

REVISTA



assaí.com.br

#47

2021

ASSAÍ

Bons Negócios



Mais de
R\$ **7 MILHÕES**
em prêmios!

Concorra a
R\$ **1 MILHÃO***
livre de impostos

R\$ **47 MIL***
por dia!

35 MIL
vales-compra** de
R\$100 direto no caixa!

É A MAIOR FESTA DO BRASIL! Saiba como participar e concorrer a prêmios incríveis

ACREDITAR E AJUDAR FAZ BEM

O Assaí vai doar 47 mil refeições por semana, ao longo da campanha de aniversário, para causas sociais em todo país

PRÊMIO ACADEMIA ASSAÍ
bate recorde de inscrições em 2021

ASSAÍ MAIS Conheça a SOL, nova assistente virtual do Assaí

*Prêmio em dinheiro de R\$1.000.000,00. **Prêmio em vale-compra de R\$100,00. O prêmio em dinheiro será entregue em 12 parcelas mensais de R\$83.333,33. O prêmio em vale-compra será entregue em 12 parcelas mensais de R\$29.166,67. O prêmio em dinheiro será entregue em 12 parcelas mensais de R\$83.333,33. O prêmio em vale-compra será entregue em 12 parcelas mensais de R\$29.166,67. O prêmio em dinheiro será entregue em 12 parcelas mensais de R\$83.333,33. O prêmio em vale-compra será entregue em 12 parcelas mensais de R\$29.166,67.

#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



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](https://www.facebook.com/assaiatacadistaoficial)

[@assaiatacadistaoficial](https://www.instagram.com/assaiatacadistaoficial)

[assaioficial](https://twitter.com/assaioficial)

[assaioficial](https://www.youtube.com/assaioficial)

[Assaí Atacadista](https://www.linkedin.com/company/assai-atacadista)



TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

Acreditando JUNTOS



Conscientes de que ainda enfrentamos grandes desafios neste período de pandemia, mas visualizando um trimestre melhor com o avanço do calendário de vacinação em todo o Brasil e a retomada gradual da atividade econômica, nós do Assaí reforçamos que o tempo é de acreditar. É o que temos feito em parceria com nossos fornecedores, clientes e colaboradores, sem nos afastarmos da nossa missão inicial: abastecer as casas e os negócios de milhões de brasileiros e brasileiras com preço baixo e qualidade.

Nesta edição, trazemos iniciativas que são uma mostra de como essa parceria tem ajudado os consumidores. Em plena comemoração dos 47 anos do Assaí, fortalecemos ainda mais esse apoio: premiaremos nossos clientes com o maior volume da nossa história – mais de R\$ 7 milhões em 61 dias de sorteios em todas as lojas da rede. Conheça a campanha, participe e apoie! Você também poderá ser sorteado.

O Prêmio Academia Assaí Atacadista 2021 também é parte dessa comemoração, dedicado a ampliar os horizontes e premiar 1.500 pequenos negócios impactados pela pandemia. São quase R\$ 1 milhão em prêmios, entre valores em dinheiro, vales-compra e celulares

aos vencedores que cumprirem uma jornada de conhecimento e desafios, participando de *lives*, testes e interações em grupo.

Destaco também uma novidade na forma como nos relacionamos com os clientes. Chegou a SOL, a assistente virtual do Assaí. Com ela, atenderemos aos nossos clientes nos mais diferentes canais da companhia. É uma forma de atendimento rápido, ágil e com muito mais proximidade, que nos deixa ainda mais motivados a continuar encantando e tratando os clientes com o cuidado que merecem.

E, juntos, vamos mais longe com as orientações de especialistas ouvidos nesta edição; com as dicas e as oportunidades de negócios e novos segmentos para investir; com alertas e orientações sobre como evitar riscos ao empreender; entre diferentes temas que preparamos para você, nosso cliente e leitor. É tempo de acreditar que dias melhores virão.

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

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

Revista publicada por Megamidia Group

CEO Celso A. Hey CMO Eduardo Jaime Martins Gestão de Trade Fernanda Zaruch Coordenador de Projetos e Supervisão Editorial Marcos Dias Coordenação Revista Assaí Bons Negócios Manoela Leão Diagramação Suellen Winter Colaboradores da Edição Liège Fuentes (edição) Ana Justi, Bruna Cruz, Jessica Krieger, Pricilla Back, e Sandra Solda Foto capa Divulgação Assaí 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

20 BRASIL AFORA

O "rei" da festa – o bolo – pode ser o começo para quem quer abrir o próprio negócio

24 COMO FUNCIONA

Vender por encomenda ou pronta-entrega: qual é o melhor caminho?



10 ESPECIAL

Venha celebrar os 47 anos do Assaí e concorrer ao maior prêmio da nossa história!

28 VIAGEM GASTRONÔMICA

Portugal, sua história e boa gastronomia têm forte influência na formação cultural do Brasil

34 RADAR

Saiba como seu negócio pode aparecer no motor de buscas do Google, e de graça!

38 MEU ASSAÍ

Conheça a história do casal, cliente Assaí, que há cinco anos empreende produzindo salgados



16 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Com prêmio e parceria Assaí, clientes superam dias difíceis na pandemia

SKOL

BEATS

AONDE BEATS
VAI TE LEVAR HOJE?



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

Sumário



52 ASSAÍ MAIS

Chegou a SOL, a nova assistente virtual do Assaí

42 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Pesquisa de Mercado: veja como ouvir o cliente ajuda você a acertar mais no seu negócio

48 TEM POTENCIAL

Aposte na produção de lanches fit: o segmento está em franca expansão

56 BEM-ESTAR

Saúde em dia: hora de colocar na agenda a visita ao médico, adiada na pandemia

58 ASSAÍ RESPONDE

Evite prejuízos! Fique de olho no prazo de validade dos produtos nas prateleiras do mercadinho

62 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Recorde de participação na nova edição do Prêmio Academia Assaí: mais de 16 mil inscritos

68 SUSTENTABILIDADE

Faça o teste e confira se você preserva o meio ambiente e pratica a economia circular no seu negócio

72 MULHER EMPREENDEDORA

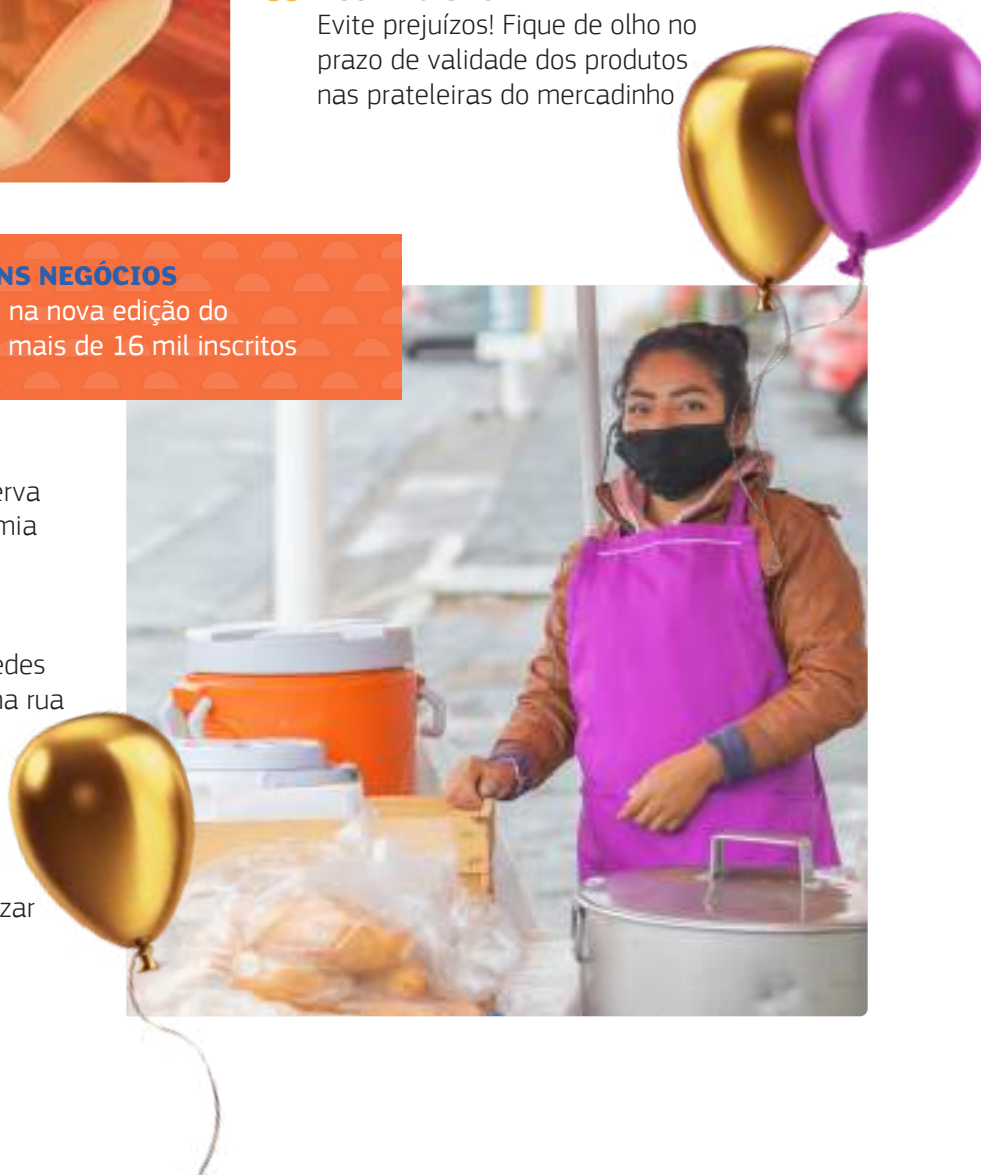
Jovem se reinventa e viraliza nas redes sociais com seu carrinho de doces na rua

74 CAPACITAÇÃO

Invista no seu conhecimento!

75 ATUALIDADES

Aplicativos, sites e canais para otimizar sua atitude empreendedora



NÓS



CAFÉ

O CAFÉ DE QUEM AMA CAFÉ

+ 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

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

GOLPE DO DELIVERY: COMO PROTEGER MEU CLIENTE E MEU NEGÓCIO

Os "golpes do delivery" já são uma realidade Brasil afora! A nova forma criminoso de enganar clientes, infelizmente já é uma realidade, especialmente com o aumento desse formato de vendas. De acordo com o Procon-SP, as denúncias de golpes saltaram 186% de janeiro a maio de 2021, em comparação com o mesmo período de 2020. Preparamos uma matéria especial para orientá-lo sobre como proteger seu cliente e seu negócio desta e de outras modalidades de golpes digitais. Entenda como o empreendedor pode ficar de olho e ajudar seus clientes a não cair nesse tipo de cilada!



CONFIRA EM
bit.ly/delivery_golpe



BLOG ASSAÍ

DICAS PARA MELHORAR AS VENDAS DE PÃES E DOCES

O pãozinho faz parte do dia a dia dos brasileiros e, para quem trabalha com pães e doces, é um "prato cheio". No entanto, é preciso atender às expectativas dos clientes e buscar novas formas de melhorar o serviço e lucrar ainda mais. Aqui você vai saber como investir melhor no seu negócio e transformar a panificação em algo mais rentável, saudável e lucrativo para o seu bolso. Se você está precisando de uma repaginada e quer inovar, fique atento(a) e acompanhe tudo com a gente!



CONFIRA EM
bit.ly/dicas_vendas_paes

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

Presunto Pamplona, mais sabor, qualidade e economia.

- 100% pernil
- Baixo teor de sódio
- Poucas calorias
- Zero gordura trans



A Pamplona tem produtos sempre frescos e de altíssimo padrão de qualidade. Tenha praticidade e economia para o seu negócio com a Pamplona. Sabor de qualidade desde 1948
www.pamplona.com.br

Pamplona



No aniversário de 47 anos do Assaí, nossos clientes têm mais de 7 milhões de novos motivos para acreditar e celebrar! É o maior prêmio do atacado brasileiro!

Estar com você é o nosso melhor presente!

O Assaí chega aos seus 47 anos com muitos motivos para comemorar! Afinal, são quase cinco décadas como parceiro de pequenos a grandes empreendedores e a melhor opção de economia para abastecer os lares brasileiros. E, para marcar essa data, foi lançada a campanha **Assaí 47 anos Acreditando Juntos** que sorteará o maior prêmio do Atacado em todo o país.

Serão 61 dias ininterruptos, entre setembro a outubro de 2021, de sorteios em todas as lojas da rede, com **valores inéditos: mais de R\$ 7 milhões** em prêmios. A rede atacadista estimula milhares de brasileiros a continuarem acreditando nos seus sonhos e seguirem adiante com seus planos, após vários meses de desafios.

A MAIOR FESTA DO BRASIL

Participar da campanha é muito simples: basta se cadastrar – pelo site da campanha, pelo aplicativo do Assaí, WhatsApp exclusivo da promoção 0800 302 7724 ou nos totens das lojas físicas. Antes de passar a compra, o cliente deve informar seu CPF ou CNPJ ao (à) operador(a) de caixa e irá receber um número da sorte a cada R\$ 100 acumulados. Com esse número, ele irá concorrer às premiações periódicas e ao grande prêmio de 1 milhão de reais.

Para os clientes que já participaram de campanhas anteriores, é só atualizar o seu cadastro nos mesmos canais. Mas, para aqueles que ainda não tiverem feito seu cadastro até o momento da compra, tudo bem: **basta informarem seu CPF ou CNPJ** que receberão um código de 18 dígitos a ser computado quando seu cadastro for realizado.

A campanha conta com diversos parceiros da indústria prontos para oferecer a melhor experiência de compra e trabalhando continuamente para manter a variedade de produtos e preços baixos. Comprando ao menos R\$ 20 em produtos das marcas participantes ou pagando com o **cartão de crédito Passaí**, o cliente receberá o dobro de números da sorte.

Na campanha, há vales-compra, prêmios diários e o grande prêmio final que pode mudar sua vida.



Confira todas as informações e saiba como participar no site da promoção:
aniversarioassai.com.br



ACREDITE NA SORTE!

Participe da promoção até 31 de outubro de 2021!

*Todos os números da sorte, os sorteios e os prêmios são auditados

Mais de
R\$ 7 MILHÕES
em prêmios!

MAIOR PRÊMIO DA HISTÓRIA

Concorra a
R\$ 1 MILHÃO
livre de impostos

SÃO MUITAS CHANCES DE GANHAR

61 prêmios de R\$ 47 mil de setembro a outubro

R\$ 47 MIL*
por dia!

MILHARES DE OPORTUNIDADES

35 MIL
vales-compra de
R\$ 100 direto no caixa!

DOBRE SUAS CHANCES DE GANHAR!

- Compre com o seu cartão de crédito Passaí ou
- A partir de R\$ 20,00 em marcas participantes >>

ACREDITAR E AJUDAR FAZ BEM

Além de beneficiar seus clientes com a ação de aniversário, o Assaí está distribuindo 47 mil refeições, por semana, para a **Ação da Cidadania contra a Fome, a Miséria e pela Vida**.

Serão 423 mil refeições doadas ao longo das nove semanas da campanha. Assim, o Assaí vai além das estruturas das suas unidades, beneficiando causas sociais e instituições não governamentais nos quatro cantos do país. >>



acreditar
e ajudar
**FAZ
BEM!**

Juntos doando
47 mil refeições
toda semana

Em 2020, eles acreditaram e venceram!

Conheça alguns dos mais de 26 mil sorteados na ação Faça uma Nova História, no 46º aniversário Assaí. Dentre eles, clientes que colheram frutos dessa parceria de sucesso, ganhando três meses de compras grátis, no valor de R\$ 460 por mês, nas lojas da rede no Brasil:

“Fiquei surpreso quando fui sorteado! Sempre comprei bastante no Assaí e até brincava com a equipe da loja que eu não ganhava as promoções.”

Luiz Agassis da Cunha Filho

Cliente Assaí São Gonçalo do Amarante
Fortaleza (CE)
1º Sorteio Semanal - 30/09/2020



“Quando recebi a ligação, achei que era trote. Fui muito bem atendida na loja e fiquei muito, mas muito feliz! Em plena pandemia e crise econômica, ganhar três meses de compras foi uma benção. Sempre compro no Assaí e minhas compras são para a minha família. Com o prêmio, aproveitamos para comprar umas ‘gordices’ a mais. Foi um presente de Deus!”

Patrícia Soares de Lima Rodrigues

Cliente Assaí Limeira
Limeira (SP)
1º Sorteio Semanal - 30/09/2020



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
rendimento 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!





"Esse prêmio fez diferença na minha vida naquele momento, pois estava muito preocupada, passando por dificuldades financeiras. Quando soube, fiquei muito surpresa e feliz, tinha acabado de perder um dos meus filhos em um acidente de moto. Obrigada, Assaí, por proporcionar essa alegria e ajuda na minha vida! Espero ser sorteada novamente!"

Maria Celia da Cruz

Cliente Assaí Taguatinga

Taguatinga (DF)

4º Sorteio Semanal - 21/10/2020

"Sou cliente do Assaí desde o início da loja em Cabo Frio. O prêmio chegou em boa hora. Devido à pandemia, nossos custos subiram muito e então pude passar um final de ano mais tranquilo. Só tenho a agradecer!"

Hercília Maria de Souza Silva

Cliente Assaí Cabo Frio

Cabo Frio (RJ)

3º Sorteio Semanal - 14/10/2020



"Foi uma grande surpresa ganhar o prêmio. Não acreditava em sorteios, pois nunca tinha ganhado. Fiz doação de cestas básicas e ajudei a empresa do meu irmão, com álcool 70% para um mês, auxiliando nos atendimentos da academia. O prêmio contribuiu também para a redução de gastos com alimentação na minha residência. Fiquei bastante satisfeita, pois sou cliente fiel. Que venham mais prêmios!"

Orlene Moura Nepomuceno Kruger

Cliente Assaí Aeroporto Campo Grande

Campo Grande (MS)

5º Sorteio Semanal - 28/10/2020



"Estou no Assaí quase todos os dias, pois meu comércio é bem próximo da loja e sou cliente desde a inauguração. O prêmio foi muito importante no momento que estávamos passando e veio em uma boa hora."

Eneas Vaz dos Santos

Cliente Assaí Lauro de Freitas

Lauro de Freitas (BA)

3º Sorteio Semanal - 14/10/2020



*Quer inovar e
encantar seu cliente?*

**Experimente fazer
receitas incríveis com nossos
achocolatados em pó Nestlé®**



Nestlé
PROFESSIONAL

Assaí como parceiro: eles ganharam E SUPERARAM OS DESAFIOS!

Aqui estão alguns dos ganhadores que aproveitaram a sorte na promoção Faça uma Nova História - 46 anos Assaí e, com os prêmios, reduziram os impactos da pandemia nos negócios

O cenário para empreendedores já é desafiador por si só. Porém, o último ano colocou à prova a determinação e a resistência de todos. A palavra "resiliência" nunca fez tanto sentido em meio a um momento tão inusitado. Aqueles que perseveraram puderam seguir acreditando nas chances de retomada dos seus negócios, com esperança de dias melhores.



“Com o preço bom e o prêmio, conseguimos repassar a oportunidade também para nossa clientela em um produto com alta demanda”

José Antônio Jorge, representante do Pantoja Supermercados

ESPERANÇA E OPORTUNIDADE

Para os ganhadores da promoção Faça uma Nova História - 46 anos Assaí, receber a comunicação do prêmio foi um momento de esperança em um ano cheio de inseguranças. No Pantoja Supermercados, de Rio Claro (SP), a parceria com o Assaí facilitou a compra de um item muito procurado em suas lojas, por um preço atraente: o óleo de cozinha. “Com o preço bom e o prêmio, conseguimos repassar a oportunidade também para nossa clientela em um produto com alta demanda”, comemora o representante da empresa, José Antônio Jorge.

No Rio de Janeiro, com o Bosque das Pizzas não foi diferente. A empresa aproveitou o prêmio e fez dele uma oportunidade para garantir os insumos do dia a dia da pizzeria. Em tempos críticos, o negócio chegou a ter um crescimento de 20% na demanda por *delivery* nessa época. “Antes, a venda presencial nas mesas era responsável por 40% do nosso faturamento. Com a mudança causada pela pandemia, reanejamos as funções e focamos no atendimento por telefone”, conta Eduardo Prado Soares, proprietário do estabelecimento.

O prêmio também foi uma forma de o Solar da Ilha se manter na Ilha do Combú (PA), durante o período da pandemia, sem prejuízos. “Como ficamos numa ilha, não temos a opção de atender por *delivery*. Estávamos descapitalizados, mas mantivemos o atendimento presencial quando foi possível”, conta o proprietário Cândido Augusto Nogueira de Souza.

PANTOJA SUPERMERCADOS

Fundação: 1978

Cidade: Rio Claro (SP)

Funcionários: 220 nas duas lojas

Unidade parceira: Assaí Rio Claro

2º Sorteio | 07/10/2020 | Loja 24

@pantojasupermercados

“A ideia agora é sair do on-line e reforçar a propaganda com panfletos na região como forma de chamar as pessoas a irem às lojas físicas. Isso nos ajuda a aumentar o fluxo e a diminuir os custos das instalações”

Eduardo Prado Soares, proprietário do Bosque das Pizzas



BOSQUE DAS PIZZAS

Fundação: 2018

Cidade: Rio de Janeiro (RJ)

Funcionários: 21

Unidade parceira: Assaí Freguesia de Jacarepaguá

6º Sorteio | 11/11/2020 | Loja 54

@bosquedaspizzas

Organização e estratégia

PARA CRESCER

Em plena pandemia, o Pantoja Supermercados conseguiu se organizar e ampliar o estacionamento das suas duas unidades em Rio Claro. O foco foi garantir comodidade aos clientes para conquistar mais fluxo. “Conseguimos ampliar uma das lojas e melhorar os estacionamentos sem financiamento e novas dívidas. Aqui somos bem rigorosos e só pagamos esse tipo de melhoria de forma antecipada”, comenta José Antônio Jorge. Segundo ele também, “o perfil de consumo dos clientes mudou” e isso fez com que a empresa buscasse alternativas. “Tivemos que nos adequar aumentando a quantidade de marcas com valor mais acessível”, explica.

Além de aproveitar a reta final do ano, também é hora de reavaliar a proposta e pensar em novas abordagens. É o que vem fazendo o Bosque das Pizzas. “A ideia agora é sair do on-line e reforçar a propaganda com panfletos na região como forma de chamar as pessoas a irem às lojas físicas. Isso nos ajuda a aumentar o fluxo e a diminuir os custos das instalações”, ressalta Eduardo, revelando uma estratégia para a retomada do atendimento presencial. 🍕



RESTAURANTE SOLAR DA ILHA

Fundação: 2017

Cidade: Ilha do Combú (PA)

Funcionários: 25

Unidade parceira: Assaí Belém

5º Sorteio | 28/10/2020 | Loja 118

@solardailha

Estar com você é o nosso **melhor presente!**



acreditar
e ajudar
**FAZ
BEM!**

Juntos doando
47 mil refeições
toda semana

Mais de

R\$ **7 MILHÕES**
em prêmios!

Marcas Participantes

Dobre suas chances
comprando **R\$20** ou mais em
Marcas Participantes ou pagando
com o Cartão Passaí.



Concorra a

R\$ **1 MILHÃO**

livre de impostos

R\$ **47 MIL*** + **35 MIL**
por dia!

vales-compra** de
R\$ **100** direto no caixa!

- 1** : **Cadastre-se** no app, totem, site ou WhatsApp Assai.
- 2** : **Informe seu CPF ou CNPJ** no caixa, logo no início de cada compra.
- 3** : **A cada R\$ 100 em compras,** ganhe 1 número da sorte para concorrer a todos os prêmios.

aniversarioassai.com.br

Promoção válida de 05/09/2021 a 31/10/2021. *Prêmios entregues em Certificado de Ouro. **Vales-compra de uso exclusivo nas Lojas Assai. Consulte condições de participação, regulamentos e Certificados de Autorização no site www.aniversarioassai.com.br. Imagens meramente ilustrativas.



FESTA tem que ter bolo!

Saiba como começou essa tradição e entenda por que o bolo é item essencial em qualquer celebração



Com o passar dos anos, o mercado se especializou e os bolos diminuíram em largura e cresceram em altura; a tendência agora é fazê-los com vários andares

“N

ão existe festa sem bolo”. Com certeza, você já ouviu essa afirmação e ela dá a real dimensão da importância desse “personagem” em qualquer celebração. O bolo é a estrela principal de aniversários, casamentos e comemorações, e está entre os principais itens na hora de planejar a festa. Afinal, o doce tem que atender ao gosto dos convidados e, principalmente, do “dono” da comemoração, além de combinar com a decoração e o motivo do evento.

E não há como negar que, atualmente, existe uma variedade imensa de formatos, sabores, recheios, tamanhos e cores. Daquele com gosto de aconchego, feito em casa, até as versões mais modernas e sofisticadas, que parecem verdadeiras obras de arte, o bolo continua sendo essencial na hora de “apagar as velinhas” nas mais diversas culturas.

DE ONDE VEIO ESSA TRADIÇÃO?

Celebrar com um delicioso bolo recheado é algo tão comum que ninguém sabe ao certo por que essa tradição é seguida. A *cake designer* Andréa Di Cunto, da Biscottini & Co., de São Paulo (SP), conta que os bolos como conhecemos hoje têm origem no século XVIII. Mas a ideia de celebrar com um doce especial vem desde a Antiguidade. “A tradição de preparar um doce iniciou-se com os egípcios, que faziam um *mix* de grãos amassados com mel para oferecer aos deuses. Os persas também tinham o hábito de preparar ‘bolos’ para homenagear seus ancestrais”, reforça ela.

Os primeiros bolos de aniversário foram feitos na Alemanha. No dia da festa, as velas permaneciam acesas para manter longe dos aniversariantes os “espíritos do mal”. Ao final do dia, as velas eram apagadas e tudo terminava com o corte do bolo. “Essa tradição era reservada aos nobres - únicos que sabiam com exatidão a sua data de nascimento. A partir do século XVIII, os bolos de aniversário tornaram-se mais populares”, revela Andréa.

EVOLUÇÃO NA FORMA E NO SABOR



1980

Os bolos evoluíram muito com o passar do tempo. Nos anos 1980, as festas eram mais simples e, geralmente, os bolos eram feitos em casa, de formato retangular, baixos, com recheio de frutas e cobertos com glacê. Modernizados, eles ganharam algumas camadas e mais recheios, como os clássicos Marta Rocha e Floresta Negra.

1990

Já na década de 1990, segundo a confeitadeira Fabiana Santos, da Sonhos de Açúcar, de Nilópolis (RJ); “o mercado se especializou e os bolos diminuíram em largura e cresceram em andares. Além disso, a pasta americana foi incorporada à cultura brasileira e a personalização ganhou as mesas de doces”.



2010

Por volta de 2010 surgiram os “bolos pelados”, ou *naked cakes*. A característica principal é não ter cobertura, deixando as camadas de bolo à vista. A decoração com frutas, flores e outros adereços é o que surpreende e atrai nessas criações.



2020...

Atualmente, há variadas tendências, como o uso de *buttercream* (creme de manteiga), que facilita a decoração e a blindagem de chocolate para um acabamento perfeito. Os bolos estão também cada vez mais altos, com até 30 cm em uma única torre e com técnicas criativas de cobertura, como esculturas em isomalte, *origami cake*, *granilite cake* e outras. >>

 @bolinhos.dapri


“Os bolos que faço são sempre para um momento especial de alguém. E eu estou participando desse momento. Então, procuro entender o que o cliente quer e preparo tudo com amor”

Priscila Oliveira Borges

DO CUPCAKE AOS BOLOS DE FESTA

Para Priscila de Oliveira Borges, da Bolinhos da Pri, o negócio de bolos começou com um desejo: uma viagem para a Europa. “Eu queria fazer uma viagem pela Europa, mas, para isso, precisava de uma renda extra. Foi aí que surgiu a ideia de fazer bolos”, conta.

Os primeiros clientes foram os colegas de trabalho, mas a empreendedora também bateu de porta em porta no comércio de Florianópolis (SC), onde mora, para apresentar seu produto. “Eu fiz amostras de *cupcakes* e levei para que as pessoas provassem. Depois que conheciam e gostavam, passavam a encomendar”, explica.

Sempre atenta, Priscila segue produzindo *cupcakes*, *cookies* e bolos de festa, mas concentra seus esforços atualmente no carro-chefe do negócio: o tradicional bolo de cenoura com chocolate, sabor mais vendido na Bolinhos da Pri. 🍌



Bolo com degradê de cores e flores naturais da Bolinhos da Pri

Doce oportunidade

Investir em bolos pode ser uma ótima oportunidade para quem deseja começar o próprio negócio. Nos últimos anos, a procura por esse produto tem aumentado, ainda mais com o uso das redes sociais – aliadas na hora de divulgar o trabalho. Mas, além do amor pela confeitaria e da criatividade traduzida em diferentes sabores e belas decorações, quem pretende empreender nesse segmento precisa seguir algumas dicas:

- **Especialize-se em um produto**
- Busque se diferenciar com um trabalho autoral e criativo
- **AVALIE E PESQUISE - há muito conteúdo bom e disponível, gratuito, na internet**
- Estude o mercado, seus concorrentes e o público que você quer atender
- **Teste novas receitas com amigos e familiares**
- Dê atenção ao estoque de matéria-prima e otimize as receitas
- **Faça fotos de qualidade para apresentar seus produtos**
- Invista nas redes sociais e no relacionamento com seus seguidores
- **Faça um atendimento de excelência, QUE CORRESPONDA À EXPECTATIVA dos clientes**



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



#ALIMENTEAMUDANÇA



Pronta-entrega OU ENCOMENDA?

Qual é a melhor opção de venda? Desvendamos os prós e os contras desses dois modelos e facilitamos para você definir a melhor solução para o seu negócio

Quem nunca deu uma olhadinha na vitrine da confeitaria antes de decidir qual torta ou doce levar? Esse é um clássico exemplo da dinâmica de pronta-entrega: quando os produtos estão prontos e ao cliente basta só escolher e levar. Aqui, o senso de conveniência favorece as vendas. Na encomenda, essa escolha também acontece, mas por outros meios: pode ser um cardápio virtual, uma foto, uma postagem em rede social. Levar ou ter o produto em casa, entretanto, vai depender de um tempo combinado para preparar. E o cliente sabe e aguarda por isso.

Quais, então, são as vantagens e as desvantagens de cada um desses modelos? A resposta é: depende. “A primeira coisa que você tem que olhar é a demanda: se a demanda que eu tinha sumiu, onde tem outra demanda? É preciso encontrar seu nicho de mercado”, afirma Marco Amatti, diretor adjunto da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel/SP). O segundo ponto, de acordo com ele, é olhar

para os custos de operar com essas opções: “É preciso fazer uma análise, ver as diferenças de um modelo para o outro e entender: quanto preciso vender para pagar essa operação?”.

Para quem, mesmo depois de analisar a demanda e os custos, ainda fica em dúvida, Amatti lembra de um ponto importante: “Escolher uma delas não significa que você nunca mais vai fazer aquela outra opção na vida”. Trocar de um modelo para outro pode ser algo pontual, para atender, por exemplo, a uma dificuldade de momento, como numa pandemia. “Às vezes, posso ter um resultado tão bom naquilo que mudei, que nem quero voltar ao que fazia antes. Isso pode gerar a oportunidade de fazer outra coisa, começar algo novo”, destaca o diretor.

Mais informações

 @abraseL_

Mas, afinal, o que levar em conta em cada modelo?

ENCOMENDA



Canais de comunicação

Etapa fundamental para receber os pedidos. Por quais meios seu cliente encontra você? Telefone, WhatsApp, site, redes sociais...



Embalagens

Investimento importante. Devem ser resistentes e acomodar bem os produtos até a entrega.



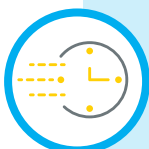
Entrega

Foco na entrega. Como será a logística de saída da cozinha até o cliente?



Marketing

Nesse modelo, há menos contato pessoal. O cliente avalia o negócio pela embalagem, o produto e a entrega.



Planejamento

Saber de antemão quanto vai produzir e quando vai entregar ajuda a planejar as compras, o estoque e a reduzir desperdícios.



Custos

São menores do que os da loja física, mas há mais gastos com embalagem e logística.

PRONTA-ENTREGA



Ponto físico

Como ambulante ou loja, a pronta-entrega exige espaço físico para expor e vender os produtos prontos.



Ambiente

Exige investimento na decoração do ambiente ou na personalização de um carrinho, desde o expositor até as mãos do cliente.



Demanda e estoque

É necessário ficar atento às preferências dos clientes, planejar a produção e investir um pouco mais em estoque.



Atendimento

Parte essencial do trabalho com pronta-entrega é o serviço: como os clientes serão recebidos e servidos?



Custos

Aluguel do ponto, manutenção, funcionários, dentre outros custos fixos, podem encarecer a operação. >>

“A opção de fazer sob demanda sempre baixará custos”

Marco Amatti
diretor adjunto Abrasel/SP



NECESSIDADE PEDE MUDANÇAS

Foi justamente um momento de necessária adaptação que levou a *chef* de cozinha Kelli Redigolo, de São Paulo, a trabalhar com os dois modelos de atendimento: direto e encomenda. A *chef* atendia em seu buffet ao mesmo tempo em que fazia vendas no café e casa de bolos – Design do Sabor – que abriu no mesmo local em 2016. Ali, aproveitava as preparações que fazia no buffet para vender a pronta-entrega na loja.

O sistema de encomendas no café só veio em 2020, quando Kelli precisou driblar os efeitos dos contínuos fechamentos do comércio. “Com a pandemia, todo o meu público, que vinha ao espaço físico, passou a ficar em casa. Comecei a ter dificuldade por não ter movimento”, conta ela.

“Você tem que se adaptar e não excluir nem a pronta-entrega, nem a encomenda. É preciso ver o que rende mais e ir balanceando”

Kelli Redigolo, chef de cozinha



Com o novo recurso de vendas, o Design do Sabor viu as encomendas dominarem 70% do faturamento, enquanto a pronta-entrega – que era seu carro-chefe – perdia espaço. Passada a fase mais crítica, a *chef* decidiu fechar o espaço físico, investir apenas nas encomendas e produzir conteúdo “faça e venda” nas redes sociais. 🍌



saiba mais

 @kelliredigolooficial

NOVAS EMBALAGENS JOHNSON'S® AGORA MAIS SUSTENTÁVEIS.

Menos descarte plástico, cuidando dos seus
filhos e do nosso planeta.

Nova tampa mais sustentável, com
menos plástico nas embalagens de 200ml*

*Com exceção do Sab. Líquido Recém-Nascido 200ml.



Utilizamos
Plástico Reciclado,
cuidando do futuro
do nosso planeta.



Novo refil:
100% reciclável.

Saiba mais
apontando
a câmera:



Johnson's  Juntos,
passo a passo.

Portugal é ENCANTO E BELEZA

*Conheça mais sobre os costumes,
as atrações e as origens da herança
portuguesa do Brasil*

É do tempo da Maria Cachucha essa história! Ou seja, vem de longa data a influência portuguesa, com a chegada dos primeiros colonizadores às terras brasileiras, em 22 de abril de 1500, trazidos nas grandes navegações do século XV. Conhecido pelo bacalhau e pelo azeite, dois elementos totalmente incorporados às mesas do Brasil, Portugal é o país que marca nossas principais origens, com papel ativo na mistura de sabores que hoje compõem nossa culinária local. O uso do açúcar, de especiarias e a criação de animais para consumo são exemplos disso.

A clássica feijoada, por exemplo, tem como ancestral os cozidos portugueses, com raízes no continente africano. Os cozidos e os caldos são receitas sempre cheias de legumes e vegetais, muito consumidos pelos portugueses. Peixes e crustáceos são tradição no litoral, enquanto carnes de boi, carneiro e ovelhas são muito comuns no interior. Os doces conventuais, surgidos nos conventos, com açúcar, ovos e amêndoas, são marcas registradas do país.

Você sabia?

As tradicionais Festas Juninas são herança portuguesa! Lá, também, as festas celebram os mesmos santos católicos: Santo Antônio, São Pedro e São João.



Galo de Barcelos - uma lenda e um dos símbolos de Portugal - é o souvenir mais famoso do país!



Fotos: Shutterstock

Portugal

Torre de Belém no rio Tejo, em Lisboa

Lisboa

HÁBITOS PORTUGUESES

- **Tomar um café:** modo de marcar qualquer tipo de encontro; e é um "ritual" diário o cafezinho depois do almoço e do jantar
- **5 refeições no dia:** pequeno-almoço (café da manhã completo), no meio da manhã e da tarde fazem intervalo para um lanche com frutas ou bolo; o almoço (entre 13h e 14h30); e o jantar (entre 19h30 e 23h), sempre com uma sopa para começar
- **Churrasco:** é a sardinha na brasa, em 1º lugar
- **Ao atender o telefone:** dizem "Estou sim" ou "Tô", no lugar de alô

ECONOMIA

Principais atividades econômicas: alimentos, bebidas e turismo



Um dos maiores exportadores de vinho da União Europeia, o país produziu mais de 6 milhões de litros da bebida em 2019



Em 2020, Portugal recebeu 6,5 milhões de visitantes e movimentou 7,8 bilhões de euros com turismo



No último ano, Portugal produziu mais de 1 milhão de litros de azeite, sendo Alentejo a principal região produtora de azeitonas do país >>

5 *idades de destaque* EM PORTUGAL



LISBOA - Capital do país, é nela que se encontram os famosos Pastéis de Nata, doce à base de massa folhada recheado com creme de ovos. Lisboa também conta com uma série de passeios turísticos com pontos históricos e museus, como a Torre de Belém – região de onde teriam partido os navios colonizadores –, o Mosteiro dos Jerônimos e a Praça do Comércio.



COIMBRA - Uma das mais antigas cidades do país, é conhecida por abrigar a renomada Universidade. Além de fazer um tour pelo campus, visitantes também podem esticar a estada assistindo apresentações culturais de Fado, no Fado ao Centro.



PORTO - Como o nome sugere, a cidade é uma boa pedida para quem quer se aventurar pelo processo de produção de um dos vinhos mais famosos do mundo. Há, ainda, uma série de locais para visitar, como a Catedral da Sé e a Torre dos Clérigos, bem como o Cais da Ribeira, à beira do Rio Douro, com bares e restaurantes ao longo da calçada.



FÁTIMA - Um dos maiores centros de peregrinação religiosa do mundo, a cidade abriga o Santuário de Fátima, do qual fazem parte a Basílica da Santíssima Trindade (templo com mais de 8 mil lugares) e a Basílica de Nossa Senhora do Rosário de Fátima (construída em 1953). No dia 13 de cada mês, há festejos em memória do que seria a primeira aparição da santa.



NAZARÉ - Em boa parte do ano, a cidade é uma pacata vila ao norte de Lisboa. O que a transforma em destino obrigatório, especialmente de surfistas do mundo todo, é a formação de ondas gigantes a poucos metros da praia durante o inverno. Um cânion submerso no mar, com até 5 mil metros de profundidade, contribui para o espetáculo que pode ser visto na Praia do Norte, do alto do Forte de São Miguel Arcanjo, onde fica o Farol de Nazaré. >>



O SABOR DE PERDIGÃO TEM PODER



Faça como
a Ivete e leve
Perdigão
para casa.

veja receitas



Receita

Cozido Português

INGREDIENTES

- ✓ 250 g de acém ou peito bovino com osso
- ✓ 200 g de músculo bovino
- ✓ 200 g de peito de frango (opcional)
- ✓ 150 g de linguiça defumada
- ✓ 150 g de chouriço
- ✓ 150 g de linguiça calabresa
- ✓ 100 g de toucinho ou bacon
- ✓ 1 litro de água
- ✓ 2 cenouras
- ✓ 3 batatas-inglesas
- ✓ 3 batatas-salsa
- ✓ ½ repolho pequeno desfolhado
- ✓ 2 espigas de milho cortadas ao meio
- ✓ 1 nabo (opcional)
- ✓ 1 maço de couve
- ✓ 3 dentes de alho (opcional)
- ✓ ½ cebola em pétalas
- ✓ Sal e pimenta a gosto
- ✓ 3 folhas de louro
- ✓ Óleo

Dica

Você pode servir as carnes separadas dos legumes cozidos e fazer um pirão de farinha de mandioca com o caldo que sobrou - uma opção bem brasileira para acompanhar o cozido!



Ligue o som!

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

MODO DE PREPARO

Corte em cubos grandes e tempere as carnes cruas com sal e pimenta, incluindo o toucinho ou bacon em pedaços. Numa panela de pressão, frite os pedaços de bacon com um fio de óleo e na sequência refogue as carnes na gordura que se formou, dourando bem. Adicione a água, as folhas de louro, os dentes de alho e as espigas de milho já cortadas ao meio. Cozinhe por 30 minutos, após pegar pressão. Enquanto isso, corte os legumes e os vegetais em pedaços médios ou grandes, de acordo com sua preferência.

Em outra panela maior, frite as linguiças inteiras ou em pedaços grandes, como preferir. Adicione os legumes pelos ingredientes mais firmes e refogue antes de cozinhar: cenoura, batatas, nabo e pétalas de cebola. À medida que vão ficando *al dente*, sem deixar mole, acrescente todo o caldo que se formou do cozimento das carnes. Cozinhe por no máximo 10 minutos e junte as carnes em seguida, finalizando com as folhas de repolho e a couve rasgada, que cozinham rapidamente. Ajuste o sal e a pimenta antes de servir. 🍴



FAÇA UMA ESCOLHA INTELIGENTE: LEVE MONDIAL PARA A CASA TODA.

Mondial,
a escolha
inteligente



**Caixa Amplificada
Connect Power**

- 500W de potência
- Bluetooth
- Bateria interna recarregável



**Caixa de Som
Thunder Street II**

- Bluetooth
- Entrada para microfone e auxiliar
- Flash light



**Liquidificador
Easy Power**

- 550W
- 2 velocidades
- Guarda-fio com encaixe para plugue



**Espremedor
Turbo Citrus**

- Jarra de 1,25 L
- Guarda-fio
- Tampa de proteção



**Sanduicheira Fast
Grill e Sandwich**

- Prepara sanduíches e grelhados
- 750W de potência
- Chapas antiaderentes



**Extrator
Turbo Premium**

- 250W de potência
- Corpo em aço inox
- Copo com peneira



**Ventilador Maxi
Power 30 cm**

- 6 pás
- 3 velocidades
- Uso em mesa e parede

**Ventilador Super Turbo VTX
8 Pás 40 cm**

- Silêncio e conforto
- Controle de velocidade
- Inclinação vertical regulável

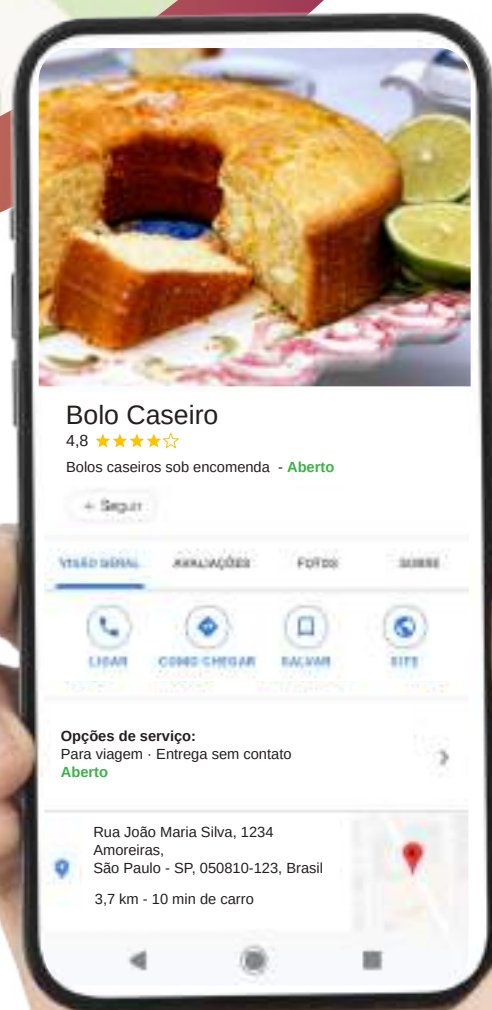


Seu negócio no GOOGLE

Ferramenta gratuita permite interagir com clientes, aparecer nas buscas em sua região e executar estratégias de marketing digital

Você, empreendedor, já ouviu falar no verbo “googlar”? Significa “dar um Google”, procurar algo, alguém, produto, serviço ou empresa na plataforma de busca mais acessada do mundo. Então, já imaginou o seu negócio ser encontrado nessa plataforma nas 24 horas do dia? A ferramenta para isso se chama “Google Meu Negócio”. Trata-se de um instrumento que permite gerenciar a forma como sua empresa aparece para milhões de usuários em suas buscas, nos produtos que o Google oferece, como o Google Maps e a Rede de Pesquisa local.

Para Angélica Junglos, consultora estrategista da Klou-e Marketing de Performance, o Google Meu Negócio é uma ferramenta importantíssima para todo tipo de empreendedor, seja individual, pequeno, médio ou gigante. Isso, porque mostra para quem está buscando um determinado produto ou serviço qual deles está mais próximo ou é mais relevante na sua localidade ou região. “Seu negócio precisa estar lá. E o melhor: é gratuito!”, destaca.

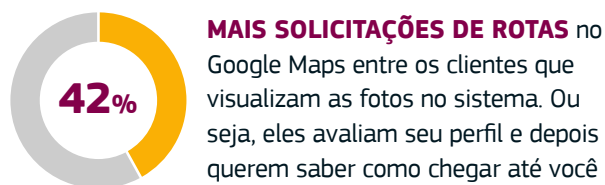
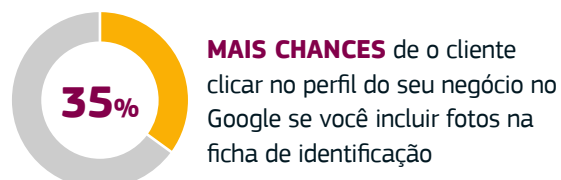
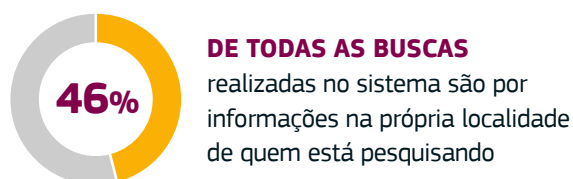


O cliente procura seu NEGÓCIO NA WEB

Pesquisas feitas pelo Google e empresas do setor revelam que a busca é decisiva para o cliente:



4 DE CADA 5 CONSUMIDORES utilizam buscas para encontrar negócios nas proximidades



Esses dados indicam que, se você estiver lá e bem cadastrado, informando sobre o que faz, seu produto ou serviço, seu endereço, formas de contato, horário de atendimento e como é sua loja e seu negócio, o cliente terá muito mais chances de decidir comprar com você. Caso contrário, ou seja, se você, empreendedor, não marcar presença por ali, poderá dar chances para seu cliente encontrar apenas os concorrentes.

INTERAÇÃO COM OS CLIENTES

Uma das grandes vantagens do Google Meu Negócio é a possibilidade de interagir com os clientes, o que também gera mais visibilidade para seu negócio. Por isso, é indicado, de acordo com a consultora:

- Manter seu perfil com todos os dados atualizados
- Postar imagens com textos sobre seu negócio frequentemente
- Responder as avaliações dos clientes, sejam elas positivas ou negativas, agradecendo os elogios ou se colocando à disposição para resolver alguma queixa
- E o mais importante: tenha estratégias que estimulem seus clientes a avaliar o seu negócio no Google com comentários positivos e relevantes



ENDEREÇO FÍSICO

Para criar uma página no Google Meu Negócio é necessário ter um endereço físico, que o cliente possa localizar. Mesmo que seu negócio seja só *on-line* ou por *delivery*, é preciso inserir um endereço. Mas, se você faz seus produtos em casa e não quer que ela fique visível para todos, não se preocupe. É só ocultar essa informação. >>

INFORMAÇÕES DETALHADAS

Essa ferramenta pode ajudar no planejamento e nas decisões do negócio. Com ela, o empreendedor terá acesso a informações e dados exclusivos, como:

O **número de visualizações na sua página**, as fotos acessadas e as postagens recebidas

Os **nomes e as palavras-chave nas consultas** de pesquisa que as pessoas utilizaram para encontrar seu negócio

O **perfil do seu público**, como faixa etária e gênero, e o **local/região de acesso**

O **engajamento dele na sua página**: o que leu, o que acessou, o que marcou e compartilhou...

O **número de ligações telefônicas, de cliques no site, de consultas de direção de localização no Google Maps**, dentre outros dados



Google Meu Negócio

Aponte a câmera do celular para o QRCode e comece a usar já

Como criar uma página no

GOOGLE MEU NEGÓCIO?

Para configurar o perfil do seu negócio na plataforma, siga os seguintes passos:



1 Acesse a página de criação da ferramenta e coloque o nome do seu negócio, aquele que o identifica ou é conhecido pelos clientes.



2 Adicione fotos que mostrem seus produtos ou serviços, isso atrai os clientes para lhe conhecerem mais.



3 Na próxima etapa, inclua a categoria principal que melhor representa ou descreve seu negócio.



4 Coloque a localização – você escolhe se quer ou não incluir loja física ou endereço.



5 Inclua telefone, e-mail, site (se tiver), horários de funcionamento e de pico de atendimento, informações sobre seu produto ou serviço.



6 Habilite se será permitido aos clientes deixarem comentários ou não. 🌅

#DesafioTampico

tem milhares de acessos no Tik Tok e viraliza entre o público jovem!

Tampico promove **desafio criativo de Cup Song** em rede social relativamente nova, atraindo e movimentando um grande público.



A marca está presente em + de 50 países

e com ação - por enquanto, exclusiva no Brasil, movimentando um número expressivo de visualizações nas hashtags do prêmio, bombando a rede social e fazendo a procura pelo produto saltar.



Sabores da diversão

O DESAFIO ERA SIMPLES:

Quem fizesse o vídeo mais criativo de Cup Song com a música "Tampico - Sabores da Diversão" no Tik Tok tanto com a #DesafioTampico quanto marcando a página oficial @Tampico_Brasil poderia ganhar diversos prêmios, indo de **IPHONES 12 A COOLERS CHEIOS DE SUCO!** Tampico é uma marca global de sucos ricos em **Vitamina C**, sabor e diversão!

Fundada em 1989 com somente um sabor, hoje a Tampico já possui 13 sabores e continua se reinventando a cada dia, tanto nas redes sociais quanto nos sabores dos seus produtos.



+ DE 4 MILHÕES
DE PESSOAS VISUALIZARAM
AS HASHTAGS DA PROMOÇÃO!

MAIS DE 1,5 MILHÕES
DE VISUALIZAÇÕES NOS VÍDEOS.

13 SUPER INFLUENCIADORES
DO TIK TOK FALANDO,
DIVULGANDO E FAZENDO
O DESAFIO!



DEPOIS DESSE GRANDE SUCESSO, a Tampico continuará fazendo promoções com foco no seu público de consumo: **os jovens**. Foi perceptível o aumento da procura pelo produto nos seus distribuidores devido a alta adesão da promoção nas redes sociais.

NÃO DEIXE QUE SEUS CLIENTES SINTAM FALTA DO SUCO MAIS DIVERTIDO DO MUNDO!

Confiar e persistir é o LEMA DESSE CASAL EMPREENDEDOR

Valesca Gonçalves Lima Batista começou seu negócio de minissalgados congelados com R\$ 50,00. Cliente Assaí de Fortaleza (CE), ela conta sua história e como hoje produz quase 15 mil unidades por dia

Eu e meu marido, Thauser Gomes, começamos a vida de casados morando com meus sogros em Irauçuba (CE). Ali, abrimos um *delivery* de sushi e, na busca de comprar minissalgados congelados para petiscos, não encontramos fornecedores próximos. Sempre amei cozinhar, cheguei a começar a faculdade de Nutrição e de Engenharia de Alimentos, mas nunca imaginei trabalhar especificamente com salgados. Foi quando pesquisei e, com R\$ 50,00, criei com meu marido nossa própria receita, depois de muitos testes e massas descartadas.

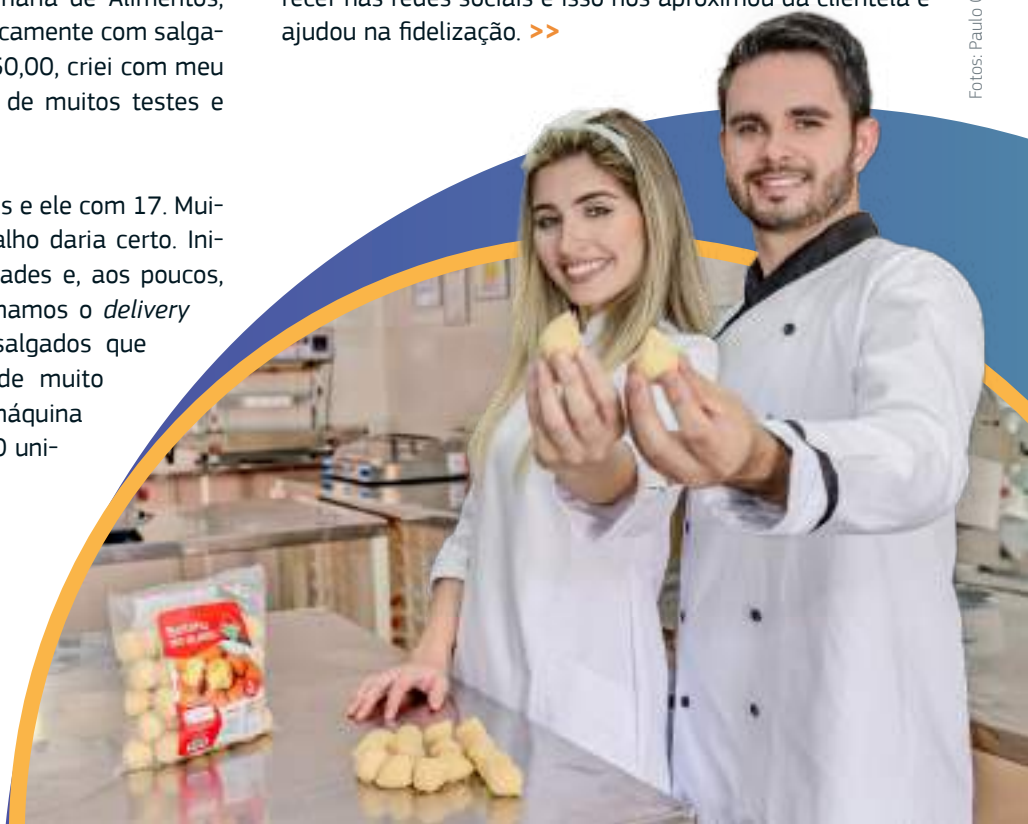
Éramos bem jovens, eu com 19 anos e ele com 17. Muitos não acreditavam que nosso trabalho daria certo. Iniciamos produzindo pequenas quantidades e, aos poucos, a receptividade foi aumentando. Fechamos o *delivery* de sushi e nos concentramos nos salgados que mantinham nosso negócio. Depois de muito esforço, adquirimos nossa primeira máquina e aumentamos a produção para 1.000 unidades por hora.

Valesca Gonçalves Lima Batista e Thauser Gomes, proprietários da Gomes Alimentos

BUSCA DE NOVOS MERCADOS

A produção e as vendas começaram a crescer, porém, a cidade ainda tinha um público muito restrito. Por isso, nos mudamos para Fortaleza (CE) mesmo sem saber se daria certo. Calculamos quantas bandejas seriam necessárias para pagar o aluguel e colocamos metas. Demoramos a ganhar mercado, recebemos muitos “nãos”, mas a perseverança venceu. Em um ano, já tínhamos uma máquina maior.

Por vendermos somente salgados congelados, vimos que o cliente ainda não estava totalmente satisfeito. Então, ampliamos a variedade de sabores e gravamos vídeos com o passo a passo de como fazer. Venci a vergonha de aparecer nas redes sociais e isso nos aproximou da clientela e ajudou na fidelização. >>



Fotos: Paulo Cavalcanti / Divulgação

food Service

Sadia

Praticidade e
conveniência
na hora do
preparo!

Uma linha
COMPLETA E PRÁTICA
para cardápios profissionais



CORRIGINDO ROTAS

Seguimos crescendo e fechamos um contrato importante com uma loja que vendia coxinhas em grande quantidade. Mas, esse parceiro acabou fechando e nos vimos sem opções para manter a produção. Foi um importante momento de aprendizado. Analisamos nossos parceiros e buscamos formas de diversificar a renda.

Na pandemia, tivemos que fazer isso novamente, porque nossa produção era bem focada em grandes quantidades para empresas e restaurantes, e foi prejudicada com medidas de isolamento social. Então, nos adaptamos para atender ao consumidor final. Melhoramos nossas embalagens, diminuimos as quantidades, aumentamos a variedade de itens – inclusive com ingredientes do Assaí, como doces para churros e margarina – e diversificamos as vendas. As indicações e os *feedbacks* têm nos ajudado muito a conquistar clientes. Apesar de a quantidade ainda ser pequena perto das vendas que fazíamos, as avaliações têm garantido um bom fluxo de pedidos.



saiba mais

 @gomesalimentos_



Gomes Alimentos EM NÚMEROS

IRAUÇUBA (CE)

- Restaurante
- Presencial e *delivery*
- Sushi e petiscos

2016



2017

FORTALEZA (CE)

- Mudança e produção de salgados na cozinha da casa
- 4 + 2 sabores novos: *bolinhos de bacalhau* e *caranguejo*
- Vendas no atacado



ITAPAJÉ (CE)

- Fim do *delivery* e início da produção de salgados congelados
- 1ª máquina 1 mil salgados/hora
- 4 sabores: *bolinhos de queijo*, *peixe*, *carne de sol* e *frango*



setembro
2017

2018

FORTALEZA (CE)

- Nova fábrica
- 3ª máquina
- 10 mil salgados/hora
- 10 sabores: 8 salgados e 2 doces
- Vendas: atacado e varejo



FORTALEZA (CE)

- Fábrica instalada
- 2ª máquina 4 mil salgados/hora
- 6 + 2 sabores novos: *misto* e *calabresa*
- Vendas atacado e varejo



2021

CRESCER E CRESCER

Aqui somos uma grande família, formada por um casal, minha mãe, que trabalha conosco, quatro funcionários e dois motoboys. Todos estamos comprometidos com a qualidade. E, mesmo com a pandemia, estamos finalizando uma nova fábrica, com atendimento presencial incluído, nosso grande sonho. A produção também será maior com uma nova máquina, que vai duplicar a quantidade de salgados produzidos e, assim, poderemos ter planos de ampliar nossa área de atendimento. Posso dizer que, como empreendedora, me coloco novos desafios todos os dias. É uma forma de sempre buscar novas conquistas. 🌟

ESCAROLA GRANO UM JEITO PRÁTICO DE SER SAUDÁVEL



+ PRÁTICA

Nossa escarola já vem lavada, fatiada e pré cozida. Sem desperdício, usando o quanto quiser.

+ NUTRIENTES

Processada logo após a colheita, preservando proteínas, vitaminas e minerais do produto fresco.

+ ECONÔMICA

Disponibilidade o ano todo, com pouca variação de preço. Cada pacote de 1kg da Escarola Grano contém em média 8 maços de Escarola In Natura.

Receita

FAROFA DE ESCAROLA GRANO

Ingredientes

1kg de **Escarola Grano**
2 colheres (sopa) de azeite
½ xícara (chá) de bacon picado
200g linguiça calabresa picada
1 cebola pequena picada
1 dente de alho picado
Sal e pimenta a gosto
200g de farinha de mandioca/milho

Modo de preparo

Em uma panela refogue o bacon e a calabresa, utilize o óleo do bacon e acrescente o azeite para refogar a cebola e o alho.
Adicione a **Escarola Grano** e refogue por mais 6 minutos ou até secar bem a água.
Na sequência acrescente a farofa e misture bem com os demais ingredientes. Tempere à gosto.



@grano.congelados



@grano.congelados



granocongelados

www.grano.com.br



Estude o mercado e **EVITE RISCOS**

Analisar como o consumidor se comporta, seus hábitos e preferências, pode poupar tempo e dinheiro e ser a chave para um bom resultado no negócio

Falar em estudo de mercado, análise ou pesquisa de hábitos de consumo pode soar fora da realidade de qualquer micro ou pequeno empreendedor. Mas dedicar uma parte do tempo de trabalho a um estudo minucioso do público que compra ou pode vir a comprar seu produto, que entra na sua loja ou circula no entorno pode ser uma jogada de mestre. Seja para iniciar uma atividade, testar uma nova ideia, lançar um produto, ou mesmo para avaliar uma troca de local, o estudo de mercado é a base! Ajuda muito a estruturar, planejar e melhorar qualquer negócio.

Conversamos com Andres Veloso, professor de administração da Universidade de São Paulo (USP), sobre o tema. Para ele, “esses estudos ajudam o empreendedor a compreender melhor seus potenciais clientes, os concorrentes, o perfil dos moradores da região, o que eles esperam, o que os motiva a comprar, o nível de renda disponível para gastar, dentre outras inúmeras informações que ajudam na tomada de decisão”. >>

NOVO

nutrella

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

**TODO
NATURAL**



QUE VANTAGENS O ESTUDO DE MERCADO PODE TRAZER AO EMPREENDEDOR?

Andres Veloso: Dados e informações sobre o mercado aumentam a chance do empreendedor tomar decisões melhores, com maiores chances de sucesso.

QUAIS TIPOS DE ESTUDOS OU PESQUISAS PRIORIZAR PARA EVITAR RISCOS NO NEGÓCIO?

AV: O ponto central é estar sempre atento aos consumidores. São eles que explicam o sucesso ou o fracasso dos negócios. Consumidores satisfeitos são fundamentais para que exista o boca a boca positivo, para que o volume de compras aumente a partir de compras repetidas. Nesse sentido, o empreendedor deve estar atento para captar informações de forma organizada com seus clientes.

PODEM SER ENTREVISTAS INDIVIDUAIS EM QUE O EMPREENDEDOR BUSCA SABER:

- 1 Quais são os pontos que o consumidor considera fundamentais para um serviço de alta qualidade
- 2 Como a empresa está se saindo nesses pontos ou dimensões
- 3 O que pode ser alterado para ajustar os serviços de acordo com as necessidades dos consumidores

OUTRA OPÇÃO É O MÉTODO DE OBSERVAÇÃO

Observar, de forma organizada, o comportamento dos clientes no ambiente de serviços. Ao fazer isso, é possível compreender como o ambiente influencia o comportamento dos clientes.

QUE INFORMAÇÕES NÃO PODEM FALTAR EM UM ESTUDO PARA QUEM VAI ABRIR UM NEGÓCIO?

AV: Um estudo bem-feito serve para o empreendedor compreender dimensões diferentes de um novo negócio. Por exemplo:



Onde instalar o negócio



Como selecionar os produtos a serem oferecidos



Qual é o fluxo de pessoas que circulam pelo lugar



Qual é o nível de serviços que será prestado ao consumidor

Para cada uma dessas questões, é necessário compreender o perfil socioeconômico das pessoas que circulam e compram na região. Aí, então, é possível estimar se a proposta de serviço ou produto será mais *premium* (maior valor), mais popular, com maior variedade ou com algum foco não atendido pelos concorrentes. Para calcular o fluxo de público é só contar o número de pessoas que circulam no lugar em diferentes horas do dia. Por exemplo, se no local passam poucas pessoas, não é razoável imaginar que ao abrir algo ali haverá centenas de consumidores comprando. >>



“O maior erro é começar algo sem ter conversado com nenhum consumidor e achar que a sua opinião ou avaliação sobre o mercado é a correta”

Andres Veloso

NOVO LAVA ROUPAS YPÊ POWER ACT



LIMPEZA TECNOPOWER

É MAIS QUE TECNOLOGIA.
É MAIS DO QUE POWER.
É LIMPEZA TECNOPOWER.



**TECNO
POWER**
PORQUE TEM
ALTA EFICIÊNCIA
NA LIMPEZA



**TECNO
POWER**
PORQUE
PERFUMA MAIS*



**TECNO
POWER**
PORQUE ATACA
OS MAUS ODORES



**TECNO
POWER**
PORQUE FAZ TUDO
EM APENAS
UMA LAVAGEM

ALTA PERFORMANCE NAS VENDAS DA SUA LOJA



FOCO NA RENTABILIDADE DO NEGÓCIO



EXCELÊNCIA NO PDV COM SUPORTE DA
YPÊ: TABLÓIDES, PONTOS EXTRAS, ATIVAÇÕES



SORTIMENTO ADEQUADO À TENDÊNCIA
DE MERCADO E À NECESSIDADE DO SHOPPER



PLANO DE COMUNICAÇÃO COMPLETO

É TECNO POWER PORQUE É COMPLETO



PÓ CONCENTRADO,
MAIOR RENDIMENTO: + ECONOMIA

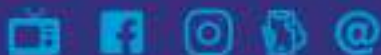


LIMPEZA EXTRAFINA:
DISSOLVE MAIS FÁCIL



EXCLUSIVO BICO DIRECIONADOR:
EMBALAGEM PREMIADA*

SAIBA MAIS
SOBRE A LINHA
NESTE QR CODE



COMO O ESTUDO PODE AJUDAR A DECIDIR POR UM OU OUTRO NEGÓCIO?

AV: Imagine que você fez entrevistas com dezenas de consumidores e todos reclamaram que no bairro não tem um açougue que oferece carne de qualidade e, por isso, eles são obrigados a fazer compras em locais distantes. Isso já seria um sinal de que existe uma boa oportunidade para o empreendedor. Por outro lado, se as pessoas disserem que adoraram o mercado do bairro, com bons produtos, preços justos e bom atendimento, talvez não seja uma boa ideia abrir um novo mercado no lugar. Agora, se as pessoas falarem que só compram em tal lugar porque não têm outra opção e que os preços são caros e há muita fila, isso abre espaço para você concorrer com esse supermercado, oferecendo melhor atendimento.

NEGÓCIOS QUE FAZEM ESSE TIPO DE ESTUDO TÊM MAIS SUCESSO?

AV: Certamente! Existem muitos estudos que mostram os ganhos das empresas ao conhecerem melhor o mercado. Essas pesquisas apontam para 3 coisas que a empresa deve fazer:

- 1 COLETAR INFORMAÇÕES SOBRE O MERCADO
- 2 DISSEMINAR ESSAS INFORMAÇÕES DENTRO DA EMPRESA
- 3 CRIAR UMA CULTURA DE TOMADA DE DECISÃO BASEADA NOS DADOS COLHIDOS NO MERCADO

Isso melhora significativamente o desempenho econômico de uma empresa perante seus concorrentes. Essa teoria já foi comprovada em inúmeros estudos, em diferentes mercados, para diferentes setores, sempre com o mesmo resultado: você precisa coletar, disseminar e usar as informações para ter desempenho melhor que seus concorrentes.

O QUE FAZER QUANDO O EMPREENDEDOR NÃO TEM RECURSOS PARA PESQUISAR O MERCADO?

AV: O único recurso de que ele precisa é tempo e motivação.

- Conversar com os consumidores de um local ou região não é tarefa complicada.
- Observar o comportamento das pessoas no comércio também não envolve custos.

Essas iniciativas, mais básicas e fáceis de implementar, podem trazer ideias e *insights* poderosos para os empreendedores. As pessoas sabem se estão satisfeitas com as empresas da região; quais oferecem bom ou mau atendimento; quais têm produtos variados; onde é mais barato; onde o serviço é melhor etc. **O recado é simples:** vá a campo e observe o comportamento de quem compra, converse com as pessoas, com os moradores e descubra tudo o que puder sobre a região. Assim você terá muito mais chances de sucesso. 🌈



Informação a UM CLIQUE

Leia mais sobre pesquisas e estudos:

bit.ly/rockcontent_pesquisa
bit.ly/pesquisa_mercado_sebrae



Mais de
R\$ **7 MILHÕES**
em prêmios!

*Compre com o
Cartão Passaí e
dobre suas
Chances de Ganhar!*

O Aniversário do Assaí chegou com a maior premiação e,
pagando com o Cartão de Crédito Passaí, você
Dobra as Suas Chances para concorrer e ganhar!

aniversarioassai.com.br



assai.com.br/passai

Promoção válida de 01/09/2021 a 31/10/2021. Prêmios entregues em Certificado de Ouro.* Vales-compra de uso exclusivo nas Lojas Assaí.** Consulte condições de participação, regulamento e Certificados de Autorização no site: www.aniversarioassai.com.br. Imagens meramente ilustrativas.

Lanche fit, bom nicho PARA INVESTIR

Entenda como a alimentação natural e suas variações vêm crescendo no mercado, abrindo portas para quem quer começar um negócio

Quem pretende abrir um negócio no ramo de alimentação pode investir em um produto que está presente em diversos lugares, como lanchonetes, escolas, academias, praias e muito mais: o sanduíche natural e suas variações. Trata-se de um segmento cada vez mais em alta, dentro da alimentação natural, com oportunidades para todo perfil de investimento.

12,3%

Foi a taxa média de crescimento desse mercado em dez anos, segundo pesquisa Brasil Food Trends 2020

98%

Foi quanto cresceu o interesse dos brasileiros pelo segmento, de 2009 a 2014, aponta a agência Euromonitor

COMO COMEÇAR?

Para Adalberto Santos, da Guersola Consultoria, é possível começar:

- **Na cozinha da própria casa, como fazem muitos empreendedores, ou**
- **Investindo em franquias, dependendo da capacidade de recursos de cada um**

“No caso das franquias, existem diversos modelos de negócio e valores de investimento”, explica o consultor. Ele acredita, entretanto, que iniciar um negócio do zero, em casa, tem como vantagem a chance de “formatar o projeto de acordo com o desejo e as possibilidades do empreendedor”.

Adalberto Santos, da
Guersola Consultoria



Fotos: Shutterstock / Divulgação / Arquivo pessoal



Atenção aos DETALHES

Seja qual for o modelo escolhido de negócio, estas etapas são essenciais:

EMBALAGEM

Feitos com ingredientes perecíveis, os sanduíches naturais precisam ser embalados corretamente para garantir a boa conservação, a consistência e o frescor. As opções de embalagem são:

● **PAPEL-ALUMÍNIO** - preserva a temperatura do alimento por mais tempo

● **FILME-PLÁSTICO** - preserva a umidade do sanduíche e torna visível o produto

● **PAPEL-CARTÃO** - dá acabamento e melhora a apresentação, depois de embalado em filme-plástico

VALIDADE DOS PRODUTOS

Etiquetar as datas de fabricação e de validade é imprescindível. Por segurança, considere a validade de 24h a 48h, no máximo, dependendo dos ingredientes.

Consulte os procedimentos de manipulação de alimentos no site da Academia Assaí Bons Negócios:
bit.ly/alimentos_anvisa

NATURAL, SAUDÁVEL E VARIADO

Marcos Costacurta é fundador da Divina Terra, uma rede de franquias especializada em alimentação saudável. O empreendedor vem de uma família de agricultores e, após trabalhar como empacotador em um supermercado, abriu a primeira loja, em 2001, em São Leopoldo (RS). Com 51 franquias da marca espalhadas pelo Brasil, cada loja fatura, em média, R\$ 180 mil por mês.

“O ramo de alimentação saudável é bem complexo porque tem nichos muito distintos. Para conseguir aten-

ENCONTRE SEU DIFERENCIAL

Segundo o consultor, o diferencial é o que pode garantir maior ou menor sucesso nesse ramo de negócio. “Invista em um cardápio atrativo e rentável. Pense no mix de produtos e trabalhe com opções variadas para atender a diferentes consumidores”, explica Adalberto, sugerindo atenção a segmentos e conceitos com crescimento de procura no mercado, como:



ALIMENTOS SEM GLÚTEN

São crescentes as dietas prescritas por nutricionistas que restringem o consumo desses alimentos, e também a decisão de consumidores de eliminar o glúten, presente em pães de farinha de trigo.



VEGANOS/VEGETARIANOS

Segundo pesquisa do IBGE realizada em 2018, no Brasil, **14% da população se declara vegetariana**. Há crescimento no número de adeptos e na, mesma velocidade, cresce a carência de estabelecimentos adequados e habilitados a atender esse público.



ALIMENTAÇÃO FITNESS

Pessoas que praticam exercícios buscam uma dieta equilibrada e querem soluções para atingir os objetivos, seja ganhar músculos ou emagrecer, por exemplo.



Marcos
Costacurta,
fundador da
Divina Terra

der às demandas do mercado, é preciso muito estudo do setor e investimento em marketing”, conta Marcos.

Segundo ele, cada vez mais clientes buscam necessidades específicas na alimentação, como veganos, alérgicos e intolerantes à lactose do leite e ao glúten. “Por isso, é importante oferecer um cardápio variado com sabores *gourmet*, *fit*, vegano e outros”, diz, “mesmo sendo o sanduíche de atum com pão integral o mais procurado”, completa. 🍌



O CAFÉ SOLÚVEL
MAIS AMADO DO BRASIL.



NESCAFÉ®



SOL, a nova assistente virtual do Assaí

Com a assistente virtual SOL, o Assaí Atacadista amplia o atendimento instantâneo a seus clientes em diferentes canais

Ela é uma inovação e chegou para facilitar ainda mais a vida do cliente Assaí Atacadista. É a assistente virtual SOL, que entrou em ação em diferentes canais de atendimento da rede no Brasil. O cliente não está na loja e quer saber mais sobre serviços oferecidos? Precisa de informações sobre endereço, contato das lojas, dúvidas, formas de pagamento, promoções, horários de atendimento e muito mais? A SOL vai responder essas e outras perguntas de forma rápida, a qualquer hora do dia e da noite. É só chamar!

A iniciativa é pioneira no setor atacadista no país, inovadora na gama de canais de contato oferecidos e atende às novas necessidades dos clientes. “Nesse momento de pandemia, as pessoas precisam se comunicar de maneira virtual e muito rápida. É mais democrático quando

elas escolhem por quais canais querem se comunicar. Sem tecnologia, seria humanamente impossível fazer isso de forma instantânea, no tempo em que o cliente quer”, afirma Joseane Vidal, gerente de relacionamento com o cliente Assaí Atacadista.

REFORÇO AO ATENDIMENTO PERSONALIZADO

Como assistente virtual, a SOL também é uma forma de personalizar as respostas, porque interage com o cliente nas informações que ele busca, de seu interesse. Além disso, “qualquer tema em que a SOL não tenha como atender à expectativa do cliente instantaneamente, naquela chamada, ela avisa que vai transferir para um especialista, ou chamar alguém para ajudar o cliente e seguir o contato na mesma ligação”, explica. Esse contato direto não é interrompido, reforça. >>



Conheça
A Iogurteria Nestlé®
e encontre tudo
sobre o mundo
dos iogurtes.

Molico® Triplo Zero.
A saúde de sempre
agora também
em bandejas!

a
iogur
teria
Nestlé.

TRIPLO ZERO

0% GORDURAS TOTAIS E **
ADICÃO DE AÇÚCARES **
LACTOSE



Rico em Cálcio.

Fonte de vitaminas A, D, B1, B2 e B6. As vitaminas A, D e B6
auxiliam no funcionamento do sistema imunológico*.

Imagens ilustrativas. Contêm proteínas.

* Quando associado a uma alimentação equilibrada e hábitos de vida saudáveis.

** Este iodo é um alimento baixo ou reduzido em valor energético. Contém açúcares próprios dos ingredientes.

A SOL chegou para facilitar a vida do cliente

Nascida em 15 de julho deste ano, a SOL veio para ser uma atendente extremamente ágil e de grande **apoio ao Assaí**. Ágil, por ter condições de **responder, em tempo real, ao menos 80% das consultas** recorrentes feitas nos meios de contato da empresa. E de grande apoio, porque **aumentou em 10 vezes** a capacidade de o Assaí responder aos clientes nos seus canais de interação. **Conheça um pouco mais sobre a SOL e sua missão no Assaí:**

Acesse os canais e fale com a SOL:

Fale Conosco
assaí.com.br/fale-conosco

Site Assaí Atacadista
assaí.com.br

WhatsApp
0800 773 2322

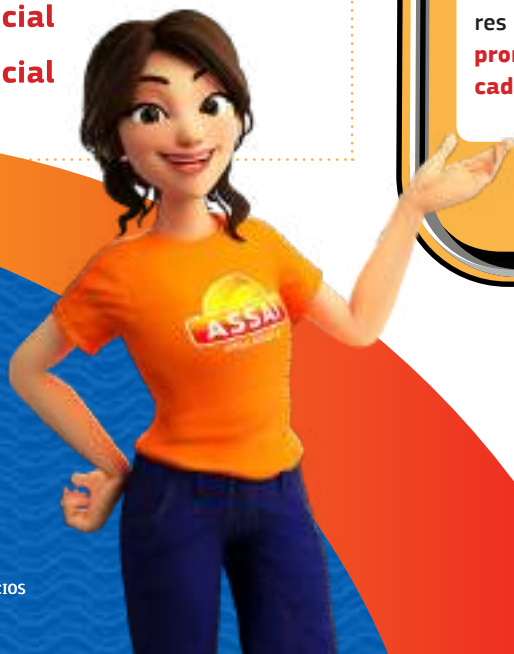
Acompanhe a SOL também nas redes sociais

 **assaíatacadistaoficial**

 **@assaíatacadistaoficial**

 **assaioficial**

 **assaioficial**



SOL: Oi pessoal, tudo bem? Estou bem feliz de fazer parte do **time Assaí!** Estava ansiosa para começar, desde que entrei nos planos da empresa como assistente virtual. Aqui, estou representando nossa intenção de **ampliar ainda mais a comunicação e o relacionamento** com nossos clientes.

SOL: Sabem a origem do meu nome? É que Assaí significa **Sol Nascente**, então, tem tudo a ver com representar bem e, literalmente, a nossa empresa, não é mesmo?! Agora, sou parte do time de atendimento Assaí, com a mesma **proposta de humanização** que temos no dia a dia das lojas e a facilidade de ser instantânea. Ou seja, você pergunta e **eu respondo imediatamente**.



SOL: Estou muito honrada em ter como **missão** melhorar cada vez mais a experiência dos nossos clientes nos canais de atendimento Assaí. E também a de traduzir para vocês, que interagem nas nossas plataformas, toda a **simplicidade**, a **objetividade**, a **transparência**, o **carinho** e o **acolhimento** que a gente já realiza nas lojas e nos demais meios de contato.



SOL: Estou gostando muito! Minha voz e imagem estão em toda parte! No **autoatendimento das chamadas de telefone**, no **WhatsApp**, no **Fale Conosco**, no **site** e muito mais. Converso com todos que nos procuram! Nas **redes sociais** também, estou em posts convidando nossos seguidores a **conhecer mais nossos produtos, ofertas, promoções**. E sou prática e toda 'ouvidos', **dedicada a você**, cliente Assaí! 🌞



"A SOL traduz para nós, nos atendimentos personalizados, nosso modo de ser, de atender ao cliente com toda a atenção, com o cuidado e o carinho que dedicamos também nas lojas"

Joseane Vidal, gerente de relacionamento com o cliente Assaí

Quer ter nossos
folhetos sempre
em mãos?



**Chama o
Assaí no
Whats!**



1. Mande um "oi" para o número
0800 608 0168
ou acesse: assai.com.br/whatsfolhetos
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!

Saiba mais



Voltando COM TUDO

Com mais gente vacinada e a manutenção dos cuidados preventivos na pandemia, é hora de retomar a atenção com outros elementos da saúde e programar os exames de rotina



A indicação do avanço da vacinação contra a Covid-19 e a flexibilização das regras de isolamento no Brasil estão abrindo espaço para a volta dos cuidados com a saúde. Idas ao médico e exames de rotina, que foram adiados, devem retornar à agenda ainda neste ano. Esses cuidados vão trazer segurança e fôlego novo para o empreendedor enfrentar a reta final até dezembro.

De acordo com a médica clínica geral Márcia Simões, de Curitiba (PR), desde março do ano passado, as avaliações para verificar se a saúde está em dia – nos conhecidos “check-ups” – foram deixadas em segundo plano, assim como os atendimentos sem urgência ou emergência, chamados eletivos. “E isso aconteceu tanto nos serviços do SUS como nos planos particulares. Os cuidados básicos foram deixados para depois, até porque a orientação era mesmo não fazer. Problemas como hérnia de disco, pedra na vesícula, cirurgias não urgentes, dentre outros, foram adiados”, explica a médica.

Segundo a dra. Márcia, em seu consultório particular, durante a pandemia, a procura maior foi de pacientes em busca de tratamentos para melhorar a imunidade e algumas consultas de rotina. Agora, ela diz, é hora de aliar a saúde à retomada dos negócios, planejar-se e colocar os exames em dia.

CONSULTAS E EXAMES EM QUEDA

Pesquisas feitas por diferentes institutos* indicam:

58%

adiaram os exames de laboratório ou reduziram a frequência

43%

das pessoas ouvidas reduziram as consultas médicas em 2020

73%

das mulheres acima de 60 anos adiaram consultas ao médico e os exames de rotina

**OS EXAMES
LABORATORIAIS
MAIS ADIADOS
FORAM:**

- Sangue e urina
- Mamografia
- Preventivos
- Eletrocardiograma

*Fontes: Ibope Inteligência (pesquisa Cuidados com a saúde e câncer de mama na quarentena); Sociedade Brasileira de Patologia Clínica/Medicina Laboratorial (SBPC/ML) e Câmara Brasileira de Diagnóstico Laboratorial (CBDL)

Exames de rotina que NÃO PODEM FALTAR

- Hemograma completo
- Tireoide (TSH, T4 e T3)
- Glicemia em jejum
- Colesterol
- Triglicerídeos
- Ureia e Creatinina
- Ácido úrico
- Urina
- Eletrocardiograma
- Fígado (TGO e TGP)

Específicos

MULHERES

- Preventivo com ginecologista
- Ultrassonografia da mama
- Progesterona
- Estradiol
- FSH e LH

HOMENS

- Próstata

PSA a partir dos 40 anos
Clínico/toque – a partir dos 40
anos com histórico familiar – a
partir dos 50 anos sem histórico



ALIMENTOS QUE DÃO ENERGIA



- Castanhas em geral
- Abacate
- Óleo de coco, que pode ser utilizado em preparo de bebidas e comidas
- Banha de porco
- Gema de ovo
- Frutas vermelhas, como morango, cereja etc (possuem menos calorias e são antioxidantes)
- Frutas como banana, pera, uva e pêssego

EVITE ESTES VILÕES QUE REDUZEM A DISPOSIÇÃO



- Farinha branca (massas, pães...)
- Excesso de sal e açúcar
- Frituras e comidas gordurosas
- Café em excesso
- Bebida alcoólica
- Poucas horas de sono
- Falta de atividade física (sedentarismo)

“Problemas como hérnia de disco, pedra na vesícula, cirurgias não urgentes, dentre outros, foram adiados”

Dra. Márcia Simões

CUIDADOS ESSENCIAIS

E como recuperar a saúde? Para a dra. Márcia Simões, o ideal é fazer os exames básicos (citados no quadro acima), para uma análise inicial e, principalmente, cuidar da alimentação, da rotina de exercícios e do sono.

A médica orienta para outros cuidados, como a ingestão de água, imprescindível para o bom funcionamento de todos os órgãos do corpo. E, segundo ela, após um bom *check-up*, é possível fazer uma análise de qual parte do organismo do paciente está precisando ou não de cuidados.



Dra. Márcia Simões,
médica clínica geral

No mercadinho, atenção aos prazos de validade!

Veja formas de se organizar para evitar descontrole dos prazos de vencimento dos produtos; cuide do estoque e não tenha prejuízos

A validade dos produtos, especialmente daqueles frescos e perecíveis, pode complicar a gestão de qualquer negócio, principalmente dos pequenos e médios, cujas margens de ganho são apertadas. Por isso, a organização do estoque é a palavra-chave para reduzir o desperdício e evitar perdas, descartes e prejuízo.

CONTROLES E PLANILHAS

Pode parecer repetitivo para quem trabalha no segmento, mas **as planilhas ainda são as principais ferramentas para a organização dos produtos em estoque**. De acordo com a consultora e especialista em negócios de alimentação, Luiza Dutra, para evitar problemas, dois dos controles importantes para incluir na rotina são a verificação e o registro da qualidade dos alimentos já na entrada, no recebimento, antes mesmo de serem armazenados.

Se o empreendedor tiver condições de adquirir, há programas específicos para o controle de entrada e saída de itens, além dos registros de validade. Outro ponto de atenção é a organização do estoque, o que favorece o controle de qualidade dos alimentos. “A dica de ouro é o engajamento da equipe em coletar esses dados, pois não adianta preencher números que não significam nada na prática”, enfatiza a especialista mineira.



USE A TÉCNICA PVPS: O PRIMEIRO QUE VENCE É O PRIMEIRO QUE SAI

Essa técnica garante uma boa rotatividade dos produtos de acordo com as validades. E também ajuda o empreendedor na hora de decidir suas compras com o fornecedor. “Pequenos mercados precisam prestar atenção em itens que tiveram pouca saída para evitar desperdícios e perda de produtos. Assim, as compras são otimizadas de acordo com o que realmente vende bem”, pontua Luiza Dutra.

ANTES DE VENCER

Mesmo com um controle rigoroso, ainda é comum encontrar produtos com prazo de validade curto ou vencendo nos estabelecimentos. Sempre respeitando as condições e a data de consumo, é possível fazer promoções ou ainda, em casos de comércios que trabalham com outros setores pode-se aproveitar esses alimentos para fazer outros produtos. “Alguns mercados possuem confeitaria ou padaria e podem utilizar esses produtos como ingredientes em determinadas receitas, além de agregar mais uma facilidade ao cliente”, ressalta Luiza.

O que diz a **LEGISLAÇÃO**

A Vigilância Sanitária não proíbe a comercialização de um produto com prazo de validade próximo de vencer. Considerando que a data estabelecida pelo fabricante é o que garante a qualidade, é importante destacar na divulgação que o alimento deve ser consumido naquele tempo previsto. "Além de ser um direito do consumidor, essa prática aumenta a credibilidade do estabelecimento", explica Salésia Maria Prodócimo Moscardi, chefe da Divisão de Vigilância Sanitária de Alimentos da Secretaria de Estado da Saúde do Paraná.

CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR (CDC)

Artigo 18, parágrafo 6º, inciso I do Código | Lei 8137 de 1990

- **DEFINE QUE VENDER OU MESMO COLOCAR À VENDA PRODUTOS VENCIDOS CONSTITUI CRIME CONTRA AS RELAÇÕES DE CONSUMO**
- **PENA DE DETENÇÃO PREVISTA DE 2 A 5 ANOS OU MULTA** 🚫



IMPORTANTE

Consulte sempre as legislações estaduais que tratam do prazo de validade dos produtos expostos ao consumo.

E acompanhe as normas e as regras municipais para venda e exposição promocional de produtos próximos do vencimento.

"Informe o consumidor sobre a validade do produto em promoção"

Salésia Moscardi



DICAS PARA SE ORGANIZAR

1

NO RECEBIMENTO

- Confira a temperatura e analise cheiro, textura e demais características do alimento.
- Registre na planilha a data de validade indicada pelo fabricante no rótulo.
- Armazene de acordo com as orientações do rótulo.

2

NO ESTOQUE

- Respeite as condições de armazenamento indicadas no rótulo.
- Coloque os produtos mais antigos visíveis para o cliente, à frente daqueles com maior prazo, nas prateleiras.
- Acompanhe suas anotações de controle para vender sempre os produtos com data de validade viável para o consumo.

3

PRÓXIMO DA VALIDADE

- Analise o preço atual e a margem possível para desconto.
- Verifique se o produto está em condições de consumo.
- Informe o cliente, visualmente, sobre o prazo de validade.

4

VENCEU, E AGORA?

- Verifique com o fornecedor se há política de troca para produtos vencidos.
- Em caso negativo, faça o descarte corretamente. 🗑️

TABELA DE VALIDADE

Produtos que tiveram suas embalagens abertas para corte, processamento ou manipulação devem seguir as recomendações do fabricante ou os seguintes critérios:

PRODUTOS REFRIGERADOS	ARMAZENAMENTO	
	TEMPERATURA MÁXIMA	TEMPO
Pescados e seus produtos manipulados crus	4 °C	24h
Carnes (bovina, suína, aves etc)	4 °C	72h
Sobremesas	8 °C	24h
Frios	6 °C	24h
Laticínios manipulados	4 °C	72h
Folhosos e frutas sensíveis	10 °C	1 semana
Alimentos pós-cozção	4 °C	24h
Pescados pós-cozção	4 °C	24h
Ovos	10 °C	14 dias
Maionese e misturas de maionese com outros alimentos	4 °C	24h
PRODUTOS CONGELADOS	TEMPO MÁXIMO DE ARMAZENAMENTO	
0 °C a -5 °C	10 dias	
-5 °C a -10 °C	20 dias	
-10 °C a -18 °C	30 dias	
Abaixo de -18 °C	90 dias	

*Fonte: Cartilha do manipulador II Mesa Brasil SESC

NOVA SALSICHA AURORA

Muito mais saborosa.

EXPERIMENTE!



- ✓ Novo tempero delicioso
- ✓ Textura firme



aurora

A gente faz com gosto
tudo que você gosta.

Somos milhares! JUNTOS NA RETOMADA

*Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2021
bate recorde de inscritos, impulsiona
empreendedores do Brasil inteiro e apoia
milhares deles na retomada dos seus negócios*



Em pleno esforço de todos para a retomada dos negócios e do "novo normal" em diferentes áreas da economia brasileira, o Assaí Atacadista segue junto, acreditando cada vez mais na determinação e na força dos empreendedores. Para apoiar pequenos negócios, a rede ampliou ainda mais o alcance do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2021**, com novidades na edição e benefícios para milhares de contemplados.

A resposta e a motivação de todos às novidades foram imediatas! Houve **mais de 16 mil inscritos**. E desses, 1.500 foram selecionados para as etapas que se seguiram no cronograma deste ano.

Participaram da premiação, voltada a empreendedores da área de alimentação em todo o Brasil, pequenos negócios que foram impactados pela crise na pandemia. Com olhar para o que mais perdeu com esse impacto, entre os selecionados, **79% são mulheres, 79% são negros e 81% possuem escolaridade apenas até o ensino médio completo**.

OS 1.500 SELECIONADOS SE ENCAIXARAM NAS SEGUINTES CATEGORIAS:



Ponto de
Venda Fixo



Vendedor(a)
Ambulante



Vendas por
Encomenda

PRÊMIOS ASSAÍ

Todos os selecionados contarão com os benefícios do prêmio para fortalecer ou recomeçar seus empreendimentos.



São **1.350 selecionados** já beneficiados com a entrega do prêmio de R\$ 300,00



150 finalistas se credenciaram e receberam os prêmios de R\$ 2.000 mais vales-compra Assaí de R\$ 500,00



15 destaques receberão R\$ 2.000 e um aparelho celular na última semana do prêmio >>



AMACIANTE
Downy®

VISTA-SE DE PERFUME O DIA TODO



*Baseado em provas realizadas com conjunto de odores representativos.

Jornada de aprendizado

Além de estimular e premiar os inscritos, a edição do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2021** ofereceu mais informação, conhecimento e oportunidades a todos os participantes:

- **8.104 foi o total de certificados do curso especial** “Vencendo na Crise”, com orientações e questões para o empreendedor seguir na retomada dos negócios;
- **1.350 selecionados puderam participar das lives** “Empreende Ai” em suas categorias;
- **1.500 beneficiados selecionados ampliaram conhecimentos** na live “A Comunicação para Vendas”
- **Os 150 finalistas participaram da Semana de Capacitação on-line** para aprimorar seus negócios nos seguintes temas conduzidos por especialistas da Aliança Empreendedora:
 - Tendência de Consumo** - com Larissa Januário
 - Inovação** - com Matheus Lessa
 - Gestão Financeira** - com Beatriz Santos
 - Transformação Digital** - com Tamila dos Santos
 - Comunicação e Pitch** - com André Arcas



Confira se você é um dos selecionados, ou está entre os finalistas, no site da **ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS**

DESAFIO FINAL

Além de assistirem às *lives* com os especialistas, os 150 participantes tiveram metas diárias a cumprir e interações em grupos de WhatsApp. Para completar a jornada, passaram por um desafio final: **gravar um vídeo de um minuto apresentando seu negócio (pitch)**. Os vídeos foram avaliados por cinco Comitês Regionais (Sul, Sudeste, Norte, Nordeste e Centro-Oeste), considerando **critérios como Capacidade de Comunicação, Conhecimento do Negócio e Criatividade**.

Nesse desafio, **foram selecionados três pequenos empreendedores por regional** – um para cada categoria participante (Ponto Venda Fixo; Vendedor(a) Ambulante; Vendas sob Encomenda) – **consolidando os 15 destaques finais com direito ao prêmio de R\$ 2 mil** e mais um celular por empreendedor.

O **Assaí Atacadista sente-se muito feliz em participar dessa retomada** junto com os empreendedores e **agradece a todos os inscritos** ao prêmio por acreditarem, juntos, no objetivo de **alavancar bons negócios e parcerias de sucesso.** ▲

Foto: Shutterstock



MÊS DO EMPREENDEDOR

UMA **PROGRAMAÇÃO** PRÁ LÁ DE **ESPECIAL PARA VOCÊ**

EMPREENDER COM SUCESSO NO **SETOR DE ALIMENTAÇÃO**



**VIDEOAULAS
EXCLUSIVAS**



**LIVES
TEMÁTICAS**



**E-BOOK E MATERIAIS
DE APOIO**



**100% ONLINE
E GRATUITO!**



ACESSE

www.academiaassai.com.br/mesdoempreendedor

E CONFIRA TODOS OS MATERIAIS



/academiaassaioficial

APOIO



VIGOR



REALIZAÇÃO:





NOVO



Cuidado natural
com 100%
da nutrição de Dove.

Para cabelos lindos e fortes.



ECONOMIA CIRCULAR

na prática

Veja como pequenas ações no dia a dia ajudam a economizar e ainda diminuir os danos causados ao meio ambiente

Se você já pensa no seu negócio de maneira sustentável, sabe que não bastam apenas algumas atitudes no dia a dia para minimizar os impactos no meio ambiente. Quem avança no tema e se preocupa com a capacidade de o planeta gerar os recursos que vão atender às necessidades humanas nas próximas décadas, entende que há um nível maior de contribuição para esse ciclo funcionar com menos impactos e riscos ambientais.

A economia circular é o entendimento disso: prevê desde o uso adequado, inteligente e sem excessos de tudo que a natureza produz, até a forma como esses recursos são consumidos e quantas vezes são reaproveitados antes de se tornarem resíduo descartado adequadamente. No seu negócio de alimentos, por exemplo, além de reutilizar cascas, sementes e aparas pensando em menos desperdício e economia de matéria-prima, você utiliza equipamentos de pouco gasto energético? Já pensou em implantar alguma fonte renovável de energia? A lista de ações e atitudes nesse conceito cresce sem parar e ainda tem sido insuficiente para evitar o aquecimento global.



“Na economia circular, busca-se um melhor uso dos materiais e produtos existentes, por meio da sua reutilização, reciclagem e renovação, fazendo com que resíduos e materiais que seriam descartados possam ser reintroduzidos na cadeia produtiva para gerar novos produtos”



Valéria Schneider Vidal, analista de inovação do Sebrae

PENSAR E REINVENTAR

A *chef* Lara Brittes, do L. Buffet em Niterói (RJ), faz questão de reaproveitar os alimentos como forma de minimizar o descarte. A casca de batata que iria para o lixo virou petisco de entrada. É também usada em um caldo de peixe, que serve de ingrediente de um bolinho servido no cardápio mais sofisticado.

“Com a alta dos alimentos, o cenário ficou ainda mais desafiador e eu tive que repensar estratégias para um reaproveitamento mais inteligente dos insumos. Busco sempre criar cardápios nos quais posso utilizar ao máximo os ingredientes e produtos que tenho em estoque, sempre dando uma utilidade para aquilo que antes jogaria fora. Já pensei até em transformar perdas e aparas em uma linha de comida natural para cães”, conta Lara.

Lara também percebeu que poderia reduzir o volume de embalagens de plástico jogadas no meio ambiente. Para isso, trocou tudo por caixas e sacolas de materiais menos poluentes, como o papel que, ao ser descartado, pode ser facilmente reciclado. Isso significa que se você evitar utilizar copos, pratos, sacolas ou outros itens descartáveis, já estará no caminho certo. >>



Chef Lara Brittes se reinventou para minimizar a produção de lixo no seu buffet

Fotos: Shutterstock / Arquivo pessoal



59,1%

É A MÉDIA DE DESTINAÇÃO AMBIENTALMENTE CORRETA NO BRASIL

Os dados são do Panorama dos Resíduos Sólidos da ABRELPE, de 2017

DADOS DA RECICLAGEM DE LIXO NO BRASIL*



80 milhões de toneladas de lixo são **GERADAS POR ANO**, mas apenas 4% são recicladas



R\$ 14 milhões por ano é o que o país deixa de ganhar por **NÃO RECICLAR** resíduos



6 milhões de toneladas de **PLÁSTICO** são desperdiçadas



4,7 milhões de toneladas de **PAPEL E PAPELÃO** não são recicladas



1 milhão de toneladas de **VIDRO** não são reaproveitadas

**Fonte: Associação Brasileira de Empresas de Limpeza Pública e Resíduos Especiais/ ABRELPE*

FAÇA O TESTE, ASSINALE QUANTAS ALTERNATIVAS VOCÊ JÁ PRÁTICA E VEJA O QUANTO É SUSTENTÁVEL NOS NEGÓCIOS:

- ☐ 1. Costumo consumir todos os produtos antes do prazo de validade, comprando somente a quantidade de alimentos necessária para a produção
- ☐ 2. No caso de frutas, verduras e legumes, prefiro sempre os da estação, que são mais frescos e demoram mais para estragar
- ☐ 3. Cascas, sementes e talos dos alimentos viram caldos e outros preparos – jogo fora apenas o que não dá para utilizar
- ☐ 4. Estou sempre atento a pequenos vazamentos, como torneiras pingando e manchas de infiltração
- ☐ 5. O óleo utilizado para frituras tem o descarte correto
- ☐ 6. Faço a separação de todos os resíduos para a destinação correta
- ☐ 7. Reaproveito a água das chuvas em banheiros, lavagem de piso e cuidados com o jardim
- ☐ 8. Dou preferência a eletrodomésticos com baixo consumo de energia
- ☐ 9. Troquei por LED todas as lâmpadas para gerar economia na conta de luz
- ☐ 10. Incentivo o consumo consciente nas ações de marketing do meu negócio

Na prática, o gerenciamento de recursos dentro da economia circular gera muitos benefícios para o pequeno empreendedor. Além de diminuir o desperdício, agrega valor ao negócio e confere aos produtos uma vantagem competitiva. 🌱

CALCULE SEU RESULTADO

ENTRE 1 E 3 QUESTÕES Precisa melhorar!



Estude mais para entender o cenário atual e avaliar todo o ciclo produtivo do seu negócio – desde a origem da matéria-prima até a distribuição e o descarte dos produtos

ENTRE 3 E 5 QUESTÕES Está no caminho certo!



A dica é avaliar todos os processos que adota para identificar as possibilidades de melhorar mais

ENTRE 5 E 7 QUESTÕES Quase lá!



Você tem a sustentabilidade como parte do seu negócio e sabe a importância de preservar o meio ambiente com pequenas atitudes no dia a dia

7 E 10 ALTERNATIVAS Parabéns!



Com criatividade e inovação, você aproveita as oportunidades e sabe que ser sustentável é um diferencial competitivo para o seu negócio.





ESPECIALISTA EM PREVENÇÃO DA EROSIÃO ÁCIDA
E REPARAÇÃO DO ESMALTE DOS DENTES.

FÓRMULA PRO-ESMALTE
TRICALCÍO FOSFATO



O que a Bianco - marca líder em reparação de esmalte dental e Asseptgel - a maior linha de assepsia do Brasil têm em comum?

Inovação que cuida e protege.

Bianco Oral Care é uma linha de higiene oral multibenefícios de uso diário que trata a sensibilidade e outras patologias bucais por meio das nanopartículas de Tricálcio Fosfato [TCP].

Asseptgel é pioneira na fabricação de álcool em gel, com uma fórmula eficaz que elimina 99,99% das bactérias, protegendo, higienizando e prevenindo de contaminações, inclusive da Covid-19.



Você encontra em:



FARMÁCIAS



SUPERMERCADOS



INTERNET



Um carrinho, um vídeo E O SUCESSO

Victória Vieira, de Pernambuco, viu suas vendas no carrinho de doces triplicarem depois que um vídeo seu viralizou no Instagram

Victória Vieira é um fenômeno de sucesso com sua Dona Cake Doceria



Aos 21 anos, Victória Vieira é um fenômeno de sucesso com sua Dona Cake Doceria. Há dois anos atuando profissionalmente como confeitadeira, ela já coleciona milhares de seguidores no Instagram por conta do seu modelo de vendas. Victória percorre as ruas de Paulista, em Pernambuco, com um carrinho de mão envidraçado, com todos os produtos bem à mostra. Ela viu seu perfil na rede social “estourar” de sucesso depois que um post informal viralizou, chegando a mais de 7 milhões de visualizações.

No vídeo de poucos segundos, publicado no dia 19 de junho, Victória apresenta seu trabalho no carrinho e fala de sua dedicação ao negócio. “O vídeo mudou muita coisa, inclusive as vendas. Antes dele, eu tinha uns 2 mil seguidores. E depois foi para 42 mil. As vendas do carrinho triplicaram! Fiquei muito mais conhecida aqui na minha cidade”, conta a jovem.

NO INÍCIO

O gosto por fazer doces e trabalhar com vendas acompanha Victória desde a escola, onde vendia trufa e bolo de pote. Com 18 anos, ela entrou na faculdade de Fisioterapia e seguiu vendendo os doces. O investimento no negócio ficou sério em 2019, quando fez um curso profissionalizante, e abriu a conta no Instagram.

No mesmo ano, ela foi pesquisar valor de bolos para seu noivado e, surpresa com os preços, tomou uma decisão: “Era quase o preço de um curso. Aí resolvi fazer o curso e, se desse certo, eu mesma faria o bolo do noivado”. O resultado foi tão bom que a ideia avançou para além da festa. Com o certificado, a jovem passou a trabalhar também com encomendas e a inventar suas próprias receitas.

“Quando vejo que tudo está ficando a mesma coisa, tudo muito igual, e o pessoal muito acostumado, gosto de mudar algo. Inovo e isso dá mais retorno”

Victória Vieira



NA PANDEMIA

Em 2020, com a pandemia, Victória se reinventou. Sem poder vender os doces na faculdade, o jeito foi migrar para o *delivery*. A ideia funcionou muito bem, com as pessoas compulsoriamente isoladas, em casa. “Passei cinco meses fazendo isso e amei. Decidi largar o que fazia, faculdade, tudo, para poder me dedicar totalmente à confeitaria”, diz.

Foi um período de muitas vendas e fidelização de clientes, que, com a normalização das atividades, diminuíram de volume. **“Não podia ficar parada esperando os mesmos clientes. Queria alcançar muito mais pessoas”**, lembra. Foi então que ela resolveu ir pra rua e fazer as vendas com um carrinho de mão.

EM MOVIMENTO

No carrinho, as vendas são feitas de terça a sábado, cada dia em um bairro da cidade. Com lugares e horários já definidos, Victória aproveita o movimento para combinar pronta-entrega e encomenda. E, assim, elimina até a taxa de entrega dos pedidos.

Trabalhando com dez opções de sobremesa, o carrinho da Dona Cake Doceria fatura, em média, R\$ 300 por dia. “Meu maior sonho é ter a minha loja. Tenho muita vontade também de ter um carrinho com ponto fixo em cada lugar da cidade”, conta ela, entre os planos de se especializar ainda mais na área.



saiba mais



@donacake.doceria.reserva

Vantagens e desvantagens DE VENDER NA RUA

● **CONTATO MAIS CONSTANTE COM O CLIENTE:** o que não acontece nas vendas por aplicativos



● **RECONHECIMENTO E APOIO:** além das avaliações, o reconhecimento pelo bom trabalho também vem de forma mais direta

● **VISIBILIDADE:** ir às ruas e às redes sociais são boas formas de atrair novos clientes e alcançar mais pessoas

● **EXPOSIÇÃO AO CLIMA:** chuva, frio e outros fatores podem afetar as vendas e os produtos também



● **FIDELIZAÇÃO:** no início é desafiador, exige mais ações para tornar o produto conhecido. Fazer provas/degustação ou adotar cartão-fidelidade pode ajudar

● **DIVULGAÇÃO:** além da cozinha, é preciso também produzir conteúdo nas redes sociais

Investimento

TEMPO E DINHEIRO: para sair do aplicativo e ir às ruas, Victória investiu no carrinho personalizado. Foram gastos R\$ 1 mil e três meses até a ideia sair do papel.



EMBALAGENS: a doceira deixou de lado as caixinhas de isopor e buscou embalagens mais chamativas e transparentes, deixando os produtos visíveis. 🌟





PODCAST NEGÓCIO EM DIA

DESCOMPLICANDO AS REDES SOCIAIS

É muito importante no meio empreendedor, ainda mais na era digital em que vivemos, alimentar as redes sociais com conteúdos que vendam mais. Por isso, neste episódio do *Podcast Negócio em Dia*, conversamos com o publicitário, diretor de planejamento digital e mestre em psicologia social Ricardo Maruo, que deu dicas e orientações de como melhorar o conteúdo *on-line* e observar os resultados para gerar mais vendas.

EPISÓDIO 51 - PODCAST NEGÓCIO EM DIA



VALOR: **gratuito**

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

PODCAST NEGÓCIO EM DIA

DO QUE É FEITO UM BOM COMERCIANTE?

Um bate-papo muito especial com Vera Cristina de Araújo (especialista e consultora em Gestão de Negócios na área de Alimentos e Bebidas e mestre em Hospitalidade), Gêssica (empreendedora, proprietária do Restaurante Midispache Gastronomia em Salvador) e Luane (empreendedora, proprietária do Yellow Café & Bistrô em Belém) para entender como é ser um profissional do segmento de alimentos e, principalmente, por que ser um bom comerciante vai além das vendas.

EPISÓDIO 49 - PODCAST NEGÓCIO EM DIA



VALOR: **gratuito**

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



CURSO ON-LINE

BARES E LANCHONETES

Um atendimento que conquista clientes somado a processos e etapas de produção bem definidos são fatores que podem fazer o seu negócio – bar, lanchonete ou restaurante – caminhar rumo ao crescimento e ao sucesso. Saiba como controlar suas finanças e pensar em estratégias de comunicação e marketing para aumentar suas vendas. Este curso *on-line* e gratuito pode ser o impulso que estava faltando para a retomada, o crescimento ou a inauguração do seu sonho empreendedor. Confira!



ACADEMIA ASSAÍ – CURSO ON-LINE

VALOR: **gratuito**

INFORMAÇÕES: **academiaassai.com.br**





EDUCANDO SEU BOLSO

Plataformas de podcasts e
educandoseubolso.blog.br

O *Educando Seu Bolso* é uma plataforma de educação financeira que tem como objetivo democratizar o acesso à informação. Lá você vai encontrar conteúdo sobre diversos produtos e serviços do mercado financeiro com uma linguagem simples! O canal de *podcast* do *Educando Seu Bolso* tem centenas de episódios publicados dos mais variados assuntos: empréstimo, contas digitais, investimentos e muito mais. Além do conteúdo em formato de áudio, é publicado também um artigo que acompanha o *podcast*, completando as informações para o ouvinte e leitor.



VICTOR BACCHI

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

Um canal dedicado quase exclusivamente ao *delivery*, à montagem de cardápios e à precificação dos mais variados tipos de alimentos. Essa é a proposta de Victor Bacchi, produtor de conteúdo que coloca à prova suas ideias. De batata recheada a doces, passando por hambúrguer e cachorro-quente, Victor simula suas dicas na prática. Ele mostra como abrir alguns negócios em até 24h – começando com a ideia, montando a divulgação, preparando os alimentos, embalando e entregando. O conteúdo também pode ser completado no seu canal do YouTube.

EXPLICANDO

série



Explicando é uma série perfeita para quem gosta de saber um pouco de tudo. Produzida pela Netflix em parceria com a britânica VOX, a série documental, com episódios semanais de aproximadamente 20 minutos, está em sua 3ª temporada. Os temas são tão variados quanto as questões da carne e da água no mundo; dinheiro; coronavírus; o poder do voto; questão racial pelo viés salarial; falência das dietas; e o funcionamento da mente.

PREÇO FÁCIL

site



O *Sebrae Preço Fácil* ajuda a chegar à precificação mais adequada dos seus produtos conforme critérios de mercado e ensina, durante o processo, todos os conceitos para definir preços de forma correta. Para isso, basta acessar o sistema e informar os dados dos seus produtos que o sistema irá sugerir os preços mais adequados enquanto explica os conceitos de precificação utilizados. Você também pode simular novos cenários para melhorar o desempenho do negócio com preços mais lucrativos e comparar com valores dos concorrentes.

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

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

Assaí Maceió

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

Assaí Tabuleiro

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

AMAPÁ

Assaí Macapá

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

AMAZONAS

Assaí Manaus

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

Assaí Manaus II

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

BAHIA

Assaí Calçada

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

Assaí Camaçari Jorge Amado

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

Assaí Feira de Santana

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

Assaí Guanambi

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

Assaí Ilhéus

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

Assaí Itapetinga

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

Assaí Jequié

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

Assaí Juazeiro da Bahia

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

Assaí Lauro de Freitas

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

Assaí Mussurunga

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

Assaí Paulo Afonso

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

Assaí Paripe

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

Assaí Salvador Golf Club

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

Assaí Senhor do Bonfim

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

Assaí Serrinha

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

Assaí Vitória da Conquista

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

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes

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

Assaí Caucaia

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

Assaí Fortaleza BR116 - Messejana

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

Assaí Iguatu

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

Assaí Juazeiro do Norte

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

Assaí Maracanaú

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

Assaí Parangaba

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

Assaí Sobral

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

Assaí Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL

Assaí Brasília Sul

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

Assaí Ceilândia

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

Assaí Taguatinga

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

GOIÁS

Assaí Anápolis

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

Assaí Caldas Novas

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

Assaí Goiânia Buriti

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

Assaí Goiânia Independência

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

Assaí Goiânia Perimetral

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

Assaí Goiânia Av. T9

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

Assaí Rio Verde

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

Assaí Valparaíso

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

MARANHÃO

Assaí Imperatriz

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

Assaí São Luís Guajajaras

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

Assaí São Luís Turu

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

NUTRIÇÃO E SABOR

PARA TODAS AS IDADES

EXPERIMENTE A FAMÍLIA
DE CEREAIS NESTLÉ®



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 Jacarandás, 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

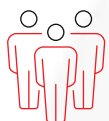
Assai Ilha do Governador

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

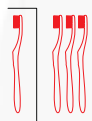
Assai Méier

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

Perfeitas para cada tipo de negócio



PARA TODOS OS PERFIS
DE CONSUMIDOR



VARIEDADE DE
FORMATOS



TRADE UP COM
TAMANHOS MAIORES



AUMENTO DO
TICKET MÉDIO



Conheça
a linha
completa e
boas vendas!

colgate.com.br/products/toothbrush



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 Taquarucu, 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

Natural one

EXPERIMENTE A NATUREZA EM VOGÊ



100%
NATURAL

**SEM ADIÇÃO
DE AÇÚCAR**

**SEM
CONSERVANTES**

IMAGENS ILUSTRATIVAS

ACESSE E SAIBA MAIS

  /naturaloneoficial
www.natone.com.br

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
Novo Paraíso - 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

LIDER NA CATEGORIA DE SACOS PARA LIXO



Contribui para a
Economia Circular.



Usa matéria-prima
renovável.



Proteção para
sua família



Respeita os
animais.



19. 3716 8699

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

Siga a Embalixo no Facebook e Instagram:
[@embalixo](https://www.facebook.com/embalixo)

ABERTOS PRO MELHOR



Variedade de produtos, presente em todas as ocasiões do seu dia.