

REVISTA



#51

2022

assai.com.br

ASSAÍ

Bons Negócios

PALAVRA DE ESPECIALISTA

Confira como definir metas de vendas eficientes

ESPECIAL

Entenda as vantagens de formalizar o seu negócio

Sucesso da **NOITE PARA O DIA**

De anônimo vendedor de quentinhas no centro do Rio de Janeiro a empreendedor com forte potencial de sucesso – veja como uma ideia criativa e divertida fez toda a diferença nessa história

ACADEMIA ASSAÍ - Confira o novo curso Restaurantes; é gratuito e on-line!



A SOLUÇÃO COMPLETA PARA A SUA GÔNDOLA DE PIA

A YPÊ, TOP OF MIND PELA 6ª VEZ CONSECUTIVA
NA CATEGORIA DETERGENTE, TRAZ EM 2022 UMA GRANDE
CAMPANHA NACIONAL DE MÍDIA E PONTO DE VENDA!



*Líder em vendas de lava-louças líquido, Nielsen | IINA+CASH | 2021. **Odor de origem microbiológica, desde que seguidas as recomendações de uso/higienização. ***Comparado com a fórmula anterior do mesmofabricante, agora você usa (gasta) menos produto para lavar a mesma quantidade de pratos. ****Quando comparado ao lava-louças regular, do mesmo fabricante.

A CAMPANHA CONTA- RÁ COM UM PLANO 360°:



INÍCIO EM MARÇO/22

PRINCIPAIS RAZÕES PARA REFORÇAR O VOLUME DE ESPONJAS YPÊ NA SUA LOJA:

- ✓ Grande campanha nacional;
- ✓ Aumento do ticket médio e maior rentabilidade da categoria;
- ✓ Enxoval de MPDV diferenciado;
- ✓ Dupla exposição de esponjas Ypê: ponto natural + cross em lava-louças Ypê;
- ✓ Plano robusto de digital e CRM.

GARANTA O PORTFÓLIO COMPLETO EM SUA LOJA!



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

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

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

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

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



TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

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

Revista publicada por Megamidia Group

CEO Celso A. Hey **CMO** Eduardo Jaime Martins **Gestão de Trade e Coordenação 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, Diego Antonelli, Juliana Reis, Natu Marques e Vania Nocchi **Foto capa** ©Andrea Paccini **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. Iguaçu, 2.820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br
Impressão Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida

Caminho PRÓSPERO

A formalização dos negócios no Brasil tem crescido, especialmente nesses últimos dois anos, conforme indicam estudos e dados do Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). E esse é um dos temas para os quais dedicamos espaço nesta edição da revista, trazendo informações, entrevistas e cases que podem servir de inspiração e de roteiro sobre como percorrer esse caminho. A formalização, para muitos empreendedores, inclusive, tem representado acesso a direitos e garantias, deixando para trás os riscos e a insegurança de negócios informais.

Nas páginas a seguir, você vai conhecer diferentes iniciativas que, formalizadas, sinalizam também seu próprio desejo e sua meta de crescer, perseverar. Foi o caso do vendedor de quentinhas no centro do Rio de Janeiro que, ao ter uma ideia criativa para incrementar suas vendas, viu da noite para o dia seu negócio ganhar fama nas redes sociais e viralizar como nunca. Vamos contar essa história e mostrar os desafios que vieram depois dessa virada de sucesso, e como a resiliência tem sido a palavra de ordem na vida desse empreendedor.

Mais temas relacionados "ao coração e ao pulmão" dos negócios estão nesta edição 51. Você vai poder tirar dúvidas sobre como calcular gastos fixos e variáveis para ter melhor controle das contas da sua empresa. E como definir metas de vendas eficientes e realizáveis, utilizando cálculos simples que vão ajudar você a se planejar melhor para os próximos meses, projetando aonde chegar numa curva de crescimento e mais faturamento.

Entre as boas ideias de negócios, trazemos exemplos de quem decidiu empreender atuando com a venda de cestas comemorativas e tem reforçado seu diferencial apostando em itens



exclusivos. Também apresentamos as *food bikes* como oportunidade de investir e empreender no ramo de alimentação. Esse formato não significa somente mais mobilidade e versatilidade na venda de produtos. É também uma solução de vitrine móvel, que se destaca pela boa apresentação, pelo menor custo comparado a uma loja ou ponto físico e pelo poder de atrair clientes onde quer que você se instale.

Vai conhecer a história de um cliente que, tendo o Assaí como parceiro, foi definindo estratégias e crescendo de maneira firme e constante no coração do Triângulo Mineiro. Minas, inclusive, é uma das referências quando o assunto abordado é festa junina. A temporada dos "arraiás" é nossa inspiração para uma matéria cheia de ingredientes e itens que não podem faltar nas celebrações brasileiras. Celebramos também, nesta edição, a imigração japonesa destacando as curiosidades, os pontos turísticos e um prato da gastronomia da terra do sol nascente.

Para acompanhar o desafio de estar sempre avançando em temas ambientais, mostramos a compostagem como solução viável para bares, restaurantes e quem empreende com alimentação poder dar uma condução adequada à gestão de seus resíduos orgânicos. Reforçando nosso compromisso com as melhores práticas de gestão, trazemos também um pouco mais de informações sobre as iniciativas ambientais e sustentáveis que têm colocado o Assaí em destaque no setor atacadista.

Desejamos que todo este conteúdo sirva de inspiração e contribua para sua tomada de decisões.

Bom dia!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí Atacadista



Sumário

08 ASSAÍ NA INTERNET

Os destaques e os temas mais lidos nas redes Assaí

10 ESPECIAL

Formalizar o seu negócio é fácil e pode fazer bem para o seu futuro

20 BRASIL AFORA

Comidas juninas fazem a alegria de muitos consumidores nessa temporada; confira o cardápio



14

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Boa ideia e preço baixo mudam a história do vendedor de quentinhas Leandro Lopes

22 COMO FUNCIONA

As food bikes apostam em design, tecnologia e personalização para atrair clientes

32 RADAR

Chega de lidar com papéis: salve tudo na nuvem e facilite a rotina do seu negócio

36 MEU ASSAÍ

Rede de supermercados amplia negócio da família com parceria Assaí



26

VIAGEM GASTRONÔMICA

Japão: o país de onde vem o nome Assaí tem belezas e gastronomia forte

Protex[®] baby

Mantém a barreira
protetora natural da pele
do bebê.



Fórmula vencedora

- ✓ Hipoalergênica
- ✓ Livre de álcool, conservantes e parabenos
- ✓ Antilacrima
- ✓ Contém glicerina
- ✓ Testado por pediatras e dermatologistas
- ✓ Fragrância suave



Sumário

44

TEM POTENCIAL

Invista em novas ideias e produtos exclusivos nas cestas comemorativas



40 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Como definir metas de vendas: acompanhe as sugestões e dicas e pratique

54 BEM-ESTAR

Veja como cuidar da saúde e evitar riscos de AVC e doenças do coração

56 ASSAÍ RESPONDE

Definir custos fixos e variáveis é um dilema? Era! Saiba como fazer agora mesmo

62 ACADEMIA ASSAÍ

O novo curso Restaurantes é gratuito e on-line, com sete módulos curtos e didáticos

50

ASSAÍ MAIS

Gestão responsável e consciente faz Assaí ser referência no setor atacadista

64 SUSTENTABILIDADE

Abrace a ideia: a compostagem de lixo orgânico já é negócio viável no Brasil

68 MULHER EMPREENDEDORA

Conheça o negócio de Rosele, que faz sucesso vendendo lanches na janela

74 CAPACITAÇÃO

Invista no seu conhecimento e fique por dentro de novidades do mercado!

76 NOSSAS LOJAS

Busque a loja mais próxima de você e aproveite nossas ofertas!





CAFÉ FRESQUINHO É MELITTA®.

Da seleção dos grãos à embalagem, a Melitta®
faz tudo para levar o melhor café fresquinho até você.



CAFÉ FRESQUINHO
PARA SENTIR
MAIS A VIDA!



/melittabrasil | www.melitta.com.br



+ informação

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



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

BENTÔ CAKE, A NOVA TENDÊNCIA DA CONFEITARIA

Sucesso nas redes sociais e nas vendas, o Bentô Cake é um bolinho pequeno, geralmente de chocolate ou baunilha, que tem o seu charme na cobertura desenhada com frases divertidas. Além disso, a embalagem deve ser daquelas de lanches (de isopor) amarradas por barbantes e com a velinha e o garfinho de madeira anexos. O Instagram e o Tik Tok vêm sendo grandes vitrines desse tipo de bolo. A procura tem aumentado em tal nível, que os minibolos são destinados para diversas celebrações: desde os tradicionais aniversários à comemoração de vacinação contra a Covid-19. Neste post, damos uma receita de massa básica com cobertura de chantilly batido. Prepare seu set de corantes e sua imaginação!



CONFIRA EM
academiaassaí.com.br/node/1503



BLOG ASSAÍ

APRENDA A CALCULAR A QUANTIDADE DE BEBIDAS E COMIDAS POR PESSOA

Quem nunca organizou um evento e, na hora de planejar o cardápio e a quantidade de bebidas e comidas por pessoa, ficou cheio de dúvidas? Afinal, qual é a quantidade ideal de insumos para garantir uma festa perfeita, de forma que não falte ou sobre muita comida e bebida? Para ajudar nessa missão, preparamos estas dicas para você! Anote e nunca mais erre na hora de planejar seus eventos.



CONFIRA EM
assaí.com.br/node/10134/

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

Juntos com
iogurte,
todo mundo
curte.

Dia das Mães com iogurte, ❤️ todo mundo curte.

Mais sabor para nutrir momentos especiais.



TRIPLO ZERO

0% GORDURAS TOTAIS E *
ADIÇÃO DE AÇÚCARES *
LACTOSE

* Quando associado a uma alimentação equilibrada e moderada em sódio e açúcar.
** Não há adição de açúcar livre ou adoçante em sódio e açúcar.
Contém açúcares naturais das frutas.



a
iogur
teria
Nestlé®

ENTENDA AS VANTAGENS DE *formalizar o seu negócio*

Esqueça a ideia de que formalizar o seu negócio dá trabalho e custa caro; saiba como fazer e as vantagens que se tem a partir disso

Quem nunca, ao trabalhar por conta própria, teve receio de formalizar sua situação por temer a burocracia, o custo envolvido e a variedade de impostos a pagar? A falta de informação e de clareza nos processos são, em geral, os maiores obstáculos. Mas são tantas as facilidades para se inscrever como MEI (Microempreendedor Individual), por exemplo, e as vantagens em aderir ao sistema, que esse argumento não faz mais sentido nos dias de hoje.

Regularizar a situação como MEI ou Microempresa é garantia de ter facilidade para realizar compras, vender mais, para mais clientes, acessar empréstimos, ampliar canais de venda e, ainda, evitar riscos por não estar em dia, dentro das leis. E mais, o dono de um negócio formal tem benefícios e auxílios de saúde e sociais que na informalidade não teria, como aposentadoria, auxílio-doença e salário-maternidade.



SINAIS DE CRESCIMENTO

Dados do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e da pesquisa global GEM (Global Entrepreneurship Monitor), em diferentes momentos, mostram que, após a fase mais aguda da pandemia, muitas pessoas encontraram alternativas de trabalho e renda formalizando seus negócios.

O levantamento indica alta de:

35% de novas empresas registradas no MEI	46% de registros como Microempresas (ME)	26% de formalização como Empresa de Pequeno Porte (EPP)
+ 50% de passaram a empreender por necessidade	21% sem grau de instrução, foram os que mais empreenderam	7% com nível superior se formalizaram

**Dados apurados entre o ano de 2020 e o primeiro semestre de 2021*



Marina Marinzeck,
Analista de Negócios Sebrae/SP

“A primeira grande vantagem da formalização é trabalhar com segurança jurídica. Ou seja, evitam-se algumas penalizações que podem inviabilizar o negócio - como problemas com direitos trabalhistas de funcionários, falta de alvará de funcionamento em feiras e estabelecimentos etc. Além disso, trabalhar na informalidade pode gerar falta de reconhecimento pelo consumidor, que não sente segurança em efetuar uma compra, o que diminui as possibilidades de crescimento”, explica Marina Marinzeck, analista de negócios do Sebrae de São Paulo.

Acesso a NOVOS MERCADOS

Renata Mandelli, de 50 anos, sempre foi apaixonada por gastronomia. Formada em Direito, a ex-servidora da Justiça Federal abriu, em 2011, a Art&Food em Brasília. Formalizou seu negócio como MEI para vender geleias, focaccias, tortas, azeites, antepastos e pesto.

Para ela, esse foi o melhor caminho para crescer e conquistar novos mercados. “Essa decisão facilitou até para que eu pudesse participar de feiras gastronômicas, que só aceitam a presença de profissionais legalizados”, conta. >>



saiba mais



@renatamandelliartandfood



BENEFÍCIOS DA FORMALIZAÇÃO



Emissão de
notas fiscais



Acesso a
aposentadoria,
auxílio-doença e
salário-maternidade



Isenção de impostos
federais para MEI



Cesta de tributos
unificados, com o
Simples Nacional



Permissão para vender por
aplicativo de comida, como
iFood e produtos e serviços
para o poder público



Acesso a
empréstimos com
incentivos do
governo e redução
de tarifas



Descontos e
melhores condições
de pagamento nas
compras



Conta bancária
com CNPJ



Possibilidade de
contratar
funcionários



Mais facilidade
de acesso a
maquininhas de
pagamento

Caminhos para A FORMALIZAÇÃO

Antes de tudo, é importante que se faça a estruturação do negócio. O planejamento permitirá perceber qual caminho seguir. A primeira coisa que você precisa saber para fazer o registro de sua empresa é que existem duas possibilidades:

MEI

Se for MEI (Microempreendedor Individual), o processo de formalização é todo simplificado, menos burocrático, gratuito e *on-line*, e pode ser feito sem a necessidade de um contador. Basta acessar o Portal do Empreendedor: gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor



Regra: limite de faturamento até R\$ 81 mil/ano, com 20% de tolerância (até R\$ 97 mil/ano).



MICROEMPRESA

Já para uma microempresa, é preciso, entre outras providências, possuir registro na prefeitura ou na administração regional da cidade onde ela funcionará, no estado, na Receita Federal e na Previdência Social.



Regra: faturamento até R\$ 360 mil/ano; permite contratar até 19 funcionários.

No final das contas, a lei e as políticas públicas têm o objetivo de oferecer condições para que o microempreendedor individual possa testar sua proposta de negócio, se desenvolva e cresça, tenha mais lucro e possa evoluir para uma micro e pequena empresa, que contrate funcionários, colaborando ainda mais com a economia. 🌅



QUALIDADE E EXPERTISE PROFISSIONAIS

KOLESTON

COR INTENSA
& toque extraordinários

NOVO



Realça os 7 sinais
de um cabelo saudável

ARRAIÁ

PEPSICO

AS MARCAS QUE
NÃO PODEM FALTAR
NO SEU ARRAIÁ!



TODDYNHO



Receita de sucesso: BOA IDEIA E PREÇO BAIXO

Conheça a trajetória de sucesso, queda e resiliência da barraca de massas e molhos "Spobreto", inspirada em marca famosa do mercado

Tudo aconteceu da noite para o dia. Mesmo! Numa segunda-feira, no dia nove de março de 2020, Leandro Lopes abriu sua nova barraca de massas e molhos no centro da cidade do Rio de Janeiro e passou o dia servindo os clientes. No dia seguinte, já na manhã de terça, ao dobrar a esquina para voltar ao trabalho, uma pequena multidão o aguardava. "É ele! É ele!"

Leandro, 46 anos, vai completar, em agosto, 15 anos vendendo refeições quentes na mesma calçada. Antes da pandemia, vendia estrogonofe para trabalhadores dos diversos prédios comerciais e universitários do entorno. Mas ele queria variar o cardápio, sem depender do calendário escolar, nem de safra ou clima. "Buscava algo que vendesse o ano todo para adulto e para criança, dia ou noite, no calor ou no frio.

Como pipoca e cachorro-quente, sabe?", conta. Decidiu oferecer macarrão e molhos variados preparados por ele, montados ao gosto do cliente, inspirado na famosa marca Spoleto – daí o trocadilho – mas numa versão simplificada, finalizada na chapa e a preços módicos. "Tipo um Spoleto do pobre", relembra.



Fotos: © Andrea Paccini

“Por anos, esperei uma grande chance e ela veio com o Spobreto. Mas ainda tinha essa última prova. Fui do céu ao inferno em uma semana com a pandemia. Aí, a resiliência foi a palavra que mais pratiquei nessa fase. Não tinha como cair, não podia. Ou dava certo ou dava certo”

Leandro Lopes, proprietário do Spobreto



Bom humor e criatividade chamaram a atenção para o negócio

GANGORRA DO SUCESSO

Enxergando a fama repentina como oportunidade, o carioca viveu dias de inédito sucesso: chegou a servir cerca de 80 pratos diários, ao longo de uma semana. No dia 17 de março, o primeiro *lockdown* provocado pela pandemia de Covid-19 transformou o centro do Rio numa cidade-fantasma, zero pessoa nas ruas. Sem “plano B”, Leandro seguiu abrindo o Spobreto, atendendo ao “pessoal” dos serviços essenciais, porteiros e camelôs que se mantiveram na ativa. As vendas caíram para oito pratos por dia.



SPOLETO AMIGO

Antes mesmo da pandemia, Leandro recebeu a visita informal de uma equipe do Spoleto. Pensou em estresse e conflitos? Nada disso: a visita selou a amizade entre os empreendimentos. Do pessoal da famosa franquia de massas, Leandro ouviu a orientação de não olhar seu negócio como transitório. Foi aconselhado a registrar e patentear a marca e cuidar da reputação observando limpeza, organização e procedência e a qualidade dos ingredientes. “A gente se segue no Instagram”, conta ele sobre o novo amigo. >>



Nome divertido e controle de custos, caminho para o sucesso:



- Ele faz tudo sozinho, desde as compras, o preparo e o serviço



- Gerencia tudo e não abre mão das marcas e dos ingredientes que já deram certo



- Busca melhores preços e economia – “Sou cliente do Assaí desde que a sacola ainda era amarela!”, lembra Leandro



- Na retomada, tem servido em média 20 refeições por dia



- Sonha em ter um investidor como parceiro e ampliar seu negócio

Marca Registrada

É o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), vinculado ao Ministério da Economia, que concede os direitos de propriedade intelectual a uma marca. Leandro já encaminhou o pedido do nome Spobreto, o que dará a ele o direito único de uso da marca, caso encontre outras cópias de “Spobretos” com grafias variadas no mercado.

LEITURA E ESTUDOS

Manter a marca sob os holofotes até que o ritmo fosse retomado e observar que havia público além dos estudantes foram decisões do criador do Spobreto nos meses seguintes. Leandro intensificou os estudos de marketing por conta própria, criou o perfil @spobreto01 no Instagram e tentou vender por *delivery*, mas não deu certo. O transporte prejudicava a qualidade do produto.

Após dois anos, e com o movimento de volta, Leandro já não tem apenas o público que era restrito a estudantes e locais. Além do aumento da circulação na rua, ele conquistou gente que aparece para conhecê-lo e conseguiu, inclusive, ajustar seus horários. Ele não atende mais à noite e reserva os fins de semana para estudar, fazer compras, cozinhar e descansar um pouco. “A saúde agradece”, diz.



saiba mais



@spobreto01

Livros para ENCORAJAR

Quando vendia só estrogonofe, Leandro leu um livro que o ensinou a sair da zona de conforto. E foram os livros que o convenceram a montar o Spobreto. São eles:



Quem mexeu no meu queijo?
(Spencer Johnson)



Pai Rico, Pai Pobre
(Robert T. Kiyosaki)



Oportunidades disfarçadas
(Carlos Domingos)

Spobreto em DADOS

- **Fundação:** 9 de março de 2020
- **Produtos:** 3 massas | 7 molhos + Estrogonofe
- **Preços:** R\$ 10 a R\$ 15 o prato
- **Ponto:** calçada da av. Presidente Vargas, esquina com a Rua Uruguaiana, Centro do Rio de Janeiro

Aj
AJINOMOTO



O BOM É
DIVIDIR

GOSTINHO DA FRUTA
FONTE DE VITAMINA C



ZERO
AÇÚCAR

A
melhor
escolha
é a Sua



A man with curly brown hair and a wide smile is wearing a red polo shirt. He is standing in front of a brick wall. The image is framed by a large red semi-circle at the top. The text "A gente faz com gosto tudo que você gosta." is overlaid on the image, with the word "gosto" circled in white.

A gente faz com gosto
tudo que você gosta.

HAMBÚRGUERES AURORA

VARIEDADE, SABOR E QUALIDADE!



Mesa farta no SÃO JOÃO

Temporada das mais animadas, que fortalece tradições culturais Brasil afora, as celebrações juninas vão muito além da pipoca, do amendoim e do quentão

Em vários países do mundo, é possível encontrar comemorações de festas dedicadas a Santo Antônio, São João e São Pedro. Mas, as festas juninas - que passaram a se estender até as "julinas" - têm sua origem em uma festa pagã, realizada pelos antigos povos germânicos (nórdicos) e romanos, em agradecimento aos tempos de fartura e fertilidade, especialmente relacionadas à colheita do milho.

Trazida ao Brasil pelos portugueses, ela é celebrada em todo o país com diversos elementos característicos, como fogueiras, quadrilha, trajes caipiras, bandeirinhas, brincadeiras e, claro, muita fartura de comida. Ao longo do tempo, os pratos típicos foram ganhando versões variadas, adaptando-se aos produtos do campo de acordo com cada região. Conheça alguns dos pratos típicos Brasil afora!



NORTE: INGREDIENTES REGIONAIS

● MANIÇOBA

A festejada "feijoada paraense" leva folhas de mandioca brava cozidas por sete dias no lugar do feijão, é enriquecida com carne de porco e defumados, servida com arroz branco, farinha de mandioca e pimenta. É um dos pratos mais emblemáticos do período, encontrado em todo Norte e Nordeste com pequenas variações.

● BOLO DE MACAXEIRA

Festa em que a macaxeira - ou mandioca - é abundante tem que ter esse bolo, que leva açúcar, manteiga e ovos com variações nos toques de leite de coco e coco ralado.

● ARROZ MARIA ISABEL

Essa versão de arroz de carreteiro do Piauí tem origem desconhecida. É uma mistura de arroz com carne-seca, pimentão, tomate e o que mais se puder acrescentar.

NORDESTE: O MILHO É REI



● MUGUNZÁ

É feito com milho branco cozido em leite de coco, açúcar, canela e cravo-da-índia. Coco ralado não pode faltar! Em alguns lugares do Brasil, é chamado de canjica, mas no Nordeste canjica é uma outra delícia de arraial.

● ALUÁ

Bebida fermentada que refresca festas desde os tempos coloniais, o Aluá leva casca de abacaxi, milho ou pão como base, além de gengibre, cravo-da-índia, erva-doce e rapadura ou açúcar mascavo. Pode ser consumida gelada ou como base para sucos e drinques.

● CANJICA

A canjica nordestina, que para muitos se parece com o curau mineiro, é feita com milho fresco, servida morna ou gelada, com ou sem canela polvilhada. A consistência de mingau muda ao esfriar, e permite que se corte o doce.



CENTRO-OESTE: LONGE DO ÓBVIO



● PAMONHA

A pamonha ganha destaque nos arraiais de norte a sul em várias versões: salgada ou doce, recheada com queijo, linguiça ou carne, com coco ou goiabada e o que mais a criatividade permitir.

● SOPA PARAGUAIA

Muito comum no Mato Grosso do Sul, não tem nada de sopa, e é uma espécie de torta salgada à base de milho. Lembra também a polenta firme, com queijo, ovo e temperos.

● PIXÉ

A farofinha cuiabana doce à base de milho torrado e moído, com canela e açúcar, chamada pixé, pode ser salpicada em doces e mingaus ou misturada ao leite e a sucos. Mas é comum comê-la pura, vendida em pequenos cones de papel.



SUL E SUDESTE: OS CLÁSSICOS



● PINHÃO

A semente da Araucária, pinheiro nativo do Sul do Brasil, é um marco no inverno, fartamente servida em porções cozidas. Também pode ser assada na brasa da fogueira, picada e misturada em farofa. Descascá-la já se tornou uma habilidade sulista.

● QUENTÃO

As noites frias de junho e julho convidam a bebericar o quentão nas quermesses da região. A mistura bem aquecida leva aguardente ou vinho, gengibre, açúcar e especiarias como cravo e pau de canela.

● SANDUÍCHE DE CARNE LOUCA

Pernil ou lagarto assado e desfiado, temperado com cebola, pimentão, alho e cheiro-verde, ganha aqui o nome de carne louca. Vai tudo dentro de um pãozinho francês, enriquecendo o cardápio da região. 🍷



Food bike: bom negócio ECOLÓGICO E ECONÔMICO



Alimentação sobre duas rodas ganha mais adeptos e atrai novos empreendedores no Brasil. Saiba como começar

A *food bike*, como é chamada, ganhou atenção de empreendedores de todo o Brasil por sua praticidade, custo reduzido, facilidade de transporte e charme. O segredo do sucesso está também na versatilidade, já que a bicicleta não precisa de combustível e pode ser adaptável para a venda de todo tipo de alimento, do doce ao salgado e até bebidas.

Há diferentes opções em duas rodas a escolher: contratar empresa de customização, comprar um modelo já usado ou criar a própria *food bike* em casa. Michelle Alves, da Food Bike Selva Equipamentos, diz que esse mercado está bastante aquecido. "No ano passado, a procura subiu 10% e, neste ano, quase lotamos a agenda para o primeiro semestre com customizações", revela.



Modelos da Food Bike Selva Equipamentos

Uma food bike PRA CHAMAR DE SUA

Opções e valores dos modelos no mercado

- Com caixa expositora na roda dianteira ou traseira
- De R\$ 2.000 (modelos usados) até R\$ 10.000
- Com pintura e adesivação nas cores do negócio
- Opções para alimentos refrigerados ou quentes
- Bike apenas expositora ou "pedalável"
- Requer manutenção: limpeza, lubrificação, calibragem de pneus, retoque de pintura, troca anual de adesivos etc.
- Com ou sem cobertura para proteger do sol e da chuva





CAFÉ COM CHARME

Essa foi a aposta de Thiago Mota, 33 anos, que fundou a Espresso 27, em agosto de 2020, em Vila Velha (ES). A ideia era criar uma cafeteria independente e móvel como um negócio extra, mas logo tornou-se a principal fonte de renda e evoluiu para o modelo de franquia. O negócio já conta com outra *food bike* em Vitória, além de pontos fixos nas duas cidades. Em dia de semana, uma *food bike* atende em média 35 clientes, das 6h às 11h. >>

@seuespresso27

COMO DAR AS PRIMEIRAS PEDALADAS

As possibilidades de negócios em *food bikes* são muitas. Vão desde doces, bolos, brownies, fudges, bolos de pote, sonhos e brigadeiros, que exigem baixo investimento na produção em casa, até cafés, pães e bebidas. No caso de doces e pães, a vitrine e o balcão da bicicleta são, inclusive, chamariz para ganhar clientes.

Salgados, sanduíches, cachorros-quentes, tacos, abarás e outros – que podem ser previamente preparados – também são boas oportunidades. Dependendo da *bike*, é possível ter uma chapa para hambúrguer, que vai exigir um ponto de eletricidade, ou um *cooler* para gelar bebidas.

PRÓS X CONTRAS

- | | |
|----------------------------------|--|
| Baixo custo | Precisa de local seguro para guardar |
| Fácil deslocamento (se for leve) | Espaço limitado para estoque |
| Fácil personalização | Modelos pesados exigem apoio para transporte |
| Serve como ponto de venda | Pode depender de autorização para comércio ambulante |



Thiago Mota, proprietário da Espresso 27

BICICLETA EXPRESSA

Donos de negócios com bebidas quentes e drinks também fazem sucesso com as *food bikes*, principalmente em grandes centros comerciais e em eventos, como feiras, aniversários e casamentos. Rápida e fácil de preparar, a mistura de drinks é feita na hora e faz parte da experiência do cliente. Servir cafés e chás também, pode ser tudo na hora, na própria bicicleta.



CRIAÇÃO PRÓPRIA

Ana Paula Vieira, 50 anos, da Aninha Confeitaria, em Contagem (MG), viu crescer seu negócio ao customizar por conta própria sua bicicleta, gastando cerca de R\$ 1.500. "Sempre quis ter uma bicicleta para ajudar na venda dos meus doces, por isso, fiz meu próprio modelo", conta.

Com canos de PVC e tinta, ela e o marido adaptaram uma bicicleta cargueira usada, que ficou ao mesmo tempo leve e resistente. Com dois modelos, que levam três expositores cada, ela expandiu as vendas participando de feiras e eventos na região, além do ponto inicial em frente a uma escola, que foi seu ponto de partida. 🍷



@aninha.paodemel

Pensou em vinagre, pensou Castelo.



CASTELO
ALEGRIA DO SABOR!

www.casteloalimentos.com.br



*Confira nossas soluções de recheios
e chocolates para suas receitas.
Agora com uma nova
comunicação!!*





Akihabara é um famoso centro comercial movimentado pelos varejistas de eletrônicos, em Tóquio

O país do sol nascente reverencia tradições, se renova e se moderniza; tem muitas belezas e serve sempre a comida com gestos que vêm do coração

É na primavera, entre março e abril (no Hemisfério Norte), que o Japão freia sua rotina para observar a floração das cerejeiras. Param empresas e famílias, o campo e a cidade. Quando as flores se vão, retomam o ritmo. Esse costume antigo revela uma nação capaz de unir passado e futuro, tão facilmente que os contrastes chegam a confundir. Jardins perfeitos, ritual para beber o chá, templos religiosos... são delicadezas que convivem com a realidade frenética de um país ultramoderno. Boa parte da cultura nipônica, especialmente a culinária, já é conhecida do Brasil, o país que mais abriga japoneses fora do Japão.

TÓQUIO

A mega e moderna capital japonesa foi destruída e se reergueu duas vezes: em 1923, durante um terremoto; e no período da 2ª Guerra Mundial. Em 1964, já estava pronta para receber os Jogos Olímpicos. A cidade mais povoada do planeta tem 37 milhões de habitantes.





MONTE FUJI

Seu impressionante formato com o pico nevado é o grande símbolo do Japão. Patrimônio da Humanidade pela Unesco, o monte Fuji é um vulcão adormecido cercado por lagos.

Além do sushi

Os japoneses estão sempre em busca do umami, o quinto sabor do paladar humano (além de doce, amargo, salgado e ácido), que significa a essência de algo delicioso, percebido em toda a língua. Na cozinha, a base inclui o arroz, o missô (pasta de soja fermentada) e os frutos do mar, especialmente peixes e algas – usados largamente em sushis e sashimis – e moluscos. Caldos, massas de arroz e carne de porco são muito frequentes também.

No universo dos doces, os mais tradicionais são o manju, feito ou recheado com pasta de feijão azuki (anko), os bolinhos à base de arroz e farinha de arroz (mochi), além dos docinhos confeitados feitos de algas e panquecas. O shoto cake, por exemplo, é um bolo fofo de morangos e chantilly – queridinho entre as novidades e muito comum nos desenhos japoneses.

A reverência ao servir a comida é um valor importante no Japão, um gesto de quem faz com o coração para oferecer a melhor experiência possível. E quem recebe costuma agradecer também no começo e no final, valorizando o alimento e o esforço de quem fez.

Paz, história e DESLUMBRAMENTO



CASTELO HIMEJI – O famoso castelo do ano de 1346 assemelha-se a uma garça branca dançando com as asas estendidas, e se manteve firme apesar das guerras.

TERRAÇOS DE ARROZ EM SAGA, ILHA DE KYUSHU – A produção de arroz no Japão é essencial. A luz refletida na água dos terraços produz imagens espetaculares, como espelhos partidos.



HALL DE PROMOÇÃO INDUSTRIAL DE HIROSHIMA – Próximo ao epicentro da explosão atômica, foi um dos poucos edifícios da área a não ruir no ataque nuclear de 1945. Cogitou-se sua demolição, mas as ruínas tornaram-se um símbolo da paz. >>

Guioza

O guioza é um pastel em formato de trouxinha ou meia-lua cozido no vapor ou frito. Sua origem é chinesa, mas chegou ao Japão durante a 2ª Guerra Mundial, fez muito sucesso por ser fácil de preparar e ganhou as ruas. A massa é fininha, feita de farinha e recheada com carne bovina, suína ou só legumes.



Receita

INGREDIENTES

Massa

- ✓ 250 g de farinha de trigo
- ✓ 100 ml de água bem quente

Recheio

- ✓ 200 g de carne de porco moída
- ✓ ½ colher (chá) de gengibre ralado
- ✓ 180 g de repolho cortado bem fininho
- ✓ Cebolinha, orégano, pimenta e sal a gosto



Rua Sannenzaka em Kyoto, Japão

MODO DE PREPARO

Coloque a farinha de trigo num recipiente e acrescente água aos poucos até formar uma massa úmida e meio esmigalhada. Coloque-a sobre uma superfície enfarinhada, abra, sove e estique até ficar lisa. Cubra e deixe descansar por 20 minutos.

Em geral, o recheio é modelado cru, mas, se preferir, dê uma leve fritada na carne, tempere e deixe cozinhar. Adicione o repolho, a cebolinha e os temperos.

Estique a massa e faça pequenos círculos de 10 cm de diâmetro. Recheie com uma colher da carne, umedeça a borda e feche como uma trouxinha. Numa frigideira untada de óleo, doure o fundo das trouxinhas. Coloque um pouco de água e tampe para cozinhar por oito minutos ou até secar a água e os bolinhos dourarem. Sirva com uma mistura de *shoyu* e vinagre de arroz e use cebolinha picada para decorar. 🍡



Ligue o som!

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



Brasil e Japão: uma longa amizade



Assaí

Fundada em 1932, a cidade paranaense de Assaí foi destino de imigrantes e guarda traços e memórias orientais. O nome vem de Asahi, que significa "sol nascente" em japonês, nome também da Rede Assaí Atacadista.



1,6 milhão

São os descendentes de japoneses no Brasil. Concentram-se nos estados de São Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul e Pará.



18 de junho de 1908

Foi quando se deu a chegada ao Brasil do primeiro navio vindo de Kobe trazendo imigrantes japoneses. Outros navios chegariam em 1910, 1913, 1953 e 1973.



Chinelo de dedo

Sabia que o design da brasileiríssima sandália Havaianas foi inspirado em um calçado típico japonês feito com solado de palha de arroz e tiras de tecido? 🍷



@SABORESCEPERA

**MOSTARDAS
SABORES** 
**PRODUZIDAS
EM MOINHO DE PEDRA,
GRÃOS IMPORTADOS!**



Mortadela Ouro Perdigão é ideal para deixar qualquer receita campeã. Com um sabor único, é o ingrediente que faz a diferença no dia a dia.

Feito com carnes selecionadas o Presunto fatiado Perdigão tem o sabor que junta todo mundo. Tradição desde 1934, ninguém vai resistir.



Apresuntado Perdigão tem sabor levemente temperado, com aroma e sabor deliciosos. Ideal para agradar todo mundo em casa!

A defumação na medida certa e ter a qualidade que só Perdigão tem. Tradição é a combinação perfeita para deixar esse salame irresistível!





O SABOR
DE PERDIGÃO
TEM PODER

Faça como
a Ivete e leve
Perdigão
para casa.

Seu negócio NAS NUVENS

Armazenar informações, documentos e dados do seu negócio fora do computador – em nuvem – é simples e até gratuito. Veja como fazer e agilize sua rotina

Imagine você, trabalhando por conta própria na rua, fazendo uma série de compras de produtos, ingredientes, material de limpeza, bebidas etc para dar conta da semana de produção. Enquanto você caminha pelos corredores do Assaí, lembra que se esqueceu de acessar o seu estoque antes de sair e, portanto, não sabe a quantidade que precisa comprar.

Como você resolveria essa situação? Ligaria para um funcionário? Voltaria até o seu empreendimento para fazer a contagem? Nada disso! Se você tiver os dados e as informações de seu estoque ou mesmo do negócio armazenados em nuvem ou drive, esse problema pode ser resolvido com apenas alguns cliques no seu celular.

MAS O QUE É O ARMAZENAMENTO EM NUVEM?

O armazenamento em nuvem, ou drive, como também é conhecido, é um serviço de arquivos que fica salvo em ambiente digital e pode ser acessado a qualquer hora, 100% *on-line*. Nele, é possível salvar documentos, planilhas e fotos, sem você precisar de um lugar físico para guardar.

O acesso pode ser feito por aplicativo ou computador, no desktop, em qualquer dispositivo conectado à internet, como celular, tablet ou PC.

VANTAGENS E OPÇÕES



Facilitar a armazenagem e o acesso



Permitir que mais pessoas acessem e colaborem com o documento



Garantir mais segurança com privacidade dos dados, com senhas autenticadas, criptografia dos arquivos e monitoramento de quem acessa



Compartilhar arquivos em tempo real, quando quiser



Permitir trabalhar remoto, de qualquer lugar



Organizar de forma intuitiva e ágil, identificando o arquivo como quiser



Proporcionar maior produtividade e custo-benefício para o negócio



Sincronizar arquivos nos serviços, atualizando em todos os dispositivos, de uma só vez, o documento alterado

COMO USAR E QUANTO CUSTA?

O modo de usar e o custo vão depender da plataforma escolhida, do espaço de armazenamento necessário para o seu negócio e do número de pessoas que precisam acessar as informações. A partir daí, será possível verificar em qual categoria o seu negócio está inserido e qual o melhor modelo de uso, se gratuito ou pago.

Veja o que oferecem os três aplicativos e provedores mais utilizados para armazenamento em nuvem, nas suas versões pagas e gratuitas:



	Google Drive	OneDrive	Dropbox
VANTAGENS	• Ampla capacidade de armazenamento • Facilidade de uso • Instalado em todos os celulares Andróides • Integração com o Google Docs	• Facilidade de uso • Integrado ao pacote Office e a outros aplicativos da Microsoft • Maior variedade de modalidades e de planos	• Sincronização mais eficiente • Apontado como um dos sistemas mais seguros • Controle de quem e o que acessa
ARMAZENAMENTO GRATUITO	15 GB	5 GB	2 GB
PLANO PAGO	• A partir de R\$ 10 / mês por usuário • 100 GB (gigabyte)	• A partir de R\$ 28 / mês por usuário • 1 TB (terabyte)	• A partir de R\$ 50 / mês por usuário • 5 TB (terabyte)

*valores aproximados convertidos de Dólar para Real (mar2022)

COMO CRIAR UMA CONTA NA NUVEM



Basta escolher um servidor como **Google**, **Microsoft Office** ou **Dropbox** – para citar os mais conhecidos e com opções gratuitas de armazenagem – e seguir os passos:



1. Escolha e baixe no seu celular o aplicativo de sua preferência



2. Crie uma conta com login e senha pessoal



3. Escolha se a conta será individual, empresarial ou familiar (a depender do aplicativo e do tamanho do seu negócio)



4. De forma intuitiva e seguindo o caminho dos aplicativos, é possível criar, mover e organizar arquivos, pastas e documentos



5. O compartilhamento pode ser por arquivo, pastas ou conta completa

COMO ENVIAR DADOS PARA A NUVEM?

* fontes: sites Microsoft, Google, DropBox



GOOGLE DRIVE

- 1 No seu tablet, smartphone Android, **abra o app Google Drive**.
- 2 Toque em **Adicionar**.
- 3 Toque em **Fazer upload**.
- 4 Localize e toque nos arquivos para o upload.
- 5 Os arquivos enviados por upload ficam visíveis na seção **Meu Drive**.
- 6 Você pode movê-los para pastas e compartilhar se quiser organizar.



ONE DRIVE

- 1 No aplicativo **OneDrive**, toque na **parte superior da tela**.
- 2 Em seguida, toque em **Carregar um arquivo ou foto**.
- 3 **Selecione o arquivo** que deseja carregar na nuvem.
- 4 Toque na parte superior da tela e toque para mostrar **sua lista de arquivos**.
- 5 Toque na pasta para a qual você deseja mover os arquivos ou pastas e toque em **Mover aqui**.



DROPBOX

- 1 Acesse o site **dropbox.com**.
- 2 Logado, ou seja, depois de inserir login e senha, clique em **Enviar**.
- 3 Clique em **Arquivos ou Pasta**.
- 4 Se você escolher **Arquivos**, selecione quantos arquivos quiser e clique em **Abrir**.
- 5 Se você escolher **Pasta**, selecione uma pasta e clique em **Enviar**.
- 6 Obs: há limites de envio para cada serviço. 🌈



**saiba
mais**

Confira tutorial de cada
plataforma através
do QRcode



GOOGLE DRIVE



ONE DRIVE



DROPBOX

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!**

Dedicação constante FEZ O NEGÓCIO CRESCER

Cliente Assaí de Campina Verde/MG, a rede de Supermercados Santa Rita tem uma história de sucesso, desbravando a região. Agostinho Auricchio, mais conhecido como "Catito", conta como tudo começou

Cheguei a Campina Verde, no Triângulo Mineiro, em meados de 1975 para ajudar meu pai e o irmão dele em um tradicional mercado que tinham comprado na região. Na época, ambos eram clientes da loja e receberam uma proposta para dar sequência ao empreendimento. A família toda se envolveu no processo, fazendo nascer a loja número um do então novo Supermercado Santa Rita.

No início, para chegar até a cidade, eram 70 km de estrada de chão. Sem pavimentação nas rodovias, as dificuldades eram grandes, pois 90% das mercadorias que vendíamos eram trazidas de caminhões próprios diretamente da cidade de São Paulo. Não havia atacadistas e distribuidores em nossa região e esse trajeto difícil muitas vezes significava ter nossos caminhões parados mais de dois dias nas rodovias. Com o passar do tempo, veio o asfalto, os distribuidores começaram a investir aqui e fomos reduzindo as compras que eram feitas em São Paulo, chegando hoje a 0%.

Parcerias

Somos uma empresa bem-conceituada no mercado, graças à fidelidade de nossos clientes, à garra de nossos funcionários e às parcerias com distribuidores e atacados, como o Assaí, com quem temos uma relação grande e estreita, incluindo um tratamento diferenciado no televendas e com a gerência da unidade. Certamente, uma parceria muito importante para o sucesso de nosso negócio e de muitos outros.



Fotos: Shutterstock / Divulgação



Você na Revista Assaí

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



Expansão

1983

Um dos nossos concorrentes queria vender seu negócio - uma loja de 200 m². Aceitamos o desafio, acrescentando também a compra de dois terrenos ao lado. Nosso objetivo era construir uma loja moderna e com 800 m². Assim aconteceu, e consolidamos a inauguração da nossa segunda unidade, a primeira loja automatizada do Triângulo Mineiro, que hoje também é nossa matriz.



"Os aprendizados são constantes. Por exemplo, no início da pandemia, tivemos que tomar algumas decisões diferentes, uma vez que ninguém sabia o que poderia acontecer"

Agostinho Auricchio

1998

Abrimos nossa terceira loja, também no centro da cidade. A ideia desta vez foi atender a uma necessidade cada vez mais visível na época: a de estar mais perto de nossos clientes, disponibilizando uma loja mais próxima de suas residências e entre os melhores pontos da cidade.

Desafios de empreender

por Agostinho Auricchio, o Catito

2013

Aproximar sempre foi a palavra de ordem do nosso negócio, assim como oferecer cada vez mais comodidade e melhorias aos nossos clientes. Pensando nisso, em 2013, transferimos a loja 1 para o bairro São Vicente, um lugar novo e promissor que até hoje nos enche de otimismo e traz ótimos resultados. Para essa mudança, não medimos esforços. Assim, inauguramos uma loja ainda mais moderna, ampla e também automatizada. >>



Exige dedicação constante



Qualidade e competência sempre



Ter uma equipe que contribua para o sucesso de seus planos



O mais importante: saber a hora e o momento certo de investir e no quê investir



Saber aproveitar oportunidades nem sempre visíveis



Honestidade e estratégia para oferecer um diferencial sobre os concorrentes



João Roberto Auricchio, João Auricchio e Agostinho Auricchio (Catito), na loja 2 dos Supermercados Santa Rita

FAMÍLIA NO COMANDO

A família é a base da nossa história, sendo que desde a fundação da empresa somos em seis sócios: meu pai e minha mãe - João Auricchio, de 90 anos, e Dirce Artucci Auricchio, de 84 anos; eu, com 64 anos e minha esposa, Clarice de Melo Faria Auricchio, de 61; junto com meu irmão e minha cunhada - João Roberto Auricchio, 63 anos, e Maria Regina Severino de Lima Auricchio, de 60. Todas as decisões são tomadas em conjunto e levam em consideração as opiniões de cada um. Até aqui, podemos dizer que deu certo!

Os aprendizados são constantes. Por exemplo, no início da pandemia, tivemos que tomar algumas decisões diferentes, uma vez que ninguém sabia o que poderia acontecer. Então, com o objetivo de não deixar faltar nada aos nossos clientes, aumentamos o número de fornecedores. Dessa forma, foi possível garantir um abastecimento completo numa época em que havia falta de produtos no mercado. A estratégia deu certo, pois, para a nossa surpresa, os consumidores conseguiram se desvincular das marcas líderes e passaram a optar por outras marcas de qualidade semelhante, tranquilamente. 🌞

Raio X dos

SUPERMERCADOS SANTA RITA

47
anos

47 anos
de existência



03
lojas



98
funcionários



O PODER DA GELEIA REAL PARA CUIDAR DOS SEUS CABELOS

CONHEÇA TAMBÉM OS KITS
SHAMPOO+CONDICIONADOR
DE TIO NACHO®



Asepxia

AUTORIDADE EM CUIDADO DA PELE OLEOSA



Cicatricure®

ÁGUA MICELAR
200ml

5 EM 1

- Limpa
- Demaquila
- Hidrata
- Tonifica
- Refresca



SÃO MILHARES DE PRÊMIOS EM CRÉDITOS
PicPay PARA VOCÊ GASTAR COMO QUISER!

PROMOÇÃO



GIROU TÁ PAGO



1 COMPRE
MARCA

=



1 GANHE GIRADA™
NA ROLETA

CADASTRE-SE:

WWW.GIROUTAPAGO.COM.BR



PROMOÇÃO VÁLIDA DE 07/03/2022 A 06/05/2022, DESTINADA A PESSOAS FÍSICAS, MAIORES DE 18 (DEZOITO) ANOS QUE ADQUIRIREM OS PRODUTOS P&G PARTICIPANTES, DAS MARCAS PANTENE, HEAD & SHOULDERS, HERBAL ESSENCES, ORAL B, GILLETTE, VENUS, OLD SPICE, PAMPERS, DOWNY, BION3, VICK BABYRUB, ALWAYS, TAMPAX, AUSSIE, CLEARBLUE, VICK VAPOBANHO, VICK PRIMEIRA PROTEÇÃO E FEMBION E POSTERIORMENTE REALIZAREM O CADASTRO DO CUPOM FISCAL NO SITE WWW.GIROUTAPAGO.COM.BR. SERÃO PERMITIDAS ATÉ 4 (QUATRO) PARTICIPAÇÕES POR CPF. CADA PARTICIPANTE PODERÁ RECEBER SOMENTE 1 (UM) PRÊMIO POR PARTICIPAÇÃO. SERÁ NECESSÁRIA A CRIAÇÃO DE UMA CONTA NA PLATAFORMA "PICPAY" PARA O RECEBIMENTO DO PRÊMIO. *O VALOR RECEBIDO NÃO PODERÁ SER SACADO E/OU TRANSFERIDO PARA OUTRAS CONTAS. **O PARTICIPANTE RECEBERÁ 1 (UM) GIRO POR CADA MARCA PRESENTE NO SEU CUPOM FISCAL. O PARTICIPANTE PODERÁ TER ATÉ 8 (OITO) GIROS POR PARTICIPAÇÃO, DE ACORDO COM A QUANTIDADE DE MARCAS PRESENTES NO CUPOM FISCAL. EM CASO DE DÚVIDAS/RECLAMAÇÕES, FAVOR ENTRAR EM CONTATO COM O SAC DA PROMOÇÃO NO NÚMERO 0800 727 1161. PARA MAIORES INFORMAÇÕES, ACESSE O REGULAMENTO NO SITE. CERTIFICAÇÃO DE AUTORIZAÇÃO SECAP/ME [05.017519/2021].



Como definir meta de venda eficiente?

Especialista ensina os passos para definir metas e explica sua importância para o negócio crescer

No dicionário, meta significa: “aquilo que se pretende alcançar; finalidade; ponto que se pretende atingir”. No caso de vendas, sem conhecer a meta que você quer, é impossível chegar lá. Em outras palavras, não dá para acertar o alvo sem defini-lo com antecedência. Então, é preciso planejar!

VEJA O QUE SUGERE A ESPECIALISTA EM NEGÓCIOS DARIANE GATTO, SÓCIA-FUNDADORA DO INSTITUTO KAZ, SOBRE COMO PLANEJAR E ALCANÇAR METAS:



Definir como o objetivo será alcançado



Quais recursos serão necessários



Que ações serão feitas para alcançar a meta desejada

A **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com a especialista para saber como definir uma meta de vendas eficiente e alcançável.

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS: ESTABELECER METAS DE VENDAS É IMPORTANTE? POR QUÊ?

DARIANE GATTO: É fundamental! As vendas são o coração do negócio. Criar metas e trabalhar para que elas aconteçam e verificar os resultados que conquistou diária/semanalmente farão toda a diferença para o crescimento das vendas.

ABN: METAS BEM DEFINIDAS PODEM NORTEAR O CRESCIMENTO DO NEGÓCIO?

DG: Metas de vendas bem definidas ajudam a estruturar o caminho de crescimento do negócio, pois a partir do quanto se vende é possível planejar quanto produzir, quanto comprar, negociar melhor com fornecedores e parceiros e identificar se será preciso contratar pessoas, por exemplo.



"A partir do quanto se vende, é possível planejar quanto produzir, quanto comprar, negociar melhor com fornecedores e parceiros e identificar se será preciso contratar pessoas"

Dariane Gatto, sócia do Instituto Kaz



ABN: COMO DEFINIR METAS REALISTAS E MEDIR OS RESULTADOS?

DG: Para negócios que já possuem um histórico, as metas podem ser criadas a partir do mapeamento de vendas do último período. Se é o primeiro ano do empreendimento, é possível calcular a meta a partir de uma análise da concorrência: 'Qual o valor de vendas de negócios no mesmo segmento, no mesmo porte?' Conversar com outros empreendedores, trocar informações, fazer pesquisas na internet, tudo isso é importante para se obter informações e referências.

ABN: EXISTE MODELO PRONTO PARA A DEFINIÇÃO DE METAS?

DG: Em cada segmento, há uma dinâmica de mercado específica. Para definir metas, é importante que o empreendedor conheça o seu mercado e saiba o quanto é possível faturar com a sua capacidade máxima de entrega, mantendo a qualidade e o bom atendimento.

Por exemplo, no caso de uma marmitaria que tenha capacidade de entrega de até 400 marmitas/dia, vendendo a unidade a R\$ 16,00, pode-se vender num só dia até R\$ 6.400,00. A dica é ir aumentando a meta aos poucos para não perder a qualidade no produto e no atendimento ao cliente. Veja no exemplo abaixo um exercício de novas metas: >>

EXEMPLO - MARMITARIA

DEFINIR METAS | DIA, MÊS OU ANO

CAPACIDADE DIÁRIA DE MARMITAS	META EM %	AUMENTO DE VENDAS EM UN	VALOR UNITÁRIO	MAIS VENDAS / DIA
400 unidades	–	–	R\$ 16,00	R\$ 6.400,00
	+ 20%	480 un	R\$ 16,00	+ R\$ 1.280,00 / dia
	+ 50%	600 un	R\$ 16,00	+ R\$ 3.200,00 / dia
	+ 70%	680 un	R\$ 16,00	+ R\$ 4.480,00 / dia
	+ 90%	760 un	R\$ 16,00	+ R\$ 5.760,00 / dia
	+ 100%	800 un	R\$ 16,00	+ R\$ 6.400,00 / dia
800 unidades	Após 5 dias / 5 meses ou 1 ano			= R\$ 12.800,00

MÉTODO SMART

Peter Drucker, pensador austríaco, considerado o pai da administração, desenvolveu o método SMART, ferramenta que serve para analisar o potencial de uma meta e auxiliar o empreendedor a planejar de forma efetiva o crescimento das vendas, levando em conta os pontos fortes e fracos do negócio. SMART, em português, significa “inteligente” e cada letra representa um conceito que deve ser analisado:

EXERCÍCIO META SMART

Específica, mensurável, alcançável, realista e temporizável.

Meta para o ano: 30% maior que o ano anterior	TOTAL DO PERÍODO 3 meses	VENDAS POR MÊS
VENDAS EM 2021	R\$ 6.000	R\$ 2.000 /mês
META PARA 2022 (=30%)	R\$ 7.800	R\$ 2.600 /mês



S (SPECIFIC)

Específico: As metas devem ser definidas de forma específica e clara. “Quanto pretendo vender nos próximos meses?”



M (MEASURABLE)

Mensurável: É essencial medir e analisar o progresso das vendas. “Quanto as vendas estão aumentando mês a mês?”



A (ACHIEVABLE)

Alcançável: As metas precisam ser definidas de acordo com a capacidade do negócio. “Quanto consigo aumentar por mês sem perder qualidade?”



R (REALISTIC)

Realista: Seja realista. Não defina metas fora da capacidade do negócio. “Quanto preciso investir para atingir a meta? Tenho esse capital disponível?”



T (TIME)

Tempo: Defina prazos para a execução do planejado. “Quanto tempo preciso para aumentar as minhas vendas em X %?”



Piracanjuba®

Gostamos de
fazer bem o que
te faz bem



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

f TAMPICOBASIL @ TAMPICO_BRASIL d TAMPICO_BRASIL

MUITO MAIS
SABOR

Tampico®

IRRESISTÍVEL

**TURBINE
SUAS
VENDAS
COM
TAMPICO!**

RICO EM
VITAMINA



**PARA TODOS
OS TIPOS
DE SEDE**

**2
LITROS**
IDEAL PARA
A FAMÍLIA

450 ML
IDEAL PARA
ACOMPANHAR
O LANCHE



**PRESENTE
EM MAIS DE
50 PAÍSES**

IRRESISTÍVEL ATÉ A ÚLTIMA GOTA!



Opção de cesta presenteável do Trem Bom de Minas, em São Paulo

Muito mais que CAFÉ DA MANHÃ

Kits e cestas de presentes destacam-se como opção de negócio e ajudam muito a fazer crescer as vendas

Foco no dia a dia é importante, mas um bom planejamento apoiado em datas comemorativas também ajuda a aumentar o fluxo de vendas, trazer novos compradores para o seu negócio e diversificar as opções de produtos para os clientes habituais. Reserve um tempinho para analisar o calendário do semestre e do ano e crie kits para datas temáticas: Dia das Mães, dos Pais, da Secretária, Aniversários, Dia dos Namorados, formatura, casa nova, chá de bebê e noivado. As possibilidades são muitas e a criatividade é ilimitada.

“O principal critério é a percepção de valor do cliente. Uma cesta com itens de alto valor agregado pode ter menos produtos. Não existe um padrão de quantidade e variedade, o importante é que o cliente perceba valor no produto”

Leandro Condeixa,
instrutor Senac/RJ

Lá de Minas

Elvio Rocha de Oliveira Sobrinho, de 40 anos, começou ainda jovem a vender produtos mineiros em 2009, em São Paulo (SP), para pagar os custos da faculdade. O negócio Trem Bom de Minas cresceu e, na pandemia, migrou para o modelo *on-line*. Isso o fez alcançar um faturamento de até R\$ 100 mil por mês. “Tínhamos, em média, 30 eventos presenciais por semana em empresas parceiras. Conseguimos abrir nosso ponto físico e manter a venda *on-line* com mais de 50 fornecedores parceiros”, explica. >>



saiba mais

@trembomdeminas

Como montar SEU NEGÓCIO



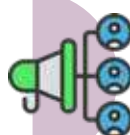
Planejamento

- Faça compras por demanda, a partir das encomendas
- Planeje o calendário de datas comemorativas
- Incentive a compra antecipada como vantagem na negociação
- Ofereça descontos para compras feitas até determinada data



Proposta

- Comece com poucas opções, de três a cinco kits diferentes
- Isso ajuda a entender o fluxo de vendas e evita grandes estoques



Divulgação

- Use as redes sociais como opção barata de divulgação, com posts, fotos e conteúdos
- Monte kits e presenteie amigos e familiares, isso ajuda a divulgar a marca
- Exponha em feiras ou locais de boa visibilidade



Embalagem

- Caixas de papelão com tampa, cestas de vime, madeira e papel kraft
- Avalie qual se adapta melhor a seu produto e se é resistente

Formação de preço



EXEMPLO
Cesta e embalagem
R\$ 8,00

Produtos da cesta
R\$ 12,00

Mão de obra*
R\$ 5,00

Custo total
R\$ 25,00

Preço de venda
R\$ 60,00

Lucro
Preço de venda menos o custo total = R\$ 35,00

***Valor da mão de obra**

Ex: R\$ 40,00 sua hora de trabalho / 8 cestas montadas à mão = R\$ 5,00 o custo da mão de obra por cesta.

QUAL O SEGREDO?



Personalização e qualidade

São as palavras-chave! De acordo com o instrutor do Senac/RJ, Leandro Condeixa, o primeiro passo é: ter em mente que esse tipo de cesta é um presente. E que vai atender a um determinado nicho de mercado.



Para começar, identifique:

- Quem o público-alvo costuma presentear?
- O que as pessoas gostariam de ganhar?



Mas...atenção!

- Os produtos têm que ter qualidade
- Devem ser exclusivos, pouco comuns no comércio da sua região
- Personalize os kits com recadinhos, bandeirinhas decorativas ou cartinhas escritas à mão
- Isso faz com que a pessoa presenteada sinta o carinho e o cuidado



RECARREGANDO ENERGIAS

A publicitária Ana Paula Mando, 38 anos, começou em 2020 a montar cestas para vender em Curitiba (PR). A inspiração veio da internet e do aumento da demanda por produtos naturais no mercado. Ela investiu R\$ 600,00 e apostou em cestas de bem-estar criando a Energia Dourada, com kits de esfolia-pés, banhos de ervas, velas, além de pães e bolinhos para acompanhar. No final do ano, o faturamento chegou a R\$ 10 mil, e sua média gira entre R\$ 3 mil e R\$ 4 mil em meses de menor fluxo de vendas.



Dicas da Energia Dourada

- Crie uma rede de fornecedores com produtos exclusivos: parcerias com artesãos de porcelana e crochê, de pães especiais e minibolos para reforçar seu diferencial
- Identifique alguns influenciadores locais e envie um mimo ou cesta para divulgação



saiba mais

@energia_dourada





saiba mais

@buongiornoconceito



CAFÉ FLORIDO

Luciane Guedes Apene, de 47 anos, assumiu a floricultura da família em 1993 e começou a vender cestas atendendo ao pedido de uma cliente. A opção virou item obrigatório na Buon Giorno, que fica em Santos (SP). A equipe de 15 pessoas, hoje, dá conta da alta de 30% nos negócios, entre ponto fixo e loja virtual, vendendo mais de 2 mil kits por ano. Luciane chega a faturar R\$ 90 mil por mês. Como dica, ela sugere mesclar nos kits produtos industrializados e artesanais. O prazo de validade maior de alguns itens otimiza o estoque. 🍷



www.pamplona.com.br

pra preparar aquela **RECEITOONA.**
é Pamplona.

COM OS PRODUTOS PAMPLONA VOCÊ TEM MAIS SABOR E PRATICIDADE TODOS OS DIAS.

Carne moída suína Pamplona é muito versátil.
Combina com diversos pratos e temperos. Experimente!



Pamplona

ESPECIALISTA EM CARNE SUÍNA.

POWER ADE®

O ISOTÔNICO COMPLETO

CONTÉM SAIS MINERAIS
E VITAMINAS

PARA TE AUXILIAR NA
PRÁTICA DE ESPORTES

FÓRMULA VENCEDORA



leão

GUARANÁ



*REFRESCÂNCIA
COM FOCO EM ENERGIA*

FÓRMULA DE QUALIDADE

*MARCA LÍDER
DE MERCADO*



A rede Assaí Atacadista tornou-se referência em ações de governança, responsabilidade social e meio ambiente, com práticas que amenizam seu impacto no mundo

Responsabilidade e CONSCIÊNCIA

Uma das pioneiras no setor atacadista a adotar boas práticas de gestão voltadas para o meio ambiente, a responsabilidade social e a governança corporativa, a rede Assaí vem fortalecendo suas condutas e sendo reconhecida por suas ações que impactam positivamente a vida de milhares de pessoas.

A empresa é hoje referência em ESG (Environmental, Social and Governance) – a sigla em inglês que trata das ações de Governança Ambiental, Social e Corporativa nas companhias. O termo apareceu pela primeira vez em 2004, em um relatório feito pelo Pacto Global, braço da Organização das Nações Unidas (ONU), e serve como um medidor do impacto das companhias na sociedade e no meio ambiente.



Fotos: Divulgação

LIBRAS

O site e a intranet do Assaí têm tradução para Libras – a Linguagem Brasileira de Sinais, através de ferramenta desenvolvida pela Hand Talk. A startup foi responsável pela criação dos simpáticos assistentes virtuais Hugo e Maia, que "trabalham" como tradutores de textos e áudios, tornando a comunicação ainda mais acessível para todos.



Compromissos ESG ASSAÍ ATACADISTA

São seis os pilares que regulam as ações da companhia sob as diretrizes de ESG. Todos têm o objetivo de aprimorar e fortalecer seu desenvolvimento, seus valores e seu papel como agente de transformação onde atua:



COMBATE ÀS MUDANÇAS CLIMÁTICAS

Um plano de eficiência energética garante energia limpa e renovável nas unidades Assaí. Reforça essa iniciativa, também, a substituição de sistemas antigos por tecnologia que opera sem o gás R-22, contribuindo para a redução do efeito estufa no planeta.



CONSUMO E OFERTA CONSCIENTE

Em todas as lojas, clientes e colaboradores podem descartar adequadamente materiais e resíduos sólidos, reduzindo o seu impacto no meio ambiente. Além disso, é realizado, em parceria com instituições sociais de bancos de alimentos, um programa contra o desperdício.



ENGAJAMENTO COM A SOCIEDADE

Com cursos 100% gratuitos na Academia Assaí Bons Negócios, a companhia estimula o fortalecimento de milhares de clientes empreendedores(as) que atuam no setor de alimentos. Colaboradores(as) e clientes realizam também ações solidárias em favor das comunidades do seu entorno.



TRANSFORMAÇÃO NA CADEIA DE VALOR

Carta de Ética para Fornecedores (as) e outros documentos pertinentes regulam as relações e o cumprimento de regras e recomendações sobre Diversidade Direitos Humanos e Meio Ambiente.



VALORIZAÇÃO DAS PESSOAS

Por meio da Política de Diversidade e Direitos Humanos, o Assaí promove a equidade e a não discriminação entre colaboradores(as), e estimula maior capacitação com cursos na Universidade Corporativa.



GESTÃO INTEGRADA E DE TRANSPARÊNCIA

Por meio do Relatório Anual de Sustentabilidade, o Assaí garante uma comunicação transparente com todos os seus *stakeholders*, divulgando suas políticas, ações e resultados.



GOVERNANÇA, ÉTICA E COMPLIANCE

A atuação do Assaí é calcada no compromisso com a ética e a integridade, para além do respeito às legislações. O respeito e a valorização das pessoas, o combate a qualquer forma de discriminação, a transparência e o cuidado nas relações com os públicos de interesse são os princípios que guiam as ações da empresa. >>

METAS, AÇÕES E RESULTADOS

- Redução de 30% das emissões de carbono (escopos 1 e 2) até 2025
- Em dezembro de 2021, 92% das lojas (194 das 212) passaram a operar com energia limpa e renovável
- Sete usinas solares em operação nas lojas, proporcionando resguardo a possíveis crises de escassez hídrica/energética e contribuindo para a redução de emissões de gases de efeito estufa
- Desde 2016, o Assaí identifica a origem da carne bovina vendida em suas lojas: Os critérios exigidos são:

- ✔ Livre de desmatamento e conversão de vegetação nativa
- ✔ Livre de condições análogas a trabalho escravo/infantil
- ✔ Livre de embargos ambientais por desmatamento
- ✔ Livre de invasões de terras indígenas e territórios quilombolas
- ✔ Livre de invasões em áreas de conservação ambiental
- ✔ Possuir registro no Cadastro Ambiental Rural (CAR) e licença ambiental, quando aplicável



+1,3 mil toneladas de alimentos doadas por meio de instituições parceiras do Assaí em 2021



3,6 mil cursos de capacitação para todos os níveis de liderança e equipes de colaboradores(as)



26% dos cargos de liderança são ocupados por mulheres



65% dos colaboradores(as) pretos(as) ou pardos(as)



45% de pessoas negras ocupam cargos de liderança



3,2 mil colaboradores PCD (Pessoa com Deficiência)



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 do 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.

Cuide do seu colesterol E REDUZA RISCOS NA SAÚDE

Colesterol elevado é uma das principais causas de infartos e de acidente vascular cerebral (AVC)

Doenças cardiovasculares voltaram a ser a principal causa de morte entre os brasileiros (nos últimos dois anos, as mortes por Covid-19 lideraram). Parte importante do cuidado para diminuir o risco de doenças cardiovasculares está no controle do colesterol que, em quantidades elevadas no organismo, pode levar a infarto e AVC, o popular derrame.

Produzido pelo próprio corpo, o colesterol é uma gordura importante para o seu funcionamento: está envolvido na produção de hormônios e na metabolização de vitaminas, por exemplo. “O colesterol e os lipídios em geral são componentes que fazem parte do organismo e são importantes para diversas funções”, destaca o cardiologista Hugo Benaglia.

Colesterol bom e ruim

Quando o assunto é saúde, é importante saber que há dois tipos principais de colesterol:

LDL

POPULARMENTE CONHECIDO COMO “COLESTEROL RUIM”

Em altas quantidades, pode se acumular nas artérias, causar entupimentos e levar à dor no peito e ao infarto.

X

HDL

MAIS CONHECIDO COMO “COLESTEROL BOM”

Ajuda a eliminar gorduras do organismo e, assim, auxilia na prevenção de doenças do coração.



Dr. Hugo Benaglia,
cardiologista

Fotos: Shutterstock / Divulgação

AVALIAÇÃO

De acordo com o cardiologista, “é sempre importante passar por uma avaliação do colesterol elevado com um médico, para ver se não há outra causa, possivelmente tratável, que possa ajudar nessa compensação”. Entre as outras causas estão:



PREDISPOSIÇÃO GENÉTICAS



ALTERAÇÕES NA DIETA OU NO ESTILO DE VIDA



COMORBIDADES COMO DIABETES, OBESIDADE, HIPERTENSÃO



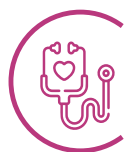
ALGUMAS DOENÇAS DA TIREOIDE

Como cuidar DA SUA SAÚDE?

O ponto principal é que os problemas causados por variações nos níveis de colesterol são silenciosos. “Não existe nenhum sinal clínico de alarme – a não ser para algumas doenças genéticas, mas é algo bem raro”, sinaliza Benaglia.



Realize exame de sangue, do perfil lipídico, ou lipidograma



É ideal fazer o primeiro exame a partir dos 20 anos



E repetir a cada cinco anos, quando não houver histórico familiar ou comorbidades, como hipertensão e obesidade



O exame deve ser anual para quem tem mais de 40 anos, já apresentou alterações ou teve problemas cardiovasculares

Cuide também FORA DO CONSULTÓRIO

Cuidados adicionais que podem ajudar na hora de melhorar os índices de colesterol e levar uma vida mais saudável:

Evite excesso de gorduras saturadas



Presente nos alimentos de origem animal: manteiga, carne bovina e suína, banha, gema do ovo etc.

Troque fritura por assado ou grelhado



Por usar gordura, a fritura pode colaborar para o aumento dos níveis de colesterol.

Use óleos com moderação



A palavra-chave é "equilíbrio": substitua óleos e gorduras, como manteiga ou banha, por azeite de oliva, sempre com moderação.

Reduza outros fatores de risco



Controle a pressão e outros fatores, como diabetes. Parar de fumar também diminui os riscos de doenças cardiovasculares.

Faça exercícios físicos



150 minutos por semana de atividade moderada é a recomendação. Confira com seu médico a quantidade ideal para você. 🌞

MITOS E VERDADES

COLESTEROL É PROBLEMA APENAS PARA OBESOS

A obesidade é um fator de risco, mas alterações do colesterol podem acontecer com qualquer pessoa.



ÓLEO DE COCO NÃO AUMENTA O COLESTEROL

Em exagero, o óleo de coco também afeta os níveis de colesterol.



PARA CONTROLAR O COLESTEROL, BASTA EVITAR AS FRITURAS

Não são apenas as frituras que impactam os níveis de colesterol. Manter uma alimentação saudável e um cardápio equilibrado é ideal.



É POSSÍVEL CONTROLAR O COLESTEROL SEM REMÉDIOS

Mudar o estilo de vida ajuda, mas um médico de confiança pode orientar o melhor caminho.



COMER FIBRAS AJUDA A CONTROLAR O COLESTEROL

As fibras ajudam a reduzir os níveis de gordura no organismo, portanto, agem no controle do colesterol.



Gastos fixos ou variáveis QUAL É A DIFERENÇA?



saiba mais

Baixe através de QRCode
uma planilha de Fluxo de
Caixa Simplificado que
vai ajudar você a listar
seus custos fixos
e variáveis

*Esclareça de uma vez por todas a
diferença entre custos fixos e variáveis;
aproveite e baixe uma planilha fácil
para trabalhar esses dados*

Empreendedor (a) que não quer andar no escuro nos negócios sabe que é essencial ter o controle dos gastos mensais. Esse controle significa listar todas as diferentes contas a pagar no período - como água, luz, matéria-prima, embalagens, impostos, aluguel, material de limpeza, combustível e tantos outros. Organizar isso numa planilha, indicando o que representa gastos fixos e gastos variáveis, é um exercício necessário, que combate o descontrole financeiro do negócio.

Pode parecer simples, mas saber exatamente qual a diferença entre esses gastos e o que enquadrar em cada um

deles faz muita gente precisar de ajuda. A dúvida está entre as 10 perguntas mais feitas pelos empreendedores no portal do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

“Todo empreendedor precisa conhecer esses gastos para conseguir ter um planejamento financeiro”, ressaltou o analista do Sebrae/DF, Adalberto Luiz. Afinal, essas contas têm relação direta com a lucratividade do negócio, dão sinais de quanto se está gastando, quais despesas ou custos cortar e como aplicar melhor o dinheiro disponível que entra na caixa.



“Todo empreendedor precisa conhecer esses gastos para conseguir ter um planejamento financeiro”

Adalberto Luiz, analista do Sebrae/DF

PARA ENTENDER

Primeiro, é preciso entender que é o uso do dinheiro a ser gasto que determina se a despesa é fixa ou variável.

CUSTOS FIXOS

“São aqueles que o dono do negócio precisa pagar independentemente de vender ou não o que ele produziu”, explica o analista do Sebrae. São parte da estrutura do negócio, que vão ser desembolsados todo mês.

CUSTOS VARIÁVEIS

“São custos que envolvem a produção e a comercialização, que variam e oscilam conforme o aumento ou a redução das vendas. A compra de insumos para se produzir um bem ou produto é um gasto variável, assim como a comissão de um vendedor de uma loja ou o custo de um eventual frete. Tudo isso varia de acordo com o uso e os resultados do período”, salienta Adalberto.

CUSTO FIXO OU VARIÁVEL?



A energia elétrica é um dos exemplos que mais geram dúvidas na hora de identificar como deve entrar na planilha de custos do seu negócio. **Fique de olho:** se o uso da energia elétrica oscila conforme o volume de produção, ela entra no custo variável.



CUSTO VARIÁVEL

Exemplo: Pães caseiros/padaria

50% da conta de luz vêm do uso do forno ligado. Se o negócio tem 50% de queda nas encomendas de pães, a conta de luz cai pela metade.



CUSTO FIXO

Exemplo: Barraca de água de coco

100% da conta de luz vêm da iluminação e do uso da geladeira. Vendendo ou não os cocos, a conta de luz será a mesma. A luz ligada mantém o negócio funcionando.

“A eletricidade tem essa particularidade. A energia usada para a produção de um bem é variável. Agora a energia usada mensalmente, que o empreendedor terá que pagar independentemente se produzir ou vender, essa entra no custo fixo”, reforça Adalberto Luiz. >>

Importância do PLANEJAMENTO



Após diferenciar se as despesas são fixas ou variáveis, o empreendedor precisa calcular esses gastos para ter um planejamento financeiro mais próximo da realidade. Assim, será possível conferir como anda o fluxo de caixa, saber onde se pode cortar gastos, que contas consegue reduzir, negociar ou excluir.

“É muito importante determinar o custo fixo e tentar deixá-lo o menor possível. Quanto menos gasto fixo houver, sem produzir ou vender, melhor será a renda. Vale mais a pena ter um gasto variável, que não gerará despesa ou dívida fixa todo mês”, ensina Adalberto Luiz. ▲

RESUMINDO

CUSTO FIXO

Gasto que se mantém igual independentemente da quantidade de produtos ou serviços vendidos.

Exemplos:



- > Telefone
- > Aluguel
- > Salários
- > Internet
- > Energia elétrica
- > Água

CUSTO VARIÁVEL

Gasto que oscila de acordo com a quantidade de produtos ou serviços vendidos ou produzidos.

Exemplos:



- > Embalagens
- > Frete
- > Matérias-primas
- > Combustível
- > Comissão de venda
- > Consertos e reparos
- > Material de limpeza



**LINHA COM CREME
HIDRATANTE VEGETAL
CORPO E BANHO**

**ATITUDE
QUE A GENTE
SENTE
NA PELE**



**VAI COM
CORPO,
CABEÇA,
CORACÃO**

**NOVA FÓRMULA
E NOVA EMBALAGEM**

#vaicomcloy

@cloyoficial cloy.com.br



FACILITAR E PROTEGER
O SEU DIA A DIA FABRICANDO PRODUTOS DE
QUALIDADE E BOM PREÇO.



MARINA, mascote



PARA SUA LOJA



PARA SUA CASA

DISPONÍVEL EM DIVERSOS TAMANHOS



PACKLixo
AZUL ECONÔMICO



WWW.EXTRUSA.COM.BR



EXTRUSA-PACK®
A qualidade que se destaca



Frios Macios e Suculentos
Feito Só com Partes
Mais Nobres



MUITO SABOR E CREMOSIDADE!

Lasanha Sadia

- MASSA FRESCA
- CREME DE LEITE DE VERDADE
- QUALIDADE SUPERIOR



Faça o curso RESTAURANTES

Academia Assaí oferece curso para empreendedores do ramo de restaurantes com tópicos didáticos e práticos, 100% on-line e gratuito

A **Academia Assaí Bons Negócios** lançou o curso **Restaurantes**. Essa iniciativa reflete a essência da Academia de capacitar micro e pequenos(as) empreendedores(as) para minimizar as dificuldades enfrentadas ao abrir e manter negócios de alimentação por todo o Brasil. O que se espera é que, desenvolvendo as suas competências, compartilhando conhecimentos e orientando-se a planejar um crescimento de forma organizada, repleto de informações e boas ideias, os empreendimentos possam atuar de maneira mais eficiente.

O curso, que pode ser acessado pelo site da Academia Assaí, está disponível para ser realizado há qualquer tempo, bastando para isso que o(a) empreendedor(a) tenha uma conta ou faça um cadastro na plataforma (academiaassai.com.br). As aulas estão divididas em módulos curtos e didáticos de aproximadamente dez minutos cada, com temas de grande relevância para

os(as) empreendedores(as), que vão desde o início dos negócios, com dicas de formalização, passando pelo treinamento de funcionários(as), criação de cardápio, técnicas de *delivery*, dentre outros.

Ao todo, são sete aulas, além de materiais complementares para *download*. Ao final dos estudos, os(as) alunos(as) respondem a testes sobre o conteúdo apresentado e, com pelo menos 75% de acerto, garantem o certificado de conclusão do curso.

Esse é um modelo inovador de curso, por ser desenvolvido especificamente para quem trabalha com restaurantes, ajudando donos(as) de restaurantes a terem negócios sólidos e de sucesso, e foi desenvolvido com o patrocínio de Ajinomoto e Ekma.>>

Fotos: Shutterstock





O curso **RESTAURANTES** pode ser o ingrediente que faltava em seu negócio! Acesse academiaassai.com.br/cursos/restaurantes

CONHEÇA O CONTEÚDO DAS AULAS



Como a formalização impacta o seu negócio

Conheça os benefícios e os processos de formalização e em qual segmento seu negócio se enquadra (MEI ou Micro Empresa).



Como planejar a gestão e reduzir custos no dia a dia do restaurante

Aprenda a cuidar da gestão financeira do seu negócio e veja dicas para melhorar os seus resultados financeiros.



Como precificar corretamente e lucrar mais no restaurante

É comum que muitos(as) empreendedores(as) tenham dúvidas de como calcular o preço dos seus produtos e serviços. Saiba como precificar de forma correta e lucre cada vez mais.



Como planejar um cardápio inteligente para o restaurante

Nessa aula, você vai aprender técnicas para criar um cardápio estratégico e atrativo para o seu restaurante.



Em dia com a Vigilância Sanitária

Para garantir o funcionamento do seu estabelecimento, é muito importante conhecer as ações da Vigilância Sanitária e estar em dia com as normas regulamentadoras. Conheça o processo!



Como treinar os(as) colaboradores(as) e deixar a equipe nota 10!

Saiba como capacitar seus colaboradores e colaboradoras e orientá-los(as) para garantir um atendimento de excelência para seus clientes.



Como ter a operação eficiente no salão e no delivery

Aprenda a lidar com os desafios de equilibrar esses dois modelos de negócio e entregar com qualidade tanto no salão quanto no delivery. 🍷

A riqueza do LIXO ORGÂNICO

O lixo orgânico que iria para aterros e lixões já mobiliza empresas e cidadãos no Brasil; tornou-se também oportunidade de negócio com ganho para o meio ambiente do planeta

N o Brasil, cerca de metade do lixo sólido gerado nas cidades é formada por resíduos orgânicos. Essa estimativa é da Associação Brasileira de Empresas de Limpeza Pública e Resíduos Especiais, a Abrelpe, que aponta também esta realidade: a maior parte desses resíduos vai para lixões e aterros – o que significa desperdício e sobrecarga para o meio ambiente. A boa notícia é que esse material pode ser reaproveitado, até como oportunidade de negócio.

O LIXO QUE VIROU NEGÓCIO

Luiza Corradini é engenheira ambiental e fez da compostagem de resíduos orgânicos um negócio de família. Ela e o marido, Talles Abreu, idealizaram a Guaráipu Compostagem, uma iniciativa que ajuda pessoas e empresas a “reciclar seu lixo orgânico”, dentre eles, moradores, vizinhos, bares e restaurantes envolvidos nas ações.



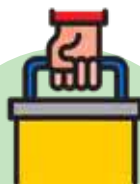
COMO FUNCIONA



O associado escolhe um dos planos do serviço, conforme a quantidade de resíduo gerado e a frequência da coleta (semanal ou mensal). E paga entre R\$ 50 e R\$ 120 ao mês para cobrir custos de logística.



Um balde com tampa é cedido para armazenar os resíduos – valem legumes, frutas, restos de comida cozida, carne, osso, borra de café, cabelo, até poeira e pelos de animais podem. Fezes não.



Durante a coleta, o balde cheio é recolhido e um novo, higienizado, fica no lugar.



Ao final do mês, é gerado um relatório do volume de lixo coletado por associado e, no início do outro mês, são entregues brindes-surpresa e uma amostra do adubo produzido.

GUARÁIPU COMPOSTAGEM

Localizado em Campinas (SP), o empreendimento leva a natureza até no nome: Guaráipu é inspirado em uma espécie de abelha em extinção. O projeto nasceu de fato em 2020, mas já vinha nas ideias de Luiza desde o tempo de faculdade. O casal mudou-se para uma casa e deu os primeiros passos na construção de um centro de permacultura, definindo um plano de negócio para a iniciativa.

A primeira parceria foi fechada com o restaurante de um amigo, ainda em 2019. “A partir daí, fomos testando

possibilidades. Só em 2020, começamos a solidificar a captação de interessados”, relembra Luiza. Hoje, o projeto atende a 110 associados, entre pequenos negócios e residências na região de Campinas, São Paulo e cidades como Valinhos, Vinhedo, Itupeva, Jundiaí, Santana de Parnaíba e Cotia. Atualmente, o projeto chega a compostar de duas a três toneladas de resíduo orgânico por mês. Luiza e o marido querem ampliar neste ano e chegar a 10 toneladas/mês processadas. >>

“Ajudamos pessoas e empresas a reciclar o seu lixo orgânico, dentre eles, moradores, vizinhos, bares e restaurantes envolvidos nas ações”

Luiza Corradini, engenheira ambiental

VANTAGENS DO NEGÓCIO



SUSTENTABILIDADE

É a melhor destinação para resíduos orgânicos, que são reaproveitados em vez de seguir para aterro.



MARKETING

Investir em algo que faz bem para o meio ambiente pode ter impacto direto na imagem do seu negócio entre os clientes.



MENOS DESPÉRDÍCIO

Ao separar e medir o lixo orgânico para destinação correta, fica fácil avaliar o total de desperdício do negócio e intervir.





TIPOS DE COMPOSTAGEM



VERMICOMPOSTAGEM

Utiliza as minhocas para transformar os resíduos sólidos em húmus de minhoca.

Menor quantidade de resíduo, limita-se a alguns tipos de lixo, não conseguindo decompor cebola, alho, cítricos, carne ou ossos.

Gera composto líquido (húmus de minhoca).

Leva cerca de 60 dias.

COMPOSTAGEM TERMOFÍLICA

Usa leiras, uma espécie de cama de resíduo, palha e folhagem que gera calor no processo.

Indicada para grandes quantidades de resíduo, aceita uma maior variedade de lixo orgânico.

Gera composto sólido.

Leva cerca de 90 dias. 🌞

QUAL É A VANTAGEM DA COMPOSTAGEM ?

De forma simplificada, a compostagem é um processo biológico que transforma lixo orgânico em adubo. O descarte e o envio para aterros ou lixões poluem o meio ambiente, enquanto a compostagem favorece outros usos na agricultura ou na jardinagem.

SÓ 1 MEDIDA = 4 BENEFÍCIOS¹



TIRA
MANCHAS²



MATA 99,9%
DOS
GERMES / BACTÉRIAS³



ELIMINA
ODORES⁴



PREVINE A
TRANSFERÊNCIA
DE CORES⁵



2x MAIS PROTEÇÃO DAS CORES E FIBRAS⁶

1. Benefícios em condições testadas: remoção de manchas, eliminação de odores, evita transferência de cor e deslignificação. 2. Manchas de café, chá, molho de soja, chocolate, polpa de frutas vermelhas, manteiga e vinho em tecidos 100% algodão. Em condições testadas. 3. Mata 99,9% das bactérias testadas em condições testadas: Salmonella choleraesuis, Staphylococcus aureus, Pseudomonas aeruginosa e Klebsiella pneumoniae. 4. Odores como urina, suor corporal e alimentos degradados em tecidos de algodão e algodão/poliéster em condições de molho seguido de lavagem na máquina. 5. Em tecidos de algodão previamente deslavados por alta temperatura e por evitar a transferência de cor entre tecidos coloridos em condições testadas. 6. Vanish + detergente no ciclo delicado comparado ao Detergente sozinho no ciclo dia a dia. Lave abundantemente e retire antes de usar o produto. Imagem meramente ilustrativa.



PODCAST
**NEGÓCIO
EM DIA**



Você empreende com alimentação?
Ouça o Podcast Negócio em Dia e se
informe com qualidade!

**Temas atuais e relevantes
para os negócios**

**Casos de
empreendedores(as)
de sucesso**

**Entrevistas com
especialistas**

**Disponível nas plataformas
de streaming!**



SPOTIFY



DEEZER



ITUNES



CASTBOX



GOOGLE
PODCAST

www.academiaassai.com.br



Apoio:



Boa comida NA JANELA

A experiência com restaurantes levou Rosele Tejada a definir um negócio de sucesso, unindo comida acessível e saborosa na janela mais charmosa de Fortaleza



Por dentro DO NEGÓCIO

A operação enxuta, com dois funcionários, conquistou a clientela com comida boa e saborosa. Os pedidos são feitos diretamente na janela e come-se ali mesmo, em pé ou em mesinhas colocadas na calçada da praia. No cardápio, estão sanduíches enrolados, tipo wrap, feitos de pão-folha e recheios variados.

Todo o processo é comandado por Rosele, desde o pão, que é feito diariamente para garantir o frescor, até os recheios. Os campeões de venda são o salmão gravlax (marinado) com coalhada árabe e o cordeiro cozido com tempero turco. São, ao todo, 10 opções de carnes, 10 de vegetais, três sem glúten e três sobremesas.

A pandemia também mexeu com o negócio, mas Rosele acredita que o formato enxuto foi um fator positivo nessa fase. “Ter poucos funcionários e poder migrar para o *delivery* nos ajudou a sobreviver nos meses de quarentena”, conta a *chef*. >>

Fotos: Divulgação

O lugar é pequeno, de frente para uma calçada e tudo é preparado pela própria dona Rosele Tejada, de 57 anos. Chama-se Ventura e é a síntese da vida dessa gaúcha, que na década de 1980 foi parar em Fortaleza a trabalho e, dez anos depois, migrou para a área de cozinha, estudando e aprendendo por conta própria. Em pouco tempo, e após uma passagem por restaurantes de São Paulo, Rosele já dava consultorias e atuava como *chef* em restaurantes.

O Ventura nasceu em 2018, aproveitando o ponto comercial de uma amiga na Praia de Iracema, com janela para a calçada rodeada por flores que Rosele passou a cultivar. “O lugar ideal como piloto para o que eu queria experimentar”, conta ela, que planeja crescer e abrir mais dois pontos na cidade.





BRASILEIRÃO
ASSAÍ

Atacadista Oficial do
Campeonato Brasileiro
2022



ATACADISTA

BRASILEIRÃO ASSAÍ

TORCER E ECONOMIZAR DÁ JOGO

A temporada de 2022 do Brasileirão já começou!
Vem para o Assaí e garanta, com muita economia, tudo
o que você precisa para sua casa ou para o seu negócio.



Raio X do Ventana



2019

venda de 25 a 30 sanduíches em média/dia



2020

pandemia – queda de 90% nas vendas



2021

venda de 60 sanduíches em média/dia



2022

planos de crescer 70% e abrir mais pontos na cidade

Ticket médio atual:
de R\$ 35 a R\$ 40 reais

Atendimento:
Terça a domingo a partir das 17h30



saiba mais

@ventanaroseletejada

SEM ADIÇÃO DE AÇÚCAR

e perfeitos para você!



TecPolpa
Ind. e Comércio de Sucos

**Lar**

NOVA
EMBALAGEM
IQF 700G.



NESCAU TEM
O EXCLUSIVO

**FATOR
CRESCER**

MIX DE VITAMINAS
E MINERAIS*



*que aliados a uma alimentação equilibrada
auxiliam no crescimento do seu filho.

RAYSSA LEAL



ACADEMIA ASSAÍ

CAPACITAÇÃO PARA MINIMERCADOS E MERCEARIAS

Você deseja oferecer uma grande variedade de produtos mas sem acumular estoque? Tem um hortifrúti e uma padaria e não quer desperdiçar alimentos? A gestão do seu negócio pode ser descomplicada com técnicas e dicas que a Academia Assaí Bons Negócios preparou para você. Com elas, você verá o seu comércio alcançar resultados incríveis. Venha descobrir a importância do conhecimento!



VALOR: gratuito

SITE: www.academiaassai.com.br

CARTILHA

COMO IMPLANTAR O DELIVERY NA ERA DIGITAL

Consumidores adotam com facilidade o modelo de pedidos por *delivery*, mas nem todo negócio está bem preparado para essa modalidade de vendas ou sabe identificar o que precisa para aperfeiçoar sua operação até chegar à casa do cliente. O Sebrae criou, no início da pandemia do novo coronavírus, a segunda versão da cartilha sobre entrega. O conteúdo é apresentado de forma simples, dividido em oito etapas, com foco na era digital e na experiência do consumidor.



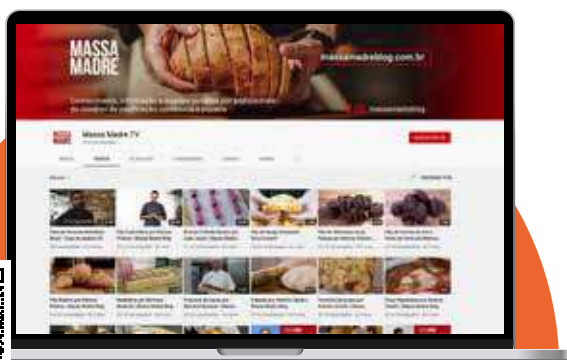
VALOR: gratuito

LINK: bit.ly/delivery_era_digital

PLATAFORMAS

MASSA MADRE

O Massa Madre é uma plataforma de conteúdo presente no Instagram, no Facebook, no YouTube e em blog para oferecer conhecimento e informação testados por profissionais do universo da panificação, confeitaria e pizzaria. Lá, você encontra receitas, técnicas, curiosidades e informações de especialistas para se inspirar e usar sob medida nas suas produções.

SITE: massamadreblog.com.brYOUTUBE: youtube.com/MassaMadreTV

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.



125
BORGES

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 Guajajaras

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

Assaí Caruaru

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

Assaí Caruaru II

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

Assaí Garanhuns

Av. Prefeito Luiz Souto Dourado, 1.102
Severiano Moraes Filho - 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 Macaé 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

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaçanã

Av. Luís Stamatís, 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. Antônio 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

DESDE 1838
Knorr

NOVO CALDO EM PÓ KNORR COM MAIS ERVAS E ESPECIARIAS!*



- ✓ dissolve mais fácil
- ✓ zero gorduras totais
- ✓ caixinha 100% reciclável

* comparado à variedade de ervas e especiarias de outros caldos em pó da mesma variedade da Unilever

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

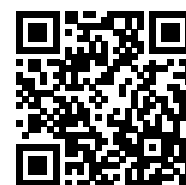
TOCANTINS

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*





O segredo para
as receitas de
sucesso.



Disney
PRINCESA
É HORA DE CELEBRAR



Vivendo sonhos
com Seda Juntinh@s!

seda
JUNTINH@S



JUNTINH@S PARA BRILHAR!

