidas em um bate-papo com Matheus Alves sobre precificação com base no modelo de negócio, avaliação de investimento e lucro e orçamentos. Além disso, a conversa aborda o exercício de projeção, reinvestimentos e a melhor maneira de fazer com que uma comunidade de alunos apresente bons resultados. Fique por dentro dessas e de outras informações importantes para o seu produto.



ACADEMIA ASSAÍ – PODCAST

VALOR: *gratuito*

CANAIS: *Spotify / Castbox / Deezer / Google Podcasts / iTunes*

CURSO ON-LINE

VENDAS POR ENCOMENDAS

Neste curso, você vai aprender sobre o negócio de doces, salgados, lanches e outras produções em pequena ou grande escala para vender por encomenda. Vamos tratar também do planejamento, do preparo, do atendimento ao cliente e da melhor maneira de descomplicar a entrega, para ter uma produtividade com eficiência de ponta a ponta. Descubra como você pode iniciar seu negócio ou aumentar as vendas dos seus produtos tendo o controle das ações em cada etapa. Tudo gratuito e descomplicado!



ACADEMIA ASSAÍ – CURSO ON-LINE

VALOR: *gratuito*

INFORMAÇÕES: *academiaassai.com.br*



CURSO ON-LINE

EMPREENDEDORISMO PARA PIZZARIAS

Pizza é um dos pratos preferidos dos brasileiros. É também uma oportunidade para muitos empreendedores conquistarem seu sonho de ter o próprio negócio. Mas é preciso saber inovar em um mercado tão competitivo. Aprenda como entregar um diferencial para os seus clientes conhecendo sobre processo de produção definido, atendimento de qualidade e eficiência no *delivery*. É hora de pensar fora da caixa e ampliar seus horizontes.



ACADEMIA ASSAÍ – CURSO ON-LINE

VALOR: *gratuito*

INFORMAÇÕES: *academiaassai.com.br*





PATY VARONI
@patyvaroni

Com mais de 90 mil seguidores, o perfil no Instagram da empreendedora Paty Varoni coloca em prática a palavra sororidade – a união e a aliança entre mulheres baseadas na empatia e no companheirismo, para alcançar objetivos em comum. Com dicas rápidas e cursos gratuitos, a *influencer* pretende ajudar mulheres a abrir e manter seu próprio negócio, especialmente os que focam nas vendas digitais e, dessa forma, garantir uma vida financeira e pessoal independente e realizada.



CHEF PLANET
ChefPlanetbrasil

A consultora de gastronomia Maísa Lopes comanda o canal *Chef Planet* no YouTube com dicas e cursos para pequenos empreendedores da área de alimentos, tanto em pontos fixos quanto em *delivery*. De forma simples e bem-humorada, ela publica vídeos semanais e já atingiu a marca de mais de 160 mil inscritos! *Delivery*; gestão de restaurantes, bares e *foodtruck*; receitas e curiosidades do mundo da gastronomia são os temas principais do canal.

MLABS

mlabs.com.br



Para quem quer a facilidade de alimentar e gerenciar as redes sociais em um único lugar, a *mLabs* é uma ferramenta acessível que pode ajudar a economizar tempo e manter tudo organizado. Com planos mensais a partir de R\$ 5,90 (básico) e R\$ 12,90 (profissional), essa é uma plataforma simples e fácil de mexer, com recursos para agendar posts, responder usuários, gerar relatórios personalizados e outros. Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, YouTube e até LinkedIn, tudo no mesmo lugar!

MEPOUPE

mepoupe.com



O *mepoupe.com* é um portal completo de dicas financeiras, explicação sobre investimentos, simuladores, cursos e vários outros assuntos relacionados ao dinheiro. É ideal para quem quer saber o que fazer com as dívidas ou pra quem já pensa em investir – mesmo que seja R\$ 10 ao mês; pra quem precisa pensar no curto prazo e montar um capital de giro ou reserva de emergência; ou pra quem está planejando a aposentadoria própria. O canal já ultrapassou mais de 6 milhões de inscritos. Acesse e acompanhe!

ALAGOAS

Assai Arapiraca

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

Assai Maceió

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

Assai Tabuleiro

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

AMAPÁ

Assai Macapá

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

AMAZONAS

Assai Manaus

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

Assai Manaus II

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

BAHIA

Assai Calçada

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

Assai Camaçari Jorge Amado

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

Assai Feira de Santana

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

Assai Guanambi

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

Assai Ilhéus

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

Assai Itapetinga

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

Assai Jequié

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

Assai Juazeiro da Bahia

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

Assai Lauro de Freitas

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

Assai Mussurunga

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

Assai Paulo Afonso

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

Assai Paripe

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

Assai Salvador Golf Club

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

Assai Senhor Do Bonfim

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

Assai Serrinha

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

Assai Vitória da Conquista

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

CEARÁ

Assai Bezerra de Menezes

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

Assai Caucaia

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

Assai Fortaleza BR116 - Messejana

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

Assai Iguatu

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

Assai Juazeiro do Norte

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

Assai Maracanaú

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

Assai Parangaba

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

Assai Sobral

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

Assai Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL

Assai Brasília Sul

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

Assai Ceilândia

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

Assai Taguatinga

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

GOIÁS

Assai Anápolis

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

Assai Caldas Novas

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

Assai Goiânia Buriti

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

Assai Goiânia Independência

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

Assai Goiânia Perimetral

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

Assai Goiânia Av. T9

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

Assai Rio Verde

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

Assai Valparaíso

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

MARANHÃO

Assai Imperatriz

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

Assai São Luís Guajajaras

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

Assai São Luís Turu

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

**É NESCAU,
OU NESCAU!**



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

MATO GROSSO

Assai Cuiabá

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

Assai Rondonópolis

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

Assai Sinop

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

Assai Várzea Grande

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

MATO GROSSO DO SUL

Assai Campo Grande

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

Assai Campo Grande Aeroporto

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

Assai Coronel Antonino

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

Assai Dourados

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

MINAS GERAIS

Assai Contagem

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

Assai Uberlândia

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

PARÁ

Assai Ananindeua

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

Assai Belém

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

Assai Castanhal

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

Assai Parauapebas

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

Assai Santarém

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

PARAÍBA

Assai Campina Grande

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

Assai João Pessoa

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

PARANÁ

Assai Curitiba

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

Assai Curitiba Jk

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

Assai Londrina

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

Assai Londrina II

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

Assai Maringá

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

PERNAMBUCO

Assai Camaragibe

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

Assai Caruaru

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

Assai Caruaru II

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

Assai Garanhuns

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

Assai Imbiribeira

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

Assai Jaboatão

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

Assai Paulista

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

Assai Serra Talhada

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

PIAUI

Assai Parnaíba

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

Assai Picos

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

Assai Teresina

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

RIO DE JANEIRO

Assai Alcântara

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

Assai Ayrton Senna

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

Assai Bangu

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

Assai Cabo Frio

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

Assai Campinho

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

Assai Campos dos Goytacazes

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

Assai Campo Grande

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

Assai Ceasa

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

Assai Cesário de Melo

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

Assai Duque de Caxias

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

Assai Freguesia

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

Assai Ilha do Governador

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

Assai Méier

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

Nós temos o produto ideal para cada tipo de pai. **Presenteie com Mondial.**

*Mondial,
a escolha
inteligente*



Caixa Amplificada Connect Power

- 500W RMS de potência
- Bluetooth
- Controle remoto



REPENSE



Cortador de Cabelos Hair Stylo

- Kit com 8 acessórios
- 4 opções de pentes
- Regulagem de altura das lâminas



Churrasqueira Elétrica Pratic Steak & Grill II

- Controle de temperatura
- Grelha com altura regulável
- Ideal para ambientes internos



Liquidificador 1,5 L

- 550W de potência
- Função autolimpante
- Copo resistente a quedas



Espregedor Turbo Citrus

- Jarra transparente de 1,25 L
- Cone extra para limão
- Acionamento automático



Sanduicheira Fast Grill e Sandwich

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



Panela Elétrica de Arroz Bianca Rice 5

- Capacidade para até 5 xícaras
- Revestimento antiaderente
- Tampa basculante com travamento



Liquidificador Turbo Power

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



Multi Connect Thunder Street II

- Bluetooth
- Múltiplas entradas
- Bateria interna recarregável



Extrator de Sucos Turbo Premium

- Copo com peneira
- 1 L de capacidade
- 250W de potência



Chaleira Elétrica Pratic Hot

- 1 L de capacidade
- Filtro coador
- Desligamento automático em 100 °C



Furadeira de Impacto 650W com maleta

- Mandril de 10 mm (3/8")
- Sistema de reversão
- Acompanha maleta com acessórios

MONDIAL
ELETRODOMÉSTICOS

f i y /mondialbr emondial.com.br

Assaí Nilópolis

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

Assaí Niterói

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

Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Petrópolis

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

Assaí Pilares

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

Assaí Rio Dutra

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

Assaí Sabão Português

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

Assaí Santa Cruz

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

Assaí Tijuca

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

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Natal

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

Assaí São Gonçalo do Amarante

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

RONDÔNIA

Assaí Porto Velho

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

RORAIMA

Assaí Boa Vista

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

SÃO PAULO

ALTO TIETÊ

Assaí Brás Cubas

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

Assaí Itaquaquetuba

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

Assaí Mogi das Cruzes

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

Assaí Suzano

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

GRANDE SÃO PAULO

Assaí Águia de Haia

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

Assaí Aricanduva

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

Assaí Barra Funda

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

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

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

Assaí Cidade Dutra

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

Assaí Cotia

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

Assaí Diadema

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

Assaí Guarulhos Dutra

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

Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

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

Assaí Embu das Artes

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

Assaí Fernão Dias

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

Assaí Franco da Rocha

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

Assaí Freguesia do Ó

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

Assaí Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Jandira

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

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaconã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Assaí Jaraguá/Taipas

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

Assaí João Dias

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

Assaí Manilha

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

Assaí Marginal Tietê-Penha

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

Assaí Mauá

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

Assaí 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

UM NATURAL ONE PARA CADA MOMENTO AGORA COM NOVAS EMBALAGENS!

FORTALECE
O SISTEMA
IMUNOLÓGICO



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

Natural
one
PURA VERDADE

Assai Pirajussara

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

Assai Ribeirão Pires

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

Assai Santa Catarina

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

Assai Santo André

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

Assai Santo André Bala Juquinha

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

Assai São Bernardo do Campo

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

Assai São Bernardo Anchieta

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

Assai São Caetano do Sul

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

Assai São Mateus

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

Assai São Miguel

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

Assai São Miguel II

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

Assai Sapopemba

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

Assai Sezefredo Fagundes

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

Assai Taboão da Serra

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

Assai Tatuapé

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

Assai Teotônio Vilela

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

Assai 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

Assai Vila Sônia

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

INTERIOR

Assai Araçatuba

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

Assai Bauru

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

Assai Campinas

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

Assai Campinas Centro

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

Assai Hortolândia

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

Assai Indaiatuba

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

Assai Jundiaí

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

Assai Jundiaí Ferroviários

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

Assai Limeira

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

Assai Paulínia

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

Assai Piracicaba

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

Assai Presidente Prudente

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

Assai Ribeirão Preto

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

Assai Ribeirão Preto Rotatória

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

Assai Rio Claro

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

Assai São José dos Campos

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

Assai Sorocaba

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

Assai Sorocaba Itavuvu

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

Assai Taubaté

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

LITORAL

Assai Caraguatatuba

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

Assai Praia Grande

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

Assai Praia Grande II

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

Assai Praia Grande Jd Glória

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

Assai Santos

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

Assai São Vicente

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

SERGIPE

Assai Aracaju

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

Assai Aracaju II

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

Assai Itabaiana

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

TOCANTINS

Assai 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
assai.com.br/nossaslojas



PERFUMADOS 3L

O poder da limpeza agora
com muito mais perfume



Melhor custo
benefício



Limpeza
profunda



Limpa sem
danificar



Perfume
duradouro



Embalagem
econômica

A YPÊ TEM A SOLUÇÃO COMPLETA DE LIMPEZA



LINHA MULTIUSO YPÊ PREMIUM

Em limpeza, categorias relacionadas a limpeza de casa são as que mais crescem. Com um aumento de 8,4% é a subcesta com maior contribuição positiva.*

A categoria de **Multiuso** cresceu 7,7% em volume no último ano e 11,3% em valor**



Ação
Desengordurante

Mais brilho e
sem embaçar

Superfícies e
Tecidos

Ação Controle
de Odor

Perfuma e
Seca Rápido

2 em 1

Único do Mercado 2 em 1
Limpador Multiuso com benefício
extra em cada versão

Entrega **MAIS** por menos
Melhor relação custo-benefício
da Categoria!



LINHA LIMPADORES PERFUMADOS

Fragrâncias inspiradas
em perfumaria fina que
garantem sua casa
perfumada por até
30 horas.

A categoria
de **Limpadores**
cresceu 6% em
volume no último
ano e 12%
em valor**

