

REVISTA



#50

2022

ASSAÍ

Bons Negócios

COMO FUNCIONA

O mercado de massas frescas está em franca expansão

ASSAÍ RESPONDE

Calcule já como fazer para se aposentar bem no futuro

Olha o picolé, DE COXINHA!

Foi observando a falta de opções no mercado que empreendedora da Bahia inovou: criou um petisco em formato de picolé para vender na praia

ACADEMIA ASSAÍ - Abertas as inscrições para a 5ª edição do Prêmio Academia Assaí

assai.com.br

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS #50

OLHA O PICOLÉ, DE COXINHA!

MAR / ABR 2022

Tilápia Aurora Experimente!



PRÁTICO!

Descongele apenas o que for consumir



SAUDÁVEL!

Poucas calorias e baixo teor de gordura.



NUTRITIVO!

Alto valor proteico, fonte de vitaminas e minerais.



aurora

A gente faz com gosto
tudo que você gosta.



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

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

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

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

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

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

Presidente do Assaí Belmiro Gomes **Vice-Presidente** Wlamir dos Anjos **Diretora de Marketing e Gestão de Clientes** Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamídia Group

CEO Celso A. Hey **CMO** Eduardo Jaime Martins **Gestão de Trade e Coordenadora de Projetos e Supervisão Editorial** Fernanda Zaruch **Coordenação Revista Assaí Bons Negócios** Manoela Leão **Diagramação** Suellen Winter **Colaboradores da Edição** Liége Fuentes (edição) Ana Justi, Bruna Cruz, Juliana Reis, Natu Marques e Vania Nocchi **Foto capa** ©Leonardo Freire **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Elaine Nozella - elaine.nozella@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Gisele Bezerra e Jeferson Rudnik

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

Fazendo do Sonho REALIDADE



A vontade de empreender e ter o seu próprio negócio é um sonho que sempre motivou brasileiros e brasileiras. Nos últimos meses, isso vem se intensificando com o movimento de novos negócios ganhando cada vez mais o país. Do sonho até a plena realização, há uma infinidade de ações, planejamentos e medidas que precisam ser olhados. Não sem antes o(a) empreendedor(a) lidar com suas próprias dúvidas e emoções.

Assim, abrimos os temas que vão guiar a sua experiência de leitura nesta temporada. Aprender como lidar com as emoções; identificar habilidades que contribuirão para ter negócios mais sólidos, com bons resultados e admirados pelos(as) clientes, também são meios possíveis de colocar qualquer pessoa no caminho da realização. Nas próximas páginas, você encontrará exemplos de pequenos negócios que venceram o medo, se arriscaram e realizaram o seu sonho.

Vai encontrar também quem, na urgência de uma solução, pôs-se a observar o mercado e, sob sol quente e com pés na areia, criou seu diferencial para conquistar a atenção e o gosto dos(as) clientes. Não faltam exemplos de persistência e resiliência entre os(as) personagens que retratamos a seguir - incluindo um casal que, há quase dez anos,

se aprimora para vencer os desafios de gerir negócios de alto impacto social. E muitos outros que, apostando na criatividade e nas oportunidades, estão oferecendo aos(as) clientes mais novidades e variedades em produtos e serviços.

Contamos com especialistas para trazer a você informações relevantes, como o custo de perder um(a) cliente e como se programar desde já para ter uma aposentadoria que atenda minimamente às suas necessidades no futuro, incluindo dicas do que fazer para melhorar sua renda até lá.

Nesta edição, anunciamos ainda duas ações que movem nossa agenda há alguns anos: a 5ª edição do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios**, que já está com inscrições abertas para acolher seu sonho de empreender ou reabrir seu negócio; e o **Brasileirão Assaí**, com muitas promoções e informações sobre o maior campeonato de futebol do país, que temos orgulho de patrocinar.

Boa leitura!

Belmiro Gomes

Presidente do Assaí Atacadista



Sumário



08 ACONTECEU NO ASSAÍ

Assaí Atacadista dá nome à estação de metrô na zona leste de São Paulo

10 ESPECIAL

Cinco habilidades para você desenvolver e tornar realidade o sonho de empreender

20 BRASIL AFORA

Conheça os petiscos e as guloseimas que reinam nos bares do país



14

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Empreendedora cria picolé de coxinha para competir com acarajé nas praias da Bahia



22 COMO FUNCIONA

Massas frescas: aposte em qualidade e variedade e faça você mesmo para vender

32 RADAR

Conheça as novas modalidades de PIX Saque e PIX Troco para facilitar sua vida

36 MEU ASSAÍ

Tatiana Japiassu começou vendendo salgados. Agora, sonha com espaço gourmet

26

VIAGEM GASTRONÔMICA

Teste a receita do bolo-símbolo da Austrália enquanto viaja pelas riquezas do país

JÁ CONHECE A DIFERENÇA ENTRE NOSSOS BEST-SELLERS?

EXTRAVIRGEM

Com azeitonas cultivadas sob o sol do Mediterrâneo, o Extravirgem é indicado para temperar e finalizar saladas, alimentos na chapa e verduras - em pratos frios ou quentes.



TIPO ÚNICO

É uma combinação do Azeite Extravirgem com o Azeite refinado, sendo ideal para refogar, fritar e grelhar.



Sumário

48 ASSAÍ MAIS

Fique ligado no lance: o Brasileirão Assaí começa mexendo com as emoções das torcidas em todo o país



38 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Veja quanto custa e como fazer para recuperar aquele cliente perdido

42 TEM POTENCIAL

Os divertidos bolinhos Bentô Cakes são a sensação do momento

50 ASSAÍ MAIS

Assaí Atacadista agora vende *on-line* e entrega nos apps Uber e Rappi

52 BEM-ESTAR

Veja como um sorriso e um "bom dia" podem dizer mais sobre suas habilidades sociais

58 ACADEMIA ASSAÍ

Estão abertas as inscrições para a nova edição do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios

54 ASSAÍ RESPONDE

Planeje já sua aposentadoria. Saiba quais cálculos são importantes

64 MULHER EMPREENDEDORA

Casal vence o medo de empreender e cria negócio de comida caseira em Campo Grande

70 NEGÓCIOS DE IMPACTO

Com negócios sociais de impacto, Hamilton Silva leva soluções para as comunidades

74 CAPACITAÇÃO

Invista no seu conhecimento!

76 NOSSAS LOJAS



Colgate®

Total¹²

Experimente Colgate Total 12 Gengiva Reforçada para uma saúde bucal completa.

Além de ajudar a prevenir problemas na gengiva*,
possui o maior tubo de creme dental do Brasil!



12h de defesa ativa que
fortalece sua gengiva
contra bactérias**



*Causados por bactérias.

**Até 12 horas de proteção contra bactérias e mau hálito, com uso contínuo por 4 semanas.





Identidade Assaí

- Nas mensagens sonoras dos trens ao anunciar a estação
- Em mapas da linha e da rede metroferroviária
- No site, nas mídias sociais e nos aplicativos do Metrô

Do Carrão para o CARRINHO

Rede Assaí faz parceria inédita com o Metrô na capital paulista e batiza a Estação Carrão, da Linha 3-Vermelha, como Carrão-Assaí Atacadista

Primera empresa de atacarejo no país a assinar sua marca como nome de uma Estação de Metrô, em São Paulo, a rede Assaí Atacadista está, desde dezembro de 2021, integralmente presente na identidade da Estação Carrão, na zona leste paulistana. Como um sobrenome, a estação passa a se chamar Carrão-Assaí Atacadista.

Trata-se de um processo de aquisição e *naming rights* feito pela companhia em parceria com o Metrô de São Paulo. E a estação foi escolhida pelo Assaí porque foi na Vila Carrão, em 1974, que nasceu a primeira loja da rede, precisamente na rua Manilha, nº 42.

“Essa parceria é uma homenagem do Assaí à Zona Leste de São Paulo, onde a empresa nasceu, onde estão suas raízes e sua essência. Para nós, é também uma oportunidade de seguir conversando de forma direta com a população, mantendo o Assaí presente no dia a dia das pessoas”, explica Marly Yamamoto, Diretora de Marketing & Gestão de Clientes.



MARCA ASSAÍ ATACADISTA NA ESTAÇÃO DO METRÔ

Com visual totalmente remodelado, incluindo nome e logotipo do Assaí Atacadista, a estação ganhou várias ações de ativação para marcar a mudança. Dentre elas, a divulgação do slogan “Do Carrão para o carrinho, ou do carrinho para o Carrão. Indo e voltando, juntos com você”.

Ações pontuais também reforçaram a presença da marca na estação: seis vagões de trem da Linha 3-Vermelha foram adesivados, fachada, catracas e escadarias destacaram a marca da rede e foram instalados totens com pontos de energia para recarga de celulares.

Ao longo do ano, a Estação Carrão-Assaí Atacadista terá ainda mais ações especiais acompanhando o calendário de promoções da companhia. 🌈

Juntos com
iogurte,
todo mundo
curte.

Escolha a sua
sobremesa favorita
também na páscoa!



Chandelle e Páscoa,
todo mundo curte.



a
iogur
teria
Nestlé.



Plano, desejo ou necessidade? Para ser dono do próprio negócio, é preciso superar primeiro uma etapa muito pessoal: entender o que se quer e ter coragem de realizar

Sonho: o primeiro passo de quem quer **REALIZAR**

Pesquisas, rankings e estudos são unânimes em apontar que empreender é um dos principais sonhos do brasileiro. Sebrae, GEM (Global Entrepreneurship Monitor) e OnePoll são algumas instituições que detectam seguidamente esse movimento. Em sua grande maioria, são jovens de 18 a 34 anos os mais motivados a tornar isso realidade - o estudo da GEM, por exemplo, apurou que 50 milhões deles querem ter o próprio negócio até 2023. Ou seja, é mão na massa já!

Seja por necessidade ou por vontade de alcançar autonomia, empreender passa antes por uma decisão interna, pessoal. Além de exigir planejamento, algum recurso, tempo e conhecimento, requer autoconfiança e coragem para vencer o medo de falhar. “Fatores internos, como traumas por ter desejado algo e não ter conseguido em outro momento, fazem o empreendedor empacar. Muitas vezes, a pessoa acha que o problema é o mercado ou a profissão, quando, na verdade, são o medo e a frustração”, afirma a mentora de carreira Mônica Carvalho.



Mônica Carvalho, mentora de carreira



ATIVE A MEMÓRIA POSITIVA

Para Mônica, é preciso “se livrar dos obstáculos internos e avançar.” Um mecanismo importante para isso, é a auto-observação. “Muitas vezes, os medos são formiguinhas que nós vemos como se fossem elefantes. Todo mundo já teve grandes conquistas na vida, e o segredo, então, é se cercar dessas boas memórias, de energia, ação, movimento, perseverança, persistência e resiliência,” reforça ela.

SABEDORIA DO PALHAÇO

“Na empresa em que o palhaço trabalha, as pessoas voam, se equilibram a 20 metros de altura, o salto é mortal, o globo é da morte e desaparecem coisas diante dos nossos olhos.”

Por que será que o personagem-símbolo dessa empresa - o circo - é justamente o palhaço, aquele que escorrega, tropeça, cai, perde a calça no trapézio e é cuspidor para fora da cama elástica?



“Quando o palhaço entra no picadeiro, todo mundo se identifica porque ele é como nós: humano”

Márcio Libar, palhaço profissional

CINCO PASSOS PARA CHEGAR LÁ

Quem mostra o caminho aqui é o consultor carioca Márcio Libar, que transformou a arte de ser palhaço em aprendizados na profissão. Com suas habilidades e ensinamentos, ele prepara empreendedores, atletas e artistas do país para superarem os desafios e manterem a motivação. Para Libar, ter o próprio negócio requer desenvolver cinco habilidades:



Márcio Libar, palhaço profissional



DISCIPLINA

Envolve adiamento de recompensa, resiliência, paciência, garra e disposição. É o compromisso com aquilo que você faz e sabe fazer, sem buscar retorno imediato.



GRATIDÃO

Agradecer a oportunidade de fazer o que garante o seu sustento e a sua autonomia. Isso dá forças para suportar a pressão.



AUTOCOMPAIXÃO

Olhar com carinho para sua história ajuda você a ter paciência e resiliência ao erro, o que é importante, porque todos nós erramos.



CAPACIDADE DE CRIAR

Juntas, a imaginação e a boa vontade levam à criação. O sonho é o primeiro impulso, mas logo deve se transformar em ação.



PÉ NO CHÃO

É preciso ficar atento para não confundir sonho e imaginação com fantasia, que não está conectada com a realidade. >>



TESTE:

VOCÊ ESTÁ NO CAMINHO CERTO?

RESPONDA “SIM” OU “NÃO” PARA ESTAS OITO PERGUNTAS.

- 1 É organizado com suas finanças?
- 2 Sabe lidar bem com as outras pessoas?
- 3 Aceitaria ter mais trabalho e responsabilidades do que tem hoje?
- 4 Tem habilidade para tomar decisões rápidas?
- 5 Está preparado para lidar com riscos?
- 6 Sabe lidar com contratempos e erros?
- 7 Acredita que seu produto precisa ser melhor que o da concorrência?
- 8 Tem facilidade de planejar os próximos passos?

Respondeu SIM para a maioria das perguntas acima?

Seu perfil é empreendedor.

Dica: Estude o mercado e a concorrência, faça um plano de negócios, identifique qual área de atuação tem mais a ver com o seu perfil e trabalhe para concretizar seu sonho de empreender.

Respondeu NÃO entre as muitas alternativas?

Faça uma pausa e volte alguns passos no planejamento.

Dica: reforce o mecanismo de auto-observação e aprimore as habilidades para prosseguir.

EM CONSTRUÇÃO

A mentora Mônica Carvalho traduz a caminhada até a autonomia do empreendedor com o desenho de uma casa, no qual é preciso seguir todas as etapas do processo:

- 1º vem o projeto da casa > depois, a fundação, > levantar uma parede, > fazer a parte elétrica e a hidráulica
- E, no meio disso, todos os dias se perguntar: **Qual tijolinho vou colocar hoje na minha construção?**

“É no dia a dia que criamos a estrutura do nosso sonho”

Mônica Carvalho





PROMOÇÃO

LAY'S DÁ JOGO



**MILHARES
DE PRÊMIOS**

**COMPRE
CADASTRE**

O CÓDIGO
PROMOCIONAL EM

LAYS.COM.BR

E CONCORRA A



**5 PARES DE INGRESSOS
PARA A FINAL DA
UEFA CHAMPIONS LEAGUE**



**E MAIS:
PRÊMIOS
DE ATÉ**



**R\$ 500
TODA HORA!**





Conheça a história de Érika: com a ajuda da filha Nicole, ela criou o picolé de coxinha como alternativa de renda e, em pouco mais de um ano, expandiu seu negócio

**Picolé na praia?
Tem sim!**

DE COXINHA!

Observação, necessidade e criatividade. Pode não ter sido nessa ordem, mas foi com essas habilidades e condição que Érika Andreza Conceição Oliveira, de 43 anos, decidiu investir R\$ 209,00 emprestados da filha para testar uma receita que mudaria sua vida em pouco mais de um ano. Érika criou o picolé de coxinha, que virou sensação em praias da Bahia.

Tudo começou quando a renda da família caiu muito com a suspensão do calendário escolar na pandemia, em 2020. “A fábrica de figurinhas do meu marido sofreu muito

nessa fase. E, como moramos perto da praia, percebi que o acarajé era uma das poucas comidas oferecidas”, conta. Foi o suficiente para ela entender que ali estava uma oportunidade de mercado, bem perto de casa.

A opção foi por um salgado, do mesmo tamanho do acarajé, mas com um toque diferente: a coxinha, que é unanimidade entre os brasileiros. O formato, no palito, foi o diferencial. Érika, então, testou diversas receitas que conseguiu na internet, perdeu várias noites de sono e, em outubro de 2020, começou a vender os picolés na praia Villas do Atlântico, em Lauro de Freitas, ao norte de Salvador (BA).

UM DOS DESAFIOS FOI PESSOAL

Apesar de ter experiência anterior em uma padaria da família, trabalhar como ambulante foi uma superação para a empreendedora. “Não queria sair do carro! Coloquei uma roupa fechada, boné e óculos que tampavam todo o meu rosto, no primeiro dia. Demorei até tomar coragem e abordar as pessoas”, relembra.

A receptividade e os elogios dos clientes fizeram tudo mudar. Érika e a filha, Nicole Josefa Oliveira Almeida, de 24 anos, venderam nesse dia 25 dos 28 picolés produzidos. O estoque só não zerou porque alguns quebraram no transporte dentro do isopor.

"Na Páscoa, saem ovos de coxinha; no Dia das Mães, ganha também formato de coração. No Natal, o picolé ajuda até a criar árvore decorada de coxinhas"

Érika A. C. Oliveira

DIVERSIFICAR E CRESCER

Novidade bem recebida na praia, o passo seguinte foi avançar mais, atendendo a sugestões de clientes, com novos sabores e tamanhos P e M do produto, além da opção G de quando tudo começou. A empresa hoje conta com mãe, filha e uma funcionária na equipe, vende até 700 unidades/mês e fatura cerca de R\$ 8 mil no período. É das areias da Villas do Atlântico que vêm 70% do faturamento e, de lá, Érika e Nicole estão ampliando o negócio, atendendo encomendas para festas e eventos e por *delivery*, com entregas na região.

ATENÇÃO AOS DETALHES



DESAFIO DO PRODUTO - estruturar a massa de coxinha em forma de picolé no palito exigiu paciência, persistência e meses de testes



TEMPERO CERTO - coentro e Bahia combinam, mas coentro e turistas não. A solução foi amenizar o sabor do tempero e agradar a todos



HIGIENE - os cuidados preventivos de segurança alimentar, que Érika já conhecia, foram aprimorados e são muitos os elogios dos clientes por isso



ESTUDO E PREPARO - "cursos gratuitos na internet, vídeos e suporte do Sebrae são importantes para quem quer começar", defende ela. Importante também é saber precificar e acompanhar os gastos >>

Érika e a filha Nicole





COXINHA NAS DATAS FESTIVAS

Isso mesmo! Paixão nacional, a coxinha de Érika virou opção para datas especiais, com a receita adaptada para diversas ocasiões. Na Páscoa, saem ovos de coxinha; no Dia das Mães, ganha também formato de coração. No Natal, o picolé ajuda até a criar árvore decorada de coxinhas. Já os recheios integram as atrações, com mais elementos da cultura baiana, como frutos do mar, peixes e carne-seca.

PLANOS PARA O FUTURO

Depois de fazer sucesso com a venda direta, Nicole estrutura um plano de expansão para o negócio da família. “A partir de abril, teremos dois carrinhos para venda na praia com picolés fritos na hora. O objetivo é encher a praia e aumentar as vendas em pelo menos 50%”, planeja. Além disso, a família também busca parcerias para vender o produto em feiras e eventos.

DICAS PARA COMEÇAR



Não desista! Seja persistente



Teste pequenas quantidades para reduzir perdas



Cuide da higiene sempre, com as normas da vigilância sanitária e uso de uniformes



Controle e catalogue toda a produção por lotes



Mantenha os pés no chão, foque o objetivo e avance aos poucos



saiba mais

 @picoledecoxinha.salvador

Raio-x do PICOLÉ DE COXINHA

R\$ PREÇOS: entre R\$ 2,00 e R\$ 8,00

TAMANHOS: P (45 g), M (85 g) e G (120 g)

SABORES: frango, queijo, calabresa e sertanejo

MODELO DE NEGÓCIO: venda ambulante, delivery e encomendas

LOCAL: praia Villas do Atlântico, em Lauro de Freitas, ao norte de Salvador (BA)

HORÁRIOS: todos os dias, a partir das 11h





PROMOÇÃO

E VAI ROLAR O CHURRAS



PERDIGÃO
NABRASA



DOBRE SUAS CHANCES
COM AS LINGUIÇAS
SABORIZADAS 600G



COMPRE R\$35
EM PRODUTOS
PERDIGÃO NA BRASA

CONCORRA

A CENTENAS DE PRÊMIOS DE ATÉ
R\$500* NA HORA

E MAIS:

R\$200 MIL****

PARA MANDAR BRASA DO JEITO QUE QUISER



APONTE A CÂMERA DO CELULAR
E CADASTRE A NOTA FISCAL
PELO WHATSAPP OU PELO SITE:
WWW.PROMONABRASA.PERDIGAO.COM.BR



Participação válida para compras realizadas de **01/02/2022 a 15/04/2022**, em lojas físicas e/ou internet/e-commerce. Imagens ilustrativas. Consulte produtos participantes, condições e formas de participação, regulamentos e Certificados de Autorização SECAP no site www.promonabrasa.perdigao.com.br. ***Mod. assemelhada a vale-brinde:** 970 (novecentos e setenta) créditos no Aplicativo RecargaPay (sem função saque), sendo 20 (vinte) créditos de R\$ 500,00, cada; 60 (sessenta) créditos de R\$ 300,00, cada; 100 (cem) créditos de R\$ 200,00, cada; 250 (duzentos e cinquenta) créditos de R\$ 100,00, cada e 540 (quinhentos e quarenta) créditos de R\$ 50,00, cada. ****Mod. assemelhada a sorteio:** 1 (um) prêmio de R\$ 200.000,00 entregue em Certificado em barras em ouro. Premiação sujeita à comprovação de compra, guarde seu cupom fiscal para receber o prêmio.



FÍGADO COM JILÓ

Jiló e fígado não encontram meio-termo: são amados ou odiados. Juntos e bem temperados, viraram um clássico petisco mineiro, nos bares do Mercado Central de Belo Horizonte. A combinação aparece também no Espírito Santo.

Vai um TIRA-GOSTO?

Petiscar com amigos, acompanhado de uma bebida gelada, é paixão nacional. Em qualquer parte do país, tem sempre um sabor da cozinha local para se experimentar

Pode acreditar! Não há um único município brasileiro que não tenha um bar, um boteco ou ponto de atendimento pronto para servir aperitivos e beliscos a qualquer hora do dia. É nesse universo* que se conhecem hábitos e preferências que são parte da história e da cultura locais.

Pense nos já clássicos pastéis de tudo, no espetinho de queijo coalho, no dadinho de tapioca, no croquete de carne, no sanduíche de mortadela e no bolinho ou aipim fritos. A lista é longa! Conferimos cardápios Brasil afora e listamos aqui algumas opções.

CARNE DE ONÇA

O nome já garante a curiosidade, mas a origem e os ingredientes explicam tudo: trata-se de um preparado de carne crua bem moída, supertemperada, servida com broa integral, cebolinha e mostarda escura. É patrimônio cultural de Curitiba (PR) e vem de um prato similar alemão, o *Hackepeter*. Em Santa Catarina, é conhecido por Raquepeta.



TORRESMO

De norte a sul, o torresmo é um dos tira-gostos mais consagrados do Brasil. Em Minas Gerais, onde reina definitivo, é servido pururucado (só a pele crocante), em tira (pele e carne) e ponta (mais carne).

BOLINHO DE FEIJOADA

Tira-gosto que nasceu das mãos da chef Kátia Barbosa, recebeu o título de Patrimônio Cultural do Rio de Janeiro. É um bolinho empanado e frito, feito de massa de feijoada com recheio de couve e bacon. O quitute-sensação é reproduzido em vários lugares do país.



TACACÁ

É uma refeição, mas, tomá-lo no fim de tarde tornou-se um hábito típico nas barracas de Belém e cidades amazônicas. O caldo é quente, servido numa cuia com tucupi, goma de mandioca, jambú (folhas e flores que adormecem os lábios) e camarões secos. A pimenta vai ao gosto do freguês.

CALDINHO DE SURURU

Pequeno e nutritivo, o sururu é um fruto do mar parecido com a ostra. É servido como tira-gosto, em forma de caldinho, em bares do litoral nordestino. Feito com leite de coco, azeite de dendê, cebola, tomate e pimentão, dizem que evita ressaca.



*Segundo dados de 2020 da Abrasel (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes), são mais de 1 milhão de negócios do tipo no país.

MASSA ARTESANAL:

Invista nessa ideia



Pratos caseiros elaborados com massas frescas ganham espaço entre os consumidores e ampliam as chances de começar um negócio próprio no Brasil

Em tempos de mais pessoas cozinhando em casa, abre-se espaço para o mercado de massas artesanais e frescas pré-preparadas. É uma boa opção de negócio para empreender ou ampliar o mix de produtos no ramo de alimentação. Estimativas de empresas do setor e pesquisas da própria Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias e Pães & Bolos Industrializados (Abimapi), feitas ao longo dos últimos dois anos, mostram dados animadores.

VEJA POR QUE O CENÁRIO É DE OPORTUNIDADES:



é a estimativa de crescimento do setor no período de pandemia



dos lares brasileiros têm macarrão na despensa



hábito que vem dos tempos dos avós, é considerado alimento nutritivo e acessível

Importante saber:



Antes de montar o cardápio, pesquise bem o local onde vai atuar. Caso seja uma região mais simples, foque o tradicional e invista na propaganda boca a boca, em vizinhos e grupos. “Caso sua área de atuação seja mais classe C e D, não faz sentido apostar em uma massa recheada com trufas e damasco, por exemplo, pois o cliente não vai ver valor no seu produto”, explica Robson Roberto, chef e professor especializado em massas.

Aposte em nichos, como as versões *low carb*, sem glúten e veganas. Com divulgação e produtos certos, até as propostas mais simples podem ser enriquecidas pelas opções personalizadas e render uma média de 30% a mais de ganho. Outra opção é oferecer as massas simples em versões enriquecidas, como com chia, quinoa, açafraão, coloridas e com legumes na receita (cenoura, beterraba etc).





saiba mais

 @chefrobsonroberto

Como começar?



Equipamentos necessários - Fogão, geladeira, freezer (caso tenha versões congeladas), cilindro laminador (pode ser manual)



Cardápio - Dois tipos de massas recheadas (ex: canelone, capeletti); uma longa (ex: talharim ou espaguete); uma curta (ex: penne, fusilli); e uma lasanha



Faturamento - Média de R\$ 15 mil por mês, margem líquida de R\$ 4 mil a R\$ 5 mil (ganho real estimado), numa operação básica



Cuidados - Fique atento às normas da Vigilância Sanitária do seu município, use sempre uniforme, mantenha as unhas cortadas, máscara e cabelos sempre presos. Mantenha a cozinha higienizada, com paredes azulejadas e infraestrutura dedicada. Caso comece em casa, priorize um espaço para a atividade



Divulgação - Comece na sua região, distribua folhetos e mostre apresentações dos pratos. Prepare amostras dos produtos e degustações para vizinhos, reforce a divulgação nas redes sociais e estimule o compartilhamento em grupos



Embalagens - De plástico, alumínio ou papel. Há opções biodegradáveis que vão ao forno micro-ondas. Vai depender do tipo de massa e como deve ser aquecida em casa pelo cliente



Atenção aos custos - Farinha de trigo e ovos são insumos essenciais do negócio. Queijo, molho de tomate e uma opção de carne completam a lista de compras



Dica - Adicione 10% no cálculo dos preços para amortecer as altas de preços dos produtos. Isso evita prejuízos nas contas e constantes reajustes de preços ao consumidor

Oportunidade de NEGÓCIO



De acordo com Robson Roberto, é possível ganhar dinheiro e se diferenciar nesse mercado planejando uma linha de produtos com equilíbrio e boa rentabilidade. “O brasileiro quer comer bem, de forma mais caseira e artesanal”, explica ele. “Com investimento inicial de R\$ 5 mil, é possível começar o negócio e estruturar uma operação mínima”, reforça o chef.

Além de oferecer massas secas, mais baratas, o professor sugere incluir massas com recheios, como lasanha, e pré-preparadas para serem finalizadas em casa. Essas opções, mais elaboradas, atendem a consumidores que procuram mais sabor, textura e uma experiência gourmet ao consumir o prato.

Com isso, os ganhos para quem atua nessa área podem variar de R\$ 4 mil a R\$ 8 mil por mês de acordo com a produção e o cardápio oferecido. >>

La Cucina

Neta de italianos, Liana Scandola, de 52 anos, começou um negócio de massas frescas e artesanais na sua casa em Campo Grande (MS), depois de ficar sem trabalho na pandemia. Começou com nhoque de abóbora cabotiá, para se diferenciar, feito com massa previamente cozida. O método dá sabor mais intenso e textura mais macia ao produto e ganhou a preferência dos clientes. Com o tempo, o cardápio cresceu e incluiu ravióli, ron-delli, lasanha e macarrão fresco.

RAIO-X LA CUCINA

Fundada em 2020

Cardápio: + de 10 tipos de massas

Sozinha na produção, com apoio do filho

Investimento inicial: R\$ 4 mil

Faturamento: de R\$ 5 mil a R\$ 6 mil por mês

Entrega: delivery 🍷



“Nossos diferenciais são trabalhar com insumos de qualidade e produzir tudo com muita dedicação e amor. Quase tudo é feito no dia em que a pessoa vai comer, garantindo frescor na mesa dos nossos clientes”

Liana Scandola



saiba mais



@lacucina_cg

Gallo
O fio que
nos une

FELIZ PÁSCOA!

O SABOR QUE
NOS APROXIMA

TODA FAMÍLIA TEM UMA RECEITA QUE REÚNE
TODO MUNDO. NA HORA DE COZINHAR,
NA HORA DE SERVIR. E NA HORA DE COMER.
ESSA É A RECEITA PARA ESTAR JUNTO.



GALLO
PORTUGAL



@AZEITEGALLO



Lar

SABOR

special
no seu Lar

LAR FOODS



Cuidamos de cada detalhe para garantir produtos de qualidade para nossos clientes do Brasil e do mundo. Todo esse cuidado e segurança nos permitiram levar os produtos Lar para 80 países e marcar presença nos melhores supermercados de todos os estados brasileiros.

SE É LAR

PODE
confiar

 @larfoodsoficial

 /larfoods

 www.lar.ind.br

por Juliana Reis



SYDNEY

Todos os anos, os fogos de artifício do réveillon de Sydney compõem a cena com a gigantesca ponte de aço sobre a baía da cidade e a arquitetura inesquecível da Casa da Ópera, um dos símbolos mais queridos da Austrália.

AUSTRÁLIA

Animais exóticos, churrasco, praias e a maior barreira de corais do mundo são destaques deste país que tem semelhanças com o Brasil



Foi com o típico humor ácido que os australianos apelidaram seu país de “the land down under” – ou “as terras lá embaixo”. Faz sentido: a Austrália é um enorme território no sul do hemisfério sul entre os oceanos Pacífico e Índico. Colonizada a partir de 1788 pelos britânicos, hoje é destino desejado por praia, sol, surf, churrasco, cerveja e bons vinhos. Seria mais parecida com o Brasil não fossem alguns aspectos inusitados, que merecem atenção à parte (veja box).

A Austrália guarda enormes desertos de terra avermelhada, algumas das mais desejadas praias do mundo e até áreas com neve. É lar de origem de uma lista de famosos – de Nicole Kidman, a “arlequina” Margot Robbie, Mel Gibson e até o peixe Nemo. Mas o que vem mesmo se tornando cada vez mais evidente é a longa luta dos aborígenes australianos (os povos originais) pelos direitos civis e pelo respeito às suas tradições ancestrais.

Na culinária, a influência britânica aparece nos *fish and chips* (peixe com fritas) e em alguns doces. É forte também a presença dos restaurantes asiáticos – afinal, a Ásia fica ao lado. O cardápio da cultura aborígene vem ganhando espaço com carnes exóticas (canguru, ema, crocodilo) e frutas silvestres.



Fotos: Shutterstock

Turismo na **AUSTRÁLIA**

A GRANDE BARREIRA DE CORAIS

O maior recife de corais do mundo tem 26 mil quilômetros quadrados, é lar de milhares de espécies marinhas e o único organismo vivo que pode ser visto do espaço. Sua estrutura e suas cores originais andam ameaçadas pelos impactos da mudança climática.



PRAIA DE WHITEHAVEN

Um sonho de lugar na Terra, essa praia tem águas claras e bancos de areia branca que parecem dançar sozinhos enquanto mudam de forma.



O Outback australiano

O grande platô árido com terras avermelhadas e montanhas baixas no centro do país - por isso, o apelido de outback, ou "lá atrás" - é o lar do maior monólito do mundo, o célebre Uluru, sagrado para os aborígenes.



GREAT OCEAN ROAD

Ao longo de 280 quilômetros, essa estrada beira o oceano e é uma das mais cênicas do mundo. Dá vista para os 12 apóstolos - pedras no mar de até 70 metros de altura esculpidas pelo vento e pela água. >>

MALLORY

DESCUBRA SUAS VERSÕES.

COM UMA LINHA
COMPLETA DE
ELETROPORTÁTEIS



Curiosidades



● **ABORÍGENES** - A luta por direitos civis dos moradores originais dessa terra ganhou destaque mundial nas Olimpíadas do ano 2000, em Sydney, quando uma descendente de aborígenes, a velocista Cathy Freeman, acendeu a pira olímpica.

● **CHURRASCO É BARBIE** - Australianos chamam o churrasco (barbecue em inglês) de barbie e têm no molho agridoce o acompanhamento indispensável.

● **VINHO** - Mais de 2 mil vinícolas produzem vinhos de excelente reputação mundial.

● **COLÔNIA PENAL** - Alguns dos primeiros colonos da Austrália foram detentos trazidos pela Coroa Britânica.



● **QUE BICHO É ESSE?** - Canguru, ornitorrinco, diabo-da-tasmânia ... O mundo animal se esmerou em fazer da Austrália o lar de espécies únicas, incluindo coalas e enormes crocodilos.

Vege o quê?

No café da manhã, a torrada com manteiga acompanha uma fina camada de algo escuro parecido com geleia. É o vegemite, pasta salgada e picante feita de cevada, que divide opiniões: uns amam, outros odeiam.



TOSCANO

FEITO
COM
Amor



60
anos



Ligue o som!

Para entrar no clima, acesse a seleção de músicas que a **Revista Assaí Bons Negócios** preparou para você ouvir enquanto prepara a receita! Acesse: <https://spoti.fi/3sNGcDm>

Lamington Cake

Esse pão de ló cortado em quadradinhos, mergulhado em chocolate e passado em coco ralado lembra muito o bolo Prestígio. É considerado o bolo nacional do país e pode ser recheado com creme ou geleia. É muito comum como sobremesa após o churrasco local.

Receita

INGREDIENTES

Bolo

- ✓ 250 g de farinha de trigo
- ✓ 4 colheres (chá) de fermento em pó
- ✓ 1 colher (chá) de essência de baunilha
- ✓ 125 g de manteiga
- ✓ 150 g de açúcar
- ✓ 2 ovos
- ✓ 120 ml de leite
- ✓ 1 pitada de sal

Cobertura

- ✓ 450 g de açúcar de confeiteiro
- ✓ 5 colheres (sopa) de cacau em pó
- ✓ 120 ml de leite
- ✓ 1 colher (sopa) de manteiga derretida
- ✓ 150 g de coco ralado

MODO DE PREPARO

Bolo

Em uma tigela, coloque a farinha peneirada, o fermento e o sal. Em outro recipiente, bata a manteiga, a essência de baunilha e o açúcar até obter um creme fofo. Adicione os ovos, um de cada vez, batendo a cada ovo. Acrescente, aos poucos, a mistura da farinha e o leite, alternando os dois e batendo bem. Despeje a mistura numa fôrma retangular untada. Coloque no forno preaquecido e deixe assar por cerca de 40 minutos. Retire e deixe esfriar.

Calda

Coloque o leite e a manteiga numa panela em fogo baixo. Quando a manteiga derreter, coloque o cacau e o açúcar de confeiteiro. Misture até obter uma calda homogênea.

Montagem

Corte o bolo em quadradinhos. Com a ajuda de um garfo, mergulhe-os um a um na calda e, em seguida, passe-os no coco ralado. 🍌

Qualy

SEU CAFÉ DA MANHÃ
MAIS COMPLETO.

MANTEIGA E REQUEIJÃO QUALY.



FEITO COM QUEIJOS
MUÇARELA E PRATO



FEITO COM CREME
DE LEITE FRESCO*



food Service

Sadia

O segredo
para as
receitas de
sucesso





Saque e troco VIA PIX

Novas facilidades do PIX agilizam serviços e movimentam recursos entre empresas e clientes

Em novembro de 2021, depois de abrir consulta pública, o Banco Central anunciou a liberação de mais dois modelos de transações via PIX: Saque e Troco. As modalidades, basicamente, permitem que as pessoas saquem dinheiro em estabelecimentos cadastrados para tal finalidade, como lojas, padarias e mercados, não precisando ir até as agências bancárias ou aos caixas eletrônicos.

COMO FUNCIONA

Tanto o PIX Saque como o PIX Troco funcionam de forma fácil e ágil, possibilitando que, em minutos e sem deslocamento, as pessoas tenham dinheiro em espécie na mão. Na prática, ambos funcionam como um pagamento por PIX convencional, via transferência ou leitura do QR Code. A diferença entre as duas novas formas disponíveis está na maneira de sacar o dinheiro:

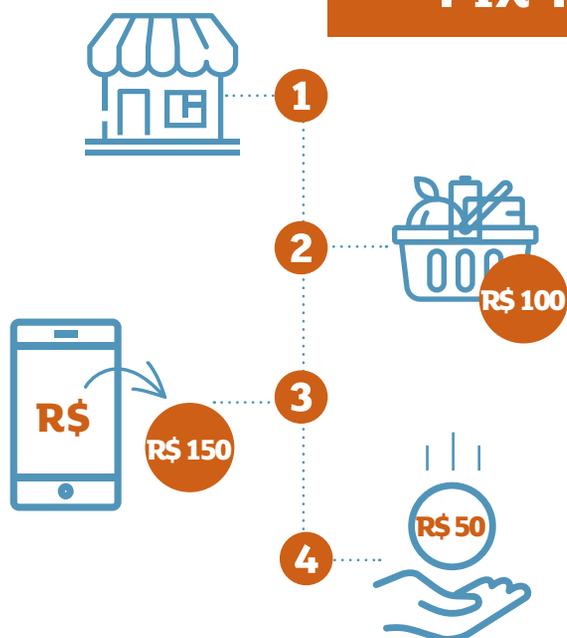
PIX SAQUE



O cliente faz um PIX para o estabelecimento cadastrado e recebe, em mãos, o mesmo valor em dinheiro.

Exemplo: o cliente transfere ou faz um PIX de R\$ 50,00 numa padaria cadastrada e recebe R\$ 50,00 em dinheiro/ notas.

PIX TROCO



O cliente faz uma compra e efetua o pagamento via PIX num valor superior ao das mercadorias. A diferença entre o valor do PIX e o valor da compra é devolvida como troco ao cliente.

Exemplo: o cliente faz compra no valor de R\$ 100,00, emite um PIX no valor de R\$ 150,00 e recebe R\$ 50,00 em dinheiro/ notas.

O QUE É PRECISO PARA TER ESSAS FACILIDADES?

- 1 O cliente precisa ter conta em banco ou instituição financeira que ofereça o PIX
- 2 Encontrar um Agente de Saque, ou seja, estabelecimento comercial cadastrado que ofereça as operações >>

REGRAS, LIMITES E COBRANÇA



R\$ 500,00 é o limite máximo atual para transações durante o dia



R\$ 100,00 é o limite máximo à noite (entre 20h e 6h)



Os locais comerciais cadastrados **podem definir por contas-limites menores**



Até 8 operações por clientes pessoas físicas e MEI em cada modalidade, sem custo



De **R\$ 0,25 a R\$ 0,95 por transação** é o valor que os estabelecimentos comerciais recebem dos bancos nos quais têm conta por prestarem esses serviços



Cada estabelecimento pode negociar a melhor tarifa com a instituição financeira com a qual opera

A INOVAÇÃO DO PIX

Em menos de um ano e meio, o PIX tornou-se uma das soluções mais inovadoras já criadas para transações bancárias e pagamentos em geral. Segundo o Banco Central, em 2021, a ferramenta contabilizou mais de 110 milhões de usuários, que movimentaram cerca de R\$ 550 bilhões por mês em transações.

O PIX já superou outros meios tradicionais de transferências interbancárias, à frente de operações como TED, DOC, cheque, boleto, cartão pré-pago e débito direto. Só fica atrás de convênios de arrecadação, cartão de débito e cartão de crédito. Essa adesão fez do Brasil o país que mais rapidamente optou pelos meios instantâneos de pagamento no mundo, com cerca de 75% das operações feitas por pessoas físicas e 500 milhões de chaves de acesso já criadas.

FLEISCHMANN

Pão quentinho ou bolo saindo do forno? Qual será a sua escolha para hoje?

Não importa a sua preferência, pois a Fleischmann tem uma linha completa para te auxiliar nos mais diversos preparos, e fazer com que você sinta ainda mais orgulho dos seus pães e bolos.



Escaneie o QR code e acompanhe todas as receitas, dicas e novidades em nosso canal no YouTube.



COMPARATIVO PIX VERSUS OUTRAS TRANSAÇÕES FINANCEIRAS*



PIX

● 2,9 BILHÕES de PIX feitos por **peças físicas**

● 8 MILHÕES de PIX feitos por **empresas**



● 3,5 BILHÕES de transações via cartão de **débito**

● 3,3 BILHÕES de operações com cartão de **crédito**



TED

● 298 MILHÕES de transações via **TED**



DOC

● 84,2 MILHÕES de **DOC** e outros

PIX: O QUE É E POR QUE USAR?

O PIX foi lançado em 2020 no Brasil como sistema de pagamento instantâneo. O objetivo foi o de flexibilizar as formas de transferência, quebrando os limites de horário comercial dos tradicionais TED e DOC, sem taxas administrativas - ou seja, de graça -, disponível 24 horas, todos os dias da semana e em até 10 segundos de transação.

Para ter acesso ao PIX, é preciso ter conta em banco e cadastrar uma chave para começar a usar. Cada usuário tem acesso por meio de senha e biometria pessoal, com proteção e sigilo de dados. 🍌

*Fonte: Banco Central | Terceiro trimestre de 2021:

A líder de vendas* está de cara nova.

BemBrasil
Alimentando bons momentos



*Segundo Kantar e Nielsen 2020.

Coragem para EMPREENDEUR

Com boas ideias e mão na massa, Tatiana Japiassu conta como vem construindo uma história de conquistas no calçadão de Alcântara (RJ)

Eu me chamo Tatiana Japiassu da Silva de Lacerda, tenho 42 anos e trabalho no calçadão do Alcântara, em São Gonçalo (RJ). Minha história como empreendedora começou em 2018, quando ainda era contratada numa empresa de ônibus. Foi uma tragédia no bairro onde eu trabalhava que começou essa mudança. Uma pessoa morreu por bala perdida no local e a comunidade, em protesto, incendiou um ônibus da empresa. Naquele dia, eu estava no local do protesto e isso gerou um desgaste no trabalho até que decidir sair.

No mesmo dia em que saí da empresa, decidi fazer salgadinhos, pizzas e docinhos para vender. Fui até o Assaí Alcântara e comprei os itens de que precisava. Passei a noite produzindo salgados e pizzas e, no dia seguinte, vendi tudo no calçadão do Alcântara. Nem acreditei! Fiz mais produtos e, de novo, vendi muito rapidamente. Com o lucro das primeiras vendas, investi numa barraquinha e dei meu nome – que adoro! – para o meu negócio: nascia o “Japiassu e Lacerda”.



DEMANDA E CRESCIMENTO

As vendas cresceram ainda mais e logo precisei de ajuda. Sabia fazer as massas, mas não dava conta de enrolar tudo sozinha. Com a ajuda do meu filho, contratei a primeira funcionária que, mesmo inexperiente, teve muita vontade de aprender. Mas logo veio um novo baque, e não pude continuar mais no local por falta de alvará. Passei a vender no calçadão apenas à noite.

Isso me fez perder clientes e ter noites em que vendia apenas R\$ 20,00. Decidi fazer doces para aumentar as opções, e sempre de forma artesanal e com muito amor! Deu tão certo que contratei mais três funcionárias. E é para elas que digo: todas as grandes empresas um dia começaram pequenas. Com a Japiassu e Lacerda não será diferente. Um dia, seremos grandes! E elas fazem parte dessa história.

**saiba mais** @japiassuelacerda

Sobre o futuro?

Em 2022, pretendo abrir o “Japiassu e Lacerda Espaço Gourmet”, um lugar para atender com ainda mais atenção e carinho, além de oferecer facilidades e conforto aos nossos clientes. Esperamos vocês todos por lá!

Tatiana Japiassu

Crises como oportunidades **DE REINVENÇÃO**

A pandemia foi um período muito difícil e tive que reinventar a história do meu negócio. Numa conversa com um amigo, ainda em 2020, veio um impulso. Ele disse: "Quem não é visto não é lembrado!". Então lancei cartões-fidelidade para todos que compravam com a gente e fiz promoções por WhatsApp. Deu supercerto. Ganhei visibilidade, mais clientes e novas indicações. Mesmo com o fechamento do comércio, não parei. Reduzi o horário de atendimento e passei a fazer entregas de kits nas residências, com todo o cuidado e carinho.

E olha que 2021 foi mais desafiador! Fiquei doente e me ausentei por cinco meses. Temia perder meus clientes! Mas, logo antes de voltar, mudei meu status no WhatsApp para “retornaremos em breve” – e deu certo. Como era junho, fui atualizando a rede com o tema caipira, oferecendo doces de abóbora, mamão, cuscuz, papa de milho, bolos etc, seguindo a sazonalidade. Criei também promoções de final de ano, dia do aniversariante, sorteio de kit festa, dentre outras. É muita luta e também muita glória! Especialmente porque posso contar com uma equipe maravilhosa ao meu lado. São quatro funcionárias hoje, e agradeço sempre, porque sem elas nada existiria. 🌈

Como recuperar um **CLIENTE PERDIDO**

Especialista explica o que fazer e por que custa caro perder clientes no seu negócio

Os hábitos de consumo estão mudando e o mercado, sempre em expansão, está cada vez mais concorrido. Nesse cenário, manter um cliente é um desafio, já que muitos fatores influenciam na tomada de decisão, como preço, atendimento e qualidade.

De acordo com Luciana Rossi Cotrim, coordenadora da pós-graduação em Comunicação Empresarial do Senac EAD, o pequeno empreendedor deve estar sempre atento às necessidades do cliente para que ele tenha desejo de comprar o produto ou contratar o serviço oferecido. A **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com a especialista para entender melhor o que fazer para manter ou recuperar um cliente.

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS: POR QUE CONQUISTAR UM CLIENTE É MAIS CARO DO QUE MANTER?

Luciana Rossi Cotrim: Para que um consumidor se torne um cliente, é necessário fazer com que ele conheça ou queira experimentar os produtos e os serviços oferecidos e, a partir daí, fazer com que ele considere que vale a pena comprar. Mas, para se tornar cliente, não basta que ele compre pela primeira vez, é necessário que ele repita a compra algumas vezes. Todo esse processo é demorado e custoso.

Fique atento ao que o cliente quer e precisa, converse, pergunte e mantenha contato



"É preciso observar o mercado e entender que, mesmo com o sucesso do negócio, as inovações são necessárias"



Luciana Rossi Cotrim, coordenadora da pós-graduação em Comunicação Empresarial do Senac EAD

Recuperando CLIENTES PERDIDOS

Com a ajuda de Luciana, preparamos algumas dicas para você recuperar clientes perdidos:

IDENTIFIQUE OS MOTIVOS

Para conseguir reconquistar o cliente, você precisa saber o motivo pelo qual ele deixou de comprar seu produto. Para isso, converse, faça contato, pesquise e pergunte nas redes sociais.

USE AS INFORMAÇÕES A FAVOR DO SEU NEGÓCIO

Toda informação dada pelo cliente ou ex-cliente é valiosa. Dê atenção aos elogios e às reclamações e observe se algum comentário se repete.

RESPONDA SEUS CLIENTES E EX-CLIENTES

Nunca deixe uma pergunta ou comentário sem resposta. Esquivar-se ou ignorar é o pior caminho. Seja sempre transparente, claro e respeitoso.

SE FOR NECESSÁRIO, MUDE

Não tenha medo de mudar, melhorar e rever o produto ou serviço. Tenha sempre em mente que a satisfação do cliente é o que mantém as coisas funcionando bem.

DIVULGUE SUAS AÇÕES

As redes sociais devem ser aliadas do seu negócio. Por isso, publique com frequência informações e imagens ligadas ao produto e principalmente as novidades e as promoções, sempre que houver. >>



ABN: O QUE PODE LEVAR UM NEGÓCIO A PERDER CLIENTES?

LRC: Vários fatores, mas sempre estão relacionados a dois principais aspectos: a qualidade e o atendimento. A qualidade do produto refere-se a como ele é produzido, embalado e comunicado aos clientes. Na comunicação, uma palavra mal colocada, a indisponibilidade para dar informações, a falta de empatia, tudo isso pode gerar um descontentamento e, conseqüentemente, a perda de clientes.

ABN: COMO FIDELIZAR OS CLIENTES ATUAIS?

LRC: É importante perceber o que os clientes valorizam, manter e melhorar sempre esses aspectos. Esteja atento aos comentários deles sobre seu negócio ou produto e ouça o que dizem sobre os concorrentes, pois, nos dois casos, os comentários podem apontar novas ideias e possíveis caminhos para atender e fidelizar ainda mais os clientes. É preciso observar o mercado e entender que, mesmo com o sucesso do negócio, as inovações são necessárias.

QUANTO CUSTA CONQUISTAR UM NOVO CLIENTE?

Pesquisa recente divulgada pela Nice Latin América indica que conquistar um cliente pode ser 25 vezes mais caro do que manter. E mantê-lo, pode custar cinco a sete vezes menos do que conquistar um novo, como já dizia Philip Kotler – um dos maiores estudiosos de marketing do mundo. Mas será que isso é verdade? Existe uma métrica chamada **Custo de Aquisição de Clientes (CAC)**, que representa o valor médio gasto para a conquista de um novo cliente.

INVESTIMENTO - EXEMPLO DE CAC

- R\$ 200 em anúncios nas redes sociais ou distribuição de panfletos
- 20 novos clientes ao final do período

CAC = R\$ 200 / 20 = R\$ 10 por cliente.



MANTER É MAIS BARATO

Muitas vezes, para manter um cliente é preciso apenas investir seu tempo. E a dica é: tenha um banco de dados com as informações de contato dos clientes habituais e capriche nas mensagens de WhatsApp e nos *posts* nas redes sociais para mantê-los em contato com sua marca e seus produtos. Mantenha seu cliente informado e faça com que ele se sinta importante. 🍌

Com Fini
a festa não tem fim



A marca **mais amada do Brasil** está aqui no Assaí e com Fini é assim, **todo dia vira festa.**

Conheça a linha completa!



Pasta Kit Kat[®],
Pasta Galak[®],
Pasta Galak[®]
com Negresco[®]



-  Fácil de espalhar
-  Fomeável
-  Sabor chocolate GALAK[®]
-  Ideal para uso em tortas, bolos secos, pizzas, fondue, tapiocas e crepes



Manga Doce de leite e Manga Brigadeiro

- Embalagem mais prática
- Fácil de manusear e aplicar
- Pronto para uso
- Ideal para cobrir, rechear e decorar
- Ideal para aplicar em pizzas
- Sabores Brigadeiro e Doce de Leite
- Sem desperdício
- Verdadeiro sabor de Moça[®]



BENTÔ CAKE: o bolinho divertido

Com mensagens inusitadas para aniversários e comemorações, os bentô cakes são a novidade do momento na confeitaria

Essa inovação no ramo da confeitaria é bem recente. Começou no fim do ano passado com imagens e fotos de pequenos bolos cobertos de mensagens e frases divertidas viralizando nas redes sociais. Chamados de *bentô cakes*, *lunch box* ou *doshirak cake*, esses bolinhos de massa fofa, com recheios e coberturas coloridas, conquistaram o gosto do público. A adesão abriu espaço para a livre personalização e apenas uma regra: não ter regra! Vale todo tipo de mensagem que remeta a qualquer ocasião.

Os bolinhos têm cerca de 10 cm de diâmetro e são, em geral, de chocolate ou baunilha, com inúmeras possibilidades de personalização. São entregues em uma pequena embalagem comum de lanche com um garfo e uma vela. A decoração pode ser desde uma frase até desenhos dos mais variados tipos – melhor se forem memes e frases engraçadas.

GLOSSÁRIO

"BENTÔ" – palavra de origem japonesa associada às marmitas

"LUNCH BOX" – vem do inglês e remete às lancheiras

"DOSHIRAK" – é o nome da novidade em coreano



Características do BENTÔ CAKE

- **TAMANHO:**
10 cm de diâmetro
5 cm de altura
400 g
- **RENDIMENTO:** até duas pessoas
- **MASSA:** por ser pequeno, aceita massa leve, como o pão de ló
- **PREÇO DE VENDA:** a partir de R\$ 25,00 (dependendo da decoração e do recheio)
- **VALIDADE:** de três a cinco dias



Bruna Santoski, cake designer

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

A *cake designer* Bruna Santoski atua como confeitadeira há dois anos em Teresina (PI) e, mesmo com o curso de enfermagem em paralelo, tem a confeitaria como principal fonte de renda. Atualmente, ela também ministra cursos e indica: para quem quer começar na área, os *bentô cakes* são uma ótima oportunidade!

“O bentô virou uma espécie de cartão de aniversário e você pode, tranquilamente, começar com os utensílios que já possui. Ele é pequeno e fácil de montar, sendo uma boa prática para quem não entende muito de confeitaria e busca nova fonte de renda”, explica Bruna. Com a produção exclusiva desse item, é possível faturar até R\$ 250,00 por dia.



saiba mais

@brunaacakes

PARA COMEÇAR

● EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS:

Batedeira, vasilhas, espátulas, forno, assadeiras, saco e bico de confeitaria, corantes e geladeira

● EMBALAGENS:

- Pode ser a clássica de isopor, comum de hambúrguer
- **Preço médio:** R\$ 0,30 a unidade



DICAS DA BRUNA

- Prepare as massas e congele por até três meses
- Descongele, recheie e decore de acordo com o ritmo das encomendas
- Prefira rechear e decorar no dia da entrega (quando usar frutas e chantilly, por exemplo)
- Comece com poucos sabores e teste novidades
- Brigadeiro branco, preto, leite ninho e doce de leite são os mais vendidos
- Chantinho ou chantilly clássico são coberturas mais baratas e dão bons resultados
- O creme de manteiga (*buttercream*) é mais firme e prático para quem está começando >>



Piri Confeitaria

Depois de acompanhar pelas redes sociais postagens de *bentô cakes*, Milene Oliveira de Souza fez alguns testes em casa com o bolinho e postou no perfil da sua confeitaria, que fica em Pirituba (SP). "Fiz um modelo com o meme 'cringe since 1995'. Publiquei a imagem em um grupo do Facebook e, quando vi, tinha sido repostada pelo perfil Sebastião Salgados (@sebastiao.salgados), que viralizou", conta.

Com isso, as vendas da confeitaria estouraram, a ponto de Milene dividir metade da agenda de produção com os *bentô cakes* e o restante com as demais opções do cardápio.



Milene Oliveira, da Piri Confeitaria



CURIOSIDADES

- 95% do público dos bolos são mulheres
- Homens escolhem para presentear

Importante

- Equilibrar custos na personalização e na decoração para ter lucro
- Atenção às tendências e aos memes que podem viralizar nas redes
- Cuidado no acabamento: o bentô é um bolo fofo e delicado

DIFERENCIAIS

- Embalagem biodegradável
- Linguagem simples, divertida e afetiva
- Apenas *delivery*

MAIS VENDIDOS

- Cringe desde (ano de nascimento)
- Maravilhosa desde (ano de nascimento)
- Sendo uma grande gostosa desde (ano de nascimento) 🍷



saiba mais

@piri.confeitaria

Escolha das frases

- Não tem regra
- Vale qualquer ocasião
- Qualquer tema
- Ironia e diversão sempre





Melitta®



CAFÉ FRESQUINHO É MELITTA®.

Uma linha completa para o preparo e o consumo do café,
feita especialmente para os seus consumidores
viverem uma experiência repleta de aroma e sabor
em uma xícara de café fresquinho.

   /melittabrasil | www.melitta.com.br

CAFÉ FRESQUINHO
PARA SENTIR
MAIS A VIDA.

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



CONHEÇA OS LANÇAMENTOS DA YPÊ

NOVA LINHA

ypê
ANTIBAC

**ELIMINA
99,9%**
DOS GERMES
E BACTÉRIAS

**LIMPEZA
E PROTEÇÃO**
EM UM SO PRODUTO



GUIDA
CONTÉM
ÓLEOS
ESSENCIAIS



HIGIENIZA
AÇÃO
ANTI-BACTERICIDA

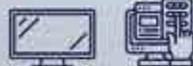


PROTEGE
TECNOLOGIA
COM CONTROLE
DE ODOR



**UM GRANDE CAMPANHA DE COMUNICAÇÃO,
COM PRESENÇA MASSIVA NOS
PRINCIPAIS PLAYERS**

AÇÕES EM:



Tv Aberta, Merch, Digital, Influenciadores e MPDV

Não deixe sua gôndola sem essas novidades



NOVA LINHA TIXAN YPÊ



**GARANTA O MIX COMPLETO NA SUA LOJA!
APOSTE NA EXECUÇÃO PERFEITA PARA ATRAIR O SHOPPER:**



Na gôndola:

- Separe os segmentos de Roupas Delicadas, Líquido e Pó;
- Inicie o Fluxo com Roupas delicadas, seguido de Líquidos e finalizando com Pó.

Acesse o QR Code para conhecer a linha completa



ASSAÍ MAIS

por Natu Marques



As curiosidades e a tabela de classificação do campeonato você pode conferir no nosso portal: assaidajogo.com.br

BRASILEIRÃO ASSAÍ 2022

O Assaí é o Atacadista Oficial de um dos principais campeonatos de futebol do mundo e associa novamente sua marca ao esporte que é paixão nacional

Preparem corações e torcidas! Pelo quinto ano consecutivo, o Assaí é o Atacadista Oficial de um dos principais campeonatos de futebol do mundo. E, neste ano, tem muita novidade para clientes e torcedores do Brasileirão Assaí. Serão oito meses e 38 rodadas que vão movimentar bandeiras e camisas de norte a sul.

De abril a novembro o campeonato será disputado com o mesmo regulamento e contagem por sistema de pontos corridos dos anos anteriores. As curiosidades e a tabela de classificação você pode conferir no nosso portal: assaidajogo.com.br

Fotos: Shutterstock

O Assaí é Brasileiro

Nos cinco anos como Atacadista Oficial da competição nacional, o Assaí cresceu ainda mais em todo o país, oferecendo facilidades e bons preços para milhões de brasileiros e brasileiras. Confira este crescimento:

2018

143 lojas Assaí

Campeão Brasileiro Assaí:
PALMEIRAS

2019

165 lojas Assaí

Campeão Brasileiro Assaí:
FLAMENGO

2020

184 lojas Assaí

Campeão Brasileiro Assaí:
FLAMENGO

2021

212 lojas Assaí

Campeão Brasileiro Assaí:
ATLÉTICO MINEIRO

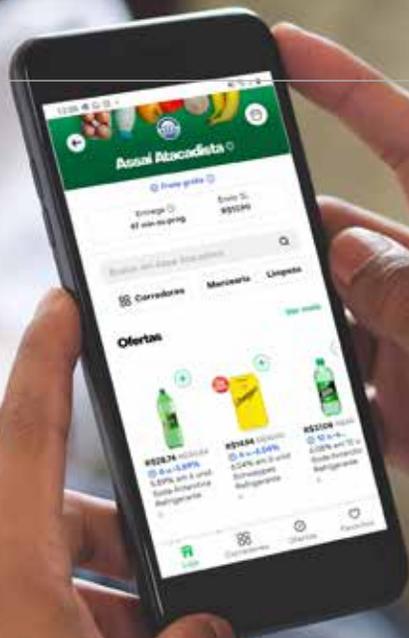
DOAÇÃO DE ALIMENTOS

Em 2021, durante o campeonato, o Assaí doou toneladas de alimentos por meio da premiação “Craque do Mês Assaí”. A ação fez parte das iniciativas do Assaí no combate à fome. As instituições beneficiadas foram escolhidas pelos craques de destaque, a cada 30 dias, numa seleção dos melhores em campo no período, feita por um colegiado de 40 jornalistas. Em 2022, tem muito mais novidades. É só conferir! 📈



“O futebol é praticamente um patrimônio brasileiro. Uma identidade nacional que nos aproxima e nos conecta, e que nos faz torcer e sorrir. Como uma das principais empresas do país, é natural para nós essa sinergia. Patrocinar o Campeonato brasileiro de futebol reflete valores diretamente ligados aos do Assaí Atacadista. Somos uma marca feita de pessoas, conquistas e vidas, presente em todo o Brasil”

Marly Yamamoto, diretora de Marketing e Gestão do Cliente



Parceria Assaí Atacadista com as plataformas Uber e Rappi amplia as oportunidades de compras e entregas para clientes da rede em diferentes pontos do país

COMPRE NO ASSAÍ ON-LINE: *direto pelo celular*

Fazer compras com preços de varejo e de atacado, sem sair de casa ou do seu negócio, e receber os produtos rapidamente em entregas por *delivery* já se tornou realidade para milhares de clientes Assaí Atacadista no país. Por meio de parcerias firmadas pela rede Assaí com os aplicativos **Cornershop by Uber** e **Rappi**, essa facilidade vem incrementando ainda mais as experiências de compras proporcionadas pela companhia.

As parcerias com as duas plataformas fazem parte dos planos de investimento do Assaí rumo à digitalização e à modernização de seus serviços. Dessa forma, a rede atende diretamente um público cada vez mais adepto da praticidade e da agilidade na hora das compras, que aceita pagar uma taxa pelos serviços para garantir as mesmas promoções e preços competitivos das lojas físicas.

“As parcerias com as plataformas de delivery reforçam nosso compromisso de oferecer sempre a melhor experiência de compra para nossos clientes. Vamos continuar investindo em novos canais e serviços, acompanhando as tendências e atendendo às expectativas dos nossos clientes”

Marcia Lima da Cruz,
Gerente de Operações Assaí Atacadista

COMO FUNCIONA

- No celular, basta ter instalados, acessar e se cadastrar nos aplicativos **UBER** ou **RAPPI** e começar o caminho das compras

- No *app* do **UBER**, clique na opção **MERCADO** e no **ÍCONE DO ASSAÍ** em **ATACADISTAS**

- No *app* **RAPPI**, clique no **ÍCONE ASSAÍ** na área de **ATACADOS**



VANTAGENS DA compra on-line

- Acesso a promoções, preços e produtos das lojas Assaí mais próximas de você
- Agilidade e rapidez na compra e na entrega, sem sair de casa ou do seu negócio
- Entregas em até 90 minutos ou agendadas
- Taxas de serviços visíveis, incluídas antes de o cliente finalizar a compra



Escolhida a plataforma de compras e entregas, é só ativar sua localização ou indicar endereço ou CEP da residência. As plataformas identificam a loja mais próxima, apresentam os itens disponíveis e calculam o tempo de entrega automaticamente.



São mais de 6 mil itens disponíveis para compra nos *apps*, que funcionam como loja virtual do Assaí Atacadista. Basta navegar nos diferentes corredores ou categorias de produtos, escolher os itens desejados e as quantidades, adicionar item a item no carrinho de compras e finalizar o processo, escolhendo modo de pagamento e entrega.



Nas duas plataformas, um shopper (comprador autorizado Uber ou Rappi) irá até a loja mais próxima selecionar e efetuar a compra de todos os itens definidos no seu pedido. A entrega por *delivery* pode acontecer em até 90 minutos ou ser agendada na finalização da compra.

NO UBER MERCADO



- Há a opção de preço de atacado a partir de três unidades, dependendo do item
- Dá para incluir observações para o comprador (shopper) que atenderá seu pedido
- Visualizar sugestões de compras com mais economia
- Sem pedido mínimo nas compras

Serviço disponível em 17 estados, 28 cidades e 132 lojas Assaí Atacadista no Brasil

NO RAPPI

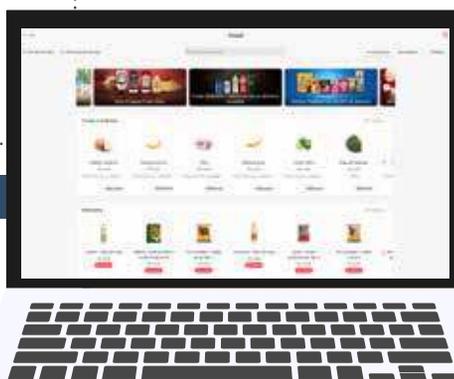


- É visível o percentual (%) de desconto nos itens em promoção
- É fácil criar lista de favoritos para novas compras
- É rápida a visualização dos itens mais vendidos
- Pedido mínimo de R\$ 120,00 por compra

Atendimento disponível em 13 estados, 25 cidades e 55 lojas Assaí Atacadista no Brasil 🌅

NO COMPUTADOR, ACESSE:

- Cornershopapp.com
- Uber eats.com
- Rappi.com.br



Um sorriso e um "bom dia"

PODEM FAZER A DIFERENÇA

Entenda o que são as habilidades sociais e como elas são a chave não só para bons relacionamentos, mas para bons negócios também

Já parou para pensar que a sua forma de se relacionar com as pessoas envolve o que os especialistas chamam de habilidades sociais? Essas habilidades são conhecidas em inglês como “soft skills” – e dizem respeito ao comportamento do indivíduo nas relações com os demais. É diferente da capacidade técnica, ou “hard skills”, que tem a ver com o que cada um sabe fazer bem, por ter aprendido técnicas ou estudado para isso.

É bem mais simples do que parece: “As habilidades sociais falam da nossa capacidade de interação, conexão e da construção de relacionamentos produtivos com as pessoas”, descreve Sonia Moro Rossi, psicóloga com larga experiência na área de Recursos Humanos (RH).

Nesse sentido, um empreendedor que consegue manter boas relações com parceiros, clientes e fornecedores; ser educado e se relacionar tendo o respeito como base é alguém dotado de habilidades sociais, a caminho de ser, inclusive, um bom líder. Pode ser um simples “bom dia”, um sorriso no rosto enquanto realiza um atendimento, ou mesmo o modo gentil e paciente com que trata parceiros e trabalha em equipe.



A importância dos bons RELACIONAMENTOS

Um bom ambiente de trabalho é fundamental para o bom andamento, a produtividade e para a saúde emocional de quem está diretamente envolvido no local, seja o empreendedor, o cliente, o fornecedor ou quem interage nesse contexto. A longevidade de um negócio, traduzida na capacidade de crescer e se manter ao longo dos anos, fica mais assegurada com o fortalecimento dessas habilidades e relações.

“Bons ambientes de trabalho geram muito mais produtividade e criatividade, porque trazem, exatamente, o lado positivo do ser humano – convidando-o a ser uma pessoa melhor”, destaca Sonia.

Como desenvolver as **HABILIDADES SOCIAIS**

Embora essa capacidade de nos relacionarmos esteja muito ligada às nossas experiências de vida (seja em família, na escola, ou em outros ambientes), é possível aprimorá-la.



TREINAMENTOS

Há treinamentos que podem desenvolver habilidades sociais, como oratória, comunicação, etiqueta, bom atendimento, dentre outros.



OBSERVAÇÃO E APRENDIZADO COLETIVO

A convivência e o trabalho em equipe podem ser fontes de mudança de comportamento, com espaço para que uns aprendam com os outros, sem discriminação ou críticas improdutivas.



OUVINDO ORIENTAÇÕES

Pedir e ouvir conselhos de um mentor ou pessoa de confiança também pode ser uma boa forma de se aprimorar e mudar comportamentos.



TRÊS PASSOS PARA COMEÇAR

● SEJA O EXEMPLO

Como líder do seu negócio, você é a mente por trás do empreendimento, portanto, é quem inspira comportamentos e condutas que deseja ver na equipe, no negócio.

● CUIDE DAS PESSOAS

Independentemente de quem seja o outro, é necessário entender o que é importante para cada um e oferecer o seu melhor como indivíduo e cidadão. “Precisamos alimentar uma cadeia de conexões positivas”, defende a psicóloga.

● ABRA DIÁLOGOS

Perguntar, escutar e conversar ainda são as formas mais eficientes de entrar em sintonia com as pessoas ao seu redor. Pode-se começar com um simples e sincero “bom dia, como posso ajudar?”



MAS COMO CHEGAR AO EQUILÍBRIO?

Segundo Sonia, o primeiro passo é – enquanto empreendedor – ter consciência do seu papel no local de trabalho, independentemente do setor ou do tamanho do seu negócio.

Ser flexível, colaborar e se comunicar com os demais de forma clara também contribui para reduzir o estresse e melhorar os resultados de todos os envolvidos numa tarefa, num trabalho. 🌟

“O ser humano não é um objeto, como uma pilha, que tem lado positivo e negativo. As pessoas têm talentos, competências e oportunidades de aprendizado. Quando eu me percebo, quando tenho uma boa escuta, sei ouvir o outro, vou vendo que tenho coisas que posso melhorar, que dou conta de melhorar”



Sonia Moro Rossi,
psicóloga

Pense já no seu futuro: **APOSENTAR É UM DIREITO!**

Quem trabalha por conta própria tem muitos desafios no dia a dia e, além das questões relacionadas ao negócio, precisa cuidar de direitos e obrigações, como a aposentadoria

A pergunta é: como o pequeno empreendedor, que é uma espécie de "empresa de uma pessoa só", pode planejar sua aposentadoria? Esse benefício, que é também um direito de todo cidadão, exige tempo, cálculo, paciência e olhar para o futuro.

Depois de muito trabalho, garantir condições para se manter no período de descanso - daqui a 30 ou 40 anos - significa prever já uma reserva financeira como parte das suas contas fixas.

Seja pagando a contribuição social do INSS ou encontrando uma forma de poupar no longo prazo, o importante é identificar, dentro da realidade de cada um, os custos essenciais para se manter quando não estiver mais em atividade. Esse ponto de partida ajuda a estimar quanto de contribuição o empreendedor pode definir pagar hoje para ter direito à aposentadoria social na idade prevista ou construir uma reserva para complementar a renda futura.



Fotos: Shutterstock

QUANTO É O CUSTO DE VIDA MÉDIO?

Para um indivíduo adulto, esse custo médio considera serviços essenciais, como moradia, transporte, alimentação e saúde. Ou seja, é preciso saber quanto custa se manter por mês para decidir melhor quanto pagar de contribuição hoje.



Dados do Dieese (Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos) apontam que um indivíduo adulto consome mais de 50% de sua renda mensal com moradia e transporte.



O restante é gasto em alimentação - o terceiro na lista dos custos -, contas públicas (água, luz, gás) e comunicação (internet e telefone). O valor exato desse custo oscila conforme a região do país, a inflação e outros fatores, mas, em geral, os números mais recentes indicaram quase 15% acima do salário mínimo atual.



ISSO LEVA A UMA CONTA SIMPLES PARA FECHAR AS DESPESAS MENSAIS:

R\$ 1.387,00

é o gasto mensal por pessoa

R\$ 1.212,00

é o valor do salário mínimo em 2022

R\$ 175,00

é a diferença para cobrir as despesas básicas

Fontes: IBGE e Dieese, 2021

QUANTO CUSTA SE APOSENTAR PELA PREVIDÊNCIA SOCIAL?

Veja quanto é preciso reservar das contas do mês para se aposentar pela Previdência Social hoje:



MEI

R\$ 60,60 = 5% do salário mínimo de 2022

R\$ 242,20 = 20% do salário mínimo de 2022

Resultado da opção 5% + 15%, como complemento para melhorar o benefício



CONTRIBUIÇÃO INDIVIDUAL AO INSS

20% é o percentual obrigatório por mês

R\$ 242,20 é o valor mínimo a recolher

R\$ 1.417,44 é o valor máximo que se pode contribuir

Corresponde a 20% dos R\$ 7.087,22

(teto da Previdência Social hoje)

* Toda contribuição deve ser paga no banco ou na lotérica até o dia 15 do mês seguinte.

** São necessários pelo menos 180 meses de contribuição (15 anos) para ter direito à aposentadoria.

EXEMPLO EXTRA:

Quem ganha R\$ 2 mil por mês, recolhe 20% e paga R\$ 400,00

Isso garante se aposentar com essa renda atual, acima do salário mínimo



PENSE NUM PLANO B

Consultor especializado em investimentos, o professor Eduardo Mira defende a necessidade de cuidar da aposentadoria desde já, com um plano B que ajude a garantir uma renda mais adequada lá na frente. “Não dá para se preocupar com o futuro só quando ele chegar”, reforça.

E plano B, para o professor, significa reservar ao menos 10% do “salário” do empreendedor para investir em alguma aplicação. “Se seu dinheiro não está investido e trabalhando pra você, ele tem chances de perder para a inflação”, afirma. “Deixar debaixo do colchão, então, nem pensar”, brinca ele.

Entre as opções mais constantes, há planos de previdência privada e aplicações financeiras:

INVESTIMENTO FINANCEIRO:

- Feito em **BANCOS** ou **OPERADORAS CREDENCIADAS**, deve-se buscar ao menos algum que garanta que o dinheiro aplicado renda acima da inflação.
- **TESOURO DIRETO**, feito no site tesourodireto.com.br, permite simular quanto investir, por quanto tempo e saber qual será a renda no futuro. Dá para investir a partir de R\$ 33,19.
- **PREVIDÊNCIA PRIVADA**: Funciona como se fosse um salário fixo na aposentadoria, mas pode não ser a melhor opção devido às taxas cobradas, à baixa rentabilidade e de não ser possível resgatar o investimento antes do prazo previsto. ▲

novex
Sempre novo . Sempre meu

**ARRASE COM
CABELOS TRATADOS E
DESLUMBRANTES!**





Tampico®

IRRESISTÍVEL

TURBINE SUAS VENDAS COM TAMPICO!



IRRESISTÍVEL ATÉ A ÚLTIMA GOTA!



A oportunidade que O SEU NEGÓCIO PRECISA!



Prêmio
ACADEMIA
ASSAÍ 2022

Começa mais uma edição do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios que se firma como um importante suporte para micro e pequenos empreendedores do setor de alimentação de todo o Brasil!

Conscientes dos desafios enfrentados pelo pequenos e micronegócios em todo o país, mais uma vez a Academia Assaí e o Assaí Atacadista, por meio do Instituto Assaí, lançam mais uma edição do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios**, que oferece apoio financeiro, cursos *on-line*, assessoria individual especializada, vales-compras e outras ferramentas de suporte a empreendedores do setor de alimentação.

Criado em 2018, o prêmio chega à sua 5ª edição e mantém três categorias como nos anos anteriores: **Ponto de Venda Fixo, Vendedor(a) Ambulante e Vendas por Encomenda** - com ou sem CNPJ. Assim, os que trabalham com alimentação por conta própria, seja com venda nas ruas por encomenda ou os que possuem mercearias, lanchonetes, cafeterias e outros tipos de pontos de venda, podem aproveitar essa oportunidade.

As inscrições ficam abertas entre os dias **de 21 de março a 27 de abril de 2022**. O objetivo é apoiar 1.500 empreendedores que queiram manter vivo o sonho do seu negócio e obter melhores resultados.

Para participar da premiação, é necessário se cadastrar no site **premioacademiaassai.com.br**, fazer um dos curso especiais ofertados, com foco em vendas ou gestão de negócios, e responder o formulário *on-line*. Além disso, é preciso ser maior de 18 anos. >>



Prêmio amplia oportunidades e oferece capacitação e recursos

Com o **Passaí**
você tem mais
vantagens para a sua
casa e o seu negócio.



PREÇO DE ATACADO
A PARTIR DE 1 UNIDADE¹



ATÉ 40 DIAS PARA
PAGAR SUAS COMPRAS²



RECOMPOSIÇÃO
LIMITE³

PEÇA JÁ O SEU!*
www.assai.com.br/passai

¹ Nas lojas ASSAÍ, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas lojas Assaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em passai.com.br. ² Prazo varia conforme a data da compra, considerando-se a data de fechamento e pagamento da fatura. ³ Pagamento nas lojas Assaí e canais Itaú, a liberação ocorrerá em até 24h e em outros canais em até 5 dias úteis. *Sujeito a análise.

Como se inscrever

- Acessar a plataforma premioacademiaassai.com.br
- Fazer um dos cursos especiais ofertados gratuitamente, com foco em vendas ou gestão financeira. e responder o formulário *on-line* sobre o negócio

Categorias

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

Avaliação e seleção

ETAPA 1



O prêmio terá, ao todo, **1.500 BENEFICIADOS** na primeira fase, divididos em:



- **SELECIONADOS:** 1.350 negócios com prêmios de R\$ 300 e workshop *on-line*



- **FINALISTAS:** 150 finalistas para prêmios de R\$ 2.000 mais vales-compras Assaí de R\$ 500, uma semana de capacitação *on-line* e assessoria individualizada com duas horas de duração.

ETAPA 2

Dentre os **150 FINALISTAS** serão selecionados **15 VENCEDORES** para a segunda etapa:



- **15 VENCEDORES** receberão prêmio de R\$ 2.000, um aparelho celular e uma viagem para participar de uma imersão para auxiliar na administração e no crescimento dos seus negócios.

ETAPA 3



- **SERÃO ELEITOS TRÊS DESTAQUES NACIONAIS**, um de cada categoria, que serão contemplados com R\$ 10 mil para investir nos seus negócios.

O resultado da primeira etapa estará disponível no dia 14 de junho. Não deixe de acompanhar a Academia Assaí nas redes sociais, pois todas as novidades do prêmio estarão disponíveis também em nossas páginas do Facebook e do Instagram. Vamos, juntos, alavancar o seu negócio? 📈



saiba mais

Confira mais informações e faça sua inscrição no

PRÊMIO ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS 2022

premioacademiaassai.com.br

1.500 PREMIADOS



R\$ 300



workshop *on-line*

1.350
SELECIONADOS

150
FINALISTAS



R\$ 2 mil



R\$ 500

15
VENCEDORES

3 DESTAQUES

R\$ 10 MIL PARA
O NEGÓCIO



1 celular



R\$ 2 mil



Evento



1 semana de
capacitação
on-line



2 horas de
assessoria
individual

Quer ter nossos
folhetos sempre
em mãos?



**Chama o
Assaí no
Whats!**

1. Do seu celular, escolha sua **loja favorita** no site assaí.com.br/whatsfolhetos

2. Receba o número ou o link do WhatsApp da sua loja favorita e, **importante**, **salve o número** dela na sua agenda de contatos.

3. Mande um **"oi"** para sua loja favorita e, quando ela responder, envie a palavra **PROMO**. E pronto!

Saiba mais



NOVO

mata até
99%
DOS GERMES



closeup®

NOVOS TAMANHOS GRANDES



*Baseado em teste de laboratório, comparado com escovas de dente de cerdas alinhadas.

Empreendedoras DE PRIMEIRA VIAGEM

Estreantes no ramo de alimentação, Terezinha e Fabiana juntaram a oportunidade com a coragem e a sensibilidade para crescer vendendo marmitas

Vencer o medo de uma renda incerta como empreendedoras foi o primeiro passo para chegar ao sucesso nos negócios. O segundo foi, mesmo sem experiência alguma na área de alimentos, entender o que o cliente quer, gosta e valoriza. Assim começou a trajetória de Terezinha Nogueira Goz, de 51 anos, e Fabiana dos Passos Brites, de 45, à frente da Marmitaria e Prato Executivo: Arte em Cozinhar, aberta em setembro de 2021, em Campo Grande (MS).

Por 20 anos, as duas trabalharam prestando serviços – Terezinha como empregada doméstica e Fabiana como cuidadora de idosos. Dividindo uma vida em comum, o casal tinha o sonho de dividir também um negócio próprio. E o serviço de entrega de refeições foi a opção das duas, aproveitando a ligação afetiva de Terezinha com a cozinha. >>

Fabiana dos Passos Brites e Terezinha Nogueira Goz comandam a Marmitaria Prato Executivo: Arte em Cozinhar, em Campo Grande





A oportunidade que
o seu negócio
PRECISA!

CONCORRA!

São + de
R\$800 mil
em prêmios!

- 1 Faça um **curso rápido e gratuito** do Prêmio Academia Assaí
- 2 Conte sobre seu **negócio!**
- 3 **Concorra** aos prêmios!

Serão 1.500 premiados(as)



Inscrições **até 27/04** em PremioAcademiaAssai.com.br

REALIZAÇÃO



CONTEÚDO E PLATAFORMA



APOIO



“O boca a boca foi importante e o resultado é que temos clientes do outro lado da cidade que pagam com gosto R\$ 10 de taxa de entrega para comer uma refeição de R\$ 15”

Terezinha Nogueira



AJUSTE DE ROTA

O negócio nascia exclusivamente na direção das entregas de comida em domicílio, apoiado no crescimento do setor durante a pandemia. Enquanto montavam a estrutura da cozinha, Terezinha e Fabiana notaram que havia pouca opção para almoço no bairro. E, olhando bem, do balcão até a garagem, perceberam que havia um espaço bom para colocar mesas e atender também quem se animasse a almoçar por ali mesmo.

As duas pesquisaram as cores e seus significados e pintaram um espaço vibrante composto por mesas de madeira. O resultado foi um ambiente próprio para receber. Bastou o cheirinho gostoso de comida caseira exalando pela rua e... pronto! Os clientes começaram a aparecer. O trabalho de divulgação e panfletagem na rua ajudou também. Animadas com o rumo do primeiro negócio, elas planejam colocar mais mesas e climatizar a área, afinal, em Campo Grande faz muito calor. >>

kian®

ACESSE NOSSAS REDES SOCIAIS:

 www.kian.com.br
   /kianiluminacaooficial
 /company/kianiluminacaooficial

Baixe nosso catálogo e
conheça o portfólio
completo





AMACIANTE
Downy[®]

VISTA-SE DE PERFUME
O DIA TODO



*Baseado em provas realizadas com conjunto de odores representativos.

Diferenciais

Para as empreendedoras, a experiência profissional anterior das duas trouxe alguns conhecimentos que fazem a diferença na hora de atrair os clientes, como identificar o que eles, especialmente os idosos, valorizam. Nesse sentido, a Marmitaria tanto entrega como serve mesas a partir das 10h da manhã. “Os mais velhos acordam e tomam café bem cedo, então, é comum recebê-los para almoçar antes do meio-dia”, conta Fabiana.



● **TEMPEROS NATURAIS** - sem realçadores industrializados de sabor, elas prezam a qualidade nos ingredientes escolhidos diariamente no mercado



● **PÚBLICO** - conhecimento do público-alvo e de suas necessidades, ambiente e atendimento pensados para acolher



● **LOCAL** - escolha do ponto acertada: a rua é tranquila, o que torna o espaço atraente, e há pouca oferta do serviço na região



saiba mais

@arte.em.cozinhar

Marmitaria EM NÚMEROS



Primeiro mês: 40 refeições por dia

Segundo mês: 70 refeições por dia

Atualmente: 120 refeições por dia | 20 servidas na casa + 100 por *delivery*

Equipe: Terezinha e Fabiana + duas ajudantes

Preços: R\$ 15 a R\$ 24

Cardápio: comida caseira, com feijoada aos sábados

Mais vendidos: bife à parmegiana e moqueca de pintado 🍌

VIGOR

Experimenta e

viv

Para quem busca nutrir uma vida mais saudável e gostosa.



Acreditamos no **bem-estar possível**, dentro da rotina e no mundo real, com pequenas porções de cuidados que fazem bem para o corpo e a mente.

Os consumidores estão mais interessados na adoção de hábitos saudáveis, incluindo a alimentação.

27%

dos consumidores já têm hábitos saudáveis

38%

estão no processo de adoção desses hábitos

31%

não têm hábitos saudáveis, mas pensam em desenvolvê-los

Sua vida saudável, #gostosamentepossível

Mr. P AGORA DE ROUPA NOVA



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

O logo e as embalagens estão mais clean e modernas. Com cores, traços marcantes e um estilo que reflete o sabor ousado em cada lata. Ícones do sabor irresistível de Pringles®.



Imagens meramente ilustrativas.

O NOSSO MASCOTE, MR. P. PARECE TER PERDIDO O CABELO COM ESSA MUDANÇA, PORÉM, AOS 54 ANOS ELE AINDA PARECE MAIS MODERNO DO QUE NUNCA COM SUAS NOVAS EXPRESSÕES, PROTAGONISMO E GRAVATA BORBOLETA.



USE E ABUSE DAS NOVAS EXPRESSÕES DO MR. P. COM OS NOVOS STICKERS DE WHATSAPP E O POST OFICIAL PARA AS SUAS REDES SOCIAIS!

por Juliana Reis

NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL: *a vez das comunidades*

Ele quis levar alimentação de qualidade para as comunidades; acabou criando dois projetos que impulsionam dezenas de negócios nas periferias do Nordeste



Hamilton Silva comanda o Silva Delivery e o Nossa! Cozinhas

Um obstáculo diário na vida de quem mora em comunidades, na periferia dos grandes centros, foi o ponto de partida para Hamilton Silva – um carioca de 33 anos com raízes pernambucanas – aprimorar ideias de negócios que já vinham sendo testadas há quase uma década. Hamilton criou com a mulher, Isabela Ribeiro, dois empreendimentos no bairro Casa Amarela – um complexo de favelas onde moram mais de 30 mil pessoas, na zona norte de Recife: o Silva Delivery e o Nossa! Cozinhas.

O obstáculo: nas comunidades, receber comida na porta de casa, via aplicativo, é praticamente impossível. É preciso sair de casa e ir até a esquina ou a um ponto de referência próximo. Essa dificuldade só conhece quem vive

a realidade das periferias no Brasil. E Hamilton Silva, que cresceu em favelas de Nilópolis e São Gonçalo (RJ), sabe disso. Atualmente vivendo em Recife (PE), ele formou um "exército" de entregadores locais, e criou espaços para dezenas de cozinheiras terem seus próprios negócios diretamente nas comunidades.

Por gerar renda e ter chance de escalabilidade – ou seja, de se multiplicar –, o Silva Delivery está recebendo apoio de um fundo que investe em

empreendedores das periferias para se consolidar. E o Nossa! Cozinhas – interligado ao *delivery* – tornou-se um espaço compartilhado (coworking) de cozinheiras autônomas que moram na localidade. Como o público das cozinheiras do projeto está dentro das favelas e os grandes aplicativos não entregam em todo lugar, os pequenos empreendimentos perdem vendas. O Silva Delivery veio derrubar essa barreira.

Fotos: Divulgação



LUCRO, PERTENCIMENTO E PROTAGONISMO

O Nossa! Cozinhas nasceu da união de forças. Cada cozinheira ou cozinheiro é um restaurante. Tem a Alexandrina Massas, a Dona Rô, a Beca Lanches... Quem se inscreve para alugar um espaço no coworking passa por uma breve orientação sobre empreendedorismo e por uma avaliação de viabilidade.

Os *coworkers* inscritos recebem treinamentos. A ideia é que sejam protagonistas e se habilitem a gerir os próprios negócios. Também contam com o apoio de profissionais de nutrição para melhorias nos cardápios e nos processos e, como diz Hamilton, ressignificar o que é comida boa. “Acreditamos no equilíbrio, em provar de tudo e usar o que é de qualidade”, acrescenta.

No *delivery*, a proposta é também gerar oportunidades de trabalho temporário, de passagem, para os cadastrados. “Não trabalhamos com bloqueios de entregador, como fazem as grandes plataformas, e eles não precisam ter moto”, explica Hamilton. Esse modelo, segundo ele, traz um necessário senso de pertencimento que os grandes aplicativos ignoram. “A gente quer que esse trabalho seja apenas um caminho para o começo ou o recomeço para outras oportunidades na vida deles”, reforça.

Mulheres são a maioria das empreendedoras do coworking, à frente de diversos negócios de alimentação

Raio-x do NOSSA! COZINHAS



- Cinco cozinhas em coworking nas comunidades de Recife

- 62 estações de trabalho (restaurantes)

- 100% dos negócios formalizados (MEI)

- Uma nutricionista e quatro técnicas na área

- R\$ 150,00 o aluguel da estação + comissão sobre as vendas

- 100% das vendas realizadas por WhatsApp

- Variedade de negócios: feijoada completa, vegana, massas, sanduíches, saladas etc

- Compras em quantidade com redução de custo dos insumos

- Planos de expansão: regiões Norte e Nordeste

- Previsão em 2022: abrir três cozinhas em Fortaleza >>



"No delivery, a proposta é também gerar oportunidades de trabalho temporário, de passagem, para os cadastrados"

Hamilton Silva



DESAFIO: APRENDER COM ERROS E ACERTOS

O Nossa! Cozinhas e o Silva Delivery são a reestruturação de um projeto que Hamilton lançou no Rio de Janeiro, em 2015. Conhecido como Saladorama, o empreendimento nasceu da vontade de oferecer refeições saudáveis – especialmente saladas orgânicas – nas periferias, uma vez que alimentação equilibrada e diversificada não era habitual nas comunidades.

Hamilton percebeu a diferença de hábitos quando passou a trabalhar e se alimentar na empresa. Era muito diferente de onde ele cresceu. Mas o projeto – mesmo vendendo 2 mil saladas por mês – não evoluiu como o esperado. Por isso, no lugar de contratar cozinheiras e colocar os restaurantes parceiros sob o nome Saladorama, como antes, ele criou o modelo do Nossa! Cozinhas, em que cada um é protagonista do próprio negócio, utiliza suas próprias marcas e paga um valor pelo espaço e pelas vantagens oferecidas no *coworking*. “Hoje, eles me pagam para não se preocuparem com outra coisa além de cozinhar”, explica ele.

Para Hamilton, outro erro inicial foi compartilhar o processo evolutivo do projeto, quando ainda mantinha as cozinhas nas comunidades em fase de testes. Naquele momento, tanto acertos quanto erros ficaram expostos e várias expectativas foram frustradas, gerando críticas de participantes.





Raio-x do SILVA DELIVERY



- 120 entregadores
- 18 anos é a idade mínima para participar
- 94 mil entregas em 2021
- 100% das entregas feitas pelo Silva Delivery
- Bicicleta é o principal meio de transporte da frota
- Até R\$ 7,00 taxa de entrega + adicional após os 4 km
- Entrega na porta do cliente
- Sem bloqueio de entregador 🌟

Sempre pensando
no **melhor** para **você**
e para **sua pele.**

Dana
cosméticos

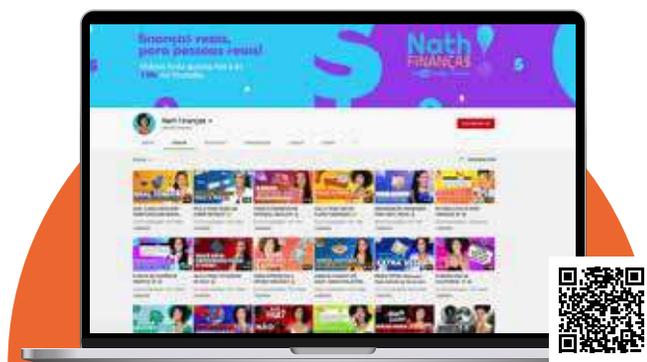


PODCAST NEGÓCIO EM DIA

O QUE É OPEN BANKING?

O podcast da Academia Assaí Bons Negócios traz neste episódio um assunto complexo de forma simples e leva você a conhecer um pouco sobre o que é o Open Banking, como ele facilita a vida dos empreendedores, quais as vantagens e os riscos dessa novidade.

-  **EPISÓDIO 65 - PODCAST NEGÓCIO EM DIA**
- VALOR:** gratuito
- CANAIS:** Spotify / Castbox / Deezer / Google Podcasts / iTunes



NATH FINANÇAS

YouTube

Canal de YouTube da orientadora financeira e administradora Nathália Rodrigues, que define como sua missão ensinar educação financeira de uma maneira fácil e prática para quem nunca estudou ou não entende do assunto. Não importa o tamanho da renda - ou do endividamento -, a conversa é com quem, mesmo ganhando pouco, quer aprender a usar o dinheiro, sair do vermelho, aprender a poupar e ter uma saúde financeira mais estável.

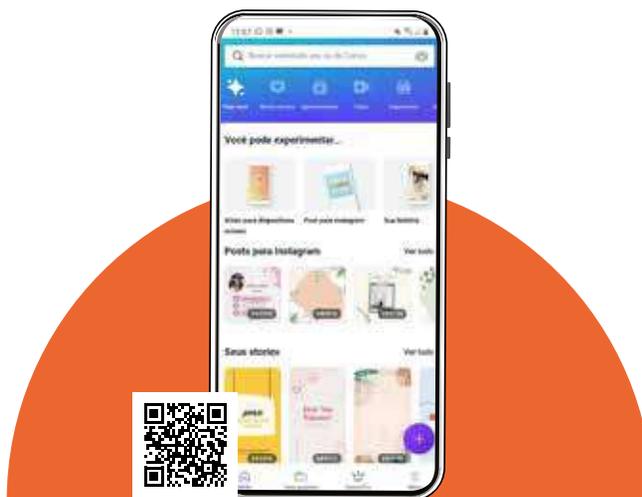
-  **SITE:** youtube.com/c/NathFinanças/videos

CANVA

App e site

Este é um dos *softwares* de design mais simples de se usar. Com ele, por exemplo, é possível escolher fotos, textos e elementos para dar vida às peças de divulgação de seu negócio – de cardápios a conteúdos digitais, como *posts* para Instagram, Facebook ou WhatsApp, e ainda materiais para impressão, como cartazes, panfletos, cartões etc. de forma rápida e fácil.

-  **VALOR:** R\$ 34,90 mensal
- SITE:** canva.com/pt_br



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



www.extrusa.com.br



EXTRUSA-PACK®
A qualidade que se destaca

NOSSAS LOJAS

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 Camaçari

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 / 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. Plínio 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 - Felícia
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 Herminio 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 Ceilândia

Setor M Qnm 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

GOIÁS

Assaí Anápolis

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

Assaí Caldas Novas

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

Assaí Goiânia Buriti

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

Assaí Goiânia Av. T9

Av. T-9, s/n - Jardim Europa
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 Guajaras

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

Assaí São Luís Turu

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

MATO GROSSO

Assaí Cuiabá

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

Assaí Jardim das Américas

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

Assaí Rondonópolis

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

Assaí Rondonópolis Bandeirantes

Av. Bandeirantes, 4165
Jardim Bela Vista
Tel.: (66) 3014-1314 / 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, 2.520 - Garapu
Tel.: (81) 3518- 5000 / 3518-5001

Assaí Camaragibe

Av. Doutor Belminio 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 - Garanhuns
Tel.: (87) 3762-2115 / 3763-6763

Assaí Imbiribeira

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes,
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

PIAUI

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, 2.757 - 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 Bangu

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)
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 Macaê 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)
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
Tel.: (24) 2232-5500 / 2232-5501

Assaí Pilares

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

Assaí Rio Dutra

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

Assaí Sabão Português

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

Assaí Santa Cruz

Av. Padre Guilherme Decaminada, 2.385
Tel.: (21) 3198-1950 / 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
Jardim 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
Tel.: (69) 3216-2300 / 3216-2301

Assaí Porto Velho Imigrantes

Av. dos Imigrantes, 4.045
Industrial, Porto Velho
Tel.: (69) 3216-6900

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
Jardim Torino - Cotia
Tel.: (11) 2159-4650 / 2159-4655

Assaí Diadema

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

Assaí Guarulhos Dutra

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

Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

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

Assaí Embu das Artes

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

Assaí Fernão Dias

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

Assaí Franco da Rocha

Rod. Luiz Salomão Chama, Sn
Quadra gleba B Lote área 08 B
Vila Ramos - Franco da Rocha
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

NOSSAS LOJAS

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaçanã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Assaí Jaraguá/Taipas

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

Assaí João Dias

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

Assaí Marginal Tietê-Penha

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

Assaí Mauá

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

Assaí Nações Unidas

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

Assaí Nordestina

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

Assaí Osasco

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

Assaí Pirajussara

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

Assaí Ribeirão Pires

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

Assaí Santa Catarina

Av. Santa Catarina, 1.672
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, 2.444 - Jd. 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 Miguel II

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

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí 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 Araçatuba

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

Assaí Bauru

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

Assaí Campinas

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

Assaí Campinas Centro

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

Assaí Hortolândia

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

Assaí Indaiatuba

Av. Francisco de Paula Leite, 2.242
Indaiatuba
Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

Assaí Jundiaí

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

Assaí Jundiaí Ferroviários

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

Assaí Limeira

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

Assaí Paulínia

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

Assaí Piracicaba

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



OS SABORES QUE
VOCÊ MAIS GOSTA, NO
**SEU FORMATO
PREFERIDO.**



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 SP

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí Praia Grande

Presidente Kennedy, 9.271
Emboaçú
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

Assaí Nossa Senhora do Socorro

Av. Industrial Carlos Barreto, S/N, Quadra 2,
Cj. João Alves Filho Distrito
Nossa Senhora do Socorro
Tel.: (79) 3279-3550 / 3279-3551

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
assai.com.br/nossaslojas*





Nestlé®

Participando do bem
estar da sua família



DIA DO CHURRASCO



**Estrella
Galicia**

