

REVISTA



#55

2023

assai.com.br

ASSAÍ

Bons Negócios

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

AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

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



AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

PERFUME
QUE FICA



Experimente a perfumação
que floresce nas roupas.

SAIBA
MAIS!



*Segundo a recomendação de uso do produto. Teste realizado em laboratório independente.
**As versões Brilho, Pêra, Delicado, Green e Ypê All-in-One possuem tecnologia de liberação do perfume.



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

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

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

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

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

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

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

Revista publicada por Megamidia Group

CEO Celso A. Hey **CMO** Eduardo Jaime Martins **Gestão de Trade e 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. Iguazu, 2.820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br
Impressão Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



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 salgaadeira a influenciadora digital, Rosângela 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



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

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

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



tradição

verão



Uma estação que
vai bem com qualquer
boa lembrança.

Yogurtes Naturais Nestlé



Só **2 ingredientes,
Leite e fermento

Não contém glúten.

**Versões integral e desnatado.

a
iogur
teria
Nestlé

informação

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



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS 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
academiaassaí.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 fiquem satisfeitos.



CONFIRA EM
assaí.com.br/node/10134



LEIA MAIS Acesse o site assaí.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



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



SonoZzz

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



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*

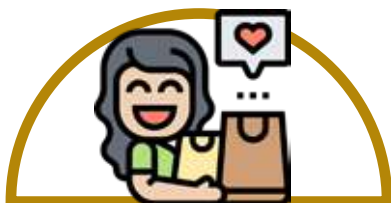


PARA NÃO CAIR NA ZONA DE CONFORTO, É IMPORTANTE REALIZAR ALGUMAS AÇÕES:

- 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. >>

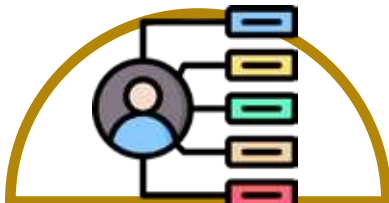
Como identificar RISCOS E OPORTUNIDADES

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 trazer.



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



Linha
maionese

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

As surpresas
se transformam no app

Funko

É só baixar
e jogar!



VOLTA
AS AULAS



kidSAFE+
COPPA CERTIFIED
www.kidsafeseal.com

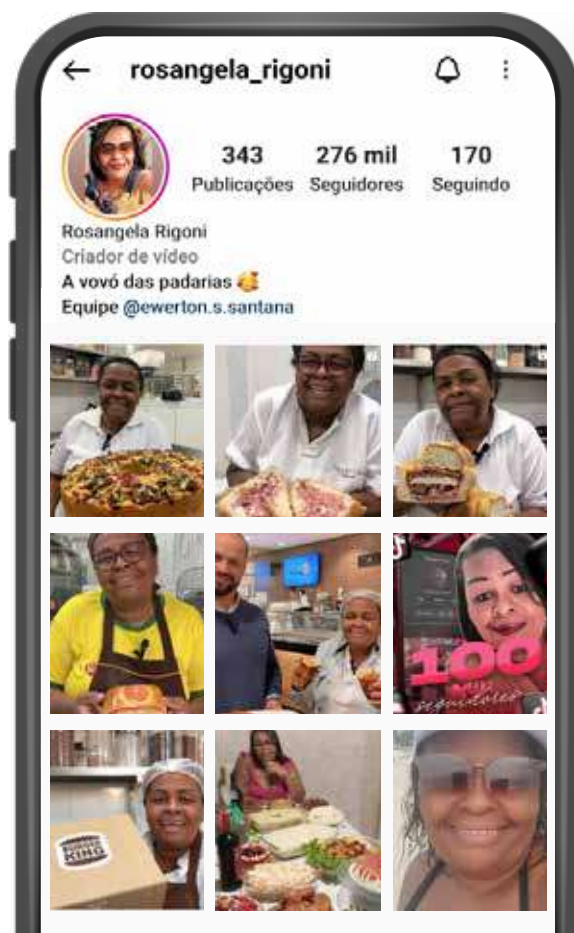


Vovó das Padarias, UMA INFLUENCIADORA!

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! Rosângela 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*, Rosângela 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.



CONEXÃO, CÂMERA, AÇÃO!

Rosângela 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 salga-deira 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. Rosângela 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. Rosângela 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



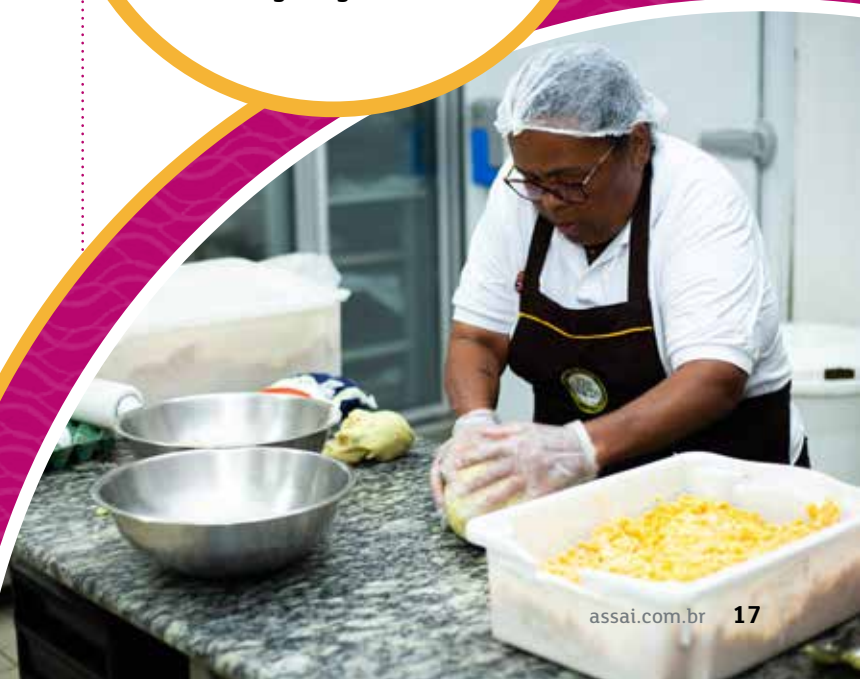
@rosangelarigoni_
+ de 358.900 seguidores



@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 Rosângela Rigoni



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



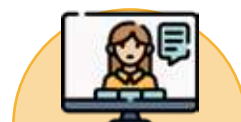
7 meses é o tempo que ela vem fazendo vídeos e vendendo seu próprio curso e apostila



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** >>

Raiola

Desde 1938

MAIS SABOR NA SUA MESA





SABOR

A TODA HORA



IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

O padeiro YOUTUBER

Ele montou um time de influenciadores da panificação

"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



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 "botha"

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

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 Rosângela Rigoni (o xodó da padaria), o confeitiro 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. 🌞



saiba mais



@chefmarcosaurelio
+ de 19 mil seguidores



@filhodaveia8070
+ de 23,4 mil inscritos

Vitamina

vai

Feito com dedicação
que só a Itambé tem.

itambé





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 °C. 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 (°GL), 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.**

**Alto
Giro**

**Sucesso
de
Vendas**

**Qualidade
Bem
Brasil**

**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 20° e 40° 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 36° GL a 54° 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 38° a 48° GL. A dormência da bebida é causada pela substância chamada espilantol (também afrodisíaca) que tem na erva, que aumenta a salivagem 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.



ALEGRIA DO SABOR!



www.casteloalimentos.com.br

 CasteloAlimentosVidaLeve

 @casteloalimentos

 Castelo Alimentos

 in Castelo Alimentos

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.

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**





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





GHANA

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



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

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 Otafria, 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 movimentou a economia do país.





Curiosidades da CULINÁRIA

Os ingredientes e as receitas são parecidos entre Gana e Brasil, mas a hora de comer pode ser diferente. Aquele prato 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 afrodiáspórica, 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 rodela
- ✓ 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 rodela 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. 🍌



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.

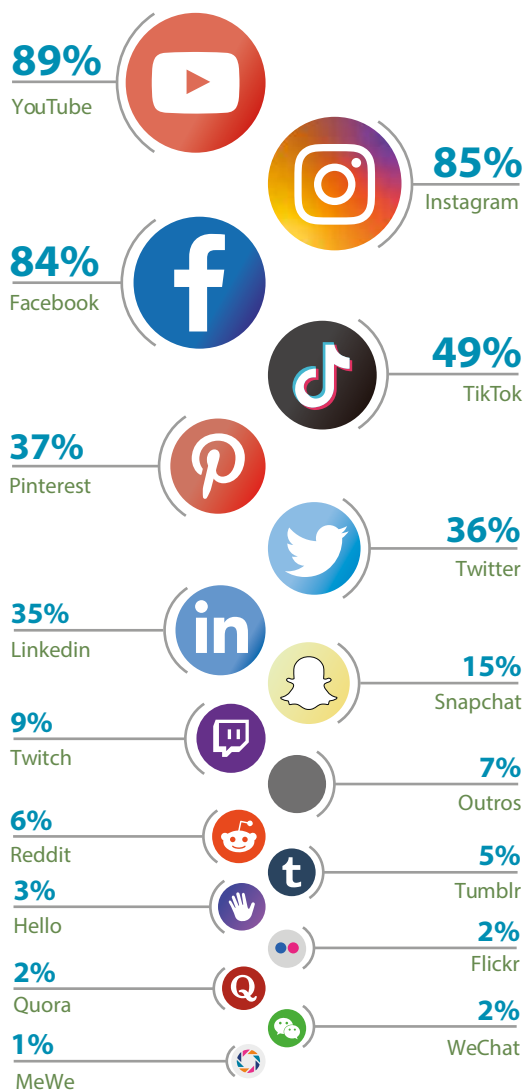
ALÉM DO INSTAGRAM

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

DICA
EXTRADEIXE 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. 🌞



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



TANG MUDOU

100%

DA RECOMENDAÇÃO DIÁRIA

VITAMINAS

C+D*

E FONTE DE ZINCO

*EM 2 COPOS DE 200 ML
IMAGEM ILUSTRATIVA



PREPARE UM FUTURO MELHOR

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/contesuaistoria, preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!

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. >>



Volta às AULAS
(COM SEU LANCHE FAVORITO)

Confira na loja mais próxima de você

LANCHINHO SORTIDO

Doritos QUEIJO RACHO

Ruffles original

Cheetos ASSADO

Toddyinho

FANDANGOS

PEPSICO

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



**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



TORRADO E MOÍDO



CÁPSULAS



SOLÚVEL



TORRADO E MOÍDO





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

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?

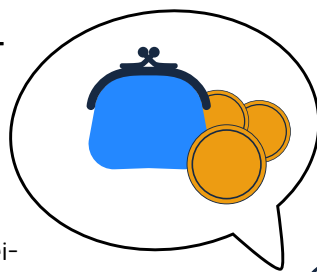
O erro de grande parte dos devedores é acreditar que depois de cinco anos não é mais preciso pagar o que deve. Isso não é verdade – a dívida não deixa de existir. O nome pode até ser retirado da lista de devedores em empresas como a Serasa, que reúne informações enviadas por comércios, bancos e outras 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 comércio e bancos. Esse índice é usado por instituições financeiras na hora de conceder empréstimos, financiamentos e cartões. 🟡

#meteopé
com
tenys pé

USE TENYS PÉ BARUEL

ANTES DE
CALÇAR

tenys pé Baruel



E TAMBÉM
ANTES DE
GUARDAR
SEUS
CALÇADOS



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.



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, açai 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





Presunto Sadia
O PREFERIDO
— do —
BRASIL*



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



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.



CeSiBon™

Se é bom, é...
CeSiBon!

CHANTILLYS E CREME CULINÁRIO PARA SUAS RECEITAS!

Produtos para inspirar e criar
receitas incríveis!



Desenvolvido pela empresa
líder mundial em chantilly.



**QUER RECEITAS
PERFEITAS?**

Escaneie o QR Code
e descubra CeSiBon!

richs.com.br

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

[/richdobrasil](https://www.youtube.com/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. 🌞



VIRA ADUBO

1º ZERO BIODEGRADÁVEL
COMPOSTÁVEL
plástico

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.



100% COMPOSTÁVEL



(19) 3716-8699



www.embalixo.com.br



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?

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 estremeçada. 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

TOSCANO®



Incremente suas receitas com os *Sabores*
da família de vinagres Toscano!

Preço de atacado a partir de 1 unidade?¹

Só com o cartão **PASSAÍ!**

Conheça mais vantagens:



Até
40 dias
para pagar
suas compras²



Parcelamento em até
**3X sem
juros³**



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

Saiba mais em: assai.com.br/passai



¹ Nas lojas Assai, ao efetuar o pagamento de uma compra com o cartão de crédito Passaí, indique o preço de atacado em pontos de venda. Confira as etiquetas com destaque no preço. Depois de aprovado o plano de pagamento das lojas Assai, a compra não será parcelada com juros e nem com taxa. Consulte condições em passai.com.br. ² Exclui-se o comércio à data da compra, considerando-se a data de vencimento e pagamento da fatura. ³ Para as compras a partir de R\$ 100,00, exclusivamente nas lojas Assai. Atacado (preço para compra em pontos de venda Assai). * Seguir o fluxo de solicitação.



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. >>

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.

f @ /minalbaoficial

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

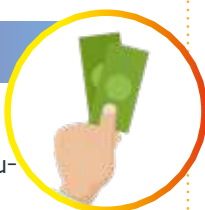
PIX

- 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.



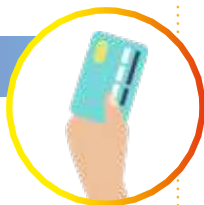
DINHEIRO

- 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:





**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

Mais VIDRO RECICLADO

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 CO₂ no ambiente.

“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



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



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).

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. >>



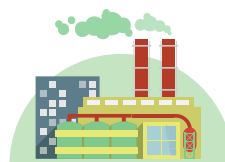
GREEN MINING EM AÇÃO



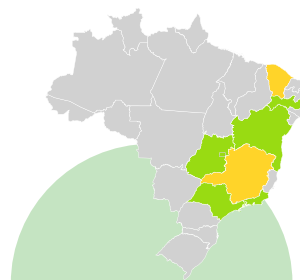
Criada em 2018



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

Evitou a emissão de mais de 834 mil quilos de CO₂

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

Desafios da SUSTENTABILIDADE

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. 🌅



Limpa, Desinfeta e
Super Perfuma



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 —



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

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 CRESCER 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?



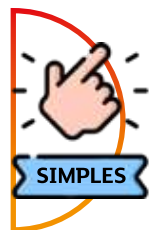
NÃO TENHA MEDO DE ARRISCAR

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!**



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 Saleté, 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. Plínio Garcez de Sena, 1.240
Rótula da Santinha
Tel.: (71) 3612-6300 / 3612-6301

Assaí Senhor Do Bonfim

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

Assaí Serrinha

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

Assaí 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 - Felícia
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes

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

Assaí Caucaia

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

Assaí Cidade dos Funcionários

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

Assaí Iguatu

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

Assaí Jôquei

Av. Senador Fernandes Távora, 44
Jôquei 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 Herminio 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 Guarã - 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 Moraes, s/n - Goiânia
Tel.: (62) 3280-7205

Assaí Goiânia Independência

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

Assaí Goiânia Perimetral

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

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

MATO GROSSO

Assaí Cuiabá

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

Assaí Jardim das Américas

Av. Fernando Corrêa da Costa, 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 Belmino 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 - Garanhuns
Tel.: (87) 3762-2115 / 3763-6763

Assaí Imbiribeira

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

Assaí Jaboatão

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

Assaí Paulista

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

Assaí 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

PIAUI

Assaí Parnaíba

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000
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 Macaê Obelisco

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

Assaí Mariz e Barros

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

Assaí Méier

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

Assaí Mendanha

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

Assaí Nilópolis

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

Assaí Niterói

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

Assaí Nova Iguaçu

Rua Marechal Floriano Peixoto, 1.448
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

Assai Marginal Tietê - Tatuapé

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

Assai Mauá

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

Assai Nações Unidas

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

Assai Nordestina

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

Assai Osasco

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

Assai Penha Tiquatira

Av. São Miguel, 962 - Vila Marieta
Tel.: (11) 2793-2500 / 2793-2501

Assai Pirajussara

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

Assai Raposo Tavares

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

Assai Ribeirão Pires

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

Assai Santa Catarina

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

Assai Santo André

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

Assai Santo André Pereira Barreto

Av. Pereira Barreto, 2.444 - Jd. Bom Pastor
Tel.: (11) 4422-9360

Assai São Bernardo do Campo

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

Assai São Bernardo Anchieta

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

Assai São Caetano do Sul

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

Assai São Mateus

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

Assai São Miguel

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

Assai São Miguel II

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

Assai Sapopemba

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

Assai Sezefredo Fagundes

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

Assai Taboão da Serra

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

Assai Tatuapé

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

Assai Teotônio Vilela

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

Assai Vila Carrão

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

Assai Vila Luzita

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

Assai Vila Sônia

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

INTERIOR SP

Assai Amoreiras

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

Assai Araraquara

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

Assai Araçatuba

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

Assai Bauri

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

Assai Campinas Centro

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

Assai Hortolândia

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

Assai Indaiatuba

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

Assai Itatiba

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

Assai Jundiaí

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

Assai Jundiaí Ferroviários

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

Assai Limeira

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

Assai Paulínia

Av. José Paulino, 2.600 - 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 - Emboacu
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



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

chegou!



a partir de
8
meses

Meu Primeiro Lanchinho

Nutritivo e saudável para o seu
bebê e prático para você

|||
**ASSADO
E INTEGRAL¹**

—  —
**SEM ADIÇÃO DE
AÇÚCARES² E SAL**

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

COMPRE AQUI

**FEITO COM
FRUTAS**

**FORMATO ESPECIAL PARA
A MÃOZINHA DO BEBÊ**

**FEITO COM
VEGETAIS**

**DISPONÍVEL
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