

Rumo CERTO

Mudanças no comportamento do consumidor sinalizam necessidade de adaptações



No aniversário do Assaí, você concorre a 5 milhões de reais em prêmios para realizar seus sonhos!

MEU NEGÓCIO

Bolo de aniversário para o filho inspira empreendimento de sucesso

LONGO
DOS SONHOS?

SALVE SEUS
ÚLTIMOS 3CM.

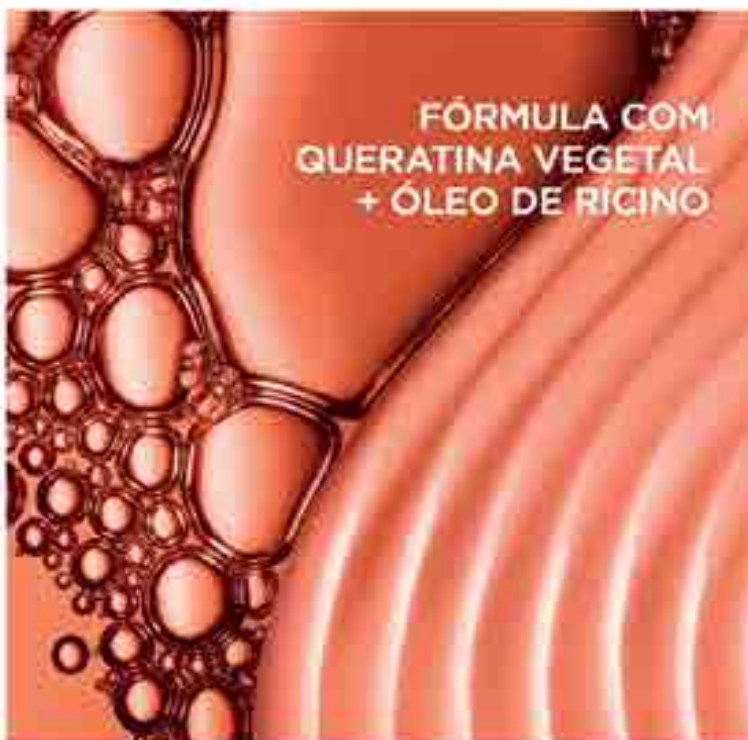


NOVO

ELSEVE

Longo dos Sonhos

FÓRMULA COM
QUERATINA VEGETAL
+ ÓLEO DE RÍCINO



L'ORÉAL
PARIS





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



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



DISPONÍVEL NO
Google play

Baixar na
App Store

Siga o Assaí Atacadista nas redes sociais



/assaiaatacadistaoficial



@assaiaatacadistaoficial



/assaioficial



/assaioficial



Assaí Atacadista - GPA



45 anos de Assaí!

Aquilo que, 45 anos atrás, era uma pequena quitanda de aproximadamente noventa metros quadrados, localizada na zona leste da capital paulista, hoje é a rede de atacado de autosserviço que mais cresce no Brasil. Essa história de esforço e sucesso ostenta números significativos: são mais de 200 milhões de clientes passando pelas lojas do Assaí anualmente, mais de 38 mil colaboradores e, agora, mais de 150 lojas distribuídas em todas as regiões do país.

Tudo isso foi possível porque, lá em 1974, o fundador do Assaí, Rodolfo Jungi Nagai, com uma boa porção de dedicação e outra de conhecimento sobre gestão e sobre o negócio no qual estava entrando, decidiu investir em um sonho.

A maioria dos empreendimentos de sucesso, na verdade, nasce de um sonho. Mas não só de sonhos se obtém êxito quando se trata de negócios – é preciso mais. É necessário conhecimento, dedicação e perseverança. E, nesta edição comemorativa da **Revista Assaí Bons Negócios**,

falamos mais especificamente sobre a importância da capacitação constante do empreendedor para alcançar o sucesso.

Se hoje o Assaí assopra 45 velinhas embalado por um ritmo de expansão cada vez maior, muito disso se deve às inúmeras horas que cada um que já vestiu a camisa da empresa dedicou à própria capacitação. E nos negócios não é diferente: informação e conhecimento são essenciais.

Aproveite o espaço para agradecer especialmente a você, que confia no Assaí como parceiro do seu negócio. É por pessoas como você, que acreditam que somente com bons parceiros se chega mais longe, que celebramos mais um ano de vida. Que venham muitos e muitos outros.

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí

Expediente

CONSELHO EDITORIAL ASSAÍ ATACADISTA Presidente do Assaí Belmiro Gomes Diretor Comercial e de Logística Wlami dos Anjos Diretora de Marketing e Sustentabilidade Marly Yamamoto Lopes Gerente de Mídia e Promoção Patrícia Azevedo Analista de Marketing Débora Laíze MEGAMÍDIA GROUP CEO Celso A. Hey CCO Eduardo Jaime Martins CMO Fernanda Hey de Moraes MEGAMÍDIA EDITORA Coordenação Geral Thatiana Bueno MTB 7140/PR Coordenação Gabriel Sestrem Projeto Gráfico Jonny Santos Design Gabriella Fontoura Edição de Arte Suellen Winter Colaboradores da Edição (texto) Jessica Krieger, Juliana Fernandes, Katia Kreutz, Pricilla Back, Ricardo Alcantara e Willian Bressan Foto capa © Jacques Dequeker 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. Iguaçu, 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

MEGAMÍDIA
GROUP

08 🌅 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os posts mais acessados em nossos blogs

10 🌅 ASSAÍ MAIS

Assaí atinge 150 unidades em todo o Brasil

12 🌅 CARDÁPIO ASSAÍ

Inspire-se com o que está em alta na confeitaria e capriche nas receitas para festas



16 🌅 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Como um bolo de aniversário para o filho deu início ao bem-sucedido empreendimento da *cake designer* Camila Mathias



36 🌅 MEU ASSAÍ

Apostando em pizzas com preços populares, empreendedor vê rápido crescimento e planeja expansão

38 🌅 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Maior movimentação no fim e no início de ano pode demandar aumento na equipe

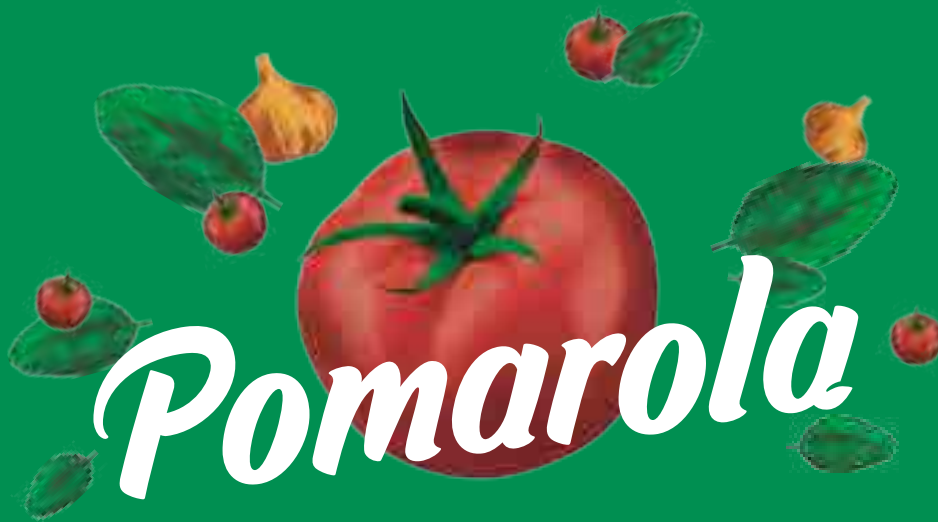
44 🌅 BEM-ESTAR

Incentivar a leitura desde cedo é caminho para melhor desenvolvimento da criança

24

🌅 ASSAÍ ACONTECE

No aniversário de 45 anos do Assaí, você concorre a mais de 5 milhões de reais em prêmios para realizar seus sonhos!



POMAROLA ESTÁ DE CARA NOVA!
NOVA RECEITA, NOVAS EMBALAGENS
E NOVAS LINHAS!



TOP OF
MIND
3 ANOS CONSECUTIVOS¹

AGORA É AINDA MAIS:
+PEDAÇOS
+SABOR

MARCA COM
MAIOR INTENÇÃO
DE COMPRA²





30

RUMO CERTO

Mudanças no comportamento do consumidor sinalizam necessidade de adaptações em pequenos negócios

50 **ASSAÍ RESPONDE**

Resposta ao leitor: "O que é preciso estudar para empreender?"

54 **ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS**

Saiba como se preparar para ficar ausente do seu negócio e mantê-lo funcionando

60 **ARTIGO SUSTENTABILIDADE**

Como fazer a gestão adequada de resíduos sólidos no setor de alimentação

66

TURISMO

Anote na agenda: feiras e eventos voltados ao empreendedorismo e ao mercado de alimentação

70 **MULHER EMPREENDEDORA**

Conquistando respeito no ambiente profissional - Sandra Vicari (Gestão de Gente Assai)

74 **CAPACITAÇÃO**

Dicas de cursos rápidos para capacitação de empreendedores

75 **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



+ informação

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



ALIMENTOS RICOS EM FERRO

Além de prevenir sintomas de anemia, o ferro, mineral essencial para o organismo, ajuda no transporte de oxigênio para todo o corpo e está associado à produção de energia. O Blog Assaí separou 10 alimentos ricos em ferro para você conhecer e não deixar faltar na sua dieta.



Confira em:
bit.ly/33nSgh1

Leia +

Acesse o site 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



**Portal da
Academia Assaí**
academiaassaí.com.br



INICIANDO BEM NO COMÉRCIO DE BEBIDAS

O Brasil possui um mercado de bebidas bastante movimentado. Em escala mundial, o país é o quarto que mais consome cerveja e o terceiro quando o assunto é refrigerante. Para aproveitar bem as oportunidades desse segmento, conheça estratégias e soluções simples e eficientes para empreender comercializando bebidas!



Confira em:
bit.ly/2TeZyPN

TODA HORA COM ATRÍO

A melhor barra do Brasil. Proporcionando
saúde e praticidade aos nossos
consumidores.



#TrioEm
Casa



Tradicional

Nut's



#TrioNo
Trabalho



#TrioNa
Rua



Zero

Deli



#TrioNo
Recreio

#TrioNa
Academia



Pro30Vit

TRÍO



@trioalimentos



/trioalimentos

Com inauguração em Taubaté, ASSAÍ ATINGE 150 UNIDADES

Depois de abrir 18 lojas no ano passado, ritmo de expansão prossegue e Assaí alcança marca histórica

O dia 9 de agosto de 2019 tornou-se uma data histórica para o Assaí. Nesse dia, com a abertura da loja de Taubaté/SP, a rede atacadista atingiu a marca de 150 lojas, distribuídas em 19 estados do Brasil! O número confirma o forte ritmo de crescimento do Assaí, que pode ser explicado por fatores como adequação aos diferentes perfis de clientes que frequentam as lojas, preços competitivos e atendimento de qualidade.

“A inauguração da nossa 150ª loja é um marco muito importante para nós e, por isso, escolhemos a cidade de Taubaté para essa abertura. O município já é o segundo maior polo industrial e comercial do Vale do Paraíba, e está entre os mais populosos da região. Era fundamental para nós estarmos presentes e fazermos parte da história de Taubaté, uma cidade que apresenta grande potencial de crescimento”, afirma Belmiro Gomes, presidente do Assaí Atacadista.

A abertura da unidade, que possui mais de 5 mil m² de salão de vendas, 26 check-outs e estacionamento para 405 veículos, demandou investimento de 65 milhões de reais e gerou mais de 500 postos de trabalho, entre diretos e indiretos.



Unidade Taubaté: Avenida Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova) - Taubaté/SP

A unidade conta com iluminação 100% em LED e ilhas de refrigeração e congelados (*freezers*) com portas, iniciativas que proporcionam uma experiência de compra mais agradável para os clientes ao mesmo tempo em que reduzem o consumo de energia elétrica. Possui, ainda, fachada de vidro e telhas translúcidas, que também

garantem economia de energia. Para o público em geral, a loja oferece coletores de pilhas e baterias para o descarte adequado desses produtos e incentiva, também, o uso de sacolas retornáveis por meio da coleção de sacolas do Assaí, que conta com quatro modelos, todos com capacidade de 15 kg. ▲



TEM MAIS POR AÍ!

A expansão do Assaí em 2019 não para por aí. Até o fim do ano, estão planejadas mais inaugurações em diferentes regiões do país. Fique ligado!



Loja Assaí Ilhéus, inaugurada em julho, é a 12ª da bandeira na Bahia. O estado, aliás, é o que possui o maior número de unidades da rede na região Nordeste

RITMO DE EXPANSÃO

Com as inaugurações entre julho e setembro, sete unidades já foram abertas em 2019, mantendo o forte ritmo de expansão da rede

Antes da inauguração histórica da 150ª loja, o Assaí abriu, no dia 26 de julho, a unidade de Ilhéus/BA. Em seguida, houve também a inauguração da loja Rio Dutra, em Mesquita/RJ. Confira ao lado! 🍷

ASSAÍ ILHÉUS

Inauguração: 26/07/2019

Estrada Una-Ilhéus, 222
Ilhéus/BA

Localizada na Zona Sul de Ilhéus, uma das áreas que mais crescem na cidade, a nova loja tem mais de 5 mil m² de salão de vendas, 26 *check-outs* e 441 vagas de estacionamento. “Ilhéus vive um momento muito importante. Atraiu investimentos e obras que serão fundamentais para mais um salto de desenvolvimento econômico e social. Estamos muito orgulhosos por fazer parte dessa nova fase e poder atender a população local com variedade, qualidade no atendimento e preços competitivos”, afirma o presidente do Assaí Atacadista, Belmiro Gomes.

ASSAÍ RIO DUTRA

Inauguração: 12/09/2019

Rodovia Pres. Dutra, 10.521
Mesquita/RJ

Com investimento de R\$ 63 milhões, a unidade é a maior do Assaí no estado do Rio de Janeiro. Possui mais de 7 mil m² de salão de vendas, 612 vagas de estacionamento e 32 *check-outs*. “Identificamos que na região há uma crescente demanda dos clientes finais por economia e dos comerciantes locais por um lugar onde possam abastecer o seu negócio sem a necessidade de compra para longos períodos. Não temos dúvidas de que essa loja será um sucesso e irá contribuir para o aquecimento da economia local”, destaca Belmiro Gomes.



TENDÊNCIAS EM GASTRONOMIA

Inspire-se com o que está em alta na confeitaria e capriche nas receitas para festas

Os bolos espatulados vêm ganhando espaço por reunirem simplicidade e sofisticação ao mesmo tempo e se encaixarem bem em diferentes tipos de eventos

O mercado de confeitaria nunca atraiu tantos profissionais como nos últimos anos. Segundo levantamento do Instituto Tecnológico de Panificação e Confeitaria, o setor movimentou mais de R\$ 93 bilhões em 2018, representando crescimento de 2,81% em relação a 2017. Ainda de acordo com o estudo, nos últimos dois anos o número de confeitores quase dobrou no país.

A confeitaria autônoma também tem se tornado, cada vez mais, uma ótima opção para quem deseja iniciar no empreendedorismo com poucos recursos, já que, com baixo investimento, é possível começar a ter retorno financeiro. Outro dado que reforça essa tendência vem do Sebrae: entre as atividades mais buscadas pelos mais de 8 milhões de microempreendedores individuais no país está a de produção para confeitaria e padaria. Esse tipo de

negócio aumentou 22% nos últimos quatro anos e, de acordo com a instituição, é um dos que têm maior potencial de crescimento.

Para quem já está no ramo e fornece principalmente para festas, o desafio é acompanhar as tendências em bolos e doces, que a cada ano se renovam e mostram que não há limites para a criatividade. A *chef* confeitaria Juliana Fernandes, proprietária da Cake Bistrô, está nesse mercado há quatro anos. Ela

começou fazendo brigadeiros e bolos simples para festas de aniversário, mas hoje já oferece diversas opções de doces personalizados e bolos verdadeiros e cenográficos. “Esse mercado é muito dinâmico. O que o impulsiona são as novidades que acabam atraindo crianças e adultos. Para crescer, é importante estar atento e acompanhá-las”, conta a confeitadeira.

Inspirados pelo mês de aniversário do Assaí, convidamos Juliana a dar dicas sobre as principais tendências e trazer sugestões de receitas criativas para encantar seus clientes ou convidados.

DOCES QUASE ARTÍSTICOS

Quando o assunto é doce de festa, o que não faltam são novidades criativas. Juliana explica que os tradicionais brigadeiros tornaram-se coadjuvantes e abriram espaços nas mesas para os doces personalizados, que são enfeitados com o tema da festa: “Personalizar é uma tendência forte no mercado de confeitaria. Quanto mais o doce tiver relação com a decoração da festa ou com o aniversariante, mais ele é valorizado. Nessa linha, entram os *pop cakes* (bolinhas no palito feitas a partir de massa de bolo e cobertas com chocolate); as bolachas decoradas; os *cupcakes*; e outros doces à base de chocolate que ganham vida com modelagens em pasta americana”.

BOLOS MAIS QUE ESPECIAIS

Os bolos não ficam fora dessa tendência. Hoje em dia, os bolos em pasta americana – que, apesar de serem sempre muito desejados em festas, principalmente por terem um acabamento perfeito e permitirem grandes modelagens, são menos



Em alta, *pop cakes* oferecem inúmeras opções de sabor e decoração

acessíveis a muitas famílias – estão dando espaço para os bolos espatulados, feitos em *chantilly*. A novidade, no entanto, está na decoração feita em papel, com técnicas de artesanato, como o *scrapbook* (recortes em papel). Recentemente, também surgiu uma tendência, que são os balões *cake*, que usam balões como decoração”, conta.

Os bolos *fake*, feitos de isopor e com acabamento em pasta americana, também estão em alta. “As vantagens desse tipo de bolo estão na facilidade de transporte; na resistência a longos períodos de exposição sem danos; e no custo, muito inferior a um verdadeiro. E muitas vezes podem ser alugados”, destaca a confeitadeira.

DOCES “FAÇA E VENDA”

Esse segmento é outro que segue em alta. São doces consumidos no dia a dia, como uma sobremesa ou um lanche: bolos no pote, cones trufados e fatias de bolo na caixa, chamado de *cake in box*. “Esses doces são extremamente rentáveis e conquistam o paladar por serem

sempre muito bem recheados. Uma grande tendência nessa linha são as coxinhas de brigadeiro. Elas têm a aparência similar a uma coxinha salgada, e são uma variação ‘gourmetizada’ de uma paixão do brasileiro: o brigadeiro. O recheio pode variar com morangos, uvas e até outros chocolates. Vai da criatividade do confeitador”, sugere Juliana.

CUIDANDO DOS DETALHES

Seja para empreender ou simplesmente para caprichar nos doces da própria festa, a dica é apostar num bom acabamento na confecção dos doces – principalmente os modelados – e não abrir mão de produtos de qualidade. “O resultado de um doce que vai agradar aos olhos e ao paladar está na escolha dos ingredientes. Para isso, é importante ter parceiros fornecedores que ofereçam as melhores marcas pelos melhores preços. Saber comprar bem faz parte do sucesso nesse ramo”, orienta Juliana, que faz as compras para seu bistrô na loja do Assaí em Contagem/MG. >>



COXINHA DE BRIGADEIRO

INGREDIENTES

- ✓ 2 latas de leite condensado
- ✓ 1 caixinha de creme de leite
- ✓ 150 g de chocolate ao leite em barra
- ✓ 1 colher (sopa) de manteiga
- ✓ Morangos frescos lavados e secos
- ✓ Confeitos de chocolate ou amendoim triturado

MODO DE PREPARO

Leve à panela todos os ingredientes. Misture bem e mexa em fogo médio até que o brigadeiro desgrude da panela. Despeje em um prato e deixe esfriar por completo. Em seguida, pegue uma porção generosa de brigadeiro e abra na palma da mão até que fique como se fosse um disco. Insira o morango inteiro no centro do disco e vá fechando

Dica

Você pode criar uma variação para esse doce fazendo um brigadeiro de leite em pó e preenchendo com bolacha recheada triturada ou creme de avelã. Outros sabores podem surgir de acordo com sua criatividade!

com o brigadeiro até cobrir toda a fruta. Ele deve ficar no formato de uma coxinha. Passe o brigadeiro no confeito de chocolate ou no amendoim triturado e coloque em uma fôrma de papel. Se preferir, finalize adicionando creme de avelã por cima.

POP CAKE DE CHOCOLATE

INGREDIENTES

- ✓ Uma massa de chocolate assada de sua preferência
- ✓ Doce de leite a gosto
- ✓ 500 g de chocolate fracionado para cobertura
- ✓ Confeitos diversos (para decoração)
- ✓ Canudos de papel ou palitos de churrasco

MODO DE PREPARO

Esfarele todo o bolo em um recipiente. Em seguida, adicione o doce de leite aos poucos até que o bolo se torne uma massa que possa ser modelada (cuidado para não colocar muito doce e a massa ficar mole. Se isso acontecer, leve à geladeira por 30 minutos e tente fazer bolinhas). Faça bolinhas de aproximadamente 40 g ou do tamanho que preferir. Coloque-as sobre uma base forrada com papel-manteiga, insira nelas o palito e reserve. Derreta o chocolate fracionado seguindo as orientações da embalagem. Mergulhe as bolinhas (que já estão nos palitos) no chocolate. Vá girando o palito até que todo o excesso de chocolate escorra e imediatamente fricção as bolinhas em um recipiente com os confeitos até que grudem em todo o *pop cake*. Ponha-os em um copo e espere secar. 🍷

por **Katia Kreutz**



Fotos: © Cavallari Fotografia



Doce sabor DE FESTA



Como um bolo de aniversário para o filho deu início ao bem-sucedido empreendimento da cake designer Camila Mathias

Formada em administração, a paulista Camila Mathias não imaginava que um bolo de aniversário temático acabaria mudando os rumos de sua vida. O ano era 2015 e, para a festa de seu filho, ela quis fazer por conta própria um bolo do personagem Mickey Mouse, decorado com pasta americana. Para isso, acabou indo atrás de cursos de confeitaria, tanto amadores quanto profissionais, e o resultado foi tão positivo que, depois de uma promissora primeira experiência, os clientes simplesmente começaram a aparecer.

A princípio, Camila passou a aceitar encomendas de bolos de forma amadora, sem grandes pretensões. “Meu início foi meio sem querer. Comecei a fazer bolos para minha família e amigos mais próximos, e a divulgação ‘boca a boca’ fez o negócio crescer rapidamente. Atribuo isso aos ingredientes de qualidade que utilizo e à forma como conduzo a produção dos bolos – tudo com muito carinho e atenção ao cliente”, afirma a confeitadeira. Aos poucos, sua paixão por doces e o espírito empreendedor passaram a gerar muitos bons resultados.

Alguns meses depois, ela percebeu o potencial do negócio para se tornar uma segunda fonte de renda.

“Meu marido ficou um período sem trabalhar, e encontrei nos bolos uma forma de aumentar a renda, fazendo algo que eu amo”, revela. Embora ainda mantenha seu emprego em tempo integral no setor de marketing de um banco, a empreendedora vê no **Cakes de Camila** algo muito além da renda complementar. De uma média de um a dois bolos por semana, para clientes da capital paulista e da região do ABC, a confeitadeira passou a fazer cerca de dez unidades por semana, chegando a preparar até dez bolos em um único dia. “Depois do meu expediente e aos finais de semana viro a *cake designer* Camila”, conta.

INVESTIMENTO NOS ESTUDOS

O processo de crescimento profissional da confeitadeira ilustra bem o perfil de uma empreendedora que soube investir em sua própria capacitação. “Primeiro, estudei sobre o ramo no qual estava entrando, já que havia muitas pessoas incríveis atuando nele. Conhecer o trabalho delas e ler sobre o início de suas carreiras foi inspirador. A maioria começa assim como eu: na cozinha da própria casa”, ressalta. Para ela, não há dúvidas de que essa busca por conhecimento sobre os produtos, os profissionais e o mercado de atuação contribuíram para o sucesso do negócio. >>

“A divulgação ‘boca a boca’ fez o negócio crescer rapidamente. Atribuo isso aos ingredientes de qualidade que utilizo e à forma como conduzo a produção dos bolos – tudo com muito carinho e atenção ao cliente”

Camila Mathias

Entre os cursos e as palestras de que participou, um dos mais inspiradores foi com o reconhecido confeitiro Buddy Valastro – astro do programa de TV *Cake Boss*. No entanto, a *cake designer* considera que o aprofundamento nos estudos foi muito importante, especialmente para descobrir seu próprio estilo de confeitaria: “Depois dos cursos, parti para testes, principalmente para ter meu estilo no sabor, que considero um dos diferenciais: bolos lindos e saborosos. Às vezes o pessoal chega até mim com receio, porque bolo bonito costuma ser seco ou não ter sabor. Mas consegui unir as duas coisas. Também embarco no sonho do cliente e faço o bolo do jeitinho que ele quer”.

A formação em administração de empresas certamente proporcionou a Camila noções do que deveria fazer para começar seu negócio – desde planejamento, planilhas de custos e métodos para chegar ao preço ideal até pesquisas sobre a qualidade dos produtos que utiliza. “Atuando com marketing, também sei como é importante ter uma boa divulgação e, claro, um bom atendimento. Eu mesma recebo as solicitações dos clientes e converso sobre suas necessidades e desejos, para então propor o bolo ideal para o evento. Momentos tão felizes precisam de um atendimento próximo e personalizado”, completa.

Para ela, os maiores desafios dessa área envolvem a precificação. “As pessoas não sabem como precificar corretamente seus serviços. Por isso, a importância de procurar um curso que ensine a fazer a gestão do negócio”, recomenda a empreendedora que, além de se manter atualizada nos rumos do mercado, busca continuamente se aprimorar e pesquisar novas técnicas. Sempre atenta às tendências e aos estilos de confeitaria, a *cake designer* diz que os pedidos de decoração são os mais diversos. Vão desde temas livres (que ficam a critério da criatividade da confeitira), até temáticas de Carnaval e Halloween.

“Quando criança, eu morava muito perto da primeira unidade do Assaí, na Vila Carrão. Então, meus pais sempre me levavam lá quando faziam compras. Minha relação com a rede vai além de ser uma cliente; tem um valor sentimental”

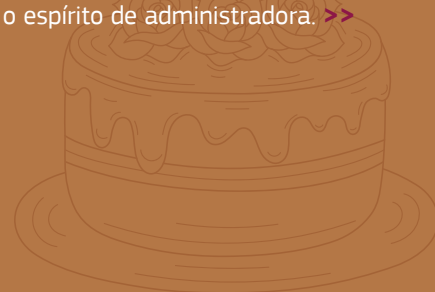
Camila Mathias





DE CASA NOVA

Para atender melhor à sua clientela, que só tem crescido, Camila está de mudança, já que a cozinha de sua residência atual não comporta toda a demanda. Na casa nova, em que estará a partir de outubro, a confeitadora criará um espaço especial para seu ateliê a fim de receber melhor as pessoas que procuram seu trabalho e aumentar a capacidade de bolos que consegue produzir semanalmente. “Penso em me dedicar somente ao **Cakes de Camila** daqui a alguns anos. Mas, como será uma mudança grande, preciso voltar ao planejamento para definir como farei essa transição de carreira”, observa a confeitadora, sem abandonar o espírito de administradora. >>



RELAÇÃO AFETIVA

Cliente do Assaí desde a infância, Camila conta que costuma frequentar a rede pelo menos quinzenalmente. “Quando criança, eu morava muito perto da primeira unidade do Assaí, na Vila Carrão. Então, meus pais sempre me levavam lá quando faziam compras. Minha relação com a rede vai além de ser uma cliente; tem um valor sentimental”, diz a confeitadeira.

Ela costuma fazer suas compras nas unidades de Santo André e Diadema, onde adquire praticamente todos os insumos básicos utilizados na produção dos bolos, como farinha, açúcar, óleo, fermento, leite condensado, creme de leite, chocolate, leite em pó, creme de avelã, chocolate em barra e vários outros. “Como hoje meu ambiente de trabalho é pequeno, não consigo acumular tantos itens. Com a mudança em outubro, terei mais espaço para armazenar mais produtos”, destaca.



• Foi em um aniversário do filho, Henrique Mathias, que Camila descobriu a paixão por confeitaria



APRENDIZADO CONSTANTE

Para quem deseja iniciar seu negócio, como Camila, o curso **Vendas por Encomenda**, da **Academia Assaí Bons Negócios** (academiaassai.com.br), é uma excelente opção de aprendizado!

O curso é disponibilizado de forma *on-line* e gratuita, com foco no planejamento e na organização do negócio para quem deseja atuar (ou já atua) no ramo de alimentos e que esteja buscando acertar nas vendas por encomenda.

As videoaulas apresentam as diversas fases do processo de vendas, desde a prospecção do público-alvo, passando pela pré-venda (para que o negócio se sustente e dê lucro), seguida pela abordagem (divulgação do produto e atendimento aos clientes), negociação, fechamento e pós-venda.

Para que todo o processo funcione de maneira eficaz, é preciso ser organizado; entender o negócio como um todo; programar o estoque; terceirizar as entregas (quando necessário); e manter abertos os canais de comunicação com o público. Acima de tudo, é preciso manter-se atualizado sobre as tendências do mercado e nunca parar de buscar novos conhecimentos! 🍷

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**

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



Saiba mais

Redes sociais:

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

Facebook: [facebook.com/cakesdecamila](https://www.facebook.com/cakesdecamila)

E-mail: camimathias82@gmail.com



LINHA DE IOGURTES NINHO®



GOSTOSO COMO A INFÂNCIA!



RICO EM ZINCO,
FONTE DE CÁLCIO
E VITAMINAS A e D

Aniversário dos sonhos

Na comemoração dos 45 anos do Assaí, você concorre a mais de 5 milhões de reais em prêmios para realizar seus sonhos!

Quem não tem um sonho que depende de uma quantia em dinheiro para ser realizado? Fazer uma viagem internacional, comprar um imóvel ou um carro, começar uma faculdade ou pós-graduação, ou até mesmo garantir uma reserva financeira no futuro.

Pensando na importância de sonhar – e, claro, de realizar esses sonhos –, a campanha de aniversário de 45 anos do Assaí traz milhares de prêmios para celebrar com nossos clientes a realização de um sonho: ser a rede de atacado de autosserviço que mais cresce no Brasil!

“Criamos essa campanha em conjunto com os nossos clientes. Queríamos entender o que eles desejam, com o que sonham. E descobrimos que objetivos como comprar um carro ou uma casa, fazer uma viagem ou uma festa de casamento estavam no topo das listas de desejos. A partir disso, elaboramos uma ação que permitirá que vários clientes sejam premiados, comemorem essa data conosco e realizem esses sonhos com a ajuda do Assaí”, afirma a Diretora de Marketing e Sustentabilidade do Assaí, Marly Lopes.

COMO PARTICIPAR

Durante o período da campanha, haverá um total de 5 milhões de reais em prêmios, a maior quantia em toda a história do Assaí.

Para participar, é preciso se cadastrar – pelo site da campanha, pelo aplicativo do Assaí ou nos totens das lojas físicas. Antes de passar a compra, o cliente deve informar ao caixa seu CPF ou CNPJ. Dessa forma, a compra será computada em seu cadastro automaticamente. Depois, a cada R\$100 acumulados, o cliente ganha um número da sorte, que lhe permitirá concorrer às premiações semanais e ao prêmio final. Bebidas alcoólicas acima de 13° GL, fumo e derivados, cartões-presente (*gift-cards*) e compras nas cafeterias e nos postos de combustíveis Assaí não são contabilizados na promoção.

Caso o cliente ainda não tenha feito o cadastro, também é possível informar o CPF ou CNPJ no ato da compra e fazer o cadastro posteriormente. O cupom será computado de forma automática. Ainda é possível inserir os dados do cupom manualmente no cadastro quando o CPF ou o CNPJ não forem informados no momento da compra.

DOBRO DE CHANCES

Durante o período da promoção, comprando ao menos R\$20 em produtos das marcas participantes (veja na página ao lado), ou pagando com o cartão de crédito Passaí, o cliente receberá o dobro de números da sorte.

E não para por aí: as vantagens são cumulativas! Ou seja, comprando produtos de marcas participantes e pagando com o cartão Passaí, ganha-se quatro números da sorte, turbinando as chances de ser sorteado. 🍀

PREMIAÇÕES

Os mais de R\$5 milhões em prêmios serão distribuídos da seguinte forma:

- 1 milhão de reais**;
- 45 prêmios* de R\$45 mil**;
- Mais de 20 mil vales-compras no valor de R\$100.

POR QUE A INGRID?

A escolha da atriz e apresentadora Ingrid Guimarães como embaixadora da marca na comemoração do aniversário da rede deve-se ao sucesso da campanha do ano passado e às pesquisas com nosso público.

Suas características têm tudo a ver com o Assaí: extrovertida, espontânea, no auge dos 40 anos e com facilidade para se comunicar com vários públicos.

“Iniciamos um relacionamento com a Ingrid Guimarães no ano passado e acreditamos que ela tem muita sinergia com os nossos públicos, principalmente pelo seu carisma. Por isso, optamos por renovar a parceria. A dobradinha com a Heloísa Périssé é um resgate dessa dupla tão querida pelos brasileiros”, conta Marly Lopes.

QUER SABER MAIS?

www.aniversarioassai.com.br

ASSAÍ
ATACADISTA

**VIVA
seus
SONHOS**

Aniversário **45 anos**

Mais
de

**5 MILHÕES
EM PRÊMIOS**

Em parceria com Grandes Marcas,
o Assaí oferece a premiação dos sonhos!



aniversarioassai.com.br

**Comprando R\$ 20 de produtos destas marcas
participantes, você dobra suas chances de ganhar!**

Promoções válidas de 20.08.19 a 31.10.19 para cadastros realizados ou atualizados até 04.11.19. Consulte condições de participação e regulamentos completos em www.assai.com.br/aniversario. Certificados de Autenticação SEI/AN 04.00967/2019 e 05.005706/2019.
*Cada cliente deve doar uma vez no mês. **Prêmios em dinheiro em certificação de valor. Imagens meramente ilustrativas.



VIVA seus SONHOS

Aniversário **45 anos**

Mais
de

5 MILHÕES EM PRÊMIOS

Para você se realizar!



É muito fácil participar!

CADASTRE-SE
uma única vez
no APP, Totem ou Site

informe seu **CPF**
ou **CNPJ**
em cada compra

a cada R\$100
acumulados em compras
= 1 número da sorte
para concorrer a todos os prêmios
e também aos vales-compra

dobre suas chances
com R\$20 em Marcas Participantes e/ou
pagamento com o Cartão de Crédito Passa!

 aniversarioassai.com.br



**Proteja a sua família.
O 1º multiuso
com Tecnologia Antibac**



Máxima Limpeza, Mínimo Esforço.



PRO

PROFISSIONAL



**MARCAS CONSAGRADAS AGORA
PARA O SEGMENTO PROFISSIONAL**



O que vem

POR AÍ?

Mudanças no comportamento do consumidor em todo o mundo sinalizam necessidade de adaptações em pequenos negócios

Em um mundo com mudanças cada vez mais rápidas na forma como nos comportamos, pensamos e consumimos, ter em mãos as informações certas, quando se trata de empreendedorismo, pode valer tanto quanto ou mais do que um grande capital para investir.

Isso porque, independentemente do tamanho do estabelecimento ou da área de atuação, é preciso estar atento às mudanças que ocorrem ao seu redor, o que significa entender a forma como o consumidor pensa. Cada vez mais, as pessoas buscam por marcas verdadeiras, que defendam determinados valores alinhados ao seu estilo de vida. Além disso, não querem apenas comprar por comprar, mas usufruir de serviços e experiências.

Por isso, compreender as tendências globais de comportamento e consumo passa a ser um recurso importante que ajuda o empreendedor a decidir os próximos passos em seu negócio. Ou seja, entender para onde o mundo está caminhando e saber adaptar o empreendimento é o que torna o negócio muito mais resistente diante das turbulências do mercado.

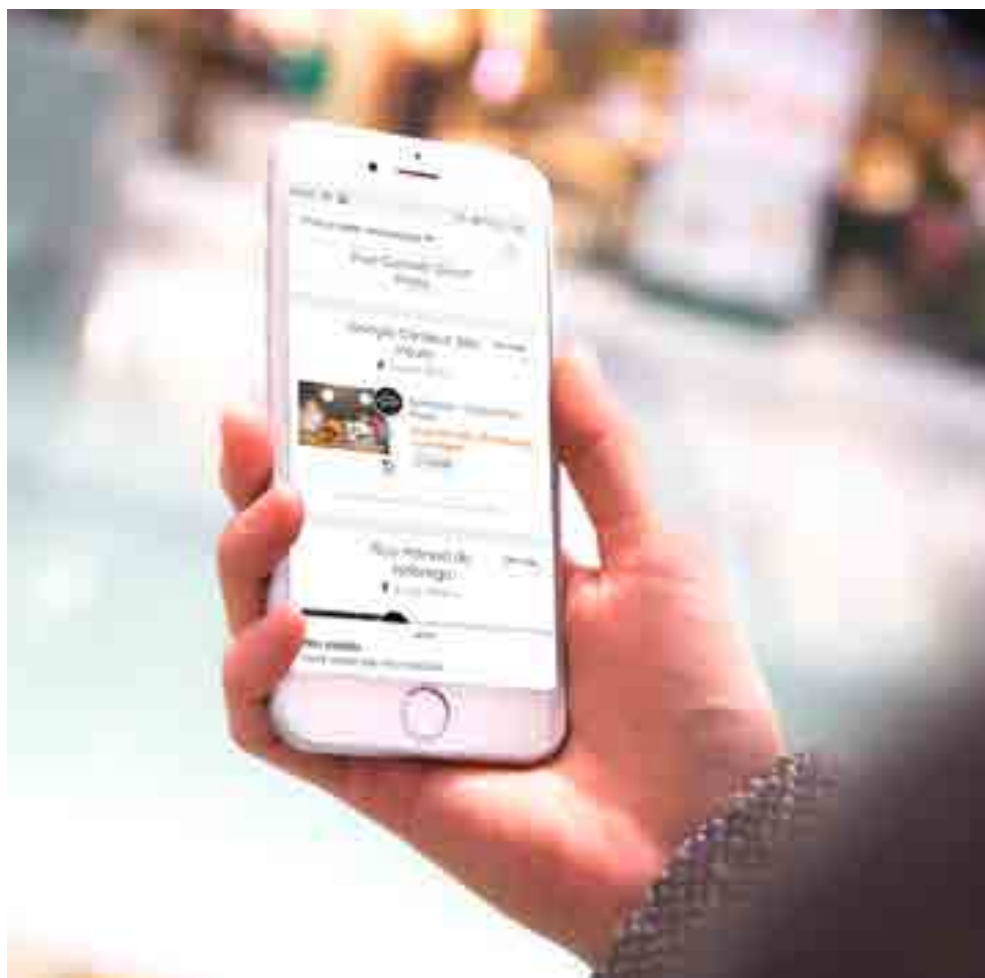
“Se o pequeno empreendedor não estiver conectado com essas mudanças, com certeza aumenta o risco de seu negócio não sobreviver. Quem vende para o cliente final tem que ficar muito atento a essas transformações”, explica João Luís Moura, consultor de Inovação e Desenvolvimento de Produtos do Sebrae/PR.

DE CIMA PARA BAIXO

O consultor explica que, quando se fala em tendências de mercado, há as macro e as microtendências. O conceito de macrotendência corresponde às mentalidades globais, isto é, necessidades e comportamentos que vêm se tornando comuns na sociedade. São movimentos que perduram por um longo prazo (normalmente até 20 anos) e tomam grandes proporções, impactando não só o setor de alimentação, mas diversos segmentos da indústria e do varejo, como moda, música, educação, entre outros.

O consultor e professor do Senac/SC, Igor Drudi, explica que a preocupação

social e ambiental segue como uma macrotendência, trazendo a sustentabilidade em nova roupagem. Nesse contexto, os processos de fabricação e o mínimo de impacto na natureza se consolidam como fatores cada vez mais determinantes na decisão de compra. E isso vale para todos os segmentos da economia, especialmente o de alimentação. “Um exemplo disso é o que vem acontecendo com os canudos plásticos e com o crescimento de produtos que já sinalizam o baixo impacto ambiental em sua produção e como isso traz, inclusive, benefícios do próprio produto para a saúde do usuário”, analisa Igor. >>



➤ Aplicativo Onyo: setor de alimentação tem buscado se adaptar aos novos comportamentos do consumidor oferecendo convergência entre o digital e o físico e trazendo experiência de consumo ao comer fora de casa



João Luís Moura cita como outros exemplos de macro-tendências:

- **Novas formas de lidar com a informação:** a rede de informações que a Internet produz leva conhecimento aos consumidores e faz com que estejam munidos de informações sobre praticamente qualquer assunto;
- **Novos comportamentos de consumo:** prioridade ao consumo que reduza os danos a si mesmos, aos outros e ao mundo;
- **Experiências reais:** ao adquirir produtos e serviços, o consumidor seleciona aqueles que irão proporcionar a vivência de experiências que gerem encanto.

TENDÊNCIAS ESPECÍFICAS

Já as microtendências surgem a partir das macro-tendências: são padrões de consumo mais específicos, menos duradouros (costumam vigorar entre dois e cinco anos) e, também, mais acessíveis e fáceis de compreender e aplicar.

Com a sensação de ter cada vez menos tempo para cumprir todas as responsabilidades profissionais e pessoais, o **imediatismo nas compras** vem como um exemplo de micro-tendência que impacta diretamente o segmento de alimentação, com foco nos serviços criados para facilitar a entrega de produtos. É aí que entram conceitos como o *delivery* (especialmente com o crescimento dos aplicativos de entrega) e os espaços para o chamado *grab & go* – estações com

saladas, lanches, *snacks* e sucos frescos em embalagens prontas para levar.

Seguindo essa mesma linha, empreendedores vêm criando mecanismos para facilitar a vida do consumidor que tem agenda corrida. Um deles foi Fernando Taliberti, cofundador do Onyo – um aplicativo focado na experiência de consumo diário de refeições fora de casa.

Na prática, o serviço leva mais conveniência ao consumidor. “Resolvemos trazer para o consumidor uma solução para economizar tempo na sua principal experiência diária de consumo. Com o aplicativo, ele pede e paga pelo celular antes mesmo de chegar ao restaurante onde quer fazer sua refeição e é avisado para buscar o pedido quando ele estiver pronto”, acrescenta.

“Se o pequeno empreendedor não estiver conectado com essas mudanças, com certeza aumenta o risco de seu negócio não sobreviver”

João Luís Moura

RECONHECENDO E APLICANDO AS TENDÊNCIAS

Buscar informações e atualizar-se constantemente é fundamental para identificar e incorporar as tendências. Para isso, o empreendedor pode contar com a ajuda da tecnologia: canais especializados, como o Sebrae Trends (comunidade-sebrae.com.br/sebrae-trends) e o Think With Google (thinkwithgoogle.com), por exemplo, trazem conteúdo para quem busca entender o comportamento do consumidor. Nas redes sociais, vale seguir perfis que são referência na hora de mapear novas oportunidades de negócios. Além disso, há formas

mais tradicionais de acompanhar as tendências, como participar de cursos, feiras e outros eventos e acompanhar publicações especializadas.

“Nem sempre tudo dá certo na primeira tentativa, mas é importante utilizar tanto o acerto quanto o erro como aprendizado e continuar experimentando”, orienta Igor Drudi. Em um mundo conectado e digital, essa é a chave para compreender as tendências e tirar o melhor proveito delas. Mais que sobrevivência, é um diferencial competitivo – que pode trazer maiores receitas, fomentar parcerias e conquistar cada vez mais clientes. 📈

MICROTENDÊNCIAS EM DESTAQUE

CAÇA AO DESCONTO:

A procura dos consumidores por ofertas aumentou e refletiu no crescimento de ações e negócios baseados em desconto. Exemplos: mercados que passaram a vender parte de suas mercadorias a granel ou com prazo de validade reduzido, compras coletivas, descontos em academias para quem atinge metas *fitness* e brechós.

MINIMALISMO:

Bem conhecido em decoração e moda, o minimalismo pode ser aplicado também à comunicação e à promoção de empresas. Atualmente, o conceito é considerado um estilo de vida no qual as pessoas optam pelo consumo consciente com foco em produtos duráveis e na aquisição apenas de produtos e serviços essenciais. Essa linha vai em direção oposta ao consumismo, pois exige coerência entre a oferta de produtos e serviços, comunicação com os clientes e atitudes da empresa.

CONSUMIDORES INVESTIGATIVOS:

Os consumidores procuram, cada vez mais, saber sobre as empresas em que consomem. Se elas não fornecem dados, vale ir até fontes independentes na Internet para obter informações. Alguns exemplos de ações adotadas por empresas para demonstrar transparência são: apresentar evidência detalhada sobre a cadeia de suprimento, mostrar bom relacionamento interno com funcionários, obter certificações ambientais, apoiar movimentos sociais específicos, entre outros.

GLOCALISMO:

Na concorrência com grandes empresas, negócios locais ganham força quando evidenciam em produtos, serviços e na comunicação suas identidades locais/regionais. Os consumidores os procuram pela entrega exclusiva que esses empreendimentos oferecem.

Fonte: Caderno de Tendências para Pequenos Negócios Sebrae (2018-2019)

DE OLHO NAS TENDÊNCIAS EM ALIMENTAÇÃO



1
Comida “de verdade”, em seu estado natural, seguindo a tendência de alimentos saudáveis;



2
Cardápios mais enxutos, com opções para dividir e degustar;



3
Refeições servidas no bowl (tigela);



4
Experiências de compra com tecnologia e informações personalizadas;



5
Clássicos reinventados, com uma pitada autoral e regional, alinhados ao conceito “glocalização”.

Fonte: Associação Brasileira da Indústria de Panificação e Confeitaria (ABIP)

O CHÁ GELADO REFERÊNCIA EM SABOR



#feelthemoment



→ Líder de mercado
em Chá Verde.

→ Feel Good é a marca pioneira
em chás saudáveis prontos
para beber no Brasil.

→ Giro garantido em seu
estabelecimento.



@chafeelgood

www.chafeelgood.com.br



**Su
fresh**

o meu
SUCO
preferido!



Su fresh é uma linha completa de sucos prontos, com um sabor delicioso para cada hora do dia.



Uma combinação ideal para compor o seu cardápio.



Qualidade de uma marca reconhecida pelos consumidores.



Siga a gente nas redes sociais

Assine a newsletter e fique sempre por dentro: www.sufresh.com.br



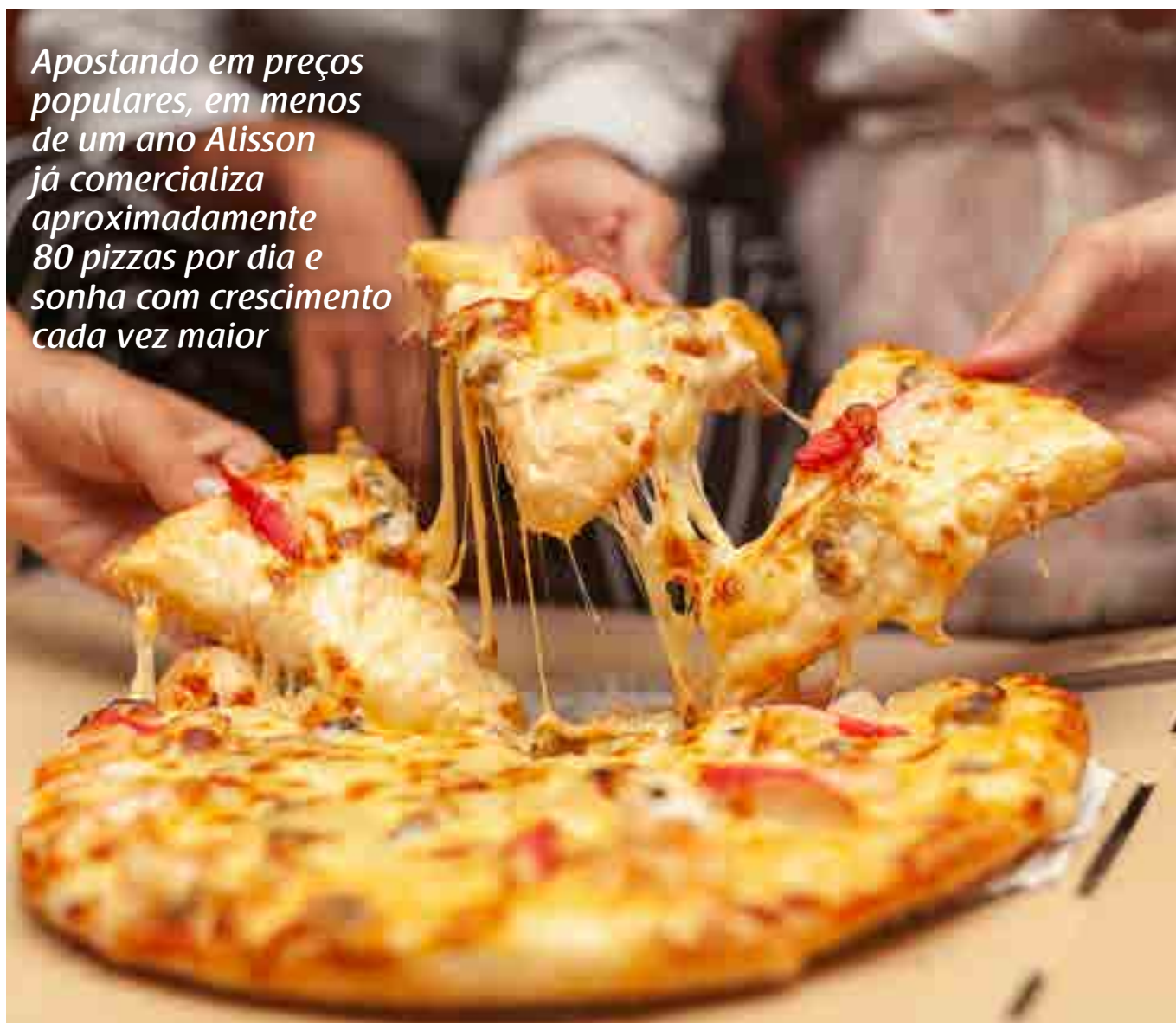
@sufresh.official



/sufreshoficial

Pizza para todos

Apostando em preços populares, em menos de um ano Alisson já comercializa aproximadamente 80 pizzas por dia e sonha com crescimento cada vez maior



Fotos: Divulgação / Shutterstock

Alisson Amora de Mesquita ➤

Proprietário da Da Kza
Pizza's Delivery



Segmento: Pizzaria

Inauguração: Setembro de 2018

Endereço: Rua Nunes Valente, 940, Aldeota - Fortaleza/CE

Instagram: @dakzapizzas

Minha paixão pela gastronomia começou quando eu tinha 15 anos, mais especificamente quando comecei a trabalhar numa rede de restaurantes e *fast food*. Trabalhei nessa rede por dois anos como menor aprendiz. E, como o nome do cargo sugere, lá eu aprendi várias lições e adquiri muito conhecimento sobre o mercado de alimentação fora do lar. Aos 17 anos, comecei a trabalhar numa pizzeria como auxiliar de cozinha, e lá fazia de tudo um pouco. Isso fez com que conhecesse a fundo o funcionamento de uma pizzeria e me apaixonasse pela arte da preparação de pizzas.

No entanto, mesmo já somando alguns anos de experiência como pizzaiolo, no início de 2018 decidi tentar a sorte em um serviço que estava em alta na época: o do transporte urbano, como motorista de aplicativo. Mas minha atuação nessa área durou pouco tempo. Em agosto do mesmo ano, um amigo propôs sociedade na abertura de uma pizzeria, e a paixão pela gastronomia falou mais alto. Um mês depois, já estávamos literalmente com a mão na massa inaugurando a Da Kza Pizza's Delivery.

A sociedade não durou muito tempo. Foram apenas três meses. Porém, mesmo com o fim da parceria, eu não desisti do sonho e continuei tocando o negócio. Para me ajudar, contratei minha irmã e minha namorada para formarem a equipe. Juntos, montamos um cardápio priorizando preços populares, partindo de R\$9,99 até R\$12. Com isso, atingimos em cheio um público-alvo que procurava boa comida por um preço acessível. Fechamos parcerias com empresas de *delivery* e, atualmente, com muito trabalho e planejamento, estamos vendendo 80 pizzas por dia em média. O negócio está se estabilizando e já estamos conseguindo lucrar e reinvestir.

DIFERENCIAL DE MERCADO

Nosso principal diferencial no mercado, além da qualidade, são, sem dúvidas, os preços populares. A manutenção dos preços em nossos produtos só é possível graças a dois elementos: um deles é o planejamento de gastos, que é feito por meio da elaboração de fichas técnicas de cada um dos doze sabores de pizzas que oferecemos. Fazendo isso, conseguimos registrar o quanto vamos gastar com ingredientes para saber o custo de produção de cada pizza e, consequentemente, calcular todos os gastos e o lucro.

O outro elemento que auxilia na manutenção da precificação popular são as vantagens de comprar no Assaí. Lá, além de encontrar todos os ingredientes de que precisamos, os preços são incomparáveis. E isso acaba sendo uma parceria essencial para o nosso negócio pois impacta diretamente o preço e a qualidade do produto final da pizzeria.

Atualmente, nosso planejamento é ter mais pontos de venda distribuídos em vários locais da cidade. Cuidando bem da gestão do negócio, e tendo ao lado um parceiro do tamanho do Assaí, nosso sonho de crescer só aumenta cada dia mais! 🍕





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** e você pode aparecer na próxima edição da revista!

por *Juliana Fernandes*



HORA DE reforçar o time

*Maior movimentação em época de fim e início de ano
pode demandar aumento na equipe. Conheça as regras
de contratações temporárias e prepare-se*



Carla Abu Kamel

Com a entrada em vigor da reforma trabalhista, em novembro de 2017, houve alterações na forma de admissão de funcionários de modo não permanente. Além de algumas mudanças nas contratações temporárias, agora as empresas também podem agregar novos funcionários com o sistema de contratação intermitente, modalidade em que o colaborador ganha por hora trabalhada e pode alternar períodos de prestação de serviço e de inatividade.

O assunto é complexo e envolve uma série de cuidados a serem tomados para seguir a legislação e evitar problemas. Para esclarecer alguns pontos, a **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com a advogada Carla Abu Kamel, especialista em Direito Trabalhista e Empresarial. Confira!

Assaí Bons Negócios: Como funciona o contrato de trabalho temporário?

Carla Kamel: O contrato de trabalho temporário é regido por lei específica e poderá ser utilizado por qualquer empreendimento, independentemente do ramo de atividade. A empresa interessada nessa modalidade deverá contratar outra – denominada empresa de trabalho temporário – para que esta disponibilize, dentro das necessidades de cada negócio, um ou mais funcionários para suprir a demanda pontual.

O contrato de trabalho temporário pode durar até 180 dias, consecutivos ou não. Porém, o prazo pode ser prorrogado por mais 90 dias, conforme a necessidade da empresa contratante. Essa é uma novidade que veio com a reforma trabalhista. Antes, o prazo máximo era de 90 dias.

ABN: Como é feita a remuneração do trabalhador nessa modalidade?

CK: A empresa prestadora, que disponibilizará os funcionários para regime temporário, receberá mensalmente da empresa onde eles irão trabalhar o valor referente àquelas contratações. Ela efetivará a cada funcionário o pagamento do salário e de todos os encargos trabalhistas e previdenciários devidos. O valor do salário do trabalhador temporário deverá ser igual ao dos funcionários permanentes que exercem a mesma função na empresa.

ABN: Quais os direitos do funcionário temporário?

CK: Os funcionários recrutados sob essa modalidade de contrato têm direito ao salário mensal, 13º salário, férias proporcionais, FGTS (sem a multa dos 40%), PIS, assinatura de carteira com a empresa fornecedora da mão de obra, adicional noturno, horas-extras, adicional de insalubridade ou periculosidade, repouso semanal remunerado e indenização correspondente a $\frac{1}{12}$ do pagamento recebido em caso de desligamento da empresa antes do encerramento do contrato. >>

Entramos no último trimestre de 2019 e já é hora de organizar o negócio para atender ao aumento de demanda esperado com a época de fim e início de ano, o período mais aquecido do comércio. Para dar conta desse aumento no consumo, pode ser necessário recorrer ao aumento da equipe por meio das chamadas contratações temporárias.



ABN: Quais as responsabilidades das empresas contratantes?

CK: Caso a empresa de trabalho temporário não efetive os pagamentos de salário e recolhimentos previdenciários devidos ao trabalhador, a contratante em que ele presta serviço responderá por todos os encargos, excluindo-se o vínculo empregatício. Portanto, esses direitos deverão ser conferidos mês a mês pela empresa que usufrui do serviço do funcionário temporário.

ABN: O que mais mudou com a nova legislação?

CK: Além do aumento do prazo do contrato de trabalho, a nova lei estabelece também que, seja qual for o ramo da empresa contratante, ela não terá vínculo empregatício com o funcionário temporário. As questões de segurança e saúde do colaborador ficaram mais específicas, tornando

o contratante responsável por elas. Isso já acontecia anteriormente, mas agora, com a lei, o trabalhador está mais seguro. Vale lembrar que a nova legislação não tirou nenhum direito que o trabalhador temporário já tinha, apenas trouxe mais especificações.

ABN: Além do contrato de trabalho temporário, qual outra forma de contratação a reforma trabalhista trouxe para os empresários?

CK: As empresas também podem optar pelo contrato de trabalho intermitente, no qual o funcionário prestará o serviço de forma descontinuada conforme a demanda, com alternância entre períodos ativos e inativos e por prazo indeterminado. A assinatura da carteira de trabalho será feita pela própria empresa onde o colaborador prestará o serviço. Nessa modalidade, o salário é pago por dia trabalhado e não de forma mensal. ▲

FIQUE ATENTO!

Para contratar um funcionário temporário, é preciso procurar uma empresa terceirizada, devidamente cadastrada no Ministério do Trabalho, que disponibilize funcionários para essa modalidade. Lembre-se de pesquisar algumas referências sobre a empresa e não deixe de conduzir todo o processo com a orientação de um advogado para que tudo ocorra bem!



Clássica Masculina



Ipanema



Urbana Masculina



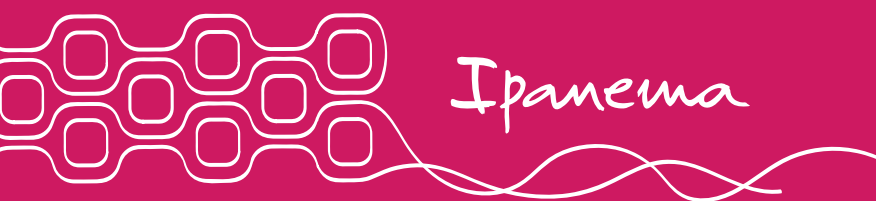
R1
INK



Dakar

rider

CARTAGO



Ipanema



Happy
Feminina



Clássica
Feminina



Clássica
Infantil



Ipanema kids



Jolie II
Infantil



Max Steel

LEITE CONDENSADO MOÇA >

395 g

Obtido a partir de leite fresco, puro e integral, é um ingrediente clássico em receitas de sobremesas, mas também fica delicioso se consumido puro ou, melhor ainda, combinado com uma barra de chocolate!



COBERTURA HARALD CONFEITEIRO >

Variados

Cobertura fracionada versátil que, além de banhar trufas e pães de mel, também é ingrediente de base em massas de biscoitos, rosas e recheios. Disponível nas opções: ao leite, meio amargo, blend e chocolate branco.

COCO RALADO MAIS COCO >

Variados

Perfeito tanto para receitas caseiras como para sofisticados pratos de restaurantes, é indicado para quem se atenta aos mínimos detalhes das suas receitas. Disponível em diferentes embalagens, de 50 g até 10 kg.



HORA DA festa

Bolos, doces, tortas e muito mais: ingredientes de qualidade para receitas deliciosas!



FARINHA DE TRIGO DONA BENTA >

Variados

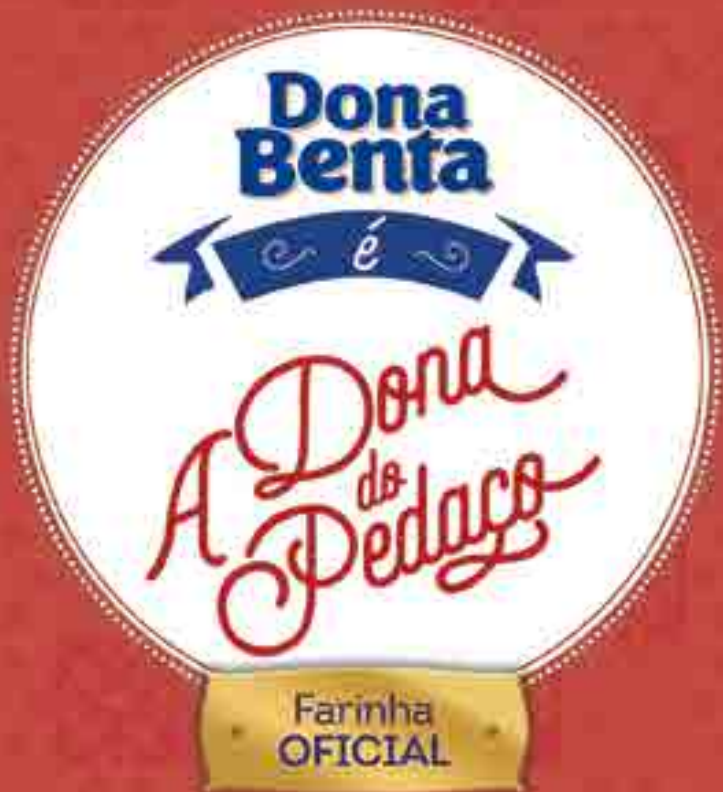
Bolos, tortas, panquecas e várias outras receitas para toda a família podem ser preparadas com a farinha de trigo Dona Benta, enriquecida com ácido fólico e ferro.

CREME DE LEITE PIRACANJUBA >

Variados

Sabor incomparável e textura aveludada. O resultado não poderia ser melhor: receitas perfeitas e deliciosas para toda ocasião! Produto disponível em embalagens de 200 g e 1 kg.





40 anos
de tradição





por Ricardo Alcantara

Mundo encantado DAS LETRAS

Incentivar a leitura desde cedo é caminho para melhor desenvolvimento da criança. Benefícios vão muito além da alfabetização

Desde que foi alfabetizada, Marisol, de 10 anos, sempre foi incentivada a desenvolver o hábito da leitura. Ela já leu vários livros de literatura infantil. Também leu a coleção completa de Machado de Assis e agora está entrando no mundo das fantasias e dos romances direcionados ao público juvenil. De acordo com sua mãe, a jornalista Sirlene Araújo, esse amor pelos livros vem trazendo diversos benefícios à menina. “Ela recebeu até um certificado de aluna-destaque no colégio, e isso eu atribuo, em parte, a essa aptidão pela leitura”, conta.

Os benefícios que Marisol experimenta não vieram por acaso. Há uma série de evidências científicas a respeito de como o desenvolvimento cerebral é afetado positivamente pela leitura. De acordo com uma pesquisa de 2015 da Academia Americana de Pediatria, existe uma estreita relação entre a leitura e o desenvolvimento pleno de habilidades como pensar, falar e aprender.

No estudo, foram analisadas crianças com idade entre 3 e 5 anos que ouviram uma história contada por um

adulto. Concluiu-se que as crianças que possuíam esse hábito em casa tiveram maior ativação de áreas do cérebro relacionadas à criação de imagens mentais e compreensão da narrativa.

Em outro estudo, conduzido pela Fundação Nacional de Leitura Infantil dos Estados Unidos (2012), também foi comprovada a importância dos livros no desenvolvimento infantil. A pesquisa evidenciou que crianças que tiveram contato com os livros desde bebês foram afetadas positivamente por esse hábito e tornaram-se adultos mais confiantes e preparados não apenas para os estudos, mas para a vida como um todo.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

Diferentemente do que muitos pais acreditam, o hábito de ler desde cedo oferece mais do que treino para a alfabetização. A psicopedagoga Rejane Chibior explica que a leitura favorece a aprendizagem como um todo e contribui para que a criança: amplie o vocabulário; conheça novas culturas; melhore a escrita; desenvolva a capacidade crítica. “A leitura melhora

o desempenho na escola impactando, direta ou indiretamente, todas as disciplinas”, afirma.

De acordo com Rejane, os livros também podem ajudar em questões delicadas vividas na infância. “Hoje temos livros infantis que abordam experiências mais profundas e melancólicas. Morte, separação e até depressão estão presentes em narrativas bem construídas – essas situações estão inseridas na realidade dos pequenos, fazem muito sentido para eles e os ajudam a entender mais sobre esses temas”. >>



Leitora assídua, Marisol, com apenas 10 anos, já contabiliza 30 livros lidos

PROMOÇÃO

Nestlé

GANHOUCOUSOU



VOCÊ
GANHA
1 MILHÃO

ESSAS
CAUSAS
DIVIDEM
1 MILHÃO

MILHARES DE PRÊMIOS
INSTANTÂNEOS**
CADASTRE-SE EM
GANHOUCOUSOUNESTLE.COM.BR

OU ENVIE GANHOUCOUSOU PARA

 (11) 99597-5946

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



INCENTIVAR FAZ BEM

O incentivo à leitura de histórias pode ser feito por professores, mas, segundo a especialista, tem um valor diferente quando acontece em casa: “A leitura em família, além dos benefícios já mencionados, é uma prática que ajuda os pais a se aproximarem dos filhos, olhar nos olhos, trocar experiências e observar suas reações diante de situações apresentadas nas histórias, ajudando os pais a conhecerem mais os filhos”.

BENEFÍCIOS DA LEITURA PARA OS PEQUENOS

- Fortalece a conexão com quem lê para a criança;
- Desenvolve atenção, concentração, vocabulário, memória e raciocínio;
- Estimula curiosidade, imaginação e criatividade;
- Ajuda a criança a perceber e a lidar com as emoções;
- Auxilia no desenvolvimento da empatia;
- Desenvolve a linguagem oral.

A LEITURA ADEQUADA PARA CADA FASE

0 a 1 ano

- Explore livros de borracha, de plástico, de tecido e com texturas para o livre manuseio (bebês gostam de manusear para se familiarizarem com os objetos);
- Indique as figuras que estão no livro e diga em voz alta o nome daquilo para o que o bebê está olhando;
- Represente com gestos ou com a voz a figura que estiver mostrando.

1 a 2 anos

- Use diferentes vozes para representar os diversos personagens das histórias;
- Faça perguntas para que a criança possa responder apontando ou falando;
- Incentive-a a fazer o som de determinado animal da história;
- Nomeie e demonstre ações e emoções nas histórias.

2 a 4 anos

- Faça perguntas sobre as imagens do livro para que a criança responda;
- Dê espaço para que a criança faça comentários sobre alguma figura ou palavra e valorize todas as perguntas e comentários que ela faz;

- Incentive-a a contar sua história favorita, de sua própria maneira;
- Fale sobre os sentimentos dos personagens e pergunte se ela já sentiu aquilo.

4 a 6 anos

- Converse de forma espontânea sobre os assuntos do livro;
- Leia a história do jeito que o autor escreveu, sem alterar as palavras “estranhas” e diferentes, pois isso ampliará o vocabulário da criança;
- Siga a leitura com o dedo, para que a criança possa acompanhar as letras.

Atenção

- Dê o exemplo! Ver os pais lendo livros, revistas e jornais é um dos melhores estímulos à leitura.
- Leve a criançada para passear em livrarias e bibliotecas periodicamente. Em capitais e em cidades maiores, sempre há encontros literários e feiras de livros. A programação costuma incluir atividades para crianças, como contação de histórias, peças teatrais, exposição de personagens, etc. Isso também estimula o contato e a convivência com a leitura. ☺

— CHEGOU —
VIGOR
PROTEIN

O IOGURTE LÍQUIDO
MAIS SABOROSO E COM
MAIS PROTEÍNA*
DO MERCADO



**25g DE
PROTEÍNAS**

**SEM
LACTOSE**

**SEM ADIÇÃO
DE AÇÚCARES**

**CONSUMO PRÁTICO
ON THE GO**

**SABORES MAIS
VENDIDOS DO MERCADO**

**ÚNICO NO
SABOR FLOCOS**

BENEFÍCIOS PARA O VAREJO:



MARCA CONSOLIDADA
NO MERCADO



ALTO INVESTIMENTO
EM PDV



AUMENTO DO
TICKET MÉDIO



ALTO VALOR
AGREGADO

* POR PORÇÃO



**Seus abraços
inspiram os nossos**





Afinal, o que é preciso ESTUDAR PARA EMPREENDER?



Há quem diga que existem pessoas que nascem com o “dom” de empreender, e que isso não pode ser ensinado. Se pensarmos em empresários bem-sucedidos e sem educação superior formal, como Bill Gates, Steve Jobs e Silvio Santos, por exemplo, isso pode parecer verdade. Porém, é necessário ter em mente que, se por um lado esses “empresários-celebridades” foram vitoriosos em suas empreitadas no mundo dos negócios, inúmeros outros, também sem estudo, tentaram, não alcançaram o sucesso e quebraram. E isso tem tudo a ver com capacitação técnica para tocar o próprio negócio.

A necessidade de capacitação para empreender se confirma com análises sobre a realidade de negócios recém-inaugurados. De acordo com levantamento do Sebrae divulgado em 2017, 23% das micro e pequenas empresas fecham em até dois anos após sua fundação. E, segundo

pesquisa do IBGE, 60% das empresas abertas entre 2010 e 2015 já haviam encerrado suas operações em 2017, ano em que o estudo foi divulgado. Os dados apontam que um dos erros mais comuns nesses empreendimentos é focar em uma ótima ideia e deixar de lado a parte técnica da coisa.

Embora ainda não existam cursos de graduação específicos para a formação de empreendedores, há muitos com disciplinas voltadas à gestão de empresas, como Administração, Gestão de Negócios, Gestão Financeira, Marketing, entre outros. Existem também outras formas de capacitação disponíveis para auxiliar quem empreende, como as oferecidas pelo Sebrae, que dispõe de cursos presenciais e a distância para ajudar na transformação de uma ideia em um modelo de negócios e ainda orienta sobre praticamente todos os pontos que surgem em consequência da abertura de um empreendimento.

CONTEÚDO ON-LINE

A Internet também é um ótimo meio para se capacitar. Mas, por ser um canal aberto, todos podem dar suas opiniões e, nesse cenário, muitos não têm conhecimento adequado nem credibilidade para isso. Sendo assim, procure capacitar-se com cursos, informações, textos e vídeos de pessoas ou escolas que tenham notoriedade acadêmica ou prática.

Alguns cursos e vídeos em plataformas como YouTube, Coursera, Veduca, EdX, além de depoimentos no TED, também podem ser boas opções para aprender. Novamente, procure sempre ler e ouvir os *experts*, pessoas bem-sucedidas e preparadas e que são referência em suas áreas.

E nunca esqueça que é preciso entender o que é necessário estudar para sua área de atuação no mercado. Não gaste tempo nem dinheiro apenas para carimbar o currículo com um curso. 🌟

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.





Conhecimentos ESSENCIAIS para tocar bem seu negócio

GESTÃO DE PESSOAS

Aprender sobre gestão de pessoas e liderança é um dos melhores investimentos que um empresário pode fazer. Para ter uma equipe com rendimento acima da média, é preciso ir além dos conceitos técnicos da área de atuação.

TECNOLOGIA

Desde o envio de um e-mail, passando pela administração dos canais digitais, até o conhecimento sobre os sistemas de gestão utilizados, a tecnologia passeia por quase todas as áreas do empreendimento. Não a subestime!

CONTABILIDADE

Conhecer o básico de contabilidade irá auxiliá-lo desde a abertura da empresa, passando por todas as obrigações fiscais.

CONHECIMENTOS ESPECÍFICOS

Dependendo do nicho de atuação, será preciso buscar capacitação mais aprofundada. Conhecer a fundo cada detalhe do mercado, entender as tendências e saber lidar com os principais desafios do segmento são questões indispensáveis.

GESTÃO EMPRESARIAL

Ter conhecimento sobre estratégias de negócios, saber controlar fluxo de caixa e gerenciar a saúde financeira da empresa são fatores essenciais para garantir a sustentabilidade do empreendimento.

ENVIE SUA PERGUNTA!

Mande sua dúvida sobre empreendedorismo e negócios para clientes@assai.com.br ou pelo Facebook, Instagram e Twitter usando a hashtag **#RevistaAssaiResponde**. Se sua pergunta for selecionada, ela será respondida aqui na revista!



Angela Caron

Professora de Administração de Empresas e Consultora de Comércio Exterior e Pequenos Negócios



TAL E QUAL

é o adoçante culinário mais tradicional do mercado.



POSSIBILITA O PRAZER

dos doces e sobremesas aos diabéticos e àqueles que não querem ou não podem consumir o açúcar!



SUBSTITUI O AÇÚCAR

na mesma proporção (1 colher de Tal e Qual equivale ao dulçor de 1 colher de açúcar).

Tal e Qual 30 anos!



Ingredientes

150 g de manteiga sem sal
250 g de chocolate ao leite der.
4 ovos grandes
1/2 xícara de Tal e Qual
1 colher e 1/2 lchil de baunilha
150 g de farinha de trigo
180 g de chocolate meio amargo der picadinho
1/2 xícara de nozes tostadas e picadinho

receita Brownie



Modo de preparo

Aqueça o forno em temperatura média. Separe uma assadeira retangular e forre com papel manteiga. Unte a tábua, coloque a manteiga e o chocolate ao leite em pedacinhos e leve ao fogo para derreter. Misture bem. Reserve. Em outro tigela, misture os ovos e o Tal e Qual até ficar homogêneo. Adicione o chocolate reservado e a baunilha e coloque aos poucos a farinha. Por último, incorpore o chocolate picado e as nozes. Despeje a mistura na assadeira untada e leve para assar por 30 minutos. Espere esfriar para tirar da assadeira. Se preferir, deixe por 15 minutos no freezer antes de servir. Corte em pedacinhos e sirva.



@talequal_oficial



@Assugrin

Longe do negócio

Seu empreendimento é capaz de sobreviver sem sua presença? Saiba como se preparar para ficar ausente e mantê-lo funcionando



Qual empreendedor não sonha tirar uma folga por alguns dias sem prejudicar o funcionamento e a lucratividade do seu negócio?

Pode ser aquela oportunidade para desligar o despertador e ter um período tranquilo de descanso longe de qualquer preocupação, possivelmente com os pés na areia, ou apenas com tempo suficiente para não fazer nada ligado a trabalho. Por

outro lado, os dias de ausência também podem ser uma oportunidade de investir tempo no próprio desenvolvimento, seja participando de uma capacitação ou de uma feira relacionada ao mercado em que atua.

Seja qual for o motivo da ausência, sempre há a possibilidade de fechar o estabelecimento comercial periodicamente ou interromper a produção, no caso de quem atua com vendas por encomenda, por exemplo. Porém,

essa escolha costuma causar perda de faturamento e deve ser vista com cuidado. Na visão do diretor executivo da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel) no Paraná, Luciano Bartolomeu, todo negócio deveria funcionar da mesma forma e, se possível, melhor na ausência do proprietário. A receita: ter processos bem definidos e colaboradores treinados e motivados para executá-los. >>

Meta de
Fim de Ano:
mais **clientes**
e melhores
resultados



**ACADEMIA
ASSAI**
BONS NEGÓCIOS



VIDEOAULAS
ONLINE



MATERIAL
DE APOIO



CERTIFICADOS

100% GRATUITOS

ACESSE

WWW.
ACADEMIAASSAI
COM.BR

E COMECE
AGORA
MESMO!



Parceiros:



DESCENTRALIZANDO AS TAREFAS

O trabalho de manter o empreendimento à prova de situações adversas na ausência do dono deve ser constante. Afinal, além dos motivos citados, o empreendedor também está sujeito a problemas como luto na família ou enfermidade. Porém, para aquele que está planejando seu primeiro período longe do negócio, a primeira coisa a se fazer é conhecer a fundo – e, se possível, documentar – todos os processos que fazem parte do dia a dia da empresa, como: compra de produtos; pagamento de fornecedores; gestão do fluxo de caixa; atendimento a clientes; produção de alimentos e bebidas; entre outros.



Além das férias, participar de eventos é um dos motivos que levam empreendedores a se ausentarem do negócio



“A fórmula que deu certo pra mim foi confiança nos funcionários, delegação de tarefas e muito treinamento. Acredito que o bom líder é aquele que se ausenta e o trabalho continua fluindo como se ele estivesse lá dentro”

Ivanir Da Silva Pinheiro Arrais

Com isso feito, é preciso entender onde estão os pontos fracos do funcionamento do negócio e treinar a equipe para resolvê-los. “É importante reunir todos para lembrar o papel e a importância de cada colaborador, depois falar individualmente com as pessoas-chave, mostrando confiança e responsabilidade”, orienta Luciano.

Para equipes menores, a receita é a mesma: dominar os processos, descentralizar as principais atividades do proprietário e atribuí-las a pessoas da equipe. Um exemplo disso vem

da Fernanda Fritoli, que toca a Açai Land, em João Pessoa/PB, junto com o marido, André Fritoli. Sendo uma das ganhadoras do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios, Fernanda ficou fora de sua cidade para participar da semana de capacitação do Prêmio em São Paulo.

Mesmo sem funcionários, o casal planejou a ausência dela com antecedência e criou ações específicas para que o estabelecimento pudesse ser tocado durante uma semana somente com a presença

do marido. “Antecipamos as compras e o pagamento dos fornecedores dentro do possível, deixamos alguns fornecedores de sobreaviso caso fossem necessárias entregas pontuais e informamos aos clientes sobre esse desfalque para minimizar qualquer problema que pudesse surgir. Internamente, gerou alguns desafios durante o período, mas percebemos que para os clientes a loja funcionou da mesma forma e isso não prejudicou em nada quanto às demandas”, conta Fernanda.>>>



QUER DOBRAR AS CHANCES DE REALIZAR SEUS SONHOS? PASSAÍ!

Além de fazer sempre a melhor compra no Assaí* e ter acesso a benefícios¹ exclusivos, pagando com o Cartão de Crédito Passaí você dobra as suas chances de ser premiado na Promoção de Aniversário de 45 Anos do Assaí!

Sim! Você recebe números da sorte em dobro e duplica suas oportunidades de ganhar e realizar sonhos.

Se você ainda não está participando da Promoção Viva Seus Sonhos², cadastre-se hoje mesmo! E, se você ainda não tem o Cartão de Crédito Passaí, essa é a hora de pedir o seu.

Quer economizar e dobrar as chances? Passaí!



CADASTRE-SE

aniversarioassai.com.br

PEÇA JÁ O SEU!

Na Loja Assaí mais próxima ou pelo site: www.passai.com.br

* Nas lojas Assaí ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado, começando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas Lojas Assaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. ¹Consulte condições para usufruir destes benefícios. ²Promoções válidas de 29.08.19 a 31.10.19 para cadastros realizados ou atualizados até 04.11.19. Consulte condições de participação e regulamentos completos em www.aniversarioassai.com.br. Certificados de Autorização SECAP 04.003673/2019 e 05.003700X/2019. Consulte a data do sorteio na sua região. Prêmios entregues em certificado de omissão. Imagens meramente ilustrativas.

Para Ivanir Da Silva Pinheiro Arrais, proprietária da Vanière Pizzaria, em Caucaia/CE e também ganhadora do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios, ficar uma semana fora para participar da capacitação foi uma experiência fantástica. Com uma equipe de três pessoas, essa foi a primeira vez em que ficou mais de dois dias longe do negócio. “Comecei a treinar minha equipe logo que soube que ficaria ausente por um período. A fórmula que deu certo pra mim foi confiança nos funcionários, delegação de tarefas e muito treinamento. Fiquei observando como era a reação de cada um diante de situações e imprevistos e fomos aperfeiçoando os processos. Acredito que o bom líder é aquele que se ausenta e o trabalho continua fluindo como se ele estivesse lá dentro”, afirma Ivanir.

Ela também conta que, a partir dessa experiência, sente-se muito mais segura para viajar tranquila, porque “delegar funções deu muito certo”. Tanto que a empreendedora já está planejando tirar um período de férias no fim do ano e vai manter o negócio funcionando sem a sua presença.

EQUIPE MENOR, PLANEJAMENTO MAIOR

Quanto menor for a equipe, maior deve ser o planejamento e a organização para que o empreendedor não prejudique o orçamento em sua ausência. A experiência de Luciano Ribeiro Alves,

que atua em eventos com uma cafeteria móvel em Curitiba/PR e que também, como ganhador do Prêmio, ficou uma semana ausente para participar da capacitação, serviu de aprendizado. “Aprendemos que nosso negócio ainda é muito dependente de mim e da minha sócia, e isso não é bom. O faturamento da empresa estaciona quando estamos de férias. A partir de agora, estamos comprometidos em criar um planejamento para diminuir esses problemas”, revela.

QUANDO NÃO HÁ EQUIPE

Para quem trabalha sozinho e não pode colocar ninguém para ficar no lugar, o tempo de descanso deverá se alinhar com a disponibilidade financeira do negócio. Nesse cenário, é essencial separar mensalmente uma quantia financeira para suprir os períodos em que o negócio não estiver em funcionamento. Além disso, é importante conhecer e selecionar os períodos de menor movimento para se ausentar.



Enfim, férias

Para o diretor executivo da Abrasel/PR, nas férias, além de “recarregar as baterias”, o empreendedor aproveita o descanso para pensar, ter novas ideias. “Faz parte do seu espírito criar sempre, nunca se desligar”, destaca.

Sobre um tempo mínimo ou máximo recomendado para ficar longe dos negócios, ele afirma que isso depende do tamanho do empreendimento e da gestão. “O ideal seriam 10 dias, saindo na segunda semana do mês, após o pagamento dos salários e dos impostos. Serão suficientes 10 dias a cada quatro meses ou pode-se dividir em 15 dias por semestre. Permitir-se ter mais dias de férias é sinal de que o negócio está indo bem, possibilitando ao proprietário curtir e até mesmo pensar em novos investimentos”, comenta.

Nas férias, o cenário ideal é desligar-se de tudo. Luciano recomenda que, durante o período de descanso, o empreendedor evite e-mails e mensagens de celular relacionadas ao trabalho. Isso é o que vai permitir o repouso da mente e proporcionar a sensação de descanso. “Por mais difícil que seja, é necessário desligar-se de tudo para o descanso realmente valer a pena”, finaliza. 🌅

GRANDES BEBIDAS

Nestlé

GRANDES SABORES

Chegaram os deliciosos
achocolatados em pó.

Imagens meramente ilustrativas. Não contém glúten



Embalagem
econômica
de 1,01 kg



Embalagem
econômica
de 1,01 kg.



por Willian Bressan



Negócios de alimentação têm papel fundamental ao contribuir com o descarte correto de lixo. Confira como fazer a gestão adequada de resíduos sólidos

Você sabia que cada brasileiro produz, em média, 1,040 kg de resíduos sólidos por dia? Esse dado, que vem da pesquisa Panorama dos Resíduos Sólidos no Brasil (Abrelpe/IBGE - 2016), revela um cenário preocupante para um país como o nosso, em que há um grande número de pessoas que, apesar de dispostas, não sabem descartar o lixo corretamente em suas casas ou empresas, sem falar naquelas que ignoram completamente a importância de se fazer a correta gestão de resíduos sólidos.

O debate sobre o descarte adequado do lixo vem aumentando há décadas no Brasil e em todo o mundo devido ao aumento da consciência coletiva com relação ao meio ambiente. E a maneira como cada um pode contribuir é simples: gerar a menor quantidade possível de resí-

duos e fazer a gestão correta do lixo em acordo com as políticas públicas já existentes.

RESPONSABILIDADE COMPARTILHADA

A Lei Federal nº 12.305, de agosto de 2010, que regula a Política Nacional de Resíduos Sólidos sobre o descarte responsável, definiu as principais regras de armazenamento, separação, transporte e destinação final do lixo. Baseada no conceito de responsabilidade compartilhada, a partir da publicação da lei, toda sociedade passou a ser responsável pela gestão ambientalmente adequada. Isso significa que empresas de todos os portes têm responsabilidade sobre o lixo que geram.

Sabe-se que o excesso de lixo produzido, aliado ao descarte inadequado, contamina o solo e o lençol freático, além de ocasionar uma série de

consequências ao meio ambiente, prejudicando a saúde humana e animal e a vegetação.

É importante entender que o pequeno empreendedor tem um papel fundamental quanto ao descarte correto de resíduos, principalmente quando falamos de negócios de alimentação fora do lar, que facilmente podem gerar um grande volume de sobras de comida, embalagens e demais resíduos derivados de suas operações diárias.

BENEFÍCIOS DA GESTÃO DE RESÍDUOS

Além de dar um grande passo no compromisso com o meio ambiente, o pequeno empreendedor traz benefícios ao seu negócio ao priorizar a gestão de resíduos. Ações de sustentabilidade em geral, não só quanto à coleta seletiva de lixo, mas também passando

por controle de impressões de papel, metas de redução de energia no escritório, metas para evitar desperdícios, entre outras, geram não apenas diminuição de custos. Elas impactam positivamente a forma como o consumidor e até mesmo o colaborador enxergam o empreendimento. O número de consumidores conscientes, aliás, aumenta a cada dia, bem como a busca por produtos e serviços ambientalmente corretos e socialmente justos. Muitas vezes, esses consumidores estão dispostos a pagar mais por produtos e serviços de empresas que se preocupam com essas questões. ▲



MÃOS À OBRA!

Confira dicas para tornar seu negócio mais responsável quanto à gestão de resíduos sólidos:

- Crie processos simples, práticos e rotineiros, como fazer a separação do lixo adequadamente (orgânicos, plásticos, papeis, metais, etc.) e dar destino certo ao óleo descartado de frituras;

- Disponibilize coletores de lixo aos clientes para a separação correta dos resíduos e mobilize seus colaboradores para a importância do descarte correto;

- Faça parcerias com catadores e cooperativas para descarte e possível venda para empresas de reciclagem locais;

- Faça um levantamento e verifique onde estão os pontos fracos e os pontos de melhoria para reduzir todo o resíduo gerado;

- Conscientize seus clientes a evitarem sobras nos pratos e incentive-os a utilizar sacolas retornáveis no lugar das sacolas plásticas;

- Se você trabalha como ambulante em locais onde não há lixeiras próximas, é importante dispor de meios para coletar o lixo derivado dos produtos que comercializa;

- Planeje e porcione as compras e a produção para identificar pontos de desperdício e crie ações para evitar perdas.



EMBALAGEM
ECONÔMICA

MAIS SABOR
POR MENOS



48 CÁPSULAS
na embalagem econômica.

EM BREVE NO ASSAÍ.



MUITO MAIS
QUE CAFÉ.

100% café em
3 intensidades.
Só NESCAFÉ tem.



Suave

Extraforte

Forte

*Encontre
o seu
aqui na
Assai.*



TOALHAS DE PAPEL DELUXE

2 rolos c/ 50 folhas cada

Perfeita opção para secagem de mãos, limpeza de vidros e absorção de líquidos, a toalha de papel Deluxe multiuso tem como destaque o poder de absorção bastante superior.

PAPEL HIGIÊNICO NEVE

Variados

A altíssima qualidade e a maciez insuperável, somadas à tecnologia Dermacare – com pré-bio dermatológico que ajuda a preservar o pH da pele –, tornam o papel higiênico Neve uma ótima opção para sua casa ou estabelecimento comercial.



DETERGENTE LIMPOL

500 ml

O detergente Limpol conta com alto poder de limpeza, cumprindo com perfeição a tarefa de remover gorduras e sujeiras. Sua fórmula contém glicerina, que não agride a pele das mãos.



Itens de limpeza

Produtos especiais para deixar sua casa ou estabelecimento comercial brilhando!



SABONETE JOHNSON'S FRAGRÂNCIAS

80 g

A linha de sabonetes Johnson's possui agente hidratante e ingredientes naturais que cuidam da pele, além de espuma cremosa e refrescante. Está disponível em diversas fragrâncias para deixar sua pele deliciosamente perfumada.



ÁGUA SANITÁRIA QBOA

Variados

Com alto poder bactericida, eficiência na higienização de verduras e vegetais e desinfecção em locais de concentração de germes e bactérias, a água sanitária Qboa é garantia do máximo de limpeza!



MULTI POWER COM 3 BENEFÍCIOS

1 ELIMINA MANCHAS¹

2 ELIMINA ODORES²

3 REALÇA AS CORES³



¹Manchas de café, chocolate e vinho em tecidos 100% algodão. ²Odores como chulé, suor corporal e alimentos degradados em tecidos de algodão e algodão/poliéster em condições de molho seguido de lavagem na máquina. ³Tecidos coloridos de algodão previamente danificados por atrito e/ou sujeira incrustada em condições testadas.

por Jessica Krieger e Pricilla Back



Turismo de negócios

Por todo o Brasil, eventos voltados a empreendedorismo, marketing e mercado de alimentação em geral são ótimas oportunidades de adquirir conhecimento para aplicar nos negócios

Para quem já tem ou pretende ter um empreendimento, visitar feiras de negócios é uma ótima maneira de conhecer mais a fundo o mercado em que atua ou quer atuar. Inúmeros empreendedores de sucesso têm como hábito participar regularmente desses eventos, que permitem saber quais serão as próximas tendências no setor, conhecer novas tecnologias e equipamentos que podem ser úteis ao negócio, observar a concorrência e trocar experiências com outros empreendedores.

Para Cátia Vieira, consultora da Goakira, a palavra-chave desse tipo de evento é **informação**. “Durante os eventos, existem cursos e palestras

em que os empreendedores podem se capacitar e entender mais sobre o mercado de trabalho e, principalmente, o segmento em que atuam ou irão atuar”, explica. Porém, como a presença em feiras nem sempre é tão fácil, já que envolve tempo e investimento financeiro, Fernanda Cunha, da Star Palestras, orienta que o empreendedor deve identificar suas próprias necessidades e selecionar o que mais lhe convém para que possa escolher um caminho a seguir e aprofundar seus conhecimentos.

Para ajudá-lo, a **Revista Assaí Bons Negócios** traz uma seleção de algumas das principais feiras de negócios do Brasil, além de congressos e encontros similares. Confira!

“Durante os eventos, existem cursos e palestras em que os empreendedores podem se capacitar e entender mais sobre o mercado de trabalho e, principalmente, o segmento em que atuam ou irão atuar”

Cátia Vieira

FEIRA DO EMPREENDEDOR (SÃO PAULO/SP)

Com a presença de quase 150 mil pessoas por edição, a Feira do Empreendedor, promovida pelo Sebrae, é considerada o maior evento do Brasil voltado para esse público. Reunindo empresas de pequeno, médio e grande porte e contando com a presença de consultores da instituição, a feira é uma oportunidade para adquirir conhecimento e informação, realizar *networking* e fechar negócios. Além das palestras, há oficinas e cursos para deixar o participante atualizado e inspirado a colocar os conhecimentos em prática! **Mais informações:** feiradoempreendedor.sebraesp.com.br



● Fispal: feiras também são oportunidades para empreendedor conhecer novas tecnologias para o setor de alimentação

FISPAL FOOD SERVICE (SÃO PAULO/SP)

A feira, que neste ano completou 35 anos, recebe expositores e visitantes de todo o Brasil e de outros países da América Latina para apresentar as novidades no setor de alimentação fora do lar. São oferecidas consultorias gratuitas, além da exposição de soluções em decoração, logística, equipamentos e insumos. A Fispal também oferece atrações especiais direcionadas aos segmentos de sorvetes, cafés, pizzas e bebidas. Outro destaque fica por conta do “Fale com o Especialista”, espaço que coloca empresários para conversar com *experts* e encontrar soluções personalizadas para os negócios. **Mais informações:** fispalfoodservice.com.br >>



⬆ Feira do Empreendedor 2018 - Sebrae/SP

EMPREENDA 3.0 (ARACAJU/SE)

Considerado o maior evento de marketing e empreendedorismo do nordeste brasileiro, o Empreenda 3.0 traz profissionais de renome para palestrar sobre temas variados, que vão desde *coach*, liderança e finanças até marketing e

reestruturação de negócios. O objetivo é realizar uma verdadeira imersão para ajudar quem quer abrir ou já possui o próprio negócio a desenvolver estratégias para colocá-las em prática.

Mais informações: empreenda30.com.br



FEIRA BRASILEIRA DO VAREJO - FBV (PORTO ALEGRE/RS)

A FBV, realizada pelo Sindilojas Porto Alegre, reúne em um só lugar as maiores personalidades e referências do varejo. Desde a primeira edição, em 2013, ocorre em paralelo o Congresso Brasileiro do Varejo, que agrega grandes nomes nacionais e internacionais do segmento. Os temas mais importantes do setor entram em debate, como: varejo digital; gestão de mercado; tendências para os próximos anos; e perfil do novo consumidor. **Mais informações:** feirabrasileiradovarejo.com.br

ENCONTRO NACIONAL TODOS PODEM EMPREENDER (SÃO PAULO/SP)

Promovido anualmente desde 2014 pela Aliança Empreendedora, o evento tem como objetivo reunir microempreendedores de diferentes regiões do país, mentores e organizações de apoio para debater empreendedorismo sob diferentes perspectivas.

“O encontro tem dois momentos: as palestras, que chamamos de

Além de palestras, oficinas e *workshops*, eventos de negócios oportunizam troca de experiências com outros empreendedores e bate-papo com profissionais experientes

ideias inspiradoras, com microempreendedores que compartilharão a sua história com todos; e as oficinas – totalmente focadas na prática –, nas quais os participantes são convidados a solucionarem juntos algum desafio”, explica a cofundadora da Aliança Empreendedora, Helena Casanovas.

As atividades são ministradas por mentores e por entidades parceiras de renome, como Mercado Pago, Facebook e Assaí Atacadista. **Mais informações:** aliancaempreendedora.org.br

CONGRESSO ABRASEL (VARIÁVEL)

Principal encontro de conhecimento e inteligência do setor de alimentação fora do lar, o Congresso da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel) conta com a participação dos principais nomes relacionados a negócios e gastronomia do Brasil. Durante dois dias, o setor discute seus desafios e apresenta um panorama da gestão; novidades tecnológicas; mudanças de hábitos de

consumo; e tendências na área gastronômica, além de trazer *cases* de sucesso para inspirar os participantes. **Mais informações:** congressoabrase.com.br

5 MOTIVOS PARA PARTICIPAR DE UMA FEIRA DE NEGÓCIOS

1. Aprofundar o conhecimento no setor de atuação
2. Ficar por dentro de novidades e tendências
3. Trocar experiências com outros empreendedores
4. Conhecer novas tecnologias e equipamentos úteis ao segmento
5. Observar a concorrência

LEVE A VIDA COM
FREEGELLS

GOMA DE MASCAR
**ZERO
AÇÚCAR**



 **Freegells**
facebook.com/FreegellsBrasil
instagram.com/freegellsbrasil

**GARANTA O MIX COMPLETO NA LOJA
E AUMENTE SEU LUCRO**



MARCA TRADICIONAL
NO MERCADO DE DOCES
E 100% BRASILEIRA



PRODUTO DE QUALIDADE
COM EXCELENTE
CUSTO/BENEFÍCIO



ALTA
RENTABILIDADE
E GIRO RÁPIDO

RICIAN



CONQUISTANDO RESPEITO NO AMBIENTE PROFISSIONAL

Conhecimento técnico continua sendo essencial, mas aspectos comportamentais fazem a diferença quando se trata de ganhar respeito no ambiente de trabalho

Ações afirmativas com foco na equidade de oportunidades e na aceleração da carreira da mulher vêm sendo pauta da estratégia de um grande número de empresas há vários anos. Porém, ainda se percebe um avanço lento, às vezes com períodos de estagnação ou ainda de retrocessos.

Mesmo com um cenário que vem

apresentando mudanças, ainda que lentamente, e com a qualificação profissional das mulheres cada vez maior – no Brasil, segundo dados do IBGE de 2016, as mulheres já são maioria com ensino superior – muitas ainda se deparam com obstáculos que as desestimulam em prosseguir, seja em iniciativas de empreendedorismo ou na ascensão da carreira.

Há, entretanto, comportamentos que ultrapassam o conhecimento técnico e que podem ser implementados no dia a dia das mulheres. Isso favorece a conquista de respeito no ambiente de trabalho e, consequentemente, o seu desenvolvimento profissional. O preparo técnico continua sendo fator essencial para que a mulher possa ser respeitada e deve ser complementado com boa comunicação e posicionamento assertivo. Por isso, é importante que a mulher foque no desenvolvimento de habilidades de comunicação, na capacidade de argumentar e influenciar, bem como na habilidade de lidar com situações conflituosas e de risco.

Atualmente, no mercado de trabalho como um todo, se exige tanto de mulheres quanto de homens uma conduta assertiva. Isso significa que comportamentos que impeçam tomadas de decisão mais duras, quando necessário, por vezes não são interessantes, já que podem transmitir uma imagem de fragilidade, insegurança e até mesmo de incapacidade para lidar com situações críticas.

LINGUAGEM CORPORAL

A linguagem corporal poderá revelar o que muitas vezes não se vê nas falas e que, de alguma forma, tentamos esconder. Portanto, se houver sentimentos de inadequação ou insegurança, esses poderão ser notados. Mas, para a mulher usar a linguagem corporal a seu favor, é importante que, antes de seguir dicas de como se sentar, olhar, apertar a mão, etc., ela foque no seu autodesenvolvimento. Quanto mais se conhecer, mais conseguirá focar e se projetar no trabalho, podendo se sentir segura para ser quem ela é e, consequentemente, ter o respeito da equipe.

Falando mais especificamente sobre o ambiente de empreendedorismo,

coragem, habilidade em lidar com diferentes tarefas, sensibilidade e relacionamento interpessoal são características que as mulheres devem explorar – e aperfeiçoar – para fazer a diferença no dia a dia dos negócios.

COMPETITIVIDADE

A competitividade é uma característica presente e valorizada no ambiente corporativo, que ainda é predominantemente masculino. Por isso, mulheres que ascenderam em suas carreiras podem ser vistas como agressivas e impositivas. E, de fato, algumas mulheres que chegaram a posições de liderança tenderam a ter essa postura para conquistar o seu espaço, o que levou, por um lado, à desvalorização de

características femininas importantes e, por outro, à competição entre as próprias mulheres.

Hoje, para conquista da equidade de gênero, há a necessidade de desistir da competitividade entre as mulheres e de buscar apoio umas nas outras, criando um ambiente de colaboração que favoreça a inclusão, o respeito e o empoderamento feminino.

Porém, a característica de competitividade ainda é importante para o sucesso profissional das mulheres que buscam empreender. Afinal, ela irá lidar com um mercado exigente, que muda constantemente e que cada vez mais exige novas habilidades e competências. 🌟



Sandra Vicari ➤

Diretora de Gestão de Gente
Assaí Atacadista



Saboreie
MOMENTOS
em Família





Elma Chips

PARA **TODOS**
OS BOLSOS E TODAS
AS **HORAS**



PEPSICO



O DIREITO NA VIDA DO EMPREENDEDOR >

Compreender os principais aspectos jurídicos que envolvem o dia a dia de um pequeno negócio é fundamental para o sucesso de quem empreende. Nesse curso *on-line* e gratuito da Endeavor, o consultor Daniel Castello aborda aspectos societários, tributários, trabalhistas, relacionados aos direitos do consumidor e outros, a fim de ajudar o empreendedor a diminuir as chances de ter problemas jurídicos.



CARGA HORÁRIA: 7h30

VALOR: gratuito

INFORMAÇÕES: bit.ly/33E7nTY



Fotos: Shutterstock / Divulgação

< EXERCITANDO A CRIATIVIDADE

No cotidiano de negócios, é necessário reinventar processos, conceitos e maneiras de interagir com o cliente e de potencializar a divulgação do empreendimento com uma frequência significativa. Para exercitar sua criatividade, o curso do site Estudar na Prática oferece exercícios diários para melhorar sua performance criativa. O curso baseia-se em sete aulas enviadas por e-mail. E o melhor: é gratuito!



CARGA HORÁRIA: Aprox. 15 min. cada aula

VALOR: gratuito

INFORMAÇÕES: bit.ly/2keR3Ug



< FINANÇAS BÁSICAS PARA EMPREENDEDORES

Direcionado especialmente a empreendedores que estão tendo seu primeiro contato com finanças e desejam entender os conceitos básicos, esse curso *on-line* da Endeavor traz preciosos ensinamentos para se desenvolver um bom controle financeiro do negócio. Ao final, você será capaz de controlar bem as entradas e saídas do caixa, fazer projeções financeiras, identificar se o negócio está gerando lucro e evitar os principais erros de planejamento financeiro.



CARGA HORÁRIA: 4h

VALOR: gratuito

INFORMAÇÕES: bit.ly/2qTiohN





PONTO DE INFLEXÃO

Autor: Flávio Augusto Da Silva

Conhecer as experiências de quem já passou, com sucesso, pelo caminho em que estamos trilhando sempre é uma boa opção. Nesse livro, Flávio Augusto – um dos empresários brasileiros mais admirados e com capacidade única de influenciar quem empreende ou sonha empreender – conta um pouco de suas experiências com relação às tomadas de decisão mais significativas de sua vida. Ele traz “sacadas” preciosas para ajudar você a tomar as decisões mais adequadas em momentos decisivos, tanto na vida pessoal quanto no dia a dia dos negócios. Tudo com uma linguagem simples, fluida e leve.



NÃO ME FAÇA DORMIR: O MANUAL PARA VENDER USANDO A INTERNET

Autor: Natanael Oliveira

Se você é do tipo que aprecia conteúdos voltados à prática, prepare-se para começar a ler esse livro e arregasar as mangas para melhorar os resultados do seu negócio com a ajuda da internet. “Não me faça dormir” é um manual para atuação de empresas na Internet.

Nele, você vai aprender a usar a presença *on-line* do seu negócio para aumentar o faturamento por meio da criação de um posicionamento forte e de mensagens que atraiam a atenção e o interesse do seu cliente e o levem à ação, ou seja, a comprar de você e tornar-se seu cliente. Para isso, não é preciso ser um especialista em marketing digital, apenas colocar boas práticas em ação.



PDV LEGAL

Disponível para Android

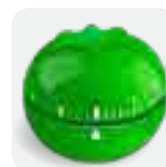


Bastante utilizado por pequenos negócios dos setores de alimentação e varejo em geral, o aplicativo permite controlar as vendas e o estoque, emitir notas fiscais e realizar vários outros serviços a partir de um *tablet* ou um celular. Um dos destaques é que, quando seu cliente fizer um pedido, este chegará imediatamente à cozinha, agilizando a entrega. O PDV Legal tem um custo mensal para uso.



POMODORO TIMER

Disponível para Android e iOS



Utilizando um famoso método de gerenciamento de tempo criado na década de 1980, o aplicativo Pomodoro Timer ajuda o usuário a gerenciar melhor seu tempo e ser mais produtivo ao dividir as tarefas em intervalos. Para isso, basta criar a lista de afazeres e colocar o Pomodoro em ação!

O aplicativo oferece uma versão gratuita (Lite), com menos recursos, e outra paga (Pro) com funções adicionais.

Expansão EM ALTA

Veja um pouco de como foram as últimas inaugurações do Assaí pelo Brasil!



Loja Assaí Serra Talhada/PE

➤ Desde que **Ednara da Silva** ficou sabendo da chegada do Assaí à sua cidade, já deixou reservada a data para comparecer à inauguração. De quebra, aproveitou para levar produtos para sua casa com economia.



➤ **Kátia Cristina Santos**, proprietária de uma distribuidora de bebidas, e **Júlia Kelly Santos** comprovaram a fama do Assaí de oferecer produtos de qualidade a preços baixos.

Loja Assaí Palmas/TO



➤ **Luiz Neres da Silva** aproveitou a inauguração para fazer compras para sua casa. E chegou cedo: às 3h da manhã! Foi, oficialmente, o primeiro cliente da loja.



mão terra

ALIMENTOS QUE CUIDAM DO CORPO, DA ALMA E DO PLANETA!

#ALIMENTEAMUDANCA

mão terra
— GRANOLA —
TRADICIONAL

com mel e castanhas

mão terra
CACAU
EM PÓ
NATURAL DO BRASIL

mão terra
AVEIA
VARIETY

6 GRÃOS
Integrais

mão terra

TRIBOS
maizena

orgânico e integral

ORGÂNICO
7 GRÃOS
Integrais 115g

mão terra
AVEIA
Flocos

mão terra

ZOORETA
ORGÂNICO & INTEGRAL

ORGÂNICO
BRASIL



O QUE NOS MOVE

Não, não somos terráqueos, acreditamos que, para fazer diferente, é preciso **paixão**. A nossa é produzir alimentos naturais e orgânicos que **cuidam** das pessoas e da nossa Mãe Terra. Alimentos que a gente acredita, que fazem bem pro corpo e pra alma!

7 PRINCÍPIOS DOS PRODUTOS MÃO TERRA

1. INTEGRAIS DE VERDADE E MENOS PROCESSADOS
2. ORGÂNICOS, SEMPRE QUE POSSÍVEL
3. COM INGREDIENTES DA BIODIVERSIDADE BRASILEIRA
4. PRIORIZANDO PEQUENOS AGRICULTORES LOCAIS
5. LIVRES DE ADIATIVOS ARTIFICIAIS
6. LIVRES DE TRANSGÊNICOS
7. FEITOS COM SABOR E AFETO



COMPROMISSO
COM O BEM-ESTAR
SOCIAL E AMBIENTAL

Sabemos que não somos perfeitos, mas nos esforçamos para fazer a nossa parte. Venha conhecer mais sobre o nosso trabalho e como as mão terráqueas estão fazendo a diferença!

MAETERRA.COM.BR

[MAETERRAOFFICIAL](https://www.instagram.com/maeterraofficial)

MÃO TERRA



**Loja Assaí
Ilhéus/BA**

◀ **Surpresa com a variedade de produtos e com a qualidade dos itens de hortifrúti, Naiara Rios Santos abasteceu a despensa.**

▶ **Josélio Oliveira já conhecia o Assaí e se animou com a chegada da rede atacadista à sua cidade. Aproveitou a visita para comprar os itens de que precisava para sua mercearia.**



**Loja Assaí
Taubaté/SP**



◀ **Marcelo Francisco é responsável pelas compras do mercado em que trabalha. Ele foi até a inauguração da loja e encheu três carrinhos com itens para o comércio.**

**COUVE-FLOR
GRANO.
DELICIOSAMENTE
SAUDÁVEL!**



+ PRÁTICA

Sem desperdício!

Use o quanto quiser e guarde com toda segurança.

+ NUTRIENTES

Processada logo após a colheita, preservando proteínas, vitaminas e minerais do produto fresco.

+ ECONÔMICA

Disponibilidade o ano todo, com pouca variação de preço. Cada pacote de 1kg de Couve-Flor Grano contém em média 3 cabeças da Couve-Flor In Natura.

Receita

COUVE-FLOR GRATINADA

Ingredientes

- 500g de **Couve-Flor Grano**
- 100g de manteiga
- 1 cebola picadinha
- 2 dentes de alho picadinho
- 4 colheres (sopa) de farinha de trigo
- Sal e noz moscada a gosto
- 1 litro de leite
- 2 colheres (sopa) de queijo parmesão ralado

Modo de preparo

Aqueça a Couve-Flor Grano a vapor por 4 minutos, em seguida espalhe a couve-flor em um refratário médio e reserve. Em uma panela derreta a manteiga, refogue o alho e a cebola até dourar bem. Junte a farinha e aguarde corar. Tempere à gosto. Acrescente o leite aos poucos e mexa vigorosamente. Despeje essa mistura sobre a couve flor e polvilhe o queijo ralado. Asse em forno pré aquecido até dourar.



Do campo para sua mesa

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

NOVA LOJA

Assaí Ilhéus

Estrada Una-Ilheus, 222
(São Francisco) - Ilhéus/BA
Telefone: (073) 3657-6650 / 3657-6651

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 - Pajuçara
Telefone: (85) 3383-5900 / 3383-5901

Assaí Parangaba

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

Assaí Sobral

Rodovia BR 222, 3.668
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

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

GOIÁS

Assaí Goiânia Buriti

Av. Padre Orlando Morais, 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, 2.609
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

BR 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
Telefones: (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

PARÁIBA

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

Assaí Serra Talhada

Av. Waldemar Ignácio de Oliveira, S/N -
Serra Talhada
Telefone: (87) 3929-2850 / 3929-2851

PIAUI

Assaí Teresina

Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000
(Av. Principal do Dirceu) - Teresina
Telefone: (86) 3194-1250/ 3194-1251

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara

Rua Dr. 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 Bangu

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, 2.973 - 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

NOVA LOJA

Assaí Rio Dutra

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

Assaí Sabão Português

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

Assaí Tijuca

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

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Natal

Av. Dão Silveira, s/n - Pitimbu - 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

UM NATURAL ONE PARA CADA MOMENTO

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



IMAGEM ILUSTRATIVA

#PURAVERDADE

natural
one

TOCANTINS

Assaí Palmas

Av. Joaquim Teotônio Segurado, S/N
(Plano Diretor Expansão Sul) - Palmas
Telefone: (63) 3228-2900 / (63) 3228-2901

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
Telefone: (11) 4642-9611 / 4642-5681

Assaí Mogi das Cruzes

Rua José Meloni, 998 - Mogi das Cruzes
Telefone: (11) 4790-6092 / 4790-610

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

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. Alzira 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 1.672
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

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
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 Jundiá

Rua Quinze de Novembro, 430 - Jundiá
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

NOVA LOJA

Assaí Taubaté

Avenida Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova) -
Taubaté/SP
Telefone: (012) 3625-3550 / 3625-3551

LITORAL

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí Praia Grande

Av. Presidente Kennedy, 100 - Emboacu
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



**SUA BOCA
PEDE
FANTA**



**Aproveite
também nos
tamanhos
200ml e 220ml**

NOVO
MACH3®

360° ACQUA GRIP™

CONTROLE TOTAL
ATÉ QUANDO ESTIVER MOLHADO



Gillette®