

PONTO DE VENDA

Negócio de baixo investimento, os quiosques se espalham pelos shoppings brasileiros

Especial

EMPREENDEDOR

Saiba como o Sebrae pode ser a ajuda que faltava pro seu negócio sair do papel

SERVIÇO

personalizado

Confira a história do empresário carioca que conquistou o mercado de buffets para festas produzindo eventos com rapidez e qualidade

RUMO CERTO: O mercado de festas infantis ignora a crise e segue crescendo com novidades



TORRADAS EXPERIMENTE!





Dúvidas e sugestões

comunicacao interna@assai.com.br



Baixe gratuitamente o aplicativo do **ASSAÍ BONS NEGÓCIOS**



 /assaiatacadistaoficial

 /assaioficial

 /assaioficial

 Assai Atacadista - GPA

 @assaiatacadistaoficial



Diferencial

Na 22ª edição da **Revista Assaí Bons Negócios** trazemos como um dos temas centrais de nossas reportagens o empreendedorismo brasileiro, revelado nas matérias e nos personagens que nos contam suas histórias e têm muito a nos ensinar. Afinal, quais os desafios de empreender um negócio no Brasil? Para responder a esta e a outras importantes questões sobre o tema, entrevistamos um consultor do Sebrae, que explica os caminhos e como a entidade pode ajudar os futuros empresários a terem êxito.

Na capa, destacamos um jovem empresário carioca que enxergou uma oportunidade e não teve dúvidas, empregou sua energia para atingir seus objetivos. Ele atua no mercado de eventos, oferecendo um serviço personalizado de buffet e o seu principal diferencial é atender com rapidez e qualidade às demandas que surgem em cima da hora.

Falamos também de bem-estar e alimentação, destacando um tema que é importante para as mulheres: a pre-

venção do câncer de mama. Trazemos também dicas de alimentos que ajudam a prevenir várias doenças. Vale a pena conferir!

Quem gosta de cervejas artesanais vai ver que esse mercado é também muito promissor e está, a cada dia, conquistando mais consumidores e impulsionando a abertura de novas microfábricas.

Por fim, falamos dos nossos resultados, apresentamos nossas novas unidades – inauguradas nos últimos meses – e, ainda, dicas de cursos e leituras que vão agregar conhecimento ao seu trabalho.

Esperamos que todo esse conteúdo seja de grande valia.

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** Jonny Santos **Design** Laís Bortoleto **Edição de arte** Suellen Cristina Winter **Colaboradores da edição** (texto) Daniela Guiraldelli, Letícia Murta e Tuca Carvalho (foto) Andrea Nestrea **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. Iguaçú, 2820, 14ª andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br **Impressão** Serzegráf - 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.

LACTA

VÊM AÍ NOVIDADES QUE VÃO AQUECER SUAS VENDAS!



**NOVA RECEITA
LACTA AO LEITE,**
Com mais sabor!

**NOVAS
EMBALAGENS**
Maior destaque
na sua gôndola!



**NOVA CAIXA
DE VARIEDADES**
Com os produtos
favoritos Lacta
e 1 unidade a mais!



**Exposição
Vertical
para criar
mosaico!**

A ALEGRIA TÁ AÍ. DÊ UMA MORDIDA

Mondelēz
International

- 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

Empresa de buffet se destaca no mercado com atendimento personalizado



- 32** 🌅 **ESPECIAL**
O Brasil é um país de empreendedores. De cada 10 pessoas, 4 operam o próprio negócio
- 38** 🌅 **VISÃO DE MERCADO**
As oportunidades no mercado de cervejas artesanais
- 48** 🌅 **PALAVRA DE ESPECIALISTA**
Consultor do Sebrae fala sobre como a entidade pode ajudar os empreendedores

14

🌅 CARDÁPIO ASSAÍ

Receitas leves para receber a primavera

**UMA ÁGUA ALCALINA
COM BAIXÍSSIMO
TEOR DE SÓDIO.
É POR ISSO QUE
SEUS CLIENTES
ESCOLHEM
MINALBA.**



© OMBINETINA



52 **BEM-ESTAR E ALIMENTAÇÃO**

A importância do Outubro Rosa e a prevenção do câncer de mama

56 **PONTO DE VENDA**

Como os quiosques geram oportunidades para o pequeno empresário

62 **ASSAÍ ACONTECE**

Assaí já é a principal operação do Grupo Pão de Açúcar

42

RUMO CERTO

Mercado de festas infantis movimentou pequenos empresários

60 **ARTIGO**

Como lidar com a diversidade

74 **CAPACITAÇÃO**

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

66

TURISMO

Conheça os atrativos e as belezas de Manaus



NESLAC® COMFOR

COMPLETO PARA
UMA ETAPA TÃO
IMPORTANTE.



Composto Lácteo



que mais cresceu
em 2016*



NUTRIENTES

QUE CONTRIBUEM COM
O CRESCIMENTO IDEAL.



PREBIÓTICOS

TUDO PORQUE:

DHA  **85%**

DO CÉREBRO SE
DESENVOLVE ATÉ
OS 5 ANOS.



* Fonte: Nielsen report Maio 2017

+ informação



PARA ENFRENTAR A CONCORRÊNCIA, PIZZARIAS INOVAM NO CARDÁPIO

Com o avanço tecnológico e as mudanças de comportamento dos consumidores, as pizzarias tiveram que se adaptar e buscar alternativas para compreender as novas demandas do mercado. O levantamento da APUESP (Associação Pizzarias Unidas do Estado de São Paulo) identificou um nicho forte e extremamente competitivo. Por isso, é necessário ter jogo de cintura, criatividade e muita atenção para vencer a concorrência.



Acesse: bit.ly/pizzarias_criativas



REDES SOCIAIS

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



twitter.com/assaioficial



youtube.com/assaioficial



facebook.com/assaiaacadistaoficial



[@assaiaacadistaoficial](https://instagram.com/assaiaacadistaoficial)

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 aqui alguns dos assuntos mais lidos em julho e agosto.

Leia +

Acesse o site www.assaí.com.br e confira outros assuntos.

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



SE EU TENHO UM ÓTIMO PRODUTO, POR QUE NÃO CONSIGO VENDÊ-LO?

Independentemente do segmento, vender é palavra de ordem, seja um produto, um serviço ou até mesmo uma ideia. Por isso, além da estruturação do negócio, você deve se preocupar com as estratégias de vendas se quiser chegar longe.



Acesse: bit.ly/estrategias_vendas



PÃES CASEIROS

O pão é o produto gastronômico mais universal entre todos. Cada país tem suas nomenclaturas e peculiaridades para a produção do alimento. Na Índia, é o *naan*, na França, a baguete e, na Inglaterra, o *scone*. Aqui, a maioria dos brasileiros não resiste ao cheirinho de pães caseiros saindo do forno, não é mesmo?



Confira em: bit.ly/pao_caseiro

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

produto

VIDA E CONSUMO PRODIDOS PARA MENORES DE 18 ANOS. SE FOR BEBER, NÃO BEBA. INGERA MODERADAMENTE E LUSTIVAMENTE.



EXPANSÃO EM *ritmo acelerado*

Confira os locais onde o Assai abriu novas lojas, chegando à marca de mais de 110 lojas Brasil afora

DIADEMA

O Assai abriu sua primeira loja na cidade de Diadema, no dia 27 de julho. A loja demandou investimento de R\$ 25 milhões e foi instalada na Avenida Piraporinha, nº 1.144, e tem aproximadamente 10 mil m² de área construída, sendo 5,4 mil m² de salão de vendas. Para a operação desta loja, foram gerados mais de 500 empregos diretos e indiretos. A rede tem uma boa presença na região do ABCD e faltava estar presente em Diadema para ampliar ainda mais essa participação. O Assai é um dos principais atacados do País e tem registrado um crescimento muito importante nos últimos anos. Entre os fatores que motivam essa expansão, está a assertividade do negócio e a adequação aos diversos públicos que frequentam as lojas, sejam eles consumidores finais em busca de economia, sejam empreendedores que buscam preço baixo para fazer girar o seu negócio.





CIDADE DUTRA

No dia 10 de agosto, a rede abriu também uma nova unidade em Cidade Dutra, na região sul do município de São Paulo. 55ª no estado de São Paulo, demandou investimento de R\$ 25 milhões e faz parte do projeto de conversões em que o GPA, dono das marcas Extra e Assaí, tem investido desde o ano passado. A nova unidade fica na Avenida Senador Teotônio Vilela nº 2.926 e tem mais de 11 mil m² de área construída, sendo 5,4 mil m² de salão de vendas. Para a operação desta loja foram gerados mais de 500 empregos diretos e indiretos. Para atender às necessidades de todos os clientes, o Assaí oferece um diferencial: a política de dois preços. Isso significa que o consumidor não precisa comprar uma caixa fechada de um produto para conseguir valores mais competitivos. A partir de pequenas quantidades já é possível pagar o valor de atacado – essa informação está disponível nas etiquetas dos produtos expostos na área de vendas. 🍌



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.



Dica prática

Sirva como aperitivo ou entrada das refeições.

BONITOS E *nutritivos*

Inspirados na primavera, sugerimos pratos leves, coloridos e cheios de nutrientes

Dando adeus aos dias gelados do inverno, a Primavera chega para marcar uma nova época, com muito mais cores e dias ensolarados. Para acompanhar o novo ciclo é necessário também mudarmos alguns hábitos, como usar roupas mais frescas e trocar os pratos mais quentes e calóricos por alimentos mais leves e aumentar a ingestão de líquido, para que não falte energia e o corpo fique em forma para aproveitar o melhor da estação.

A Primavera traz uma grande variedade de frutas, legumes e verduras. Aproveite para consumir esses alimentos da época, pois são mais nutritivos, frescos, saborosos, além de mais baratos. Confira algumas sugestões para incrementar seu cardápio e também o das crianças, com pratos que chamam atenção dos pequenos pelo olhar. >>

ROLINHOS DE *abobrinha*

INGREDIENTES

- ✓ 4 abobrinhas italianas
- ✓ 250 g de ricota ou cream cheese
- ✓ 200 g de peito de peru fatiado
- ✓ 200 g de queijo muçarela fatiado
- ✓ Raspas de 1 limão
- ✓ Cheiro-verde a gosto

MODO DE PREPARO

Fatie as abobrinhas no sentido do comprimento, com a espessura de 0,5 cm. Em uma panela grelhe cada fatia, virando dos dois lados, até ficarem macias. Reserve. Para o recheio, misture a ricota com um pouco de cheiro-verde e reserve. Para montar, pegue uma fatia de abobrinha e coloque sobre ela uma fatia de queijo e uma de presunto do tamanho da fatia de abobrinha. Passe um pouco da ricota e enrole a abobrinha até formar um rocambole. Prenda com um palito ou garfinho decorativo.



Dica prática

Você pode substituir o atum por frango fatiado, peito de peru ou sardinha.

Sanduíche integral **E NATURAL**

INGREDIENTES

- ✓ 4 fatias de pão fatiado 7 grãos
- ✓ 1 latinha de atum
- ✓ 1 tomate fatiado
- ✓ 4 folhas de alface
- ✓ 1 lata de milho
- ✓ 1 cebola-roxa picada em rodela finas

MODO DE PREPARO

Monte os sanduíches colocando primeiro duas folhas de alface e um pouco de milho. Por cima coloque uma camada generosa de atum e finalize com as rodela de cebola. Sirva em seguida.

Lombo assado

COM SALADA DE ABACATE

INGREDIENTES

- ✓ Uma peça de lombo suíno de 2 kg
- ✓ 1 abacate
- ✓ 1 maço de almeirão
- ✓ 5 tomates-cereja
- ✓ Pimenta calabresa a gosto
- ✓ Suco de 1 limão
- ✓ Sal a gosto

Dica prática

O abacate pode ser substituído por manga.

MODO DE PREPARO

Tempere o lombo como de costume e leve ao forno por cerca de 1 hora ou até quando ficar bem dourado e assado. Parta o abacate ao meio e fatie cada lado. Disponha as folhas de almeirão pelo prato e posicione o lombo picado em fatias de cerca de 1,5 cm de um lado e do outro o abacate. Finalize colocando os tomates-cerejas partidos ao meio por cima. Tempere com o suco de limão e com a pimenta calabresa. >>



DE 6 A 12 MESES
SE PREPARANDO,
TÍNHAMOS QUE
CAPRICHAR NO VISUAL.

PARMESÃO SCALA FRACIONADO
EM NOVA EMBALAGEM COM ABRE FÁCIL.

ITALIANO NA RECEITA.
MINEIRO NO SABOR.

laticioscala
scala.com.br



**GRANDES CONQUISTAS
MERECEM UMA GRANDE
CELEBRAÇÃO E A
MAIOR PREMIAÇÃO
DA HISTÓRIA DO ÁSSAÍ.**

AGUARDE



ESPETINHOS *com salada*

INGREDIENTES

- ✓ 200 g de frango em pedaços temperados
- ✓ 1 cebola-roxa em pedaços
- ✓ 1 molho de alface
- ✓ 2 tomates
- ✓ Azeitonas pretas a gosto
- ✓ Torradinhas a gosto

MODO DE PREPARO

Intercale em um palito de churrasco os pedaços de frango com a cebola. Asse na chapa até dourar. Monte a salada no prato, colocando a alface, as azeitonas e o tomate. Coloque os espetos ao lado e regue a salada com azeite e sal a gosto. 🍴

Dica prática

O espetinho pode ser de carne vermelha e levar outros legumes no lugar na cebola.



LAVA ROUPAS TOP LIMP
NOVA EMBALAGEM

5 LITROS

O MELHOR
CUSTO-BENEFÍCIO
DA CATEGORIA



TIRA MANCHAS
CLASS 1,5 KG



**EXPERIMENTE!
A FANTA QUE
NINGUÉM ESPERAVA.**





Experiência

100% integral e



natone.com.br



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



[/naturaloneoficial](https://www.instagram.com/naturaloneoficial)

mente!

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*

TRABALHO *com* amor

Buffet Paladare oferece todo tipo de evento com variedade de cardápio para agradar a todos



Fotos: © Andrea Nestrea

Ter um negócio próprio é o sonho de cerca de 30% dos brasileiros, de acordo com pesquisas. E, dentro das tendências de mercado, as que melhor se destacam estão no ramo de alimentação. Esse foi o investimento que Felipe Roberto Pinto Amorim fez, há mais de uma década, quando abriu o Buffet Paladare, no Rio de Janeiro.

“A ideia do negócio surgiu dois anos após iniciar minha trajetória profissional no segmento de restaurantes. Em 2004 o buffet começou como uma atividade complementar ao meu trabalho, apenas com o objetivo de gerar uma renda extra. A ideia do negócio se deve à demanda de clientes em contratar serviços de buffet para servir em casa e, na época, após eu apresentar um planejamento para o meu antigo patrão, ele me autorizou a trabalhar com o buffet em paralelo. No entanto, não



quis se envolver, pois achou que iria ser muito complexo. Minha tia e minha mãe estão comigo desde o início e são as minhas sócias”, conta Felipe.

Mesmo com o bom resultado inicial, foi somente após dez anos de atuação que Felipe registrou a empresa e transformou o buffet em sua atividade principal. Hoje tem cinco funcionários e

20 colaboradores que trabalham como freelancer na realização de cerca de 25 eventos por mês. “Realizamos todos os tipos de eventos onde o cliente estiver: aniversários, batizados e datas marcantes, como 50 e até 100 anos. Atendemos também clientes corporativos com mesa de café da manhã, almoços e coquetéis”, explica. >>



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



“Encontrar tudo em um mesmo lugar, com preços e facilidade de pagamento, seja no cartão de crédito, débito ou dinheiro são as maiores vantagens”

Felipe Roberto Amorim

Felipe conta que a busca pela satisfação do cliente na realização do evento é a maior meta da empresa. “Somos especialistas em realizar eventos em cima da hora! Já entregamos eventos com 12 horas de antecedência. A personalização e o mix de cardápios também são diferenciais. Somos flexíveis e adaptamos nossos serviços de acordo com a necessidade e a expectativa do cliente”, orgulha-se.

A Paladare trabalha com opções variadas para todos os perfis de eventos e gostos. Oferece buffets de coquetéis, massas, crepes, *finger food*, *coffee break*, almoço e jantar. “Atualmente o nosso destaque é o cardápio de comida de boteco. O bolinho de feijoada é um dos carros-chefes da nossa cozinha. Também surpreendemos os clientes e seus convidados com o nosso creme de polenta com ragu de linguicinha. Até as pessoas que torcem o nariz para comer polenta adoram”, garante.



ESFORÇO E COMPETÊNCIA

À frente de seu negócio, Felipe comemora o sucesso e conta que a condução de um projeto requer dedicação constante. “Aprendi (e ainda aprendo) a ser resiliente e criativo a cada dia. Conduzir um negócio me faz também ter a consciência de que preciso todos os dias melhorar cada vez mais a minha comunicação, me automotivar e também motivar o meu time, formado por pessoas que confiaram em mim e estão trabalhando ao meu lado ajudando a desenvolver um negócio que hoje não é apenas meu, é nosso. Colaboradores, fornecedores e clientes contam com o crescimento da Paladare”.

Nessa seleção de fornecedores, Felipe encontrou no Assaí o local adequado para suas necessidades. Ele realiza compras pelo menos duas vezes por semana, comprando laticínios, frios, hortifrúti, bebidas e descartáveis. “O Assaí possui toda a linha de produtos de que o meu

negócio necessita. Encontrar tudo em um mesmo lugar, com preços e facilidade de pagamento, seja no cartão de crédito, débito ou dinheiro são as maiores vantagens. Além disso, o Assaí fornece um excelente televidas que me informa todos os dias das promoções”, afirma.

Para quem está começando um negócio, Felipe incentiva, mas orienta a buscar uma construção sedimentada para crescimento constante. “Prepare-se para trabalhar muito! A elaboração do plano de negócios é fundamental e ele será a sua bússola para trilhar o caminho da sua empresa. Tenha cuidado também com a construção do nome e do logo da sua marca, que vai ser o seu maior bem. Os primeiros dez anos serão os mais desafiadores, e empreender exige disciplina e persistência. Mas você ver o seu sonho sendo realizado compensa qualquer sacrifício. Faça algo pelo qual você seja apaixonado”. 🌟



Serviço



buffetpaladare.com.br



facebook.com/buffetpaladare



Av. Presidente Wilson, 231
14º andar - Centro
Rio de Janeiro - RJ
(21) 4042-4017

Formosa
LATICÍNIOS

Lagoa Formosa - MG
Itaçu - GO

Quem entende de queijo é mineiro.

Atacadistas e varejistas, negociem direto com a fábrica.
Acesse: www.laticiniosformosa.com.br



(34)3824-0388 | faturamento@laticiniosformosa.ind.br

AVENIDA MANOEL SOARES, 385 - PLANALTO - LAGOA FORMOSA - MG - CEP: 38720-000

CAMPEÕES DO IMPULSO



FÓRMULA DE SUCESSO COMPROVADA!

O SKU QUE MAIS CONTRIBUI PARA O CRESCIMENTO DO MERCADO DE IMPULSO!

1. NIELSEN RETAIL - ANO MÓVEL (AGOSTO 2016) - T.BRASIL INA+BAR - VENDAS EM UNIDADES - CHOCOLATES ATÉ 100G

A MAIOR MARCA DO SEGMENTO NA VERSÃO PERFEITA PARA O CHECKOUT²



2. NIELSEN BRASIL - INA+HB - FY16 - VENDAS EM VALOR - TOTAL CHOCOLATES



E, para alavancar o giro em loja, é recomendada a presença de ambos no checkout!

Mondelēz
International

LANÇAMENTO

bí-O

Odorblock 2

DUPLO BLOQUEIO CONTRA O ODOR

1
BLOQUEIA
ODOR
NA PELE

2
BLOQUEIA
ODOR
NA ROUPA



bí-O 48H* DE PROTEÇÃO SAUDÁVEL

*Eficácia antitranspirante, testes instrumentais, eficácia anti-odor testes sensoriais

por **Leticia Murta**

Consolidação NO NORDESTE

Regional representa 11% do faturamento da rede

A regional Nordeste se mantém como uma das regiões-foco de crescimento do Assaí. As 11 lojas empregam quase 3 mil colaboradores e representam 11% do faturamento anual da rede.

"O Nordeste é considerado uma região de grande importância. A demanda dos clientes, o desenvolvimento, o potencial econômico e o

crescimento dos locais escolhidos foram grandes impulsionadores para a construção dessas novas unidades", diz Belmiro Gomes, presidente do Assaí.

A primeira loja aberta na regional foi em Caruaru, interior de Pernambuco, em 2010. A implantação da unidade demandou uma série de estudos que consideraram a economia local, fortemente impactada

pelo setor de comércio e serviço alimentar. "Nós já atuamos em quase todos os estados no Nordeste. Uma região importante, pois é totalmente adequada ao atacado de autosserviço. Nossas lojas têm localizações estratégicas, o que facilita o acesso tanto para os pequenos comerciantes quanto para os consumidores", explica o diretor regional, Claudemir Aparecido do Carmo.

Fotos: Divulgação



EXPANSÃO SEGUE TENDÊNCIA

O Nordeste tem se tornando importante polo de expansão para o atacarejo. Segundo estudo realizado pela Nielsen, em parceria com a Associação Brasileira dos Atacadistas de Autosserviço (ABAAS), a região Nordeste foi destaque no ano passado em termos de crescimento do setor, com alta de 16% em número de lojas.

O modelo é bem aceito na região, tanto pelo pequeno comerciante quanto pelo consumidor final. Baixo custo operacional, preços competitivos, mix e volumes de mercadorias adequados ao público-alvo são os principais atrativos. >>



NOVO DESIGN
NOVA EMBALAGEM

**O PRODUTO DO
PROFISSIONAL
PARA VOCÊ**



SHAMPOO • CONDICIONADOR • MÁSCARA • CREME PARA PENTEAR

HELCLA
Brands



"Nossas lojas têm localizações estratégicas, o que facilita o acesso tanto para os pequenos comerciantes quanto para os consumidores"

Claudemir Aparecido do Carmo, diretor regional



No seu Dia-a-Dia

ADOÇANTE PÓ LINEA 1000X0,6g

ADOÇANTE PÓ LINEA 500X0,06g

ACHOCOLATADO LINEA ZERO 360g

ADOÇANTE PÓ LINEA 50X0,08g

ADOÇANTE LÍQ. LINEA 75 ml grátis 25 ml

ADOÇANTE PÓ LINEA STEVIA 50X0,6g

ADOÇANTE LÍQ LINEA STEVIA 60ml

GELEIA LINEA DIET 230g FRAMBOESA

GELEIA LINEA DIET 230g MORANGO

GELEIA LINEA DIET 230g AMORA

Essa realidade tem se refletido no investimento da rede, que nos últimos anos foi muito focado no Nordeste. “Das 13 lojas que abrimos no ano passado, cinco foram no Nordeste e duas no Norte. Desde 2012, cerca de 45% das aberturas foram nessas duas regiões”, destaca Claudemir. Segundo ele, em 2017 a empresa está trabalhando na consolidação da regional, sem nenhuma inauguração prevista. “No entanto, existem projetos para mais lojas na região metropolitana do Recife e em Alagoas”, conta o diretor.

SOBRE O ASSAÍ ATACADISTA

O Assaí possui mais de 110 unidades em 16 estados (AL, AM, BA, CE, DF, GO, MS, MT, PA, PB, PE, PR, RJ, RN, SE, SP). Negócio de atacado do GPA, a rede opera com o formato cash&carry, conhecido como atacado de autosserviço, e está em plena expansão. Em 2016, a rede inaugurou 13 novas unidades no Brasil e fechou o ano com vendas brutas de R\$ 15,7 bilhões, expansão de 39,2% em relação ao ano anterior. 🍌



Assaí Aracaju (SE)

An advertisement for Supremo Fondues. The background features a smiling woman with long dark hair, wearing a blue and white patterned sweater, holding a piece of bread dipped in cheese fondue. The text "Há 90 anos PRODUZINDO QUALIDADE!" is written in large, bold, green-outlined letters. In the foreground, there is a box of "Fondues de Queijo Supremo" with a 400g weight. The box is yellow and white with a red border. A small circular logo in the bottom left corner reads "90 ANOS SUPREMO Queijos Especiais". The website "www.laticiniosburitis.com.br" is written vertically on the left side. The background is a solid yellow color.

por *Leticia Murta*

NOVOS *negócios*

De acordo com pesquisas, de cada 10 brasileiros, 4 são empreendedores. Veja quais são os desafios de ter um negócio próprio no país

O brasileiro está mais disposto a arriscar e criar o próprio negócio. Uma pesquisa realizada em 2015 pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), com apoio do Sebrae, mostrou que 4 em cada 10 brasileiros são empreendedores. De acordo com o estudo, a taxa de empreendedorismo no país no ano passado foi de 39,3%, a maior desde 2002.

No Brasil, o Dia do Empreendedor é comemorado em 5 de outubro, data da criação do Estatuto da Micro e Pequena Empresa. Quando comparada internacionalmente, a taxa de empreendedorismo brasileira é superior a dos Estados Unidos, do México, da Alemanha e dos países que compõem o Brics.

O bom empreendedor vê oportunidade onde muitos não enxergam e transformam dificuldades em novos caminhos. Foi o que aconteceu com Heloísa Drumond, 31 anos, e Aline Caldas, 28 anos que, após a maternidade, fundaram em 2014 o Mamãe Sortuda. Inicialmente um blog (www.mamaesortuda.com), com 15 colaboradores, recentemente o projeto também conta com uma loja virtual colaborativa entre mães empreendedoras (loja.mamaesortuda.com).

“Ainda não nos conhecíamos. Uma amiga em comum, num grupo de noivas do Facebook, tratou logo de nos apresentar, já que éramos as primeiras grávidas de centenas de noivas dali. Começamos a conversar e surgiu a ideia de escrevermos uma coluna sobre a vida de mãe no Noiva Sortuda, blog antigo da Helô. Dali a repercussão foi tão bacana que decidimos fundar o Mamãe Sortuda”, comenta Aline.

“Nosso projeto nasceu com a maternidade, veio quando decidimos desbravar o mundo materno cheias de criatividade, bom humor, sensibilidade, verdades e empoderamento. A maternidade é o que você faz dela e nós preferimos transformá-la em algo que transmitisse um pouco de todo o amor que sentimos ao nos tornarmos mãe. Com a maternidade também veio a oportunidade de empreender”, explica Heloísa.

Os desafios que um empreendedor enfrenta são muitos e a união pode ser a chave do sucesso. Fundado por Ana Líbano e Isabel Gonçalves, o grupo Mulheres que Caminham Juntas - que existe há um ano e possui cerca de 100 mulheres cadastradas - surgiu da percepção da falta de grandes conexões no mundo do empreendedorismo.

“Nós apoiamos mulheres que têm empresas e também as quem têm alguma ideia e querem ingressar no empreendedorismo”

Isabel Gonçalves

“O nosso grupo foi criado com o intuito de trabalhar o empoderamento e o conhecimento. Nós apoiamos mulheres que têm empresas e também as quem têm alguma ideia e querem ingressar no empreendedorismo. Há um encontro mensal para aprendizado dentro do negócio, até mesmo com palestrantes do próprio grupo”, comenta Isabel. >>



tenys.pé
woman

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

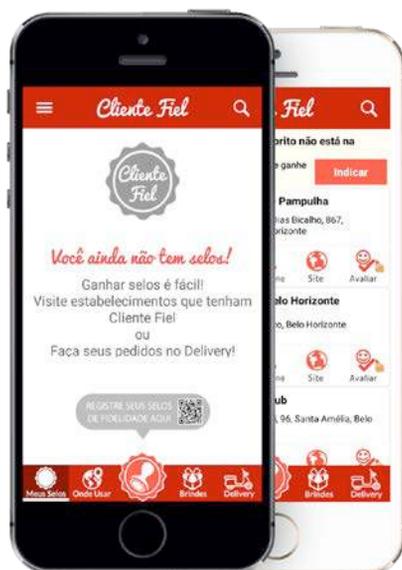


**#comvocêcadapasso
#meuspés pedem**



“Nosso projeto nasceu com a maternidade, veio quando decidimos desbravar o mundo materno cheias de criatividade, bom humor, sensibilidade, verdades e empoderamento”

Heloísa Drumond



UMA IDEIA E MUITA AÇÃO

O empreendedorismo, muitas vezes, surge da percepção de algo que poderia ser melhorado. A grande ideia pode ser retirada do próprio cotidiano. Foi assim que nasceu o App Cliente Fiel, que atua criando soluções em aplicativos para delivery e fidelização de clientes no segmento de alimentação fora do lar. Criado por Guilherme Vasconcelos e Pablo Henrique dos Reis, o App veio do incômodo de ter que guardar cartelas físicas para ganhar recompensas em programas de fidelidade dos estabelecimentos.

“É comum o segmento de alimentação fora do lar distribuir cartelas de fidelidade em que o cliente, a cada compra, ganha um carimbo ou selo e, ao completar determinado número de carimbos ou selos, tem um benefício. O Guilherme se incomodou de, com frequência, perder as cartelas ou esquecê-las em casa e nunca conseguir resgatar o prêmio. Foi então que ele pensou em resolver isso com o uso de um aplicativo. Naquele momento já trabalhávamos juntos em outros projetos.”, conta Pablo.

Pelo caminho, encontraram clientes que gostaram da ideia, mas estes

Diante dos desafios enfrentados para iniciar uma atividade empresarial, é preciso que o empreendedor tenha clareza das atividades que serão executadas

queriam que o aplicativo não levasse o nome Cliente Fiel e, sim, a marca do próprio estabelecimento. “Inicialmente hesitamos, ao pensar que não era o propósito do Cliente Fiel, pois queríamos concentrar todas as cartelas de fidelidade do Brasil em um único aplicativo. Entretanto, topamos o desafio e construímos alguns Apps personalizados. O resultado dessa abordagem foi surpreendentemente positivo, principalmente para o delivery alinhado a um programa de fidelidade”, contam.

A empresa, que tem dois anos, hoje desenvolve aplicativos para clientes em 21 estados. “Vale a pena empreender. É preciso ser resiliente e acreditar nos seus projetos”, ensina Pablo.

APOIO DO SEBRAE

Diante dos desafios enfrentados para iniciar uma atividade empresarial, é preciso que o empreendedor tenha clareza das atividades que serão executadas. Por isso, com um bom planejamento as possibilidades de sucesso são bem maiores.

O projeto Começar Bem, do Sebrae, foi desenvolvido para atender o potencial empresário em áreas de capacitação específicas, de acordo com a sua necessidade, e oferece um conjunto de soluções no formato de palestra, oficina, curso, cartilha, guia visual, aplicativo e vídeo. Para participar do projeto, procure o Sebrae mais próximo ou ligue para 0800 570 0800. 🍷

Hikari

Um estouro de vendas

o melhor acompanhamento para o seu negócio.





TOALHA UMEDECIDA HUGGIES BABY

48 un

Para a higiene do bebê em todos os lugares, o produto é essencial na bolsa da mamãe. Um bebê limpinho sem bagunça não é tarefa fácil – mas é possível!



LUVA SCOTCH BRITE

Ideal para todas as tarefas domésticas. Flexíveis e resistentes. Bordas ajustadas que aumentam a proteção, evitando a entrada de água. Com aroma de limão.

ORAL B PRO-SAÚDE STAGES

Transforme a hora da higiene bucal de seus filhos em pura diversão com a escova e o creme dental Oral B Pro-saúde Stages nos temas Frozen e Star Wars.



HECLA MULTIAÇÃO SOS

400 ml

Enriquecida com ativos reestruturantes e protetores que proporcionam um liso duradouro, brilho intenso, resistência a quebra e maleabilidade ao longo do dia. Recupera e reconstrói a estrutura capilar.



ELSEVE ARGININA RESIST – SHAMPOO E CONDICIONADOR

Os produtos da linha Elseve Arginina Resist X3 deixam seus cabelos mais fortes e resistentes a agressões externas.



HIGIENE E
Beleza
Sugestões de produtos para a sua casa ou seu negócio



Nova linha Suave



48 horas de **Proteção**
e sensação de **Banho Fresco**



por Daniela Guiraldelli

Copo cheio

Sinônimo de inovação, a cerveja artesanal cai “no gosto do brasileiro” e a procura faz crescer o número de fabricantes, rótulos e variedades no mercado

Não é novidade que o brasileiro é um dos maiores apreciadores de cervejas do mundo. A bebida tem espaço cativo no “coração” e na geladeira de todos os perfis de consumidores. T tamanha paixão abre espaço para a produção de rótulos variados e a cerveja artesanal é uma dessas versões. O produto ganha cada vez mais adeptos no País, o que tem feito crescer o número de “microcervejarias”.

O último levantamento realizado pela Escola Superior de Cerveja e Malte apontou que o número de fabricantes em terras nacionais aumentou 39,6% em 2016. Até dezembro do ano passado eram 148 empresas que produziram 13,8 bilhões de litros, de 9.314 rótulos diferentes. Esses dados comprovam que o mercado artesanal já representa próximo de um por cento do total da bebida produzida em solo brasileiro, sendo que, geograficamente, 90% das pequenas cervejarias estão localizadas nas regiões Sul e Sudeste. Segundo Carlo Bressiani, diretor da instituição, “o mercado de cervejas artesanais no Brasil hoje continua em crescimento, mesmo em um ritmo



Robson Vergilio, gerente comercial e de marketing da Berggren

Fotos: Divulgação



pouco menor do que nos anos anteriores, em função do cenário desafiador. Essa ideia de massificação, com o tempo, será abandonada em relação à categoria. Cada vez mais as pessoas consumirão produtos especiais, que tenham alguma característica regional e isso é uma tendência muito forte. Outro ponto importante é que a cerveja artesanal está na moda”.

Em linhas gerais, o mercado cervejeiro como um todo cresce cada vez mais, segundo a CervBrasil (Associação Brasileira da Indústria da Cerveja), sendo um dos mais relevantes da economia brasileira, com investimento próximo aos R\$ 20 bilhões entre 2011 e 2014. Não diferente, o crescimento anual do mercado das cervejas artesanais no Brasil já atingiu entre 30% e 40%. “Os consumidores, em sua maioria, são homens entre 25 e 31 anos, que realizam as com-

pras em bares, adegas ou empórios especializados ou em supermercados. Esse público está cada vez mais exigente e em busca de qualidade e variedade nas cervejas que consome”, afirma Robson Vergilio, gerente comercial e de marketing da Berggren.

O mercado de cervejas especiais é caracterizado por rótulos de microcervejarias (que produzem no máximo 416 mil litros/mês) e que trazem uma variedade de aromas e sabores, saindo do tradicional estilo Pilsen. “O consumo das cervejas especiais cresce a taxas superiores a 30% ao ano, conquistando um novo público consumidor, mais informado e exigente. Os jovens atualmente já entram no mercado das cervejas tendo várias opções e, com isso, passam a adotar novos estilos e preferências”, analisa Ronaldo Pinto Flor, sócio-proprietário da Gauden Bier. >>

FARNESE
CREME DE BANHO

Classic
MAGNÓLIA

O cuidado diário que sua pele merece!

Perfumação fina

Rico em óleos vegetais

Espuma suave

FARNESE
CREME DE BANHO

Classic
MAGNÓLIA
Perfumação fina
sabonete rico em óleos vegetais
90g



Alexandre Bazzo, sócio da Bamberg e cervejeiro

Quer ser um CERVEJEIRO?

Para aqueles que desejam faturar nesse mercado, o primeiro passo é estudar o setor. O segundo é entender o que as pessoas de sua região buscam. “Podemos comparar, por exemplo, a abertura de uma cervejaria em Blumenu, que tem uma cultura cervejeira bem desenvolvida. O local muito provavelmente vai lotar de pessoas querendo conhecer e prestigiar. Já a abertura de uma cervejaria no Pará vai precisar de toda uma apresentação para o público sobre o que é uma cerveja especial”, alerta Bressiani, da Escola Superior de Cerveja e Malte.

EM TERRAS BRASILEIRAS

A produção e os investimentos na categoria se concentram no sul e no sudeste do País, porém os rótulos são distribuídos para todo o território. Hoje o consumidor busca por variedades para diversas experiências de consumo e há mais de 400 diferentes estilos produzidos pelas cervejarias artesanais do País. As cervejas da moda são as IPAs (India Pale Ale), porém, há grande procura por outros estilos, dependendo dos gostos e da fase de engajamento dos consumidores. Os iniciantes buscam as Weiss (de trigo), American Lagers ou Pale Ales e algumas escuras, como as Stouts e as Porters. Os mais envolvidos buscam as novidades no mundo, como as Neipas (Fruity IPA) e Sours, além dos estilos mais intensos e fora dos padrões

tradicionais – no nosso caso, as Petroleums (Russian Imperial Stout) e Pagan Barleywine (Wood Aged Barleywine).

No Brasil os estilos encontrados já representam as consideradas quatro escolas cervejeiras do mundo: Alemã, Belga, Inglesa e Americana. Atualmente há uma crescente demanda das American IPA, sendo que apenas um ou outro rótulo mais específico ainda não é fabricado no Brasil. “Acredito que as IPAs, American India Pale Ale e suas variações são as mais procuradas por quem se interessa por cervejas diferentes das Pilsen, mas existe uma tendência crescente por novidades, como as cervejas maturadas em barricas de madeira, ácidas, com frutas e outras variações”, explica Marcelo Crósta, sócio e CEO da Cervejaria Landel.

GARGALOS E OPORTUNIDADES

Embora em ascensão, as cervejas artesanais encontram muitos desafios para se desenvolverem. “É um mercado que cresce em quantidade de produtores e rótulos, mas ainda tem que amadurecer em qualidade, apesar de termos muitas cervejarias fabricando excelentes produtos. Como há certo modismo, temos muitos aventureiros que entram e saem do mercado”, avalia Alexandre Bazzo, sócio da Bamberg e cervejeiro.

O preço final do produto é outro gargalo, por ser elevado em função da carga tributária. “As microcervejarias pagam muitos tributos e não possuem benefícios dos estados, nem tampouco engenharias fiscais, o que as faz chegarem aos consumidores com preços muito elevados. Enquanto nos EUA a

diferença entre uma cerveja artesanal e uma cerveja comercial gira em torno de 20% a 25%, no Brasil essa diferença é de aproximadamente 400%, ou seja, três ou quatro vezes o preço das comerciais”, avalia Ronaldo, da Gauden Bier.

O mercado das artesanais é promissor, pois propõe inovação constante com novos sabores, estilos e aparência dos rótulos, diferente do mercado tradicional e massificado. Com isso, atende à necessidade de consumidores “descolados” e ávidos por novidade. “O movimento das cervejas artesanais está associado a tudo de novo que as pessoas buscam: ética, estilo de vida, proximidade, responsabilidade com as localidades, geração de relacionamento, sendo que as microcervejarias têm reputação, e não imagem”, ressalta Ronaldo. ▲



Ronaldo Flor, proprietário da Gauden Bier



Receitas Especiais
merecem
Catupiry!



por Letícia Murta



O GRANDE dia

As festas infantis representam um importante nicho na celebração de eventos. O setor é grande gerador de trabalho e renda e as possibilidades são bastante variadas, pois vão desde a decoração mais simples, realizada em casa, salões de festa do condomínio ou na escola, até os eventos em buffets.

De acordo com dados do Sebrae, a lucratividade no mercado de festas infantis gira em torno de 30%. Em 2015, movimentou quase R\$ 17 bilhões, segundo a Associação

Novidades agitam o nicho de festas infantis

Brasileira de Eventos Sociais (ABRAFESTA). Para se dar bem no segmento, o diálogo com o cliente é essencial para fazer um trabalho personalizado e buscar opções para agradar diferentes gostos e estilos.

As tendências mudam a cada ano e quem está no mercado precisa estar atento às novidades para não perder clientes. Julia Lipinski, designer de bolos e proprietária da Cake Bistrô, está no mercado há um ano e meio e trabalha com doces e bolos decorados. Para ela, o setor é promissor, mas exige dedicação.



“O mercado de festas infantis dificilmente entra em crise, o que acontece é a diminuição do número de convidados, mas as celebrações continuam em alta. Eu diria que é um negócio que exige muita dedicação e horas de trabalho, pois tudo é feito artesanalmente e a perfeição é que vai garantir a fidelidade dos clientes e o sucesso do negócio. Desde que comecei, dificilmente tenho um fim de semana sem encomendas. Se você faz um bom trabalho, as próprias indicações vão movimentando o negócio. Outra dica é estudar muito, estar atento às novidades, fazer cursos e sempre oferecer produtos novos para o seu cliente”, afirma.

O bolo e os doces decorados também estão em alta e se tornaram protagonistas de eventos infantis, rou-

bando a cena na decoração. Hoje em dia, o investimento dos clientes para a produção da mesa principal busca personalização e requinte. “Com os avanços nas técnicas de decoração, os bolos ganharam ainda mais destaque na mesa, porque puderam ficar mais altos e com formas mais reais. Principalmente em festas de crianças, eles quase ganham vida com os personagens modelados em 3D, muita cor e texturas variadas. E as técnicas são muitas: vão desde os bolos com pasta americana, que permitem montagens quase artísticas, até os mais rústicos, com pouca ou nenhuma decoração, chamados de *naked cake* ou bolo espatulado. Mas todos eles levam um elemento que torna o bolo exclusivo e personalizado”, destaca a *cake designer*. >>

“Desde que comecei, dificilmente tenho um fim de semana sem encomendas. Se você faz um bom trabalho, as próprias indicações vão movimentando o negócio. Outra dica é estudar muito, estar atento às novidades, fazer cursos e trazer sempre produtos novos para o seu cliente”

Julia Lipinski, da Cake Bistrô

TECNOLOGIA QUE HIDRATA, NUTRE E RECONSTRÓI. ISSO É POWER.

Chegou Nazca Power Professional, que trata seus cabelos com a exclusiva fórmula de ativos e vitaminas em cada etapa do **CRONOGRAMA CAPILAR**. Nazca Power é você toda poderosa!

Hidratação
D-PANTENOL + VIT. + DETOX CAPILAR

Nutrição
ÓLEO DE COCO + ÓLEO DE ARGAN

Reconstrução
WHEY + QUERATINA + ARGININA

+ Rapidez e praticidade
Fórmula de rápida absorção
Resultados em 3 minutos
Age em toda a extensão capilar
Sem sal e sem corantes
Tratamento intensivo

POWER PROFESSIONAL
DETOX CAPILAR
1kg e 35,50Z

POWER PROFESSIONAL
ÓLEO DE ARGAN
1kg e 35,50Z

POWER PROFESSIONAL
ÓLEO DE COCO
1kg e 35,50Z

POWER PROFESSIONAL
WHEY PROTEIN + QUERATINA
1kg e 35,50Z



HARMONIA E EXCLUSIVIDADE

Ponto alto das festas infantis, a decoração diz muito sobre a personalidade do aniversariante e da família. Entre as tendências, muitas são importadas dos Estados Unidos, como é o caso dos arcos de balões desconstruídos, compostos por vários balões de diversas cores e tamanhos diferentes. “Aqueles arcos tradicionais, que tinham os balões milimetricamente inflados, deram espaço para arcos de balões desconstruídos”, conta a decoradora Débora Vieira, da empresa Requite Débora. Há cinco anos no ramo, ela conta que as tendências sempre se renovam e, por isso, é importante estar atenta ao que o mercado traz de novo. “Não adianta ficar sem se renovar, porque os clientes vão buscar pelo que tem de novo. É um ramo muito bom pra atuação, mas precisamos estar de olho para inovar sempre”, conta.



“Não adianta ficar sem se renovar, porque os clientes vão buscar pelo que tem de novo. É um ramo muito bom pra atuação, mas precisamos estar de olho para inovar sempre”

Débora Vieira, decoradora





De acordo com Débora, a decoração mais minimalista também está ganhando espaço. “Hoje em dia, atendo muitas festas familiares que disponibilizam no máximo dois metros de parede para decorar, então, não comportam mais aqueles painéis enormes. No entanto, com as novas tendências de usar poucos elementos, é o suficiente para decorar com harmonia e elegância”, garante.

Outra tendência importada são os bolos chalkboard, que imitam um quadro-negro que, também são vistos nas decorações, muitas vezes na função de quadro mesmo, levando informações pessoais da criança. Os quadros podem ser usados tanto na área de recepção, mesa de doces ou substituir o painel tradicional.



A papelaria também tem importante função nas festas, criando a identidade visual, desde o convite até os detalhes da decoração, dialogando com o tema da festa e a paleta de cores escolhida para a comemoração. 🍷

TENHA OS MELHORES PRODUTOS EM SUA COZINHA



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

Aproveite

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



TORTIGLIONE GRANO DURO – ADRIA

500 g

O Tortiglione, por seu formato tubular e arredondado, é ideal para envolver molhos cremosos e espessos. Seu formato curto harmoniza perfeitamente em saladas e também com molhos frios.

CHÁ BRANCO FEEL GOOD

330 ml

O mais delicado e suave da linha Feel Good, para quem prefere sentir o puro sabor do chá, levemente adoçado. O Chá Branco é uma deliciosa e refrescante opção sem adição de açúcar e 0% de caloria.



Capricho

garfield
b.a.b.y™



FROOY AÇAÍ MORANGO

3,6 kg

Preparado de açaí pronto para consumo, com toque de morango. Ideal para seu negócio ou mesmo consumo em casa.



Fotos: Divulgação



REQUEIJÃO SCALA

200 g

O Requeijão Scala garante cremosidade e o tradicional sabor do requeijão. Ideal para deixar suas receitas mais tentadoras e saborosas. Disponível nas versões tradicional e light.

PÃO DE QUEIJO MASSA LEVE

1 kg

Experimente o produto em dois diferentes formatos, mas com a mesma qualidade. A versão coquetel é perfeita para recepções e o tamanho para lanches é ideal para o seu negócio.



*Consulte disponibilidade dos produtos nas lojas

Sugestão de Consumo

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

VALE DO PARDO
LATICÍNIOS
Desde 1904

**MAIS CREMOSO E MAIS SABOROSO?
É CREMILLE!
MAIS CREMOSO E RENDE MAIS?
É CREMILLE!
MAIS CREMOSO E MAIS BARATO?
É CREMILLE E PONTO!**

por Daniela Guiraldelli

HORA DE

empreender

Consultor do Sebrae dá dicas de como ser um empresário de sucesso e enfrentar o desafio de ser seu próprio patrão

S seja pelas adversidades da economia, seja pela motivação de um desejo pessoal ou de um perfil empreendedor, cresce o número de pessoas que desejam trabalhar “por conta própria” no Brasil. Mas como saber se um negócio pode ser promissor ou apenas uma boa ideia? Quais são as áreas ou os setores mais atrativos para aqueles que desejam empreender hoje no país? Como se preparar para ser um empresário de sucesso? Ou mesmo qual é a vantagem em se buscar um consultor especializado para concretizar o sonho do próprio negócio? Nas linhas abaixo, essas e outras perguntas são respondidas por Adriano Augusto Campos, consultor

do Sebrae-SP, que também abordou como a instituição pode ajudar, na prática, aqueles que decidem abrir a própria empresa. “Pesquisa realizada mostra que 61% dos empresários que fecharam as portas não procuraram a ajuda de pessoas ou instituições para a abertura do negócio”, afirmou.

Como saber a diferença entre uma boa ideia e um negócio lucrativo?

Surgem muitas boas ideias todos os dias, mas, na hora de executar, a situação se complica. Uma pesquisa da Fundação Dom Cabral mostra que uma em cada quatro startups brasileiras morre antes de completar um ano de vida. Segundo o estudo, entre os fatores apontados para o fechamento

do negócio estão a não aceitação, pelo mercado, do produto, da tecnologia ou do serviço comercializado; a falta de identificação pessoal dos fundadores com o negócio; e a inviabilidade de produção da tecnologia do produto inicialmente idealizado.

Como se preparar para ser um empreendedor de sucesso?

O primeiro de tudo é a qualificação. O empreendedor precisa buscar treinamentos, capacitações, leituras e participar de eventos. Outro ponto é estudar o negócio em si, o mercado, quem são os concorrentes, os fornecedores. O empreendedor deve ficar atento às novidades e estar aberto às novas tendências. Ele precisa se

relacionar com pessoas que possam ser influenciadoras e estejam dispostas a ajudar.

Qual a importância de procurar um consultor no processo?

Procurar um consultor faz parte do planejamento e da pesquisa de mercado. Buscar a ajuda de um profissional especializado é uma das principais etapas. Muitas vezes o consultor tem experiência em uma determinada área que o empreendedor desconhece e pode alertá-lo sobre riscos e oportunidades que ele não tenha considerado. Às vezes, o empresário é muito sozinho e não tem para quem apresentar sua opinião, expor problemas e compartilhar ideias. A figura do consultor pode ajudar nessas horas.

“É muito importante fazer um plano de negócios, pois ele guiará os passos para abrir a empresa”

Augusto Campos, consultor do Sebrae SP

Quais são os passos para abrir uma empresa?

É muito importante fazer um plano de negócios, pois ele guiará os passos para abrir a empresa. Mesmo sabendo dessa importância, 55% dos empresários que fecharam as portas não elaboraram um plano de negócios, segundo pesquisa do Sebrae-SP. É importante buscar informações sobre o mercado, como operacionalizar e se atentar às informações finan-

ceiras. Outro passo é se relacionar com pessoas, pode ser com outros empreendedores, potenciais clientes, potenciais fornecedores e parceiros, para buscar informações sobre tendências e oportunidades. Nesse meio-tempo, é importante buscar qualificação e fazer uma análise de viabilidade do negócio. No site EAD do Sebrae-SP (ead.sebrae-esp.com.br), é possível usar o simulador para fazer a análise da >>

ALFAPARF
COSMÉTICA DE TRATAMENTO

Alta Moda
é... cabelos vitalizados e radiantes!

tecnologia profissional

bb cream capilar
tratamento global com ativos polifuncionais para todo tipo de cabelo

Shampoo 300ml Condicionador 300ml

Tratamento Cosmético de Choque 20g

Leave in 80g

Máscara 300g

Imagens meramente ilustrativas - JAN17

viabilidade financeira do empreendimento e saber em quanto tempo você terá o retorno do capital investido.

Quais cuidados se devem ter ao decidir abrir um negócio?

O primeiro ponto é avaliar se você tem o perfil de empreendedor. Ser funcionário e ser empreendedor são coisas distintas. Outra etapa importante é conversar com a família, bater um papo com esposa, marido e filhos. E não se esquecer, claro, do planejamento, para verificar se o investimento realmente vale a pena, e também se qualificar. Qualquer pessoa pode ser seu próprio patrão, desde que busque se qualificar. Existem pessoas com mais habilidades e com perfil empreendedor nato, mas sempre é possível buscar o desenvolvimento dessas caracte-

rísticas. Cada pessoa deve buscar melhorias onde tem deficiências. O Sebrae tem ferramentas e cursos que podem ajudar nessa busca.

Quais são as áreas mais atrativas hoje para se empreender no Brasil?

Aponto a área de saúde, com destaque para a terceira idade. A população está envelhecendo e busca envelhecer com qualidade de vida. Outros destaques são o mercado pet, a área de tecnologia de maneira geral e as de alimentos e bebidas, restaurantes populares e vestuário. Os serviços de reparação e manutenção de veículos usados também se destacam, assim como o comércio de peças e acessórios para seminovos. Na área de estética e beleza, se sobressaem cabeleireiros, comércio de cosméticos,

de produtos de perfumaria e higiene pessoal. No campo da tecnologia, são apontados os serviços de manutenção e reparação de computadores e equipamentos de informática.

Qual é o papel da consultoria proposta pelo Sebrae?

É passar uma orientação qualificada sobre negócios, apresentar recomendações e fazer com que a pessoa reflita a respeito dos riscos e das oportunidades. A consultoria oferece um conhecimento especializado para quem precisa, de forma prática e rápida.

O que mais o Sebrae oferece?

A instituição realiza a Feira do Empreendedor, em São Paulo. Em um mesmo espaço acontecem palestras, consultorias, além das lojas-modelo e dos expositores com opções de negócios nos

"Outros destaques são o mercado pet, a área de tecnologia de maneira geral e as de alimentos e bebidas, restaurantes populares e vestuário"

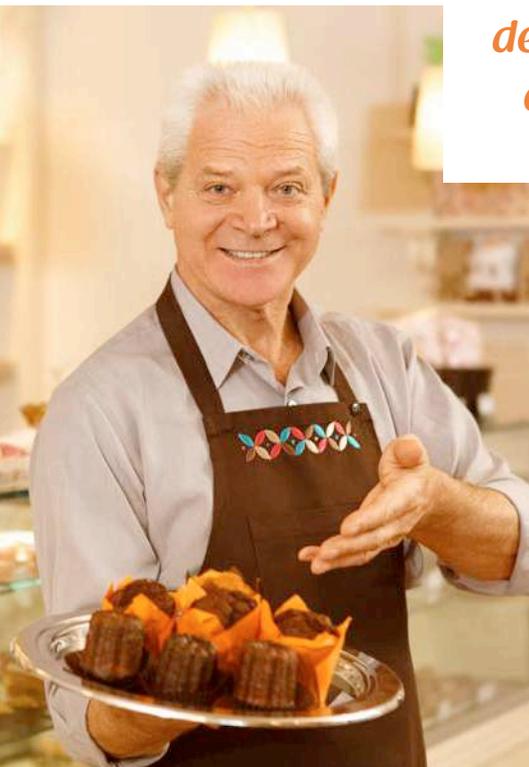
Augusto Campos, consultor do Sebrae SP

quais se pode investir. O Sebrae-SP também criou a Escola de Negócios Alencar Burti, para promover a disseminação da cultura empreendedora, que oferece ensino gratuito nos níveis técnico e tecnológico, por meio da Escola Técnica Estadual (Etec) Sebrae e da Faculdade de Tecnologia (Fatec).

De que maneira o empresário pode procurar a instituição?

Ele pode ir a um dos 33 escritórios regionais localizados no estado de São Paulo, procurar os Postos de Atendimento ao Empreendedor (PAEs) ou os postos do Sebrae Aqui.

Os endereços podem ser consultados no site sebraesp.com.br. Também é possível buscar um atendimento remoto por meio da Central de Atendimento (0800-570-0800), com agendamento de consultoria gratuita, via telefone ou videoconferência, sobre os seguintes temas: administração, marketing, finanças, área jurídica e comércio exterior. O Sebrae também oferece atendimento em sua unidade móvel que roda as unidades do Assaí. Entre no site e confira as datas e os endereços das próximas paradas: assaicom.br/sustentabilidade. 🌟



boni
kids



enxaguatórios e creme dental
com flúor* & ação anticárie

*quantidade de flúor indicado pelos dentistas

boni
brasil

cuide do
sorriso das
suas crianças

bonibrasil.com.br



por Tuca Carvalho

Outubro Rosa



Entenda a importância de uma alimentação saudável e o poder que os alimentos têm no combate ao câncer de mama



Outubro Rosa é um movimento popular conhecido no mundo inteiro. O nome remete à cor do laço rosa que simboliza a luta contra o câncer de mama. O movimento começou nos Estados Unidos e se espalhou pelo mundo, engajando mulheres sobre a importância da prevenção contra essa doença que acomete milhões de pessoas no mundo.

Segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), o câncer de mama é o segundo tipo de câncer mais incidente,

registrando cerca de 25% dos novos casos a cada ano – o primeiro tipo mais comum de câncer é o de pele. Apesar de não atingir apenas as mulheres, são elas as principais vítimas. No Brasil, estudos realizados pelo Instituto Nacional do Câncer (INCA), em 2014, diagnosticou mais de 57 mil casos de câncer de mama em mulheres.

Entre as principais causas, a idade é fator proeminente – quatro em cada cinco casos ocorrem após os 50 anos –, porém o quadro que compõe os riscos é bastante complexo. Sedenta-

rismo, filhos depois dos 30 anos, não ter amamentado, exposição frequente a radiações ionizantes (Raios-X), menopausa tardia (depois dos 50 anos), consumo de bebida alcoólica e má alimentação são aspectos que influenciam muito. Mas, entre esses, a alimentação ganha destaque, pois, além de estar presente no dia a dia, está atrelada a toda uma condição de qualidade de vida a que a pessoa está submetida. E isso não tem relação com condições financeiras e, sim, com educação alimentar.

ROTINAS SAUDÁVEIS NO COMBATE AO CÂNCER DE MAMA

A prevenção é o caminho mais eficiente para evitar o câncer de mama. Exames como o toque, que deve ser feito mensalmente a partir dos 20 anos de idade, e mamografia são importantes e devem estar na rotina ginecológica de todas as mulheres. Segundo o INCA, na etapa inicial da doença a probabilidade de cura é de 95%. Cerca de 30% dos casos de câncer de mama podem ser evitados com a adoção de hábitos saudáveis, como: praticar atividade física regularmente; manter o peso corporal adequado; amamentar; e alimentar-se de forma saudável. >>



O QUE COMER:

Couve, couve-flor, brócolis, acelga, repolho, couve de bruxelas, cebola, cúrcuma, chá verde, frutas, verduras e legumes.



Segundo a nutricionista Chris Vitola, manter uma alimentação saudável é fundamental para evitar qualquer tipo de doença, porém, no caso do câncer de mama alguns cuidados alimentares podem surtir efeitos significativos. "É importante evitar alimentos que possuem substâncias que imitam o estrogênio, hormônio feminino, como, por exemplo, isoflavona, o mais conhecido e presente na soja e na linhaça. A nutricionista Chris Vitola ensina um cardápio preventivo delicioso com: suco de couve com laranja e gengibre, arroz e legumes com açafrão da terra, repolho roxo refogado, legumes com alho e cebola e peixes assados ou grelhados. Veja algumas receitas práticas:



SUCO DE COUVE *com laranja* E GENGIBRE

- ✓ 3 folhas de couve lavadas, com talos, e partidas em pedaços
- ✓ 2 unidades de laranja sem casca
- ✓ 1 pedaço de gengibre sem casca (aproximadamente 1 cm)
- ✓ 1 litro de água
- ✓ Adoçante a gosto

MODO DE PREPARO

Corte as laranjas em pedaços, tire as sementes e coloque no liquidificador. Junte a couve, o gengibre e a água e bata bem. Coe, ponha adoçante e sirva em seguida.



A REVOLUÇÃO DO MERCADO DE TEMPEROS COMEÇA AGORA

Novo!



- ✓ SEM AROMAS OU CORANTES ARTIFICIAIS
- ✓ SEM GLUTAMATO MONOSSÓDICO
- ✓ SEM CONSERVANTES
- ✓ NATURALMENTE GOSTOSO

UM PRODUTO VENCEDOR QUE ENTREGA TODO O SABOR QUE O CONSUMIDOR ESPERA, COM A SAUDABILIDADE QUE ELE PROCURA!

#MeConheçaMelhor



RECEITA DE *Repolho* REFOGADO

- ✓ ½ repolho roxo cortado em tirinhas finas
- ✓ ½ cebola em cubos
- ✓ 2 dentes de alho espremidos
- ✓ 2 colheres (sopa) de azeite
- ✓ Sal
- ✓ Cheiro-verde

MODO DE PREPARO

Refoque a cebola e o alho no azeite até dourar bem. Acrescente as tirinhas de repolho e deixe refogar até murchar. Acrescente o sal. Finalize com cheiro-verde. 🍷

Daclor

Eficiência máxima nas limpezas mais difíceis

Agua Sanitária
Daclor
Cloro Ativo!

Agua Sanitária
Daclor
Cloro Ativo!

Agua Sanitária
Daclor
Cloro Ativo!

PURO CLORO
Fórmula Especial para Limpeza
Daclor
Eficácia máxima nas limpezas difíceis
EMBALAGEM ECONÔMICA 5L

PURO CLORO
Fórmula Especial para Limpeza
Daclor
Eficácia máxima nas limpezas difíceis

SAC SERVIÇO DE ATENDIMENTO TOTAL 0800 - 550767
www.sanol.com.br

Total Química
Onde tem química, tem vida



Quiosques ganham espaço

Cresce o número de empreendedores que optam por começar seu negócio pelo modelo de quiosques. Entenda o porquê

Os quiosques deixaram de ser apenas a porta de entrada de uma marca ou um produto para se transformarem em uma opção de negócio para diversos segmentos. Eles podem ser vistos com frequência em shoppings, centros comerciais, locais de grande fluxo – como aeroportos e galerias – e vendem de tudo: sapatos, bolsas, acessórios, maquiagens, produtos alimentícios, roupas.

“Para quem está pensando em ter um negócio próprio, o formato quiosque pode ser uma boa opção devido ao menor custo de implantação. Além disso, tem crescido também o modelo de quiosque temporário ou sazonal, uma alternativa para quem busca flexibilidade da operação e oportunidade de estar próximo ao público-alvo, bem como para testar o modelo do negócio antes de entrar efetivamente no mercado com grandes investimentos”, explica Janaina Moreira Costa, consultora do Sebrae-SP.

Muitas empresas franqueadoras adaptaram seus modelos para o formato e outras já nasceram com esse conceito. Segundo dados da Associação Brasileira do Franchising (ABF), as redes de franquias de quiosques tiveram um faturamento de 2,6 bilhões de reais no ano passado. Para interessados em adquirir uma franquia, a orientação é fazer uma boa pesquisa sobre o local de instalação do negócio, verificar a rentabilidade do segmento escolhido e conversar com outros franqueados.

“Para quem está pensando em ter um negócio próprio, o formato quiosque pode ser uma boa opção devido ao menor custo de implantação”

Janaina Moreira Costa, consultora do Sebrae SP

“A opção por abrir um quiosque é especialmente vantajosa para quem deseja se associar a alguma grande marca sem precisar dispendir tanto dinheiro quanto seria necessário para investir em uma loja completa. Os quiosques também permitem uma estrutura operacional mais enxuta, exigindo um número pequeno de funcionários, menos metros quadrados de

área, reduzindo o valor de aluguel em shoppings e galerias, e um estoque de produtos menor. Tudo isso ajuda a reduzir os gastos com a operação do negócio, tornando os quiosques modelos de negócios ideais para quem procura uma opção de franquia mais barata”, descreve Erico Rocha, especialista em marketing digital para pequenos negócios. >>

PONTOS DE ATENÇÃO

Erico destaca que o primeiro ponto a ser observado por quem deseja abrir um quiosque é a localização, identificando as áreas disponíveis para esse tipo de empreendimento nos shoppings, o volume do movimento de pessoas e os produtos deficitários na área em que se deseja instalá-lo.

Para montar o seu próprio quiosque é necessário que você tenha um capital de giro confortável para bancar as despesas do negócio enquanto ainda não há retorno. Essa medida irá garantir a sua segurança financeira durante os primeiros meses.

Também é importante verificar quais são as políticas de concorrência do local onde você deseja montar o seu quiosque. Muitos shoppings pedem documentação específica, com projetos detalhados, antes de conceder o ponto comercial.

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



VANTAGENS

De acordo com a consultora do Sebrae-SP, uma das principais vantagens é que o quiosque permite uma aproximação maior do cliente com a empresa, facilitando a interação e podendo ser adaptado às necessidades de forma mais acessível, como, por exemplo, em shoppings centers, aeroportos e supermercados. “Outro fator pode ser o baixo investimento inicial com infraestrutura, pessoal, e demais custos operacionais, mas isso depende muito do modelo de negócio”, ressalta.

Para o consultor empresarial da GoAkira, José Carlos Fugice Júnior, a mobilidade desse modelo é um ponto positivo, principalmente para os empreendedores que não conhecem bem as melhores localizações para exploração do negócio. “Se não vendeu bem em um ponto, ele pode mudar de endereço e testar o negócio em outro local, o que já não seria tão simples no caso de uma loja convencional”.

Esponja Splum Esfoliante Unitária

Esponja Splum Massageadora Unitária

ESFRELUX

Estrelux c/ 4 Unidades 110 x 70 x 23mm cada

Tábua de Carne

Qualidade e tradição que o brasileiro confia.

60 ANOS

Pá para Lixo Cabo Longo

Escova de Tanque Retangular

Rodo de Pia

Limpa Latrina

Pincel Plástico

Santa Maria

Prática e eficiente como você

(16) 3830-8000 ou 3830-8001

Indústria Santa Maria

www.stamaria.ind.br



Cuidados que se deve ter ao investir em um quiosque

- 1.** O empreendedor deve fazer um bom planejamento e analisar alguns fatores que podem atrapalhar a operação, como, por exemplo, o pouco espaço físico para armazenar produtos e manipular os alimentos, se for o caso;
- 2.** É importante ter cuidado com a operação, o layout e os equipamentos para não impedir a eficiência da produção. Espaços menores exigem otimização, com equipamentos que devem muitas vezes cumprir mais de uma função;
- 3.** Para o segmento de alimentação, o dimensionamento do cardápio é fundamental para não ter que estocar muitos produtos;
- 4.** Visual merchandising também conta muito, pois comunica com clareza a proposta de valor do negócio, além de chamar atenção do consumidor. Existem empresas especializadas na criação e na identificação visual dos quiosques e os valores podem variar de R\$ 8 mil a R\$35 mil, dependendo do modelo e do tamanho escolhidos. ▲

FOFURA®

EXPERIMENTE O SABOR CEBOLA:

50g

100g

COM FOFURA® A DIVERSÃO É GARANTIDA!!

O QUE OS MICROEMPREENDEDORES TÊM A GANHAR COM A *diversidade?*

Quando falamos de diversidade quase sempre parece que estamos nos referindo exclusivamente a ações voltadas para as grandes empresas. No entanto, isso não é verdade.

A diversidade é inerente ao ser humano e à vida na Terra. Ela diz respeito a todos e deve ser vista como estratégica para consolidação e expansão de negócios (grandes ou pequenos) e fundamental para assegurar inovação e aderência aos avanços do mercado.

Mas, conceitualmente, afinal, o que é valorização da diversidade? Conceituo diversidade como a característica que diz respeito às singularidades existentes entre os cerca de 7 bilhões de habitantes do globo terrestre. Portanto, eu sou diversa e você também é! Tipos de cabelo, formatos de nariz, cor da pele, tamanho da orelha, gosto por um tipo de comida, preferência por estilos de roupas, orientação sexual, histórias de vida. A diversidade é uma realidade da vida, não temos como mudar isso. Mas podemos, sim, escolher se vamos optar por ser ou não pessoas inclusivas.

Assim, ser inclusivo e promover a valorização da diversidade significa

criar junto “com o outro” um ambiente no qual todos sejam igualmente capazes de concretizar seu potencial e atingir o seu objetivo, gerando valor para o seu negócio e para a sociedade.

Vejam os três motivos centrais para que você passe a atentar para a gestão da diversidade, assegurando que o seu negócio é inclusivo para todos, mulheres, pessoas com deficiência, pessoas de religiões diversas, idosos, jovens, lésbicas, gays, bissexuais, transexuais, (LGBT+), entre outros.

Primeiro, se você é um microempreendedor é possível que em algum momento de sua jornada, a sua pequena empresa tenha se relacionado comercialmente com uma grande empresa. Esta, por sua vez, talvez seja uma empresa que exija que sua cadeia de fornecedores atenda a diversos processos de sustentabilidade e diversidade, pois ela tem que prestar contas à sociedade sobre a forma como se relaciona com seus diversos públicos de interesse. Será que você está apto a se tornar um parceiro comercial da grande empresa?

Segundo, estudos apontam que empresas (grandes ou pequenas) que têm a diversidade integrada

VOCÊ QUER SER UM MICROEMPREENDEDOR QUE VALORIZA A DIVERSIDADE? VEJA AQUI ALGUNS PASSOS BÁSICOS:



Respeite a opinião de quem pensa diferente de você. A diversidade de pensamento é uma das mais presentes. E atualmente uma das que mais têm gerado conflitos de comunicação. Quem pensa diferente traz um novo ponto de vista, quer você concorde ou não.



Não discrimine. Quem trabalha com público tem contato com todos os tipos de pessoas. É fundamental que, independentemente de características, gostos e perfis, todos recebam um tratamento respeitoso e agradável.



Seja acessível. Busque fazer o seu negócio o mais acessível possível. Adapte uma rampa para cadeirantes, faça um curso de libras para falar com surdos-mudos, pergunte ao consumidor como agir caso tenha dúvida.



Dialogue e pergunte. Diálogo é a chave do sucesso. Pergunte a uma pessoa transexual como ela prefere ser chamada. Pergunte a uma pessoa com deficiência se quer ou não ajuda. E como essa ajuda deve ser feita. O diálogo e as perguntas, quando feitos de forma respeitosa, constroem pontes e geram conexão.



Deixe suas ideias pré-concebidas de lado. Em geral presumimos quem é a pessoa, do que ela gosta, qual seu potencial de compra, entre outros, nos primeiros segundos em que olhamos para ela. Se você quer valorizar a diversidade não faça isso. Toda pessoa representa em si um universo cheio de possibilidades, conheça mais de perto, se relacione. Somente depois diga quem a pessoa é.

nos seus funcionários tendem a ser mais inovadoras, flexíveis e mais aptas a enfrentar desafios.

Terceiro, ter um público diverso em seu quadro de funcionários ajudará a dialogar e a entender as diversas formas de pensar, ser e agir, do público consumidor, assegurando uma maior conexão com a população em geral.

Além disso, estudos apontam que os microempreendedores são diversos. Ou seja, é muito possível que você mesmo faça parte dessa parcela da população, sem que tenha se atentado para o fato de incluí-la. Segundo o GUIA EXAME de Sustentabilidade de 2015, a maioria dos empreendedores brasileiros são negros: “Em dez anos, o número de afrodescendentes à frente de uma empresa cresceu 27%”. Já as mulheres representam 45% dos microempreendedores.

No livro “Como ser um líder inclusivo” lançado recentemente pela editora Scortecci, compartilho essas informações sobre diversidade, explicitando que o tema é fundamental para qualquer pessoa que exerça papel de liderança, seja na família, em uma comunidade, no poder público, em uma pequena ou grande empresa. Compartilho histórias que ilustram esses

processos, dados e estatísticas, novos conceitos e, principalmente, um passo a passo de como implantar diversidade onde quer que você esteja ou queira implantar.

O que os microempreendedores têm a ganhar com a gestão para a diversidade? Uma empresa mais competitiva, inovadora e pertinente ao mercado no qual estamos inseridos. ▲

LILIANE ROCHA É CEO e Fundadora da Gestão Kairós – consultoria especializada em Sustentabilidade e Diversidade. Autora do Livro “Como ser um líder inclusivo”. Mestre em Políticas Públicas pela FGV, MBA Executivo em Gestão da Sustentabilidade na FGV, Especialização em Gestão Responsável para Sustentabilidade pela Fundação Dom Cabral, MBA em Coaching pela Sociedade Brasileira de Coaching, graduada em Relações Públicas na Cásper Líbero.

Mais informações sobre Liliane no site: gestaokairos.com.br

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

Assaí é a rede de DESTAQUE DO GPA

Crescimento se deve à assertividade do negócio e à sua adequação aos diversos públicos

O Assaí foi destaque no portal da revista Exame, depois de o GPA apresentar os resultados e apontar o atacadista como a rede que apresentou os melhores resultados entre todos os negócios do grupo. As receitas do Assaí cresceram 27,7% no segundo trimestre do ano, em comparação com o mesmo período do ano anterior, enquanto o grupo cresceu, ao todo, 9,5%.

Segundo Belmiro Gomes, presidente do Assaí, o fluxo de clientes nas lojas convertidas cresce em 50% e as vendas sobem, em média, 3 vezes em relação à bandeira anterior.

A bandeira já corresponde a 40% do faturamento total do Grupo Pão de Açúcar, excluindo a Via Varejo, e não dá sinais de desacelerar. “É o projeto que mais cresce e que mais vai crescer nos próximos anos. Ele terá uma relevância cada vez maior dentro do grupo e com certeza ultrapassará 50% do faturamento”, afirmou Daniela Sabbag, diretora de relações com investidores, à EXAME.com.

Parte desse crescimento vem da consolidação das lojas abertas no ano passado. Outra parte vem da abertura de novas unidades, tanto com conversões de supermercados da bandeira Extra Hiper como com aberturas orgânicas de lojas, que serão de 6 a 8 este ano.

Segundo Belmiro Gomes, presidente do Assaí, o fluxo de clientes nas lojas convertidas cresce 50% e as vendas sobem, em média, 3 vezes em relação à bandeira anterior.

CRESCIMENTO E ECONOMIA

O Assaí é um dos principais atacados do País e tem registrado um crescimento muito importante nos últimos anos. Em 2016, a rede inaugurou 13 novas lojas e fechou o ano com vendas brutas de R\$ 15,7 bilhões, expansão de 39,2% em relação a 2015. No segundo trimestre de 2017, a rede cresceu 28,2%, mantendo o ritmo de aceleração. O crescimento do Assaí pode ser explicado a partir de alguns

“Com o crescimento e a abertura de novas lojas do segmento, regiões e cidades que antes não tinham lojas de atacado nos arredores passam a conhecer o segmento e optar por realizar suas compras nesse canal”

Belmiro Gomes, presidente do Assaí





fatores. Um deles é a assertividade do negócio e a adequação aos diversos públicos que frequentam as lojas, sejam eles consumidores finais em busca de economia, sejam empreendedores que buscam preço baixo para viabilizar o giro do seu negócio.

Além disso, o momento econômico mais desafiador que o País vive nos últimos dois anos também colaborou para que as pessoas buscassem formas alternativas de economizar e encontraram no atacado uma opção que vale a pena. De acordo com dados da Nielsen, aproximadamente 10 milhões de famílias migraram dos supermercados e hipermercados para fazer suas compras de abastecimento nas lojas de atacado, atraídas principalmente pelo preço. A Nielsen também aponta que a compra em uma loja de atacado pode ser de 15% a 20% mais em conta, no valor final, na comparação com um

canal de varejo tradicional. “Soma-se a esse cenário a aceleração da expansão do segmento, bem como do Assaí propriamente dito. Com o crescimento e a abertura de novas lojas, regiões e cidades que antes não tinham atacadistas nos arredores passam a conhecer o segmento e a optar por realizar suas compras nesse canal. Desta forma, o atacado chega a novos lugares, atraindo novos públicos e se popularizando”, analisa Belmiro Gomes.

Esse crescente movimento dos consumidores finais, atraídos por preço baixo e economia, fatores característicos do setor, foi confirmado por pesquisa inédita realizada pelo Data Popular em parceria com o Assaí, com aproximadamente 10 mil clientes em todas as regiões do País, durante o mês de outubro de 2016. A principal constatação é a confirmação de um movimento efetivo de consumidores >>>

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

COLETA GRÁTIS

SEGURO COM COBERTURA TOTAL EM 100% DAS ENCOMENDAS

FÁCIL CONTRATAR E SIMPLES DE USAR

EFICIÊNCIA ATESTADA PELOS MAIORES E-COMMERCE DO PAÍS

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



finais para essas lojas, em busca de economia diante de uma situação econômica mais desafiadora. 56% dos entrevistados afirmam ter passado a fazer compras no canal por conta da crise e, destes, 98% dizem que pretendem continuar comprando quando a situação melhorar.

Além disso, o segmento também vem passando por uma remodelação de suas lojas. Desde 2012 o Assaí, por exemplo, vem realizando uma reestruturação cujo foco foi desenvolver um modelo de negócio ainda mais voltado aos seus públicos-alvo. A estratégia tem como principal objetivo oferecer condições de maior rentabilidade, otimização do capital de giro e o melhor mix de produtos de acordo com o perfil dos clientes. Uma das mudanças mais percebidas no novo formato é o aumento da área de

estocagem na loja, com a elevação do pé-direito e da metragem das unidades, fazendo com que os produtos possam ser armazenados no ponto de venda ao mesmo tempo em que facilita a operação de reposição e giro dos estoques. A estrutura física ficou mais clara, com fachadas de vidro, que permitem a entrada de luz natural, amplas e confortáveis, com ar-condicionado e estacionamento coberto. “Essas adequações fazem toda a diferença para o cliente, principalmente para esse público que passou a conhecer o atacado nos últimos dois anos. Além do atrativo de preços mais baixos e economia nas compras, uma loja confortável e de fácil circulação colabora para tornar o momento da compra mais agradável e fideliza o cliente que está pela primeira vez em uma das nossas lojas”, finaliza Belmiro Gomes. 🍷

De acordo com dados da Nielsen, aproximadamente 10 milhões de famílias migraram dos supermercados e hipermercados para fazer suas compras de abastecimento nas lojas de atacado, atraídas principalmente pelo preço

Quero

Macarrão Instantâneo sabor caseiro. Sabor de feito em casa.

Legumes Cozidos Sabor Caseiro

Carne de Pancula Sabor Caseiro

Galinha Caipira Refogada Sabor Caseiro

Galinha Temperada Sabor Caseiro

Tomate Temperado Sabor Caseiro

salon
line

Transforme-se em você

PARA QUEM QUER
HIDRATAÇÃO, NUTRIÇÃO
E CABELOS CRESCENDO
FORTES E SAUDÁVEIS!

CONHEÇA MAIS EM:
WWW.SALONLINE.COM.BR



/SALONLINE
/TODECACHO



@SALONLINEBRASIL
@TODECACHO



@SALONLINEBRASIL
@TODECACHO



/SALONLINEBRASIL
/TODECACHOBRASIL

SAC 0800 272 7272 e 11 4134.2727



MANAUS

O coração do Brasil

Capital amazonense oferece passeios diversificados e belezas naturais exuberantes



Fotos: Shutterstock

Localizada em meio à Floresta Amazônica, Manaus é uma cidade histórica, charmosa e surpreendente. Fundada em 1669 pelos portugueses, recebeu o nome Manaus em 1832, em referência à nação indígena dos Manaós, que habitava a região. Hoje a cidade contabiliza mais de sete mil indígenas, entre os mais de dois milhões de habitantes, numa mistura de raças que dotou o manauara de um perfil singular, um sotaque gostoso e muita receptividade.

Em Manaus a natureza é soberana, e fica bem difícil não considerar a capital um dos principais destinos de ecoturismo. Certamente o é. Para os amantes, o início da aventura pode ser a chegada à capital, usando para isso o famoso transporte fluvial (barcos) numa travessia – de Belém a Manaus – que dura no mínimo quatro dias. A viagem é pelo Rio Amazonas e tem paradas em diversas cidades, pois é, além de tudo, o principal meio de transporte utilizado pelos moradores da região. Os barcos são amplos e confortáveis, porém, vale lembrar que para dormir são usadas redes e não camas – uma verdadeira imersão no modo de vida local. >>

Para os amantes do ecoturismo, uma experiência apaixonante certamente será hospedar-se nos hotéis de selva, onde é possível dormir no coração da Amazônia ao som de animais selvagens, como macacos e aves

O ENCONTRO DAS ÁGUAS

Uma das maiores referências ao patrimônio natural de Manaus, o encontro do Rio Negro com o Solimões é atração obrigatória. São cerca de seis quilômetros em que águas com diferentes colorações, temperaturas, velocidades e níveis de acidez, correm lado a lado antes de se transformarem no Rio Amazonas.

O fenômeno pode ser vislumbrado de longe – do avião ou do famoso Mirante da Embratel. Porém, a aventura especial é sentir de perto essa maravilha. Para isso, a opção é pegar um barco e navegar pela maior bacia fluvial do mundo, sentindo na pele as águas mornas do Rio Negro e as frias do Solimões. Um mergulho é muito tentador, mas arriscado, já que as águas são revoltas. A viagem de barco também oferece a possibilidade de conhecer pequenas comunidades ribeirinhas, principal reserva da cultura tradicional da Amazônia. Ali será possível conversar com os locais, ouvir histórias e apreciar pratos típicos.



Para quem optar por esse tipo de passeio a indicação é ir até o Porto da Ceasa, onde funciona um boxe de atendimento ao turista. No local será possível encontrar cooperativas de barqueiros, autorizadas pelo Ministério do Turismo, e opções de passeios de 30 minutos até três horas por preços variáveis.

Ainda para os amantes do ecoturismo, uma experiência apaixonante certamente será se hospedar nos hotéis

de selva, onde é possível dormir no coração da Amazônia ao som de animais selvagens, como macacos e aves. As opções são várias, algumas com conforto, outras nem tanto, mas em todas são oferecidos passeios como: focagem noturna, passeio de canoa e barco, pernoite na selva, pesca e até mergulho com botos-rosa. A melhor época para quem optar por esses passeios é durante a seca, que vai de junho a dezembro.



▶ Passear pelos rios da cidade proporciona um contato ainda mais próximo com a natureza

POLO ECONÔMICO E CULTURAL

Manaus é um dos polos econômicos mais aquecidos do Brasil e goza não apenas de uma natureza exuberante, como também de uma rica cultura ancestral, impressa nos prédios da cidade. Com isso, o visitante também pode esperar boas opções para um turismo cultural.

Popularmente conhecida como a Paris dos Trópicos, devido à sua intensa modernização durante o Ciclo da Borracha, Manaus apresenta prédios em estilo neoclássico e *art nouveau*. O destaque fica com o majestoso prédio do Teatro Amazonas, localizado no centro. O prédio foi construído nos anos áureos da borracha, em 1896, e hoje é o principal patrimônio artístico da região. Dentro dele – que atualmente funciona como casa de shows e espetáculos,

com 685 lugares e três andares de camarotes – é possível contemplar pinturas, telas e móveis feitos por artistas históricos, além de conhecer um pequeno museu com plantas baixas, croquis da edificação e vários objetos de época. Por fora, o prédio também surpreende com sua cúpula colorida composta por 36 mil peças de cerâmica esmaltada e uma nave central em forma de harpa. Simplesmente imperdível.

Realmente, caminhar pelo centro de Manaus é como voltar no tempo e o turista também pode contemplar outras raridades da arquitetura, como o Palácio da Justiça, o Palácio Rio Negro, a Biblioteca Pública, o Mercado Municipal Adolpho Lisboa, entre outras. Porém, além das belezas naturais e arquitetônicas, há que se destacar uma faceta deliciosa da cidade: a gastro- >>

OS MELHORES AMIGOS DA SAÚDE BUCAL INFANTIL!

Jadefrog

muito mais sorrisos



www.jadefrog.com.br

SUPERMAN and all related characters and elements © & ™ DC Comics. (s17)

©1976, 2017 SANRIO CO., LTD. Used Under License.



nomia regional. Com pratos exóticos, como o Tacacá, a Mojica de Tambaqui e o Bolinho de Piracuí, a culinária manauara é composta principalmente de peixes, farofas especiais e muita pimenta. Para quem quer aproveitar, uma boa opção é ir até o Largo de São Sebastião, no centro histórico, e escolher entre os diversos restaurantes e banquinhas de rua. Não deixe de experimentar o Tucumã, fruta nativa da Amazônia. Popular por sua versatilidade, é consumido numa infinidade de opções em toda Manaus, em pratos doces (bolos e sobremesas), em pratos

salgados, como risoto e até feijoada, e também *in natura*.

A variedade de frutas também é imensa e vale a pena provar, pois muitas só são encontradas na região: Araçá-boi, Bacaba-açu, Bacuripari, Biribá, Graviola e Inajá. Essa quantidade de frutas oferece uma diversidade de sucos, doces, sobremesas e, principalmente, sorvetes. Os da Sorveteria Glacial (com lojas em vários lugares da cidade) são imperdíveis: Taperebá, Tapioca, Tucumã, Cupuaçu, Açaí e Banana Caramelizada. Sabores que no calor intenso da Amazônia vão bem a qualquer momento da viagem.



● A Praça São Sebastião é muito frequentada por moradores de Manaus



📍 O Teatro Amazonas é uma das atrações mais apreciadas pelos turistas

ASSAÍ EM MANAUS

No dia 30 de junho de 2016 a capital amazonense recebeu a primeira loja Assaí da região – única em que a rede ainda não havia chegado. Em Manaus o Assaí reafirma a sua posição de investir e estar presente nos grandes centros brasileiros, fomentando a economia local por meio da geração de empregos – foram mais de 600 vagas diretas e indiretas – e oferecendo mais uma alternativa econômica para os clientes realizarem suas compras. "O Assaí sempre busca aumentar a sua presença em cidades e estados nos quais há uma crescente demanda de consumidores e comerciantes. A escolha pela capital amazonense se dá pela sua importância, já que é o principal polo econômico

da região Norte do Brasil", explica Belmiro Gomes, Presidente do Assaí Atacadista.

A loja é ampla – conta com 412 vagas de estacionamento e 30 *check-outs* – e o seu modelo segue o conceito mais moderno implantado pelo Assaí, com aumento da área de estocagem no ponto de venda, por meio de elevação do pé-direito e da metragem das unidades, fazendo com que os produtos possam ser armazenados no próprio local de compra, facilitando a operação de reposição e giro dos estoques.

A loja fica na Avenida Autaz Mirim, 8.755, na Grande Circular (próximo à Bola do Produtor) e funciona de segunda a sexta-feira, das 7 às 22h; e aos domingos e feriados, das 7 às 18h. 🌅

Que tal uma pizza hoje?

As Massas para Pizza da Massa Leve são perfeitas para você preparar aquela pizza especial.

É só acrescentar o molho de tomate e o recheio de sua preferência.



Massa de Pizza da Massa Leve você encontra aqui no Assaí.



www.massaleve.com.br



Confira nossas sugestões de livros



A VERDADE SOBRE O TALENTO:

um guia para formar uma equipe dinâmica, concretizar potenciais e ajudar os líderes a ter êxito

Autores: Jacqueline Davies e Jaremy Kourdi

Qual é a verdade sobre o modo como os talentos são tratados e que as empresas parecem preferir negligenciar? A resposta é que muitas das grandes organizações falham em reter profissionais, em reconhecer o talento das pessoas e em olhar para dentro quando precisam preencher cargos de grande importância.



OS HUMANOS SUBESTIMADOS

Autor: Geoff Colvin

O autor do best-seller Desafiando o Talento explica como as habilidades valorizadas pela economia estão mudando em termos históricos. As habilidades essenciais para o nosso sucesso não serão mais aquelas, técnicas, do lado esquerdo do cérebro, ensinadas em sala de aula e que o progresso econômico exigia dos trabalhadores no passado. Na verdade, nossa maior vantagem está naquilo que nós, seres humanos, somos mais fortemente estimulados a fazer uns pelos outros.

Chá Verde
Natural por Natureza

Contém FIBRAS ZERO Calorias BAIXO TEOR DE SÓDIO Sem adição de açúcar

LIV TEA

www.livdrinks.com.br

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
GARDE MANGER: PREPARO DE RECEITAS FRIAS

O garde manger é responsável pelas preparações frias que são servidas em restaurantes, buffets, bares e demais cozinhas. Nesse curso, você vai conhecer um pouco sobre o profissional de garde manger, sobre boas práticas, manipulação de alimentos e, ainda, técnicas para preparações frias. O curso é indicado para profissionais da área ou mesmo pessoas que queiram aprender mais sobre esses preparos.

 **CARGA HORÁRIA: 20 HORAS**
INFORMAÇÕES: bit.ly/garde_manger



CARDÁPIO PARA BUFFET INFANTIL

As festas infantis atraem adultos e crianças em todas as idades e diferentes ocasiões. Os bufês especializados lucram muito com esse público diversificado, que busca um cardápio com novas sensações e sabores. Nesse curso, o aluno aprenderá, a partir de um cardápio tradicional, a montagem de um menu diferenciado, prático e muito lucrativo, com receitas salgadas e doces. Além disso, será abordado o cuidado com o excesso de gordura nessas refeições, bem como a apresentação do cardápio e algumas receitas para aqueles que têm intolerância alimentar.

 **CARGA HORÁRIA: 8 HORAS**
INFORMAÇÕES: bit.ly/buffet_infantil

Você merece novos Ares!

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



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

www.useares.com.br



👉 ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS

A área de produção de eventos tem crescido e estimulado novos empreendedores. Nesse curso, oferecido gratuitamente na plataforma de ensino à distância da IPED, o aluno vai aprender a planejar vários tipos de eventos sociais, como festa de 15 anos, aniversários infantis, casamentos e cerimoniais. Além disso, aprenderá o passo a passo, da organização ao serviço, de maneira prática e didática.



CARGA HORÁRIA: 80 HORAS

INFORMAÇÕES: bit.ly/organizacao_eventos

👉 ADMINISTRAÇÃO DE FINANÇAS

A administração de finanças nada mais é do que a ciência e a arte de administrar fundos. Mais especificamente, ela trata do processo e de instituições, mercados e instrumentos envolvidos na transferência de fundos entre pessoas, empresas e governos. O administrador financeiro pode auxiliar desde a gestão do orçamento doméstico até orientar a aplicação de recursos nas modalidades mais adequadas para cada perfil de investidor. **O curso é oferecido gratuitamente** por meio da plataforma de ensino à distância da Prime Cursos.



CARGA HORÁRIA: 40 HORAS

INFORMAÇÕES: bit.ly/administracao_financeas



NOVO **Nely Gold** MEGA BRILHO

BRILHAR TODO DIA
NÃO É MAIS UMA LUTA.

VAI LÁ E BRILHA.



fiquediva.com.br

NOVA LOJA na Grande São Paulo



◀ O casal Thainan Souza e Marcos Paulo Souza estava acompanhado do filho e disse que aproveitou as promoções durante a inauguração.



◀ O Orlando dos Santos conta que já frequentava outras unidades do Assaí. Ele aproveitou para comprar as ofertas do dia.

Loja Assaí
Carapicuíba

▶ O Manoel Pereira dos Santos encheu o carrinho com variados produtos. Ele participou da inauguração e aproveitou para conhecer a nova loja.



>>

Produto para maiores de 18 anos.
BEBA COM MODERAÇÃO.

FOTO: WEBER/AGENCIAMENTO ILLUSTRATIVA

ACREDITE

CERVEJA PROIBIDA.
ACREDITANDO
E COMEMORANDO
COM VOCÊ.

PROIBIDA®

#ACREDITESEMPRE





◀ O Willian Alexandre Teixeira estava em busca dos melhores preços. Encontrou tantas promoções que encheu o carrinho.

Loja Assai Carapicuíba

➤ Sem perder tempo, a Gersonita Corrêa percorreu os corredores do Assai e levou vários itens que estavam em promoção.



◀ A Cleusa Silva participou da inauguração e ficou contente com a economia que fez. Ela elogiou a estrutura da loja e a variedade de produtos.

RECEITA DE SUCESSO EM VENDAS com



INGREDIENTES

- A marca que cresce
duplo-dígito no Brasil

- Linha completa
de sabores

+14%*

MODO DE PREPARO

- Garantir 100% do mix na loja
- Liderança em gôndola
- Exposição diferenciada

SIRVA SABOR COM RENTABILIDADE!



- ✓ MODERNA, BONITA E SUSTENTÁVEL!
- ✓ 23% MENOS TINTA** NO PROCESSO DE IMPRESSÃO!



PREPARE SEUS ESTOQUES!

WWW.TARANTELLA.COM.BR

*Fonte: Nielsen Retail Index - Crescimento de vendas em volume (maio vs abril 2017) - Cash & Carry Brasil.
** Em comparação à embalagem anterior.

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 Maracanú

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
Guararapes
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

Estrada 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 TIETÉ

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

CHEGOU



ATÉ AS SUAS VENDAS VÃO FICAR MAIS SAUDÁVEIS

As barrinhas Mixed Nuts da Agtal agora são &JOY e contam com novos lançamentos: Natural Sugar, Protein Nuts e Mix. São barrinhas e snacks com nuts inteiras, saudáveis e nutritivas para você aumentar as suas vendas.

NOSSOS PRODUTOS



&JOY MIXED NUTS

A nº 1 em vendas*

&JOY NATURAL SUGAR

Adoçada com mel e açúcar de coco



&JOY PROTEIN NUTS

Com 30% de proteína



&JOY MIX

Porção ideal para um lanche nutritivo

BENEFÍCIOS PARA O CONSUMIDOR

- Produto nutritivo, fontes de proteínas e fibras alimentares

BENEFÍCIOS PARA O VAREJO

- Líder do segmento de nuts com 37% de Market Share*
- A marca que mais gira no PDV*

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 Cidade Dutra

Av. Senador Teotônio Vilela, 2926 - Jardim Iporanga
Cep: 04828-100 - Cidade Dutra
Telefone: (11) 5970-5901

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 Guaianas

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: 05802-140 - 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: 03704-300 - 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 - Emboáçu
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



Sufresh



seu



dia.



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.