

# ASSAÍ

assai.com.br

#33

2019

*Bons Negócios***ESPECIAL**

*Delivery: confira benefícios e saiba como implementar o serviço em seu negócio*

**PALAVRA DE ESPECIALISTA**

Confira dicas especiais para gerenciar melhor seu time

*Massa, recheio e*

# BONS NEGÓCIOS

Cuidado com os mínimos detalhes é o segredo para o sucesso de pizzeria paulista

TURISMO: sugestões de norte a sul do Brasil para curtir férias em época de inverno

# NOVO

# OMO

lavagem **perfeita**

**NÃO DEIXA  
RESÍDUOS**

**+ PODEROSO  
RENDE  
MUITO**



\* COMPARADO COM DETERGENTES EM PÓ DO MESMO FABRICANTE. REMOVE MANCHAS COMO ÓLEO DE COZINHA, SUCO DE LARANJA E SORVETE DE MORANGO, TENDO ALGO MAIS.



Dúvidas e sugestões

comunicacao interna@assai.com.br

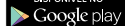
Com apenas um clique, é possível acessar todo o conteúdo da Revista Assaí Bons Negócios no site: [assai.com.br/revistas](http://assai.com.br/revistas)



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



DISPONÍVEL NO



Baixar na



Siga o Assaí Atacadista nas redes sociais



/assaiaatacadistaoficial



@assaiaatacadistaoficial



/assaioficial



/assaioficial



Assaí Atacadista - GPA



# Times fortes, empresas fortes

Da mente do empreendedor vem a ideia, e com muito trabalho essa ideia sai do papel, torna-se realidade e começa a ganhar corpo. Mas não é só com esforço e boas ideias que um negócio alcança o sucesso: o segredo para o crescimento está no time, ou seja, nas pessoas.

Equipe, time, capital humano, chame como preferir. O que importa é valorizar e saber lidar da melhor maneira possível com cada um que faz parte da sua empresa.

Gerenciar pessoas não é tarefa fácil. Requer maturidade emocional, conhecimento técnico e jogo de cintura para administrar todos os tipos de situações e, acima de tudo, muita dedicação todos os dias.

Pensando em ajudar você, proprietário de um negócio, a se relacionar melhor com sua equipe – tenha ela apenas uma pessoa ou dezenas –, a **Revista Assaí Bons Negócios** traz, nesta edição, conteúdos especiais que mostram como gerenciar melhor seu time. Além disso, há outros *cases* de sucesso sobre como o

investimento em pessoas foi responsável por gerar bons resultados.

Um desses exemplos é o do Cláudio, proprietário da Moreno's Pizzaria, que tem uma história recheada de inspiração para quem já empreende ou deseja atuar na área de alimentação. Dentro dessa história repleta de detalhes, que é contada em nossa matéria de capa, Cláudio destaca o quanto investir em sua equipe durante os 15 anos da empresa fez toda a diferença para chegar aonde chegou.

Desejo, portanto, que a leitura destas páginas traga conhecimento, inspiração e motivação, agregando muito ao seu empreendimento. E lembre-se de contar sempre com o Assaí como o melhor parceiro do seu negócio.

Boa leitura!

**Belmiro Gomes**

Presidente do Assaí

## Expediente

CONSELHO EDITORIAL ASSAÍ ATACADISTA **Presidente do Assaí** Belmiro Gomes **Diretor Comercial** Wlamir dos Anjos **Diretora de Marketing e Sustentabilidade** Marly Yamamoto Lopes **MEGAMÍDIA GROUP CEO** Celso A. Hey **CCO** Eduardo Jaime Martins **CMO** Fernanda Hey de Moraes **MEGAMÍDIA EDITORA** **Coordenação Geral** Natu Marques MTB 8763 **Coordenação** Gabriel Sestrem **Projeto Gráfico** Jonny Santos **Design** Gabriella Fontoura **Edição de Arte** Jessica Fonseca **Colaboradores da Edição** (texto) Jessica Krieger, Juliana Fernandes, Katia Kreutz, Mahani Siqueira e Ricardo Alcantara **Foto capa** Hélio Paes **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Lucas Rispoli - comercialassai@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Camila Beatriz Ferreira **Projeto Editado por** MegaMídia Group **Dúvidas e Sugestões** (41) 2106-8576 / revista@megamidia.com.br – Av. Iguazu, 2820, 14º andar – sala 1401 – Água Verde, Curitiba/PR – Tel: (41) 2106-8500 – megamidia.com.br **Impressão** Log & Print – Distribuição Dirigida – Venda Proibida

**ASSAÍ**  
Bons Negócios



## 08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os *posts* mais acessados em nossos blogs

## 12 CARDÁPIO ASSAÍ

Conheça um pouco mais sobre a clássica combinação de queijos e vinhos

## 24 ESPECIAL

*Delivery*: confira benefícios e saiba como implementar o serviço em seu negócio

# 10

## ASSAÍ MAIS

Expansão: Assaí inaugura suas duas primeiras lojas em 2019



## 32 RUMO CERTO

Pesquisas de Harvard indicam características mais comuns em empreendedores de sucesso

## 38 MEU ASSAÍ

Estratégia de marketing digital impulsiona negócio de marmitas congeladas saudáveis

## 46 BEM-ESTAR

Reconhecer as emoções e intervir nelas conscientemente é receita para vida mais feliz



# 16

## MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Cuidado com os mínimos detalhes é o segredo para o sucesso de pizzeria paulista





# O líder da categoria está de cara nova.



**SABOR DE SEMPRE**  
em uma  
embalagem  
novinha!

**75** anos de tradição



48,2% de share volume<sup>1</sup>



aumento do ticket médio  
da gôndola em até 20%<sup>2</sup>

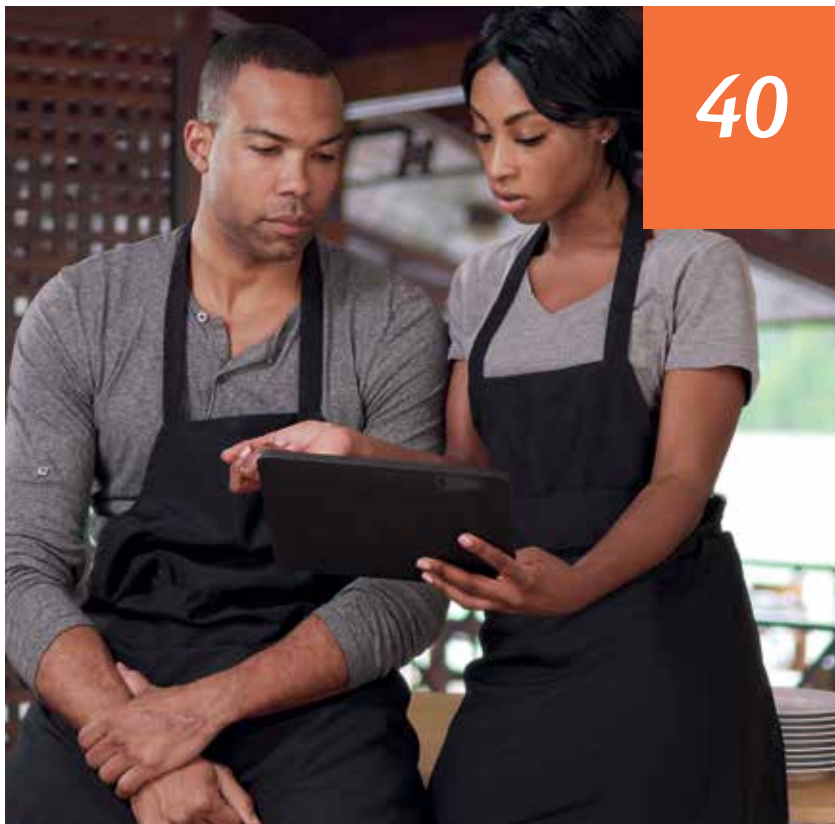


top of mind por 3 anos  
seguidos na categoria<sup>3</sup>

faça o  
teste da  
colher!



**Elefante**



40

## PALAVRA DE ESPECIALISTA

A gestão adequada de pessoas gera inúmeros benefícios para o negócio. Confira dicas!

## 52 ASSAÍ RESPONDE

Resposta ao leitor: “Como escolher o melhor ponto comercial?”

## 56 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Confira novidades para empreendedores que fazem parte da Academia Assaí Bons Negócios

## 60 ARTIGO SUSTENTABILIDADE

O que é economia compartilhada e como ela está ganhando cada vez mais espaço

66

## TURISMO

Sugestões de norte a sul do Brasil para férias em época de inverno

## 70 MULHER EMPREENDEDORA

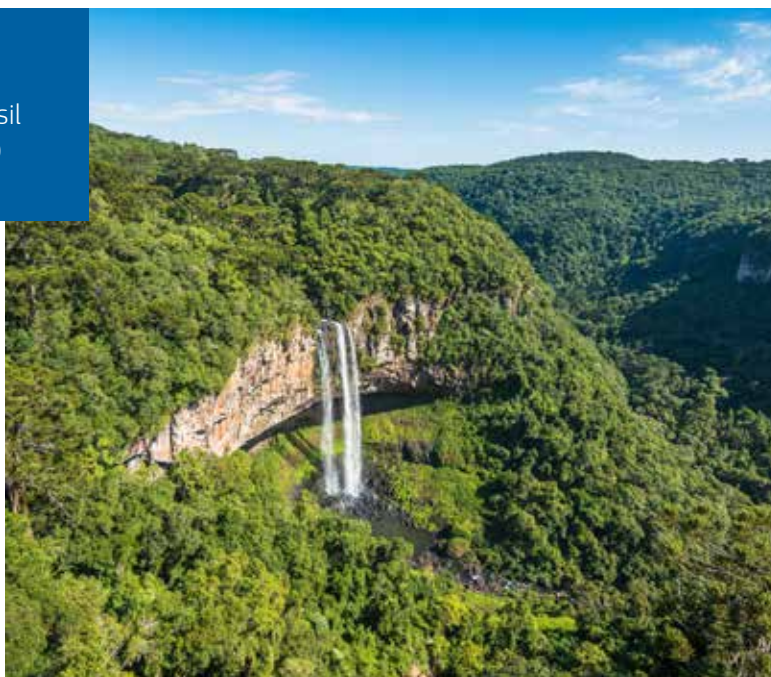
Dicas para mulheres que desejam iniciar um empreendimento

## 72 CAPACITAÇÃO

Dicas de cursos rápidos para capacitação de empreendedores

## 73 ATUALIDADES

Livros e aplicativos para otimizar a rotina e aperfeiçoar competências





# Gomes da Costa



*Prático, saudável e versátil  
para o seu dia a dia.*



Conheça todos os produtos Gomes da Costa, acesse:  
[gomesdacosta.com.br](http://gomesdacosta.com.br)





# + informação

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



## FERRAMENTAS DE NEGÓCIOS PARA SE ORGANIZAR

Neste *post*, você vai conhecer sete ferramentas capazes de identificar soluções importantes e ajudar na organização do dia a dia do seu negócio. Vai aprender, ainda, como implementá-las, tornando o processo de gestão mais fluido, com menos erros e mais acertos.



Confira em:  
<https://bit.ly/2Dqshun>

## Leia +

Acesse o site [assaí.com.br](http://assaí.com.br)  
e confira outros assuntos.

Posicione seu smartphone  
sobre o QR Code para acessar  
o **blog do Assaí** e o **portal**  
da **Academia Assaí**.



**Blog Assaí**  
[assaí.com.br/blog](http://assaí.com.br/blog)



**Portal da  
Academia Assaí**  
[academiaassaí.com.br](http://academiaassaí.com.br)



## COMO MANTER A MENTE SAUDÁVEL

Em um mundo em que a informação é excessiva, aprender a equilibrar pensamentos mantém a mente saudável e feliz. Confira cinco dicas para controlar os impulsos no dia a dia, tornando-se mais consciente para tomar decisões ou reagir às situações com maior equilíbrio.



Confira em:  
<http://bit.ly/2UUh7b6>



CLÁSSICA INFANTIL



CLÁSSICA INFANTIL



JOLIE II INFANTIL



CLÁSSICA FEMININA



CLÁSSICA FEMININA



CLÁSSICA FEMININA



HAPPY

# Ipanema



CLÁSSICA MASCULINA



MAX STEEL



URBANA

CARTAGO  
DAKAR



RIDER  
R1 INK







# ASSAÍ INAUGURA SUAS duas primeiras lojas em 2019

*Unidades Sezefredo Fagundes e Aricanduva dão início ao projeto de expansão da rede atacadista para 2019*

No dia 27 de março, o Assaí Atacadista inaugurou a unidade Sezefredo Fagundes, que corresponde à 69ª loja da rede no estado de São Paulo e à primeira aberta em 2019. Localizada na Avenida Coronel Sezefredo Fagundes (bairro Tucuruvi), uma das mais extensas vias da Zona Norte da cidade de São Paulo, a loja conta com mais de 4,3 mil m<sup>2</sup> de área de vendas e 288 vagas de estacionamento.

Menos de dois meses após a primeira inauguração, a segunda unidade do Assaí aberta neste ano ocorreu na cidade de Aricanduva/SP. A loja, que está em operação desde o dia 28 de maio, possui 7,3 mil m<sup>2</sup> de área

de vendas e 537 vagas de estacionamento. "São Paulo é uma cidade muito relevante para a nossa operação. É também o local onde o Assaí nasceu e iniciou sua trajetória de sucesso. Estamos muito felizes com essas aberturas, que trazem para os moradores das regiões norte e sudeste da capital paulista lojas com variedade, qualidade no atendimento e preços competitivos", afirma Belmiro Gomes, Presidente do Assaí.

Com as novas lojas, a rede atacadista atinge a marca de 146 pontos de venda em todo o Brasil. As inaugurações dão início ao plano de expansão do Assaí para 2019, que prevê a abertura de 20 unidades, incluindo a chegada a cinco novos estados. 🌅



# RECEITA ESPECIAL PARA O DIA DAS MÃES



**mãe terra**

## BOLO INTEGRAL DE CACAU



### Ingredientes

- 2 xícaras (chá) de **Farinha de Trigo Orgânica e Integral Mãe Terra**
- 1 1/2 xícara (chá) de **Açúcar Demerara ou Mascavo Mãe Terra**
- 3 ovos ou 6 colheres de **Farinha de Linhaça Integral Mãe Terra**
- 1/2 xícara (chá) de óleo vegetal
- 3 colheres (sopa) de **Cacau em Pó Mãe Terra**
- 1 xícara (chá) de água quente
- 1 colher (sopa) de fermento químico em pó
- Castanhas e frutas para decorar

### Modo de preparo

1. Caso não for utilizar os ovos, primeiramente prepare a linhaça misturando-a com as 12 colheres de sopa de água e deixe descansando por 15 minutos. Após, bata todos os ingredientes no liquidificador, deixando o fermento por último.
2. Coloque em uma forma untada e leve ao forno preaquecido por mais ou menos 35 minutos.

**Rendimento:** 1 bolo médio

### NOSSOS INGREDIENTES PRA FAZER UM DIA DAS MÃES CHEIO DE SABOR E AFETO



## O QUE NOS MOVE

Nós, mãe-terraqueos, acreditamos que a **mudança começa pelo nosso prato**. Por isso, temos **paixão** em produzir **alimentos naturais e orgânicos**, que nutrem o corpo, a alma e a nossa mãe Terra.

## 7 PRINCÍPIOS DA MÃE TERRA

1. INTEGRAL DE VERDADE, MENOS PROCESSADO
2. ORGÂNICOS, CADA VEZ MAIS
3. LIVRE DE TRANSGÊNICOS E POZINHOS ARTIFICIAIS
4. COM INGREDIENTES DA BIODIVERSIDADE BRASILEIRA
5. PRIVILEGIANDO PEQUENOS AGRICULTORES
6. DESENVOLVENDO A AGRICULTURA SUSTENTÁVEL
7. NUTRITIVA COM MUITO SABOR E AFETO

Empresa



Certificada



**COMPROMISSO**  
COM O BEM-ESTAR  
SOCIAL E AMBIENTAL

Sabemos que não somos perfeitos, mas nos esforçamos para fazer nossa parte. Vamos juntos?

**MAETERRA.COM.BR**  
**#ALIMENTEAMUDANÇA**



*Conheça um pouco mais sobre a combinação de queijos e vinhos, um dos mais clássicos encontros da mesa*

# FEITOS UM PARA O OUTRO





A dupla queijo e vinho tem um casamento antigo. Conta-se que a união surgiu na França, nas famosas vinícolas de Provence, onde o lema principal era: “Para comprar vinho, coma maçã. Para vender vinho, sirva-o com queijo”, uma alusão ao fato de a maçã limpar o palato, tornando-o crítico, enquanto o queijo harmoniza tão bem com a nobre bebida que chega a disfarçar suas eventuais deficiências.

Mas, apesar de toda essa afinidade e história, de acordo com o presidente da Associação Brasileira de Sommeliers - Paraná (ABS-PR), Fábio Carnielli, harmonizá-los pode ser uma tarefa complicada para quem não tem o hábito de fazer esse tipo de combinação ou de pesquisar sobre os produtos. “A harmonização entre os dois é um campo vasto, requer um equilíbrio delicado e, como em qualquer casamento, pode haver atritos”, explica o *sommelier* (profissional especialista em bebidas).

O motivo principal é que as relações entre vinho e queijo transcendem as questões de harmonização. Assim como o queijo, o vinho possui inúmeras variações que são definidas em sua produção. Na prática, isso significa que as características e condições do ambiente em que o vinho é produzido influenciam diretamente no desenvolvimento da bebida, sendo responsáveis por aspectos importantes, como sabor, aroma e coloração.

Quanto ao queijo, a situação é praticamente a mesma: assim como as uvas sozinhas não definem o gosto de um vinho, a fonte do leite é apenas um dos fatores que determinam o paladar do queijo. De acordo com as características do ambiente onde foi produzido (tipo de animal que produz o leite; o local em que ele vivia; o que consumia; a presença de determinadas bactérias e bolores na queijaria; etc.), o sabor, o aroma e o aspecto do queijo podem mudar completamente. Ou seja, há mais semelhanças do que podemos imaginar. >>

## CONHECIMENTO PARA HARMONIZAR MELHOR

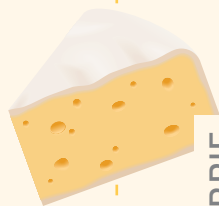
Conhecer os fatores que influenciam na produção mudou a percepção que o empresário e enófilo Ulisses Ferreira tinha sobre o vinho. De acordo com ele, o conhecimento foi um passo determinante para uma apreciação mais profunda e o ajudou a fazer harmonizações mais atraentes e saborosas. “Conhecer mais sobre a produção foi transformador para mim. Fez de um gole um momento completamente mágico, pois, ao beber o vinho, as características que o ambiente de produção desperta no produto me induzem a uma memória que vai além da uva, e com o queijo acredito que seja a mesma coisa”, explica o enófilo, que há mais de sete anos se dedica a aprender mais sobre a bebida.

Mas, para quem não tem tempo de mergulhar nesse universo de estudos sobre esses alimentos, Ulisses dá uma dica preciosa: “O maior segredo para harmonizar bem é seguir o seu gosto pessoal. Afinal, ninguém sabe mais sobre o seu paladar do que você mesmo”. Fábio Carnielli concorda: “O que deve sempre ser levado em consideração na hora de harmonizar é o gosto pessoal”. De acordo com o *sommelier*, o conhecimento ajuda, mas “gosto não se discute”, e “a melhor combinação será sempre aquela que te faz feliz”. 🍷

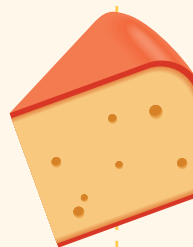
# HARMONIZAÇÃO "TINTIM POR TINTIM"



CAMEMBERT



BRIE



GOUDA

O **Camembert** é um queijo produzido com leite de vaca, bem macio, mas com sabor forte e característico. Sua casca é bem fina e ele pode apresentar pequenos bolores de coloração clara.

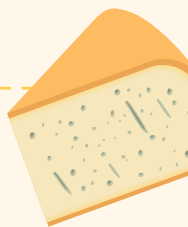
O **Brie** também é feito com leite de vaca e é bem cremoso. Suas principais características são a casca branca e o discreto sabor de nozes.

O **Gouda** é um queijo clássico das tábuas de aperitivo. Seu gosto é suave e discretamente adocicado, e sua casca é avermelhada e não comestível. É fácil identificá-lo ao observar os buracos formados em sua massa interna.

### Harmonização:

Essas características permitem ótima harmonização com vinhos brancos feitos com a uva chardonnay, que são leves, adocicados e refrescantes. Ou, para quem prefere os tintos, o Pinot Noir e o Merlot, que possuem sabores mais delicados, são uma boa pedida.



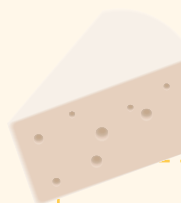


GORGONZOLA

Outro queijo azul de sabor forte e característico é o **Gorgonzola**. Sua consistência mais cremosa e macia torna-o um queijo mais popular que o seu irmão **Roquefort**.

#### Harmonização:

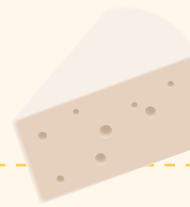
Prefira os mais encorpados e secos, como o Malbec, com sua coloração intensa e escura, próximo ao vermelho púrpura, e aromas que lembram frutas vermelhas. Outra opção é o Cabernet Sauvignon, de cor profunda e aroma de ameixa e cassis.



COTTAGE



RICOTA

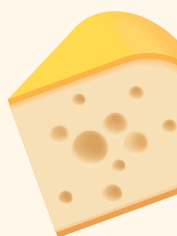


QUEIJO DE CABRA

Os queijos frescos, como **ricota**, **cottage** e **queijo de cabra** contam com sabor delicado e aroma bastante discreto.

#### Harmonização:

Para harmonizá-los e não prejudicar a experiência de consumo, é interessante optar por vinhos brancos igualmente leves, com características frutadas e refrescantes. Vinhos feitos com Sauvignon Blanc ou espumantes são boas pedidas.



EMMENTAL



PECORINO

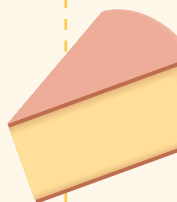


GRANA PADANO

Esses queijos duros passam por um longo período de maturação, possuindo assim menor teor de umidade e acidez, consistência firme, aroma acentuado e sabor extremamente marcante.

#### Harmonização:

Boas opções são alguns italianos clássicos, como os encorpados Chianti, Brunello e Barbaresco, alguns franceses, como os tintos suaves, com características frutadas e até mesmo os famosos tintos de Bordeaux.



GRUYÈRE



ROQUEFORT

Trata-se de um queijo azul, produzido com leite de ovelha e, por isso, extremamente característico e saboroso.

#### Harmonização:

Como possui aroma e sabor fortes, um bom complemento para ele são os vinhos do Porto, com sabor mais adocicado. Espumantes, com toda a sua leveza, também podem harmonizar bem com esse tipo de queijo.

por Katia Kreutz

*Cuidado com os mínimos detalhes do negócio é o segredo para o sucesso de pizzeria em Sorocaba/SP*

# MASSA, RECHEIO *e bons negócios*



**Q**uem não gosta de uma boa pizza? Com essa pergunta em mente, um empresário nortestino, que ainda criança se mudou para Sorocaba, conseguiu transformar o prato favorito de inúmeros brasileiros em um empreendimento de sucesso. Cláudio Pereira da Silva, proprietário da Moreno's Pizzaria, possui duas unidades de uma rede que só tende a crescer. Entre os diferenciais da empresa, estão a seleção de produtos de qualidade, a fidelização dos clientes e a gestão de funcionários dentro de uma visão de negócio familiar.

Os desafios na trajetória de Cláudio começaram ainda na infância. Nascido no estado da Paraíba, em uma família de seis filhos, ele viu seus pais se separarem quando tinha apenas cinco anos. As dificuldades financeiras e o período de secas em sua terra natal – a pequena cidade de Barra de São Miguel – fizeram com que sua mãe decidisse se mudar para Sorocaba com as seis crianças. “Chegamos aqui sem nada, só com a roupa do corpo. Fomos morar de favor em dois cômodos, e minha mãe começou a trabalhar em um orfanato. Minha história com pizzarias começou pela necessidade de procurar emprego. Tinha 11 anos quando comecei a trabalhar como “cumim” (auxiliar de garçom) em uma pizzaria da cidade. Eu tinha direito a jantar dois pedaços de pizza, mas comia o que restava do prato dos clientes para poder deixar esses dois pedaços para meus irmãos e minha mãe”, conta Cláudio. “O destino é tão maravilhoso que, hoje, não preciso levar só dois pedaços de pizza para minha mãe. Com as duas unidades, posso oferecer quantas pizzas ela quiser. Foi uma trajetória de muita luta, mas nós vencemos”, comemora.

*“Tenho uma equipe muito boa. Se não fosse por eles, a pizzaria não chegaria aonde está hoje”*

*Cláudio Pereira da Silva*



### DE AUXILIAR A EMPRESÁRIO

A rede Moreno's Pizzaria nasceu do desejo de Cláudio de se tornar um empreendedor. “Fiquei 19 anos na pizzaria em que tive meu primeiro emprego. Lá, também fui garçom, depois passei a gerenciar um quiosque da empresa em um clube de campo”, conta. Depois de tanto tempo trabalhando no ramo de alimentos, ele percebeu que já estava preparado para

montar seu próprio negócio. Em 2004, alugou um salão na zona norte de Sorocaba e deu início a uma pequena pizzaria. “A gente começou com uma única pizzaiola e eu, como ajudante dela na cozinha, além de um atendente e um *motoboy*”. O empresário se diz abençoado, já que em seu primeiro dia de trabalho vendeu nada menos do que 60 pizzas. “Imaginei que não venderia nada!”, relembra. >>

O negócio deu tão certo que, em 2016, o empresário resolveu fundar uma segunda unidade, também em Sorocaba. Sua esposa, Eliane Costa, que era proprietária de uma loja de roupas havia mais de 12 anos, embarcou no empreendimento e passou a trabalhar ao lado do marido na nova pizzaria, da qual se tornou sócia. “Peguei gosto por esse ramo, que me encantou. Eu e meu esposo conversamos, entramos em consenso e levamos para a pizzaria os caldinhos, que hoje são um sucesso, e

uma pizza muito famosa, apelidada de ‘banana da flor’. Conheci essa pizza em um evento em São Paulo e trouxe para cá. A cada cliente que chegava, eu pedia para o pizzaiolo fazer uma pequena, para a pessoa provar, e a pizza foi caindo no gosto dos clientes”, conta Eliane. “Não me arrependo de ter saído do ramo de vestuário, porque hoje estou realizada profissionalmente com a pizzaria. É mais trabalhoso, mas gosto muito. Estamos buscando melhorar cada vez mais, e o retorno tem sido muito bom”, revela.



### RECEITA DE SUPERAÇÃO

Ao longo dos 15 anos da Moreno's Pizzeria, Cláudio lembra que uma das maiores dificuldades ocorreu em meados de 2016, quando começou o projeto da segunda unidade. “Alugamos o salão e começamos a colocar o projeto em prática, mas, no decorrer da construção, começou a crise no país. Houve uma onda de desempregos, muitas pessoas tiveram que fechar seus comércios, e nós estávamos em obras”, recorda.

O empresário conta que, quando a situação no país se tornou mais grave, a construção teve de ser paralisada, mas ele não desistiu: “Com persistência, força de vontade e garra, nós conseguimos atravessar essa crise”.





*“Eu acho muito importante que o cliente veja o manuseio e o estado do ambiente no qual está sendo feito o produto que será levado à mesa para sua família. Por isso, mantenho a cozinha inteira com vidros nas duas unidades”*

*Cláudio Pereira da Silva*

### FOCO EM PESSOAS

Atualmente, cada unidade conta com cerca de 10 funcionários. De acordo com Cláudio, a gestão adequada dos colaboradores é um dos fatores mais importantes para o sucesso da rede. “Tenho uma equipe muito boa. Se não fosse por eles, a pizzeria não chegaria

aonde está hoje. Meu gerente está comigo há 14 anos”, destaca.

O ambiente familiar mantém a qualidade do atendimento, já que a boa relação entre os membros da equipe se reflete no contato próximo e amigável com os clientes.

Para o empresário, o segredo é ser simples – simplicidade que, certamente, contribuiu para o crescimento da empresa. “A maioria dos colaboradores que já trabalharam aqui e saíram, por questões diversas, acabaram voltando a trabalhar comigo”, conta Cláudio. >>



## PARCEIRO ASSAÍ

Com visitas praticamente diárias à loja do Assaí na Avenida Itavuvu, em Sorocaba, o empresário considera a rede atacadista uma de suas maiores parceiras. Para ele, o diferencial está na preocupação da gerência e dos colaboradores com o atendimento, fator essencial para fidelizar os clientes. “Sou cliente do Assaí desde 2006. Compro lá desde a inauguração da loja 13, localizada na Rodovia Raposo Tavares. Depois, a rede inaugurou a loja 50, na Av. Itavuvu, que fica a dez minutos da minha casa. Isso facilitou muito a minha vida”, explica.

Para Cláudio, o atendimento que recebe faz com que se sinta em casa na rede atacadista: “Eu tenho vários amigos no Assaí, sou sempre muito bem atendido. Tenho contato com o departamento de vendas, que atende com enorme carinho os clientes, com o pessoal do caixa, com o gerente e até mesmo os seguranças. Todos sempre muito atenciosos”.

Os produtos que ele mais compra no Assaí são: muçarela; calabresa; farinha; bebidas; e itens do setor de hortifrúti. Por lidar com perecíveis, o empreendedor afirma que visita o supermercado quase todos os dias, pois acredita na importância de trabalhar com ingredientes frescos e estocar o mínimo possível.



## ATENÇÃO AOS DETALHES

Outro diferencial da Moreno's Pizzaria é a “cozinha de vidro”, que permite aos frequentadores acompanharem todo o processo de preparo dos alimentos. “Eu acho muito importante que o cliente veja o manuseio e o estado do ambiente no qual está sendo feito o produto que será levado à mesa para sua família. Por isso, mantenho a cozinha inteira com vidros nas duas unidades. Essa transparência gera credibilidade e satisfação na clientela”, afirma.

O empresário destaca também os *shows* ao vivo na pizzaria, que se tor-



naram populares em sua rede. Certo dia, Cláudio viu um rapaz cantando no centro de Sorocaba. Ele conversou com o músico e disse que gostaria de lhe dar uma chance. Desde então, o cantor tem se apresentado na pizzeria, com músicas dos anos 1980 e 1990, que agradam a todos. “Meu ambiente é familiar. Por isso, somente aos sábados, oferecemos uma música tranquila, com voz suave e violão. Isso tem feito a diferença”, comenta.

Um empreendedor determinado, que trata clientes e colaboradores com gentileza e simplicidade. Esse é o perfil de Cláudio Pereira da Silva, que não teve medo de começar pequeno e soube transformar desafios em oportunidades. “O que é ser simples no meu ramo? Atender bem a todos os clientes, sem diferenças”, conclui o empresário, que parece ter descoberto a receita do sucesso: bons produtos, atendimento de qualidade e capricho nos detalhes.



**Saiba mais**

#### Moreno's Pizzaria

##### Endereço:

Moreno's Pizzaria 1: Av. Edward Fru Fru Marciano da Silva, 779 - Sorocaba/SP

Moreno's Pizzaria 2: Av. Brasil, 25 (Vila Carvalho) - Sorocaba/SP

##### Redes Sociais:

facebook.com/morenospizzaria

instagram.com/morenospizzaria

## PIZZAS E BONS NEGÓCIOS

Para quem deseja ingressar no segmento de pizzarias, a Academia Assaí Bons Negócios disponibiliza gratuitamente o curso on-line de Pizzaiolos. O conteúdo é voltado à gestão do negócio e tem como objetivo orientar o empreendedor sobre questões referentes à sua pizzeria, como administração, finanças, legislação específica, gestão de produção, *layout* do estabelecimento, entre outros assuntos.

Acesse: [academiaassai.com.br](http://academiaassai.com.br), faça seu cadastro gratuitamente e comece a assistir às aulas! ▲

## CONTE SUA HISTÓRIA!

É proprietário de um negócio e tem uma boa história de empreendedorismo para contar?

Entre em contato pelo e-mail

[clientes@assai.com.br](mailto:clientes@assai.com.br)

Nossa equipe vai avaliar sua história e você pode aparecer aqui na revista!



100% café com a  
qualidade Nestlé.  
Só **NESCAFÉ** tem.



Suave

Extra-forte

Forte

Encontre  
o seu  
aqui na  
Assaí.



EMBALAGEM  
ECONÔMICA

MAIS SABOR  
POR MENOS



**48 CÁPSULAS**  
na embalagem econômica.

EM BREVE NO ASSAÍ.



MUITO MAIS  
QUE CAFÉ.



# HORA DE IMPLANTAR *um sistema delivery?*

*Confira os benefícios que um serviço de entrega pode trazer ao seu negócio e saiba como implementá-lo*

A tecnologia tem mudado completamente a forma como estudamos, trabalhamos, relacionamos com os outros, buscamos informações e até mesmo o modo como compramos alimentos para consumo imediato. Se há aproximadamente dez anos era impossível pedir uma pizza ou um combinado de comida japonesa sem fazer uma ligação telefônica, hoje as coisas mudaram: com a ajuda de aplicativos de celular, em poucos minutos você recebe praticamente qualquer tipo de alimento em sua casa ou onde quer que esteja.

Já existem vários aplicativos que atuam no segmento de *delivery* (em português: entrega), tornando mais fácil a vida tanto dos consumidores quanto dos empresários que atuam

no mercado de alimentação fora do lar (*food service*). Atualmente, o aplicativo líder do segmento no Brasil e na América Latina soma mais de nove milhões de usuários cadastrados.

Os estabelecimentos de alimentação – pizzarias, hamburguerias, restaurantes e vários outros – perceberam a demanda e, somente em 2017, o número de empresas cadastradas na plataforma aumentou em 80%. Uma pesquisa feita pelo Ibope Conecta no último ano confirma o crescimento no uso da modalidade de entrega no Brasil: 33% dos brasileiros usam aplicativos de *delivery*, de acordo com o estudo.

Ao se cadastrarem em um ou mais aplicativos, esses estabelecimentos passam a fazer parte de um *marketplace* (saiba mais no quadro da página seguinte) especializado em

alimentação. Mas será que realmente vale a pena investir em aplicativos desse tipo? De acordo com uma pesquisa feita pela Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), a resposta é “sim”. O levantamento mostra que o mercado de entrega de alimentos já corresponde a quase 5% do faturamento das empresas de alimentação fora do lar e, só em 2018, movimentou R\$ 11 bilhões, com previsão de aumento em 2019.

Quanto ao aumento no faturamento, o presidente da Associação Brasileira de Bares e Casas Noturnas (Abrabar) no Paraná, Fábio Aguayo, afirma que a implementação de um serviço de *delivery* em parceria com aplicativos, como iFood, Uber Eats, Rappi e semelhantes, aumenta o faturamento entre 35% e 40% em média no fim do mês.



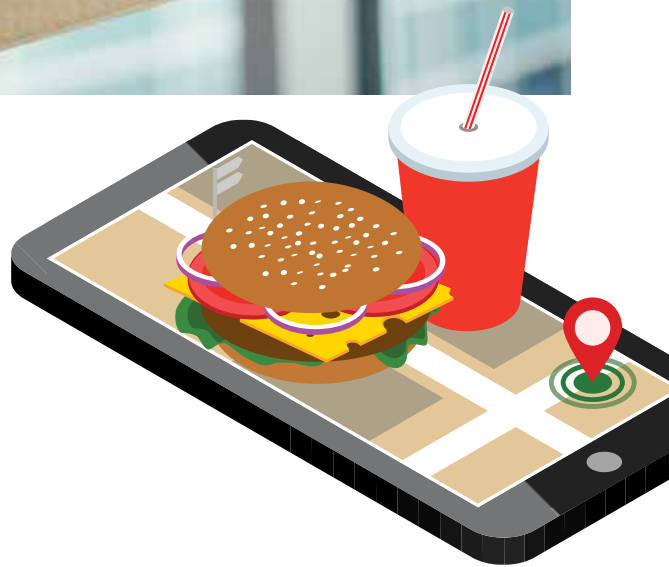


## O QUE É MARKETPLACE?

Trata-se do conceito de vendas coletivas on-line. Em plataformas de *marketplace* (sites ou aplicativos), diferentes lojas podem anunciar seus produtos, garantindo que eles cheguem até os clientes com mais facilidade e menor investimento em marketing e propaganda. Além disso, o consumidor pode encontrar um grande leque de opções em um só lugar.

*“Estamos planejando expandir a produção, o horário de funcionamento e o efetivo, ou seja, a abertura de mais vagas de trabalho. Tudo isso graças ao impacto das vendas do *delivery*”*

**Mateus Banks (Gerente - Massa Fresca)**



## SUCESSO NO DELIVERY

Foi por esses motivos que a Massa Fresca, casa especializada na produção de massas italianas atuante em Curitiba/PR, decidiu investir na modalidade de entrega de seus produtos. A empresa fechou parcerias com aplicativos para fazer

testes de desempenho e já está colhendo frutos. “Tivemos um aumento de 20% no faturamento nos três primeiros meses, e os resultados iniciais são animadores”, revela o gerente da empresa, Mateus Banks.

De acordo com Banks, além de ter impulsionado as vendas, a

experiência tem alavancado novos planos para o negócio: “Estamos planejando expandir a produção, o horário de funcionamento e o efetivo, ou seja, a abertura de mais vagas de trabalho. Tudo isso graças ao impacto das vendas do *delivery*”, comemora. >>



*“Antes de pensar na implementação do serviço, o empreendedor precisa olhar para a modalidade delivery como uma opção para o seu negócio, sabendo que oferecer esse serviço implica uma nova atividade, demandando importantes análises”*

Luiz Rebelato (Analista Sebrae)



### DO ATENDIMENTO AO CONSUMO

De acordo com a diretora executiva da GS&Libbra – empresa que presta consultoria especializada para estabelecimentos de *food service* –, Cristina Souza, esse impacto acontece porque a modalidade gera oportunidades adicionais de vendas: “Com o *delivery*, o empreendedor pode vender para um cliente que talvez não visite o estabelecimento naquele dia ou em dia algum”.

Mas, apesar de ser uma forma de aumentar as vendas, Cristina ressalta que implementar o serviço implica uma maneira especial de olhar para o negócio: “Não se trata de mera entrega de mercadoria, mas de uma forma específica de relacionamento, que precisa ser agradável em todas as etapas – do atendimento inicial ao consumo do alimento”.



Cristina Souza



## VANTAGENS DE USAR O SERVIÇO

### Baixo custo de adesão

Para começar a oferecer entrega dos produtos, não é necessário investir alto. Basta entrar em contato com a empresa responsável pela administração e solicitar a inclusão. As principais plataformas do segmento no Brasil costumam cobrar uma mensalidade fixa para uso do serviço e uma taxa por entrega. Mas é preciso pesquisar bem para ver qual se encaixa melhor no seu modelo de negócio.

### Ampla base de usuários

Como as plataformas são cada vez mais populares e já caíram definitivamente no gosto de quem utiliza *smartphones*, elas têm uma grande base de usuários. Isso ajuda a garantir que seu negócio, assim que passe a fazer parte, comece a ser visto pelos clientes e possa receber pedidos de imediato.

### Novos clientes

Estar em um aplicativo na modalidade *marketplace* é semelhante a estar em uma praça de alimentação, onde há a possibilidade de captar novos clientes que ainda não conhecem o seu produto, economizando investimento em marketing e propaganda.



## APLICATIVO PRÓPRIO VALE A PENA?

Para o analista de competitividade do Sebrae, Luiz Rebelato, a avaliação que se tem é de que não vale a pena investir em aplicativo de *delivery* próprio. De acordo com o analista, nem as grandes marcas o fazem, quanto menos os pequenos negócios. “Há motivos para isso: as pessoas não querem ter um aplicativo para cada estabelecimento em que pedem comida, nem teriam espaço disponível para isso nos seus celulares. Assim, elas optam pelos que agregam o máximo possível de restaurantes e lanchonetes”, explica.

Outro fator que pesa são os custos de elaboração e manutenção, que são significativos, pois envolvem tecnologia, investimento em marketing, taxas mensais e monitoramento. “Boa parte dos empresários não se dá conta disso, mas é um fator que pesa no fim do mês”, alerta Rebelato. “Evidentemente, não é barato pagar taxas sobre o que se vende pelos aplicativos e ainda pagar uma mensalidade. No entanto, os investimentos em marketing e tecnologia realizados por essas plataformas são para todos os empreendimentos conectados a ele, diluindo os custos”, esclarece. >>



### É PARA O MEU NEGÓCIO?

Para o analista do Sebrae, antes de pensar na implementação do serviço, o empreendedor precisa olhar para a modalidade *delivery* como uma opção para o seu negócio, sabendo que oferecer o serviço implica uma nova atividade, demandando importantes análises, tais como:

**Mercado:** definição de qual público deseja atender; verificação de interesse e procura dos alimentos que produz na modalidade de entrega; definição da área a ser atendida e do volume de vendas que se deseja alcançar.

**Produto:** escolha do cardápio que estará disponível para entrega, optando por itens que manterão uma boa apresentação após o recebimento; estudo das embalagens que serão utilizadas e de como assegurar que o alimento chegue nas melhores condições possíveis.

**Estabelecimento:** avaliação do espaço da empresa (quais áreas serão destinadas especificamente para esse fim) e da viabilidade quanto ao atendimento das demandas. As definições relativas aos fluxos de pessoas e alimentos, bem como a circulação dos entregado-

res também são aspectos importantes para garantir a higiene dos alimentos e otimizar a dinâmica do serviço.

**Entrega:** decidir se os entregadores serão contratados pelo próprio estabelecimento ou terceirizados para os aplicativos (o que gera taxas de entrega maiores); estudar as vantagens e as desvantagens de cada opção, assim como definir o tipo de veículo (motocicleta, carro ou bicicleta) de acordo com as características do produto, o tempo de entrega, os custos com combustível, a região, etc. 📍





**500** prêmios instantâneos!



Electrolux

**3** +  
cozinhas completas

R\$ **30** na valor de mil\* cada.



imagem meramente ilustrativa

PARA PARTICIPAR  
COMPRE:

R\$ **5,00**



EM PRODUTOS  
MAGGI®



1 produto  
MOÇA®



1 produto  
Creme de Leite NESTLÉ

**PARTICIPE!**

CADASTRE SEU CUPOM FISCAL EM

[WWW.PROMONESTLE.COM.BR/COZINHAPRAVOCE](http://WWW.PROMONESTLE.COM.BR/COZINHAPRAVOCE)

\*PERÍODO DE PARTICIPAÇÃO: 07/05/2019 ATÉ ÀS 18H (HORÁRIO DE BRASÍLIA) DO DIA 31/07/2019. A PARTICIPAÇÃO NA PREMIAÇÃO INSTANTÂNEA PODERÁ ENCERRAR EM DATA ANTERIOR, CASO TERMINE O ESTOQUE DE PRÊMIOS ANTES DA DATA PREVISTA PARA O TÉRMINO DA PROMOÇÃO. \*O PRÊMIO SERÁ ENTREGUE EM MOEDA CORRENTE NACIONAL, COM SUGESTÃO PARA AQUISIÇÃO DE UMA COZINHA. TÍTULO CAPITALIZAÇÃO EMITIDO PELA MAPFRE CAPITALIZAÇÃO S/A, CNPJ/MF 09.382.998/0001-00. PROCESSO SUSEP Nº 15414.900906/2014-45 A APROVAÇÃO DESTE TÍTULO PELA SUSEP NÃO IMPLICA, POR PARTE DA AUTARQUIA, EM INCENTIVO OU RECOMENDAÇÃO À SUA AQUISIÇÃO, REPRESENTANDO EXCLUSIVAMENTE, SUA ADEQUAÇÃO ÀS NORMAS EM VIGOR. GUARDE TODOS OS COMPROVANTES FISCAIS ORIGINAIS CADASTRADOS, POIS ELES PODERÃO SER RECOLHIDOS COMO CONDIÇÃO PARA RECEBIMENTO DO PRÊMIO.\*



# Intimus

Frescor  
Diário

Cuidado  
Diário

Ultra  
flexível





Todas nós já ouvimos aquela história de que ficamos mais emotivas, mais intensas, mais exigentes só por causa da nossa menstruação, não é mesmo? Intimus acredita que cada mulher é única e o que ela pode ser ou fazer depende da sua ambição, paixão, desejo, e sua personalidade.

Não da sua menstruação! Chega de reforçar estigmas,  
**A GENTE PODE SER O QUE QUISER, QUANDO QUISER!**

**#MenstruadaOuNão**

Só **Intimus** oferece a linha mais completa de PROTETORES DIÁRIOS para te manter limpa e fresca o dia todo.

**VEM AIII!**

**NOVO**  
PROTETOR DIÁRIO

**CONHEÇA  
A PROTEÇÃO  
ANTIBACTERIANA**

Imagens meramente ilustrativas.



\*Bactérias que podem causar mal odor como *E. coli*, *S. aureus* e *C. albicans*.

por Juliana Fernandes



Fotos: Shutterstock / Divulgação

# COMPORTAMENTO *Empreendedor*

*Pesquisas da Universidade Harvard indicam características e habilidades mais comuns em empreendedores de sucesso. Confira!*



Você, que é dono do próprio negócio ou que deseja empreender num futuro próximo, já se perguntou quais são suas principais habilidades, isto é, as características que o fazem vencer e o motivam para ser um empresário de sucesso?

Uma pesquisa recente da Universidade Harvard, nos Estados Unidos, estudou as habilidades e as competências mais comuns em pessoas com perfil empreendedor. Para isso, os pesquisadores fizeram uma pré-avaliação com 1.300 ex-alunos da instituição e, em seguida, uma avaliação 360 graus para coletar dados com foco na questão comportamental dos participantes.

Por meio dessa análise, o estudo encontrou habilidades e atributos comuns aos empreendedores: identificação de oportunidades; visão e influência; conforto com incertezas; motivação de equipes; tomada de decisão eficiente; construção de *networking* (redes de contatos); gestão de projetos; colaboração e orientação da equipe; gestão financeira; vendas.

No entanto, David McClelland, psicólogo e pesquisador também pela Universidade Harvard, já havia estudado as características comportamentais do empreendedor (CCEs) ainda na década de 1980. Esse trabalho durou três anos e envolveu dados de mais de 30 países. “Para David McClelland, todo mundo tem uma motivação interna para melhorar. Essa ‘motivação para a ação’ seria dividida em três categorias motivacionais: realização, afiliação e poder (teoria de R.A.P. ou teoria das necessidades adquiridas)”, explica o consultor do Sebrae/MG, Rafael Tunes Fonseca.

Rafael ainda aponta que “além dessas categorias, o estudo gerou diversas competências que foram



*“É por meio da visão do empreendedor que tudo se torna possível. A partir da visão é preciso definir aonde se quer chegar. E num cenário dinâmico, normalmente cercado de desafios e dificuldades, a autoconfiança estabelece uma crença pessoal de que não há nada impossível de ser alcançado”*

*Rafael Tunes Fonseca*

sintetizadas em dez características comportamentais nos empreendedores. O interessante dos dois estudos de Harvard é que eles trazem comportamentos mais contemporâneos, alinhados a empreendedores que já atuam na nova economia, além da economia tradicional. Faz um recorte

entre fundadores e não fundadores dos negócios”.

Com base nos dois estudos, reunimos a seguir 12 habilidades de pessoas que possuem o famoso “espírito empreendedor” (os itens que estão presentes nos dois estudos, mas com nomes diferentes, foram agrupados). >>



1

**Busca de oportunidade e iniciativa**

Capacidade de se antecipar aos fatos e criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços. Corresponde a uma atitude proativa, de sempre buscar possibilidades de expansão e de aproveitar oportunidades incomuns para aplicar nos negócios.

2

**Persistência**

Habilidade de enfrentar todos os obstáculos na busca pelo sucesso. O empreendedor que possui essa característica não desiste diante de obstáculos, mas reavalia e insiste ou muda seus planos para superar desafios, esforçando-se acima da média para atingir seus objetivos.

3

**Comprometimento**

Característica que envolve sacrifício pessoal, colaboração com os funcionários e grande dedicação aos clientes. O empreendedor mantém suas promessas, não importa quais sejam as adversidades, simplesmente pelo compromisso que tem com tudo que envolve o negócio.

7

**Busca de informações**

Essa característica envolve a capacidade de atualização constante quanto a dados e informações relevantes ao negócio (mercado de atuação, clientes, fornecedores, concorrentes, entre outros).

8

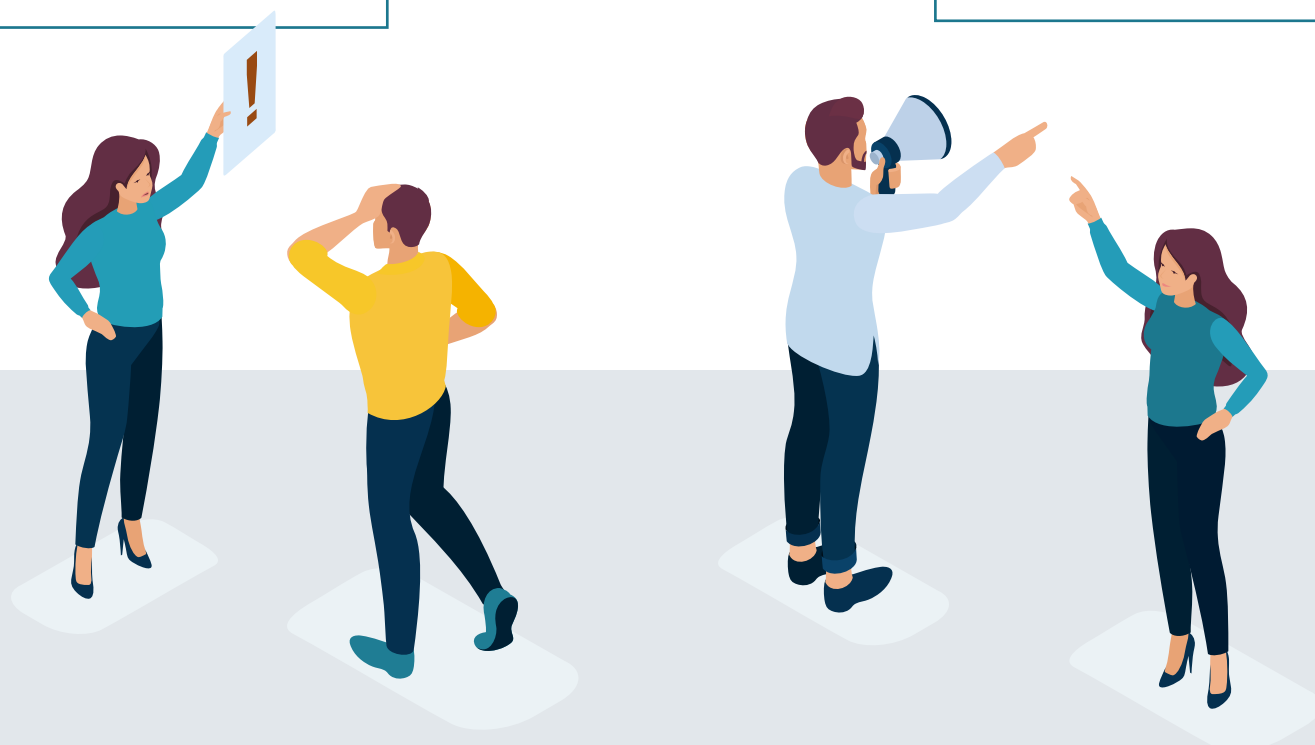
**Planejamento e monitoramento**

Responsável pela organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos e acompanhamento constante, a fim de que os resultados possam ser medidos e avaliados.

9

**Persuasão e rede de contatos**

Esse comportamento engloba o uso de estratégias para influenciar e persuadir pessoas e o bom relacionamento com pessoas-chave, que possam ajudar a atingir os objetivos do negócio.





4

### *Exigência de qualidade e eficiência*

Disposição para fazer sempre mais e melhor. É a característica de melhorar continuamente seu negócio, seus produtos e/ou serviços, criando procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade, satisfazendo os clientes e superando suas expectativas.

5

### *Tolerância a riscos*

Nessa situação, o empreendedor não sente grandes desconfortos ao assumir riscos calculados e desafios, respondendo por eles. A postura é sempre de avaliar alternativas para tomar decisões, buscar reduzir as chances de erro e aceitar desafios moderados com boas chances de sucesso.

6

### *Estabelecimento de metas*

Essa é, talvez, a competência mais importante, porque nenhuma das outras vai funcionar sem ela. O empreendedor com essa habilidade consegue estabelecer claramente objetivos para a empresa, sejam de curto, médio ou longo prazo (com data pré-definida).

10

### *Independência e autoconfiança*

Autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. O empreendedor com essa característica é otimista e determinado, mesmo diante de adversidades, e transmite confiança nas próprias capacidades.

11

### *Motivação de equipes*

Pessoas com facilidade para motivar suas equipes colhem resultados muitos bons a partir da geração e retenção de talentos. São profissionais que vão conferir um diferencial significativo diante dos desafios com a concorrência e o mercado.

12

### *Tomada de decisões eficiente*

A efetiva tomada de decisões é uma necessidade diária, e muitas vezes precisa ser feita a partir de poucas informações. O empreendedor que conta com essa habilidade possui visão e sentimento privilegiados para fazer escolhas, absorvendo tanto o bônus quanto o ônus.



De todos os itens, Rafael Tunes destaca três: **persistência, estabelecimento de metas e autoconfiança**. “É por meio da visão do empreendedor que tudo se torna possível. A partir da visão é preciso definir aonde se quer chegar, tendo em mente metas claras e objetivas. E num cenário dinâmico, normalmente cercado de desafios e dificuldades, a autoconfiança estabelece uma crença pessoal de que não há nada impossível de ser alcançado. É uma questão de ‘como e quando chegar lá’, mas a rota já está traçada”, finaliza. 🌟

PLANTE  
AMOR  
COLHA  
CARINHO





Chegou o **NOVO** Del Valle



**MUUUUITA FRUTA,  
ÁGUA E CARINHO.**



# Cozinha CONECTADA

*Denise produz marmitas congeladas saudáveis profissionalmente desde 2017. Com uma estratégia de marketing digital em que ela mesma faz tudo sozinha, a empreendedora soma 32 mil seguidores no Instagram e se lança na carreira de instrutora de culinária saudável*



Fotos: Divulgação / Shutterstock

**Denise Lessa Matias** ➤  
Proprietária da Dê Delícias



**Segmento:** Marmitas congeladas saudáveis

**Inauguração:** Abril de 2017

**Endereço:** Av. B, 200 (Conj. Jereissati 3) - Pacatuba/CE

**Instagram:** @de.delicias



**D**urante sete anos, trabalhei no setor jurídico de uma empresa de energia eólica. Tinha uma rotina muito estressante e não parava em casa porque estava sempre viajando a trabalho. Como sempre gostei de cozinhar e de buscar formas mais saudáveis de alimentação, tinha o hábito de fazer marmitas com esse conceito para levar para o trabalho.

Em abril de 2017, algumas colegas se interessaram pelas marmitas e pediram pra eu fazer para elas levarem durante a semana. Fiz um preço acessível e elas foram minhas primeiras clientes. Aí percebi a oportunidade de negócio e comecei a trabalhar paralelamente com as marmitas congeladas. Como os resultados vieram, quatro meses depois larguei o emprego e fiquei só com a cozinha.

Hoje, dois anos depois, tenho um público fiel formado por pessoas que estão preocupadas com saúde e não apenas em emagrecer. Normalmente, são pessoas que trabalham fora e que não têm tempo para fazer sua própria comida. Como eu entrego as marmitas aos domingos, meu cliente tem o suficiente para toda a semana. Além de serem cardápios bem variados, também forneço sucos naturais sem açúcar, sopas e até sobremesas. Tudo com o conceito de saudabilidade!

Não tenho graduação em gastronomia, mas tenho vários cursos na área, principalmente voltados à culinária saudável. Da parte da cozinha eu entendo. Minha dificuldade era na gestão do negócio e, principalmente, na parte financeira. Por isso, decidi fazer cursos na Academia Assaí Bons Negócios e participar da capacitação presencial do Assaí na loja de Maracanaú/CE, que contribuiu muito para o negócio. Não tinha noção de como calcular os

preços, por exemplo, e hoje esse conhecimento está me ajudando muito.

Sou cliente do Assaí desde antes de começar a fazer as marmitas, comprando itens para minha casa, principalmente por causa do preço e da variedade. Hoje compro praticamente tudo para a produção dos alimentos no Assaí.

### ESTRATÉGIA DIGITAL

Quando trabalhava fora, não tinha tempo para mexer em redes sociais. Mas comecei a perceber que as pessoas sempre pesquisavam na Internet antes de comprar qualquer coisa. Por isso, decidi postar no Instagram algumas imagens dos alimentos que eu fazia. Além disso, publicava algumas receitas, mas eu tinha vergonha de aparecer e só filmava as panelas. Aí conheci uma influenciadora digital e ela me orientou a “mostrar mais a cara”. Com isso, comecei a ter um retorno ainda melhor, e não foi só de clientes. Muitas pessoas passaram a me procurar contando que tinham mudado a forma de se alimentar e até que tinham aberto um negócio de alimentação saudável a partir dos meus conteúdos.

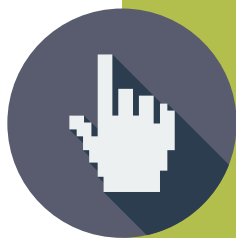
Hoje, além do Instagram, criei uma lista VIP no WhatsApp com meus principais seguidores, aqueles que sempre comentam na página e que acabam tendo um relacionamento ainda

mais próximo. Aí mando para eles algumas receitas especiais que não publico para todos no Instagram.

Desde a criação do conteúdo até a postagem, tudo é feito por mim, mas minhas duas funcionárias me ajudam sempre que sobra um tempinho. Além das publicações (receitas; imagens dos alimentos que faço; cardápio da semana; e outros conteúdos), comecei a oferecer apostilas digitais com receitas saudáveis por um preço bem acessível. Tudo isso abriu portas para eu dar aulas presenciais. Eu ensino não só as receitas, mas também como fazer tudo gastando até menos do que se gastaria com alimentos tradicionais. Busco desmistificar que comida saudável é cara. Essas receitas são simples e econômicas, e todos podem fazer.

As marmitas ficam mais restritas a quem mora na minha região, mas com a Internet as apostilas chegam a um número muito maior de pessoas. Hoje já tenho pessoas que moram fora do Brasil me acompanhando.

Meu negócio foi a melhor coisa que eu poderia ter feito, porque agora tenho vida. Eu era totalmente estressada, e, apesar de ter um bom salário, isso não pagava a qualidade de vida que tenho hoje. Já adquiri praticamente tudo de que preciso para o dia a dia do negócio e me sinto motivada e realizada a continuar crescendo. ▲



### VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ!

É dono de um negócio e tem uma história de sucesso no seu empreendimento? Conte para nós pelo e-mail [clientes@assaí.com.br](mailto:clientes@assaí.com.br) e você pode aparecer na próxima edição da revista!

# Você sabe GERENCIAR O SEU TIME?

*A gestão adequada de pessoas reduz a rotatividade, retém talentos, qualifica profissionais e melhora resultados. Confira dicas para se aprimorar!*

**U**ma empresa é construída com planejamento e muita determinação, e os empreendedores brasileiros sabem bem disso. Mas nenhum empreendimento sobrevive sem uma gestão eficiente do seu capital humano, pois só com ela é possível reter talentos e fazer o negócio crescer cada vez mais. Para tratar desse assunto, a especialista em experiência de compra e fundadora do grupo Mulheres do Varejo, Fátima Merlin, conversou com a **Revista Assaí Bons Negócios** sobre a importância da gestão adequada de pessoas.

**Assaí Bons Negócios:** Qual é definição de gestão de pessoas no contexto de negócios?

**Fátima Merlin:** Quando falamos em gestão de pessoas, estamos considerando a conexão de habilidades, métodos, políticas, técnicas e práticas definidas com o objetivo de administrar e potencializar os indivíduos que fazem parte de uma empresa.

**ABN:** Como uma boa gestão de pessoas pode ajudar no crescimento da empresa?

**FM:** Com o acirramento da concorrência, a complexidade do mercado e o consumidor cada vez mais conectado, seletivo e exigente, o grande diferencial das empresas passa a ser as pessoas. Por isso, o gerenciamento delas não pode ficar em segundo plano e deve-se usar isso como diferencial competitivo. Vale lembrar que um bom gerenciamento de equipe reduz o índice de *turnover* (rotatividade de funcionários), retém talentos, qualifica pessoas para funções adequadas retirando o melhor de cada uma e, por fim, gera melhores resultados para o negócio como um todo. >>









Fátima Merlin

**ABN:** Para o empreendedor, qual a importância de capacitar-se em gestão de pessoas?

**FM:** Praticar a gestão de pessoas de maneira adequada permite capacitar, envolver e desenvolver melhor os funcionários, extraindo o que cada um tem de melhor, e maximizar os resultados. Portanto, implantar uma gestão de maneira adequada e capacitar-se cada vez mais para estar à frente gerenciando a equipe é crucial diante do atual cenário.

**ABN:** Qual a importância de reter talentos dentro de um negócio? Como fazer isso da melhor maneira?

**FM:** A perda de mão de obra sempre é prejudicial, em especial quando se perdem bons colaboradores, qualificados e treinados. A rotatividade está diretamente conectada à motivação, e uma das principais razões para a saída de colaboradores das empresas é o relacionamento com seus superiores. No caso de pequenos negócios, com frequência os problemas são diretamente com o proprietário da empresa. É essencial que os donos ou gerentes saibam conduzir bons relacionamentos.

Para reduzir essa rotatividade, é importante também valorizar os talentos,

sempre que possível oferecendo aos funcionários oportunidades de carreira, estímulo a novos projetos, promoções e benefícios atraentes, além de manter um bom ambiente profissional e possibilitar a afirmação de parcerias e a troca de experiência.

**ABN:** Quais são os papéis do líder nesse processo?

**FM:** O líder é crucial. É ele quem “dita” o ritmo da equipe. Um bom líder é aquele que consegue bons resultados por meio do desempenho de sua equipe, extraindo o melhor de cada um, incentivando o crescimento e promovendo harmonia e bem-estar.

**ABN:** Quais são os impactos de uma gestão inadequada de pessoas?

**FM:** Assim como o gerenciamento adequado de pessoas maximiza resultados, o mal gerenciamento afeta negativamente o negócio como um todo. Isso gera desmotivação nos funcionários, o que pode ocasionar mau atendimento, baixa produtividade, perda de vendas e de clientes e, consequentemente, resultados insatisfatórios.

**ABN:** Que ferramentas de gerenciamento estão disponíveis hoje no mercado para o empreendedor?

**FM:** O que não faltam hoje são ferramentas no mercado, das mais básicas até as mais avançadas, como a gamificação, técnica que utiliza jogos lúdicos com o objetivo de engajar, reconhecer e desafiar colaboradores. Temos ainda: a avaliação de desempenho; a prática de *feedback* (*retorno ao funcionário sobre seu rendimento, pontos positivos, pontos a melhorar, etc.*); a pesquisa de clima organizacional; programas de capacitação, entre outros. ■

## NA PRÁTICA!

Estreitar laços e estabelecer relações de parceria são quesitos fundamentais. Confira dicas de como criar uma relação saudável com a equipe e alcançar resultados cada vez melhores:

**Distribua tarefas:** conheça os pontos fortes e fracos de cada colaborador e designe tarefas conforme cada perfil;

**Faça reuniões frequentes:** esses encontros favorecem o alinhamento de estratégias, o esclarecimento de dúvidas, a correção de falhas e a apresentação de resultados;

**Aprenda a superar os imprevistos:** não perca tempo tentando encontrar culpados e jamais tome conclusões precipitadas. Avalie com calma e procure conversar com os responsáveis separadamente;

**Seja consistente nas atitudes:** as ações e a maneira como o líder se comunica com sua equipe devem ser consistentes, justas e equilibradas;

**Foque no coletivo:** o foco em resultados deve ser coletivo. Para isso, é importante garantir a sinergia entre os membros da equipe, mantendo todos alinhados aos objetivos e às metas.

Fonte: Siteware



# HIDRA

UMA LINHA COMPLETINHA E PERFEITA PARA OS CABELOS RESSECADOS, CRESPOS, ALISADOS E RELAXADOS.



COCO

## COCO

KIT SHAMPOO & CONDICIONADOR  
**HIDRATAÇÃO & NUTRIÇÃO**  
Para cabelos cacheados e crespos.



## ORIGINAL

KIT SHAMPOO & CONDICIONADOR  
**VITAMINA A, VITAMINA E, D-PANTENOL E ÓLEO DE COCO**  
Shampoo - Limpeza hidratante  
Condicionador - Condicionamento e hidratação profunda.



BABOSA

## BABOSA

KIT SHAMPOO & CONDICIONADOR  
**HIDRATAÇÃO & RECONSTRUÇÃO**  
Para cabelos danificados e quebradiços.

Com proteção UV e hidratação intensa que o cabelo tanto precisa.

salon  
line

Transforme-se em você

## CREME PARA PENTEAR

A LINHA MAIS AMADA DE CREMES PARA PENTEAR ESTÁ AINDA MAIS MODERNA.

Com novas fragrâncias e com ingredientes super tecnológicos. Para as consumidoras que não abrem mão de performance, alta tecnologia e custo-benefício. Resultados garantidos.





**TABLETE DE CHOCOLATE  
AO LEITE HERSHEY'S** ➤

92 g

O sabor mais puro do chocolate Hershey's com uma textura suave e macia que derrete facilmente na boca. Feito especialmente para aproveitar os deliciosos momentos da vida.



**BOMBOM  
ESPECIALIDADES NESTLÉ** ✓

300 g

A caixa de bombons sortidos Especialidades, da Nestlé, une em uma só embalagem uma explosão de sabores. Deliciosos clássicos da marca, como Charge, Alpino, Prestígio, Sensação e Chokito estão inclusos!



# CHOCOLATES e vinhos

*A vida é muito melhor com  
chocolates e vinhos. E por  
que não os dois juntos?*

**VINHO LOS TILOS** ⬆

750 ml

Disponível nas variações branco (Sauvignon Blanc) ou tinto (Cabernet Sauvignon) em garrafas com 750 ml, o vinho Los Tilos é uma opção de vinho chileno com ótimo custo-benefício.



**VINHO NACIONAL COUNTRY WINE** ➤

750 ml

Country Wine é um vinho tinto suave produzido na região da Serra Gaúcha. Elaborado por variedades de uvas americanas, a bebida possui uma coloração vermelho-rubi, aromas frutados e paladar encorpado.



**CHOCOLATE AO LEITE PARA  
COBERTURA HARALD TOP** ⬆

2,1 kg

Ideal para a produção de bombons, bolos, tortas e doces em geral, garante sabor e textura incríveis. Não necessita de temperagem ou choque térmico, o que proporciona mais praticidade e agilidade no preparo das receitas.





**Novo**



# ALPINO®



**CHEGOU O NOVO  
ACHOCOLATADO ALPINO®.**

**SABOR ÚNICO DOS ALPES  
PERFEITO PARA BEBIDAS E RECEITAS INESQUECÍVEIS.  
EXPERIMENTE!**



\*Imagem meramente ilustrativa.

por Juliana Fernandes

*Reconhecer as emoções e intervir nelas conscientemente é a receita para uma vida mais feliz, além de ser uma das qualidades mais valorizadas no mercado de trabalho*



# *Inteligência* **EMOCIONAL**



**F**acilidade ao criar planejamentos, mexer com planilhas, raciocinar logicamente e tomar decisões rapidamente – essas características fazem parte da rotina de boa parte das pessoas conhecidas por terem alto Quociente de Inteligência (QI). Mas tudo isso não vale muito para quem não sabe lidar com algo bem mais profundo: as emoções. E acredite, profissionais de alto nível são pessoas conectadas com a inteligência emocional.

Também conhecida como Quociente Emocional (QE), a inteligência emocional é composta pelas competências que estão entre a cognição e a emoção, como o autocontrole, a empatia, as habilidades de relacionamento, a capacidade de adaptação às mudanças, etc. De acordo com a especialista em desenvolvimento humano e RH, Bettina Krutman, tais competências são tão importantes que podem corresponder a até 60% do desempenho dos líderes de sucesso.

Porém, ela indica que, apesar da relevância, apenas 36% das pessoas conseguem identificar precisamente as emoções quando elas surgem. “Há muito espaço para desenvolver as competências emocionais. Diferentemente das competências cognitivas, que alguns autores afirmam que só podem ser desenvolvidas até certa idade, as competências emocionais podem ser desenvolvidas durante toda a vida”, esclarece.

Bettina também afirma que tudo passa primeiro pelo centro das emoções antes de chegar à parte racional do cérebro: “Sendo assim, não podemos escolher se iremos sentir antes de pensar, mas podemos escolher o que vamos pensar sobre o que sentimos”.



## AUTOCONSCIÊNCIA

Segundo Travis Bradberry e Jean Greaves, fundadores da TalentSmart, empresa que oferece treinamento e consultoria sobre inteligência emocional, esse tipo de inteligência pode ser definido como “a capacidade de reconhecer e entender emoções e a habilidade de usar essa consciência para gerenciar a si mesmo e seus relacionamentos com os outros”.

Esse processo consiste, muitas vezes, em desenvolver a autopercepção e o autocontrole, ou seja, reconhecer as situações emocionalmente ameaçadoras e desenvolver a habilidade de “ganhar

tempo” para evitar respostas automáticas, gerando a condição de escolher como agir e reagir de forma mais apropriada em determinada situação.

Percebendo a inteligência emocional como um divisor de águas, Bettina acredita que as empresas estão começando a perceber que contratam pessoas pelas competências técnicas, e acabam demitindo principalmente por questões comportamentais. “As empresas vêm dando cada vez mais importância para as competências emocionais, tanto na seleção quanto >>

no desenvolvimento dos profissionais, na medida em que focam não apenas em competências puramente intelectuais (visão estratégica; capacidade analítica; habilidade técnica; etc.), mas também nas competências emocionais (trabalho em equipe; liderança; influência; adaptação a mudanças; resistência à pressão; entre outras.), que, além de demandarem habilidades ligadas ao pensamento, também envolvem a gestão dos sentimentos internos ou dos relacionamentos”, explica.

## VIAGEM INTERIOR

Para Bettina, a falta de inteligência emocional interfere nas rotinas pessoal e profissional de forma significativa, pois, quando a pessoa perde o autocontrole e/ou deixa de se posicionar, ocorrem impactos negativos em todas as áreas da vida. Por exemplo: gritar em uma reunião de trabalho, ficar quieto quando seria importante se manifestar ou ainda não realizar negociações ganha-ganha (estratégia que foca na cooperação para o sucesso de todos) por dificuldade de empatia com os interlocutores.

Para que isso não ocorra, a conexão com as emoções é fundamental. “É importante fazer um trabalho de autoconhecimento, identificando quais situações ou pessoas geralmente disparam uma reação emocional mais intensa de forma negativa (estresse, irritação, bloqueio, etc.). Quando souber de antemão que terá que lidar com essas situações ou pessoas, é possível se preparar criando estratégias que deem tempo ao cérebro para pensar, como: respirar fundo e contar até 10 antes de falar; não responder imediatamente; parar para tomar água ou café; falar com outra pessoa em quem confie; não responder imediatamente alguns e-mails; entre outras estratégias”, orienta a especialista. 🌱



## ABRINDO AS PORTAS PARA A INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

- ★ Identifique quais são as pessoas ou situações que disparam reações emocionais negativas mais intensas (situações disparadoras);
- ★ Busque estratégias para ganhar tempo (alguns segundos) durante as situações para escolher a melhor ação a ser tomada, por exemplo: contar até 10, tomar um copo d'água, fazer algumas perguntas para ampliar o entendimento e ao mesmo tempo pensar no que fazer;
- ★ Reflita sobre as experiências. Como nem sempre conseguimos ter inteligência emocional em todas as situações, principalmente no “calor da emoção”, o mais importante é aprender com a experiência e dedicar tempo para analisar o que aconteceu para criar estratégias futuras.





# Assugrin



- Giro garantido! Ótimo custo-benefício.
- Consumidores fiéis à marca e ao sabor.
- Nas versões Tradicional, Sucralose e Stevia.



Adoçante Tradicional em Pó  
Caixa com 1000 sachês

Custo Unitário  
por sachê

**50%**  
**menor**

que a versão  
em cartucho



*Niely*  
**GOLD**

**HIDRATAÇÃO  
MILAGROSA**

ÁGUA  
DE COCO



EXTRATO  
DE BABOSA

**HIDRATAÇÃO  
POTENTE**

**QUE NÃO  
PESA?**

**AMEI.**

CANTORA LUDMILLA







"PRA LIMPAR A PELE EU SÓ USO  
ÁGUA MICELAR DE L'ORÉAL PARIS"  
AGATHA MOREIRA

## ÁGUA MICELAR 5 EM 1 L'ORÉAL PARIS

Nº1  
NO BRASIL

1. LIMPA
2. DEMAQUILA
3. PURIFICA
4. SUAVIZA
5. REEQUILIBRA



PELE PERFEITAMENTE **LIMPA EM UM SÓ GESTO**



SEM ENXÁGUE  
FÓRMULA NÃO OLEOSA

\*Nº 1 no Brasil: Nielsen Retail Index | Vendas em volume T. Brasil | Jan. a jun. 18.

L'ORÉAL  
PARIS

## NUTRISSE Creme



*Cabelos nutridos,  
melhor cor.*

**GOTA PODEROSA E  
4 ÓLEOS NUTRITIVOS**



GARNIER



# Como escolher o melhor PUNTO COMERCIAL?

A escolha de uma boa localização pode ser determinante para o sucesso ou o fracasso de um negócio. Estar próximo de onde o público-alvo reside e/ou trabalha ou no fluxo de um local para o outro faz uma grande diferença no desenvolvimento de praticamente todos os tipos de empreendimentos. Mas, antes de pensar em qualquer coisa, é preciso saber claramente qual é a ideia do negócio e considerar o perfil do consumidor, ou seja, quem é o público que se deseja atrair. Para alguns empreendimentos, um grande fluxo de pedestres é o ideal, enquanto para outros a facilidade de acesso e de estacionamento é o que os clientes buscam. Tudo depende da ideia de negócio e do público.

Quando se fala em ideia de negócio, é preciso saber qual é a sua proposta de valor. Se o estabelecimento

tiver foco na venda por impulso normalmente com produtos ou serviços mais baratos, sem muito valor agregado e que podem ser encontrados facilmente em outros estabelecimentos próximos, é ainda mais importante pensar em um local com maior fluxo de pessoas. Por outro lado, para ideias que não estejam relacionadas a compras por impulso, em que o cliente tenha que se programar para consumir (um restaurante de alto padrão, por exemplo), muitas vezes estar próximo a grandes centros com maior fluxo de pessoas não é tão relevante. São estratégias diferentes: empresas com maior valor agregado podem sair dos grandes centros, mas quando se trata de produtos ou serviços nos quais o foco esteja apenas na entrega desse bem e não no contexto de como é oferecido ao cliente (sem uma proposta de valor mais elevada), isso não é recomendado. >>

## O QUE MAIS CONSIDERAR?

Depois de compreender claramente qual é a sua ideia de negócio, passamos a pensar em outras questões fundamentais, como:

- 📍 Há fluxo de pedestres?
- 📍 Há facilidade de acesso?
- 📍 Há estacionamento (se isso for relevante para o público)?
- 📍 A área conta com mais atividades comerciais ou concorrentes?
- 📍 O local favorece a venda por impulso?
- 📍 E uma das perguntas mais importantes: o público que quero atingir está nessa região?



  
natural<sup>®</sup>  
one



**100% NATURAL,**  
**SEM ADIÇÃO DE AÇÚCAR,**  
**SEM CONSERVANTES.**

**#PURAVERDADE**

Enquanto estiver avaliando opções, é preciso também saber o que evitar, como pensar só em economizar. Muitas vezes, por pequenas diferenças no preço do aluguel, o empreendedor pega um ponto mais barato que não tem afinidade com o público, não tem fluxo de pedestres e não oferece facilidade de acesso. Um ponto comercial um pouco mais caro, mas com melhor estrutura, pode ser uma decisão muito mais adequada.

### CONCORRÊNCIA

Quando se fala em grandes centros comerciais, você pode se perguntar: “devo estar próximo da concorrência ou não?”. A questão é que a concorrência pode ser benéfica quando a região em que se quer entrar for conhecida como referência no produto ou serviço a ser comercializado. Nesse caso, é preciso abrir um negócio que esteja ao menos no mesmo nível dos concorrentes, caso contrário não será vantajoso.

Estabelecer uma empresa do segmento de alimentação em uma região com várias opções do mesmo segmento para um determinado público-alvo pode ser positivo de acordo com a estratégia de seguir o líder. Tem gente que não gosta de esperar, então, ao perceber que há fila para entrar em um restaurante ou mercado que ela já conhece e no qual confia, pode sair e ir para uma



Fotos: Divulgação / Shutterstock

opção semelhante que esteja nas proximidades. Seguindo essa estratégia, é possível ainda economizar em divulgação. Em grandes centros com várias opções de alimentação, por exemplo, o cliente pode ter ido comer no estabelecimento ao lado, mas, ao ver seu ponto, pode decidir consumir lá da próxima vez.

Outra coisa importante que precisa ser levada em conta é que os custos não se resumem ao aluguel. É comum

que o empreendedor simule o gasto mensal só com o aluguel e se esqueça de pensar que o local precisa de um *layout* adequado, uma decoração atraente, uma temperatura que não incomode ninguém, etc. E, além disso, dependendo do ponto escolhido, será preciso investir um pouco mais em divulgação para atrair o público. Portanto, o custo não é só o que se vai gastar com o aluguel, mas tudo o que vai ser investido ali. 🍌

### ENVIE SUA PERGUNTA!

Mande sua dúvida sobre empreendedorismo e negócios para [clientes@assai.com.br](mailto:clientes@assai.com.br) ou pelo Facebook, Instagram e Twitter usando a hashtag **#RevistaAssaiResponde**. Se sua pergunta for selecionada, ela será respondida nas próximas edições da revista!



◀ **Mariana Carvalho de Souza**  
Consultora do Sebrae/PR



# SABOR, VERSATILIDADE E PRATICIDADE QUE SÓ A GRANO TEM!



## ABÓBORA CONGELADA GRANO



### + PRÁTICA

Já vem lavada, descascada,  
cortada e pré-cozida.  
Pronta para o consumo.

### + ECONÔMICA

Rende muito mais nas receitas.  
Congelamento um a um, você usa o  
quanto quiser e sem desperdício.

### NATURALMENTE SAUDÁVEL

100% natural e  
sem conservantes.



O MELHOR CAMINHO DO CAMPO PARA A MESA

# Academia Assaí Bons Negócios lança novas aulas

*Cursos da plataforma levam conhecimento ao empreendedor de forma 100% gratuita e oferecem certificado de conclusão*



## NOVAS VIDEOAULAS E CERTIFICADOS

Entre abril e maio, foram lançadas novas videoaulas nos cursos Vendas por Encomenda; Todos Podem Empreender; Pizzaiolo; e Mercearia. Com a entrada dos novos conteúdos, a partir de agora os cursos de Pizzaiolo e Mercearia também passam a disponibilizar certificado de conclusão mediante um teste de aprendizado on-line. Os cursos Todos Podem Empreender e Vendas por Encomenda já ofereciam certificado de conclusão.

## COMECE HOJE MESMO!

Para acessar gratuitamente os cursos da Academia Assaí Bons Negócios e assistir às aulas quando e onde quiser, basta fazer um breve cadastro pelo site [academiaassai.com.br](http://academiaassai.com.br).

Além das videoaulas, você conta com conteúdos complementares para *download*. Faça seu cadastro ainda hoje, ponha os conhecimentos em prática e torne seu negócio mais lucrativo e competitivo! 📈

**P**rovavelmente, você conhece a história de alguém com um talento incrível para cozinhar, que fazia pizzas, doces, hambúrgueres ou outros tipos de alimentos de dar água na boca. Mas, quando decidiu empreender no setor de alimentação, não conseguiu ter sucesso e acabou fechando as portas em poucos meses ou anos.

Essa situação é mais comum do que se pensa. Segundo pesquisa do Sebrae/SP, realizada entre 2006 e 2016, aproximadamente 6,8 milhões de pequenos negócios foram abertos no Brasil. Desses, 67% foram à falência antes de completar cinco anos de funcionamento. Dos que permanecem no mercado, muitos não são lucrativos, apenas sobrevivem.

Para ajudar empreendedores iniciantes – e até mesmo aqueles com um pouco mais de estrada – a aumentarem suas chances de sucesso nos negócios, a Academia Assaí Bons Negócios oferece quatro cursos gratuitos dentro da plataforma. “Sabemos que empreender não é uma tarefa fácil. Além dos desafios diários para se manter competitivo, é preciso ter conhecimento sobre o mercado de atuação e, principalmente, sobre a administração de um negócio. O Assaí tem um compromisso com esses empreendedores e disponibiliza a eles os cursos com o objetivo de aumentar suas chances de sucesso a partir de conhecimentos indispensáveis no dia a dia do mercado de alimentação”, afirma o gerente de sustentabilidade, investimento social e gestão do cliente, Fabio Lavezo.

*Capacite-se sem  
sair de casa!*  
[academiaassai.com.br](http://academiaassai.com.br)



# NOVOS **CERTIFICADOS**, NOVAS **VIDEOAULAS**.



Novas **oportunidades** para você  
que tem **Pizzaria e Merceria!**



- + Legislação
- + Vigilância Sanitária
- + Gestão da Produção
- + Layout e Precificação

Os cursos de Pizzaiolo e Merceria levam até você o conhecimento necessário para desenvolver e potencializar a sua capacidade e empreender.

**100 %**  
**GRATUITOS**



**VIDEOAULAS  
ONLINE**



**MATERIAL  
DE APOIO**



**CERTIFICADOS**

ACESSE [WWW.  
ACADEMIAASSAI  
.COM.BR](http://WWW.ACADEMIAASSAI.COM.BR)

E COMECE  
AGORA  
MESMO!



Parceiros:



**VIGOR**



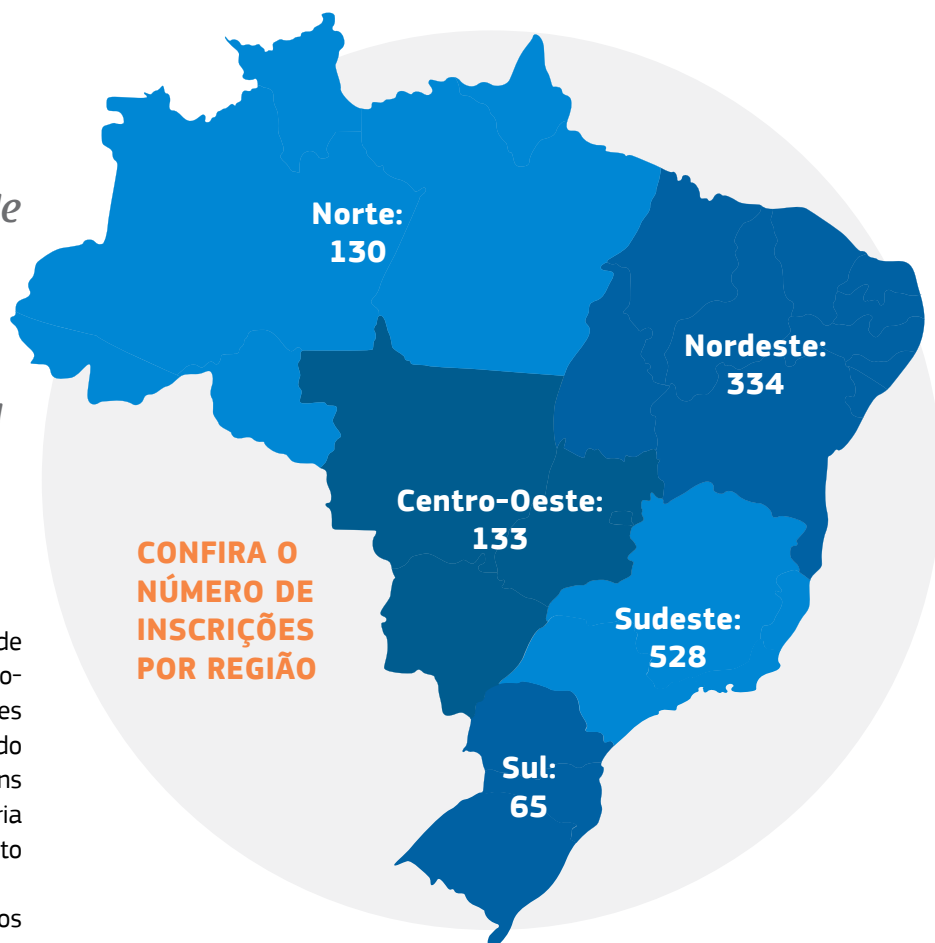
INSTITUTO **GPA**

# Prêmio Assaí Bons Negócios tem recorde de inscritos

*Crescimento é de mais de 400% em comparação com a primeira edição do prêmio. Confira as etapas seguintes e saiba como acompanhar!*

Entre 15 de abril e 17 de maio, 1.190 empreendedores fizeram suas inscrições para a segunda edição do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios, sendo 650 na categoria Vendas por Encomenda, 359 na Ponto Fixo, e 181 na Vendedor Ambulante.

A expansão no volume de inscritos nessa segunda edição do prêmio simboliza o compromisso da rede atacadista com a geração de oportunidades para empreendedores de todo o país. “Estamos conseguindo chegar a um maior número de empreendedores e, consequentemente, expandindo as oportunidades de crescimento para pequenos negócios em todas as regiões do Brasil. Queremos que cada vez mais esses empreendedores sejam valorizados e reconhecidos, percebam o crescimento dos seus negócios e se vejam como essenciais para o desenvolvimento do seu bairro, da sua cidade e do seu país”, afirma Fabio Lavezo.



## ETAPAS SEGUINTES

No dia 29 de maio foram divulgados os 30 classificados para a próxima etapa. Na etapa seguinte, os finalistas enviarão um vídeo apresentando seu empreendimento e respondendo a pergunta: “Por que você deve ser um dos escolhidos como ganhador do prêmio?”. O resultado final, com os 15 vencedores (5 de cada categoria), pode ser encontrado no site da Academia Assaí Bons Negócios a partir do dia 17 de junho.

## PREMIAÇÃO

Os 15 ganhadores receberão até 20 mil reais em prêmios para investir em seus negócios, participarão de uma semana de capacitação em São Paulo com tudo pago e terão direito a vale-compras para as lojas do Assaí e mentoria especializada por seis meses. Além disso, poderão ganhar equipamentos para seu empreendimento e a produção de um vídeo comercial para divulgação. ▲

**Saiba mais!** [www.academiaassai.com.br/premio](http://www.academiaassai.com.br/premio)



# QUER ECONOMIZAR? **PASSAÍ!**



## Passaí Créd é o Cartão do **Assaí Atacadista**.

Com ele você faz sempre a **melhor compra no Assaí**, pois já paga preço de **atacado** a partir de **1 unidade**.<sup>1</sup> Além do melhor preço, com Passaí você também tem acesso a **benefícios** e **vantagens exclusivas**.

Quer economizar? **Passaí!**



**50% de desconto** em cinemas  
e teatros<sup>2</sup>



**Até 40 dias** para pagar suas compras



**Parcelamento de Fatura**

Você pode parcelar sua fatura atual e saber  
exatamente quanto vai pagar por mês<sup>3</sup>

## PEÇA JÁ O SEU!

Na Loja Assaí mais próxima ou pelo  
site: **[www.passai.com.br](http://www.passai.com.br)**

<sup>1</sup>Nas Lojas Assaí, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado, comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas Lojas Assaí. Condições de pagamento exclusivas para o Cartão de Crédito Passaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. <sup>2</sup>Consulte condições para usufruir destes benefícios.

<sup>3</sup>Condição válida mediante contratação dos seguros.

# ALUGUEL *de quase tudo*



*Entenda o que significa economia compartilhada e como o conceito está ganhando cada vez mais espaço no Brasil e em todo o mundo*

Imagine que você precise fazer um furo na parede, mas não tenha uma furadeira. Em vez de comprar a ferramenta apenas para uma necessidade pontual, pela lógica da economia colaborativa você pode usar um aplicativo de *smartphone* para alugar uma furadeira pelo tempo que precisa, pagar por isso e depois devolvê-la.

E isso se repete com infinitos tipos de produtos ou serviços, de uma xícara de café ou uma peça de roupa a aluguel diário de casas, carros ou espaços para trabalhar.

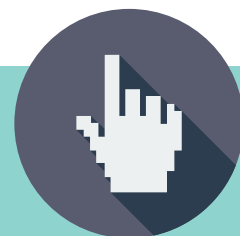
O “aluguel de quase tudo” vem ganhando espaço em vários mercados e, provavelmente, já faz parte da sua vida de um modo ou outro. Segundo estudo da IE Business School (2016), o Brasil lidera iniciativas desse tipo na América Latina, e o consumo compartilhado deve representar, em breve, cerca de 30% do PIB brasileiro no setor de serviços.

Em nível global, uma pesquisa da consultoria PC (2017), concluiu que a economia compartilhada deverá movimentar mundialmente US\$ 335 bilhões em 2025.



O Assaí apoia iniciativas baseadas na economia compartilhada, com modelos de consumo mais conscientes e sustentáveis.





## CONCEITO

A economia compartilhada (também chamada de colaborativa ou em rede) gira em torno do compartilhamento de recursos humanos, físicos e intelectuais. A intenção é estabelecer uma relação “ganha-ganha” entre os interessados, e pode envolver dinheiro ou não.

Felipe Cunha, autor do primeiro livro sobre o tema no Brasil, intitulado *Economia Colaborativa - Recriando Significados Coletivos*, partiu de estudo realizado na Schumacher College para abrir o debate sobre o modelo e sua influência em nossa cultura.

Segundo ele, “a economia colaborativa é baseada em redes – distribuídas entre indivíduos, comunidades e grupos – e transforma a maneira como produzimos, consumimos, financiamos, aprendemos e educamos. Ela permite maior acesso a bens, serviços e fatores de produção”.

Por definição, a economia colaborativa está relacionada à capacidade das pessoas de realizarem trocas mutuamente, como consumidoras e/ou produtoras, sem envolver nenhuma instituição ou intermediários. É simplesmente prezar a divisão e o compartilhamento em lugar do mero acúmulo.

## CONEXÃO E TECNOLOGIA

O que empresas como Airbnb e Uber têm em comum? Elas são parte de uma nova abordagem econômica e criaram modelos de negócios inovadores, que têm suporte em novas tecnologias e um olhar diferente sobre o uso dos recursos disponíveis. “Para entender o conceito, é preciso atualizar o sentido de comunidade. Esqueça aquele contexto antigo de uma vila, um bairro com delimitações visíveis. Hoje em dia as comunidades podem ser globais, sem fronteiras. São comunidades

## FIQUE POR DENTRO

Conheça quatro iniciativas brasileiras que funcionam dentro dessa filosofia de colaboração:

### Tem açúcar?

Aplicativo que ajuda usuários a encontrarem itens de que precisam com pessoas próximas ao seu local que estejam dispostas a alugá-los. Promove o consumo consciente e o conceito de que gentileza gera gentileza.

### Blimo

Serviço que funciona por meio de uma assinatura mensal que permite alugar peças de roupas. Cada vez que as peças são devolvidas, é possível alugar outros itens, garantindo uma roupa nova para cada ocasião.

### Curto Café

Um pequeno café no centro do Rio de Janeiro, cuja operação é compartilhada com os clientes. Lá não há atendentes ou caixas. Há quadros negros com as despesas do mês e os clientes podem ajudar o negócio, contribuindo para bater a meta e não ficar no vermelho.

### Endossa

Loja colaborativa criada para dar espaço a pequenos empreendedores. Hoje está presente em três estados, com cinco lojas físicas. Lá, qualquer pessoa pode alugar um espaço dentro da loja e vender seus produtos.

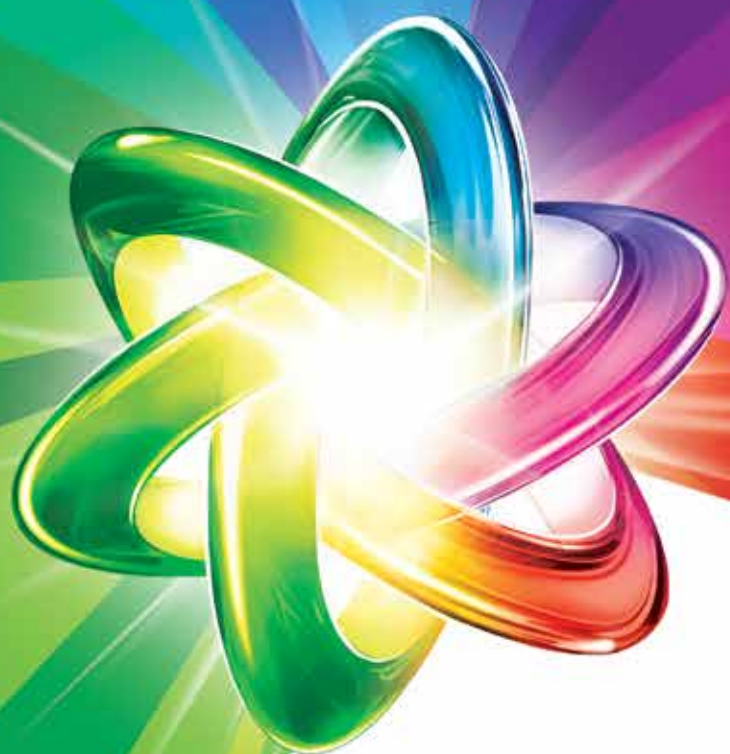
na internet com algo em comum, que compartilham anseios, sonhos, desejos e, inclusive, bens materiais”, explica Felipe Cunha.

Anderson Pellegrino, professor de Economia da IBE Conveniada FGV, concorda com a importância dessa conexão como fator determinante nas iniciativas colaborativas. “Você observa hoje, com toda a conectividade que a tecnologia proporciona, que as redes sociais e as plataformas oferecem uma tremenda oportunidade. Pessoas distantes e desconhecidas passam a se relacionar, o que permite o compartilhamento e o fechamento de negócios. Ou seja, essas iniciativas estão redefinindo modelos de consumo”, afirma.

## POR TODA PARTE

Como exemplos de consumo compartilhado que já estão por toda parte, há escritórios criados para o compartilhamento de espaço (*coworkings*); aluguel de bicicletas, patinetes e veículos por minutos, horas ou dias; aluguel de casas por dia; plataformas de compartilhamento e troca de livros, brinquedos, roupas, jogos e serviços e uma série de outras possibilidades.

Em comum em todos esses exemplos estão o consumo compartilhado e mais inteligente de recursos, práticas mais sustentáveis com melhor uso de recursos naturais e presença de tecnologia para conectar pessoas. 🌱



**ARIEL**  
BRANCOS E CORES  
**IMPECÁVEIS**  
EM CADA LAVAGEM

O ARIEL VERDE  
**VOLTOU!**  
E AINDA MELHOR





PROMOÇÃO **Gillette**  
**GANHE TODO DIA**

**COMPRE**  
**R\$ 20,00**  
**EM PRODUTOS GILLETTE\***

**GANHE**  
**R\$ 20,00**  
**EM BÔNUS DE CELULAR\*\***

**+ CONCORRA A UM  
PRÊMIO NOVO TODO DIA! \*\*\***

SAIBA MAIS EM  
[WWW.PROMOGILLETTE.COM.BR](http://WWW.PROMOGILLETTE.COM.BR)



Participação válida para maiores de 18 anos entre 01/05 e 30/07/19 (horário de Brasília), mediante a compra dos produtos participantes e inscrição no site [www.promogillette.com.br](http://www.promogillette.com.br), limitada a 12 por CPF. Guarde cada comprovante fiscal de compra não manual cadastrado. Antes de participar, leia os Regulamentos no site. Certificados de Autorização SECAP/ME nº 01.001358/2019 e nº 02.001305/2019. \*Exceto desodorantes e antitranspirantes. \*\*Válido apenas para planos pré-pagos e controle e sujeito ao limite de 100.000 bônus. \*\*\*Correspondente à quantidade de dias de participação na promoção, com sorteios semanais.

### FILÉ DE PEITO SADIA

1 kg

Um dos cortes mais tradicionais e fáceis de serem preparados é o filé de frango. O filé de peito de frango congelado da Sadia vem em bandeja de 1 kg e é a opção perfeita para diversos tipos de preparo.



### LINGUIÇA TOSCANA SEARA

700 g

A Linguíça Toscana Seara tem muito mais carne e menos gordura, além de ter sabor e tempero marcantes e surpreendentes. Traz toda a suculência, maciez e tradição da verdadeira linguiça italiana.



### CHESTER LANCHE PERDIGÃO

Variados

Versátil e saboroso, o Chester Lanche é a combinação perfeita para uma refeição prática e nutritiva. É ideal para o preparo de sanduíches, saladas, pizzas, risotos, tortas e tábuas de frios.

## Perecíveis

Alimentos práticos e saborosos para todas as ocasiões



### MORTADELA DE FRANGO PERDIGÃO

Variados

A mortadela tubular Perdigão é versátil e prática. Pode ser consumida no café da manhã, nos lanches e nas refeições, agradando a toda a família! O produto está disponível nas versões 400 g, 1 kg e 3,5 kg.



### HAMBÚRGUER SADIA

Variados

Ideais para o preparo de sanduíches e para o acompanhamento de refeições, os hambúrgueres Sadia são produzidos com cortes selecionados de carne de frango, peru e boi. Estão disponíveis em caixas com 12 ou 36 unidades (cada unidade com 56 g) embaladas em envelopes protetores.



# Petybon

*Inspiração na cozinha,  
força nas vendas*

*Tradição  
que inspira  
confiança.*

Novas embalagens



Embalagens modernas:  
muito mais atrativas no PDV

Qualidade indiscutível  
muito mais sabor



*Confira sugestões  
especiais de  
norte a sul do  
Brasil para que  
as férias do meio  
do ano sejam  
inesquecíveis*

# INVERNO PARA TODOS OS GOSTOS

“**M**oro num país tropical... bonito por natureza”. A música escrita e transformada em hino extraoficial brasileiro por Jorge Ben Jor pincelou um retrato do país que faz perfeito sentido. Afinal de contas, nosso imenso território, repleto de praias e recursos naturais exuberantes, faz jus à composição. Mas engana-se quem pensa que os destinos turísticos brasileiros são atrativos somente nos meses mais quentes do ano.

Apesar de o verão ser a estação mais popular entre viajantes dentro do país, também é possível desfrutar de encantos nacionais no meio do ano, período em que na maior parte do Brasil há temperaturas mais baixas. As opções de roteiros de viagens são diversas tanto para quem quer fugir do frio e aproveitar um lugar ao sol como para turistas em busca de paisagens e passeios em baixas temperaturas. De norte a sul do Brasil, fizemos uma seleção especial para que as férias do meio do ano sejam inesquecíveis para todos os gostos!



## PARA QUEM GOSTA DE FRIO

Rio Grande do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro e até Ceará. Se a ideia é aproveitar o inverno para curtir o frio em locais onde as temperaturas ficam o mais próximo possível de zero, separamos quatro opções que não decepcionam.

## TODO O CHARME DE CANELA

A "dupla dinâmica" do turismo na Serra Gaúcha é, sem dúvidas, formada pelas imperdíveis Gramado e Canela. Ao longo do tempo, a primeira acabou se tornando mais popular, graças principalmente a eventos como o Festival de Cinema e o sempre aguardado Natal Luz. Mas a charmosa cidade vizinha (a menos de 7 km de Gramado) também tem motivos de sobra para fazer bonito com os turistas. Entre as principais atrações de Canela estão os Parques da Serra e do Caracol – com destaque para o mirante, a Cascata do Caracol, as exuberantes paisagens vistas pelos bondinhos aéreos e o passeio de trem que conta a história da imigração no sul do país –, a efervescência da rua central com uma decoração especial de inverno e o incrível Show de Luzes e Som, que colore e anima a Catedral de Pedra durante as noites.

As pousadas e os recantos na zona rural muitas vezes oferecem experiências de passeios e almoços e merecem uma atenção especial do viajante. Já para quem quer visitar museus e atrações históricas, o parque temático Mundo a Vapor, com suas réplicas de máquinas e locomotivas da época da Revolução Industrial, é pedida imperdível. Na gastronomia, a dica é reservar um momento para degustar o tradicional e encantador *fondue*.



📍 Igreja Matriz de Nossa Senhora de Lourdes, mais conhecida como Catedral de Pedra (Canela/RS)

## PETRÓPOLIS: HISTÓRICA E IRRESISTÍVEL

Palco de momentos fundamentais da história do Brasil e do estado do Rio de Janeiro, Petrópolis também representa um destino muito procurado por turistas nos meses mais frios do ano. Situada na região serrana, a cidade atrai viajantes por suas belezas naturais, por suas memórias do período imperial e pelos eventos que movimentam a região entre junho e

agosto. Da tradicional Baurnfest – festival em homenagem à cultura e à gastronomia alemãs – ao Festival de Inverno, que promove atividades nos principais pontos turísticos da cidade, Petrópolis pode até apresentar temperaturas mais baixas no termômetro, mas esquenta muito em movimento e calor humano durante o inverno. >>



📍 Palácio Imperial (Petrópolis/RJ)



Entre os passeios imperdíveis da cidade estão o Museu Imperial (sediado na construção que abrigou a casa de veraneio de Dom Pedro II); a Casa de Santos Dumont, que exhibe algumas das invenções do pai da aviação; e o majestoso Palácio Quitandinha, antigo cassino que hoje funciona como um grande ponto de encontro para eventos culturais e artísticos.

### A EUROPA É AQUI

Mais alto município brasileiro, com os seus quase 1.700 metros de altitude, Campos do Jordão é uma cidade linda e pode ser visitada em qualquer época do ano. No inverno, porém, algo de especial aflora nas ruas margeadas pelas construções inspiradas na típica arquitetura de países europeus, como Alemanha e Suíça: além do frio acima da média, os dias costumam ser ensolarados e a cidade fica repleta de turistas passeando, visitando atrações e aproveitando os charmosos cafés e restaurantes.



➤ Palácio Quitandinha (Petrópolis/RJ)

Campos do Jordão é o tipo de destino turístico onde uma simples caminhada de observação arquitetônica ou um passeio pela Vila Capivari (o centro comercial) já é uma atração. Mas

também há roteiros com visitas imperdíveis. Os *tours* por cervejarias e fábricas de chocolate, o teleférico do Morro do Elefante e o museu da escultora polonesa Felícia Lerner são alguns deles.



➤ Arquitetura europeia em Campos do Jordão/SP



## FRIO CEARENSE

Quem diria que fica no Ceará, conhecido como Terra do Sol, um dos melhores destinos de inverno do Brasil? Guaramiranga, pequeno município com menos de 5 mil habitantes localizado na região serrana cearense, tem temperaturas que podem chegar até os 10 °C em julho, um ponto fora da curva do típico calor no estado nordestino. Além das belas paisagens e das várias trilhas ecológicas que fazem sucesso entre os turistas mais aventureiros, atrações como o Mirante do Pico Alto e o Mosteiro dos Jesuítas – uma imponente construção datada do início do século passado – não podem ficar fora do roteiro nesse discreto tesouro cearense.



📍 Mirante do Pico Alto (Guaramiranga/CE)

📍 Piscina natural em Maraú/BA



Fotos: Shutterstock

## VERÃO FORA DE ÉPOCA

Para os viajantes que tiram férias no meio do ano, mas não têm a mínima intenção de passar frio, o território brasileiro também reserva gratas opções. Nossas dicas ficam para Fortaleza, capital do Ceará, que tem clima firme, poucas chuvas e temperaturas altas, além de sediar, no final de julho, o Fortal, um dos maiores eventos de carnaval fora de época do Brasil. Ainda é possível esticar a viagem à praia de Cumbuco, paraíso oficial do *kitesurf*, com ventos na medida certa para a prática da modalidade.

No norte do Brasil, Manaus é quente o ano inteiro, inclusive nos meses de inverno. A vantagem de conhecer a capital do Amazonas entre julho e agosto, temporada de seca, é a possibilidade de andar tranquilo pela cidade, visitar marcos históricos, como o Teatro Amazonas, e conhecer as famosas praias fluviais, que somem no período de chuva.

Para fechar as sugestões de “roteiros de verão em pleno inverno”, a Península de Maraú, no litoral sul da Bahia, tem o calor marcando presença durante os meses mais frios. As praias paradisíacas, como Barra Grande e suas incríveis piscinas naturais, garantem o sucesso da viagem. 🌞

# MULHERES EMPREENDEDORAS:

## dicas para começar um negócio

**A** pesar de ser uma informação muito divulgada, pouca gente sabe que a taxa de empreendedorismo por parte de mulheres é praticamente igual à de homens no Brasil.

De acordo com o levantamento Global Entrepreneurship Monitor 2017, mundialmente mais da metade dos negócios abertos em 2016 foram fundados por mulheres. Segundo o estudo, no ano de 2016, a taxa de abertura de negócios no Brasil foi de 48,5% para homens e 51,5 % para mulheres.

Mas por que isso é importante para a mulher que quer empreender? Quando alguém deseja abrir um negócio, normalmente busca exemplos e referências em pessoas e empresas que o ajudem a se inspirar. Quanto mais exemplos de mulheres empreendedoras são divulgados, mais elas se sentem inspiradas e confiantes para abrir um negócio. Porém, a realidade é que, apesar de os números mostrarem equilíbrio entre os gêneros, são os homens que acabam tendo mais visibi-

lidade no mundo dos negócios, fazendo com que no inconsciente da sociedade ainda se tenha uma imagem de que empreender é coisa de homem.

Infelizmente, ainda vivemos a disparidade de oportunidades de crescimento para negócios entre homens e mulheres. De acordo com dados do Data Sebrae e do Banco Central do Brasil, mulheres pagam taxas de juros mais altas, mesmo tendo menor inadimplência.

A boa notícia é que não faltam exemplos de mulheres empreendedoras que são referências em seus setores e inspiração para muitas de nós. O importante é não desistir de buscar!

### QUERO EMPREENDER, E AGORA?

Em 2012, uma pesquisadora indiana lançou a teoria do *Effectuation*, que aqui apelidamos carinhosamente de “Teoria do Fazer”. O estudo comprovou que empreendedores de sucesso começaram seus negócios a partir de três pilares essenciais:

**01 Quem sou:** é o conjunto dos nossos sonhos e anseios e daquilo em que acreditamos. É preciso se conhecer, saber quais são os pontos fortes e os pontos a melhorar. Empreender é um exercício diário de autoconhecimento.

**02 O que sei:** é o conjunto de habilidades, conhecimentos, experiências e talentos. É preciso buscar novos conhecimentos e aprimorar os que já temos para entregar cada vez mais qualidade nos negócios.

**03 Quem conheço:** um dos pilares mais importantes e muitas vezes pouco explorado. A rede de contatos é fundamental para o sucesso de um negócio. É preciso cultivar essa rede e fazê-la crescer. Afinal de contas, é dela que virão nossos primeiros clientes, parceiros, fornecedores e promotores.

Cada pilar deve ser desenvolvido todos os dias. Ninguém nasce pronto, é preciso exercitar. Acredite e comece. Você já tem tudo de que precisa para empreender! 📌

*Precisa de inspiração para empreender?  
Confira cases de mulheres empreendedoras!*

- ▶ [blog.hotmart.com/pt-br/mulheres-empreendedoras](http://blog.hotmart.com/pt-br/mulheres-empreendedoras)
- ▶ [endeavor.org.br/desenvolvimento-pessoal/mulheres-empreendedoras](http://endeavor.org.br/desenvolvimento-pessoal/mulheres-empreendedoras)
- ▶ [aliancaempreendedora.org.br/tamojunto/cursos/mulher-maravilha](http://aliancaempreendedora.org.br/tamojunto/cursos/mulher-maravilha)
- ▶ [academiaassai.com.br/noticia/conheca-alline-da-farofa-da-elma](http://academiaassai.com.br/noticia/conheca-alline-da-farofa-da-elma)



📍 Lina Maria Useche Jaramillo  
Diretora Executiva  
Aliança Empreendedora





O iogurte natural mais  
**GOSTOSO E SAUDÁVEL,**  
agora em novo sabor

*mamão*



Opção gostosa, saudável e  
prática para o consumidor.

Único no mercado que  
oferece a solução de 3 Super Grãos.

Grãos ricos em Proteína, Ferro,  
Vitaminas, Fibras e Ômega 3.



✓ Chia ✓ Quinoa  
✓ Amaranto

**VIGOR**  
*3 Grãos*



### < GESTÃO DE PESSOAS

Com nove módulos em texto, o curso de Gestão de Pessoas, da Abeline, ensina formas de valorizar os profissionais de uma empresa a partir de uma série de estratégias de liderança. Entre os vários temas, o conteúdo aborda gestão de desempenho profissional, psicodinâmica do trabalho, sistemas de remuneração e justiça e suportes organizacionais. Ao fim das leituras, o aluno poderá fazer uma prova com cinco perguntas para receber um certificado.



**CARGA HORÁRIA:** 3 horas

**VALOR:** gratuito (sem certificado)  
ou R\$ 32 (com certificado)

**INFORMAÇÕES:** <https://bit.ly/2PixY1T>



### < COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Atender cada vez melhor o consumidor é uma necessidade não só de quem atua nos segmentos de alimentação fora do lar e varejo alimentar, mas do comércio e da prestação de serviços em geral. O objetivo desse curso on-line do Senac é orientar o aluno sobre técnicas de atendimento, compreendendo as necessidades e os tipos de consumidores, com foco na melhoria dos resultados da empresa.



**CARGA HORÁRIA:** 20 horas

**VALOR:** R\$ 82,30

**INFORMAÇÕES:**  
<https://bit.ly/2DrdNKH>

### > ATENDIMENTO AO PÚBLICO

O bom atendimento ao público é fundamental para ter um negócio bem-sucedido. Os textos desse curso, da Abeline, apresentam estratégias para uma abordagem de clientes mais eficaz. Entre os conteúdos, estão: qualidade e cuidados no atendimento ao cliente e eficácia para um atendimento que gere maior resultado em vendas. A emissão do certificado também se dá após a realização de uma prova on-line.



**CARGA HORÁRIA:** 5 horas

**VALOR:** gratuito (sem certificado)  
ou R\$ 32 (com certificado)

**INFORMAÇÕES:**  
<https://bit.ly/2UJV8UP>



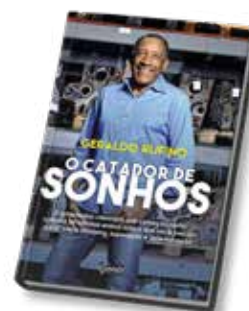




### SONHOS IN BOX

**Autor:** Robinson Shiba

Esse livro inspirador conta o *case* de Robinson Shiba, fundador da China in Box, uma das maiores redes de franquias de alimentação do Brasil. O autor e protagonista da história revela as principais barreiras que precisou enfrentar durante sua jornada em um negócio inovador e aponta as saídas que encontrou para não desistir do seu propósito. A ideia de Shiba nasceu durante uma viagem aos Estados Unidos, em que o empresário identificou um nicho de mercado (sistema de *delivery* de macarrão em caixas) e decidiu trazer o conceito para o Brasil. A ideia deu mais do que certo e rendeu uma trajetória de enorme sucesso!



### O CATADOR DE SONHOS

**Autor:** Geraldo Rufino

O autor de O Catador de Sonhos é Geraldo Rufino, empreendedor que começou a carreira como catador de lixo reciclável e hoje é presidente da JR Diesel, empresa com faturamento anual superior a R\$ 50 milhões. No livro, Geraldo revela os desafios que enfrentou para chegar aonde chegou. O empresário também fala de fé, persistência, espiritualidade e conta de que maneira saiu mais forte, experiente e persistente das quatro tentativas de empreender que terminaram em falência. Publicado pela Editora Gente, o livro é uma preciosa aula de empreendedorismo e superação temperada com um *case* inspirador.

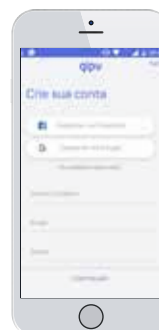


### TODOIST

Disponível para Android e iOS



Para quem costuma ter os dias sempre cheios de coisas para fazer, o Todoist é uma ótima pedida! O aplicativo é um dos mais indicados para organizar e gerenciar tarefas. Com essa ferramenta, é possível lembrar de atividades e prazos importantes, listar afazeres, ter uma visão geral das realizações diárias e semanais e, principalmente, aliviar a mente de tantas informações.



### QIPU

Disponível para desktop, Android e iOS



Criado a partir de uma parceria entre o Sebrae e o Buscapé, o Qipu ajuda empreendedores a gerenciar as finanças do negócio de maneira prática e simples. O aplicativo permite controlar despesas e vendas, emitir boletos, monitorar a situação da sua empresa, verificar pendências com a Receita Federal e a Previdência, entre várias outras funções.

# CHEGOU NINHO<sup>®</sup> LANCHEIRINHA





TODO O PODER NUTRITIVO  
DE NESTLÉ® NINHO®  
EM UMA SUPER INOVAÇÃO!

 **ATÉ 6 HORAS**  
**FORA DA GELADEIRA**



# Inauguração loja Sezefredo

Conheça alguns dos nossos clientes que prestigiaram a primeira unidade do Assaí aberta em 2019!

✓ **Maria Alves, Jaqueline Soares e Nilza Pereira** combinaram de ir juntas à inauguração para conhecer a loja e aproveitar as ofertas.



Loja Assaí  
Sezefredo  
Fagundes (SP)

⬆️ O comerciante **Carlos André da Luz** aproveitou os preços baixos para fazer as compras para seu empreendimento e para sua casa.



➤ **Emerson Gabriel Santana** ficou surpreso com a variedade e os baixos preços e decidiu que visitará a loja uma vez por semana para fazer suas compras.





NOVO



TRANSFORME A SENSAÇÃO  
DE ESTAR EM CASA.

COM O PODER DOS  
ÓLEOS ESSENCIAIS





✓ **Rafael Silva Costa**  
aproveitou a inauguração da loja junto com a filha para abastecer a despensa de casa.

⬆ **A Evani Barbosa da Silva** aproveitou que a loja de Sezefredo Fagundes fica perto de sua casa e economizou muito com as inúmeras ofertas!

**Loja Assai  
Sezefredo  
Fagundes (SP)**



➤ **A Maria da Conceição** decidiu que visitará a loja de Sezefredo pelo menos duas vezes por mês para fazer suas compras com mais economia.





FORMATOS  
DIVERTIDOS E  
AS LICENÇAS  
MAIS  
QUERIDAS

0%  
GORDURA  
FAT / GRASA



Go Jelly  
facebook.com/gojellyoficial





## ALAGOAS

### Assaí Arapiraca

Rua Maria Genusir Soares, 308  
(Rod. AL 220) - Planalto  
Telefone: (82) 3522-8600 / 3522-8602  
3522-8601

### Assaí Maceió

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

## AMAZONAS

### Assaí Manaus

Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão  
(Grande Circular)  
Telefone: (92) 3247-2250 / 3247-2251

### Assaí Manaus II

Av. Efigênio Salles, 2.045 - Aleixo  
Telefone: (92) 3643-0600 / 3643-0602

## BAHIA

### Assaí Calçada

Rua Luiz Maria - S/N - Calçada/ Salvador  
Telefone: (71) 3316-8750/ 3316-8751

### Assaí Camaçari Jorge Amado

Av. Jorge Amado, s/n, Jardim Limoeiro  
Telefone: (71) 3454-0250 / 3454-0251  
3454-0252

### Assaí Feira de Santana

Av. Eduardo Frôes da Mota, s/n  
Feira de Santana  
Telefone: (75) 3626-3556 / 3624-1432

### Assaí Jequié

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

### Assaí Juazeiro da Bahia

Av. São João, s/n - Juazeiro  
Telefone: (74) 3614-2490 / 3614-2274

### Assaí Lauro de Freitas

Av. Santos Dumont, 2.239 -  
Lauro de Freitas  
Telefone: (71) 3289-9500/ 3289-9501

### Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210),  
S/N - Jardim Bahia - Paulo Afonso  
Telefone: (75) 3282-3900/ 3282-3901

### Assaí Paripe

Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador  
Telefone: (71) 3404-8450/ 3404-8451

### Assaí Vitória da Conquista

Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste, s/n  
Telefone: (77) 3425-0072 / 3425-0347

### Assaí Guanambi

BR 030, km 06 (próximo ao aeroporto),  
bairro São Sebastião  
Telefone: (77) 3452-4450/3452-4451  
3452-4452

### Assaí Salvador Golf Club

Av. Aliomar Baleeiro, s/n  
Bairro Pau da Lima (antigo Golf Club)  
Telefone: (71) 3282 - 0400 / 3282 - 0401  
3282 - 0402

## CEARÁ

### Assaí Bezerra de Menezes

Av. Bezerra de Menezes, 571 - Fortaleza  
Telefone: (85) 3533-4499 / 3533-4476

### Assaí Caucaia

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

### Assaí Fortaleza BR116 - Messejana

BR 116, km 04, próximo à Av. Oliveira  
Paiva  
Cidade dos Funcionários - Fortaleza  
Telefone: (85) 3251-4700 / 3251-4701 /  
3251-4702

### Assaí Juazeiro do Norte

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

### Assaí Maracanaú

Av. Dr. Mendel Steinbruch com  
Av. do Contorno - Pijuçara  
Telefone: (85) 3383-5900 / 3383-5901

### Assaí Parangaba

Av. Godofredo Maciel, 86 - Fortaleza  
Telefone: (85) 3292-6416 / 3292-6422

### Assaí Sobral

Rodovia BR 222, 3668  
Cidade Gerardo Cristino de Menezes  
Telefone: (88) 3614-0008 / 3614-4573

### Assaí Washington Soares

Av. Washington Soares, 5.657  
Fortaleza  
Telefone: (85) 3533-8200

## DISTRITO FEDERAL

### Assaí Brasília Sul

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

### Assaí Ceilândia

Setor M Qnm 11 - Mezanino - Brasília  
Telefone: (61) 3372-8112 / 3373-6024

## GOIÁS

### Assaí Goiânia Buriti

Av. Padre Orlando Moraes, s/n - Goiânia  
Telefone: (62) 3280-7205 / 3280-7156

### Assaí Goiânia Independência

Av. Independência, s/n  
(ao lado do Parque Mutirama) -  
Goiânia - Setor Central  
Telefone: (62) 3243-5801 / (62) 3243-5802

### Assaí Goiânia Perimetral

Avenida Perimetral Norte - 2609  
Setor Vila João Vaz - Goiânia  
Telefone: (62) 3219-7850 / 3219-7855

### Assaí Goiânia Av. T9

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

### Assaí Rio Verde

Rua João Moreira (Rodovia BR 60 -  
Vila Mariana) S/N Lote A - Rio Verde, Goiás  
Telefone: (64) 3901-3150 / 3901-3151  
3901-3152

### Assaí Valparaíso

Rua 040 - Km 3 - sentido Luziânia  
Valparaíso de Goiás  
Telefone: (61) 3669-9850/ 3669-9851

## MATO GROSSO

### Assaí Cuiabá

Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875  
Caxipó  
Telefone: (65) 3667-9287 / 3667-4850

### Assaí Rondonópolis

Avenida Presidente Médici, 4.269  
Rondonópolis  
Telefone: (66) 3425-2167 / 3425-2171

### Assaí Várzea Grande

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

## MATO GROSSO DO SUL

### Assaí Campo Grande

Av. Fábio Zahran, 7.919 - Vila Carvalho  
Telefone: (67) 3342-6665 / 3342-6850

### Assaí Coronel Antonino

Rua Avenida Consul Assaf Trad, s/n  
Campo Grande  
Telefone: (67) 3354-6000

### Assaí Dourados

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

## MINAS GERAIS

### Assaí Contagem

Avenida João César de Oliveira 4.321  
Telefone: (31) 3198-3100 / 3198-3101  
3198-3102

### Assaí Uberlândia

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

## PARÁ

### Assaí Ananindeua

Rodovia BR 316, KM 9 - Próximo ao posto  
da Polícia Federal - Ananindeua  
Telefone: (91) 3262-8350/3262-8351

### Assaí Belém

Avenida Independência com  
Rodovia Mário Covas - Coqueiro - Belém  
Telefone: (91) 3284-1551

### Assaí Castanhal

(BR 316) Av. Presidente Getúlio Vargas,  
5.600  
Telefone: (91) 3412-4650 / 3412-4651  
3412-4652

## PARAÍBA

### Assaí Campina Grande

Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade  
Telefone: (83) 3331-3507 / 3331-1984

### Assaí João Pessoa

Rua Motorista Aldovandro Amâncio  
Pereira, 51 - Ernesto Geisel - João Pessoa  
Telefone: (83) 3231-4722 / 3231-4392

## PARANÁ

### Assaí Curitiba

Linha Verde (BR-116 - ao lado do  
Terminal Pinheirinho) - Pinheirinho  
Telefone: (41) 3567-5350 / 3567-5351  
3567-5352

### Assaí Londrina

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

### Assaí Londrina II

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

### Assaí Maringá

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

## PERNAMBUCO

### Assaí Camaragibe

Av. Doutor Belminio Correia, 681  
Camaragibe  
Telefone: (81) 3456-8950 / 3456-8951

### Assaí Caruaru

Av. Cleto Campelo, 9 - N. Sra. das Dores  
Telefone: (81) 3721-9597 / 3721-8591

### Assaí Garanhuns

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

### Assaí Imbiribeira

Av. Marechal Mascarenhas  
de Moraes, 2.180 - Recife  
Telefone: (81) 3497-7350 / 3497-7351

### Assaí Jaboatão

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

### Assaí Paulista

BR 101, 5800 - Paulista  
Telefone: (81) 3437-8701 / 3437-8702

## PIAUI

### Assaí Teresina

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

## RIO DE JANEIRO

### Assaí Alcântara

Rua Doutor Alfredo Becker, 605  
São Gonçalo  
Telefone: (21) 3706-0343 / 2601-1414

### Assaí Ayrton Senna

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

### Assaí Bangú

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

### Assaí Cabo Frio

Avenida América Central, 900  
Telefone: (22) 2640-6450 / 2640-6451

### Assaí Campinho

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

### Assaí Campo Grande

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

### Assaí Ceasa

Avenida Brasil, 19.001 - Irajá  
Telefone: (21) 2471-2029 / 2471-2169

### Assaí Duque de Caxias

Av. Governador Leonel de  
Moura Brizola, 2973 - Vila Centenário  
Telefone: (21) 3780-5801 / 3780-5802

### Assaí Freguesia

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

### Assaí Ilha do Governador

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

### Assaí Méier

R. Dias da Cruz, 371 Méier - Rio de Janeiro  
Telefone: (21) 3296 -5050 / 3296 -5051  
3296 -5052

### Assaí Nilópolis

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

### Assaí Niterói

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

### Assaí Nova Iguaçu

Rua Marechal Floriano Peixoto, 1.448  
Nova Iguaçu  
Telefone: (21) 3770-9175 / 3770-9145

### Assaí Pilares

Avenida Dom Hélder Câmara, 6.350  
Pilares  
Telefone: (21) 3315-7200

### Assaí Tijuca

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

### Assaí Sabão Português

Av. Brasil, 2.251, bairro São Cristóvão  
Telefone: (21) 3295-2150 / 3295-2151  
3295-2152

## RIO GRANDE DO NORTE

### Assaí Natal

Av. Dão Silveira, s/n - Pitumbu - Natal  
Telefone: (84) 3218-9324 / 3218-5529

### Assaí São Gonçalo do Amarante

Avenida Bacharel Tomaz Landim, s/n  
São Gonçalo do Amarante  
Telefone: (84) 3674-8450 / 3674-8452

## SÃO PAULO

### ALTO TIETÊ

#### Assaí Brás Cubas

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

### Assaí Itaquaquecetuba

Estrada São Paulo/Mogi, 3.810  
Itaquaquecetuba  
Telefone: (11) 4642-9611 / 4642-5681

### Assaí Mogi das Cruzes

Rua José Meloni, 998 - Mogi das Cruzes  
Telefone: (11) 4790-6092 / 4790-6103



# TRÍO

BARRA DE CEREAL



RECEITA  
ORIGINAL

SIMPLES ASSIM,  
VOCÊ PEDIU E ELA VOLTOU!  
A RECEITA ORIGINAL TEM  
MUUUUITO MAIS SABOR :P

# TRÍO



INSTAGRAM.COM/TRIOALIMENTOS  
FACEBOOK.COM/TRIOALIMENTOS  
WWW.LOJATRIO.COM.BR



**Assaí Suzano**

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

**GRANDE SÃO PAULO**

**Assaí Águia de Haia**

Avenida Águia de Haia, 2.636  
Parque das Paineiras  
Telefone: (11) 2046-6.220

**NOVA LOJA**

**Assaí Aricanduva**

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

**Assaí Barra Funda**

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

**Assaí Carapicuíba**

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

**Assaí Casa Verde**

Avenida Engenheiro Caetano Álvares, 1.927 Casa Verde - São Paulo  
Telefone: (11) 3411-5262 / 3411-5250

**Assaí Cidade Dutra**

Av. Senador Teotônio Vilela, 2.926 - Jardim Iporanga - Cidade Dutra  
Telefone: (11) 5970-5901

**Assaí Cotia**

Estrada do Embú, 162 - Jardim Torino - Cotia  
Telefone: (11) 2159-4650 / 2159-4655

**Assaí Diadema**

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

**Assaí Guarulhos Dutra**

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

**Assaí Guarulhos Jamil João Zarif**

Av. Jamil João Zarif, 689  
Jardim Santa Vicência  
Telefone: (11) 2402-8950 / 2402-8951  
2402-8952

**Assaí Embu das Artes**

Av. Elias Yazbek, 1.183 - Centro  
Embu das Artes  
Telefone: (11) 4778-9600 / 4778-9601

**Assaí Fernão Dias**

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

**Assaí Freguesia do Ó**

Av. Santa Marina, 2.100 - São Paulo  
Telefone: (11) 3932-3415 / 3932-2609

**Assaí Giovanni Pirelli**

Rua Giovanni Battista Pirelli, 1.221  
Santo André  
Telefone: (11) 4458-0904 / 4458-2828

**Assaí Guaianases**

Estrada Dom João Nery, 4.031 - São Paulo  
Telefone: (11) 3052-1349 / 3052-1347

**Assaí Jandira**

Av. Alziro Soares, 20  
(próximo à estação Jardim Silveira)  
Telefone: (11) 4772-1400 / 4772-1401  
4772-1402

**Assaí Itaquera**

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

**Assaí Jabaquara**

Rua Taquaruçu, 79 - São Paulo  
Telefone: (11) 5011-5673 Ramal 19

**Assaí Jaçanã**

Av. Luís Stamatis, 35 - São Paulo  
Telefone: (11) 3544-6550

**Assaí Jacu Pêssego**

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

**Assaí Jaguaré**

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

**Assaí Jaraguá/Taipas**

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

**Assaí João Dias**

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

**Assaí Manilha**

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

**Assaí Marginal Tietê-Penha**

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

**Assaí Mauá**

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

**Assaí Nordestina**

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

**Assaí Osasco**

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

**Assaí Pirajussara**

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

**Assaí Ribeirão Pires**

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

**Assaí Santa Catarina**

Av. Santa Catarina 1672  
Vila Santa Catarina - São Paulo  
Telefone: (11) 5671-8501 / (11) 5671-8502

**Assaí Santo Amaro**

Av. das Nações Unidas, 21.883  
São Paulo  
Telefone: (11) 3411-5408 / 3411-5405

**Assaí Santo André**

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

**Assaí Santo André Bala Juquinha**

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

**Assaí São Bernardo do Campo**

Avenida Piraporinha, 680 - Planalto  
Telefone: (11) 3411-5650 / 3411-5662

**Assaí São Caetano do Sul**

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

**Assaí São Mateus**

Av. Ragueb Chohfi, 58 - São Paulo  
Telefone: (011) 2010-1200 / 2010-1201

**Assaí São Miguel**

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

**Assaí São Miguel II**

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

**Assaí Sapopemba**

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

**NOVA LOJA**

**Assaí Sezefredo Fagundes**

Avenida Coronel Sezefredo Fagundes 535 - Tucuruvi - São Paulo  
Telefone: (11) 2262-9830 / 2262-9831

**Assaí Taboão da Serra**

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

**Assaí Tatuapé**

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

**Assaí Teotônio Vilela**

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

**Assaí Vila Luzita**

Av. Capitão Mario Toledo de Camargo, s/n (em frente a Igreja Batista do Calvário)  
Vila Luzita - Santo André  
Telefones: (11) 4452-7901 / 4452-7902

**Assaí Vila Sônia**

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

**INTERIOR**

**Assaí Bauru**

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

**Assaí Campinas**

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

**Assaí Campinas Centro**

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

**Assaí Jundiaí**

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

**Assaí Limeira**

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

**Assaí Paulínia**

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

**Assaí Piracicaba**

Rua Regente Feijó, 823, Centro  
Piracicaba  
Telefone: (19) 3436-6400 / 3436-6401

**Assaí Presidente Prudente**

Av. Joaquim Constantino, 3.025  
Presidente Prudente  
Telefone: (18) 3908-4449 / 3908-4417

**Assaí Ribeirão Preto**

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

**Assaí Ribeirão Preto Rotatória**

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

**Assaí Rio Claro**

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

**Assaí São José dos Campos**

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

**Assaí Sorocaba**

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

**Assaí Sorocaba Itavuvu**

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

**LITORAL**

**Assaí Caraguatatuba**

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

**Assaí Praia Grande**

Av. Ayrton Senna da Silva, 1.511 - Emboacaré  
Telefone: (13) 3471-8475 / 3494-7792

**Assaí Praia Grande II**

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

**Assaí Praia Grande Jd Glória**

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

**Assaí Santos**

Av. Nossa Senhora de Fátima, 50 - Sabão  
Telefone: (13) 3296-2100

**Assaí São Vicente**

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

**SERGIPE**

**Assaí Aracaju**

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

**Assaí Itabaiana**

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

Confira a lista completa  
de lojas também no site  
[assaí.com.br/nossaslojas](http://assaí.com.br/nossaslojas)





Difícil escolher entre  
12 deliciosos sabores?

**#Leve todos!**



O SABOR DA FRUTA

RICO EM VITAMINA C

SEM CONSERVADORES



**EXPERIMENTE  
O NOVO  
SABOR**



Imagens ilustrativas



**Ruffles**

**CONHEÇA O NOVO  
SABOR QUEIJO**



**PEPSICO**