

Empreendedora cria formato curioso para pastéis de feira, triplica as vendas e salva negócio da família

ACADEMIA ASSAÍ - Conheça o novo curso on-line e gratuito Empreender na Prática

Mr. P AGORA DE ROUPA NOVA











PRINGLES® DECIDIU
SE **REINVENTAR**E VAI VIRAR O ANO
DE **ROUPA NOVA**





DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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





SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS



assaiatacadistaoficial



@assaiatacadistaoficial



assaioficial



assaioficial



Assaí Atacadista



TRABALHE CONOSCO

assai.gupy.io

Começo de um **NOVO ANO**

Abrimos o ano embalados pelo dinamismo que vem marcando a nossa história e a história de tantos empreendedores representados agui na revista. Em meio a tantos desafios, vemos que há ainda espaço para descobrir oportunidades de desenvolver ideias, inovar e encontrar formas de crescer. É o caso da empreendedora que triplicou seu faturamento ao criar um novo formato de pastel vendido nas feiras de Curitiba (PR). Ou ainda a então estudante de medicina do Pará que vendia brigadeiros para pagar os estudos e. hoje, tem loja própria e negócio em franco crescimento. Por fim, contamos a história de um cliente Assaí que conta a sua parceria com a mãe, tendo uma de nossas lojas no Rio de Janeiro como fornecedor principal.

Nas páginas a seguir, você encontrará mais histórias inspiradoras e ideias para colocar seus sonhos em prática: o potencial de áreas com baixa exigência de investimento, como os pastéis; a força da criatividade para reinventar e corrigir rotas do seu negócio; além da importância das redes sociais para falar diretamente com mais clientes e aumentar as vendas.

Também encontrará o novo curso Empreender na Prática, da Academia Assaí Bons Negócios, dedicado a guem guer empreender na área de alimentação. E, se tem dúvidas e busca respostas, apresentamos os motivos da oscilação nas vendas e como estar preparado nessa gangorra do mercado. Como poupar para investir mais e crescer, mesmo no cenário em que nunca há sobra de recursos.



Assim, com muitas ideias, começamos 2022 cheios de motivação para crescer mais, contando com todo o nosso time, que tem sido determinante para a execução dos planos de expansão do Assaí. Bem executado, esse planejamento nos fez não apenas alcançar como superar, ainda no final de 2021, a marca de 200 lojas no país. Considerando que levamos 42 anos para implantar 100 lojas – conquista essa de outubro de 2016 podemos dizer que, em apenas cinco anos, dobramos esse número com importante consistência, num resultado que merece ser comemorado.

Mesmo em tempos atípicos, temos crescido, gerado milhares de empregos, avançado em participação de mercado e alcançado resultados positivos. E seguiremos assim: ampliando ainda mais a nossa presença nacional, levando qualidade em serviços e preços baixos a todas as regiões do país.

Agradecendo sempre a sua confiança e a sua companhia, convido você a se inspirar também e traçar, já para este começo de ano, ações que poderão superar as suas expectativas. É o convite de todo o time Assaí para você criar, inovar e crescer.

Boa leitura.

Belmiro Gomes

Presidente do Assaí Atacadista

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

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

Revista publicada por Megamidia Group

CEO Celso A. Hey CMO Eduardo Jaime Martins Gestão de Trade Fernanda Zaruch Coordenador de Projetos e Supervisão Editorial Marcos Dias Coordenação Revista Assaí Bons Negócios Manoela Leão Diagramação Suellen Winter Colaboradores da Edição Liége Fuentes (edição) Ana Justi, Bruna Cruz, Jessica Krieger, Juliana Reis, Pricilla Back, Natu Marques e Vania Nocchi Foto capa @Rafael Dabul Revisão Rodrigo Castelo Representante Comercial Elaine Nozella - elaine.nozella@megamidia.com.br Atendimento Publicitário Gisele Bezerra e Kellen Silvane Cotrin

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







Sumário



08 ASSAÍ NA INTERNET

Os destaques e os temas mais lidos nas redes Assaí

10 ESPECIAL

Veja como a criatividade e mesmo ideias simples podem transformar seu negócio

20 BRASIL AFORA

Cachorro-quente: o bom e clássico lanche que, todos os dias, é reinventado no país Paster Tritos Bebidas Bebidas

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Mity Yamashiro salvou o negócio
da família inovando no formato dos pastéis



22 COMO FUNCIONA

Pastel: saiba como se diferenciar num negócio que, há anos, vende "como água"

32 RADAR

Instagram: veja o que mudou nas regras dos *posts* e faça seu negócio "bombar" na rede em 2022

36 MEU ASSAÍ

Isolado na Ilha do Governador, cliente conta com o Assaí para crescer vendendo salgados

VIAGEM GASTRONÔMICA

Peru: a comida revela muito da
história do país





Sumário

ASSAÍ MAIS

Assaí ultrapassa a marca de 200 lojas no país



40 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Saiba como fazer "sobrar" dinheiro e investir mais para crescer

44 TEM POTENCIAL

O saudosismo bate à porta e chama para as vendas: invista nos kits "fim de festa"

54 BEM-ESTAR

Evite acidentes na cozinha com medidas importantes

56 ASSAÍ RESPONDE

Altos e baixos nas vendas têm solução? Sim! Confira dicas do que fazer

70

MULHER EMPREENDEDORA

Ela vendia brigadeiro para pagar os estudos e hoje é médica e empresária de doces

60 ACADEMIA ASSAÍ

Tem novo curso *on-line* para quem quer empreender e ter sucesso nos negócios

66 SUSTENTABILIDADE

Economize e ajude o meio ambiente: use lâmpadas de LED e saiba como descartá-las

74 CAPACITAÇÃO

Invista no seu conhecimento!

75 ATUALIDADES

Aplicativos, sites e canais para otimizar sua atitude empreendedora







informaç

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



Blog Assaí assai.com.br/blog

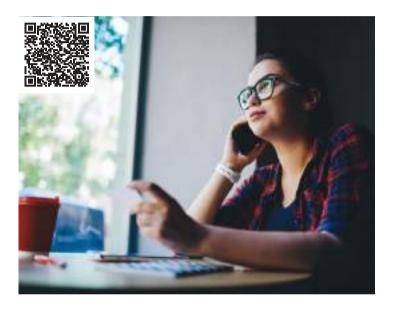


Portal da Academia Assaí academiaassai.com.br

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS **EMPREENDENDO EM 2022:** SEU NOVO NEGÓCIO ALÉM DO SONHO

Empreender envolve mais do que simplesmente comecar um negócio novo. Durante a pandemia de coronavírus, foram quase 14 milhões de novos empreendedores que surgiram pela necessidade ou porque agarraram uma oportunidade. Para abrir um novo negócio, são necessários muito planejamento e preparação, a fim de que seja um sucesso. A Academia Assaí preparou um quia com dicas do consultor de Negócios do Sebrae Jundiaí - SP, Marco Antônio Ramos. Ele deu dicas especiais aos futuros empreendedores para que não errem na hora de colocar o sonho em prática.







BLOG ASSAÍ CINCO TIPOS DE COXINHA PARA INOVAR NO CARDÁPIO

Um dos salgadinhos mais saborosos e populares do Brasil ganhou versões diferentes, com receitas inovadoras e recheios deliciosos e surpreendentes! Aqui, você aprende a preparar opções incríveis para experimentar hoje mesmo. Coxinhas de: calabresa ou mortadela com requeijão; mandioca e carne seca; feijoada; pão de queijo; e até coxinha de jaca. Incremente o seu negócio e surpreenda seus clientes!



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

PROMOÇÃO Verão com logurte, Todo Mundo Curte

Compre R\$ 20 em iogurtes Nestlé,* cadastre no site e descubra se ganhou até

R\$500**

_{Prêmios}

www.veraonestle.com.br









iogur teria Nestle.

Consulte de Produtte Participantes, a Regulamento completo e a Centificado de Autorização SECAP no site www.versacestle.com.br acres de participar.Os prêmios de até 8,5500 mais serão entregues na forma de voucher para utilização nas Plataformas Digitais Nershoes. Período de Participação: 24/01/2022 aré os 18h (horário de Brasilia) do dia 24/03/2022. Guarde todos os comprovantes fiscais originais cadamados. Imagens meromente (lustrativas.*)



SEJA CRIATIVO! Crie seu próprio mercado em 2022

A criatividade pode trazer bons resultados para o seu negócio neste ano

no começo de ano, então, a criatividade cai como uma luva para revigorar o ânimo, melhorar as expectativas e conquistar mais resultados. Dá para comecar reavaliando hábitos, pensando diferente e buscando novas soluções para algo que não deu certo até aqui.

Criatividade não vale apenas para os grandes negócios. É o que afirma Marília Cardoso, consultora e sócia da Palas Inovação e Gestão, de São Paulo/SP. Ela explica que "Inovação é um exercício de observação, saber ouvir o que o cliente quer e se ele está disposto a consumir aquela novidade".

"Muitas vezes, a solução é simples. Até pintar o chão do estabelecimento, por exemplo, pode mudar a experiência do cliente e trazer um resultado impactante. Então, é importante desenvolver um olhar curioso, e ficar atento às oportunidades", diz.

COMO INOVAR?

A especialista reforca que inovar é um processo e que quem empreende no ramo alimentício pode comecar incluindo um novo item no cardápio e, com o tempo, ir melhorando de acordo com o que os clientes dizem sobre ele. "É preciso ter espaço para coisas novas, para acertar, errar, experimentar", destaca Marília.

LEMBRE: "As dificuldades vão surgir, e o medo não pode paralisar o processo de inovação. O segredo é fazer, colocando-se no lugar do cliente e trocando ideias com outras pessoas. Dificilmente vamos acertar de primeira. Por isso, é importante lembrar que inovação é uma jornada, que exige um passo de cada vez", orienta a consultora.



"O ideal é transformar os limões em caipirinha. porque só a limonada pode não ser suficiente para agregar valor"

Marília Cardoso, consultora de inovação e gestão

SEM GASTAR MUITO

Veja ideias que podem fazer diferença no seu negócio



DEFINA SEU OBJETIVO: Atrair novos clientes? Aumentar as vendas de algum produto que não tem muita saída? Lançar algo que ninguém vende?



OBSERVE SEUS CONCORRENTES: Adapte alguma ideia ao seu negócio. Observar e melhorar algo pode ajudar a aumentar as vendas.



CONVERSE: Procure saber por que os clientes gostam muito de um produto ou o rejeitam. São eles que vão dizer quais são os pontos positivos e negativos.



PREPARE-SE: Estude, leia, aprenda, entenda o mercado e o consumidor atual. Conte também com a Academia Assaí, que pode ajudar você com diferentes conteúdos gratuitos. >>

REFRESQUE SEU VERÃO COM A MONDIAL.



Ventilador Super Power 6 pás 40 cm / VSP40B

Caixa Amplificada Connect Power II

CM-550



Churrasqueira Elétrica Pratic Steak & Grill / CH-07

Ventilador

Super Power

40 cm / VSP40CB



Premium Turbo / E-10

Ventilador Turbo 8 Pás 40 cm / VTX-40-8P

Super-silencioso

· Controle de velocidade Inclinação vertical regulável



emondial.com.br (f) (iii) /mondialbr

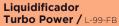


Rodrigo Hilbert

Mondial

inteligente







ESPECIAL

INOVAÇÃO BRASIL AFORA

Por toda parte, sempre há quem inove e consiga chamar a atenção dos clientes. A **Espetinhos e Cia**, de Campo Grande (MS), adaptou a ideia dos rodízios para seu negócio, oferecendo essa opção por um valor fixo. No pacote da experiência, estão incluídos os acompanhamentos.

@espetoseciacq

A **lanchonete Beto Viola**, de Araras (SP), por exemplo, incluiu no cardápio o lanche Adão e Eva, feito com hambúrguer de soja, para atrair clientes que não comem carne.

@betoviolaii

SABOR INTRIGANTE

Sorvete salgado? A **Solaretto Sorvetes**, de Itápolis (SP), não teve dúvidas e inovou com receitas salgadas para aguçar a curiosidade dos clientes.

@solarettosorvetes

E na linha do **cliente escolhe o que quiser**, a **Confeitaria Make a Cake**, do Rio de Janeiro (RJ), passou a oferecer **bolos e recheios diversos** ao gosto do freguês. O cliente monta tudo na hora, escolhendo o tamanho, o sabor da massa, o recheio e a cobertura.

@makeacakeoficial

Os **pães e massas da Caseirinhos da Dede**, de Curitiba (PR), deram um passo adiante no **tema funcional**, chamando a atenção para o colorido dos produtos com ingredientes como ora-pro-nóbis e cenoura em sua composição.

@caseirinhosdede





por Juliana Reis



A ideia que salvou o negócio DA FAMÍLIA YAMASHIRO

A criatividade de uma feirante de Curitiba (PR) não só salvou o seu negócio, como dobrou as vendas e inspirou outros empreendedores

uando Mity Yamashiro, de 41 anos, se deparou com a falta de movimento em seu trailer de pastéis, instalado em feiras de Curitiba (PR), tudo o que ela queria era encontrar um modo de atrair consumidores até o balcão. As feiras de rua voltavam à atividade no segundo semestre de 2021, depois de semanas de interrupção. Mas a sensação de insegurança ainda era grande: os clientes não apareciam com a frequência de antes. A queda nas vendas chegava a R\$ 5 mil por dia, e o negócio da família, criado desde 1970, corria risco.

"No início, a novidade não só recuperou as vendas, como as triplicou em comparação aos dois anos anteriores. O trailer tornou-se atração turística e exemplo de empreendedorismo" Fotos: ©Rafael Dabul

Mity Yamashiro, feirante



Então, Mity teve uma ideia para fisgar os clientes. Foi para a cozinha e lá resgatou uma habilidade de infância: moldar figuras em massinha. Dessa vez, usando a massa de pastel (receita de família, vinda do Japão). Voltou à feira com dinossauros, Pokémons, unicórnios, corujas, capivaras...tudo frito como pastel, chamando atenção na vitrine. A "isca" precisava dar certo, já que o delivery - solução para muitos durante a pandemia - não chegava nem a 30% das vendas em balcão.

VITRINE ELETRÔNICA

Os bichinhos comecaram a atrair os olhares de clientes, que faziam fotos das novidades enquanto consumiam os pastéis tradicionais. Mas a retomada das vendas veio mesmo quando as imagens do pastel em forma de capivara (um tipo de roedor







Capixinha e capistel na vitrine da feira em Curitiba

DE VENTO E CAPISTEL

A virada veio com um pedido: rechear os bichinhos, que até então eram só pastéis de vento decorativos ou de brinde. Dá trabalho, então Mity decidiu investir o esforço apenas no formato de capivara e em dois recheios simples: queijo ou carne. Enquanto ela e os irmãos levam duas horas para fazer 1.000 pastéis convencionais com recheios variados. cinco a seis horas são necessárias para montar 300 capivaras, que são vendidas pelo dobro do preço do pastel comum.

No início, a novidade não só recuperou as vendas, como as triplicou em comparação aos dois anos anteriores. De acordo com Mity, seu trailer tornou-se atração turística e exemplo de empreendedorismo: "Recebo mensagens de várias pessoas que se inspiraram na minha ideia e se reergueram." Ela não se importa em ser copiada. "Uma moça

me escreveu agradecendo e contando que estava com dificuldades e com a filha doente. Viu minha ideia, reproduziu e começou a faturar", orgulha-se. Mity confidencia que seu desejo sempre foi produzir coisas para se "comer com os olhos". Além de realizá-lo, inventou mais um produto de sucesso: a Capixinha, uma coxinha em formato de... capivara!

Pastéis Osamu Yamashiro

EM NUMEROS

• INÍCIO DO NEGÓCIO: 1970

• VENDAS ANTES DA PANDEMIA: 1.000 pastéis por feira

• VENDAS APÓS O PASTEL DE CAPIVARA: 2.000 pastéis por feira + 100 coxinhas

• PREÇOS: variam entre R\$ 7,50, R\$ 10 e R\$ 15

• FUNCIONÁRIOS: 6 (3 da família e 3 ajudantes)



RICO EM ÔMEGA-3

FONTE DE PROTEÍNAS



ASSAÍ



O MIX IDEAL PARA O SEU CHURRASCO!





www.auroraalimentos.com.br



A regra do cachorro-quente era pão com salsicha, mas há muito tempo a criatividade brasileira rompeu fronteiras e expandiu limites

achorro-quente, hot-dog, dogão, podrão, au-au.... são alguns nomes dados a um dos lanches mais consumidos no planeta. Desde a origem nos Estados Unidos, ainda no século 19, até os dias de hoje - em pleno século 21 - as transformações não param. Elas são a prova de como a criatividade pode fazer muito bem para a longevidade de qualquer negócio.

A regra básica, desde o surgimento da ideia, é pão com salsicha. Mas bastou fazer sucesso e vender "como água" que a regra passou a ser: pão, salsicha e muita coisa dentro e também por cima. As variações são infinitas, ao sabor da cultura e do paladar em diferentes regiões. E, com a popularização das salsichas vegetarianas e veganas, então, ninguém mais ficou de fora ou passou vontade. De norte a sul do Brasil, veja o que pode ser recheio nesse pão fofinho!



SUDESTE

Do despretensioso "podrão" - apelido do lanche de rua aos descolados dogs de salsicha artesanal, o Sudeste é uma escola de combinações. Batata-palha, bacon, milho, ervilha... e o que mais se imaginar, tudo pode. No Rio de Janeiro, juntam-se itens de tira-gosto no meio: ovo de codorna, calabresa e até uva-passa. Em São Paulo, a cobertura mais comum é o purê de batatas, e em algumas cidades entram o frango desfiado ou a carninha moída, além da salsicha, claro! Há quem diga que os mineiros ralam até rapadura por cima de tudo.

CRIATIVIDADE ATÉ NOS NOMES - Veja como pedir seu lanche em Manaus e Curitiba

KIKÃO: Nos anos 1980, um empresário de Manaus (AM) quis chamar a atenção dos clientes apelidando seus cachorros-quentes de Kikão – para dizer: "que cão!" O termo

pegou e os manauaras não comem mais "cachorro--quente". Eles só comem kikão.

PÃO COM VINA: Ao pedir um cachorro--quente em Curitiba, lembre-se de avisar se será com uma ou duas vinas! Obra dos imigrantes alemães, que trouxeram a

tradição de salsicha tipo vienense (wienerwurst) para a cidade. Com esse nome difícil, o jeito foi pronunciar "vinavurst", que virou apenas vina.





CENTRO-OESTE

Em Brasília, o lanche segue a tendência de São Paulo, mas o que não falta mesmo é bacon e pasta de alho na composição. O queijo derretido é "sagrado", assim como o frango e também o jeito prensado de servir. Em Goiânia, a versão pode levar linguiça, salsicha picadinha e requeijão. Em Cuiabá, o lanche vem com queijo cheddar e molho barbecue.

NORDESTE

Variedade é o que não falta nos estados do Nordeste. As combinações têm alguns ingredientes típicos em comum: carne de sol e queijo coalho, dentre eles. Não ficam de fora itens como abóbora, farofa e pitadas de azeite de dendê. Carne moída temperadinha, charque acebolado, vinagrete e coentro também não.



SUL

Colocar chucrute - repolho azedo - no pão com salsicha é costume em Santa Catarina. A tradição veio dos imigrantes alemães, que também nunca dispensam a mostarda. No Rio Grande do Sul e no Paraná, tem muita batata-palha, queijo ralado e vinagrete; e chimichurri — mistura de ervas e temperos usada em carnes – entre os gaúchos. Em Curitiba, entra até pinhão no cardápio. Muito comum nos três estados é a versão prensada, que deixa o pão mais crocante.



O cachorro-quente amazônico leva porções generosas de carne moída, em que a salsicha, às vezes, nem é o ingrediente principal. E as coberturas podem ser ainda mais incrementadas, com camarão, gergelim, costela desfiada e tucumã (fruta da região). Já a maionese e o requeijão dividem espaço com molho especial à base de tucupi (o sumo extraído da mandioca).





PASTEL: essa ideia crocante dá lucro

Muito popular no Brasil, o pastel é uma boa ideia para empreender. Saiba como se diferenciar



ndar em uma feirinha e não comer pastel é quase impossível, não?! Na hora de um lanche apressado ou de lazer, essa massinha recheada e crocante resolve bem em qualquer ponto de consumo. Seja pelo preço acessível, pelo sabor ou pela praticidade, o pastel é uma ótima dica de negócio para começar a empreender na área de alimentação. Exige pouca estrutura, dá para crescer devagar e conseguir bons lucros.

"O investimento inicial vai depender da capacidade de recursos, e pode começar em R\$ 100,00, numa garagem, e chegar a R\$ 30 mil reais, num modelo simples, aumentando em caso de ponto fixo ou móvel (barraca)", explica a gestora de projetos de alimentação fora do lar do Sebrae Santo Amaro (SP), Helena Costa de Andrade.



AMBULANTE OU PONTO FIXO?

Não há resposta certa. Normalmente, como ambulante, o investimento é menor e costuma ser uma opção mais viável e atrativa para quem tem poucos recursos. O ponto fixo tem custos adicionais e, nesse caso, exige investimento maior.

O modelo de franquias de marcas consolidadas também requer mais investimentos. Marcos Nagano, diretor executivo da franquia 10 Pastéis, acredita que nesse modelo há um trabalho anterior de pesquisa e estratégia que reduz riscos para quem inicia no negócio. "A maior vantagem é empreender em um modelo já testado e consolidado", explica.

Seja qual for a opção, é importante manter uma reserva de recursos, pois o negócio não dá lucro no primeiro momento. Isso vai ajudar a bancar os custos dos três primeiros meses, reinvestir e fidelizar clientes até conseguir o ponto de equilíbrio - quando as vendas pagam as despesas - e chegar ao lucro.

QUALÉO MOMENTO CERTO?

Veja algumas dicas e avalie o melhor momento de lancar sua pastelaria. De acordo com Marcos Nagano, de um modo geral,

no final e no meio de ano e nos meses de férias escolares, o movimento é maior. Para a especialista do Sebrae Santo Amaro, "normalmente em períodos mais quentes (primavera e verão), o pastel tem maior aceitação, o que facilita para quem está comecando".

De qualquer forma, Nagano sugere: "Muitas vezes, é mais estratégico não abrir um negócio em momento de pico, pois uma empresa nova exige um tempo para que todos os envolvidos adquiram experiência e ajustem a operação". >>

COMO COMECAR?

A especialista do Sebrae sugere alguns passos para estruturar seu negócio:



Faça um plano de negócios e abra seu CNPJ como MEI



Compre os equipamentos necessários



Fique atento às exigências legais de higiene e documentações



Analise se vai precisar de ajudantes



Defina o cardápio e a localização



E como será a divulgação



Checklist

Planeje seu negócio pensando em uma estrutura próxima de 50 m². Considere o local de produção e de atendimento e uma equipe de, ao menos, três pessoas: uma gerencia, faz as compras e cuida dos pagamentos; duas cuidam da produção das massas e fritam os pastéis; a limpeza geral pode ser feita por todos.



EQUIPAMENTOS: fogão, geladeira e freezer, fritadeira elétrica ou a gás, processador de alimentos, liquidificador, espremedor de frutas, escorredor, escumadeira e virador, cortador de frios, cilindro para massa. batedeira, bancada para preparo de massas, minibalcão expositor (tipo estufa), exaustor.



UTENSÍLIOS DE COZINHA: panelas, talheres, pratos, copos, toalhas, portasquardanapo, e carretilha ou faca para corte da massa.



DESCARTÁVEIS: guardanapos para servir e toalhas de papel para escorrer a fritura.

Regina Celia Peres, de 57 anos, não esconde de ninguém a paixão que tem pelo seu food truck. À frente do Pastel no Truck desde 2014, em Guarulhos (SP), ela conta que o segredo é investir na qualidade dos produtos, se diferenciar e persistir. Com a ajuda da filha, formada em Gastronomia, ela criou, por exemplo, as massas saborizadas e opções com bordas recheadas. São 17 recheios e sete tipos de massas saborizadas, e os precos por

unidade vão de R\$ 13,00 a R\$ 17,00.

PELO PASTEL

Outra dica é apostar também em acompanhamentos. O caldo de cana é um bom atrativo, diz. "Mesmo trabalhando muito, começar é simples. Um pacote de massa custa em média R\$ 23,00, e com dois tipos de recheio já é possível oferecer o produto", incentiva. Regina passou pela experiência de vender em pontos fixos, faliu, mas consequiu trocar os utensílios que tinha pelo food truck que utiliza até hoje. Atualmente, fatura em média R\$ 25 mil por mês. 👝



CHEGOU O NOVO MELITTA SABOR DA FAZENDA.

Tudo que o campo tem de mais gostoso, numa xícara de café fresquinho.

Disponível nas seguintes regiões: PR, RS, SC, SP e RJ.



Seleção de grãos de ALTA QUALIDADE, torrados uniformemente em altas temparaturas.



NOVO BLEND, com um caté diferenciado. de AROMA MARCANTE. SABOR EQUILIBRADO e que vem direto da fazenda.



CAFÉ FRESQUINHO PARA SENTIRE MAIS A VIDA!







Na terra dos incas, além da arqueologia, a gastronomia conta muito da história desse país andino

eru é o país das grandes relíquias arqueológicas deixadas pelas civilizações pré-colombianas. São templos, palácios e obras de arquitetura e engenharia muito avançadas para a época, entre os séculos XIII e XVI. Situado entre o mar, a Floresta Amazônica e a Cordilheira dos Andes, esse território é também considerado um dos mais ricos destinos gastronômicos do mundo.

A mesa peruana retrata muito da história do país. Nela, estão sabores ancestrais, que mesclam hábitos dos conquistadores espanhóis, receitas indígenas e, mais tarde, forte influência dos imigrantes asiáticos, especialmente os japoneses.

Tudo tem origem na imensa variedade de matérias--primas da região: peixes do oceano Pacífico, frutos amazônicos, tubérculos andinos, enorme variedade de carnes, batatas, tipos de milho, pimentas, palmito, banana, amendoim, dentre tantos outros. Vem dos mares um clássico da cozinha peruana que é reproduzido no mundo todo: o ceviche – um peixe servido cru, "cozido" no suco de limão, temperado com pimentas. cebola e coentro.



Mulheres a caráter na praça principal de Cusco, com a igreja catedral no fundo (foto de 2015)





Atrações e DESTAQUES



CUSCO

A 3,4 mil metros acima do nível do mar, a cidade reúne muito da arquitetura da colonização espanhola. É também a porta de entrada para os sítios arqueológicos que revelam o poder do Império Inca.



OLLANTAYTAMBO

A cidade de pedra, plenamente habitada até os dias atuais, revela o trabalho de engenharia magistral dos incas. A fortaleza fica no Vale Sagrado e foi construída com enormes pedras trazidas de quilômetros de distância.



LINHAS DE NAZCA

Vistas do céu, as linhas de Nazca são geoglifos gigantes em vários formatos, como o de pássaro. Quem teria feito isso? Quando, como e para quê? São essas as atrações e as curiosidades do local.



MONTANHA ARCO-ÍRIS

Há cerca de dez anos, a neve eterna que cobria uma das montanhas do país começou a derreter e a revelar um fenômeno da natureza. A Montanha Arco-Íris, ou Vinicunca, a 5.200 metros de altitude, tornou-se atração turística com suas sete cores de formação natural.



PUNO

Base para quem deseja conhecer o Titicaca - o lago navegável mais alto do mundo - e suas ilhas flutuantes. É a capital folclórica do Peru. >>

CURIOSIDADES



Alpaca

O adorável animal, que se parece com um camelo, tem uma pelagem macia que resulta num dos mais valorizados tipos de lã do mundo.

Café

No Peru tem café, sim! E é um dos produtos mais importantes na economia de exportação do país.



• Cuy

O cuy é um porquinho-da-índia típico do cardápio dos peruanos há séculos. O bichinho é tradicionalmente assado no espeto ou frito, e muito consumido nas festas tradicionais do país.

Pisco

no século 16 da destilação do suco fermentado de uvas. Peru e Chile disputam a origem da bebida que é a base do drink Pisco Sour, feito com limão e clara de ovo.





MODO DE PREPARO

Cortar os filés de peixe em cubos e temperar com as pimentas picadas, a cebola em anéis finos (demolhadas por cinco minutos em água gelada), sal, pimenta-do--reino e suco de limão o suficiente para "selar" o peixe. Misture o sauer cream e leve para gelar. Finalize com folhas frescas de coentro

Sirva acompanhado de batata-doce cozida, em rodelas, e milho cozido cortado ao meio. Se preferir algo crocante, substitua por milho tostado ou chips de banana frita



POWER ADE

O ISOTÔNICO COMPLETO

CONTÉM SAIS MINERAIS E VITAMINAS

PARA TE AUXILIAR NA PRÁTICA DE ESPORTES

FÓRMULA VENCEDORA



leāo



REFRESCÂNCIA COM FOCO EM ENERGIA

FÓRMULA DE QUALIDADE

MARCA LÍDER DE MERCADO

Instagram: COMO ALCANÇAR MAIS CLIENTES NA REDE

Entenda como tornar mais atraente e relevante a página do seu negócio no Instagram, com dicas que podem ajudar você a ter mais seguidores e, claro, clientes!

10 210 10

or trás do funcionamento das redes sociais, existe um conjunto de critérios e cálculos utilizados para determinar o que é mais ou menos relevante para que seus usuários visualizem o conteúdo publicado em uma página. São os famosos algoritmos do sistema.

Entender isso pode ajudar a responder a perguntas do tipo: "como tornar minha página mais popular?" ou "como atrair mais clientes para o meu negócio?". Recentemente, o próprio Instagram divulgou como são analisados os conteúdos publicados e as interações na rede para definir o que é, de fato, relevante para ser mostrado a cada usuário, dividindo em cinco categorias (*feed, stories, reels,* destaques e *lives*).

Confira algumas dicas que podem ajudar a manter uma página atraente para seus clientes e relevante dentro do próprio Instagram!

O QUE SERÁ MAIS IMPORTANTE EM 2022?

O Instagram sempre valorizou as interações dentro da rede, mas, recentemente, passou a considerar mais importantes:



+ vídeos



+ curtidas



+ posts salvos



+ comentários



+ mensagens (Direct ou chat privado) Por isso, estimule seus seguidores a curtir, comentar, compartilhar e salvar os posts. Assim, o Instagram irá entender seu perfil como relevante.

Do+00: Chii++070+00



TENHA UM PERFIL ATRAENTE





PENSE E PLANEJE COM ANTECEDÊNCIA

A frequência das postagens importa, e muito. Manter constância de publicação é fundamental para a visualização do seu perfil. Só não exagere para não cansar seus seguidores. Apagar postagens com freguência também pode fazer sua página "perder" alguns pontinhos na escala de relevância.



RELACIONE-SE COM SEU PÚBLICO

Conversar com os seus clientes/sequidores em postagens ou por *direct* contribui para a interação e aumenta a relevância da sua página. A velocidade conta, não espere dias para responder.



EXPLORE VÁRIOS CANAIS DENTRO DA PLATAFORMA

Publique carrossel de fotos, inclua vídeos, stories e explore os destaques da página. Isso é importante para manter um perfil mais ativo.



FAÇA PUBLICAÇÕES RELEVANTES

Fazer muitos posts não significa ter mais chances de aparecer. As pessoas precisam se interessar por eles. O Instagram analisa seu histórico e as interações de uma publicação interferem no alcance das outras que você fizer.



ESCOLHA OS MELHORES HORÁRIOS PARA POSTAR

O Instagram valoriza postagens que têm interações logo nos primeiros minutos. Observe como se comporta o seu usuário e aposte nos horários de mais interações. Exemplo: se o seu negócio é de venda de marmitas. experimente postar às 11 horas e veja se a resposta é mais rápida do que em outros horários.



USE PALAVRAS COM O SÍMBOLO # (HASHTAG)

As *hashtags* são como temas de interesse para os usuários. Procure as mais úteis para o seu negócio. como produto, ingredientes, localização. Alguns exemplos: #Recife #bolodepote #chocolate #delivery.



ADICIONE SUA LOCALIZAÇÃO

Se o seu negócio é local, é nos clientes da sua região que você deve focar. Existem quatro maneiras dentro da plataforma de atrair clientes próximos a você: "Adicionar Localização" no feed; no story (no "stiker" de localização que você encontra repetido na barra superior); na bio (em "Editar Perfil" / "Informações comerciais", clique em "opções de contato"); e nas hashtags, como no exemplo acima. >>

ATUE EM VÁRIAS FRENTES



O Instagram tem alguns recursos dentro da própria plataforma (feed, stories, reels, live e destaques).
Produza conteúdo apropriado para cada um deles e cerque o seu público por todos os lados:



FEED

O feed nada mais é que a página principal do Instagram e funciona como a vitrine do seu negócio. Lá, você deve postar conteúdos de alto valor e que vão fortalecer a sua marca. As postagens podem ser feitas com fotos individuais, carrossel, vídeos e textos.



STORIES

Aqui é o lugar para você contar pequenas "historinhas" e estabelecer conexão com seu público. O conteúdo fica no ar por 24 horas (a não ser que você salve nos destagues)

- Compartilhe publicações que você já postou no seu *feed*
- Faça vídeos ou fotos da sua rotina, dos bastidores do seu trabalho
- Faça pequenos vídeos ensinando algo, apresentando seu produto
- Compartilhe depoimentos/feedbacks de clientes/seguidores
- Faça perguntas em formato de texto, caixinhas, enquetes



Dicas do que postar

NO FEED

- Datas importantes
- Promoções
- Preços
- Reflexões e dicas relacionadas a sua atividade etc
- Eventos
- Lançamentos





REELS

A função principal deste recurso é a publicação de vídeos criativos de até 15 segundos, editáveis dentro do próprio aplicativo. É a parte em que os usuários esperam mais diversão!

- Mostre transições antes x depois
- Tire dúvidas dos clientes
- Use músicas que engajam
- Use humor ao mostrar algo
- Aplique os efeitos da ferramenta



LIVE Transmissão ao vivo

Transmissão ao vivo no seu canal com duração de até uma hora.

 Pode ser uma boa oportunidade para dar um curso, ensinar uma receita, chamar para alguma feira, evento etc

Invista em fotos com boa luz e cenário bem trabalhado. Fotos borradas, escuras ou mal cuidadas pode dar a impressão de amadorismo. Aposte também nos formatos grandes para que não percam qualidade quando publicadas



DESTAQUES

São "pastas" com conteúdos salvos que podem ser acessados sempre. É uma boa chance de organizar as informações que seu cliente precisa achar rapidamente, como:

 Promoções; cardápio; endereços; contatos; formas de pagamento; e horário de funcionamento

otos: Shutterstock/ Divulgação

Reinventar-se SEMPRE!

Na Ilha do Governador, Leandro Teixeira, de 36 anos, e sua mãe, Irene, de 58, estão juntos à frente da Salgaderia. Aqui, ele conta como enfrentam os desafios e fala sobre a importância do Assaí como fornecedor e parceiro

m 2014, eu e minha e mãe, Irene Teixeira de Vasconcellos, abrimos a Salgaderia. Naguela época, nosso foco eram os congelados por milheiros que vendíamos para as casas de festas e eventos. Mas, com o tempo, e com a pandemia, tivemos que rever o nosso direcionamento e nos reinventar. Hoje, o nosso maior lucro vem da venda direta de combos e kit festas

Na verdade, nós nunca paramos de buscar novas formas de fazer mais e melhor. No começo, por exemplo, usávamos a cozinha de casa para preparar os congelados, mas fomos percebendo que a falta de espaço e a localização eram problemas. Outro ponto, foi a necessidade de nos profissionalizarmos também na qualidade dos produtos. Então, depois de dois anos, expandimos para uma cozinha maior, conseguimos otimizar muito a nossa logística e a qualidade dos nossos produtos aumentou.





saiba mais



@salgaderia_ilha_do_governador



Atenção aos **DESAFIOS**

Em 2019, mais uma vez, percebemos que era momento de crescer e construímos uma cozinha industrial média, local em que estamos até hoje. Nessa época, traçamos um plano de expansão, e a ideia era vender itens embalados para pequenos negócios e em supermercados. Os planos tiveram de aguardar, com a chegada da pandemia.

Repensamos tudo novamente. Não desanimamos e enxergamos oportunidade: com o fechamento das casas de festas e eventos, migramos o foco para o consumidor final, vendendo combos e kits para festas em parceria com a doceria "Insulana", que nos fornece doces, bolos e tortas.

Nosso atendimento médio é ainda bastante inferior ao de 2019, com cerca de 10 clientes por dia de segunda a quinta-feira e uma média de 20 clientes/ dia de sexta-feira a domingo.

Entendemos que o mais importante é manter a perseveranca, o pensamento positivo e acreditar. Muitos obstáculos irão aparecer no caminho e, se a gente não tiver resiliência, não vai durar muito tempo no ramo.

"Entendemos que o mais importante é manter a perseverança, o pensamento positivo e acreditar"

Leandro Teixeira, empreendedor

CHEIRINHO DE FESTA

Os kits festas ganharam muito espaço nos últimos anos, com as festas menores e mais caseiras. E, nelas, o atrativo principal é sempre a comida. Assim, priorizamos a qualidade, com receitas próprias em todas as massas, que fomos melhorando com o tempo.

Outra prioridade é oferecer variedade e algumas receitas exclusivas: temos a coxinha crocante apimentada e o empanado de camarão com catupiri, o mais recente do cardápio. Hoje, podemos dizer que temos uma carta completa de salgados e doces que realmente fazem a festa. >>





Compramos no Assaí desde o início do empreendimento. É nosso principal fornecedor atualmente. Graças à proximidade da loja na Ilha do Governador. o nosso negócio pode crescer. Aqui é um local muito isolado. então, para quem está começando, o Assaí é fundamental para os primeiros passos. Obrigado, Assaí!

Leandro Teixeira

2014

Salgaderia

Congelados para eventos e festas produzidos na cozinha de casa

2019

Construção de uma cozinha industrial média e planos de expansão

2022

Combos e kits festas como solução de sucesso do negócio

2016

Profissionalização na qualidade, na entrega e na produção

2020

Reinvenção do modelo de negócio para atendimento ao consumidor final





Sonnos Sonnos

R\$40 MIL"

TODO DIA

PRÉMIOS INSTANTÂNEOS

TODA HORA



Compre 2
PRODUTOS
NESTLE
DIFERENTES*



Cadastre o cupom fiscal no site e concorra!



A cada participação, uma doação é feita para iniciativas de reciclagem.

promocoesnestle.com.br







Não espere "sobrar" dinheiro para investir no seu negócio. Especialista dá dicas de como fazer planos e colocá-los em prática

er um negócio envolve muitos desafios, e se organizar financeiramente é um deles. Para quem quer crescer, melhorar e vender mais, sempre haverá meios de chegar lá. A dica é não esperar sobrar dinheiro para quardar e depois investir. O economista Francisco Lucas Firmino, que também é empreendedor na cidade de Marília (SP), explica como é possível fazer planos, economizar todo mês e, melhor, realizar! Confira:

POUPAR É A MELHOR ESTRATÉGIA PARA CRESCER?

FRANCISCO LUCAS FIRMINO: Sim! Quem empreende deve, dentro de suas possibilidades, poupar um percentual do seu faturamento e deixar esse dinheiro à disposição como capital de giro, seja para fazer melhorias ou atender imprevistos.

COMO SE PLANEJAR PARA INVESTIR, LEVANDO EM CONTA QUE DIFICILMEN-TE SOBRA DINHEIRO NO FIM DO MÊS?

FLF: Todo negócio envolve fatores como gastos, custos e investimentos. Quem empreende tem por obrigação revisar seus gastos, tanto na empresa como na vida pessoal. De tempos em tempos, é importante conferir como estão as contas fixas com a intenção de economizar, seja na conta de luz, no consumo de água ou nas compras do mês, por exemplo. Trace seus objetivos, estabeleça metas e prazos e acompanhe os precos para saber quanto se deve poupar para fazer a melhoria desejada.







DÁ PARA CONSTRUIR UMA "SOBRA" **COMO SE FOSSE UM GASTO FIXO? OU VALE RECORRER A EMPRÉSTIMOS E** FINANCIAMENTOS?

FLF: Para qualquer tipo de negócio, a melhor opção é sempre poupar e ter o próprio recurso. Isso evita ter de pagar taxas, como as de juros. Mas, na ausência de recursos próprios, é possível fazer uma boa avaliação e, principalmente, saber qual seria o custo de um empréstimo para o caixa da empresa. Isso é importante para que as taxas não atrapalhem os lucros.

COMO CALCULAR SE O INVESTIMENTO É VIÁVEL E OUAL O RETORNO DELE PARA O **NEGÓCIO?**

FLP: Investir, como a própria palavra diz, significa fazer um aporte inicial - gastar um dinheiro em algo. E essa saída de dinheiro do caixa precisa de um retorno que compense o esforço, seja em curto, médio ou longo prazo. >>



"Todo negócio envolve fatores como gastos, custos e investimentos. Ouem empreende tem por obrigação revisar seus gastos, tanto na empresa como na vida pessoal"

Francisco Lucas Firmino, economista



EXEMPLO

PRECISA INVESTIR:

comprar um novo freezer R\$ 2 mil - custo médio



IMPORTANTE

IMPORTANTE SABER:

quanto precisa vender para pagar esse investimento, em quanto tempo

FACA A CONTA

você deve vender

R\$ 200,00

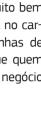
a mais por mês para que em

10 meses

recupere o investimento

COMO ENFRENTAR AS TURBULÊNCIAS FINANCEIRAS E AINDA POUPAR?

FLF: Com planejamento dos gastos, aumento da produtividade e ações de marketing e vendas. Use as redes sociais, faça promoções, por exemplo. Sem dúvida, **esses três pilares**, guando muito bem orquestrados, podem garantir melhorias, seja no cardápio, no crescimento, com expansão de linhas de produtos ou unidades etc. É dessa forma que quem empreende consegue trazer solidez para o negócio e poupar.





Quanto poupar para **INVESTIR?**

CHAPA DE LANCHE COM PRENSA

Preço médio: R\$ 1 mil Em quanto tempo consigo

comprar? 5 meses.

Poupando: R\$ 200,00 por mês.

GELADEIRA EXPOSITORA DE BEBIDAS

Preco médio: R\$ 3 mil Em quanto tempo consigo

comprar? 10 meses.

Poupando R\$ 300,00 por mês.

FOGÃO INDUSTRIAL 4 BOCAS

Preço médio: R\$ 1.300,00 Em quanto tempo consigo comprar? 6 meses e meio. Poupando R\$ 200 por mês.





VISTA-SE DE PERFUME O DIA TODO







Kit "fim de festa" É O NEGÓCIO **DO MOMENTO**

boa de festa com momento certo de vendas e conquiste mais clientes

air de uma festa de aniversário e levar para casa uma fatia generosa de bolo num pratinho com um mix de salgadinhos e docinhos é quase um ritual, não é mesmo?! O hábito que se repete há décadas virou negócio de sucesso no último ano, com nome próprio: é o kit "fim de festa".

A ideia caiu no gosto do consumidor, com a chance de ter em casa as delícias das festas de criança. E, se tem quem queira comprar, então é a ocasião ideal para vender! É possível começar do zero em casa ou ampliar o cardápio se você já atua no segmento de doces e festas.



Cores, sabores e muita animação são o segredo da Delikata para conquistar os clientes de Recife (PE) com seu "Pratinho da Mainha"

@delikata





MARMITINHA CONCORRIDA

Para a empreendedora Luana de Lima Conceição, de Candeias (BA), de 28 anos, a novidade surgiu em meados de 2021 a pedido dos próprios clientes, que queriam opções de salgados. Ela, que atua com a venda de bolos de pote desde 2015, criou em 2019 o negócio **As Delícias da Lu,** especializado em bolos para aniversário e doces porcionados. Dessa linha de produtos para o kit fim de festa foi um pulo: "Quando anuncio a venda do kit a pronta-entrega, o estoque se esgota muito rápido. Para conseguir dar conta da procura, ofereço o produto em dias fixos, assim os clientes não ficam sem a marmitinha", explica ela que, em média, vende 50 kits por dia.

Dicas importantes da Luana

DICA 1:

• Escolha bem como apresentar o produto, use embalagens que deixem os itens à mostra. "O visual é uma parte importante da venda", explica Luana. "Apesar de o isopor ser mais em conta, a tampa transparente expõe os produtos e faz com que o cliente sinta ainda mais vontade de consumir", reforça ela.

DICA 2:

Dentro do kit: adote um estilo informal, caseiro.
 Use guardanapos de papel para separar os itens ou capriche com papéis decorados, forminhas para os doces e outras opções.

DICA 3:

Opções de kits

- Kit fixo no começo é mais prático
- Kit personalizado é um diferencial
- Crie faixas de preços (entre R\$ 19,90 até R\$ 35,00 em média)

Por onde COMEÇAR?

Dê os primeiros passos na cozinha de casa mesmo! Independentemente do tamanho do seu negócio, você precisa ter:



• ESTRUTURA:

fogão, forno, geladeira, liquidificador, travessas e panelas...



• INGREDIENTES CENTRAIS:

farinha de trigo, açúcar, manteiga, chocolate em pó, fermento, leite, ovos, leite condensado, carne moída ou frango, dentre outros.

MONTE O KIT COM:



Uma **fatia de bolo de aniversário**, com bastante recheio e cobertura



Até seis unidades de docinhos: brigadeiro, beijinho de coco, cajuzinho e dois amores



Mix de **salgadinhos**: coxinha, risoles, bolinha de queijo, empadinha



Diferenciais: torta salgada, empadão, kibe, esfiha, cachorro-quente, quindim e até um minirrefrigerante



Opção de **kit fixo básico** e, se preferir, **crie variações personalizadas**, à escolha do freguês >>



"É preciso ter açúcar no sangue para ter sucesso. Fazer o melhor que puder sempre e se dedicar muito, pois isso se reflete na qualidade do seu produto e na fidelidade do cliente", afirma a empreendedora de Colatina. **Espírito Santo**

Janete Gomes Timbeba, empreendedora

"ACÚCAR NO SANGUE"

A empreendedora Janete Gomes Timbeba tem 54 anos e há 30 trabalha com culinária e decoração de bolos. Junto com a filha Cynthia, ela não para de estudar, inovar e investir em seu canal na internet: o Janete Culinarista Bom Sabor. "É preciso ter açúcar no sangue para ter sucesso. Fazer o melhor que puder sempre e se dedicar muito, pois isso se reflete na qualidade do seu produto e na fidelidade do cliente", afirma a empreendedora de Colatina, Espírito Santo.

Ela começou fazendo doces com apenas R\$ 200,00 e uma cozinha emprestada de parentes. Foi ganhando a confiança do público em feiras, eventos e também com o delivery. Com a filha, ela sempre busca novidades e testa novos produtos para atrair mais consumidores. O kit fim de festa entrou no cardápio em outubro passado e faz sucesso ao lado dos bolos de aniversário e dos kits para ocasiões especiais.



@janetebomsabor





Cynthia, que cuida da divulgação nas redes sociais, conta alguns segredos para vender mais. Aproveite as dicas!

DICAS DA CYNTHIA PARA USAR NAS REDES SOCIAIS







Use todos os canais possíveis: WhatsApp, Instagram, Facebook, YouTube e aplicativos de entrega



Poste seus produtos e novidades com frequência. Cada canal tem um jeito para se obter mais resultado



No Instagram, faça posts diários



No YouTube, invista em vídeos semanais







Grupos de Facebook e listas de transmissão do WhatsApp, alimentados sempre, rendem boas vendas



Estude e pesquise novidades e formas criativas de oferecer os produtos, isso faz diferença



Invista em equipamentos melhores e embalagens de qualidade







Teste sem medo de errar: kit fim de festa, bento cake, rodízio de bolos, observe os que mais dão lucro

ATENÇÃO AO PREÇO:

Leve em conta o material utilizado. Ela recomenda:

2 x o custo do produto + 20% ou 30% = preço final de venda



O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS.

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS.



AOMIL*
TODO DIA
PRÉMIOS
INSTANTÂNEOS

TODA HORA





Cadastre o cupom fiscal no site e concorra!



A cada participação, uma doação é feita para iniciativas de reciclagem.

promocoesnestle.com.br

*Consulte os Produtos NÃO Participantes, os Regulamentos completos e os Certificados de Autorizações SECAP no site www.promocoesnestle.com.br antes de participar. **Os prêmios de R\$ 40 Mil serão entregues em Certificado de Barra de Ouro. Período de Compras: 01/01/2022 até às 18h (horário de Brasília) do dia 15/03/2022. Período de Participação: 04/01/2022 até às 18h (horário de Brasília) do dia 15/03/2022. Guarde todos os comprovantes fiscais originais cadastrados. Imagens meramente ilustrativas. ***Todos os materias de ponto de venda produzidos para a promoção contêm a partir de 20% de material reciclado.

Vá direto para o site:





ASSAÍ ULTRAPASSA A MARCA DE 200 LOJAS

Empresa abre 2022 com expansão acelerada e planos de chegar a 300 lojas até 2023 no país

Assaí Atacadista nem esperou o início do ano e bateu em 2021 mesmo a marca de 200 lojas no Brasil. E com total foco no planejado, virou o ano de 2022 somando quase 10 novas lojas nessa contagem. Resultado de um estratégico planejamento de longo prazo e R\$ 2 bilhões de investimentos, o Assaí celebrou: a primeira loja no estado do Acre; a loja de nº 200, em Curitiba; e mais nove novas unidades abertas antes mesmo de encerrar o ano: Feira de Santana (BA); Piracicaba (SP); Itapevi (SP); Barreiras (BA); Recife(PE); Barra da Tijuca/Rio de Janeiro: São Goncalo (RJ); Sete Lagoas (MG) e Maringá (PR).

Dessa forma, a companhia dá sequência aos planos de crescimento acelerado, planejando atingir 300 lojas até 2023 e chegar a um faturamento de R\$ 100 bilhões até 2024. Em 2022, o objetivo é abrir até 60 lojas, sendo 16 a 18 delas orgânicas e 40 dos 71 pontos comerciais Extra Hiper convertidos em unidades Assaí Atacadista, abrindo mais 20 mil postos de trabalho.

"São números pelos quais estamos trabalhando nos últimos anos e representa o esforco de todo o nosso time e de um plano de expansão certeiro e bem executado. Em apenas 10 anos, aumentamos nossa presença nacional de quatro para 24 estados brasileiros. Geramos mais de 52 mil empregos, levando trabalho e renda a milhares de famílias. São resultados que merecem ser celebrados e nos motivam a continuar crescendo", afirma o presidente da companhia, Belmiro Gomes.





Em 2022, o objetivo é abrir até 60 lojas, sendo 16 a 18 delas orgânicas e 40 dos 71 pontos comerciais Extra Hiper convertidos em unidades Assaí Atacadista, abrindo mais 20 mil postos de trabalho

Curitiba: sede da 200ª loja Assaí

Um marco para a companhia, a inauguração da 200ª unidade Assaí no país ocorreu no dia 2 de dezembro passado. Batizada de Assaí Atuba, essa é a terceira loja instalada em Curitiba e a sétima no Paraná, incluindo a primeira unidade da rede em Maringá. Com a "loja 200", o Assaí homenageia a capital das araucárias e o estado do Paraná, onde a marca está presente desde 2013.



ASSAÍ ATUBA CURITIBA (PR)

Rodovia BR-476, 1.801 - bairro Atuba Inaugurou dia 2 de dezembro de 2021

Empregos: 280 empregos diretos, sendo 99% deles de profissionais do município e região metropolitana Área total: + de 13 mil m²



ASSAÍ RIO BRANCO

ACRE (AC)

BR-364 - n. 1.897 - Floresta Sul, ao lado do Shopping Via Verde

Inaugurou dia 9 de dezembro de 2021

Empregos: 289 postos diretos e

250 indiretos

Área total: 32 mil m²



Loja Assaí Rio Branco (AC)

Assaí no Acre

Localizada na capital, Rio Branco, a primeira loja do Assaí no estado do Acre fez a marca ampliar sua presença nacional: está em 24 estados brasileiros, mais o Distrito Federal. São 100 municípios com a bandeira Assaí em atividade. Na unidade acreana, com 32 mil m2, foram garantidos 289 postos diretos de trabalho e outros 250 indiretos na operação. >>



Lojas inauguradas em **DÉZEMBRO DE 2021**



Av. Eduardo Fróes da Mota, 2.500, Inaugurou dia 3 de dezembro de 2021

Área total: 14 mil m²



Rua Mariz e Barros, 975 Inaugurou dia 10 de dezembro de 2021 Área total: 18 mil m²



Av. Antonio Fazanaro, 95, Paulicéia Inaugurou dia 15 de dezembro de 2021

Área total: + de 13 mil m²



Rod. Eng. Renê Benedito da Silva, 977 Inaugurou dia 16 de dezembro de 2021

Área total: + de 14 mil m²



Av. das Américas, 900 Inaugurou dia 17 de dezembro de 2021 Área total: 27 mil m²

ASSAÍ BARREIRAS BARREIRAS (BA)

Av. Cleriston Andrade, 1.897 Inaugurou dia 18 de dezembro de 2021

Área total: 18 mil m²

ASSAÍ AVENIDA RECIFE RECIFE (PE)

Av. Recife, 5.777 - Jardim São Paulo Inaugurou dia 21 de dezembro de 2021 Área total: 16 mil m²



Av. Dr Alberto Torres, S/N - Porto Velho, Inaugurou dia 22 de dezembro de 2021

Área total: 14 mil m²



Av Dr. Renato Azeredo, 2.955 - Canaã Inaugurou dia 23 de dezembro de 2021 Área total: 12 mil m²

ASSAÍ MARINGÁ SEMINÁRIO MARINGÁ (PR)

Av. Colombo, 9.322 - Gleba Patrimônio Inaugurou dia 23 de dezembro de 2021

Área total: 12 mil m²

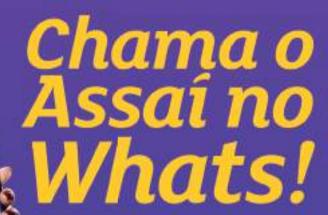
ASSAÍ TRIBOBÓ SÃO GONÇALO (RJ)

Av. Fued Moises, 114 - São Gonçalo Inaugurou dia 29 de dezembro de 2021

Área total: 14 mil m²

Quer ter nossos folhetos sempre em mãos?





- 1. Do seu celular, escolha sua loja favorita no site assai.com.br/whatsfolhetos
- 2. Receba o número ou o link do WhatsApp da sua loja favorita e, importante, salve o numero dela na sua agenda de contatos.
- Mande um "oi" para sua loja favorita e, quando ela responder, envie a palavra PROMO. E pronto!



Saiba mais

por Pricilla Back e Jessica Krieger

Cozinha SEGURA



Atenção é a palavra-chave para evitar riscos no ambiente de trabalho, especialmente na cozinha

trabalho dentro de uma cozinha, seja ela doméstica ou industrial, é bastante intenso. Além da correria para preparar tudo a tempo, quem atua no segmento de alimentação está sempre exposto e em contato com calor, frio, água e objetos cortantes. Isso tudo pode favorecer acidentes de trabalho.

A melhor forma de evitar acidentes é manter a atenção redobrada com a segurança no dia a dia da cozinha. Situações como queimaduras, cortes e quedas acontecem e prejudicam tanto a saúde do trabalhador como geram gastos extras, desgastes físicos e emocionais.





KIT PRIMEIROS SOCORROS

É indispensavel nas empresas e também para quem trabalha em casa. Tenha um sempre à mão com: Pinca, tesoura, luvas cirúrgicas, máscara facial, óculos de proteção, bolsas térmicas (auentes/frias). gaze, esparadrapo, curativo adesivo, atadura de crepe, hastes flexíveis (cotonete), soro fisiológico ou solução iodada, antisséptico, saco plástico vedante.

Lembre-se: os primeiros cuidados não substituem o tratamento recomendado por um profissional de saúde

Acidentes, **COMO EVITAR**

Desatenção, distração, falha em seguir as normas de segurança e brinçadeiras inadequadas são as maiores causas que podem ser evitadas. Veja como:

- Não corra, caminhe. Mantenha o chão limpo e seco.
- Preste atenção na atividade que está realizando. Esteja atento aos colegas.
- Não carreque objetos que possam obstruir a sua visão.
- Nunca coloque líquidos quentes acima do nível dos olhos
 - Sempre considere que as alças e os cabos de fôrmas e panelas estão
- quentes. Use protetores, luvas ou panos secos para pegar utensílios aquecidos.
- Mantenha os cabos das panelas virados para dentro do fogão fora da área de passagem.



Em uma cozinha profissional ou doméstica. há sempre pessoas trabalhando num espaço limitado. "Nesse local, há uma movimentação intensa. Por isso, a organização do espaço é fundamental para que o funcionário possa exercer suas atividades com o menor risco possível". afirma a técnica em Segurança do Trabalho, Nagila Melissa Teixeira de Freitas, de Itabira (MG).

Confira orientações da especialista para que a cozinha seja um ambiente mais seguro :



ORGANIZAÇÃO:

disponha de maneira prática e acessível os utensílios mais usados nos preparos.



ARMAZENAGEM:

tenha locais específicos para armazenar facas, panelas, refratários e alimentos perecíveis. Isso ajuda no acesso e evita contaminações.



use equipamentos de proteção individual, como calçados fechados antiderrapantes. máscaras de proteção, toucas, luvas e aventais.



• TREINAMENTO:

treine e capacite todos no uso correto dos EPI e na atenção às normas de higienização. manipulação dos alimentos, segurança e primeiros socorros.

Altos e baixos nas vendas. O QUE FAZER?

A gangorra das vendas é um movimento natural do mercado. Importante é entender as causas e achar o equilíbrio

ndependentemente do tamanho do negócio, qualquer empreendimento passa por instabilidades nas vendas. Seja por crises diversas, mudanças repentinas ou porque o produto oferecido é sazonal. Ou seja, há mais procura em alguns meses e menos em outros. Ouando isso acontece, o faturamento aperta, as contas não fecham e é hora de buscar soluções.

AS VENDAS DIMINUÍRAM. E AGORA?



Faça um levantamento dos produtos com mais ou menos saída



Anote os **períodos de pico** e de baixa nas vendas



Organize seu estoque para evitar perdas nos meses mais fracos



Faça promoções e ofertas



Converse com seus clientes. eles vão ajudar você a entender o que está acontecendo - se há algum problema com os produtos, com o atendimento, com o período das vendas - e até a encontrar soluções práticas

EXEMPLOS DE PRODUTOS SAZONAIS

- Sorvete tende a vender menos nos meses de inverno
- Ovos de chocolate exclusivamente vendidos na Páscoa
- Água, cerveja, sucos vendem mais no verão e em finais de semana, e menos no inverno



O QUE LEVA À QUEDA **NAS VENDAS?**

"Os motivos podem ser datas comemorativas. períodos de seca ou chuva, alta ou baixa do câmbio, férias escolares e, como vimos, pandemias", afirma Bruno Miranda, empreendedor e palestrante goiano especialista em pequenos negócios e criador da plataforma Encontre o Pequeno, que tem o objetivo de cadastrar e divulgar pequenos negócios gratuitamente.



"A loja física nunca vai acabar, mas a loja chata, a loja off-line e desatualizada, essa, sim, está com os dias contados"

Bruno Miranda, empreendedor

MEDIDAS QUE PODEM AJUDAR

O primeiro passo é melhorar a gestão do negócio, ou seja, identificar exatamente em que época, dia da semana e até horários há mais ou menos vendas. De acordo com Bruno, "todo negócio, seja lá qual for o seu tamanho, precisa saber o que entra e o que sai e levar isso a sério". Segundo ele, sem esses cuidados, o resultado pode ser desastroso, como o fechamento de muitos micro e pequenos negócios.



EMPRESA PESSOAL

Ter uma reserva financeira, não misturar as contas da empresa com as pessoais e oferecer produtos complementares são medidas simples que podem fazer diferença e sustentar as vendas em diferentes momentos.

A Academia Assaí oferece uma série de materiais que podem ajudar. Os cursos gratuitos "Superando Desafios" e "Vencendo na Crise", por exemplo, dão dicas, ideias e orientações capazes de colaborar para que o pequeno empreendedor possa se organizar e superar essas dificuldades nas vendas. >>







"Qualquer negócio que queira se manter ativo deve prestar um bom atendimento nos canais digitais, como WhatsApp, Instagram, Facebook e marketplaces, por exemplo"

Bruno Miranda, empreendedor

Usar a internet como

ESTRATÉGIA

Não tem como lutar contra o universo digital, porque é lá que está a maioria dos consumidores. Por isso, esteja ON! "Ainda existem empresas físicas atendendo a consumidores cada vez mais digitais. Hoje em dia, os negócios precisam estar conectados à internet", aconselha Bruno.



A massa fresca mais vendida do Brasil!

Só quem entende de qualidade, inovação e praticidade merece ficar em primeiro lugar na mesa dos brasileiros.





receita SANDUÍCHE NATURAL DE ATUM



- 1/2 cenoura pequena ralada
- 1/2 cebola pequena picada
- 1 lata de atum em conserva (170 g)
- 1/2 xícara (chá) de maionese Hellmann's
- 8 fatias de p\u00e3o de forma integral
- 4 folhas de alface-crespa
- 1 tomate pequeno em rodelas







MODO DE PREPARO:

- Em uma tigela, coloque a cenoura, a cebola, a maionese Hellmann's e o atum.
- Misture bem. Reserve.
- Disponha as folhas de alface sobre metade das fatias de pão, cubra com as rodelas de tomate e finalize com o patê de atum.
- Disponha por cima as fatias de p\u00e3o restantes e sirva em seguida.







PARA MAIS RECEITAS, ACESSE RECEPEDIA.COM



Conheça o curso **EMPREENDER** NA PRÁTICA!



Academia Assaí lança novo curso gratuito e on-line para quem quer ter um negócio de sucesso

Academia Assaí lançou um novo curso com conteúdo pensado especialmente para quem quer empreender na área de alimentação. O curso Empreender na Prática objetiva incentivar e reduzir lacunas ou dificuldades de quem planeja ter seu próprio negócio no Brasil, desenvolvendo competências, compartilhando conhecimentos e incentivando um crescimento planejado, com mais informações e boas ideias.

O curso, totalmente gratuito e on-line, pode ser acessado pelo site da Academia Assaí. Lançado em dezembro, está disponível para ser acompanhado em qualquer tempo, bastando para isso que o empreendedor tenha uma conta ou faça seu cadastro na plataforma academiaassai.com.br. >>

"É uma iniciativa que proporciona aos empreendedores um conteúdo preparado com toda a dedicação, de forma didática e prática"

Fábio Lavezo, Gerente de Sustentabilidade & Investimento Social do Assaí



Chegou o novo Passail



Com o Passaí, você tem mais vantagens para você e para o seu **negócio**.







PREÇO DE ATACADO A PARTIR DE 1 UNIDADE¹



ATÉ 40 DIAS PARA PAGAR SUAS COMPRAS²



RECOMPOSIÇÃO
DELIMITE3

PEÇA JÁ O SEU!*

www.assai.com.br/passai





O curso está dividido em aulas curtas e didáticas de aproximadamente 10 minutos cada, com temas relevantes para quem já empreende ou quer empreender: como iniciar um negócio, com dicas de formalização; como vender mais; atenção à gestão e ao relacionamento; dentre outros. (Leia mais no box abaixo).

Para o Assaí, o Empreender na Prática é um modelo de curso inovador, criado com o objetivo de contribuir para a gestão de negócios sólidos e com garantia de sucesso em longo prazo. "Queremos que todos possam acessar esse conteúdo quando, como e quantas vezes quiserem, por isso, o curso ficará aberto por tempo indeterminado", afirma o Gerente de Sustentabilidade & Investimento Social do Assaí. Fábio Lavezo.

Conheça os temas do curso

EMPREENDER NA PRÁTICA



1. Empreendedor Tá On



2. Venda Mais



3. Recalculando a Rota



4. De Olho na Gestão



5. Foco no Relacionamento



Cada aula tem duração aproximada de 10 minutos



Acesso ao curso por tempo indeterminado



Certificado de conclusão aos participantes



O curso **EMPREENDER NA PRÁTICA** pode ser acessado em ACADEMIAASSAI.COM.BR

Ainda não conhece a Academia Assaí? Então, não perca tempo e faça o seu cadastro.

Você sabia que a **Academia Assaí**OFERECE CURSOS GRATUITOS

para você EMPREENDER em negócios de alimentação?



























IMBATÍVEIS NO CUIDADO COM AS ROUPAS



OMO Roupas Finas e Delicadas foi pensado para as peças mais especiais, seja na lavagem à mão ou na máquina.



Com o refil de 500 ml, você faz 3L. É todo o poder de limpeza e cuidado do seu OMO favorito em um refil concentrado e econômico.



LÂMPADA: faça a escolha certa

Conheça mais sobre os diferentes modelos de lâmpadas - as mais econômicas e eficientes

ma das maiores invenções da humanidade depois da descoberta do fogo, a luz elétrica é essencial para todo mundo. Essa invenção do século 19 evoluiu muito até os dias de hoje, incluindo mais tecnologia e materiais menos poluentes em sua composição. Essa evolução trouxe resultados importantes: lâmpadas com menor consumo de energia e mais economia na conta.

Agui, você acompanha a evolução dos modelos, o que foi melhorado ao longo dos anos, a economia e a durabilidade de cada uma das opcões, incluindo a redução dos gastos no final do mês. Veja também como fazer o descarte correto, reduzindo o impacto dos resíduos das lâmpadas no meio ambiente.

COMO DESCARTAR

Segundo a Lei 12.305/2010, que define a Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS). a responsabilidade pelo descarte é de todos.





A REGRA BÁSICA É:

lâmpadas, sejam quais forem, não podem ser descartadas no lixo comum!

ENTÃO, O QUE FAZER?

Cabe a quem fabrica, importa, vende e consome o produto encontrar meios corretos de descartar

PONTOS DE DESCARTE

- Em nosso site, você encontra as lojas Assaí que disponibilizam coletores para o descarte correto de lâmpadas: assai.com.br/consumo-e-oferta-consciente
- Faca uma busca também no site da Reciclus e encontre um ponto de coleta mais próximo de você:

reciclus.org.br/pontos-de-entrega



LÂMPADA **INCANDESCENTE**

Antiga ampola de vidro com filamento que aquecia produzindo luz. É muito poluente: feita com gás argônio e tungstênio. Totalmente proibida no Brasil desde 2016.



LÂMPADA **FLUORESCENTE**

Tubo de vidro, preenchido de fósforo e gases inertes. Contém mercúrio, um metal pesado e altamente poluente.



otos: Shutterstock / Arquivo Pessoal

LÂMPADA DE LED

(LED=Diodo Emissor de Luz, sigla em português)

Feita com pequenos chips eletrônicos. Contém gálio, cristais de silício e germânio. Menos poluente. >>

FACILITAR E PROTEGER o seu dia a dia fabricando produtos de QUALIDADE E BOM PREÇO.

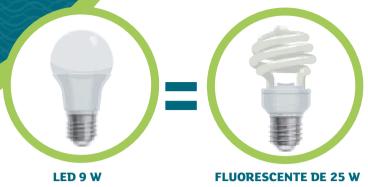






COMPARE VOCÊ MESMO

Embora mais caras, as lâmpadas de LED duram muito mais tempo, são menos poluentes e economizam energia.



	LED	FLUORESCENTE
VANTAGENS	POLUENTE	♣ POLUENTE
	+ EFICIENTE E ECONÔMICA	RS MAIS BARATA
	38% RECICLÁVEL	
	+ MAIS DURÁVEL	
ESQUENTAM MENOS		

Fontes: Ecycle, Abilux, Reciclus

MAIS EFICIÊNCIA = MAIS ECONOMIA

O número de "watts (W)" indicado na caixa das lâmpadas representa a potência delas, ou seja, quanto elas gastam de energia para funcionar.



Faça as contas

Considerando que uma casa tem, em média, quatro lâmpadas de cada tipo, e que cada lâmpada é usada por 120 horas/mês, ao final de um ano, a economia seria superior a 64%.



Custo: R\$ 7,47 x 12 = R\$ 89,64 (ano)

Fonte: Dados/média consumo: www.aneel.gov.br

E PENSE

Pode parecer pouco, apenas alguns centavos por lâmpada, mas quanto mais horas de uso, maior o gasto. A estimativa é que, em média, 16% da conta de luz dos brasileiros fica a cargo da iluminação. Na ponta do lápis, é possível economizar e ajudar o meio ambiente.

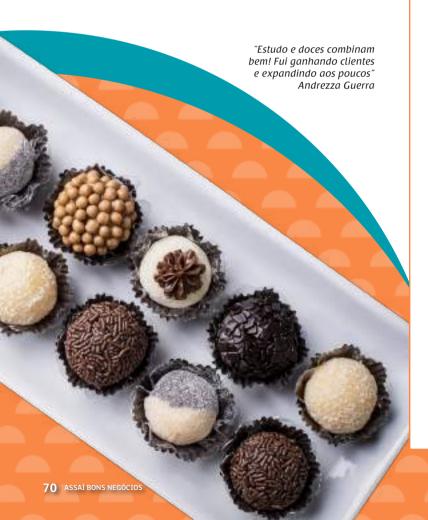




De brigadeiro EM BRIGADEIRO

Estudante de medicina começou a vender doces para pagar curso; negócio hoje tem loja própria e envolve toda a sua família

riada em uma família empreendedora, Andrezza Guerra, de 26 anos, não imaginou que seguiria esse caminho quando começou o curso de Medicina em Belém (PA). Após a oficina de pequenos equipamentos da família, em Imperatriz (MA), fechar as portas, ela investiu R\$ 50,00 para fazer os primeiros docinhos e pagar os gastos do dia a dia. A receita fez sucesso e hoje ela mantém a empresa com os pais, além de seguir com a carreira médica.





COMBINAÇÃO PERFEITA

A necessidade pessoal e a do mercado foram o começo de tudo, conta Andrezza. Ela precisava pagar as contas dos estudos e, na faculdade, a cantina não oferecia nada parecido com os doces que ela e uma amiga faziam para vender.

De concorrente, ela passou a ser fornecedora da cantina e, por indicação dos clientes, passou a atender encomendas. O que começou, em 2015, com apenas 20 docinhos por dia, chegou a 50 itens pouco tempo depois. A família ampliou os espaços de vendas e a variedade de produtos, com um carrinho adaptado e loja física recém-inaugurada da Villa Doce.

O cardápio cresceu com embalagens para presentes e opções que permitem ao cliente montar sua própria fatia de bolo - com massa, recheio e cobertura ao gosto do freguês. E a loja física, que começou pequena, já abriga planos de ampliação com mais espaço para consumo local e variedade de opções salgadas.





Na faculdade, a cantina não oferecia nada parecido com os doces que ela e uma amiga faziam para vender. De concorrente, ela passou a ser fornecedora

Oportunidade EM FAMÍLIA

Foi em 2017 que os pais de Andrezza, Gizelia e Rildo Guerra, seguiram os passos da filha e passaram a se dedicar à confeitaria em Belém do Pará. A produção cresceu 50%, incluindo itens como brownies, bolos de pote e docinhos.

A equipe agora divide as tarefas: a produção fica por conta da mãe, Gizelia; a administração da produção com o pai, Rildo; e Andrezza se concentra na divulgação dos produtos. Somando forcas, a família alcanca uma renda média bruta de R\$ 30 mil por mês.

FÃS E CLIENTES FIÉIS

Mesmo com mais de 36 mil seguidores no Instagram, Andrezza reforça que o boca a boca ainda é a melhor propaganda do seu negócio. "A indicação de clientes continua sendo nosso melhor resultado e representa quase 80% dos pedidos", revela. Segundo ela também, foram eles - os clientes - que fizeram o negócio evoluir de doces pequenos e individuais para doces em tamanhos maiores, ideais para eventos e consumo da família.

Empreendedora persistente e de sucesso, Andrezza segue firme também na carreira de médica. Com especialização em ginecologia e obstetrícia, ela garante que as duas áreas são suas paixões. "Amo trabalhar com doces e com Medicina". finaliza. >>







VILLA DOCE BELÉM

Produto:

Doces e bolos por encomenda

- Cidade:
- Belém (PA)
- Preços:

bolos vendidos por peso e doces entre R\$ 10,00 e R\$ 25,00 a unidade

• Equipe: três pessoas fixas - até oito em eventos

Linha do tempo DA VILLA DOCE

2015

- Início da empresa
- 2º ano | curso de Medicina
- Docinhos e caixas personalizadas



2016

• Venda de bolo no pote e brownie na cantina da faculdade no Pará

2017

- Família se muda para Belém
- Divisão de tarefas
- Aumento da produção
- Cardápio variado e bolos personalizados



2018

- Venda inclui mais cantinas e restaurantes
- Ações com carrinho em praças e eventos

2019

- Cozinha maior em novo espaço
- Carrinho em mais pontos de venda
- Formatura da Andrezza



2020

- Uso de embalagens personalizadas, mais opções no cardápio
- Início das vendas em aplicativos de delivery



• Abertura de loja física 👝









ACADEMIA ASSAÍ TODOS PODEM EMPREENDER

Estudar, planejar e inovar são processos que podem transformar diversas ideias e incentivar você a tirá-las do papel. Identificar as oportunidades e ameacas e ter coragem para enfrentar os desafios podem transformar sua história e seu legado. Empreender é para todos e nós damos uma mãozinha para que você se prepare para abrir o seu negócio.



VALOR: gratuito

SITE: academiaassai.com.br/#cursos-online

PODCAST NEGÓCIO EM DIA TUDO OUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE **PAGAMENTOS DIGITAIS**

Pagamentos digitais: você já aceita algum deles? Pix, carteiras digitais, dentre outros... Essa é a realidade dos negócios e o futuro será cada vez mais tecnológico no que se refere a métodos de pagamento. Você está pronto? Ouça este episódio especial e figue por dentro de um tema tão atual..



EPISÓDIO 57 - PODCAST NEGÓCIO EM DIA

VALOR: gratuito

CANAIS: Spotify / Castbox / Deezer /

Google Podcasts / iTunes





ACADEMIA ASSAÍ VENDA POR ENCOMENDAS

Doces, salgados, lanches ou outras produções em pequena ou grande escala. Se você trabalha com vendas por encomenda, sabe que conciliar o atendimento ao cliente, a produção e a entrega é uma tarefa complicada. Por isso, manter o planejamento e o controle das ações pode auxiliar no crescimento das suas vendas. Descubra como aumentar a venda dos seus produtos e otimizar sua produção.



VALOR: gratuito

SITE: academiaassai.com.br/#cursos-online





MANDOU BEM

Série

Esta série original da Netflix mostra o quão difícil é ter talento para a confeitaria. Em cada episódio, confeiteiros amadores tentam reproduzir cópias de bolos perfeitos, feitos por profissionais. Porém, o resultado é um verdadeiro e hilariante desastre. O *reality* é um sucesso e está na sexta temporada. A versão estadunidense teve tanta audiência que ganhou especiais de Natal e Ano-Novo e versões na Alemanha, na Espanha, na França e no México.



GUIA DE TENDÊNCIAS 2022-2023Site

O Sebrae preparou um *Guia de Tendências 2022-2023* com o objetivo de orientar os micro e pequenos empresários nas tomadas de decisões, tendo como parâmetro as transformações de mercado no pós-pandemia. O conteúdo é dividido em dois temas principais - Comportamento de Consumo e Gestão - e pode ser acessado gratuitamente.

sebraepr.com.br/tendencias/





ACRE

Assaí Rio Branco

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

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

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

Assaí Menino Marcelo

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

Assaí Tabuleiro

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

AMAPÁ

Assaí Macapá

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

AMAZONAS

Assaí Manaus Grande Circular

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

Assaí Manaus Torquato

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

BAHIA

Assaí Barreiras

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

Assaí Camacari

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

Assaí Cidade Baixa

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

Assaí Feira de Santana

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

Assaí Golf Club

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

Assaí Guanambi

Rod.BR 030, 5978 - São Sebastião Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

Assaí Ilhéus

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

Assaí Itapetinga

Rod. BA 263 - Recanto da Colina (Em frente à UESB) Tel.: (77) 3262-3501 e (77) 3262-3502

Assaí Jequié

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

Assaí Juazeiro da Bahia

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

Assaí Lauro de Freitas

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

Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), 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 Mussurunga

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

Assaí Senhor Do Bonfim

BR 407 - Sentido Capim Grosso (próx. à entrada de Umburanas) 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 Tomba

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

Assaí Vitória da Conquista

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

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes

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

Assaí Caucaia

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

Assaí Cidade dos Funcionários

BR 116, 501 - 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 Kennedy

Av. Sargento Hermínio Sampaio, 2965 Monte Castelo - Fortaleza Tel.: (85) 3474-9700 / 3474-9702

Assaí Maracanaú

Av. Dr. Mendel Steinbruch, 2.770 Distrito Industrial I 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 Tapioqueiras

Av Washington Soares, 10300, Messejana - Fortaleza Tel.: (85) 3194-2500 / 3194-2501

Assaí Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL

Assaí Brasília Sul

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

Assaí Ceilándia

Setor M Onm 11 - Mezanino - Brasília Tel.: (61) 3581-4435 / 3581-4435

Assaí Taguatinga

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

GOTÁS

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

Assaí Goiânia Independência

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

Assaí Goiânia Perimetral

Av. Perimetral Norte, 2,609 Setor Vila Ioão Vaz - Goiânia Tel.: (62) 3219-7850 / 3219-7855

Assaí Goiânia Av. T9

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

Assaí Rio Verde

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

Assaí Valparaíso

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

MARANHÃO

Assaí Imperatriz

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

Assaí São Luís Guajajaras

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

Assaí São Luís Turu

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

MATO GROSSO

Assaí Cuiabá

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

Assaí Jardim das Américas

Av. Fernando Corrêa da Costa, 1255 Tel.: (65)3618-3850 / (65)3618-3851

Assaí Rondonópolis

Av. Presidente Médici, 4.269 -Rondonópolis Tel.: (66) 3425-2167 / 3425-2170

Assaí Rondonópolis Bandeirantes

Av. Bandeirantes, 4165 - Jardim Bela Vista Tel.: (66) 3014 -1314 / (66) 3014 - 1315

Assaí Sinop

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

Assaí Várzea Grande

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

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Acrissul

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

Assaí Campo Grande Aeroporto

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

Assaí Coronel Antonino

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

Assaí Dourados

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

MINAS GERAIS

Assaí Contagem

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

Assaí Sete Lagoas

Av. Doutor Renato Azeredo, 2955, Sete Lagoas Tel.: (31) 3779-6450 / 3779-6451

Assaí Uberlândia

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

PARÁ

Assaí Ananindeua

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

Assaí Batista Campos

Av. Roberto Camelier, SN, Batista Campos - Belém Tel.: (91) 3210-8100 / 3210-8101

Assaí Belém

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

Assaí Castanhal

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

Assaí Parauapebas

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

Assaí Santarém

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

PARAÍBA

Assaí Campina Grande

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

Assaí João Pessoa

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

Assaí Cabedelo

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

PARANÁ

Assaí Curitiba

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

Assaí Curitiba Atuba

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

Assaí Curitiba Jk

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

Assaí Londrina

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

Assaí Londrina II

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

Assaí Maringá

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

Assaí Maringá Seminário

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

PERNAMBUCO

Assaí Avenida Recife

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

Assaí Cabo de Santo Agostinho

Rod. PE 60, 2520 - Garapu Tel.: (81) 3518-5000 / 3518-5001

Assaí Camaragibe

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

Assaí Caruaru

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

Assaí Caruaru II

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

Assaí Garanhuns

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

Assaí Imbiribeira

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

Assaí Jaboatão

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

Assaí Paulista

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

Assaí Serra Talhada

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

PIAUÍ

Assaí Parnaíba

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

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



Assaí Raul Lopes

Av. Raul Lopes, 2757 - Ininga - Teresina Tel.: (86) 3026 - 8032 / 3026 - 8033

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara

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

Assaí Ayrton Senna

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

Assaí Banau

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

Assaí Barra da Tijuca

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

Assaí Cabo Frio

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

Assaí Campinho

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

Assaí Campos dos Goytacazes

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

Assaí Campo Grande

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

Assaí Ceasa

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

Assaí Cesário de Melo

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assaí Freguesia

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

Assaí Ilha do Governador

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

Assaí Macáe Obelisco

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

Assaí Mariz e Barros

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

Assaí Méier

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

Assaí Mendanha

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

Assaí Nilópolis

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

Assaí Niterói

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

Assaí 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/RI 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 Tel.: (21) 3198-1950 / (21) 3198-1951

Assaí São Gonçalo

R. Doutor Alberto Torres, S/N Tel.: 2728 -1150 / 2728-1151

Assaí São João de Meriti

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

Assaí Tijuca

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

Assaí Tribobó

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

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí 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 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

Assaí Brás Cubas

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

Assaí Itaquaquecetuba

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

Assaí Mogi das Cruzes

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

Assaí Suzano

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

GRANDE SÃO PAULO

Assaí Águia de Haia

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

Assaí Aricanduva

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

Assaí Barra Funda

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

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

Av. Engenheiro Caetano Álvares, 1.927 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 Iardim 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 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 Taquaruçu, 79 - São Paulo Tel.: (11) 5011-5673 Ramal 19

Assaí Jacanã

Av. Luís Stamatis, 35 - São Paulo Tel.: (11) 3544-6550 Assaí Jacu Pêssego Av. Jacu Pêssego, 750 - São Paulo Tel.: (11) 2523-9360 / 2523-9361

Assaí Jaguaré

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

Assaí Jaraquá/Taipas

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

Assaí João Dias

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

Assaí Manilha

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

Assaí Marginal Tietê-Penha

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

Assaí Mauá

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

Assaí Nações Unidas

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



Assaí Nordestina

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

Assaí Osasco

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

Assaí Piraiussara

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

Assaí Ribeirão Pires

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

Assaí Santa Catarina

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

Assaí Santo André

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

Assaí Santo André Bala Juquinha

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

Assaí Santo André Pereira Barreto

Av. Pereira Barreto, 2444 Jardim Bom Pastor, Tel.: (11) 4422-9360

Assaí São Bernardo do Campo

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

Assaí São Bernardo Anchieta

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

Assaí São Caetano do Sul

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

Assaí São Mateus

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

Assaí São Miguel

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

Assaí São Miquel II

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

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

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

Assaí Vila Carrão

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

Assaí Vila Luzita

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

Assaí Vila Sônia

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

INTERIOR

Assaí Aracatuba

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

Assaí Bauru

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

Assaí Campinas

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

Assaí Campinas Centro

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

Assaí Hortolândia

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

Assaí Indaiatuba

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

Assaí Jundiaí

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

Assaí Jundiaí Ferroviários

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

Assaí Limeira

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

Assaí Paulínia

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

Assaí Piracicaba

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

Assaí Piracicaba Nova América

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



Assaí Presidente Prudente

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

Assaí Ribeirão Preto

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

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

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

Assaí Rio Claro

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

Assaí Santa Bárbara do Oeste

Rua da Agricultura, 1.258 Santa Bárbara D'Oeste Tel.: (19) 3459-9550 / 3459 -9552

Assaí São José dos Campos

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

Assaí Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Itavuvu

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

Assaí Taubaté

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

LITORAL

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí Praia Grande

Presidente Kennedy, 9.271 Emboaçu Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

Assaí PG Litoral Plaza

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

Assaí Praia Grande II

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

Assaí Santos

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

Assaí São Vicente

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

SERGIPE

Assaí Aracaju

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

Assaí Aracaju II

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

Assaí Itabaiana

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

TOCANTINS

Assaí Palmas

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



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



TURBINE SUAS VENDAS COM



A YPÊ criou uma linha completa de produtos focados na rotina de cuidado do consumidor com um visual poderoso.



CONHECA OS LANCAMENTOS DA YPÊ

NOVA LINHA



ELIMINA 99,9%

LIMPEZA E PROTEÇÃO EM UM SO PRODUTO







HIGIENIZA NÜÜ ANTI-BACTERICIUA



PROTEGE TEENOLOGIA COM CONTROLE

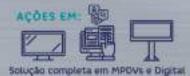






CAMPANHA DE COMUNICAÇÃO

TÃO PODEROSA QUANTO NOSSOS PRODUTOS
TÃO COMPLETA COMO A LINHA YPĒ ANTIBAC



Não deixe sua gôndola sem essas novidades

Única Marca com uma SOLUÇÃO COMPLETA ANTIBAC