

Especial

DIA DOS PAIS

Especialista dá importantes dicas de como preparar seu negócio para a data

PONTO DE VENDA

Entenda como a fachada pode ser um grande diferencial em sua loja

DOCE

MERCADO

As docerias crescem no país e aparecem como oportunidade para empreendedores de vários perfis



TORRADAS EXPERIMENTE!





Dúvidas e sugestões

comunicacao interna@assai.com.br



Baixe gratuitamente

o aplicativo do

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS



/assaiaatacadistaoficial

/assaioficial

/assaioficial

Assaí Atacadista - GPA



Empreendedorismo

Identificar as oportunidades é uma das qualidades dos empreendedores. Nesse momento em que a oferta de empregos formais foi reduzida, muitas famílias se reinventaram, mudando seus hábitos rotineiros para economizar e equilibrar as contas. E outros tantos brasileiros optaram por empreender o próprio negócio como saída ao cenário econômico desafiador. Você vai ver nesta edição 21 da **Revista Assaí Bons Negócios** que o mercado de doces, tortas e bolos é um dos mais procurados por novos empresários, principalmente por ser uma opção para vários perfis de trabalhadores.

O Dia dos Pais, assim como outras datas comemorativas no ano, é essencial para aumentar o volume de vendas no comércio. Por isso o planejamento para essas datas é fundamental para alcançar bons resultados de vendas. Você vai conferir uma reportagem especial sobre o tema, em que especialistas dão dicas de como aproveitar o momento e as premissas para não errar na preparação.

Outro tema que abordamos é o Inverno e o que ele traz de oportunidades para o comerciante de alimentos. A estação de temperaturas baixas pede um cardápio diferente, como você poderá conferir. Trazemos receitas de sobremesas quentes e também informações sobre outros pratos que podem ser explorados neste período.

Falamos das novas inaugurações do Assaí, que ultrapassaram a marca de 110 lojas em todo o Brasil, e também dos importantes prêmios conquistados por nós. Fruto do reconhecimento de vocês, nossos clientes.

Agradecemos sua parceria e esperamos vê-lo sempre em nossas lojas.

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí

Expediente

CONSELHO EDITORIAL ASSAÍ ATACADISTA Presidente do Assaí Belmiro Gomes **Diretor Comercial** Wlamir dos Anjos **Gerente de Marketing** e Sustentabilidade Marly Yamamoto Lopes **MEGAMÍDIA GROUP** Presidente Celso A. Hey **Diretora de Marketing** Fernanda Fadel Hey **MEGAMÍDIA EDITORA** **Coordenação Geral** Natu Marques MTB 8763 **Coordenação** Juliana Fernandes **Projeto Gráfico e Design** Jonny Santos **Edição de arte** Suellen Cristina Winter **Colaboradores da edição** (texto) Daniela Guiraldelli e Leticia Murta (fotos) Fabio Dias e Tiago Jardim **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** Serzegrat - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



NOVO ELSEVE

RAIZ OLEOSA E PONTAS DESIDRATADAS?
DESCUBRA O PODER **DETOX** HIDRATANTE



HYDRA DETOX
PURIFICAÇÃO+
48h
HIDRATAÇÃO*



L'ORÉAL
PARIS

*Teste instrumental do shampoo e condicionador versus shampoo clássico.



LANÇAMENTO

bí-O
Odorblock 2

**DUPLO BLOQUEIO
CONTRA O ODOR**

BLOQUEIA
ODOR
NA PELE



BLOQUEIA
ODOR
NA ROUPA

bí-O 48H* DE PROTEÇÃO SAUDÁVEL

*Eficácia antitranspirante, testes instrumentais, eficácia antidor testes sensoriais

10 **ASSAÍ NA INTERNET**

Confira o que foi destaque no blog do Assaí

12 **ASSAÍ MAIS**

As principais ações e projetos do Assaí em todo o país

28 **INSTITUCIONAL**

Série de reportagens registra como foi a expansão do Assaí pelo Brasil



22

 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Bom atendimento e qualidade são os diferenciais do restaurante Sabor é de Casa



32 **ESPECIAL**

Como preparar seu negócio para lucrar no Dia dos Pais

38 **VISÃO DE MERCADO**

As oportunidades de negócio que a estação mais fria do ano apresenta aos comerciantes

48 **PALAVRA DE ESPECIALISTA**

O que muda na rotina das pequenas e médias empresas com as novas Leis Trabalhistas

14

 CARDÁPIO ASSAÍ

Receitas de sobremesas quentes

O Citrus que você já conhece
está de cara nova e com tudo
pra fazer bonito nas gôndolas.



Tampa colorida

Força da
marca Indaiá

Novos rótulos

Comunicação
mais moderna

Mascotes
divertidos



Packs de 2L e 330ml

Quando seus clientes pedirem diversão, ofereça sempre um Citrus geladinho. A nova comunicação do produto impacta o consumidor na gôndola, estimula o giro do produto e gera maior sell out. Você vai vender brincando.



52 BEM-ESTAR E ALIMENTAÇÃO

Veja como os alimentos funcionais ajudam na manutenção da saúde

56 PONTO DE VENDA

Entenda como a fachada pode ser um ponto de destaque do seu empreendimento

60 ARTIGO

Dicas do Instituto Akatu para economizar no consumo de energia durante o inverno

62 ASSAÍ ACONTECE

Confira as lojas inauguradas pelo Assaí Brasil afora

42

RUMO CERTO

Mercado de doces ganha espaço e torna-se opção certa para empreendedores

72 LIVROS

Dicas de leitura sobre gastronomia

74 CAPACITAÇÃO

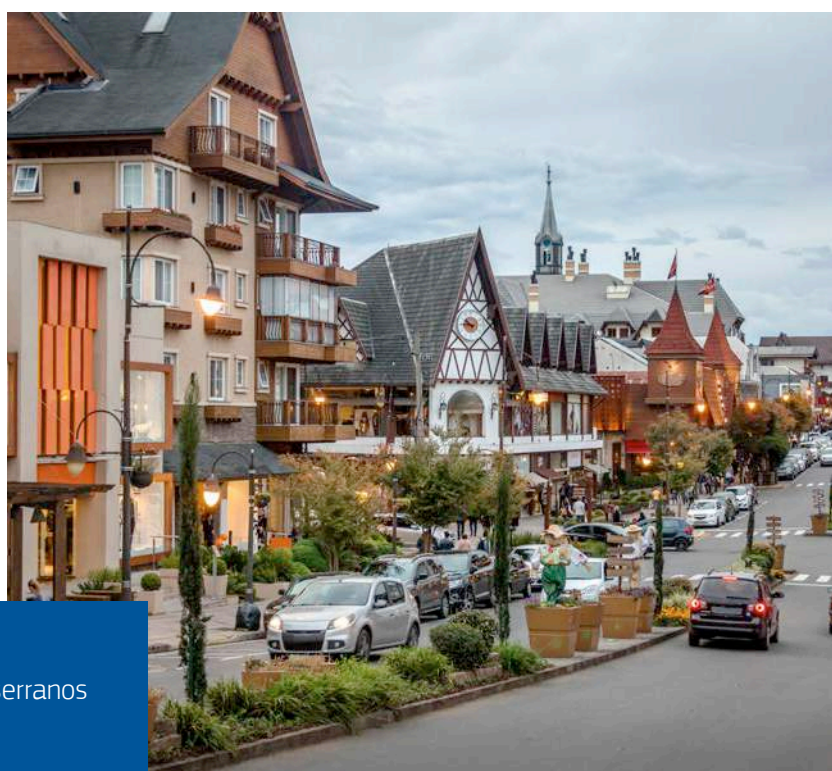
Cursos e iniciativas para aprender e se manter atualizado com o mercado

76 CLIENTE EM FOCO

Confira fotos dos clientes que visitam o Assaí

80 NOSSAS LOJAS

Os endereços das unidades do Assaí em todo o país



66

TURISMO

Roteiro com três destinos serranos pelos estados brasileiros

Fortaleça suas vendas com o cereal infantil mais escolhido pelas mães.



Mucilon, líder absoluto com 83% de Market Share, não pode faltar na sua loja!



CONTÉM GLÚTEN

Acesse o site e saiba mais: www.mucilon.com.br

Nestlé
MUCILON

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

+ informação

SAIBA COMO AS ESTRATÉGIAS DE MARKETING DIGITAL PODEM FAZER A DIFERENÇA NA SUA EMPRESA

Em uma era em que o usuário recebe bombardeios de informações a cada segundo, a consciência sobre a importância das estratégias de marketing digital não é prioridade apenas das grandes marcas. Os pequenos negócios, como mercearias, food trucks, lanchonetes, pastelarias e restaurantes de pequeno porte, por exemplo, podem se destacar utilizando corretamente as mídias on-line.



Acesse: bit.ly/acoes_digitais



REDES SOCIAIS

Quer dicas rápidas para seu negócio, além de notícias e novidades sobre o Assaí? Então curta a página da rede no Facebook, no Twitter e no YouTube:



twitter.com/assaioficial



youtube.com/assaioficial



facebook.com/assaiatacadistaoficial

Acompanhe no blog Assaí Bons Negócios informações sobre seu negócio. Trata-se de um conteúdo exclusivo, desenvolvido diretamente para você, com dicas de especialistas, melhores práticas e receitas para atender às demandas de seu estabelecimento. Confira abaixo alguns dos assuntos mais lidos em maio e junho.

TIPOS DE CERVEJAS E O ACOMPANHAMENTO CERTO

Para escolher entre os tipos de cervejas que potencializem os sabores do seu prato, o ideal é pensar em uma composição harmoniosa entre os ingredientes das refeições e as características-base da cerveja.



Acesse: bit.ly/tipos_cerveja



Leia +

Acesse o site assaai.com.br/blog e confira outros assuntos.

Posicione seu smartphone sobre o QR Code para acessar o site do Assaí.





BRIGADEIRO DE CHURROS

A versão tradicional do conhecido brigadeiro ganha versões inovadoras, como o brigadeiro de churros. Confira a seguir o passo a passo para fazer uma porção de 25 unidades em um tempo de preparo de 45 minutos.



Confira em: bit.ly/brigadeiro_churros

REVISTA DIGITAL

Com apenas um clique, é possível acessar o conteúdo da **Revista Assaí Bons Negócios** em seu tablet ou smartphone. Basta baixar o novo app do Assaí em seu aparelho. Na versão digital, você ainda confere conteúdos extras e interativos, entre vídeos, áudios e galerias de imagens. O aplicativo é gratuito e está disponível para sistemas Android e iOS.



SE A VIDA TE DER UM LIMÃO, JUNTE COM MEL E CATUABA PARA ARRASAR NAS VENDAS!

A nova mistura da bebida queridinha dos brasileiros chegou com tudo na internet, nas festas, nos esquentas... Ou seja: tá todo mundo querendo a nova Selvagem com Mel e Limão!

FAÇA SEU PEDIDO, LOTE SUAS PRATELEIRAS E BOAS VENDAS.

COMARY

SELVAGEM com mel e limão

12% vol. COQUEL COMPOSTO 1L

VENDA E CONTÁBIL PROMISSÃO PARA MEMBROS DE 18 ANOS. SE FOR CRIANÇA, NÃO BEBA. IMAGEM MERAMENTE ILUSTRATIVA.

publinter

PIZZA QUENTINHA *em casa*

A campanha Seleção de Sabores, realizada pelo Assai Atacadista, em parceria com fornecedores da rede, entra em sua quarta edição esse ano. A ação acontecerá entre os dias 10/07 a 11/08 alcançando todas as regiões brasileiras em que o Assai possui loja. Pizzarias de várias cidades do país receberam gratuitamente as embalagens térmicas, um produto de grande impacto e que agrega valor ao serviço de entrega das pizzas, com qualidade, beleza e que carrega estampada a marca de muitos dos ingredientes utilizados nas preparações. Essa publicidade é um benefício exclusivo que beneficia tanto a indústria quanto as pizzarias. Já os apreciadores da

iguaria, ao receberem seus pedidos em casa, são surpreendidos ao perceberem que suas encomendas continuam quentinhas, mesmo depois de viajarem até o destino, como se estivessem acabado de sair do forno. A pizza é um dos alimentos mais apreciados pelos brasileiros. São Paulo é a cidade que registra o segundo maior consumo de pizzas do mundo, perdendo apenas para Nova Iorque. Este ano serão distribuídas mais de 1 milhão de embalagens, impactando cerca de 4,3 milhões de pessoas. 🍕



SABONETE HIDRATANTE
CERAMIDAS

Sua pele bem cuidada e hidratada todos os dias!

- Textura cremosa,
- Extra perfumação,
- Alto poder de hidratação,
- Fragrância irresistível,
- Fórmula com vitamina E,
- Maior durabilidade e economia,
- Sabonete 180g tamanho família.

Festival do Comerciante



Como já se tornou tradição, o Assaí Atacadista realiza, durante todo o mês de julho, o Festival do Comerciante, que tem como inspiração o Dia do Comerciante, celebrado em 16 de julho. Este ano, durante o período do Festival, todas as 110 lojas da rede no Brasil terão duas ofertas especiais a cada dois dias, que podem variar de acordo com a cidade e o Estado em que a loja participante está localizada. A ideia é que os clientes encontrem, diariamente, ofertas exclusivas em produtos que façam parte da sua cesta de compras. Entre as ofertas estarão produtos dos setores de bebidas, mercearia básica, limpeza, entre outros. Os comerciantes são

alguns dos principais públicos do Assaí Atacadista e o Festival do Comerciante é uma forma de o Assaí reafirmar o seu compromisso de parceria com esse público, oferecendo opções cada vez mais adequadas a cada tipo de negócio, com ofertas diferenciadas e regionalizadas, realmente pensadas para esses clientes. A proposta da rede é ser o estoque da pequena empresa, um local em que o cliente empreendedor possa fazer a reposição diária de suas vendas sem a necessidade de compras para longos períodos e estoques. Por isso, o Festival do Comerciante é uma ação importante para a rede se aproximar ainda mais desses clientes. ▲

Scotch-Brite

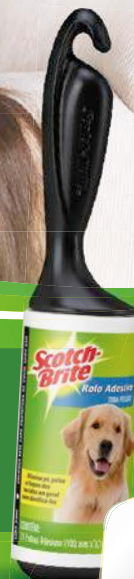
**NOVO ROLO
ADESIVO
PET FACES.
DÊ ADEUS
AOS PELOS.**

Pode abraçar seu animalzinho à vontade. Tirar os pelos ficou muito mais fácil.



PASSE, LIMPE E REUTILIZE.

DURA MAIS. LIMPA MELHOR.



3M

Doce estação

Para deixar o inverno mais saboroso, selecionamos receitas de sobremesas para comer quentinhas e incluir no seu cardápio

O frio pede pratos quentes e comidas que requeijem. E isso inclui a sobremesa. Por isso, selecionamos algumas receitas doces que devem ser servidas assim que saem do forno para completar a refeição em alto estilo. Elas são de fácil produção, baixo custo, usam ingredientes facilmente encontrados nesta época do ano e podem ser servidas tanto na refeição da família, quanto em lanchonetes, bares e restaurantes. Experimente! >>





SUFLÊ DE *chocolate*

INGREDIENTES

- ✓ 5 gemas
- ✓ 100 g de açúcar
- ✓ 140 g de manteiga
- ✓ 150 g de chocolate em pó
- ✓ 5 claras em neve
- ✓ 1 pitada de sal
- ✓ 50 g de açúcar
- ✓ Açúcar de confeiteiro para polvilhar

MODO DE PREPARO

Derreta a manteiga, junto com o chocolate em pó, em banho-maria. Em outro recipiente misture as gemas com o açúcar até ficar esbranquiçado. Quando o chocolate e a manteiga estiverem completamente derretidos, junte-os a outra mistura de gemas com açúcar. Mexa até incorporar. Em seguida, bata as claras em neve na batedeira, junte a pitada de sal e 50 g de açúcar. Quando estiver em ponto de neve, adicione as claras na mistura de chocolate. Mexa devagar em movimentos circulares para misturar as claras no chocolate. Unte ramequins com manteiga e açúcar e despeje até a metade. Coloque no forno a 180°C até que cresça. Retire do forno e sirva ainda quente com calda de chocolate.

Chocolate quente

COM MARSHMALLOW

INGREDIENTES

- ✓ 1 xícara (chá) de leite
- ✓ 1 xícara (chá) de chocolate meio-amargo picado
- ✓ 1/4 de xícara (chá) de cacau em pó
- ✓ Marshmallows

MODO DE PREPARO

Em uma panela, leve ao fogo médio o leite, o chocolate e o cacau, mexendo sempre, até ficar homogêneo. Pare de mexer quando o chocolate derreter. Retire e sirva com os pedaços de marshmallow.

Dica prática

Além dos marshmallow, polvilhe canela por cima e deixe sua bebida com um sabor mais encorpado.



**RECEITA BOA NÃO TEM SEGREDO.
TEM QUEIJO SCALA.**

O QUEIJO DE COALHO SCALA VAI MUITO ALÉM DO CHURRASCO.
É O INGREDIENTE PERFEITO PARA DAR AQUELE SABOR IRRESISTÍVEL
E QUALIDADE PROFISSIONAL EM QUALQUER RECEITA.

scala.com.br
f laticinioscala
i laticinioscala

SUGESTÃO DO CHEF:



DADINHOS DE QUEIJO DE COALHO
COM GELEIA DE PIMENTA.





10 de Julho Dia da Pizza



Onde tem amizade, família, alegria e satisfação, com certeza tem pizza!
Parabéns a quem faz e a quem consome esta paixão nacional!

Qualidade em cada fatia. Os melhores produtos para as melhores pizzas estão no Assaí.



assai.com.br



assaiatacadistaoficial



assaioficial



assaioficial



Assaí Atacadista - GPA



Palito de churros

Por Chef Paulo Novaes, do Restaurante Sargento Garcia

INGREDIENTES

- ✓ 300 g de farinha de trigo
- ✓ 200 g de água
- ✓ 30 g de manteiga
- ✓ 2 ovos
- ✓ 1 pitada de sal
- ✓ Óleo para fritar

MODO DE PREPARO

Em uma panela, aqueça a água e a manteiga e misture bem. Em seguida incorpore a farinha de trigo e uma pitada de sal e cozinhe até a massa secar bem, mas sem

grudar no fundo da panela. Assim que a massa estiver bem seca, transfira para uma batedeira e bata com os dois ovos. Coloque a massa em um saco de confeitar com um bico para churros e reserve. Para fritar, coloque o óleo em abundância a 180°C. Seque bem com papel toalha e passe os churros na mistura de açúcar com canela e sirva os palitos com doce de leite de sua preferência. Serve duas pessoas.



LAVA ROUPAS TOP LIMP
NOVA EMBALAGEM

5 LITROS

O MELHOR
CUSTO-BENEFÍCIO
DA CATEGORIA



TIRA MANCHAS
CLASS 1,5 KG



CHEGOU

NOVA LATA 220ml



SINTA O SABOR



R\$
1,59
unidade
220 ml

Experimente!

100% integral e sem conservantes





Suco de verdade feito em fazendas que seguem rigorosos padrões internacionais de qualidade, onde nossos produtores cuidam de cada etapa, do plantio à colheita, para que você possa levar o melhor para a mesa da sua família.



natural
ONE
*Pura
verdade*

por *Leticia Murta*



SERVINDO *com amor*

Restaurante Sabor é de Casa se destaca pelo bom atendimento e a qualidade nas refeições

Garra e muita dedicação. Esse é o segredo de Ana Paula Polidoro de Souza para conduzir, há

quase dois anos, o restaurante Sabor é de Casa. Localizado no Shopping Deslumbrante, em São Vicente, no litoral paulista, serve cerca de 120 refeições diárias e atrai um público crescente que busca alimentação fora de casa com sabor e qualidade.

“Trabalhamos como uma família para que nossos clientes se sintam realmente em casa. Todos, sem distinção, são tratados com muito carinho e respeito. A variedade no buffet e o atendimento exclusivo são os grandes atrativos para que o restaurante seja cada vez mais procurado”, conta a empresária.

Fotos: © Tiago Jardim



“Trabalhamos como uma família para que nossos clientes se sintam realmente em casa”

Ana Paula Polidoro de Souza, proprietária do Restaurante Sabor é de Casa

NASCEM UM SONHO E UMA RESPONSABILIDADE

Ana Paula atuou servindo em um cruzeiro marítimo pela Europa por quatro anos. Em uma de suas vindas ao Brasil, decidiu ter o próprio negócio. Investiu em uma loja de roupas, depois em uma sala de dança. Mas não teve sucesso nos empreendimentos. Foi quando resolveu entrar para o ramo alimentício, por causa de um conhecimento que estava se desfazendo de seu restaurante. Como não tinha o valor integral para o investimento, precisou recorrer a um empréstimo bancário. No começo, enfrentou grandes dificuldades.

“Percebi que fui enganada. O restaurante não era tudo aquilo que me foi dito, estava repleto de dívidas e, com minha inexperiência na época neste ramo, não pude perceber. Foi então que, com muita luta, garra, dedicação, qualidade e transparência, tenho conseguido fazer com que o Sabor é de Casa >>

A casa funciona no formato self-service e oferece doze tipos de saladas, três opções de massas e seis tipos de acompanhamentos para moldar a refeição. Os pratos têm preço fixo de R\$ 9,99 e direito a sobremesa de cortesia. “Nosso cardápio contém boa variedade, oferecendo carnes bovinas, suínas, frango, peixe, linguiça toscana, linguiça calabresa, feijão branco, feijoada, capeletti, polenta com presunto, escondidinho de carne, creme de milho e, ainda, uma deliciosa pasta de alho, que convida o cliente a se deliciar. São três funcionários à disposição: cozinheira, saladeira e atendente direto nas mesas. Porém, em dias de grande fluxo recebo um grande reforço de pessoas que acreditam em meu empreendimento e trabalham com muito carisma e dedicação no atendimento com qualidade”, salienta Ana Paula.



venha se tomando um diferencial em minha vida e na de meus colaboradores e clientes”.

Para quem pensa em entrar para o ramo, a empresária garante que dedicação é o principal ingrediente para o sucesso. “Sugiro que tenha disponibilidade para agradar seus clientes, pois, coloque-se do outro lado e pense como você gostaria de ser tratado. O segredo para um grande negócio é simplesmente amar o que está fazendo para que assim possa colher bons frutos”, afirma.

Com o tempo dedicado ao seu negócio, Ana Paula cresceu como empresária e como pessoa. O comando do restaurante é hoje seu grande foco. “Aprendi que é importante ter responsabilidade em levar qualidade àquilo que oferecemos e que podemos fazer a diferença quando realmente colocamos a alma e a simplicidade”, disse.




FOFURA®

**EXPERIMENTE
O SABOR CEBOLA:**

50g

100g

COM FOFURA® A DIVERSÃO É GARANTIDA!!

The advertisement features two bags of Fofura Junior onion-flavored snacks. The 50g bag is labeled 'Cebola Feito de milho!' and the 100g bag is labeled 'Cebola Feito de milho!'. Both bags show a cartoon character holding a soccer ball. The background is green with yellow polka dots and several onion rings are scattered around the bags.

FORNECEDOR DE QUALIDADE

Para fazer o abastecimento do restaurante Sabor é de Casa, a empresária escolheu o Assaí Atacadista. Cliente fiel, Ana Paula vai todos os dias à loja em São Vicente. "Frequento diariamente o Assaí por causa de sua variedade, entretanto, a qualidade de seus produtos é que fazem o diferencial. O atendimento gerencial é fundamental. Os caixas estão sempre dispostos a atender, nos setores em que preciso comprar sempre sou bem atendida com muito carinho e atenção e é isso que repasso aos meus clientes. Gasto em média diariamente R\$ 700 em compras, desde legumes, outros acompanhamentos e demais utensílios de que necessito. Escolhi o Assaí pela qualidade e pelo seu diferencial nos preços, além desse ótimo atendimento que até hoje tenho e não me faz buscar outra opção. Obrigada a todos os funcionários Assaí da loja de São Vicente", disse satisfeita. 🍷

Saiba Mais

RESTAURANTE SABOR É DE CASA

Rua Frei Gaspar, 704/ loja 43
Shopping Deslumbrante
Centro de São Vicente (SP)

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO:

De segunda a sábado, das 11h às 16h



Formosa
LATICÍNIOS
Lagoa Formosa - MG

**Tradição e cultura mineira
com um sabor irresistível.**





Premiações conquistadas pelo Assaí Atacadista em 2017:



Eleito pela segunda vez consecutiva, o Melhor Atacadista de São Paulo, segundo a Pesquisa Datafolha.



Vencedor do Prêmio Consumidor Moderno de Excelência em Serviços ao Cliente na categoria VAREJO – ATACAREJO.



Pela terceira vez consecutiva, vencedor do Prêmio BR Week no segmento ATACAREJO e CASH & CARRY.

Felizes e orgulhosos por estas premiações, agradecemos a todos os nossos clientes e colaboradores, os verdadeiros responsáveis por nosso contínuo empenho na busca pela excelência.

ATACADISTA



assai.com.br



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



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



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



[Assai Atacadista - GPA](https://www.linkedin.com/company/Assai%20Atacadista%20-%20GPA)



Assaí

CENTRO-OESTE

Assaí Atacadista continua conquistando clientes e ampliando atuação

Com investimentos de R\$ 58 milhões, o Assaí inaugurou, em maio e junho deste ano, mais duas unidades em Goiânia. A loja Assaí Goiânia T9 foi a primeira transformação de loja do formato Extra para Assaí no estado de Goiás. Já a Assaí Goiânia Independência foi construída, sendo mais de 5 mil m² de área de venda. Juntas, as lojas geraram aproximadamente 900 vagas de empregos diretos e indiretos. Com as novas unidades, são sete lojas na região Centro-oeste e a quarta na capital de Goiás.

As operações na regional tiveram início em 2010, com a abertura das lojas Brasília Sul e Ceilândia, no Distrito Federal, e a Buritis, em Goiânia, todas com menos de 1 mês de diferença na data de abertura. O grande investimento na região é justificado pelo bom desempenho das unidades da rede atacadista. A regional representa um centro estratégico para áreas como indústrias e empresas.

“A capital goiana é a segunda cidade mais populosa do Centro-Oeste e está entre as capitais que



Assaí Goiânia T9 (GO)

mais geram emprego no Brasil. Todas essas características fizeram com que o Assaí olhasse com atenção e cuidado para a região”, comenta Belmiro Gomes, presidente do Assaí Atacadista.

De acordo com ele, o crescimento e a expansão do segmento também são reflexos do desejo do consumidor final de economizar nas compras mensais. “O atacado é uma alternativa porque oferece preços mais competitivos na compra de grandes volumes. Assim, o cliente encontra uma forma de economizar sem deixar de adquirir produtos de qualidade”, afirma. Outro diferencial é a política de dois preços: dependendo de uma quantidade mínima de determinado produto que o cliente comprar, ele paga o preço de atacado, que está indicado na etiqueta com a sinalização ‘a partir de’. >>

NOVO DESIGN
NOVA EMBALAGEM

**O PRODUTO DO
PROFISSIONAL
PARA VOCÊ**

SHAMPOO • CONDICIONADOR • MÁSCARA • CREME PARA PENTEAR

HELCLA
BRANDS

“O atacado é uma alternativa porque oferece preços mais competitivos na compra de grandes volumes”

Belmiro Gomes,
presidente do Assaí



Adoçante Líquido LINEA Pack 75ml GRÁTIS 25ml



**LEVE 75ml
PAGUE 50ml**

- ✓ O mesmo sabor do açúcar
- ✓ Derivado da cana-de-açúcar
- ✓ Pode ser consumido por grávidas e crianças



*Conheça outros
adoçantes Linea aqui no Assaí*



Assaí Dourados (MS)

POTENCIAL DE CRESCIMENTO

De acordo com o gerente regional Donizete Peixoto, a regional aumentou cinco vezes o faturamento nos últimos três anos e tem contribuído significativamente para o crescimento do Assaí. "Hoje representamos 6,5% do faturamento da empresa, mas ainda temos muito potencial de crescimento, dado que retomamos nosso processo de expansão há dois anos". Ele acredita no potencial de crescimento e vislumbra resultados ainda melhores para os próximos anos. "Temos lojas que cresceram mais de 30% no fluxo de clientes nos últimos três anos e os destaques nas categorias da regional estão no hortifrúti, havendo lojas com até 12% de participação no faturamento, e nas bebidas, que sempre foram uma fortaleza da regional", explicou. 🍷

Confira os endereços do Assaí na região Centro-Oeste nas últimas páginas da revista e também pelo site do Assaí:



*A Qualidade exata
que você exige!*



QUEIJOS
Buritis
laticiniosburitis.com.br

CELEBRAÇÃO GERA *boas vendas*

Incentivar o vínculo afetivo é uma das estratégias para fomentar o comércio



Empresários que atuam com o comércio devem sempre buscar estratégias de marketing para atrair os consumidores em datas comemorativas. O Dia dos Pais, comemorado no segundo domingo de agosto, é uma boa oportunidade para movimentar o varejo. No ano passado, as vendas cresceram 8,8% na semana que antecedeu a data, segundo dados da Serasa Experian. O faturamento das lojas virtuais chegou a 675 milhões de reais, uma alta de 25% sobre o ano anterior, de acordo com o Ebit, que mede a reputação das lojas virtuais.

José Carmo de Oliveira, consultor do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) aconselha que os comerciantes

fiquem atentos para que tenham estoque suficiente dos produtos, sem exageros para não haver sobras. “Este deve ser o primeiro passo para o planejamento: pensar no que oferecerão aos consumidores. Deve-se, inclusive, pensar em combos de produtos. Kits promocionais são boas opções para quem não tem muita certeza sobre o que comprar. O lojista deve buscar oferecer variedade, fazer diversas combinações pensando em faixa etária, estilo de vida e bolsos diferentes”, ensina.

O Sebrae possui a cartilha “Venda Melhor – Dia dos Pais” com dicas que favorecem o aumento das vendas. O material apresenta soluções e orientações didáticas para auxiliar o empreendedor com os melhores recursos para preparar a fachada da >>

“O lojista deve buscar oferecer variedade, fazer diversas combinações pensando em faixa etária, estilo de vida e bolsos diferentes”

*José Carmo de Oliveira,
consultor do Serviço Brasileiro
de Apoio às Micro e Pequenas
Empresas (Sebrae)*

tenys.pé
woman

O desodorante que mantém os pés protegidos e saudáveis todos os dias.

#comvocêacada passo
#meuspépedem

loja, confeccionar a vitrine, compor cores, além de variados kits para cada tipo de pai e valiosas dicas para vender melhor.

A vitrine é uma ferramenta de marketing de baixo custo, retorno rápido e muito eficaz para atrair o consumidor. “A principal função da vitrine é vender, por isso, ela deve seguir o conceito da loja e não apenas ser mais uma simples instalação. Uma vitrine eficiente é aquela que desperta no potencial comprador o desejo de entrar na loja e conhecer o restante das ofertas que estão em seu interior. Nesta data, a vitrine tem que passar a imagem da ocasião”, orienta o consultor.

A vitrine é a identidade da loja e a decoração deve seguir o conceito da marca, podendo ter diferentes

ambientes com sugestões de presentes pensando em cada estilo de pai, sempre visando atrair e auxiliar quem vai presentear.

OFERTAR E ATENDER BEM

A cartilha foi desenvolvida por especialistas em marketing e está disponível no site do Sebrae. Ela reforça a importância de investir no aperfeiçoamento do atendimento para que este seja eficaz com diferentes públicos. “O foco em datas especiais é vender para quem não vai usar, mas presentear. Diante disso, é necessário que o atendente tenha argumentos de vendas variados e saiba dar explicações detalhadas quanto à forma de uso dos produtos”, explica o especialista.

Dicas para se destacar nas vendas de Dia dos Pais:

Vale-presente

é uma estratégia que garante a satisfação do presenteado e que pode gerar mais vendas na hora da troca.

Brindes

além de incentivar as vendas, atua na promoção da marca. É um investimento barato que pode trazer bastante retorno e aumentar a percepção de valor da empresa.

Descontos progressivos

de acordo com o número de peças ou acima de certo valor, é um atrativo a mais para o comprador.

Horário

dependendo do fluxo de clientes, talvez seja interessante estender o expediente nos dias antecedentes à data comemorativa. É uma alternativa para quem não pode comprar nos horários tradicionais.

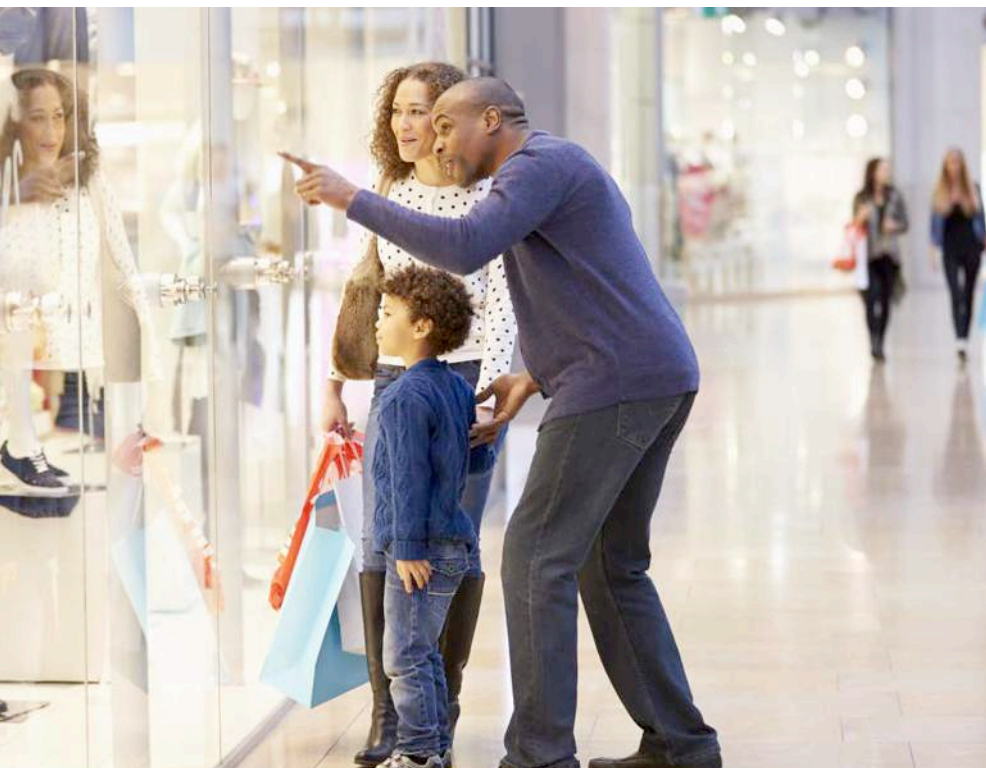
Embalagem

decore de uma maneira especial que demonstre zelo e carinho ou mesmo personalização. Deixe disponíveis envelopes e papéis para serem anexados ao presente.

Serviços

no caso de estabelecimentos de gastronomia, cardápios especiais devem ser elaborados para a data. Para cativar o cliente, abra reserva antecipada e ofereça um mimo na hora do atendimento.





A divulgação ajuda a fomentar as vendas do comércio em datas comemorativas. Além da publicidade tradicional, as redes sociais são bons instrumentos para manter os clientes informados e cativar novos consumidores. É importante investir na divulgação focada nos filhos, incentivando o vínculo emocional. Nas redes sociais é interessante salientar esse vínculo com textos e fotos, gerando conteúdo que poderá ser compartilhado e, assim, chegar a outros possíveis clientes.

A abordagem inicial é muito importante para cativar o cliente, por isso, o vendedor deve estar atento a alguns passos. “O primeiro passo é se apresentar ao cliente e oferecer ajuda. Mas deixe o possível comprador à vontade, embora deva ficar atento para auxiliar na escolha”, orienta José Carmo. 🍌

MKTMAIO 17 / HIKARI

Transformando o seu arraial na festa dos sonhos!



No Arraial dos Sonhos
não pode faltar
o mix de produtos Hikari.



www.hikari.com.br | Tel.: 11. 4674.6000 | 11. 2684.7661

[f/hikarialimentos](https://www.facebook.com/hikarialimentos) [@hikari_Brasil](https://www.instagram.com/hikari_Brasil) [y/hikarialimentos](https://www.youtube.com/hikarialimentos)



PROTEIN NUTS

70 g

A barra de Protein Nuts banana e canela, da &Joy, é formulada com proteína de soja, banana, castanha-do-Pará, amêndoas e canela, adoçada com mel e açúcar de coco. É fonte de fibras, livre de gorduras trans e de glúten.



CAIPIONE

250 ml

Linha de coquetéis alcoólicos feitos com suco de fruta fresca. Sua receita foi desenvolvida com inspiração nos drinks das melhores casas noturnas, bares e baladas. Vem pronto para beber, é só abrir e colocar gelo.

LIV TEA

350 ml

Liv Tea é um delicioso chá verde naturalmente leve, que contém fibras. Com zero caloria, é uma bebida saudável e refrescante, perfeita para acompanhar o seu dia a dia. São quatro sensações diferentes para agradar aos distintos paladares: limão siciliano com hortelã, frutas vermelhas, pêssego e lichia.



PARA SUAS compras

Confira sugestões de produtos que você encontra nas lojas Assaí

PROIBIDA MULHER

330 ml

Delicada e perfumada, é a versão da família Proibida Puro Malte com foco no público feminino. É refrescante e produzida com a mais cristalina água, dois lúpulos importados da Baviera, fermento proveniente do maior centro cervejeiro de Munique e 100% de malte.



ÁGUA MINALBA

510 ml

A pura água mineral Minalba se forma sob as montanhas de mais de 1.700 metros da região serrana de Campos do Jordão, aflorando de profundidades superiores a 400 metros. É submetida a um rígido controle de qualidade, que monitora suas propriedades físico-químicas.



NOVO REXONA

ANTIBACTERIAL + INVISIBLE



IMBATÍVEL CONTRA MANCHAS* COM PROTEÇÃO ANTIBAC**

✗ NÃO AO SUOR ✗ NÃO AO ODOR ✗ NÃO ÀS MANCHAS

*TESTES TÉCNICOS COMPARATIVOS NO SEGMENTO ANTIMANCHAS. **TESTE PADRÃO IN VIVO REALIZADO COM S. EPIDERMIDIS. PRODUTO COSMÉTICO SEM AÇÃO TERAPEUTICA.

por Daniela Guiraldelli



VENDAS *aquecidas*

O inverno traz uma série de oportunidades para incrementar o faturamento

Assim como acontece em datas sazonais do varejo ou em outras estações do ano, o inverno é um período no qual o comércio pode se reinventar para lucrar mais. Para isso, deverá fazer ajustes no cardápio ou incluir itens no portfólio que remetam à estação também nas prateleiras. “O inverno traz, junto com o charme da estação, a oportunidade de aumentar vendas dos produtos

típicos do período”, aponta Fernanda Stinchi, proprietária da Fernanda Stinchi Consultoria em Gestão, Gastronomia e Nutrição.

Mas, antes de definir o que entra ou sai, é importante dar atenção ao cliente, pois é ele quem dita as regras. Em se tratando de pequenos supermercados ou mercearias, a ideia é identificar o perfil do consumidor atendido e ajustar as ofertas, para definir qual o caminho a ser to-

mado na gôndola. “Como o espaço é reduzido, a escolha do mix de produtos para o inverno é crucial. Por isso, o controle de estoque e o histórico dos anos anteriores são de extrema importância. Um alerta importante é ter cuidado com os lançamentos. Às vezes, eles ficam nas prateleiras tomando o lugar de campeões de vendas”, afirma Haroldo Eiji Matsumoto, sócio-diretor da Prosperra Educação Corporativa.

“Como o espaço é reduzido, a escolha do mix de produtos para o inverno é crucial. Por isso, o controle de estoque e o histórico dos anos anteriores são de extrema importância”

Haroldo Eiji Matsumoto,
sócio-diretor da Prosphe
Educação Corporativa

Algumas categorias-chaves não devem ser dispensadas do mix, tanto dos supermercadistas, como daqueles que oferecem comida pronta, pois são muito acessadas na estação. Em se tratando de alimentos e bebidas, produtos como massas, molhos, vinhos, chocolates e bebidas quentes são itens muito procurados em dias frios. No caso das lojas ou comércio de bairro, muitos desses produtos apresentam maior valor agregado, fator que deve aumentar o ticket médio do cliente. “Hoje a maioria dos pequenos e médios varejos possui grande diversidade de categorias ou tipo de produtos, sendo um grande desafio para a indústria, por disputarem cada vez mais os espaços restritos na gôndola. Porém, esses comércios, vêm buscando atender o consumo e as necessidades de seus clientes, aumentando o ticket médio e gerando fidelidade ao estabelecimento”, ressalta Edimilson Oliveira, gerente de Trade Marketing da C2C – Close to Consumer, agência especializada em soluções para trade marketing.

NO CARDÁPIO, NA VITRINE E NO PDV

Para aqueles que oferecem comida pronta (bares, restaurantes, lanchonetes, *food trucks*, carrinhos de cachorro-quente etc.), o cardápio deve sofrer alterações para que possa incorporar receitas próprias para o período. Algumas dicas são: incluir a oferta de sopas, caldos, carnes, massas, feijoada, entre outras opções. Outra tendência, por exemplo, é investir em comidas e temperos de origem estrangeira. “O empreendedor pode oferecer receitas e oficinas para preparo desses pratos como lançamento e venda dos ingredientes. Vale criar um festival de sopas e caldos, enfatizar recheios mais fortes, como embutidos, ampliar carta de vinhos, ofertar sobremesas à base de chocolate e oleaginosas (nozes, amêndoa e castanhas). Mais uma opção é resgatar receitas artesanais como arroz doce, canjica etc.”, indica Fernanda, da Stinchi Consultoria. >>

Já quando se trata da vitrine, é importante unir a criatividade aos materiais de apoio, fortalecendo a ideia ou a marca. Como os distribuidores e as fábricas tiveram redução significativa de verba e material de comunicação para o ponto de venda, o empreendedor deve ser criativo para preparar a exposição de produtos. É importante lembrar que a ideia da vitrine é sempre chamar atenção do cliente e focar na venda do item em questão. Algumas técnicas ajudam, desde a forma de composição, tematização, cores envolvidas na comunicação e vendas cruzadas (cross-selling). "Uma vitrine não tem um interlocutor para passar uma mensagem, nem



Dash

Nada como lavar as mãos e sentir aquele cheirinho gostoso. Os sabonetes líquidos **Dash** têm ativos hidratantes e perfumes exclusivos.

Mais informações, acesse:
brilcosmeticos.com.br





O cardápio deve sofrer alterações para que possa incorporar receitas próprias para o período

direcionamento ou abordagem do que está expondo. Logo, precisa passar a sua mensagem e atingir o público-alvo com a exposição realizada”, ressalta Oliveira, da C2C.

Com foco no PDV de supermercados, o comerciante pode usar a criatividade e investir em ações para alavancar suas vendas, tais como: degustações, troca de brindes, materiais de merchandising e cross merchandising com produtos correlacionados ao seu consumo – exposições estratégicas em pontos extras e fora do seu ponto natural –, blitz ou sampling em bares e

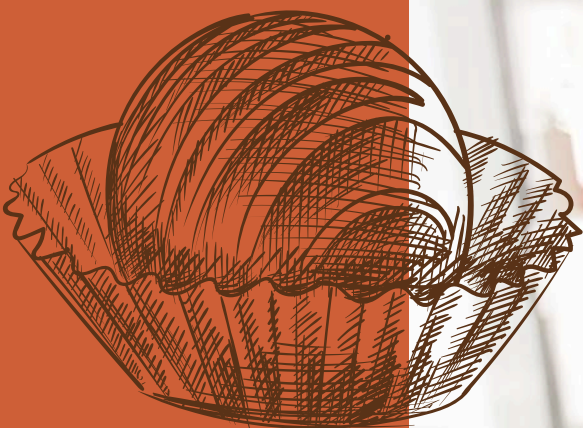
estabelecimentos com amostras grátis, degustações, brindes, entre outros.

Já para os estabelecimentos que oferecem comida pronta, vale a pena associar ao cardápio algumas ações que podem potencializar as vendas. Alguns exemplos são: oferecer cupom de desconto, cartão fidelidade ou um compre e ganhe, além de sorteios. “Um calendário com cardápio específico, mesmo que seja de comidas prontas, com algum tipo de interatividade com o consumidor, também é uma ótima pedida para diversificar ações”, dá a dica Oliveira. 🍷

**criar junto
rende mais**

CATUPIRY
DESDE 1911
Profissional
original
culinário
fornável
Versatilidade para a sua receita

CATUPIRY
DESDE 1911
Profissional



DOCE *Tempero*

O mercado de doces cresce como oportunidade para empreender o próprio negócio

Bolos, doces, tortas e outras infinidades de guloseimas, todas de dar água na boca, são reinventadas com criatividade e responsáveis por um mercado crescente no país. As docerias, muitas vezes conjugadas com cafeteria e panificadora, protagonizam um novo mercado, dominado por micro e pequenos empresários que apostam em receitas caseiras, preparos gourmet, produtos e serviços personalizados e ambiente aconchegante para atrair a clientela.

O segmento também atrai um grande número de pessoas com perfis variados, interessadas em abrir o próprio negócio, sejam donas de casa ou grandes empresários de olho nas oportunidades do mercado.

Em Maringá, no Paraná, a empresária Sandra Melges Azevedo iniciou sua história com os doces há 23 anos, como alternativa para a falta de

oportunidades profissionais na cidade em que era recém-chegada. “Eu, meu marido e minha sogra – uma excelente cozinheira mineira – começamos a aceitar encomendas de marmix, pães e salgados”, explica Sandra.

Mas, com o tempo, percebeu que se tornava frequente a procura por tortas, o que estimulou Sandra a se especializar no ramo e inaugurar a Sandra Tortas, e daí a empresa evolui de uma simples cozinha na casa da Sandra, para uma fábrica. E não parou por aí, há cerca de dois anos mudaram para uma nova sede, com cerca de 400 metros quadrados e que hoje produz cerca de 7 mil quilos de tortas por mês.

As receitas são todas especialidades da empresária, que procura estar sempre atenta às novidades do ofício. “Todas as receitas com que trabalho são criadas por mim e fruto de muito estudo, pesquisa e esforço pessoal”, ressalta.



Fotos: © Fábio Dias / Divulgação



◉ Sandra, confeitadora e proprietária do Sandra Tortas

“Todas as receitas com que trabalho são criadas por mim e fruto de muito estudo, pesquisa e esforço pessoal”

Sandra, confeitadora e proprietária do Sandra Tortas

Na administração do negócio, ela conta com o filho mais velho, Luiz Augusto, que estava na barriga da mãe quando a empresa nasceu. Hoje, aos 24 anos, ele conta que cresceu dentro da fábrica vendo o trabalho dela. Uma de suas maiores preocupações é controlar os custos e manter o preço de venda atrativo. “Esse mercado tem muita concorrência, o que faz com o que o cliente cote mais antes de fechar o pedido. Por isso, penso que temos que ter um preço competitivo, que deriva muito de gerir os custos, não ter desperdícios e organizar a produção”, destaca Luiz.

Ele ressalta que a parte de compras de insumos também é importante. Hoje, com o volume de produção mais alto, muitos produtos são comprados direto da indústria, mas contar com a parceria do Assaí Maringá, há mais de cinco anos, é fundamental para adquirir produtos com maior rapidez, evitando ter que manter grandes estoques. No portfólio de produtos estão cerca de 30 sabores de tortas, além de bolos decorativos para festa, que são vendidos para consumidores e também para outras empresas que os revendem. >>

Apostando no mercado

Em São Paulo, a confeitadora Bia Forte percebeu que poderia aplicar seu talento em um negócio próprio há 12 anos, quando ainda trabalhava fazendo sobremesas em um restaurante por quilo. Ela conta que a primeira loja foi aberta de maneira tímida, numa loja de bairro bem pequena, mas com uma vitrine bem recheada de tortas. E, pra surpresa da empresária, o sucesso foi imediato. “No primeiro ano a gente já alugou a casa vizinha, pois percebemos o potencial que tínhamos para crescer, e começamos a ampliar a oferta de produtos”, lembra.

Assim nascia a Brigadeiro Doceria & Café, que passou a oferecer, além de tortas e doces caseiros, uma boa variedade de salgados e também pequenas refeições, num espaço amplo e aconchegante no bairro Pinheiros.



^ Fachada da matriz da Brigadeiro Doceria & Café, no bairro de Pinheiros, em São Paulo



^ Bia Forte com as filhas Marina e Isabel

No portfólio, além dos sabores de brigadeiros, que acabaram se tornando o carro-chefe da loja, Bia serve doces que ela classifica como simples, com sabores caseiros, como bolos recheados, de milho, fubá, banana, tortas e também alguns produtos para revenda, o que permitiu a empresa atuar no atacado.

Há cerca de dois anos, Bia decidiu expandir a atuação na capital paulista, abrindo outras duas lojas. “Abrir outras lojas era um desejo antigo e, quando alcançamos uma boa equipe e processos bem definidos, apareceu

uma casa perto da gente, e então decidimos expandir. A terceira loja também foi uma oportunidade no shopping”, conta.

Hoje são 21 funcionários, além das filhas, Marina e Isabel, que é sócia no negócio desde o começo. Bia explica que já chegaram a ter mais funcionários, mas precisaram readequar o quadro nos últimos dois anos. Segundo ela, o inverno é uma boa época para o mercado de doces e impulsiona bons resultados, por isso investem em produtos típicos para atrair ainda mais a clientela.



< Na vitrine da Brigadeiro Doceria & Café é ofertada uma ampla variedade de tortas

PAIXÃO POR DOCES

Na capital mineira, Belo Horizonte, a confeitaria Doce Que Seja Doce foi o resultado do talento e da paixão da chef Luana Drumond. Formada em gastronomia, ela iniciou sua trajetória profissional atuando como chef confeitadeira em destacados restaurantes mineiros, mas percebeu que não era um caminho seguro para alcançar sua realização financeira. Por isso, há três anos decidiu abrir seu próprio negócio. “Comecei em uma cozinha bem pequena, com a ideia de pegar encomendas e ter pronta-entrega de produtos”, conta.

O carro-chefe da confeitaria é um bolo que conquista ao primeiro olhar. Uma fatia generosa de um bolo de chocolate intercalado com recheios de ganache de chocolate amargo e caramelo belga, batizado de Matilda, com

sabor quase inesquecível para quem é apaixonado por chocolate.

Além do Matilda, são produzidos outros bolos e tortas, bombons, bolos no pote, versões exclusivas de biscoitos artesanais recheados e brigadeiros, todos com receita própria da chef e com um toque rústico, conceito que é a sua marca. “Sempre gostei de doces que têm como principal característica o sabor. O Matilda descreve bem esse conceito, de um bolo simples, porém

com intensas notas de sabor”, explica Luana. Este ano, a confeitaria estuda a abertura de uma loja física. Para isso decidiu pesquisar o mercado colocando uma food bike nas ruas de Belo Horizonte “A bike me possibilita estar em muitos lugares da cidade. Tenho uma pessoa que fica por conta dela, cada dia em um endereço, conhecendo os clientes e divulgando meus produtos. A partir dela também surgem novas encomendas”, ressalta. ▲

◀ Fatia do carro-chefe do Doce Que Seja Doce: o bolo de chocolate Matilda



TENHA OS MELHORES PRODUTOS EM SUA COZINHA



www.ufs.com
www.unileverfoodsolutions.com.br

CUIDADOS pessoais

*Produtos que são
garantia de
qualidade para uso
doméstico ou para o
seu negócio*

ELSEVE HYDRA DETOX 48H

300 g

Inspirado nos avançados cuidados com a pele, agora dedicados aos cabelos, combinando duas poderosas essências para uma dupla ação, que purificam e hidratam o cabelo da raiz até as pontas.



SABONETE FARNESE

180 g

Desenvolvido especialmente para toda a família, equilibra desempenho, perfumação e durabilidade. Produzido com tecnologia de ponta, proporciona deliciosas sensações no banho. O resultado é pele macia, hidratada e perfumada o dia todo!

Capricho

garfield
b.a.b.y™



KIT HIDRATAÇÃO CHOCOLATE NIELY



Com nova fórmula de MaxQueratin, garante ainda mais resultado de hidratação. Enri-
quecida com extrato de cacau, que promove
hidratação e emoliência aos fios com deli-
ciosa fragrância de chocolate.



KIT ALFAKERATIM

Para cabelos que foram modificados por
escovas progressivas e necessitam de
manutenção diária e preventiva, ou para
cabelos que se desvitalizam por químicas
de escovas mais agressivas.

TENYS.PÉ BARUEL

10 g

Pioneiro no mercado, combate 99% de fungos e
bactérias. É antisséptico, controla a transpiração
e elimina o mau odor. Agora é também o produto
oficial dos atletas da seleção brasileira de futebol.



*Consulte disponibilidade dos produtos nas lojas





Novas Leis Trabalhistas

O que muda na rotina das pequenas e médias empresas?

Sancionada em 13 de julho de 2017, a Reforma Trabalhista passa a valer em 120 dias após a sua publicação no Diário Oficial da União. Com ela surgem dúvidas e muita polêmica sobre pontos importantes, como: horas extras, terceirização e contribuição sindical. Empregador e empregado devem estar cientes de seus (novos) direitos e deveres. Para isso, o sócio-diretor da HBC Advogados, Felipe Ceccotto Campos, esclarece pontos importantes na entrevista que você confere a seguir.



não houver obrigatoriedade de realizar a troca na empresa. A compensação de horas, antes vinculada mediante acordo por escrito e limitado ao período de uma semana, se dá agora por acordo individual (tácito ou expresso), para compensação dentro do mesmo mês.

DEMISSÕES

Já em relação à demissão em comum acordo, a CLT previa a demissão em três situações: solicitada pelo funcionário, por justa causa ou sem justa causa. Apenas no último caso o trabalhador tinha acesso ao FGTS, recebimento de multa de 40% sobre o saldo do fundo e direito ao seguro-desemprego, caso tivesse tempo de trabalho suficiente para receber o benefício. Com as alterações trazidas pela nova Lei, o empregador e o empregado, em decisão consensual, podem encerrar o contrato de trabalho. Neste caso, o empregador

será obrigado a pagar metade do aviso prévio e, no caso de indenização, o valor será calculado sobre o saldo do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). O trabalhador poderá movimentar 80% do FGTS depositado e não terá direito ao seguro-desemprego.

PARA QUEM CONTRATA, QUAIS OS PRINCIPAIS FOCOS DE ATENÇÃO?

O empregador (contratante) precisará atentar-se à falta de registro do empregado. A CLT estabelece multa de meio salário mínimo (R\$ 468,50) para outras infrações sobre registro. A falta de dados sobre duração do trabalho, férias e acidentes também sujeitam o empregador a multa de R\$ 1.000. Agora, a multa por empregado não registrado subirá de um salário mínimo (atualmente R\$ 937) para R\$ 3.000. Nos casos de microempresa e empresa de pequeno porte a multa será de R\$ 800.




**SOFFICE
O REQUEIJÃO
DA
NOVA
GERAÇÃO!**

Soffice é requeijão de verdade
que custa menos e tem sabor demais.
Experimente e surpreenda-se com Soffice!
O requeijão demais que custa menos.



Av. Victor Civita, 1885
Jd. Sta Maria - Osasco / SP
Tel.: (11) 4191 7170
www.valedopardo.com.br

“O empregador precisará atentar-se à falta de registro do empregado. Agora, a multa por empregado não registrado, nos casos de microempresa e empresa de pequeno porte será de R\$ 800”

Felipe Ceccotto Campos, sócio-diretor da HBC Advogados



PARA CONTRATAÇÃO DE PRESTADORES DE SERVIÇO, OS CHAMADOS TERCEIRIZADOS, EXISTEM MUDANÇAS? QUAIS SÃO?

A terceirização passa a valer para as empresas privadas e públicas, sejam rurais ou urbanas, podendo haver

“quarteirização”. Aumento de 3 para 6 meses, consecutivos ou não, no tempo máximo da duração dos contratos temporários podendo ser prorrogados por mais 90 dias, consecutivos ou não, quando permanecerem as mesmas condições. O prazo máximo de contra-

tação poderá ser alterado por meio de acordo ou convenção coletiva de trabalho. Depois disso, esses trabalhadores só poderão ser contratados novamente para trabalho temporário na mesma empresa após 90 dias do término do contrato anterior. 🍷



cuide do sorriso de suas crianças

enxaguatórios e creme dental com flúor* & ação anticárie

*quantidade de flúor indicado pelos dentistas





 BoniBrasil  @bonibrasil bonibrasil.com.br



ALIMENTOS *funcionais*

Saiba como a ingestão de alimentos funcionais pode fazer a diferença na sua imunidade e abuse deles durante o inverno

Manter uma alimentação balanceada é um desafio para o ano inteiro, porém, quando o inverno chega a nossa atenção deve ser redobrada, pois com a variação de temperatura nossa imunidade cai e ficamos mais suscetíveis a resfriados e gripes. Um bom aliado para esse desafio são os alimentos funcionais, que, além de ajudarem na prevenção das doenças do inverno, podem dar aquela forcinha evitando os quilinhos extras tão fáceis de se obter nesta época do ano.

Alimentos funcionais recebem esse nome por terem a capacidade de nutrir e trazer benefícios extras para a saúde, por meio de um ou mais aditivos naturais de sua composição. São alimentos que, como o nome mesmo diz, contribuem para o funcionamento do nosso organismo. São diversas categorias de alimentos funcionais disponíveis no nosso cotidiano, como grãos, legumes e frutas. É muito fácil, portanto, incluí-los na nossa rotina alimentar.



CARDÁPIO DIÁRIO

Segundo a nutricionista funcional Christiane Vitola é importante o consumo diário desses alimentos, principalmente da Vitamina C. “Devemos ter uma alimentação rica em nutrientes o ano inteiro. A vitamina C, tão conhecida como ‘ajudinha extra’, nesta época não fica armazenada em nosso organismo. Por isso, temos que ter o consumo diário. Frutas cítricas, verduras, principalmente as verde-escuras, trazem diversos nutrientes que auxiliam na estação mais fria. O alho e a cebola possuem alicina e quercetina, substâncias que agem como anti-inflamatórios e na melhora da imunidade, e também são poderosos antioxidantes”, explica.

A lista de alimentos é extensa, nela podemos incluir até mesmo algumas receitas caseiras, como a canja de

galinha. “A canja de galinha é super-válida, além de possuir vitamina A, vinda da cenoura, que é uma vitamina que ajuda na cicatrização, além de ser anti-inflamatória. A canja ainda possui vários aminoácidos. Um deles é a cisteína, que auxilia a fluidez dos líquidos pulmonares, ajudando na expectoração, por exemplo”, conta a nutricionista.

Outras opções são os alimentos termogênicos, que ajudam não apenas a “esquentar” o organismo, como auxiliam na manutenção do peso durante o inverno. Entre esses estão a canela, o gengibre, o café, o chá verde e o chá preto. >>

Alimentos funcionais recebem esse nome por terem a capacidade de nutrir e trazer benefícios extras para a saúde, por meio de um ou mais aditivos naturais de sua composição

Fotos: Shutterstock



NOVOS AZEITES LA ESPAÑOLA

BUNGE

O AZEITE
COM A
ALMA DA
ESPANHA.



DIRETO
DO PAÍS
DO AZEITE.



CONHEÇA A LINHA COMPLETA
www.laespagnola.com.br





Lista de alimentos funcionais que podem auxiliar na manutenção da saúde no inverno

1. AVEIA

Ajuda a diminuir o colesterol ruim, o LDL, e melhora o funcionamento intestinal.

2. SOJA

Cerca de uma xícara (chá) de grãos cozidos por dia ajuda a diminuir o nível do LDL e reduzir o risco de doenças cardíacas.

3. TOMATE

É rico em licopeno, poderoso antioxidante que contribui para o fortalecimento do sistema imunológico.

4. ALHO

Reduz a pressão arterial e protege o coração, ao diminuir a taxa do colesterol ruim, o LDL, e aumentar a do colesterol bom, o HDL.

5. CHÁ VERDE

Retarda o envelhecimento, ajuda na prevenção de tumores malignos e de doenças coronárias, além de prevenir pedras nos rins.

6. UVA VERMELHA

Auxilia a aumentar o colesterol bom e evita o acúmulo de gordura nas artérias, prevenindo as doenças do coração.

7. AZEITE DE OLIVA

O azeite age como anti-inflamatório e melhora os níveis de colesterol.

Fotos: Shutterstock

NOVIDADE!

EXPERIMENTE CHÁ LIPTON.

AQUELE MOMENTO DO DIA QUE FAZ TODA DIFERENÇA.



DESPERTE *sentidos.*
DESCUBRA *sabores.*





PREVENINDO DOENÇAS

Os alimentos funcionais não curam e, sim, auxiliam na prevenção de doenças, pois atuam na manutenção do sistema imunológico. “A aveia, o azeite de oliva, o alho, a cebola e o tomate são exemplos de alimentos funcionais que podem ser consumidos diariamente com muita facilidade. Na verdade, devemos manter uma alimentação equilibrada e variada sempre. Assim, podemos aproveitar os benefícios funcionais de diversos alimentos”, conta Christiane.

Manter uma rotina também é fundamental. Nela, a lista de insumos é composta pela ingestão de muita água, alimentos escuros como a couve, a ingestão de chás para manter o corpo aquecido, mel para tratar infecções e produzir anticorpos, e bastante sopa. 🍲

Daclor

Eficiência máxima nas limpezas mais difíceis

PURO CLORO

Daclor

Cloro Ativo

Água Sanitária

Cloro Ativo

2 Litros

1 Litro

5 Litros

EMBALAGEM ECONÔMICA 5L

Cloro Ativo

PURO CLORO

Daclor

Cloro Ativo

1 Litro

SAG SERVIÇO DE ATENDIMENTO TOTAL 0800 - 550767

www.sanol.com.br

Total Química

Onde tem química, tem vida.



Escolha certa

Confira algumas dicas que podem ajudar na hora de projetar a fachada do seu negócio

De acordo com o Sebrae-SP, o ideal é que a fachada transmita a identidade da loja e dos produtos que serão vendidos. Por isso, é fundamental recorrer a um bom profissional da área para a escolha dos materiais e do projeto arquitetônico. A identificação do comércio deve ser rápida e para uma loja ser bem-sucedida ela precisa obedecer a um conjunto de fatores, entre eles a aparência do local, e ter um arranjo harmônico com os conceitos da marca e o entorno em que será inserida. “Não basta só pintar e colocar uma placa com a sua logomarca. A fachada é o cartão de visita da sua loja, ou seja, é um dos primeiros elementos visuais com que o seu público toma contato. Por isso, capriche na criatividade e na elegância e seja uma referência da sua rua”, orienta Caio Massao Ito, consultor do Sebrae-SP.

Massao explica que o estilo arquitetônico da fachada deve estar em sintonia com a identidade conceitual da loja e o letreiro deve conter as principais informações do segmento em que atua. “Ter uma iluminação adequada ao tipo e ao tamanho de fachada, respeitando a legislação local, também é imprescindível para um bom projeto”.

A fachada deve conter as informações básicas da loja, como o nome e a marca. Entre as informações secundárias, o consultor lista o segmento e o telefone, buscando sempre o melhor entendimento do público-alvo e dos potenciais clientes. “O importante é pensar em como a sua fachada pode provocar no público a sensação de curiosidade e a vontade de entrar, utilizando uma combinação de elementos com simplicidade e criatividade”, conclui Massao. >>



▲ Caio Massao Ito, consultor do Sebrae - SP

AGORA VOCÊ TEM MAIS TEMPO
PARA O QUE REALMENTE INTERESSA.
SEU TOQUE DE CHEF

Experimente

AQUELA MASSA, PIZZA OU MOLHO FICAM MAIS
FÁCEIS COM O TOMATE TRITURADO EKMA.

TOMATES SELECIONADOS PRONTINHOS
PARA VOCÊ DAR SEU TOQUE FINAL.



Tel: 11 3745-9094
E-mail: vendas@ekma.com.br

/ekmaalimentos
 /ekmaalimentos

www.ekma.com.br

Confira 5 dicas para conquistar uma fachada criativa e funcional:



1 BUSQUE AJUDA DE UM PROFISSIONAL ESPECIALIZADO

Se sua loja é nova, solicite ajuda do arquiteto que a projetou para indicar um bom designer especializado em layout de lojas. Esses profissionais irão estudar vários elementos e, de acordo com seus conhecimentos em identidade visual, ajudar a compor uma fachada incrível para o seu estabelecimento.



2 RESPEITE A LEGISLAÇÃO

Procure saber o que é permitido e o que não é nas regras de paisagem urbana na sua cidade. Muitas cidades brasileiras estão normatizando a inserção

Vassoura Phenix

Rodo Plástico 40cm



Cerdas 100% PET reciclado.
É muito mais resistente, durável
e ecologicamente correto.



Espuma Esfrelux com 4 unidades



Produtos de qualidade, confiáveis e indispensáveis nos lares brasileiros.



Santa Maria

Prática e eficiente como você

(16) 3830-8000 ou 3830-8001

Indústria Santa Maria www.stamaria.ind.br

60 ANOS

de placas e letreiros luminosos para evitar poluição visual. Não tem coisa mais incômoda do que investir tempo e dinheiro em uma fachada e depois ter que modificá-la para evitar multas. Pense na reputação da loja perante os consumidores e no prejuízo financeiro.



ENTENDA O COMPORTAMENTO DAS PESSOAS E A MOVIMENTAÇÃO NO ENTORNO

Faça o exercício de observação da movimentação do bairro ou do shopping onde sua loja será montada. Pare para observar como as pessoas olham para o comércio da região e, se possível, converse com alguns transeuntes. Pergunte a eles com que frequência costumam observar

as fachadas das lojas da vizinhança e quais delas acham mais bonitas. Pense em como sua loja pode se destacar. As pessoas que estão de carro irão observá-la? Os pedestres terão facilidade para notá-la? E à noite, como ela pode se destacar?



APROVEITE AS CARACTERÍSTICAS DO IMÓVEL

Nem sempre é necessário fazer uma reforma profunda na fachada do imóvel alugado ou comprado de segunda mão. Conheça a história do prédio e aproveite as características arquitetônicas e históricas como insumos para a criatividade na hora de pensar na fachada. Por exemplo, se sua loja se encontra em um edifício histórico, cer-

tamente há elementos arquitetônicos que remetam ao período de construção. Que tal apenas restaurar esta fachada e inserir elementos modernos, que deem equilíbrio entre o novo e o antigo? Cada caso é um caso, mas antes de jogar anos de história abaixo, pergunte a profissionais especializados o que é possível aproveitar para valorizar o visual da loja.



NÃO EXAGERE

Fique atento à poluição visual. Lembre-se: menos é mais. É preciso investir em elegância, não em cores gritantes ou placas com excesso de informação. A fachada deve ser criativa e ter destaque, mas sem perder a identidade visual da marca. ▲



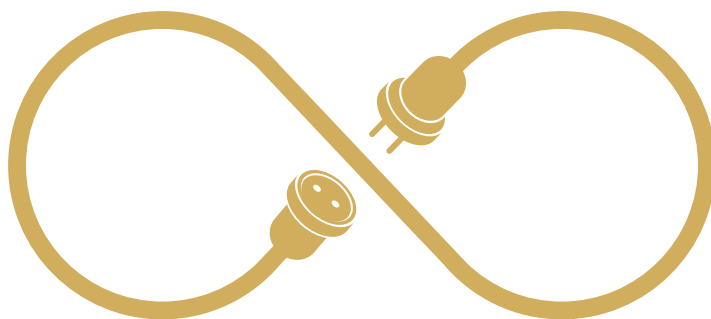
MAIS SABOR E LUCRATIVIDADE EM SUAS RECEITAS.

Uma linha de produtos completa feita por quem melhor entende o mercado de Food Service.



www.qualimax.com.br





Reduza o DESPERDÍCIO

Quando a temperatura cai, é importante ter cautela para não aumentar demais os gastos de energia. Confira as dicas para economizar.

O inverno começou no dia 21 de junho no hemisfério Sul e, nas regiões em que a temperatura fica mais baixa, aumenta o consumo de energia elétrica para uso de equipamentos como aquecedores de ambiente, secadores de cabelo e chuveiros elétricos.

Quando cresce demais a demanda e as usinas hidrelétricas não dão conta de gerar energia suficiente, é preciso ativar as usinas termoeletricas, que consomem carvão, que polui e emite gases de efeito estufa, responsáveis pelo aquecimento global. Isto é, quando uma pessoa evita o gasto desnecessário de energia, está colaborando na luta contra a alteração do equilíbrio do clima no planeta. Essa alteração provoca o aumento de eventos extremos, como secas e tempestades.

Além do impacto ambiental negativo, a ativação das termoeletricas representa um aumento no custo da

produção, o que resulta em contas de luz mais salgadas, com a chamada “bandeira vermelha tarifária”.

Para evitar esses impactos negativos, o Instituto Akatu preparou algumas dicas para que a população evite o desperdício de energia elétrica no cotidiano, sem perder o seu conforto. Há dicas específicas para quando faz frio e também dicas que servem para o ano todo, pois é importante que os hábitos de consumo consciente sejam adotados de maneira permanente.

Economizar energia representa uma boa vantagem financeira: uma família que consegue economizar R\$15 por mês na sua conta de luz, ao investir esse mesmo valor em uma caderneta de poupança com rendimento anual de 6%, obterá de R\$ 55 mil em 50 anos! Por exemplo, ao diminuir o banho de chuveiro elétrico de cada pessoa da casa em 3 minutos e deixar a televisão ligada duas horas a menos por dia, já é possível reduzir esses R\$ 15 mensais na conta.

DICAS PARA ECONOMIZAR ENERGIA

- No inverno há menos horas de luz solar e, por isso, é preciso ficar com a luz acesa nos ambientes por mais tempo. Mas tenha cuidado para não desperdiçar energia com a iluminação. Substitua as lâmpadas incandescentes e fluorescentes por lâmpadas de LED.
- Ao sair de um ambiente, não se esqueça de apagar a luz. É importante ressaltar que esta prática vai além da economia de energia, pois também aumenta a vida útil das lâmpadas, que consomem recursos naturais e humanos em sua produção.
- O chuveiro elétrico costuma ser o maior consumidor de energia de uma casa. Apesar da tentação, evite banhos longos, para não desperdiçar energia elétrica e também água.

A ativação das termoeletricas representa um aumento no custo da produção, o que resulta em contas de luz mais salgadas, com a chamada "bandeira vermelha tarifária"

- Não deixe a TV ligada à toa. Se todos os brasileiros desligarem sua TV por 1 hora por semana, a eletricidade economizada em 1 mês seria suficiente para abastecer as cidades de Votuporanga e Registro (SP), com seus quase 148 mil habitantes.
- Desligue o computador quando ele não estiver em uso. Muita gente tem o hábito de deixá-lo ligado ininterruptamente, em casa ou na empresa, às vezes fazendo downloads ou, simplesmente, por comodidade. A recomendação é desligar sempre que ele for ficar mais de 2 horas sem utilização. O monitor deve ser desligado a partir de 15 minutos sem utilização.
- Evite abrir a porta da geladeira à toa, pois o ar quente entra e o motor do equipamento é obrigado a gastar mais energia para resfriá-la novamente. Na hora de colocar ou retirar os alimentos, faça tudo de uma só vez. E não guarde alimentos e recipientes quentes na geladeira, pois isso aumenta o consumo de energia.
- Verifique se a borracha da porta da geladeira está em boas condições, pois ela isola o interior do refrigerador e evita um maior consumo de eletricidade.
- Acumule o máximo de peças possível antes de usar a máquina de lavar. Isso ajuda a economizar energia e água.
- Se possível, pendure camisetas, camisas e blusas em cabides para que elas sequem e desamassem naturalmente. Dependendo do tipo de tecido, a peça pode até dispensar o ferro de passar e ir direto ao guarda-roupas, economizando energia elétrica e também o seu precioso tempo. 🌅

SYLVANIA



GARANTIA
de desempenho
QUALIDADE
&
para a sua casa



- 1 A60 **LED**
6.5W / 9.5W
- 2 Eletrônica **Reta**
15W / 20W / 25W
- 3 Eletrônica **Espiral**
14W / 20W / 23W / 30W

Em ritmo DE EXPANSÃO

Assaí continua seu projeto de crescimento com aberturas de 4 novas lojas nos meses de maio e junho

Os estados de São Paulo e Goiás foram os destinos das novas unidades abertas pelo Assaí nos últimos meses. Ao todo, a rede investiu mais de R\$100 milhões em construções e também na conversão de lojas Extra Hiper em Assaí. Confira a seguir os detalhes de cada nova abertura.



◀ ASSAÍ VILA LUZITA

No dia 23 de junho, a cidade de Santo André, na região do ABC Paulista, passou a contar com mais uma unidade do Assaí Atacadista, no bairro de Vila Luzita. A nova loja demandou investimento de R\$ 14 milhões e faz parte do projeto de conversões de lojas Extra Hiper em Assaí. A demanda dos clientes, somada ao desenvolvimento da região, o potencial econômico e o crescimento de Santo André foram grandes impulsionadores para a instalação desta unidade. A nova loja tem 8.758 m² de área construída, sendo 2.449 m² de área de vendas, na qual estão dispostos aproximadamente 7 mil itens. A unidade do Assaí gerou, aproximadamente, 372 vagas de empregos diretos e indiretos.

ASSAÍ GOIÂNIA T9 ▶

No dia 31 de maio foi aberta a primeira loja do Assaí convertida a partir de um Extra Hiper, no bairro Jardim Europa, em Goiânia. A unidade, que fica na região oeste da capital, passou por um processo que envolve ajustes em estrutura, layout, equipamentos, entre outras mudanças necessárias para a adequação à operação do modelo de atacado. Esta é a terceira unidade da rede na cidade e demandou um investimento de R\$ 18 milhões. A nova loja conta com mais de 270 vagas de estacionamento e tem 14,5 mil m² de área construída, sendo 4,5 mil m² de área de vendas, onde serão disponibilizados cerca de 7 mil itens. Foram geradas, aproximadamente, 400 vagas de empregos diretos e indiretos.





3 ASSAÍ GOIÂNIA INDEPENDÊNCIA

Com investimento de R\$ 40 milhões, foi aberta no dia 28 de junho a quarta unidade do Assaí em Goiânia. O local escolhido foi a Avenida Independência, no Centro, um dos lugares mais tradicionais da cidade. A nova loja da Avenida Independência possui mais de 11 mil m² de área construída, sendo mais de 5 mil m² de salão de vendas. O bom desempenho da rede atacadista em Goiânia justifica o investimento do Assaí na região, além de a cidade ser um importante polo econômico do Planalto Central. “A capital goiana é a segunda cidade mais populosa do Centro-Oeste e está entre as capitais brasileiras que mais geram emprego no Brasil. Todas essas características fizeram

com que o Assaí olhasse com atenção e cuidado para a região”, diz Belmiro Gomes, Presidente do Assaí Atacadista.

Além da questão econômica, o Assaí também trouxe para a construção dessa unidade todo um investimento sustentável. A loja conta com a maior usina de energia solar em área urbana do País. A planta fotovoltaica foi instalada na cobertura da nova loja. São mais de 2.800 placas de aproximadamente 8 mil m², que geram uma potência máxima de 920 kWp. A capacidade total da usina equivale a uma economia de 40% do consumo de energia elétrica da loja, similar ao que é consumido pelo sistema de ar-condicionado e iluminação de toda a unidade. >>

E-COMMERCE AGORA É TOTAL

Vem aí o **e-TOTAL**, nova solução de entrega da Total Express que cabe no orçamento do pequeno e médio e-commerce

ENTREGA EM TODO O BRASIL

SEGURO COM COBERTURA TOTAL EM 100% DAS ENCOMENDAS

EFICIÊNCIA ATESTADA PELOS MAIORES E-COMMERCE DO PAÍS

COLETA GRÁTIS

FÁCIL CONTRATAR E SIMPLES DE USAR

RASTREAMENTO ONLINE DAS ENTREGAS (LOJISTA E CLIENTE)



Acesse o site www.totalexpress.com.br e faça o pré-cadastro

Marketing Total Express | Grupo Abril

www.totalexpress.com.br
(11) 3789-1777

TOTAL
express

uma empresa
Abril

ASSAÍ CARAPICUÍBA ➤

No dia 30 de junho, o Assaí também inaugurou sua maior loja em área de vendas do Brasil e a primeira unidade na cidade de Carapicuíba, na parte oeste da Região Metropolitana de São Paulo. A nova loja demandou investimento de R\$ 30 milhões e faz parte do projeto de conversões de Extra Hiper em Assaí. A unidade possui cerca de 15 mil m² de área construída, sendo 9 mil m² de salão de vendas e mais de 800 vagas de estacionamento. Para a operação, foram gerados mais de 500 empregos diretos e indiretos. 🌄



NOVA
FÓRMULA!
COM O
SUCO DA
FRUTA

NOVO
Ki-Suco

CONTÉM
VITAMINAS
**C,D e
Zinco**
JÁ VEM ADOÇADO

**MUITO MAIS SABOR,
COM O SUCO DA FRUTA**

IMAGENS ILUSTRATIVAS



**salon
line**
PROFESSIONAL

**É DE PRODUTOS
PARA BOMBAR
QUE VOCÊ
PRECISA?!**

TÁ

PREPARADOO?!?

TEM CERTEZA?!?





INVERNO PELAS *Serras Brasileiras*

*Conheça três destinos de tirar
o fôlego e esquite as suas
férias de inverno*



▼ O Parque do Caracol fica a sete quilômetros do centro de Canela e conta com diversas atrações

Com o frio chegando vai dando aquela vontade de ficar em casa, certo? Nada disso! Com uma extensão considerável de serras, o

Brasil tem lugares incríveis para se passar o inverno. As opções são diversas e podem acompanhar os mais variados gostos: desde os amantes do frio até aqueles que não são tão adeptos assim. Pensando nisso, trouxemos três opções de destinos para esquentar as férias de inverno com rotas de aventura e muita gastronomia. Só não pode esquecer o casaco!

CANELA

Nosso tour começa pela região mais romântica do Sul do Brasil. Sim, estamos falando do Rio Grande do Sul, mais especificamente de Gramado e Canela. Localizadas a cerca de 100 km de Porto Alegre, as duas cidades são vizinhas e muito populares pela sua programação cultural, parques temáticos, museus, passeios ao ar livre, sem falar na gastronomia, nos chocolates e nos vinhos, sendo, inclusive, um dos principais pontos turísticos do Brasil depois do litoral.

Por terem uma programação muito diversificada, as duas cidades atendem aos mais diversos públicos, como famílias, amigos e apaixonados por aventura. Em Canela, um passeio pelo Parque Laje de Pedra é uma opção para os turistas contemplarem lagos, jardins e ruas arborizadas, num caminho que conduz o visitante a uma das mais belas paisagens da região. Ao final, um mirante com vista para os vales e as montanhas gaúchas. Um suspiro para os olhos e para os corações. Ao lado do mirante encontra-se o Hotel Laje de Pedra, ideal para famílias e casais.

No Parque do Pinheiro Grosso a atração principal fica por conta da Araucária mais antiga do mundo! Com 700 anos, essa árvore já existia antes do descobrimento do Brasil, sendo tão majestosa que são necessárias ao menos 12 pessoas para abraçá-la

Já no Parque do Pinheiro Grosso a atração principal fica por conta da Araucária mais antiga do mundo! Com 700 anos, essa árvore já existia antes do descobrimento do Brasil, sendo tão majestosa que são necessárias ao menos 12 pessoas para abraçá-la.

Canela também é dona de uma rica história, assim como todo o Rio Grande do Sul, e no centro da cidade os visitantes podem contemplar a Igreja Matriz. Também chamada de "Catedral de Pedra", esse monumento é uma das únicas catedrais em estilo gótico do Brasil. A Igreja tem 65 metros de altura e um carrilhão de doze sinos de bronze, além de contar com o sepulcro do cônego João Marchezzi, uma das principais figuras da história de Canela. >>

➤ Paisagens repletas de araucárias dão um toque romântico a Gramado

GRAMADO - RS

Popular devido ao Festival de Cinema – que este ano acontece de 18 a 26 de agosto.

Gramado é uma cidade que encanta. São ruas arborizadas, muita organização e diversas opções de rotas turísticas. Uma delas é a saborosa rota do chocolate, em que os turistas são levados por um passeio entre os principais fabricantes da região. São nomes como Chocolate Planalto Caseiro, Chocolates Lugano, Canto Doce, entre outras. Um passeio que não dá para perder.

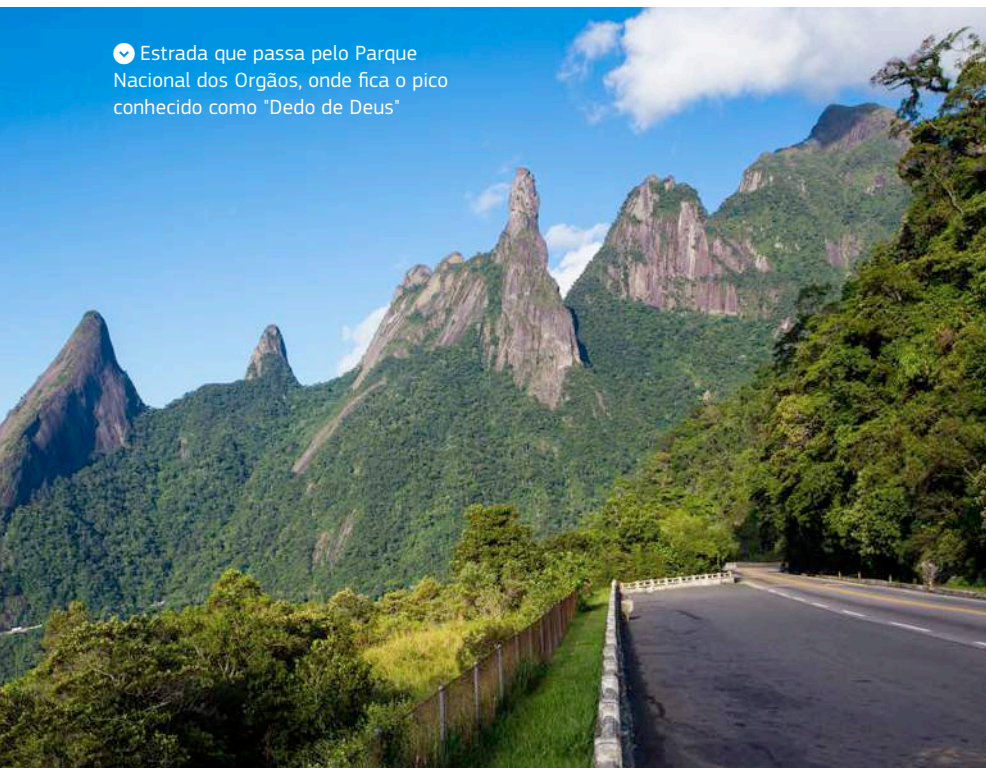
Gramado também é conhecida por concentrar ótimas cervejarias. Sendo assim, os apreciadores de plantão não podem deixar de fazer a Rota das Cervejarias. Nela poderão conhecer e degustar rótulos famosos por seus produtos encorpados e saborosos. Rasen Bier, Edelbrau, Gram Bier, Do Farol, entre outras, estão no roteiro. Destaque para a Rasen Bier, que cultiva a cultura da “Lei de Pureza Alemã”, criada em 1516 pelo Duque da Bavária. Segundo dita a lei, apenas quatro ingredientes podem compor a cerveja: água pura, malte, lúpulo e levedura.



Para quem viaja com crianças uma boa opção é o Mini Mundo, uma pequena cidade em miniatura, com reprodução de castelos, palácios, estações de trem e várias construções. Outra atração para os pequenos está bem no coração de Gramado: é o Parque Knorr, conhecido também por ser a Aldeia do Papai Noel. O local encanta crianças e adultos e conta com a Árvore dos Desejos, o Chalé dos Ursos, a Fábrica de Brinquedos, além do espetacular Monorail, que se move em trilhos suspensos com vista para o Vale do Quilombo.

➤ Com uma arquitetura estilo Bávaro, ruas arborizadas e muito enfeitadas, Gramado encanta os turistas

✓ Estrada que passa pelo Parque Nacional dos Orgãos, onde fica o pico conhecido como "Dedo de Deus"



PETRÓPOLIS – RJ

Um salto pelos estados e chegamos ao "Errejota", ou, mais comumente conhecido, como Rio de Janeiro. Mas o calor carioca pode sair do imaginário, pois Petrópolis é fria, com temperatura média na casa dos 13°C no inverno. Segunda maior cidade da Região Serrana Fluminense, a 809 metros de altitude, Petrópolis é conhecida como a "Cidade Imperial", por ter sido fundada pelo imperador D. Pedro II, em 1843. A mistura de história, belas paisagens e uma rica gastronomia faz da cidade um dos cinco melhores polos gastronômicos do país na avaliação do Guia 4 Rodas.

Rica em opções de hotéis, pousadas e hostels, Petrópolis também é detentora de um vasto patrimônio cultural e ambiental, o que possibilita diversos tipos de atrações. Para os amantes >>

A ESCOLHA DO CONSUMIDOR!

4º LUGAR NACIONAL*

*categoria escova dental



Jadefrog

muito mais sorrisos



A mistura de história, belas paisagens e uma rica gastronomia faz da cidade fluminense um dos cinco melhores polos gastronômicos do país, na avaliação do Guia 4 Rodas

da natureza e do turismo de aventura, a dica é o “Parque Nacional dos Órgãos” que, além de oferecer uma fauna e uma flora belíssimas, tem áreas para caminhadas, trekking, escaladas, banho de cachoeira e, para os mais aventureiros, a possibilidade de fazer a famosa “Travessia”, uma caminhada de três dias até Teresópolis.

Mas, se você está em busca de conhecimento, Petrópolis não deixa a desejar. Constituída por uma arquitetura do final do século XIX, a cidade respira história com casarões como Casa Rui Barbosa, Casa do Ipiranga, Casa da Princesa Isabel, Palácios – como o gigante Quitandinha (hoje Sesc) – e ainda o Museu Imperial. Todos foram transformados em centros culturais e têm programações próprias o ano inteiro.



➤ Com um vasto acervo sobre o período do Segundo Reinado, o Museu Imperial é uma das atrações imperdíveis de Petrópolis



✓ Na Vila Capivari o turista encontra bares, restaurantes e toda a estrutura para se divertir

CAMPOS DO JORDÃO – SP

Rodeado pela Serra da Mantiqueira, Campos do Jordão é o município mais alto do Brasil e um dos principais destinos turísticos de inverno do País. A cidade é glamorosa, com uma arquitetura tipicamente europeia e repleta de opções para os amantes da boa mesa.

Por ser um destino bastante procurado, é importante consultar a disponibilidade de vagas nos hotéis e pousadas antes de comprar as passagens. Em junho e julho a cidade tem uma programação específica, que conta inclusive com boates que abrem apenas nesses meses, tamanha é a procura. E, para quem gosta de cultura,



Campos do Jordão é glamorosa, com uma arquitetura tipicamente europeia e repleta de opções para os amantes da boa mesa

a sugestão é ficar ligado na programação erudita do Festival de Inverno, que em 2017 chega à sua 48ª edição, com mais de 80 concertos.

Uma das vantagens de Campos do Jordão é que tudo fica concentrado no mesmo lugar, no bairro da Vila Capivari. Lá o turista vai encontrar bares, restaurantes, lojas e cafés – destaque para a choperia Baden Baden e suas disputadas mesas ao ar livre. Vale a ressalva de que a região é muito badalada e o trânsito fica engarrafado ao cair da noite. Sendo assim, o ideal é fazer a programa-

ção a pé, ou ainda, ficar hospedado por perto. Além da vasta programação gastronômica, Campos do Jordão oferece paisagens exuberantes, como o passeio de teleférico para o “Morro do Elefante”, onde é possível ter uma vista panorâmica da cidade, com montanhas cobertas por araucárias. Ou, ainda, o passeio de trem até Santo Antônio do Pinhal (cidade vizinha), o trecho ferroviário mais alto do país. E no final do caminho fica o mirante oficial da região, localizado na “Pedra do Baú” – o caminho também é explorado por quem curte um passeio à cavalo. 🌿

Qualidade, variedade e o melhor sabor para você oferecer ao seu cliente.

massa leve

www.massaleve.com.br



Confira nossas sugestões de leitura para negócios gastronômicos



ARROZ, FEIJÃO E VAREJO

Autor: Caio Camargo

Especialista em varejo e comportamento do consumidor, Caio Camargo acumula mais de 20 anos de experiência na área. Neste primeiro livro, ele ensina “as armas” para vender, com ideias, dicas e técnicas. Editado como um manual, “Arroz, Feijão & Varejo” leva à possibilidade de leitura contínua ou de forma aleatória, em que o leitor escolhe o capítulo de seu interesse.



FUNDAMENTOS DE GASTRONOMIA

Autor: Helio Eleutério

A obra apresenta os princípios da gastronomia, entre eles: formação do hábito alimentar, evolução tecnológica gastronômica, globalização e turismo, evolução dos restaurantes, comportamento cultural e social, tipos de cardápios e mesas, abordagem ao cliente e etiqueta à mesa. Finaliza com armazenagem, controle e custos. O leitor também contará com exercícios para aplicação dos conhecimentos adquiridos.

Fotos: Divulgação

NOVO

Experimente o **novo** Ariel com toque de Downy.

Todo o poder de limpeza de Ariel agora com
um perfume de Downy.



ARIEL

Saem as manchas fica o perfume



COMIDA DE BOTEQUIM

Este curso oferecido pelo Programa de Ensino à Distância do Senac apresenta técnicas para o preparo de comidas de botequim, indicadas tanto para serem inseridas no cardápio de bares quanto para serem reproduzidas em casa, em reuniões entre amigos. O aluno conhecerá técnicas para preparar iguarias de buteco e também receberá dicas de harmonização com bebidas.



CARGA HORÁRIA: 20 HORAS

INFORMAÇÕES: bit.ly/comida_de_botequim



CALDINHOS E SOPAS PARA VENDER

A chef Camilla Gaspari, especialista em comida caseira, ensina mais de 10 tipos de sopas e caldinhos: abóbora com carne seca, mandioquinha com carne de panela, além das vegetarianas e os famosos de boteco para agradar a todos os clientes. Ela também abordará técnicas básicas de como selecionar bons ingredientes e aproveitar o melhor deles, como utilizar a técnica de cocção correta, como combinar os melhores temperos, técnicas de armazenamento, e finalização.



CARGA HORÁRIA: 3 HORAS

INFORMAÇÕES: bit.ly/caldos_para_vender

Fotos: Shutterstock / Divulgação

Você merece novos Ares!

A linha de cuidados com as roupas ARES tem ativos de limpeza e perfumação de alta qualidade.

Alô Brasil Design

AMACIANTE CONCENTRADO ARES • ALTO RENDIMENTO EM MACIEZ E PERFUME
LAVA ROUPAS LÍQUIDO ARES • RENDE MAIS E TEM FÁCIL DILUIÇÃO

www.useares.com.br



🔥 CURSO ON-LINE DE CONFEITEIRO

O Curso de Confeiteiro, oferecido gratuitamente pela IPED (Instituto Politécnico de Ensino à Distância), explica sobre a origem da confeitaria no Brasil e no mundo e as normas básicas de higiene para manipulação dos ingredientes. O aluno aprenderá também sobre as massas mais clássicas, coberturas, além de preparações das confeitarias salgada e doce.



CARGA HORÁRIA: 30 DIAS

INFORMAÇÕES: bit.ly/confeiteiro_online

📌 FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDA

A formação de preço de venda é um assunto muito procurado por empresários, e faz toda a diferença num negócio. Porém, muitas vezes esse tema é tratado de forma simplista, e muitos acham que a formação de um preço para a venda é um processo rápido e simples. Neste curso, oferecido pela Prime Cursos gratuitamente, o aluno irá aprender a classificar os gastos, identificar as despesas fixas e gerar a margem de lucro de seus produtos.



CARGA HORÁRIA: 35 HORAS

INFORMAÇÕES: bit.ly/preco_de_venda



A LINHA MAIS COMPLETA EM TRATAMENTO CAPILAR.

fiquediva.com.br

Minha nova cor é
COR&TON 12.11 Louro Platinado
Alaine Alessandra

NOVAS NUANCES MATIZADORAS
#LoirasPoderosíssimas

LOIRA E PODEROSA SIM. AMARELAR JAMAIS.

EXCLUSIVO TRATAMENTO
FIXACOR COM BRILHO ATIVO

SEUS CABELOS NA COR E NO TOM QUE VOCÊ QUER.

fiquediva.com.br

INAUGURAÇÃO em Goiânia



◀ Walmir Luiz esteve na inauguração e gostou do tamanho da loja e da variedade de produtos. Visitou todos os setores e elogiou a estrutura do Assai.



◀ Bruna Moreira da Rosa foi ao Assai com o filho e gostou da variedade e dos preços. Fez a lista de compras de casa e ainda economizou.

Loja Assai
Goiânia T9
(GO)

▶ Carlos Eduardo Oliveira foi direto para a seção de bebidas e garantiu seu estoque de refrigerantes.



>>

A família **Puro Malte** cresceu!

Beba com moderação
Venda e consumo proibidos para menores de 18 anos



★ DRAFTZ



Loja Assaí
Goiânia T9
(GO)

◀ Givanildo Pereira participou da inauguração e elogiou os preços do Assaí. No carrinho tinha de tudo, desde hortifrúti até carnes.

▶ Sandra Rosa da Silva não perdeu tempo. Encheu os carrinhos com bebidas para revender em seu negócio.



◀ Maria Elaide Machado e Omero Gerônimo estavam contentes com a abertura da nova loja. Aproveitaram para fazer as compras do mês.

ELEFANTE

- Marca preferida pelos consumidores**
- Adiciona cor e sabor aos seus pratos
- Rende muito mais pratos

Feito apenas com
TOMATE
sal e açúcar*!



FAÇA O TESTE DA COLHER!



Imagem Ilustrativa

*Como todo extrato de tomate. **Eleito marca Top of Mind em pesquisa nacional do Datafolha realizada em outubro/16

ALAGOAS

Assaí Maceió
Avenida Menino Marcelo, s/n
CEP: 57046-000 - Maceió
Telefone: (82) 3334-4269 / 3334-3949

AMAZONAS

Assaí Manaus
Avenida Autaz Mirim, 8.755
(Grande Circular) Mutirão
Cep: 69099-045
Telefone: (92) 3247-2250 / 3247-2251

BAHIA

Assaí Feira de Santana
Avenida Eduardo Fróes da Mota, s/n
CEP: 44021-215 - Feira de Santana
Telefone: (75) 3626-3556 / 3624-1432

Assaí Jequié
Avenida Cesar Borges, s/n
CEP: 45200-970 - São Judas Tadeu
Telefone: (73) 3526-7423 / 3526-7131

Assaí Juazeiro da Bahia
Avenida São João, s/n
CEP: 48900-000 - Juazeiro
Telefone: (74) 3614-2490 / 3614-2274

Assaí Lauro de Freitas
Avenida Santos Dumont, 2.239
Cep: 42700-000 - Lauro de Freitas
Telefone: (71) 3289-9500 / 3289-9501

Assaí Paulo Afonso
Avenida do Aeroporto (BA - 210),
S/N - Jardim Bahia
Cep: 48604-005 - Paulo Afonso
Telefone: (75) 3282-3900 / 3282-3901

Assaí Paripe
Avenida Afranio Peixoto, s/n
Cep: 40800-570 - Salvador
Telefone: (71) 3404-8450 / 3404-8451

Assaí Vitória da Conquista
Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste,
s/n - Cep: 45055-000
Vitória da Conquista
Telefone: (77) 3425-0072 / 3425-0347

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes
Avenida Bezerra de Menezes, 571
CEP: 60325-003 - Fortaleza
Telefone: (85) 3533-4499 / 3533-4476

Assaí Caucaia
Rodovia BR. 222, 6.970, Bloco A
CEP: 61635-365 - Caucaia
Telefone: (85) 3285-3739 / 3285-2966

Assaí Juazeiro do Norte
Avenida Padre Cícero, 4.400
CEP: 63024-015 - Juazeiro do Norte
Telefone: (88) 3571-4408 / 3571-3972

Assaí Maracanau
Avenida Dr. Mendel Steinbruch com
Av. do Contorno
CEP: 61939-160 - Pijuçara
Telefone: (85) 3383-5900 / 3383-5901

Assaí Parangaba
Avenida Godofredo Maciel, 86
CEP: 60710-000 - Fortaleza
Telefone: (85) 3292-6416 / 3292-6422

Assaí Sobral
Rodovia BR 222, 3668
CEP: 62051-402
Cidade Gerardo Cristino de
Menezes
Telefone: (88) 3614-0008 /
(88) 3614-4573

Assaí Washington Soares
Avenida Washington Soares, 5.657
CEP: 60830-005 - Fortaleza
Telefone: (85) 3533-8200

DISTRITO FEDERAL

Assaí Brasília Sul
Sia Trecho 12, Lote 105, loja 1
Zona Industrial, s/n
CEP: 71200-110 - Brasília
Telefone: (61) 3233-1773 / 3233-2624

Assaí Ceilândia
Setor M Qnm 11 - Mezanino
CEP: 72215-110 - Brasília
Telefone: (61) 3372-8112 / 3373-6024

GOIÁS

Assaí Goiânia Buriti
Avenida Padre Orlando Morais, s/n
CEP: 74843-200 - Goiânia
Telefone: (62) 3280-7205 / 3280-7156

Assaí Goiânia Independência
Avenida Independência, s/n (ao lado
do Parque Mutirama)
Setor Central - Goiânia
CEP: 74055-055
Telefone: (62) 3243-5801 / (62) 3243-5802

Assaí Goiânia Perimetral
Avenida Perimetral Norte - 2609
Setor Vila João Vaz
CEP: 74665-510 - Goiânia
Telefone: (62) 3219-7850 / 3219-7855

Assaí Goiânia Av. T9
Av. T-9, s/n - Jardim Europa (próximo
ao Terminal Bandeira)
CEP: 74325-030 - Goiânia
Telefone: (62) 3219-8700

Assaí Valparaíso
BR 040 - Km 3 - sentido Luziânia
Cep: 72870-001 - Valparaíso de Goiás
Telefone: (61) 3669-9850 / 3669-9851

MATO GROSSO

Assaí Cuiabá
Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875
CEP: 78080-300 - Caxipó
Telefone: (65) 3667-9287 / 3667-4850

Assaí Rondonópolis
Avenida Presidente Medici, 4.269
CEP: 78705-000 - Rondonópolis
Telefone: (66) 3425-2167 / 3425-2171

Assaí Várzea Grande
Avenida Dom Orlando Chaves, s/n
CEP: 78118-000 - Várzea Grande
Telefone: (65) 3685-4737 / 3685-4739

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Campo Grande
Avenida Fábio Zahran, 7.919
CEP: 79080-170 - Vila Carvalho
Telefone: (67) 3342-6665 / 3342-6850

Assaí Coronel Antonino
Rua Avenida Consul Assaf Trad, s/n
CEP: 79033-005 - Campo Grande
Telefone: (67) 3354-6000

Assaí Dourados
Rua Coronel Ponciano, 785
CEP: 79840-505 - Terra Roxa
Telefone: (67) 3416-2500 / 3416-2501

PARÁ

Assaí Belém
Avenida Independência com
Rodovia Mario Covas - Coqueiro
CEP: 67120-406 - Belém
Telefone: (91) 3284-1551

PARAÍBA

Assaí Campina Grande
Av. Assis Chateaubriand, s/n
CEP: 58414-500 - Liberdade
Telefone: (83) 3331-3507 / 3331-1984

Assaí João Pessoa
Rua Motorista Aldovandro Amâncio
Pereira, 51 - Ernesto Geisel
CEP: 58053-000 - João Pessoa
Telefone: (83) 3231-4722 / 3231-4392

PARANÁ

Assaí Londrina
Avenida Tiradentes, 4650
CEP: 86072-000 - Londrina
Telefone: (43) 3357-9026 / 3357-9131

Assaí Maringá
Rua Rubens Sebastião Marin, 1820
CEP: 87045-020 - Maringá
Telefone: (44) 3472-3600 / 3472-3604

PERNAMBUCO

Assaí Camaragibe
Avenida Doutor Belminio
Correia, 681
CEP: 54753-220 - Camaragibe
Telefone: (81) 3456-8950 / 3456-8951

Assaí Caruaru
Avenida Cleto Campelo, 9
CEP: 55002-410 - N. Sra. das Dores
Telefone: (81) 3721-9597 / 3721-8591

Assaí Garanhuns
Avenida Prefeito Luiz Souto
Dourado, 1102 - Severiano Moraes
Filho CEP: 55297-320 - Garanhuns
Telefone: (87) 3762-2115 / 3763-6763

Assaí Imbiribeira
Avenida Marechal Mascarenhas de
Moraes, 2180
CEP: 51150-000 - Recife
Telefone: (81) 3497-7350 / 3497-7351

Assaí Jaboatão
Avenida General Barreto de
Menezes, 434 - Prazeres
CEP: 54310-310 - Jaboatão dos
Guarapes
Telefone: (81) 3468-2765 / 3797-2400

Assaí Paulista
BR 101, 5800
CEP: 53416-710 - Paulista
Telefone: (81) 3437-8701 / 3437-8702

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara
Rua Doutor Alfredo Becker, 605
CEP: 24452-001 - São Gonçalo
Telefone: (21) 3706-0343 / 2601-1414

Assaí Bangu
Rua Francisco Real, 2.050
CEP: 21810-042 - Rio de Janeiro
Telefone: (21) 2401-9576 / 2401-6224

Assaí Cabo Frio
Avenida América Central, 900
Cep: 28909-580
Telefone: (22) 2640-6450 / 2640-6451

Assaí Campinho
Rua Domingos Lopes, 195
CEP: 21310-120 - Madureira
Telefone: (21) 2450-2329 / (21) 2452-2686

Assaí Campo Grande
Estrada do Mendanha, 3.457
CEP: 23092-001 - Campo Grande
Telefone: (21) 3406-6968 / 3406-3811

Assaí Ceasa
Avenida Brasil, 19.001
CEP: 21530-001 - Irajá
Telefone: (21) 2471-2029 / 2471-2169

Assaí Duque de Caxias
Avenida Governador Leonel de
Moura Brizola, 2973
CEP: 25030-001 - Vila Centenário
Telefone: (21) 3780-5801 / 3780-5802

Assaí Freguesia
Estrada de Jacarepaguá, 7.753
CEP: 22755-155 - Jacarepaguá
Telefone: (21) 2447-8525 / 2447-6580

Assaí Ilha do Governador
Avenida Maestro Paulo Silva, 100
CEP: 21920-440 - Jardim Carioca
Telefone: (21) 3383-8589

Assaí Nilópolis
Avenida Getúlio de Moura, 1.983
CEP: 26525-002 - Centro
Telefone: (21) 2691-1972 / 2691-3696

Assaí Niterói
Rua Benjamin Constant, 263
CEP: 24110-002 - Largo do Barradas
Telefone: (21) 2625-6526

Assaí Nova Iguaçu
Rua Marechal Floriano Peixoto, 1.448
CEP: 26220-060 - Nova Iguaçu
Telefone: (21) 3770-9175 / 3770-9145

Assaí Pilares
Avenida Dom Hélder Câmara, 6350
Cep: 20771-005 - Pilares
Telefone: (21) 3315-7200

Assaí Tijuca
Rua Uruguai, 329
CEP: 20510-055 - Rio de Janeiro
Telefone: (21) 2238-1323

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Natal
Avenida Dão Silveira, s/n - Pitimbu
CEP: 59066-180 - Natal
Telefone: (84) 3218-9324 / 3218-5529

Assaí São Gonçalo do Amarante
Avenida Bacharel Tomaz Landim, s/n
CEP: 59290-000
São Gonçalo do Amarante
Telefone: (84) 3674-8450 / 3674-8452

SÃO PAULO

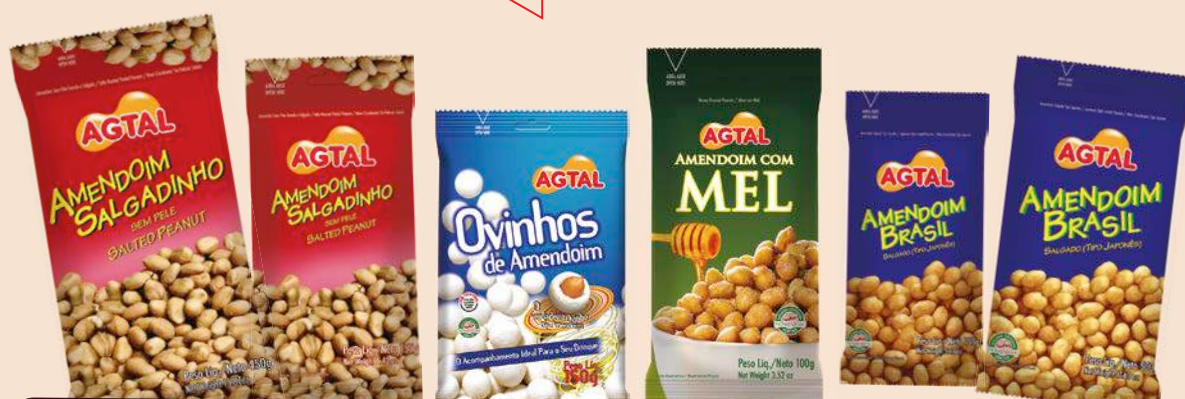
ALTO TIETÊ
Assaí Itaquaquetuba
Estrada São Paulo/Mogi, 3.810
CEP: 08577-000 - Itaquaquetuba
Telefone: (11) 4642-9611 / 4642-5681

Assaí Mogi das Cruzes
Rua José Meloni, 998
CEP: 08773-120 - Mogi das Cruzes
Telefone: (11) 4790-6092 / 4790-6103

Assaí Suzano
Rua Prudente Moraes, 1751
CEP: 08610-005 - Suzano
Telefone: (11) 4741-1211 / 4741-1577



DIVERSAS VERSÕES
FEITAS SOB MEDIDA
para o seu paladar



IDEAL PARA COMER COM A
família e amigos,

EXPERIMENTE!

Assaí Águia de Haia

Avenida Águia de Haia, 2.636
CEP: 03694-000 - Parque das Paineiras
Telefone: (11) 2046-6220

Assaí Barra Funda

Avenida Marquês de São
Vicente, 1.354 - Barra Funda
CEP: 01139-002 - São Paulo
Telefone: (11) 3611-1658

Assaí Casa Verde

Avenida Engenheiro Caetano
Álvares, 1.927 - Casa Verde
CEP: 02546-000 - São Paulo
Telefone: (11) 3411-5262 / 3411-5250

Assaí Cotia

Estrada do Embú, 162 - Jardim Torino
CEP: 06713-100 - Cotia
Telefone: (11) 2159-4650 / 2159-4655

Assaí Diadema

Avenida Piraporinha, 1144
Vila Nogueira
Cep: 09951-000 - Diadema
Telefone: (11) 4070-8701 / 4070-8702

Assaí Dutra

Rua Doutor Washington Luís, 543
Jd. Santa Francisca
CEP: 07013-020 - Guarulhos
Telefone: (11) 3411-5700 / 3411-5706

Assaí Fernão Dias

Rodovia Fernão Dias, s/n, km 86,4
CEP: 02284-000 - São Paulo
Telefone: (11) 2242-4668 / 2242-4123

Assaí Freguesia do Ó

Avenida Santa Marina, 2.100
CEP: 02732-040 - São Paulo
Telefone: (11) 3932-3415 / 3932-2609

Assaí Giovanni Pirelli

Rua Giovanni Battista Pirelli, 1.221
CEP: 09111-340 - Santo André
Telefone: (11) 4458-0904 / 4458-2828

Assaí Guaiánases

Estrada Dom João Nery, 4.031
CEP: 08452-540 - São Paulo
Telefone: (11) 3052-1349 / 3052-1347

Assaí Itaquera

Avenida Sylvio Torres, 190
CEP: 03589-010 - São Paulo
Telefone: (11) 3544-6482 / 3544-6450

Assaí Jabaquara

Rua Taquaruçu, 79
CEP: 04346-040 - São Paulo
Telefone: (11) 5011-5673 Ramal 19

Assaí Jaçanã

Avenida Luís Stamatias, 35
CEP: 02260-000 - São Paulo
Telefone: (11) 3544-6550

Assaí Jacu Pêssego

Avenida Jacu Pêssego, 750
CEP: 08260-005 - São Paulo
Telefone: (11) 2523-9360 / 2523-9361

Assaí Jaguaré

Avenida Jaguaré, 925
CEP: 05346-000 - São Paulo
Telefone: (11) 3714-6815 / 3714-1357

Assaí João Dias

Avenida Guido Caloi, 25
CEP: 05802-140 - São Paulo
Telefone: (11) 2755-7555 / 2755-7556

Assaí Manilha

Rua Manilha, 42
CEP: 03445-050 - São Paulo
Telefone: (11) 3411-5155 / 2295-8847

Assaí Marginal Tietê-Penha

Avenida Condessa Elisabete de
Robiano, 5.500
CEP: 03704-900 - São Paulo
Telefone: (11) 2641-0947 / 2641-2266

Assaí Nordestina

Avenida Nordestina, 3.077
CEP: 08032-000 - São Paulo
Telefone: (11) 2928-4651 / 2928-4650

Assaí Osasco

Avenida dos Autonomistas, 1.687
CEP: 06020-015 - Vila Yara
Telefone: (11) 3411-5600 / 3411 5611

Assaí Pirajussara

Avenida Ibirama, s/n
CEP: 06785-300 - Taboão da Serra
Telefone: (11) 4138-1580 / 4138-1044

Assaí Ribeirão Pires

Avenida Francisco Monteiro, 1.941
CEP: 09406-300 - Ribeirão Pires
Telefone: (11) 4825-1995

Assaí Santo Amaro

Avenida das Nações Unidas, 21.883
CEP: 04795-100 - São Paulo
Telefone: (11) 3411-5408 / 3411-5405

Assaí Santo André

Rua Visconde de Taunay, 216
CEP: 09210-570 - Santo André
Telefone: (11) 3468-4702 / 3468-4700

Assaí São Bernardo do Campo

Avenida Piraporinha, 680 - Planalto
CEP: 09891-001
São Bernardo do Campo
Telefone: (11) 3411-5650 / 3411-5662

Assaí São Caetano do Sul

Rua Senador Vergueiro, 428
CEP: 09521-320 - São Caetano do Sul
Telefone: (11) 4224-2853 / 4224-2150

Assaí São Miguel

Avenida Marechal Tito, 1.300
CEP: 08010-090 - São Paulo
Telefone: (11) 3411-5300 / 3411-5311

Assaí Sapopemba

Avenida Sapopemba, 9.250
CEP: 03988-000 - São Paulo
Telefone: (11) 2197-1500

Assaí Taboão da Serra

Avenida Felício Barutti, 3040
CEP: 06754-160 - Jardim Mirna
Telefone: (11) 4771-8547 / 4771-8711

Assaí Tatuapé

Avenida Condessa Elisabete de
Robiano, 2.176/2.186
CEP: 03074-000 - São Paulo
Telefone: (11) 3411-5450 / 3411-5460

Assaí Teotônio Vilela

Avenida Senador Teotônio
Vilela, 8765 - Jardim Casa
CEP: 04858-001 - São Paulo
Telefone: (11) 5922-9300 / 5922-9301

Assaí Vila Luzita

Avenida Capitão Mario Toledo de
Camargo, s/n (em frente a Igreja
Batista do Calvário) - Vila Luzita
CEP: 09171-125 Santo André
Telefones: (11) 4452-7901 / 4452-7902

Assaí Vila Sônia

Avenida Professor Francisco Morato,
4.367 - Vila Sônia
CEP: 05521-200 - São Paulo
Telefone: (11) 3411-5550 / 3411-5556

INTERIOR

Assaí Bauru

Avenida Nações Unidas, s/n
Quadra 06 - Centro
CEP: 17010-130 - Bauru
Telefone: (14) 3222-4152 / 3212-4605

Assaí Campinas

Avenida Ruy Rodrigues, 1.400
CEP: 13060-192 - Amoreiras
Telefone: (19) 3223-2877

Assaí Carapicuíba

Av. Desembargador Dr. Eduardo
Cunha de Abreu, 1455 - Vila
Municipal - Carapicuíba
CEP: 06328-330

Assaí Jundiaí

Rua Quinze de Novembro, 430
CEP: 13201-005 - Jundiaí
Telefone: (11) 2136-0406 / 2136-0405

Assaí Limeira

Rua José Bonifácio, 149
CEP: 13480-158 - Limeira
Telefone: (19) 2114-9850

Assaí Presidente Prudente

Avenida Joaquim Constantino, 3.025
CEP: 19053-300 - Presidente Prudente
Telefone: (18) 3908-4449 / 3908-4417

Assaí Ribeirão Preto

Avenida Presidente Castelo Branco,
2.395 - Parque Industrial Lagoinha
CEP: 14095-000 - Ribeirão Preto
Telefone: (16) 3211-5706 / 3211-5700

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

Avenida Treze de Maio, 92
CEP: 14090-260 - Ribeirão Preto
Telefone: (16) 3624-8654 / 3624-8651

Assaí Rio Claro

Avenida Tancredo Neves, 450
CEP: 13503-183 - Rio Claro
Telefone: (19) 2111-2157 / 2111-2151

Assaí São José dos Campos

Av. Dr. Sebastião Henrique da
Cunha Pontes, 4600
Cep: 12237-823
São José dos Campos
Telefone: (12) 3570-0121 / 3570-0122

Assaí Sorocaba

Rodovia Raposo Tavares, s/n
CEP: 18052-775 - Vila Artura
Telefone: (15) 3388-3000 / 3388-3006

Assaí Sorocaba Itavuvu

Avenida Itavuvu, 1.766
CEP: 18076-005 - Sorocaba
Telefone: (11) 3239-3204

LITORAL

Assaí Caraguatatuba

Avenida Prisciliana de Castilho, 840
CEP: 11660-971 - Caputera
Telefone: (12) 3897-5614 / 3897- 5600

Assaí Praia Grande

Avenida Presidente Kennedy, 100
CEP: 11705-000 - Emboacu
Telefone: (13) 3471-8475 / 3494-7792

Assaí Praia Grande II

Avenida Ayrton Senna da Silva, 1511
CEP: 11726-000 - Tude Bastos
Telefone: (13) 3473-6686 / 3473-7524

Assaí Praia Grande Jd Glória

Avenida Min. Marcos Freire, s/n
(entre túneis 18 e 19)
CEP: 11724-205
Telefone: (13) 3596-9501/ 3596-9502

Assaí Santos

Avenida Nossa Senhora de Fátima, 50
CEP: 11085-200 - Saboó
Telefone: (13) 3296-2100

Assaí São Vicente

Avenida Antonio Emmerich, 245
Próximo ao 2º BC - São Vicente
CEP: 11390-001
Telefone: (13) 3569-1920 / 3569-1921

SERGIPE

Assaí Aracaju

Rua Simeão Aguiar, 430 - José
Conrado de Araújo
Cep: 49085-410 - Aracaju
Telefone: (79) 3209-8000 / 3209-8001



Feel cool

NICE

Feel
Good

#feelthemoment



/chafeelgood



@chafeelgood



www.chafeelgood.com.br

HUGGIES®

HORA DA TROCA



A solução completa de cuidados para o seu bebê

CREME PREVENTIVO DE ASSADURAS



FRALDAS



TOALHAS UMEDECIDAS



Huggies, a compra inteligente na hora da troca.