REVISTA

ASSAÍ

Bons Negócios

assai.com.br

ASSAÍ ATACADISTA

#55
2023

COMO FUNCIONA
Churrasqueiro profissional: negócio requer muito além de experiência em churrascos!

PALAVRA DE ESPECIALISTA
Dívidas prescrevem? Em quanto tempo o nome do inadimplente fica limpo?

Uma salgadeira INFLUENCIADORA

Empreendedora de Jundiaí(SP), a Vovó das Padarias ganhou fama fazendo salgados em tamanho gigante e hoje, além de trabalhar na panificadora, vende apostilas e cursos *on-line*

ACADEMIA ASSAÍ - Como receber pagamentos de modo fácil e seguro em grandes eventos

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS #55 UMA SALGADEIRA INFLUENCIADORA JAN/FEV 2023

AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

Uma linha com a TECNOLOGIA POWERCAPS** para roupas perfumadas por até 90 dias*.

Ypê
QUALIDADE QUE SE VÊ, CERTEZA QUE É YPÊ.

Experimente a perfumação que floresce nas roupas.

SAIBA MAIS!

*Segundo a recomendação de uso do produto. Teste realizado em laboratório independente.
**As versões Blue, Pink, Delicado, Green e variantes da linha Alquimia possuem tecnologia de cápsulas de perfume.

Edição 55 – Jan/Fev 2023

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

DISPONÍVEL NO Google play
Baixar na App Store

SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

assaiatacadistaoficial
@assaiatacadistaoficial
assaioficial
assaioficial
Assaí Atacadista

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

2023: NOVAS ENERGIAS E OBJETIVOS JÁ EM PRÁTICA!

Com o início de 2023, muitos fazem novos projetos, traçam objetivos e metas para a nova fase que se inicia. Na maioria das vezes, para que o novo aconteça, precisamos nos libertar de velhos hábitos e abandonar algumas ideias. Assim, nesta edição, trazemos um especial sobre a famosa "zona de conforto". Quando e como saber que estamos nela e que precisamos sair?

A "Vovó das Padarias" é um exemplo de alguém que soube entender esse momento. De salgadeira a influenciadora digital, Rosangela Rigoni se redescobriu aos quase 60 anos e hoje, além da fama nas redes sociais, é bem-sucedida também na venda de cursos *on-line*. Outra empreendedora de sucesso é uma chef que criou um cardápio especial e inusitado para sua dogueria e, em menos de três anos de atividade, já tem quatro lojas e atende mensalmente cerca de três mil pessoas.

Na mesma linha de oportunidades, e com o Carnaval chegando, trazemos uma matéria com dicas para quem trabalha (ou pretende trabalhar) em grandes eventos e precisa agilizar o pagamento em locais com muita gente. Veja ainda algumas sugestões de comidas e bebidas que têm boa saída no Carnaval e são práticas de fazer e vender.

E não poderia concluir sem antes agradecer a você por todo o nosso crescimento em 2022. Foram 60 lojas inauguradas em todo o Brasil, um recorde não apenas para o Assaí, mas para todo o setor de varejo e atacado. Isso leva a nossa proposta de preço baixo a mais pessoas, beneficiando ainda mais empreendedores que contam diariamente com o Assaí para o sucesso do seu negócio. Por fim, geramos 22 mil novos empregos, o que me deixa muito orgulhoso por contribuir e auxiliar tantas famílias brasileiras.

Fizemos um ano histórico e você foi parte fundamental disso. Obrigado por estar nesta jornada conosco e que seu 2023 seja de muito sucesso, realizações e vendas. Conto com a sua parceria neste novo ano!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí Atacadista

EXPEDIENTE

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

Revista publicada por Megamidia Group
CEO Celso A. Hey **CMO** Eduardo Jaime Martins **Gestão de Trade e Coordenadora de Projetos** Vanessa Rodrigues **Coordenador de Atendimento** Lucas Cintra **Revista Assaí Bons Negócios - Coordenação** Manoela Leão **Edição** Sandra Solda **Diagramação** Suellen Winter **Colaboradores da Edição** Bruna Cruz, Juliana Reis e Vania Nocchi **Foto capa** ©Pablo Zanella **Revisão** Rodrigo Castelo **Atendimento Publicitário** Paula Pirog e Antonella Cespedes

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

Sumário

08 ASSAÍ NA INTERNET
Destaques e posts mais acessados das redes Assaí

12 ESPECIAL
Zona de conforto na vida pessoal ou profissional: você sabe identificar o que é e como é possível sair dela?

22 BRASIL AFORA
Cataia, tiquira, jambu e Consertada. Conheça algumas bebidas que são preparadas com cachaça

16 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA
Salgadeira ousou em suas redes sociais e virou "Vovó das Padarias"

28 COMO FUNCIONA
Churrasqueiro profissional: aprenda os passos para se tornar um e conheça a história do Nelson

36 RADAR
As redes sociais têm particularidades e públicos específicos. É preciso analisar cada uma para alcançar os resultados esperados

40 MEU ASSAÍ
Empreendedora deixou carreira sólida na área de gestão de pessoas e hoje faz sucesso com seu café e bistrô

32 VIAGEM GASTRONÔMICA
Gana: país africano tem sua cultura culinária muito parecida com a do Brasil

Piracanjuba®

Gostamos de fazer bem
o que te faz bem.

Variedade e inovação para o seu dia a dia!

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

Sumário

52 ASSAÍ MAIS
Em 2022, 36 cidades de 16 estados, além do Distrito Federal, receberam 60 novas lojas Assaí

72 MULHER EMPREENDEDORA
Cardápio curioso e bem diverso faz o sucesso dos cachorros-quentes de empreendedora pernambucana

44 PALAVRA DE ESPECIALISTA
Após cinco anos, as dívidas somem? O nome fica limpo? Confira como isso funciona e saiba como agir

48 TEM POTENCIAL
Conheça algumas possibilidades de empreender no Carnaval com cinco dicas de produtos que vendem bem

56 ASSAÍ RESPONDE
O que fazer para informar os clientes sobre a taxa do cartão de crédito, que é uma prática legal, sem perder a venda?

60 ACADEMIA ASSAÍ
Saiba como agilizar e facilitar as cobranças de seus produtos em grandes eventos e aglomerações

66 SUSTENTABILIDADE
Empresa une reciclagem, tecnologia e impacto social com sistema inteligente de logística reversa, principalmente do vidro

74 CAPACITAÇÃO E ATUALIDADES
Dicas de cursos e outros canais para empreendedores aprenderem e ficarem bem informados

76 NOSSAS LOJAS
Confira todas as lojas Assaí pelo Brasil. Ache a mais próxima e aproveite as novidades e as promoções

tradição + verão

Uma estação que vai bem com qualquer boa lembrança.

Iogurtes Naturais Nestlé

Só **2 ingredientes, Leite e fermento

Não contém glúten.

**Versões integral e desnatado.

a iogurteria Nestlé

+ informação

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

Blog Assaí
assai.com.br/blog

Portal da Academia Assaí
academiaassai.com.br

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

COMO MONTAR E GANHAR COM TÁBUA DE FRIOS

Tábua de frios é um bom negócio para vender no verão para quem trabalha com alimentação. Como sugere a estação e o calor, as pessoas ficam mais receptivas, há muitas confraternizações e oferecer esse produto pode ser bem rentável. Além disso, é saborosa e pode ficar muito bonita e bem decorada. A **Academia Assaí** neste *post* dá dicas de como preparar e vender deliciosas tábuas com aperitivos como frutas, queijos, carnes, pastas, geleias, torradinhas e muito mais.

CONFIRA EM
academiaassai.com.br/node/2075

BLOG ASSAÍ

COMO CALCULAR QUANTIDADE DE BEBIDA E COMIDA POR PESSOA

Ao organizar qualquer evento em casa, seja para amigos, família ou colegas de trabalho, a dúvida em questão sempre é sobre a quantidade de bebida e comida por pessoa. Neste *post*, você verá orientações sobre como fazer esse cálculo. Claro que não é um número exato, afinal, cada um come e bebe em quantidades diferentes. Ainda assim, essas informações auxiliam a ter uma boa ideia sobre a média de consumo para o evento ser um sucesso e todos ficarem satisfeitos.

CONFIRA EM
assai.com.br/node/10134

Fotos: Shutterstock

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

Sprite
CLIMA QUENTE,
CABEÇA FRIA.

Big Brother Brasil

EXPERIMENTE AS MARCAS MAIS VIGIADAS DO BRASIL TAMBÉM NA SUA CASA.

© 2023 TM Endemol Shine Group B.V sob licença Globo

Oral-B PANTENE always Downy VICK SonoZzz

COMPRE AS MARCAS QUERIDINHAS DO BBB23 AQUI

Big Brother Brasil

MANDE A OLEOSIDADE E PONTAS SECAS PARA O PAREDÃO!

O NOVO PANTENE EQUILÍBRIO RAIZ E PONTAS TRAZ O MOVIMENTO DE VOLTA COM UMA TECNOLOGIA QUE NEUTRALIZA A OLEOSIDADE, DEIXA OS FIOS SOLTINHOS E COMBATE O RESSECAMENTO DAS PONTAS COM UMA HIDRATAÇÃO PODEROSA!

A DUPLA PERFEITA!

PARA A SAÚDE BUCAL DO BBB23

OS ABSORVENTES DA CASA MAIS VIGIADA DO BRASIL

LEVE O PERFUME DO BBB PARA SUA CASA!*

VISTA-SE DE PERFUME O DIA TODO COM DOWNY

*© 2023 TM Endemol Shine Group B.V sob licença Globo

Oral-B PANTENE always Downy VICK SonoZzz

por Bruna Cruz

Termo famoso no vocabulário empresarial, saiba como identificar oportunidades sem ser pressionado a deixar a zona de conforto

Zona de conforto: PRECISO SAIR DELA?

Vale a pena mexer em time que está ganhando? Seja na vida pessoal ou profissional, é fácil cair na tentação de repetir o que já deu certo antes para não arriscar ou perder a segurança conquistada – a famosa zona de conforto. Mas, para quem empreende, essa área pode trazer mais riscos do que benefícios.

O QUE É A TAL ZONA DE CONFORTO?

Nada mais é que o conjunto de ações e pensamentos que nutrimos para evitar ao máximo o estresse e a ansiedade, fugindo de riscos e buscando segurança. Apesar de ser uma área de maior bem-estar, os benefícios são poucos. "Geralmente, a sensação de segurança é de curto prazo e a resistência ao risco e ao novo reduz a capacidade de inovação. Isso porque a criatividade alimenta-se do oposto: estímulos e associações não convencionais", explica o especialista do Sebrae - Pernambuco, João Paulo Cunha de Andrade.

João Paulo Cunha de Andrade, especialista do Sebrae - Pernambuco

Fotos: Shutterstock / Arquivo Pessoal

ONDE AS COISAS ACONTECEM

Na área de negócios, a zona de conforto é a ausência de ambição de ir além do seu mercado de atuação e se reflete em empresas que não promovem mudanças para uma melhoria contínua. A permanência apenas nessa área de segurança pode ser observada em qualquer parte da história de um empreendimento.

É essa necessidade de segurança e o sentimento de resistência ao risco que já impede a maioria das pessoas de dar o próximo passo. Outras vezes, essa ausência de ambição impede que uma empresa já estabelecida cresça. "O principal problema da falta de proatividade nos negócios não é a estagnação a curto prazo, mas o quase certo insucesso a médio prazo", alerta Andrade.

CONHEÇA SEU ESPAÇO E SAIA DELE COM TRANQUILIDADE!

A máxima de não mexer em time que está ganhando não é uma regra para quem quer manter um negócio próspero. Mas também é possível pensar em opções simples e graduais para começar qualquer processo na sua empresa.

"Empresa que não está crescendo está parada e encolhendo. Você pode até ficar na zona de conforto com algum produto ou serviço que esteja fazendo sucesso, mas uma parte da empresa precisa sempre estar de olho nas mudanças de mercado", recomenda a especialista em empreendedorismo e *soft skills*, Alice Salvo Sosnowski.

"A máxima de não mexer em time que está ganhando não é uma regra para quem quer manter um negócio próspero"

Alice Salvo Sosnowski, especialista em empreendedorismo e soft skills

PARA NÃO CAIR NA ZONA DE CONFORTO, É IMPORTANTE REALIZAR ALGUMAS AÇÕES:

- **Revise com frequência o planejamento levando em consideração como a empresa estava nos anos anteriores, como está hoje e o que deseja alcançar nos próximos. Simule metas, objetivos e estratégias.**

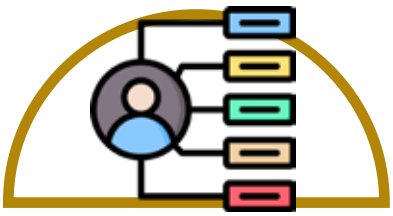
- **A inovação não precisa compreender grandes mudanças. É possível começar com pequenas alterações e resolução de problemas que impactam o dia a dia e facilitam a vida do cliente. >>**

Como identificar
RISCOS E OPORTUNIDADES

Alguns comportamentos e dados gerais podem ajudar você a identificar melhorias ou riscos que estão se aproximando do seu negócio:

HÁBITOS E COMPORTAMENTOS

Fique atento ao perfil de cliente que você tem e aos comentários: o que ele sente; o que faz; o que considera mais ou menos importante; como compra, se diverte, se comunica e trabalha; e com quem faz tudo isso. Converse e esteja aberto para as avaliações que ele trouxer.



DADOS GERAIS

Saiba com quem seu produto se relaciona a partir de dados como idade, gênero, renda, profissão e demais características que vão ajudar a identificar interesses e tendências de produtos com maior chance de sucesso. Essas informações podem ser adquiridas com um cadastro ou conversa antes de cada compra.

SUA EMPRESA

Avalie quais produtos vendem mais ou menos, que têm mais ou menos comentários nas redes sociais e despertam mais curiosidade dos seus clientes. A partir disso, é possível identificar onde você está acertando ou pode estar dedicando mais atenção e dinheiro do que deveria.

Galão 3,1Kg
Pet 750g
Pet 370g
Pet 190g
Sachê 6g

Linha ketchup

Galão 3,1Kg
Pet 750g
Pet 190g
Sachê 6g

Linha mostarda

As linhas preferidas do Brasil

Balde 3Kg
Bag 3Kg
Bag 2Kg
Bag 1Kg
Sachê Pouch 200g
Sachê 6g

Linha maionese

ruah

ruahalimentos.com.br

As surpresas se transformam no app

Funko

É só baixar e jogar!

VOLTA ÀS AULAS

kidSAFE+ COPPA CERTIFIED
www.kidsafeseal.com

©Ferrero Group. All Rights Reserved. IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS. ENTRE OUTRAS SURPRESAS.
CONFIRA O PORTFÓLIO COMPLETO EM WWW.KINDER.COM - AS SURPRESAS NÃO SE MOVIMENTAM
SOZINHAS. SURPRESAS PARA VISUALIZAÇÃO EM REALIDADE AUMENTADA NO APLICATIVO. © 2022 Funko

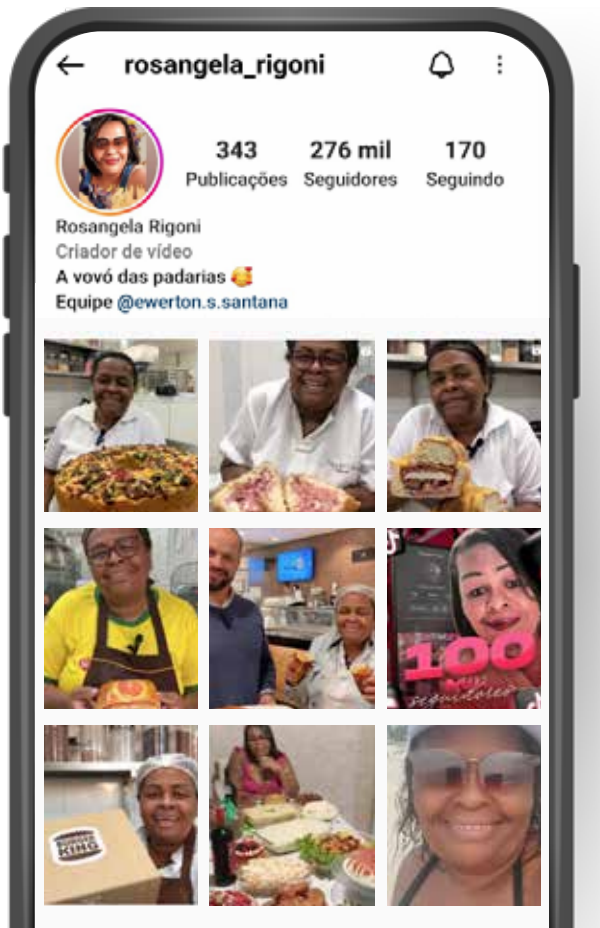
por Juliana Reis

Vovó das Padarias, UMA INFLUENCIADORA!

Salgadeira ousou nas postagens nas redes sociais e, após sucesso, descobriu uma nova carreira

Se só uma palavra pudesse defini-la, essa palavra seria... ousadia! Rosangela Rigoni é uma salgadeira que vive em Jundiaí (SP). Ela tem 60 anos, quatro filhos, sete netos e quase 600 mil seguidores nas redes sociais. No mundo *on-line*, Rosangela é conhecida como a Vovó das Padarias.

Há 40 anos, ela trabalha como uma salgadeira comum, na linha "gente como a gente". Mas na pandemia uma ideia meio maluca do seu patrão – Ewerton Santana, proprietário das padarias Pão d´Oro – veio para mudar tudo. Ewerton estava se tornando um *youtuber* e quis levar os funcionários juntos nesse caminho *on-line*. A Vovó das Padarias não só topou o desafio, como surpreendeu a todos e explodiu na internet.



Fotos: © Pablo Zanella / Divulgação Instagram

CONEXÃO, CÂMERA, AÇÃO!

Rosangela gostava das lentes sem saber, e, quando o especialista em mídias sociais contratado pelo Ewerton ligou a câmera, ela inventou de montar um sanduichão (grande mesmo!) e oferecê-lo ao McDonald's, marcando o gigante do *fast food* na postagem. O *Mac* não ligou, mas o Burger King, sim!

A brincadeira deu tão certo que a salgadeira passou a montar lanches em tamanhos enormes sugeridos para famosos. Um deles foi Casimiro, influenciador digital, humorista e comentarista esportivo, que a mencionou em suas redes sociais. A partir daí, tudo mudou.

"O que mais me encantou foi o reconhecimento. Esse é um valor que para mim não tem igual"

"DEIXE SUA AVALIAÇÃO AQUI"

Engana-se quem pensa que as receitas da Vovó das Padarias ficam só na Pão D´Oro. Rosangela tem seu próprio curso *on-line*. Recentemente, conta ela, recebeu a mensagem de uma senhora que pôs a mão na massa após o curso e começou a vender coxinhas. Ela queria dizer que tudo tinha dado certo e, agora, mandava mensagem para contar que também iria vender risoles e queria alguns conselhos. "Sou muito feliz com o que Deus me deu e feliz por ajudar essas pessoas", revela, emocionada.

Mas, nem só de comentários positivos vive a internet. Infelizmente, um canal, em qualquer plataforma, está sujeito a *haters* – internautas que gostam de fazer ataques e críticas mal-educadas nos comentários. Rosangela tem um segredo para ficar imune ao baixo-astral: não lê esse tipo de mensagem. "Não se importe com os comentários negativos. Eu só leio os comentários que me incentivam", aconselha.

Dicas da Vovó das Padarias PARA SE DAR BEM NAS REDES SOCIAIS

- Comece com o que você tem;
- Mostre quem você é, pois as pessoas gostam e confiam em gente verdadeira;
- Trabalhe com o que você gosta. Carinho e amor nas receitas fazem a diferença;
- Desafie-se, procure descobrir como chegar a mais pessoas: no meu caso, foi oferecendo lanches para famosos;
- Alguns gostam e compartilham meu trabalho. Não tenha vergonha de se expor. >>

saiba mais

@rosangelarigoni_
+ de 358.900 seguidores

@rosangela_rigoni
+ de 275 mil seguidores

Curso de Salgados de Padaria
rosangelarigoni.com.br

Raio X

VOVÓ DAS PADARIAS

1.200 apostilas vendidas até o fechamento desta matéria do Curso Salgados de Padaria Rosangela Rigoni

R$ 17,90 é o preço da apostila do curso

7 meses é o tempo que ela vem fazendo vídeos e vendendo seu próprio curso e apostila

R$ 4 mil em média de renda extra mensal, unindo vendas das apostilas + patrocínios/publis nas redes sociais

+ de 150 vídeos publicados nas redes sociais

Planos: deve ser lançado em breve **mais um curso *on-line*** >>

HELLMANN'S
EST.1913
SABOR
A TODA HORA
IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.
HELLMANN'S
BARBECUE
TRADICIONAL
NOVO
HELLMANN'S
MAIONESE
VERDE
335 g | 335 mL
NOVO
HELLMANN'S
MAIONESE
CHIPOTLE
335 g | 335
HELLMANN'S
EST.1913
A VERDADEIRA
MAIONESE
750 g | 750 mL
HELLMANN'S
VERDADEIRA
MAIONESE
335 g | 335 mL
HELLMANN'S
O VERDADEIRO
KETCHUP
380 g
NOVA
HELLMANN'S
YELLOW
MUSTARD
Mostarda amarela
tradicional
176 g

O padeiro YOUTUBER

Ele montou um time de influenciadores da panificação

Ewerton decidiu publicar uma receita por semana, a partir de janeiro de 2020. Foi aí que ele saltou de 30 mil para 100 mil inscritos no canal, rompendo a "bolha"

"Vida de padeiro é acordar bem cedinho todos os dias!" Assim diz o conhecimento popular. O paulistano Ewerton Santana, 38, é filho de um padeiro que, para manter a prosperidade do negócio, sempre acordou cedinho também. Mas ele sentia falta de ver mais o pai e, quando começou a trabalhar – ainda adolescente –, quis propor uma nova rotina em que o proprietário da padaria não se envolvesse na operação, mas na gestão do negócio. E foi sobre esse tema que ele começou a falar de seu canal do YouTube.

A Pão d´Oro começou a fazer sucesso, assim como seus funcionários individualmente, que começaram a se transformar em influenciadores, provando que dentro de cada indivíduo existe um empreendedor em potencial

INCENTIVO

Porém, logo veio a pandemia de Covid-19, as operações pararam drasticamente e Ewerton precisou demitir 150 de seus 200 colaboradores nas padarias. E, se *off-line* as operações da Pão D´Oro desaceleraram, *on-line* o movimento começou a esquentar. Ele colocou seu curso de panificação e confeitaria como gratuito e gente de todo o Brasil e até do exterior se interessou. A ideia era ajudar quem estava parado por causa do *lockdown*. Com poucos funcionários atuando no espaço das padarias, passou a gravar *lives* debatendo os desafios do momento e os incentivou a gravarem receitas também. A força das redes sociais alavancou tudo!

saiba mais

- @EwertonSantana
  368 mil inscritos
- @ewerton.s.santana1
  631,9 mil seguidores
- @ewerton.s.santana
  131 mil seguidores
- Olho De Dono Play
  Aprenda panificação

Fotos: © Pablo Zanella

PADEIRO, CHAPEIRA, CONFEITEIRO, BARISTA, SALGADEIRA... INFLUENCIADORES!

Quando contratou um especialista para ir até as padarias e gravar conteúdos com seus funcionários, Ewerton não só reconheceu o talento de cada colaborador, como abriu portas para novas carreiras. Depois de Rosangela Rigoni (o xodó da padaria), o confeiteiro e padeiro Marcos Aurélio, há 19 anos trabalhando com Ewerton, tornou-se sucesso no Instagram, como chef pâtissier e boulanger, com 19 mil seguidores e um canal no YouTube: o Filho da Véia, com 23,4 mil inscritos. Ganhou bolsa na escola Le Cordon Bleu, em São Paulo, e hoje cobra diárias de alto valor para atuar em outros espaços além da Pão D´Oro.

"O que eu ganho com isso? É claro que as pessoas vêm à padaria para vê-los, mas é mais que isso: eles estão ganhando novas oportunidades de carreira", diz Ewerton. "Eu não queria que o negócio *on-line* fosse bem sucedido só para mim. Queria também para os funcionários. Eu queria mudar a vida das pessoas na padaria", orgulha-se o padeiro, que agora tem bastante trabalho, mas que também tem tempo para conviver com seus cinco filhos, enquanto aguarda o sexto, que logo vai chegar.

Foto: Divulgação Instagram

saiba mais

@chefmarcosaurelio
+ de 19 mil seguidores

@filhodaveia8070
+ de 23,4 mil inscritos

por Sandra Solda

UM BRINDE!

Conheça algumas misturas com a tradicional cachaça que podem ser saboreadas sozinhas ou ainda transformadas em drinks. Aproveite a época de Carnaval para ousar

Tem pra todos os gostos. A bebida no Brasil é muito rica em quantidade e em diferentes tipos, alternância de sabores, cores, misturas e modos de ingerir. Com a proximidade do Carnaval, todas elas ganham destaque por serem muito consumidas e fazerem parte dessa festa que paralisa o País inteiro.

Tem muita diversidade de bebidas, além das populares cerveja, vodka, cachaça, pinga, uísque e por aí vai. Cada região, cidade ou estado tem suas preferências e diferenças. Fabricadas artesanalmente ou não, elas podem fazer parte de rituais antigos ou ainda serem muito marcantes. Os turistas não saem do local sem levar uma de lembrança.

A CACHAÇA

Bebida genuinamente brasileira, a cachaça precisa ter algumas características importantes para poder ser chamada de cachaça, assim como o uísque escocês, o champanhe francês, por exemplo.

Ela necessariamente precisa ser produzida no Brasil, por meio da destilação e fermentação do caldo da cana-de-açúcar. Tecnicamente, é um destilado de cana brasileira com teor alcoólico entre 38% e 48%, temperatura média de 20 ºC. Se não tiver todas essas especificações, não pode ser chamada de cachaça, mas sim aguardente. Se for produzida por meio de outras matérias-primas, não pode receber essa denominação. E, se forem misturadas ervas ou especiarias, também não leva mais o nome de cachaça.

O teor alcoólico de uma bebida segue a escala Gay Lussac (ºGL), que calcula quantos mililitros de álcool absoluto existem em 100 mililitros de mistura hidroalcoólica. **Ou seja: 50°GL, por exemplo, indica que há 50% de álcool na bebida.**

Fotos: Shutterstock

Tá na carinha QUE É deliciosa

A campeã de vendas tem uma excelente notícia para você: agora a Bem Brasil está produzindo 100% das Batatas Carinhas em sua nova fábrica.

Experimente a batata que é sucesso com toda a família!

BemBrasil
Alimentando bons momentos

Cataia em tupi significa “folha que queima”

CATAIA
Parque Nacional do Superagui, litoral sul de São Paulo e litoral norte do Paraná

A bebida cataia é produzida a partir de folhas dessa erva medicinal curtida em cachaça. É muito popular no norte do litoral paranaense e no sul de São Paulo, onde a planta é cultivada. Sua origem é muito recente, mais ou menos na década de 1980, quando os povos caiçaras resolveram fazer essa mistura em uma garrafa.

Sua graduação alcoólica varia entre 20º e 40º GL e com a mistura a bebida ganha uma coloração amarelada e gosto que lembra louro, pimenta-do-reino, mate e cravo. A cataia também é conhecida como "uísque caiçara" ou "uísque da praia''.

Curiosidades
- É consumida geralmente pura ou com mel, o que faz com que seu sabor seja realçado.

- A bebida também é conhecida como "uísque caiçara" ou "uísque da praia".

TIQUIRA
Maranhão

A tiquira é uma bebida artesanal, de forte teor alcoólico e geralmente da cor roxa. É produzida com o método dos povos originários da região, por meio da destilação artesanal da mandioca fermentada.

É uma bebida muito forte, com graduação alcoólica que varia de 36º GL a 54º GL. Originalmente, ela é incolor, porém alguns produtores misturam folhas ou flores de tangerina no processo de destilação, o que deixa a bebida com a cor azulada, que clareia com o tempo. As informações históricas da tiquira são escassas, devido a um preconceito por ser consumida pelos povos originários e depois pelos escravos.

Curiosidades
- Lendas dizem que se a pessoa tomar banho após ingerir certas doses de tiquira pode até morrer!

- As técnicas de destilação para a tiquira chegaram às Américas somente com os europeus, mas a bebida existe desde meados do século XVIII. >>

Tiquira em tupi significa “destilar”

SEU CHURRASCO PODE SER MAIS QUE OK, PODE SER YOKI E KITANO

Imagens ilustrativas.

JAMBU
Pará

A jambu é uma bebida mista produzida da mistura de cachaça, extrato da erva paraense jambu e açúcar. É muito famosa pela sensação de dormência que deixa nos lábios, no céu da boca e na língua de quem a consome.

A erva jambu é conhecida como agrião-do-Pará e sua utilização e seu consumo são bem antigos, pelos povos originários da Amazônia. A jambu tem um gosto muito inusitado e graduação alcoólica entre 38º a 48º GL. A dormência da bebida é causada pela substância chamada espilantol (também afrodisíaca) que tem na erva, que aumenta a salivação e automaticamente origina essa sensação de formigamento.

Curiosidades

- Pelas suas propriedades de causar dormência, a folha da erva jambu é utilizada pelos povos da Amazônia como anestésico e medicamento.

- A bebida pode ter sabores ainda mais amazônicos com toques de frutas como o bacuri, o cupuaçu e o açaí.

Erva de jambu

CONSERTADA
Bombinhas (SC)

Bebida típica cultural da cidade catarinense de Bombinhas, a Consertada é uma mistura alcoólica bem diferente. Ela é feita à base de café, açúcar, cravo, canela, cachaça, gengibre e erva-doce.

A população local leva tão a sério a cultura da Consertada que em maio de 2013 a prefeita criou uma lei declarando a bebida patrimônio cultural do município.

Curiosidades

- A bebida tem esse nome por ser feita com o que sobrava do café passado. Para consertá-lo, misturava-se com cachaça e especiarias para servir aos visitantes.

- Não há uma receita original, é uma tradição familiar passada de mãe para filha. A bebida é típica e patrimônio cultural do município de Bombinhas.

Pensou em vinagre?

Pensou em vinagre, pensou Castelo.

www.casteloalimentos.com.br

CasteloAlimentosVidaLeve | @casteloalimentos | Castelo Alimentos | Castelo Alimentos

por Sandra Solda

Profissão agiliza tudo para um perfeito evento, desde a organização, a seleção, a preparação e a contratação de pessoas até a execução e a limpeza dos materiais, para que o cliente só aproveite o momento

CHURRASQUEIRO *profissional*

Que o churrasco é muito popular no Brasil e uma das refeições preferidas pelo brasileiro, ninguém pode negar. Porém, para organizar e executar, além de assar as carnes, é preciso sempre que alguém fique responsável. Isso acaba sobrecarregando a pessoa, sem falar que muitas vezes as carnes não saem bem assadas ou é feito um troca-troca de churrasqueiro para "quebrar o galho".

Para isso, existe a possibilidade de contratar um churrasqueiro profissional, que pode só assar as carnes, mas também fazer o evento completo, quando o cliente precisa apenas contratá-lo e convidar as pessoas. O profissional chega com tudo, e ao sair deixa tudo limpo. Maravilha, né?!

BARRIGA NA BRASA

O churrasco em domicílio é basicamente um trabalho em que o churrasqueiro atende na casa do cliente, levando seus equipamentos para exercer a função. Ele pode atuar com uma equipe ou sozinho, desde a escolha e a preparação da carne, dos temperos, dos molhos e da farofa até o comando da churrasqueira e o corte da carne, servindo o público e limpando o local depois do churrasco.

Largou tudo para fazer um bom churrasco

Nelson Churrasqueiro, como é conhecido agora, nem imaginava hoje fazer de 10 a 12 eventos por mês. Tudo começou quando ainda trabalhava no banco e gostava muito de cozinhar, fazer churrasco. Em 2008, começou a fazer churrascos informalmente e cobrava somente a sua diária, algo em torno de R$ 50 na época.

E assim foi até 2013, quando com o "boca a boca" dos clientes largou o banco, decidiu formalizar a empresa e passou a fazer cerca de 20 eventos por ano. Mas não foi fácil. Nelson conta que pegou umas economias de R$ 1.200, que era o que tinha na época, para comprar os equipamentos de um restaurante em Juiz de Fora (MG), que estava sendo vendido, para poder aumentar o seu negócio.

Fotos: Shutterstock / Divulgação

ERRANDO, APRENDENDO... E COM MUITA GARRA

"Aprendi tudo na marra mesmo, fui um autodidata", lembra. O mineiro fez alguns cursos *on-line* na área, pesquisou muito, e foi fazendo, observando, errando e aprendendo que conseguiu profissionalizar-se. Hoje, Nelson tem uma equipe que o ajuda, de três pessoas, fora os outros profissionais que contrata, dependendo do tipo de evento.

Para quem quer começar na área, o churrasqueiro dá uma dica de ouro: "Precisa ter muita disposição, não pode ter preguiça e muito menos vergonha. Além disso, sempre cheguei e saí dos eventos sorrindo, isso é bem importante para quem trabalha com público e em um evento de confraternização", explica Nelson.

saiba mais

@nelson.churrasqueiro

CHURRASCO DO NELSON

O evento mais contratado pelos clientes, segundo o churrasqueiro, fica em R$ 60 por pessoa para serem servidos os seguintes itens por cinco horas:

Carnes (contrafilé, picanha, linguiça mineira e coxinha da asa), arroz, farofa mineira, vinagrete e pão de alho.

Nichos ESPECIAIS

É possível e o Nelson Churrasqueiro faz eventos especiais, como "churrasco vegetariano", e também especial para celíacos. Mesmo não contendo glúten nas carnes, muitos temperos na sua composição contêm a substância, ou mesmo pode ocorrer uma contaminação cruzada, se for utilizada a mesma grelha que um pão de alho, por exemplo.

Da teoria para a prática

O Sebrae tem um manual de "**Como Montar um serviço de churrasco a domicílio**". Confira alguns pontos importantes para começar o negócio:

Mercado; Automação; Localização; Capital de Giro; Exigências legais e específicas; Custos; Estrutura; Diversificação; Pessoal; Divulgação; Equipamentos; Informações fiscais e tributárias; Matéria-prima/Mercadoria; Planejamento Financeiro e Organização do Processo Produtivo.

Se quiser conferir, o manual está disponível no QR CODE

Aurora
PREMIUM

CHURRASCO COM
UM TOQUE A MAIS

LINGUIÇAS ESPECIAIS, HAMBÚRGUERES, CORTES NOBRES IN NATURA
E JÁ TEMPERADOS. VEJA DICAS, RECEITAS E MUITO MAIS PELO
QR CODE OU ACESSE O SITE **AURORAALIMENTOS.COM.BR**

por Juliana Reis

GANA

Waakye: arroz e feijão cozidos, misturados com ovos cozidos, carne, macarrão, banana, repolho e Fufu

Uma mesa de Gana, na África, pode parecer uma mesa brasileira. De início, já se reconhece nosso arroz e feijão, mas tem outras delícias também

Gana fica na África. Sua ligação com o Brasil é mais próxima do que se imagina: foi para aquela região que muitos africanos libertos da escravidão do Brasil, no século 19, conseguiram retornar. São duas nações vinculadas por essa lembrança e cuja relação cultural foi parar na culinária. Uma mesa ganense, se você olhar bem, pode parecer uma mesa brasileira. De início, dá para reconhecer nosso arroz e feijão, mas tem mais do que isso.

Banana, pimenta, inhame, gengibre, azeite de dendê... tudo isso a gente conhece. Pois eles estão na mesa de Gana, que celebra o cozimento como uma das melhores formas de preparo. O nosso querido baião-de-dois (o prato nordestino feito com arroz, feijão e variações que passam por carne-seca, queijo coalho e outros) encontra um irmão no Waakye, que é preparado com caldo de camarão e tomate – é o que se conta no livro *Gula d´África* (editora Senac-DF) de Flávia Portela.

Famosos GANENSES

DANÇA DOS CAIXÕES

Vídeos de carregadores de caixão dançando animadamente: é quase impossível que alguém no mundo de hoje não tenha se deparado com essa cena na internet. A dança dos caixões de Gana viralizou na rede e existe de verdade. É o grupo Nana Otafrija, que anima cerimônias fúnebres para espantar a tristeza. Negócio criado há 15 anos, emprega cerca de 100 jovens.

MOHAMMED KUDUS

Na Copa do Mundo de 2022, um ganense chamou atenção defendendo as cores do seu país. Mohammed Kudus, de 22 anos, joga pelo Ajax, da Holanda, já atuou na Noruega e desenvolveu seu talento na escolinha Right to Dream (Direito de Sonhar, em inglês), na capital Accra. >>

Relações com O BRASIL E O MUNDO

Atualmente, o Departamento de Turismo de Gana incentiva os descendentes de africanos – os descendentes da diáspora – a visitarem o país. A ideia é marcar na história a saída dos navios negreiros que levaram seus ancestrais para as Américas, fato que completou 400 anos em 2019. O passado é triste, mas a verdade é que muitos desses navios saíram mesmo de onde hoje está Gana. Ouro, marfim e madeira também eram retirados do país naquela época, o que rendeu à região o nome de Costa de Ouro.

Depois dos portugueses, o lugar tornou-se colônia britânica para, finalmente, libertar-se em 1957. Atualmente, a produção de petróleo em alto-mar movimenta a economia do país.

Fotos: Shutterstock / Divulgação Facebook

Curiosidades da

CULINÁRIA

Os ingredientes e as receitas são parecidos entre Gana e Brasil, mas a hora de comer pode ser diferente. Aquele pratão que a gente bate aqui no almoço, lá pode estar no café da manhã: o waakye (leia "waachai"), feito com arroz basmati, feijão de corda e folhas de sorgo vermelho (um tipo de cereal) é um dos desjejuns mais populares.

Acarajé, bobó, pé de moleque, paçoca, farofa, biscoito de polvilho, pamonha... também parecem estar lá, mas com nomes e toques diferentes. E até chips de banana tem.

Veja algumas delícias
DE GANA

PUFF PUFF OU NOSSO BOLINHO DE CHUVA?
Também chamado de bofrot, é uma massinha de farinha, manteiga e ovos, frita em óleo e polvilhada com açúcar.

BOLO NKATIE OU NOSSO PÉ DE MOLEQUE?
É uma barra de amendoim moldada com chocolate e açúcar derretido.

FUFU OU NOSSO PURÊ?
A massa que costuma acompanhar ensopados pode ser feita de mandioca, milho, inhame, banana-da-terra, batata-doce...

COZIDO DE FEIJÃO OU PRATO BAIANO?
Esse ensopado de feijão servido com banana-da-terra frita, o red-red passaria como sendo nosso bem fácil, não? Leva ervilhas, óleo de palma vermelho, pimenta e uma série de outras especiarias. Às vezes, vem com carne defumada ou peixe.

Para beber

Sobolo, o refrescante chá de hibisco cor vermelho-púrpura, leva açúcar e gengibre

Aline Chermoula é pesquisadora da cozinha afrodiaspórica, que celebra a gastronomia e resgata a cultura daquelas pessoas que no passado deixaram a África Ocidental como escravizadas.

Arroz Jollof

Arroz preparado com molho de tomate e servido com carne ou peixe. O arroz absorve os sabores suculentos e fica laranja quando cozinha. É um favorito nacional.

Receita

INGREDIENTES

- ✓ 1 xícara (chá) de arroz
- ✓ 3 colheres (sopa) de azeite
- ✓ 1 colher (chá) de cominho
- ✓ 1 colher (chá) de curry
- ✓ 1 colher (café) de noz-moscada
- ✓ 1 cebola picada
- ✓ 2 dentes de alho picados
- ✓ Gengibre ralado a gosto
- ✓ 1 pimentão verde em tiras
- ✓ 2 colheres (sopa) de extrato de tomate
- ✓ 2 tomates cortados em cubinhos
- ✓ 1 cenoura cortada em cubinhos
- ✓ 500 g de alcatra em cubos médios
- ✓ ½ xícara (chá) de ervilha
- ✓ ½ xícara (chá) de vagem
- ✓ Sal a gosto
- ✓ Cúrcuma a gosto
- ✓ 200 ml de caldo de legumes

MODO DE PREPARO

Aqueça uma panela e adicione o azeite. Acrescente a cebola e o alho picados e depois o pimentão verde, o gengibre, a carne, a cenoura, o tomate e todos os temperos. Deixe tudo dourar bem. Depois, acrescente o arroz e misture. Coloque o caldo de legumes, mexa e cozinhe. Logo em seguida, com o arroz quase cozido, acrescente a ervilha, a vagem e a cúrcuma e corrija o sal. Você pode usar a carne de sua preferência: cabrito, boi, frango ou até camarões.

Kelewele

Para Aline, nenhuma lista de comidas tradicionais de Gana estaria completa sem o Kelewele: banana-da-terra temperada com pimenta e frita no dendê, servida com amendoim.

Receita

INGREDIENTES

- ✓ 4 bananas-da-terra cortadas em rodelas
- ✓ ½ colher (chá) de gengibre fresco, descascado e picado em pedaços pequenos
- ✓ 1 colher (chá) de sal;
- ✓ ½ xícara (chá) de azeite de dendê para fritar
- ✓ Amendoins picados para decorar (opcional)

MODO DE PREPARO

Moa juntos o gengibre, a pimenta e o sal e misture-os em água. Deixe descansar por 10 minutos. Coloque as rodelas da banana em uma tigela. Derrame a mistura de tempero em cima delas. Aqueça dois centímetros de óleo em uma frigideira funda. Em seguida, coloque as fatias de banana mantendo-as separadas para que não grudem. Frite em porções, se necessário. Deixe fritar até que fiquem douradas dos dois lados. Depois, remova o excesso de óleo em papel absorvente. Decore com amendoim picado. Deixe esfriando por três minutos e sirva quente. Serve quatro pessoas.

por Sandra Solda

SEU NEGÓCIO NAS REDES SOCIAIS

O Instagram é o queridinho do momento para os usuários, seguido pelo Facebook e pelo TikTok. Mas, para seu negócio, essas redes são as ideais?

Você utiliza as redes sociais para promover seus negócios? Elas, apesar de terem um objetivo em comum, são diferentes, com públicos de perfis diferentes e modos de usar bem distintos. É preciso entender cada uma para falar direto com seu público-alvo e não utilizar o mesmo material para todas as redes, erro muito comum cometido por empreendedores..

O que funciona e engaja no TikTok, por exemplo, pode não dar o mesmo resultado para o LinkedIn ou o Facebook. Dessa forma, você estará jogando seu tempo e seu dinheiro fora se não produzir materiais direcionados para cada plataforma.

MAIOR ENGAJAMENTO

Cerca de 92% dos celulares brasileiros têm o Instagram instalado. O aplicativo, inclusive, já superou o WhatsApp em tempo de uso diário, revelou recente pesquisa Panorama Mobile Time/ Opinion Box - Uso de Apps no Brasil, realizada em dezembro de 2022, fruto de uma parceria entre o site de notícias Mobile Time e a empresa de soluções em pesquisas Opinion Box.

A pesquisa sugere que a promoção de vídeos por meio da sua ferramenta Reels pode ser a explicação para as pessoas estarem passando mais tempo no Instagram. Criado para fazer frente a plataformas de vídeos curtos, como TikTok e Kwai, o Reels tem conseguido manter a base de usuários do Instagram engajada e, pelo visto, mais tempo com o *app* aberto.

Fotos: Shutterstock / Divulgação

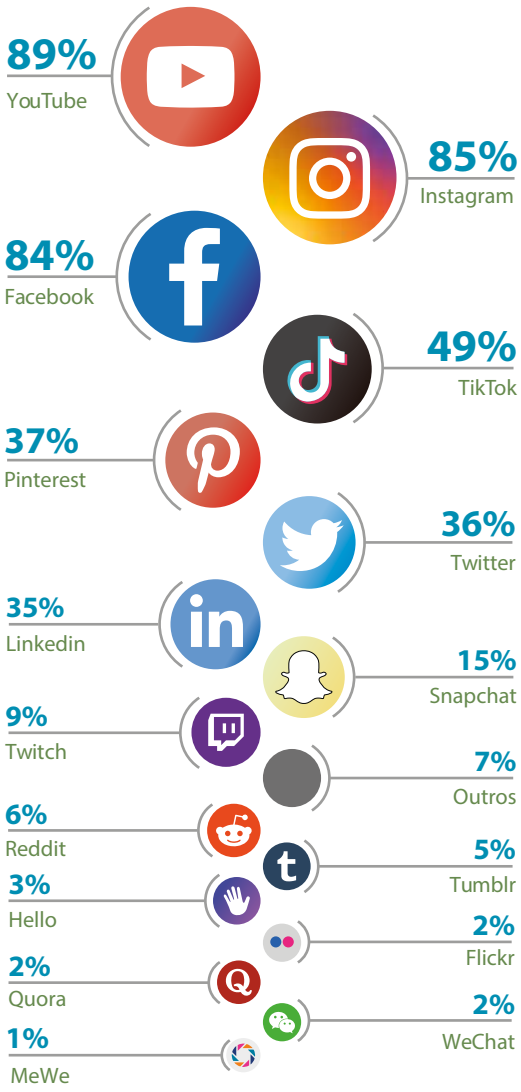
ALÉM DO INSTAGRAM

O Facebook é a segunda plataforma social mais popular em celulares no Brasil, instalado em 85% dos *smartphones*. Sua distribuição é equilibrada por gênero e classe social. É o único dos *apps* que apresenta uma proporção crescente de usuários conforme a idade. Entre as pessoas de 16 a 29 anos, 82% têm o Facebook instalado no aparelho. O percentual sobe para 85% no grupo de 30 a 49 anos e chega a 86% entre aqueles com 50 anos ou mais.

O TikTok já ocupa a terceira posição em popularidade nos celulares brasileiros (41% dos aparelhos), mas ainda bem atrás de Instagram e Facebook. Sua principal característica é a juventude dos usuários. Dentre os *apps* pesquisados é aquele com a maior diferença por faixa etária: está instalado em 48% dos *smartphones* dos brasileiros com 16 a 29 anos, ante 40% na faixa de 30 a 49 anos e 33% no grupo com 50 anos ou mais.

Em seguida, vem o rival direto do TikTok – o Kwai –, instalado em 32% dos smartphones. O app do Twitter chama a atenção por ter um público masculino bem maior que o feminino: 45% dos homens têm o Kwai instalado, contra 30% das mulheres. E o LinkedIn, dentre as plataformas sociais no estudo, está em 35% dos celulares, e é a que tem a maior diferença de penetração a favor das classes A e B, estando presente em 42% dos seus *smartphones*, ante 33% das classes C, D e E. >>

PLATAFORMAS MAIS UTILIZADAS NO BRASIL



Fonte: Statista - banco internacional de estatísticas - abril/2022

NÚMEROS RELEVANTES/BRASIL

130 milhões
de usuários ativos
53% mulheres
50% 30 a 49 anos

120 milhões
de usuários
46% 30 a 49 anos
36% 16 a 29 anos

2 bilhões
de usuários no mundo
51% mulheres
45% 30 a 49 anos

41 milhões
de usuários
42% 18 a 29 anos
61% dos usuários entram uma vez ao dia

74,1 milhões
de usuários ativos
66% usam o app para distração
64% dos usuários consomem conteúdo de humor

45,7 milhões
de usuários ativos mensais
54% mais de 35 anos
35% mais de 45 anos

Fontes: OpinionBox | eMarketer - 2022

DICA EXTRA

DEIXE O CLIENTE SABER ONDE VOCÊ ESTÁ

Um erro muito comum entre os empreendedores é não colocar a sua localização nas redes sociais. Os clientes procuram em redes sociais, aplicativos, sites, e estes por sua vez não têm localização; são globais. Dessa forma, é imprescindível para seu negócio que o cliente encontre você, principalmente se estiver bem próximo.

Além de telefone e endereço, deixe sempre bem claro de qual cidade e estado está oferecendo seus produtos e, quando possível, coloque região, bairro e endereço completo. A geolocalização é fundamental para as buscas e consequente sucesso de seu negócio.

massa leve
DESDE 1980

TEM NOVIDADES NA MASSA LEVE PRA VOCÊ!

O Spaghetti e o Tagliatelle estão com nova embalagem e uma receita ainda melhor, ou seja, ainda mais sabor e qualidade para seus pratos favoritos.

- Textura leve
- Livre de gorduras trans
- Feito com a parte mais nobre do trigo
- Pronto em 3 minutos
- Selo Certified Humane de bem-estar animal

@massalevebrasil

CERTIFIED HUMANE BRASIL
BEM-ESTAR ANIMAL

TANG MUDOU

100%
DA RECOMENDAÇÃO DIÁRIA
VITAMINAS
C+D*
E FONTE DE ZINCO

*EM 2 COPOS DE 200 ML
IMAGEM ILUSTRATIVA

TANG

PREPARE UM FUTURO MELHOR

por Bruna Cruz

O jeitinho YELLOW *de ser*

Luana Garcia Corentino, proprietária da Yellow Café e Bistrô, em Belém do Pará

Luana Garcia Corentino largou uma carreira de sucesso na área de gestão de pessoas e apostou no sonho de empreender com um charmoso café e bistrô em Belém (PA)

Começar um negócio não é fácil, mas arriscar tudo o que tem e depois ver isso quase desmoronar é algo indescritível. Foi isso que aconteceu comigo em 2020 quando, após sair de uma carreira de mais de 10 anos na área de gestão de pessoas, tive que fechar meu negócio 12 dias após a inauguração por causa da pandemia do novo coronavírus.

O começo DE UM SONHO

Sempre tive vontade de empreender e acompanhei alguns comércios da minha família quando era mais nova. Apesar de gostar da ideia, sou administradora de empresas e, trabalhando na minha área em vários empregos, deixei esse desejo um pouco de lado.

O desejo de empreender falou mais alto quando, há cerca de três anos, surgiu a oportunidade de assumir a gestão de um café após a saída do antigo proprietário. Por estar dentro de uma área de *coworking*, o local oferecia uma ótima oportunidade para relacionamento, eventos e inovação, e isso me incentivou a arriscar.

Você na Revista Assaí

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

Fotos: Divulgação

DESAFIOS

Depois de investir tudo o que eu tinha, a pandemia já trouxe um choque de realidade. Com as limitações de atendimento, ficamos seis meses fechados e sem condições de atender e conquistar novos clientes. Tentamos algumas opções, como *delivery* e venda para conhecidos, mas toda a minha cozinha estava no café e não tinha estrutura. Nessa fase, foi mesmo a solidariedade e amizade de muitas pessoas que me ajudaram a manter as contas com a compra de créditos e doações. Chorei muito no começo, mas encontrei esperanças nas parcerias e nos novos círculos de amizade que construí.

Após esse período, veio a necessidade de nos entendermos enquanto negócio e encontrar o diferencial que nos destacaria dos concorrentes. Como inovar e ser reconhecido sem estrutura e investimento? O segredo foi focar sempre produtos de qualidade e atendimento, conhecendo os clientes e nos tornando referência na região.

"O caminho DAS PEDRAS"

Aos poucos fomos criando relacionamentos e diversificando nossos produtos. Além do café, hoje contamos com o serviço de *coffee break* em eventos pequenos no *coworking*, almoços (sob reserva) e uma variedade de salgados e doces. O destaque está para o nosso cappuccino, que já é conhecido pelos clientes como o melhor de Belém.

Sempre procuro me atualizar e estar atenta às novidades. Fazemos opções de doces para datas comemorativas locais, como um biscoito alusivo ao Círio de Nazaré. Além disso, sou muito orgulhosa e grata à **Academia Assaí**, fiz vários cursos na plataforma, contei minha história e fui ganhadora da categoria ponto fixo em 2020. Hoje, além de mim, tenho na equipe minha mãe e minha irmã, que ajudam muito na produção e nas vendas. >>

DICAS DE OURO

CAPACITAÇÃO CONTÍNUA

Conhecimento nunca é demais! Invista sempre em novos cursos, de instituições reconhecidas e que trazem novidades do mercado e tendências. Os cursos da **Academia Assaí** sempre são atualizados e ajustados à realidade do empreendedor.

REDE DE PARCEIROS

Precisa de um produto, mas não tem estrutura para produzir? Compre de outro empreendedor, amigo ou conhecido e fortaleça sua rede de parceiros. Além de garantir a qualidade, amplia sua rede e promove pequenos empreendedores.

OPORTUNIDADE NA LIMITAÇÃO DO ATENDIMENTO

Mesmo tendo estrutura limitada para um produto, ofereça por meio de reservas. Além de garantir a sua produção, ainda adiciona o sentimento de exclusividade ao serviço, como os almoços no bistrô.

ATENDIMENTO E RELACIONAMENTO

Qualidade sempre em primeiro lugar. Um bom atendimento fideliza e aproxima. Conheça seu consumidor e se relacione com ele sempre com opções que atendam ao perfil.

DIVERSIFICAÇÃO

Invista em outros serviços relacionados com o seu negócio, que não onerem sua estrutura, mas ofereçam boa margem de lucratividade. O Yellow trabalha com opções para eventos e datas comemorativas, diversificando e garantindo sempre novidades para seus clientes regulares.

Sobre a YELLOW

1.500

Vendas realizadas no mês

20 A 25 PRATOS

é a média de almoços servidos diariamente (mediante reserva)

EVENTOS E REUNIÕES

No local

POR QUE YELLOW?

A cor do local inspirou o nome que segue dando o *mood* para o negócio.

saiba mais

@yellowcafeebistro

PILÃO

A QUALIDADE DE PILÃO VEM DA DO CUIDADO COM CADA GRÃO.

CAFÉ PRESENTE EM TODOS OS MOMENTOS DO DIA.

Com sua história de contínua evolução e dedicação, Pilão conquistou respeito e tradição no mercado e na casa dos brasileiros, estabelecendo uma relação de confiança, sempre presente, seja em ocasiões importantes ou naquelas do dia-a-dia.

O Shopper tem percebido essa evolução e cada vez mais tem buscado um mix maior de segmentos no momento da compra.

Em nossa última pesquisa realizada, vimos que a tendência da compra multissegmentos esta cada vez maior, sendo que em média o comprador opta por 2 categoria diferentes.

De forma geral, quem compra cápsulas, solúvel, cappuccino e grão leva uma maior variedade de segmentos na mesma ocasião de compra. 69% dos shoppers afirmam comprar Cápsulas e T&M, sendo que na categoria de Cápsulas a compra contempla até 2,7 segmentos diferentes e em Solúvel essa combinação é de 2,4 segmentos.

Por isso garantir uma exposição com a presença do portfólio completo tanto no espaço primário quanto no espaço secundário é fundamental para atender a necessidade do shopper.

EXEMPLO EXPOSIÇÃO ESPAÇO SECUNDÁRIO

por Vania Nocchi

Após 5 anos, a dívida some E O NOME FICA LIMPO?

Muitos devedores acreditam que a dívida some, mas o fato é que não pagar o que deve só piora a situação

Fotos: Shutterstock/ Divulgação

Quem nunca fez uma dívida que atire a primeira pedra. É claro que ninguém quer ficar devendo, principalmente quando vai abrir um negócio ou investir no que já tem, comprando equipamentos ou aumentando o espaço de atendimento ao cliente, por exemplo. Porém, quando foi inevitável contrair uma dívida, o que fazer?

O erro de grande parte dos devedores é acreditar que depois de cinco anos não é mais preciso pagar o que deve. Isso não é verdade – a dívida não deixa de existir. O nome pode até ser retirado da lista de devedores em empresas como a Serasa, que reúne informações enviadas por comércios, bancos e outras instituições financeiras sobre os maus pagadores. Mas o fato é que a dívida continua lá. E, pior: ela vai acumulando juros ao longo do tempo.

A **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com um Consultor Tributário e Perito Contábil para entender o que acontece com uma dívida depois que ela completa cinco anos e quais são as consequências de ficar com o CPF negativado. Confira a entrevista com o especialista Jurandy Giamellaro Junior:

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS: A DÍVIDA DEIXA DE EXISTIR DEPOIS DE CINCO ANOS?

Jurandy Giamellaro Junior: A resposta é: não! Passados cinco anos, o credor perde o direito legal de cobrar o devedor, mas isso não significa que a dívida deixou de existir. O devedor apenas não será mais punido por ela e seu nome será retirado dos órgãos de restrição de crédito. É importante ressaltar que, se o credor cobrar a dívida judicialmente antes da prescrição, esse prazo não existe.

ABN: SE DEPOIS DE CINCO ANOS UMA PESSOA FÍSICA QUISER EMPREENDER, ELA PODE SER IMPEDIDA POR CAUSA DA DÍVIDA?

JGJ: Via de regra, não há bloqueios para essa pessoa, exceto se ela quiser fazer negócio com o antigo credor. Mas, em geral, aos inadimplentes são aplicados juros mais altos na possibilidade de contratar empréstimo, há diminuição do *score* em serviços de proteção ao crédito, como o SPC e a Serasa, além de dificuldades na aquisição de cartões de crédito e outros serviços bancários.

Jurandy Giamellaro Junior,
Consultor Tributário e Perito Contábil

ABN: EM QUANTO TEMPO AS DÍVIDAS PRESCREVEM?

JGJ: De acordo com o Código Civil, em geral, uma dívida prescreve em 10 anos, exceto quando alguma lei define um prazo menor. O próprio Código Civil define prazos menores, por exemplo, o prazo para cobrar aluguéis de prédios urbanos é de três anos. O que acontece é que, depois de cinco anos, o nome do devedor sai dos órgãos de proteção ao crédito, mas a dívida não prescreve.

ABN: A PRESCRIÇÃO APLICA-SE A DÍVIDAS TRIBUTÁRIAS? A REGRA É A MESMA PARA PESSOAS FÍSICAS E JURÍDICAS?

JGJ: As dívidas tributárias prescrevem em cinco anos a partir do fato gerador, portanto, o Estado pode cobrar do contribuinte (pessoa física ou jurídica) somente dentro desse prazo. Se não o fizer, o direito de cobrança prescreve e o contribuinte adquire o benefício de não pagar mais o tributo.

Como evitar o ENDIVIDAMENTO?

RESPEITE O SEU ORÇAMENTO

É importante saber exatamente quanto entra e quanto sai, e não importa se você é pessoa física ou jurídica. Organizar tudo em uma contabilidade é essencial para saber se é possível cortar gastos para realizar investimentos ou se a ideia deve ficar para um outro momento.

SEJA CONSCIENTE NA HORA DE USAR O CRÉDITO

Quando a dívida for inevitável, tente se organizar para pagar as parcelas de acordo com que foi combinado com o credor. Assim, você não compromete o futuro com uma dívida que só vai crescer e ainda pode negativar o seu CPF.

NEGOCIE SEMPRE QUE NECESSÁRIO

Quem não está conseguindo arcar com o pagamento de uma dívida conforme o combinado deve entrar em contato com o credor e tentar negociar o pagamento para fazer a quitação. Outra opção é procurar um banco que ofereça juros menores e fazer a portabilidade da dívida.

PROCURE ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL

Muitas vezes, a dívida chega a um ponto tão crítico que o devedor se vê com as contas básicas comprometidas. Nessa hora, a melhor opção é conversar com alguém que entende do assunto para buscar a melhor forma de pagar tudo e finalmente sair da lista dos devedores. >>

COMO SABER SE SEU NOME ESTÁ NA SERASA OU NO SPC?

Saber se seu nome está na lista de devedores do SPC ou da Serasa é grátis.

- **SPC**

A consulta é feita pelo aplicativo SPC Consumidor que, além de mostrar se você tem pendências e o seu *score*, dá dicas para ajudar a lidar melhor com as finanças.

- **Serasa**

A Serasa também tem um *app*, mas a consulta ainda pode ser feita no site. Para saber se você tem o nome "sujo" e seu *score*, basta acessar a página com seu CPF.

Consultar seu CPF *on-line* na Serasa é grátis e muito fácil

SPC Consumidor
spcbrasil.org.br

O QUE É SEU SCORE?

Score é uma pontuação que vai de 0 a 1.000 e serve para indicar as chances de uma pessoa pagar as contas corretamente nos próximos 12 meses. A pontuação varia de acordo com o comportamento financeiro de cada um junto a comércios e bancos. Esse índice é usado por instituições financeiras na hora de conceder empréstimos, financiamentos e cartões.

HUGGIES

Com a combinação perfeita
para uma pele gostosinha

<Disney. Baseado nas obras de "Winnie the Pooh" de A.A. Milne e E.H. Shepard. | ©Disney

por Sandra Solda

Alimentando OS FOLIÕES

Bebidas e comidas rápidas de preparar, fáceis de armazenar e servir podem fazer sucesso e dar um bom lucro no Carnaval

Além de bebidas como cerveja e água, os alimentos têm ótimo potencial para serem vendidos no Carnaval, quando a maioria das pessoas está na rua, em festa, e vai precisar se alimentar. Seguem cinco sugestões de produtos que têm boa saída no Carnaval, além de serem práticos e fáceis de fazer e vender.

Para todas as opções, é preciso estar consciente de que é fundamental ter lugar para um bom transporte e armazenagem, seja com isopor ou carrinho, assim como a sua produção deve ser bem pensada para que seja possível ter estoque para vender durante os quatro dias de folia, ou ainda produzir diariamente aqueles que precisam estar frescos.

Fotos: Shutterstock

1 GELADINHOS ALCOÓLICOS

Os geladinhos, *chup chups*, sacolés ou como quer que sejam chamados em cada local, são uma boa opção de negócio. São refrescantes, fáceis de fazer, embalar e armazenar e também práticos para serem consumidos. Além de terem o gostinho de uma bebida ou *drink*.

Sugestão de sabores:
Caipirinha de frutas, Cuba libre, Vodka com coco, açaí com catuaba, Piña colada com calda de vinho, Mojito, Sex on the beach, Batida de frutas

2 SANDUÍCHE NATURAL CASEIRO

O sanduíche natural tem a vantagem de alimentar e ser mais saudável que outros tantos petiscos de rua. Para fazer, usa-se como base maionese, cenoura ralada e milho verde e só muda o recheio. É possível fazer uma produção em série e variedades para todos os públicos.

Sabores:
Vegetariano, Frango, Atum, Peito de Peru, Ricota

3 MINISSALGADOS ASSADOS

Como o Carnaval geralmente é uma festa muito cheia e com público muito animado e agitado, a opção do pacotinho com minissalgados assados pode ser uma boa pedida. Alimentam, não são gordurosos e estão prontos para consumo.

Sugestões: *Esfirras de diversos sabores, quibes, minidog*

4 ESPETINHOS

Os espetinhos precisam ser praticamente assados na hora e também é necessário ter um local fixo para se estabelecer. Porém, atraem muitos foliões que bebem cerveja e precisam comer algo. Matam a fome e dão um bom lucro para quem vende.

Opções: *Carne, queijo, frango, pão de alho, coraçãozinho, linguiça*

5 MINIBOLO DE POTE

Uma boa opção para quem gosta de saborear um doce e que também alimenta, além de introduzir um pouco de açúcar no sangue quando as pessoas bebem em excesso, é o bolo de pote. Prático, fácil de consumir e de armazenar para a venda. São preferíveis aqueles que não têm nata ou outro produto que seja prejudicado pelo calor.

Sugestões: *Fubá, cenoura, chocolate, coco, laranja*

Seu verão pede presunto Sadia

*Tracking de Alimentos | Kantar Insights – jul/21 a jun/22. Pesquisa relacionada à preferência de marca de presunto.

Presunto Sadia
O PREFERIDO
do
BRASIL*

por Sandra Solda

2022: 60 LOJAS INAUGURADAS

Recorde de abertura de lojas do Assaí marca o plano de expansão e chega a 100 unidades só no estado de São Paulo

O Assaí Atacadista fechou o ano de 2022 com sucesso, garantindo seu plano de expansão para o ano: foram 60 inaugurações de lojas nas diversas regiões do Brasil. Esse resultado superou as projeções e as perspectivas que a companhia havia determinado para o período e estabelece um novo marco para o segmento.

Foram 52 inaugurações só no segundo semestre, o que representa uma loja aberta a cada quatro dias. Assim, o Assaí encerrou o ano com 263 lojas em operação e uma área de vendas superior a 1,3 milhão de m², um incremento de mais de 340 mil m², cerca de 36%, em relação a 2021.

Onde ficam as lojas

ASSAÍ ATACADISTA

60 Inaugurações **2022**

16 Estados
16 CAPITAIS + Distrito Federal

36 Cidades
10 MUNICÍPIOS Primeira loja do Assaí

Capital paulista, foram **10 NOVAS LOJAS**, e no estado de São Paulo, **24 UNIDADES**.

Assaí também chegou à marca de **100 lojas** em operação em São Paulo, o que o consolida como a maior rede de atacado de autosserviço no estado.

Fotos: Divulgação

RICH'S®

CeSiBon™

Se é bom, é...
CeSiBon!

CHANTILLYS E CREME CULINÁRIO PARA SUAS RECEITAS!

Produtos para inspirar e criar receitas incríveis!

RICH'S®

Desenvolvido pela empresa líder mundial em chantilly.

QUER RECEITAS PERFEITAS?
Escaneie o QR Code e descubra CeSiBon!

richs.com.br /richdobrasil /richdobrasil

EMPREGOS

A expansão do Assaí beneficiou não só os clientes, mas a população do entorno das lojas, em relação à geração de renda. Em 2022, a companhia gerou cerca de 22 mil novas vagas em todo o País, tornando-se um dos cinco maiores empregadores privados do Brasil.

Além disso, cada obra das unidades, seja orgânica ou reforma, emprega 350 pessoas, em média, pelas construtoras – o que também contribui para aquecer a demanda na construção civil nacional.

CONVERSÕES PARA ASSAÍ

Do total, 47 aberturas feitas no período foram conversões de pontos de hipermercados. São obras complexas e que demandam a completa adequação dos espaços para a operação do atacarejo. Da fundação ao telhado, os edifícios são completamente modernizados:

- **Piso passa a sustentar um nível de carga três vezes maior;**
- **Equipamentos são substituídos;**
- **Plantas do salão de vendas e das salas administrativas refeitas;**
- **Fachadas das unidades que, em parte dos casos, passam a contar com obras de artistas locais a fim de valorizar a cultura de cada região.**

EMPRESA SUSTENTÁVEL e excelente para trabalhar

Ainda em 2022, o Assaí integrou, pela primeira vez, o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) B3, que reconhece o comprometimento com a sustentabilidade empresarial; e também recebeu o selo Great Place to Work, sendo reconhecido como um excelente lugar para se trabalhar.

Emba Lixo®

VIRA ADUBO

1° ZERO plástico BIODEGRADÁVEL COMPOSTÁVEL

Sua fórmula contém materiais renováveis, como os polímeros (macromoléculas) PLA, PBAT e amido.

BIODEGRADÁVEL

Fabricado com matérias-primas renováveis e biodegradáveis,

COMPOSTÁVEL

Embalixo Zero Plástico, se decompõe em resíduo orgânico para ser utilizado como adubo.

DISPONÍVEL NA VERSÃO SACOLA!!!

100%COMPOSTÁVEL

(19) 3716-8699

www.embalixo.com.br

por Vania Nocchi

Taxa do cartão de crédito: cobrar ou não cobrar?

É lei: o empreendedor pode aplicar preços diferentes aos produtos e serviços de acordo com a forma de pagamento. Mas como lidar com isso sem perder a venda?

Fotos: Shutterstock / Divulgação

Ter dinheiro em espécie na carteira já deixou de ser uma prática comum – o cartão é uma das formas de pagamento mais usadas hoje em dia, seja no débito ou no crédito – e não tem jeito: todas as instituições financeiras cobram taxa pelo uso da maquininha. O fato é que quem não tem um grande faturamento acaba saindo prejudicado se não incluir essa taxa no preço final.

Normalmente, a taxa da maquininha gira entre 3% e 5%, o que reflete uma diferença significativa no lucro. Mas a boa notícia é que a Lei nº 13.455 protege o empreendedor que cobra um valor diferente de quem usa o cartão de crédito para pagar a compra. O problema é que nem todo cliente gosta disso e a relação pode ficar um pouco estremecida. O que fazer nesse caso?

Planejamento e transparência para não ficar no prejuízo

Amanda Coelho, especialista em negócios e empreendedorismo e CEO da Assinatura Consultoria, explica que planejar é a primeira coisa que o empresário precisa fazer, independentemente do tamanho da empresa. “O negócio precisa estar estruturado em termos de custos para que o empreendedor consiga operar sabendo de suas fragilidades. Não é possível tomar boas decisões comerciais sem o domínio da matriz de custos”, afirma.

Além disso, é melhor evitar que o cliente se sinta enganado. Segundo a especialista, é muito importante deixar as regras claras: “Cada benefício para o cliente deve ser bem explicado para que ele tome a decisão sabendo o que será cobrado. Nunca faça ofertas falsas e evite as letrinhas pequenas, que não oferecem confiabilidade”. Em outras palavras, a dica de Amanda é: "avise seus clientes que você cobra a taxa da maquininha". >>

O QUE FAZER?

Avalie se você precisa mesmo repassar a taxa para o cliente. Há casos em que não é necessário. Se for, pense na melhor maneira de lidar com a situação. Se você conhece o perfil dos seus clientes, vai saber o que fazer sem parecer injusto.

VOCÊ PODE ESCOLHER ALGUM DESSES CAMINHOS:

1. **Oferecer descontos para quem pagar à vista! Dessa forma, você estimula a atitude do cliente, ele se sente beneficiado e você recebe na hora.**

EXEMPLO: *Em uma compra de R$ 200, você pode oferecer 10% de desconto se o pagamento for no dinheiro ou PIX, assim o cliente economiza R$ 20 e você não precisa esperar para receber os R$ 180.*

2. **Diluir a taxa do cartão de crédito no valor do produto ou serviço. Assim, o cliente sabe exatamente quanto vai pagar e não se sente enganado.**

EXEMPLO: *Supondo que a taxa da sua maquininha seja de 5% e o cliente queira fazer o pagamento em 5x. Na mesma venda de R$ 200, o valor final com a taxa é R$ 210. Você pode sugerir que o cliente pague a compra em 5 parcelas de R$ 42.*

3. **Ainda dá para ir além: tenha três preços diferentes de acordo com a forma de pagamento que o cliente escolher – dinheiro/PIX, débito ou crédito. Mas deixe muito claro!**

EXEMPLO: *Ainda considerando uma venda de R$ 200, a sugestão é:*

R$ 190 para pagamentos via PIX ou dinheiro (5% de desconto)

R$ 200 para pagamentos com o cartão de débito

R$ 210 para pagamentos com o cartão de crédito (5% de taxa)

“O negócio precisa estar estruturado em termos de custos para que o empreendedor consiga operar sabendo de suas fragilidades. Não é possível tomar boas decisões comerciais sem o domínio da matriz de custos”

Amanda Coelho, especialista em negócios e empreendedorismo e CEO da Assinatura Consultoria

Por que você deve aceitar

CARTÃO DE CRÉDITO?

Se o cartão é uma das formas de pagamento mais usadas hoje em dia, quem não o aceita perde a venda e fica no prejuízo. Saiba por quê:

NÃO PERDER VENDAS

Nem sempre o cliente pode fazer a compra à vista. Quem aceita cartão facilita a negociação

AUMENTAR O TICKET MÉDIO

Flexibilizando o pagamento, o cliente pode ficar convencido de que vale a pena gastar um pouco mais

TER MAIS SEGURANÇA

Empresas que têm pouco dinheiro em espécie no caixa dificilmente são alvo da ação de criminosos

ECONOMIZAR TEMPO

Com o pagamento em cartão, você não precisa ir ao banco depositar dinheiro

TER MAIS CONTROLE FINANCEIRO

As maquininhas permitem que você saiba o que vendeu e quanto dinheiro entrou

TER CERTEZA DE QUE VAI RECEBER O PAGAMENTO

Se antes o cheque gerava dúvidas, agora o negócio fica protegido pela administradora da maquininha

Preço de atacado a partir de 1 unidade?[1]

Só com o cartão

PASSAÍ!

Conheça mais vantagens:

Até **40 dias** para pagar suas compras[2]

Parcelamento em até **3X sem juros**[3]

Gostou? Aponte sua câmera para o QR Code e **peça já o seu!***

Saiba mais em: assai.com.br/passai

[1] Nas lojas Assaí. Ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço do atacado em (quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço. [2] Regras de desconto e prazo de pagamento nas lojas Assaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em passai.com.br. [3] Prazo varia conforme a data da compra, considerando-se a data de fechamento e pagamento da fatura. * Para as compras a partir de R$ 99,00, exclusivamente nas lojas Assaí Atacadista (exceto para compras nos Postos de Combustíveis Assaí). * Sujeito à análise de crédito.

por Sandra Solda

Grandes eventos pedem atenção extra dos ambulantes de produtos de grande giro, para facilitar o pagamento dos clientes

FACILITE A VENDA

Com a chegada do verão, do Carnaval, de campeonatos e de grandes festivais, a realização de eventos de grande porte em espaços abertos deve retomar a força que tinha antes da pandemia e atrair multidões. Para ambulantes, além de pensar em produtos e logística, fica uma questão importante: **como facilitar e agilizar o pagamento e o recebimento no meio da aglomeração?**

A REALIDADE

É raro quem ande com dinheiro em espécie hoje em dia, principalmente em uma festa em que haja aglomeração. **É muito mais fácil comprar com cartão ou pix;**

O cartão de crédito ou de débito ainda é o meio de pagamento mais utilizado, porém, não é raro ver as maquininhas pararem por falta de acesso à internet, que costuma diminuir o sinal no meio de uma multidão;

O pix tem várias vantagens, mas é preciso levar em conta que as variantes da transação dependem mais do cliente: **rede, pacote de dados, agilidade ao usar o aplicativo do banco, bateria etc.;**

Além disso, **com medo de furtos dos celulares e invasão em aplicativos bancários,** muitos clientes estão deixando de levar seus aparelhos para grandes eventos. Alguns relatam que, caso saiam de casa com eles, costumam desinstalar os apps de bancos para não correrem risco. >>

Fotos: Shutterstock

O desafio da estação é sentir o melhor desse clima em casa, na rua ou no seu negócio.

minalba

ÁGUA MINERAL NATURAL

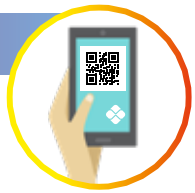
FAZ BONITO NO VERÃO.

Conheça nossas redes.

/minalbaoficial

Aqui vão algumas dicas para você facilitar o pagamento e garantir suas vendas:

PIX



- Faça a **chave pix mais fácil** que você conseguir para seu negócio.

- **Imprima a sua chave pix**, deixe visível e de preferência tenha algumas impressões para oferecer aos clientes, para reduzir a aglomeração ao seu redor.

- **Imprima um QR Code** para o pagamento via pix, com valor fixo ou não, para que o cliente não precise digitar a sua chave.

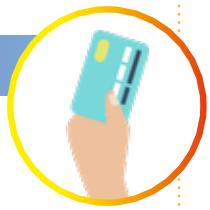
- Crie um **sistema para conferir a entrada do pix** em sua conta: um auxiliar; um alerta do seu banco; ou confira atentamente os dados na tela do cliente para ter certeza de que o pix foi feito na hora ou se apenas programado.

DINHEIRO

- Para os que querem pagar em dinheiro, é importante que o ambulante **tenha sempre o troco**. Separe cédulas e moedas para esse fim.

- **Crie um método de organização** que facilite guardar o dinheiro, contar as moedas e entregar troco...

CARTÃO



- Tenha opções de maquininhas e **operadoras diferentes**, para garantir o sinal de internet.

- É preciso lembrar de que as **maquininhas devem estar sempre carregadas**.

O QUE FAZER?

Contar com soluções para todos os tipos de pagamentos é fundamental para não perder vendas, mas alguns outros pontos também podem ser aperfeiçoados:

COMUNICAÇÃO

Em primeiro lugar, faça um cartaz com os preços de seus produtos para que estejam bem visíveis para os consumidores. Isso evita que fiquem consultando quem está realizando outras vendas.

EQUIPE AFINADA

Considere trabalhar com mais uma pessoa: uma recebe e outra serve o cliente e cuida da reposição, por exemplo. Trabalho em equipe pode valer a pena para ganhar no volume de atendimentos, mas, antes, coloque na ponta do lápis o custo (ou divisão de lucros) de ter uma ou mais pessoas na operação.

O pix realmente facilita?

Segundo levantamento da consultoria Capco Brasil, apesar de trazer mais praticidade e eficiência, o pix precisa passar por ajustes para atingir todo o seu potencial. Entre os pontos de melhora destacados, o estudo evidencia a falta de agilidade, por conta da quantidade de etapas para efetivação do pagamento. O tempo gasto para fazer um pix pode ser até duas vezes maior, na comparação com outros meios de pagamentos físicos. É preciso que as instituições financeiras otimizem suas jornadas de operação do pix.

CONHEÇA O CURSO AMBULANTES DA ACADEMIA ASSAÍ

Entre os tópicos da formação, você aprende a precificar os produtos, divulgar, formalizar o negócio e muito mais.

academiaassai.com.br
@academiaassaioficial

Acelere o crescimento do seu negócio com a Academia Assaí

Mais de 10 cursos online, gratuitos e com certificado

- Boleiros e Salgadeiros
- Padarias e Confeitarias
- Vendas por Encomenda
- Pizzarias
- Ambulantes

e muito **mais!**

SAIBA MAIS EM

academiaassai.com.br

ou **aponte a câmera** do seu celular para o **QR Code**

CONHEÇA NOSSAS REDES SOCIAIS:

/academiaassaibonsnegocios

@academiaassaioficial

NOSSOS **PATROCINADORES:**

Guaraná · Coca-Cola · VIGOR · HELLMANN'S · eKma · MOCOCA · PILÃO · BUNGE · Cepêra · HERSHEY'S · Kisabor · Cellier · Yoki · Cargill · HEINZ · Arrifana · Sofitel · Predilecta · mirella · Nestlé

AcademiaAssaí | INSTITUTO ASSAÍ | ASSAÍ ATACADISTA

Dover Roll®

O melhor e mais sustentável saco para lixo do Brasil!

Dover-Roll Super Forte

O melhor do Brasil!
Garantia de qualidade e inovação.

Dover-Roll Super Forte Reciclado

Fabricado com plásticos usados, retirados do meio ambiente!

Dover-Roll Reforçado Reciclado

Reforçado e super resistente.
Excelente para o lixo pesado!

Dover-Roll Odor Defense Banheiro & Pia

Prático para as lixeiras menores.
Proteção contínua contra maus odores!

Freezer-Roll

Conserva o sabor e o aroma dos alimentos.
Do freezer ao micro-ondas!

Acesse: dover-roll.com.br @doverroll

por Bruna Cruz

Mais VIDRO RECICLADO

Empresa alia reciclagem, tecnologia e impacto social com sistema inteligente de logística reversa

O vidro é um dos materiais que menos remunera os coletores e, por isso, é pouco reciclado. Para mudar esse cenário, três empresários criaram a *startup* Green Mining, que incentiva a coleta e reciclagem do vidro, especialmente em locais de maior geração de resíduos, como restaurantes, bares, lojas e condomínios.

A empresa nasceu em 2018, em São Paulo (SP), e já coletou mais de 5 milhões de kg de resíduos, o que evita a emissão de mais de 830 mil kg de CO_2 no ambiente.

O Brasil produz cerca de **1,3 MILHÃO DE TONELADAS** de vidro por ano.

Apenas **25,8%** são reciclados

O restante acaba **VIRANDO LIXO EM ATERROS SANITÁRIOS**, lixões e poluição ambiental.

Fonte: Associação Brasileira das Indústrias de Vidro (Abividro).

Fotos: Divulgação / Shutterstock

"Criamos um sistema inteligente de logística reversa, que usa tecnologia blockchain para identificar os locais de maior geração de resíduos pós-consumo"

Rodrigo Oliveira, Presidente da Green Mining

Sustentabilidade E DIGNIDADE

A *startup* trabalha com coletores contratados com carteira assinada, equipamentos de proteção e treinamento para fazer a coleta e a destinação do material. Eles usam triciclos para percorrer os estabelecimentos cadastrados e levam os resíduos coletados para o HUB - central de recebimento.

Quando o HUB é lotado, todo o vidro é enviado a usinas e empresas de reciclagem. Esse processo é registrado no sistema da Green Mining, garantindo o rastreamento de ponta a ponta. Oliveira afirma que, dessa forma, garante aos clientes/parceiros que todas as ações são realizadas de forma responsável e sustentável: "Não aceitamos exploração de mão de obra infantil, contratação informal ou trabalhadores sem equipamento de segurança". Além do vidro, a *startup* também coleta outros materiais, como plásticos, papelão, papel-cartão e metais.

PROJETO ESTAÇÃO PREÇO DE FÁBRICA

Uma das iniciativas da Green Mining é o contêiner que compra resíduos (vidro e papel) diretamente dos catadores por valores compatíveis ou maiores (vidro) aos pagos pelas usinas de reciclagem. Basta o catador levar seus resíduos à Estação Preço de Fábrica e registrar sua entrega no aplicativo.

O material é pesado e, a partir daí, um recibo é gerado e, quando completar R$ 10, o valor é depositado semanalmente na sua conta. De acordo com Rodrigo Oliveira, esse é o primeiro projeto de reciclagem inclusiva no País que oferece uma renda justa e imediata aos trabalhadores.

As duas unidades iniciais foram instaladas em Carapicuíba e Embu das Artes, em São Paulo, e já pagaram mais de R$ 140 mil a cerca de 380 pessoas.

O QUE É LOGÍSTICA REVERSA?

É um conjunto de práticas que faz os materiais retornarem para sua origem, onde foram fabricados. O objetivo é fazer com que a indústria seja responsável pelo que produz e evitar que embalagens, restos e sobras de produtos comprados pelos consumidores virem lixo. Dessa forma, esses materiais podem ser reciclados, reutilizados ou ganhar outra função, evitando sobrecarregar aterros sanitários ou poluir o meio ambiente. >>

Desafios da SUSTENTABILIDADDE

Mesmo atuando no ramo há cerca de cinco anos, o empresário ressalta que logística reversa é um processo físico, complexo e que necessita de esforço diário para que aconteça de verdade: "Falta conhecimento das empresas que querem fazer parte e precisam garantir toda a rastreabilidade do processo. Sem uma tecnologia que acompanhe o material, não há segurança de uma logística reversa de verdade". Ou seja, não existe atalho e não é uma nota fiscal de venda de recicláveis que irá comprovar isso. "Acredito que a rastreabilidade é o futuro da logística reversa", conclui Oliveira.

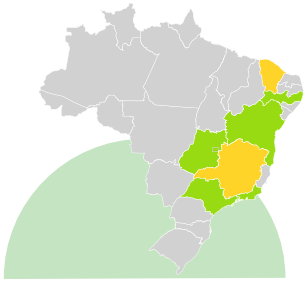
GREEN MINING EM AÇÃO

Criada em 2018

+ de 5 milhões de kg de embalagens pós-consumo coletadas

Evitou a emissão de mais de 834 mil quilos de CO_2

28 colaboradores, sendo 20 coletores



Atuação em: São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Bahia, Goiás e Recife

Em breve, deve chegar ao Ceará e a Minas Gerais

NOVOS SABONETES LÍQUIDOS PARA O CORPO

650 ml

RENDIMENTO PARA TODA FAMÍLIA

com o melhor custo-benefício*

*vs 250ml

3X MAIS PROTEÇÃO

EM QUALQUER SITUAÇÃO

vs. antistransparentes comuns

Rexona
clinica
aerosol
CLASSIC
3x MAIS PROTEÇÃO
96H
Rexona
clinical
CLASSIC
3x MAIS PROTEÇÃO
96H
Rexona
clinica
aerosol
NUEVO
NOVO
EXTRA DRY
3x
96H
Rexona
clinical
EXTRA DRY
3x
96H
Rexona
clinica
aerosol
NOVO
SEM PERFUME
3x
96H
Rexona
clinical
SEM PERFUME
3x MAIS PROTEÇÃO
96H
MEN
Rexona
clinica
aerosol
3x
MEN
Rexona
clinical
CLEAN
3x MAIS PROTEÇÃO
96H

por Vania Nocchi

Hot Dog FORA DA CAIXA

Criatividade é o segredo desta empreendedora para atrair clientes que vêm até de outras cidades para comer cachorro-quente

Chef Katherine da Silva

Fotos: Divulgação

Para quem nunca imaginou a possibilidade de comer um cachorro-quente doce, a **Revista Assaí Bons Negócios** apresenta a criativa chef Katherine da Silva, responsável pelo cardápio da Dogueria 1111, da cidade de Paulista, no litoral norte de Pernambuco. Além dos "hot doces", na lanchonete da Katherine tem hot dog vegetariano, de charque, de hambúrguer, de queijo coalho, de linguiça de frango "bem temperadinha" (como ela faz questão de ressaltar) feita artesanalmente, molhos e acompanhamentos diferentes, como catchup de cachaça, barbecue de goiabada, ovo de codorna e picles de pepino.

SABORES EXCLUSIVOS

Quem não gosta de cachorro-quente diferente também tem vez na Dogueria 1111, afinal, não é só de receitas criativas que vive o negócio. Katherine conta que, apesar dos sabores exclusivos, "os produtos que têm mais aceitação dos clientes, que vêm até de outras cidades, ainda são o hot dog clássico e o de salsicha empanada". A diferença é que o cliente pode escolher os molhos e os acompanhamentos, e optar, inclusive, pelos mais tradicionais.

A empreendedora conta com o apoio do esposo Josias, que também é sócio do negócio. Porém, ela ressalta que o cardápio é criação dela: "Nossos funcionários amam quando eu faço os testes, porque todo mundo experimenta. Eu quero que as pessoas tenham a liberdade de comer o que querem comer e a ideia é atender todos os gostos, de crianças idosos, vegetarianos ou não".

Um empreendimento QUE CRESCEU RÁPIDO

Antes da pandemia, Katherine vendia roupas e sapatos. O negócio ia bem até que foi obrigado a fechar por causa das restrições da Covid-19, em 2020. "A ideia foi começar a vender hot dog em casa mesmo, com a ajuda de amigos e das redes sociais. A cozinha de casa é bem pequena, mas era um momento de desespero. Não conseguimos o auxílio do governo e tivemos que dar um jeito para pagar as contas", revela Katherine.

Em seis meses, a dogueira saiu de casa e foi para uma loja alugada com o objetivo de atender melhor aos pedidos, que só aumentavam. Em um ano, o negócio já tinha dois pontos. Hoje, menos de três anos depois do começo, são quatro lojas e mais de três mil clientes atendidos por mês. O faturamento chega a R$ 85 mil mensais e a Dogueria 1111 tem oito funcionários fixos.

PENSAR FORA DA CAIXA

Significa encontrar soluções criativas, independentemente do dom ou do talento

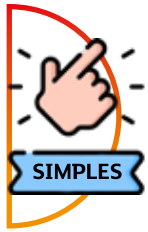
Quer ter um negócio criativo?

NÃO TENHA MEDO DE ARRISCAR

Pensar fora da caixa exige coragem acima de tudo. Coragem para assumir os riscos, coragem para errar e coragem para aprender com os erros. Frases como "Eu sempre fiz desse jeito" e "Todo mundo faz assim" são inimigas do pensamento criativo.

CONVERSE SOBRE AS SUAS IDEIAS COM PESSOAS DIFERENTES

Compartilhe ideias, peça opiniões. Fazendo isso, você vai ter referências diferentes para comparar e ainda poderá ter ideias novas a partir do que as outras pessoas comentarem sobre os seus pensamentos.



PENSE DE FORMA SIMPLES

Pensar fora da caixa não quer dizer, necessariamente, ter uma ideia mirabolante! Muitas vezes, a solução para um problema simples é igualmente simples. Você só precisa fazer diferente daquilo que os outros fazem, trilhar um caminho diferente do tradicional.

ESTUDE

Pesquise, estude, qualifique-se, faça testes. Afinal, não dá para pensar em fazer diferente se você não sabe fazer o básico. E tem mais: conhecer novos ingredientes e novas combinações de sabores vai ajudar a criar receitas exclusivas para agradar aos seus clientes.

saiba mais

@dogueria1111

SITE

COMO DEFINIR PREÇO DE VENDA

No curso, o empreendedor vai aprender a calcular gastos, margem de lucro e ponto de equilíbrio operacional do negócio para a formação de preço do seu produto ou serviço. O aluno compreenderá quais são os custos fixos e variáveis do seu negócio, entenderá a importância da margem de contribuição e passará por um aprendizado capaz de ajudá-lo a chegar ao tão almejado ponto de equilíbrio.

VALOR: ***gratuito / on-line***
SITE: ***sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline***

SITE

O PULO DO GATO

Site de Alice Salvo Sosnowski, jornalista, empreendedora, consultora de negócios e autora do livro *Empreendedorismo para leigos*. Ela é uma das pioneiras no pensamento do empreendedorismo no Brasil, criou a metodologia de educação *O Pulo do Gato Empreendedor©*, que desenvolve *soft skills* e habilidades empreendedoras para profissionais da nova economia. O site tem vídeos, artigos, *e-books* e serviços para capacitação e atualização.

SITE: ***opulodogatoempreendedor.com.br***

Garantindo sempre que a qualidade e o sabor cheguem até as suas mãos!

Nestlé PROFESSIONAL

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 Barris
Rua do Salete, nº 30, Barris - Salvador
Tel.: (71) 3277-3150/ 3277-3151

Assaí Cabula
Rua Silveira Martins, 3.506
Cabula, Salvador
Tel.: (71) 3194-9300 / 3194-9301

Assaí Camaçari
Av. Jorge Amado, s/n
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, 5.978 - 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. Plinio Garcez de Sena, 1.240
Rótula da Santinha
Tel.: (71) 3612-6300 / 3612-6301

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

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

Assaí Teixeira de Freitas
Av. Pres. Getúlio Vargas, 7.887
São José, Teixeira de Freitas
Tel.: (73) 3292-2550/3292-2551

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

Assaí Vasco da Gama
Av. Vasco da Gama, 4.049
Federação, Salvador
Tel.: (71) 3028-9651 / 3028-9652

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

CEARÁ

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

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

Assaí Cidade dos Funcionários
BR 116, 501 - Fortaleza
Tel.: (85) 3251-4700 / 3251-4701

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

Assaí Jóquei
Av. Senador Fernandes Távora, 44
Jóquei Clube, Fortaleza
Tel.: (85) 3022-9310/ 3022-9311

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

Assaí Kennedy
Av. Sargento Hermínio Sampaio, 2.965
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 Mister Hull
Av. Mister Hull nº 4.300 Fortaleza
Tel.: (85) 3099-9501/3099–9501

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, 10.300,
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 SIA
Sia Sul, S/Nº Trecho 12 Lote 15
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Ceilândia
Setor M Qnm 11 - Lote 06, Mezanino 06
próximo ao Centro Administrativo
Mezanino - Brasília
Tel.: (61) 3581-4435 / 3581-4435

Assaí Brasília Park
SMAS Trecho 03 Guará - Brasília
Tel.: (61) 2195-2700/2195 - 2701

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

Assaí Taguatinga Shopping
Rua 420, QS 03, Lote 04
Região administrativa de Taguatinga
Tel.: (61) 3043-2063 / 3043-2064

GOIÁS

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

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

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

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 Portugal
Av. Portugal, nº 744 - Goiânia
Tel.: 0800 773 2322

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

MATO GROSSO

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

Assaí Jardim das Américas
Av. Fernando Corrêa da Costa, 1.255
Tel.: (65)3618-3850 / 3618-3851

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

Assaí Rondonópolis Bandeirantes
Av. Bandeirantes, 4.165
Jardim Bela Vista
Tel.: (66) 3014 -1314 / 3014 - 1315

Assaí Sinop
Av. dos Jacarandás, 4.030 Qd. 19 - Lt 999
Setor Industrial Norte
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
(Próx. ao aeroporto) - Santo Antônio
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 Betim
Av. Juiz Marco Túlio Isaac, 3.355
Parque das Industrias, Betim
Tel.: (31) 3267-1345

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

Assaí Sete Lagoas
Av. Doutor Renato Azeredo, 2.955,
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
Tel.: (91) 3284-1550 / 3284-1551

Assaí Belém Almirante
Av. Almirante Barroso, 5.386,
bairro Castanheira
Tel.: 0800 773 2322

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

Assaí Parauapebas
Rod. 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 Campina Grande II
Av. Pref. Severino Bezerra Cabral, 1.339
Tel.: (83) 3344 -5400 / 3344-5401

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 Alto da XV
Av. Marechal Humberto de Alencar
Castelo Branco, 230 - Cristo Rei, Curitiba
Tel.: (41)3142-7071 / 3142-7072

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 Kennedy
Av. Pres. Kennedy, 1.000 - Água Verde
Tel.: (41) 3228-9100/ 3228 -9101

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

Assaí Londrina II
Av. Saul Elkind, 2.211 - Conj. Vivi Xavier
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) –
Tel.: (81) 3725-6850 / 3725-6851

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

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

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

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

Assaí Petrolina
Av. Sete de Setembro, s/n anexo área 2 a 3
Antônio Cassimiro
Petrolina (PE)
Tel.: 0800 773 2322

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

PIAUÍ

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

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

Assaí Teresina
Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000
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
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
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

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

Assaí Carioca
Av. Vicente de Carvalho, 909
Vila da Penha, Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2169-3430/ 2169-3431

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 Cordovil
Av. Trevo das Missões, 410
Tel.: 0800 773 2322

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
Tel.: (21) 2447-8525 / 2447-6580

Assaí Ilha do Governador
Av. Maestro Paulo Silva, 100 - Jd. Carioca
Tel.: (21) 3383-8589

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

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

Assaí Méier
R. Dias da Cruz, 371 (Méier)
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
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
(Próximo à saída 4 da Linha Amarela)
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 Gonçalo Centro
Av. Presidente Kennedy, 429
Tel.: (21) 2169-3400/ 2169-3401

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
Porto Velho, Rondônia
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 Mogilar
Av. Prefeito Carlos Ferreira Lopes, 600
Vila Mogilar, Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4699-8200/ 4699-8201

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 Anhanguera
Rua Samuel Klabin, 193 - Vila Aliança
Tel.: (11) 3839-8100/ 3839-8101

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

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

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 - Jd. 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
Tel.: (11) 2242-4668 / 2242-4123

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

Assaí Freguesia do Ó
Av. Nossa Senhora do Ó, 1.759
Vila Albertina
Tel.: (11) 3933-3300/ 3933-3301

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 Guaianases Estação
Estrada Itaquera Guaianazes, nº 2.671
Parque Central, São Paulo.
Tel.: (11) 2551-7500/ 2551-7501

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

Assaí Interlagos
Av. Sarg. Geraldo Santa'ana, 1.491
Tel.: (11) 5541-3500 / 5541-3501

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

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

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

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

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

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

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

Assaí Marginal Tietê - Tatuapé
Rua Ulisses Cruz, 993 - Lote A
Tatuapé - São Paulo
Tel.: (11) 2095-8100 / 2095-8101

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

Assaí Nações Unidas
Av. das Nações Unidas, 22.777
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 Penha Tiquatira
Av. São Miguel, 962 - Vila Marieta
Tel.: (11) 2793-2500 / 2793-2501

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

Assaí Raposo Tavares
Av. Marechal Fiuza de Castro, 239
Jardim Pinheiros
Tel.: (11) 3732-3100 / 3732- 3101

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
Tel.: (11) 3468-4702 / 3468-4700

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 SP

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

Assaí Araraquara
Av. José Bonifácio, 483 - Centro
Tel.: (16) 3311-3300/ 3311-3301

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

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

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

Assaí Hortolândia
Rua Luiz Camilo de Camargo, 1.015
Tel.: (19) 3809-9200 / 3809-9201

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

Assaí Itatiba
Av. Luiz Emmanoel Bianchi, 120
Jardim de Lucca, Itatiba
Tel.: (11) 4524-2900 / 4524-9901

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

Assaí Piracicaba Nova América
Av. Antônio Fazanaro, 95
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
Tel.: (16) 3211-5706 / 3211-5700

Assaí Ribeirão Preto Imigrantes
Av. Presidente Castelo Branco, 50,
Jardim Palma Travassos
Tel.: (16) 3968-6200

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
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 Sorocaba Santa Rosália
Rua Maria Cinto Biaggi, 164
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Taubaté
Av. Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova)
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 - Emboaçu
Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

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

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

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

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

SERGIPE

Assaí Adélia Franco
Av. Adélia Franco, 3.735 - Aracaju
Tel.: (79) 3304-0270 / 3304-0272

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

Assaí Parque Cesamar
Quadra 402 Sul, Av NS 2, lote 1
Plano Diretor Sul, Palmas
Tel.: (63) 3214-2418

ASSAÍ ATACADISTA

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

Chegou!

Nestlé Mucilon

a partir de 8 meses

Meu Primeiro Lanchinho

Nutritivo e saudável para o seu bebê e prático para você

ASSADO E INTEGRAL[1]

SEM ADIÇÃO DE **AÇÚCARES[2] E SAL**

FONTE DE **FERRO, ZINCO E VITAMINA B1**

COMPRE AQUI

FEITO COM FRUTAS

FORMATO ESPECIAL PARA A MÃOZINHA DO BEBÊ

FEITO COM VEGETAIS

DISPONIVEL EM TRES SABORES DE VEGETAIS

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

Imagens meramente ilustrativas. **CONTÉM GLÚTEN.** [2] ESTE NÃO É UM ALIMENTO BAIXO OU REDUZIDO EM VALOR ENERGÉTICO

VERÃO E PERDIGÃO
ESSA COMBINAÇÃO TEM PODER

Modo Ivete com Perdigão

Faça como Ivete, peça Mortadela Ouro Perdigão.

DEFUMADA EM ATÉ 9HS