

Empresário aposta em sabores apimentados da gastronomia mexicana em um espaço descontraído na periferia de São Paulo

FIZ PLÁSTICA SIM PLÁSTICA CAPILAR\*.
PODER REPARADOR DE 10 AMPOLAS RT5+".







### DEFINIÇÃO DOS CACHOS POR 48H' PODER ÚMECTANTE DO ÓLEO DE COCO

L'ORÉAL PARIS





#### Dúvidas e sugestões

comunicacaointerna@assai.com.br



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



- f /assaiatacadistaoficial
- @assaiatacadistaoficial
- /assaioficial
- You /assaioficial
- n Assaí Atacadista GPA

## Conquistando Espaço



Todos sabem que empreender não é tarefa simples e requer, além de talento e boas ideias, perseverança e determinação para ultrapassar os obstáculos que naturalmente surgem ao longo do caminho. Mas conquistar um espaço no mercado pode ser muito realizador, assim como foi para nossos personagens de capa. Eles apostaram na ideia de levar comida mexicana para a periferia de São Paulo. Hoje, comemoram o crescimento do negócio, como você poderá conferir nesta edição da **Revista Assaí Bons Negócios**.

Falamos também do outono e sobre as oportunidades de variar o cardápio com frutas, legumes e verduras da estação. Opções que trazem mais frescor para os pratos e também economia por serem encontradas em abundância.

Este ano a Copa do Mundo será bem longe do Brasil, mas a paixão pelo futebol ainda pode ser uma grande oportunidade para bares e restaurantes. Para isso preparamos uma reportagem com sugestões de especialistas para preparar seu comércio para a ocasião. Falamos também de inovação, tema que pode e deve estar na pauta de todas as empresas, independentemente do tamanho delas. Trazemos uma entrevista com os especialistas da empresa Empreende Aí, com muitas ideias e dicas para trabalhar o tema com as equipes.

Por fim, apresentamos a você um roteiro turístico pelo Brasil que destaca não só lugares incríveis para conhecer, mas também a gastronomia de cada um, aliando entretenimento aos sabores brasileiros.

Fique por dentro das novidades sobre o Assaí Atacadista, como as inaugurações das novas lojas em Manaus (AM) e Itabaiana (SE). Aproveitamos para lhe agradecer por sua constante presença em nossas lojas e esperamos levar cada vez mais economia e ofertas para você.

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 MEGAMIDIA GROUP Presidente Celso A. Hey Diretora de Marketing Fernanda Hey de Moraes MEGAMIDIA EDITORA Coordenação Geral Natu Marques MTB 8763 Coordenação Juliana Fernandes Projeto Gráfico Jonny Santos Edição de arte Suellen Cristina Winter Colaboradores da edição (texto) Daniela Guiraldelli, Letícia Murta e Mahani Siqueira (fotos) Fernando Mojo Revisão Texto Finito Representante Comercial Lucas Rispoli - comercialassai@megamidia.com.br Atendimento Publicitário Camila Beatriz Ferreira Projeto Editado por MegaMidia Group Dúvidas e Sugestões (41) 2106-8576 / revista@megamidia.com.br – Av. Iguaçu, 2820, 14º andar – sala 1401 – Água Verde, Curitiba/PR – Tel: (41) 2106-8500 – megamidia.com.br Impressão Serzegraf - Distribuição Dirigida - Venda Proibida







### Sumário



### 08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira o que foi destaque no blog do Assaí

### 10 ASSAÍ MAIS

Principais ações e projetos do Assaí em todo o país

20

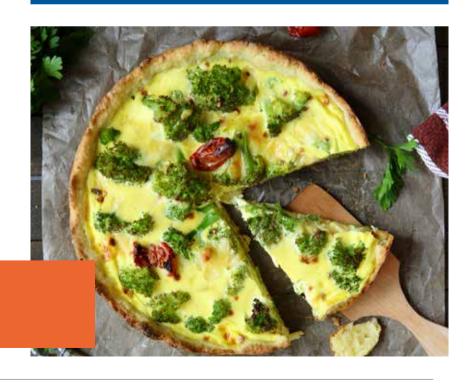
MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA Gastronomia mexicana em São Paulo

### 28 INSTITUCIONAL

Confira os detalhes da parceria entre o Assaí e a Mesa Brasil

### **40** RUMO CERTO

Aproveitando as festas juninas e julinas para lucrar



**12** R

**CARDÁPIO ASSAÍ**Receitas de Outono





armazemcastelo.com.br CasteloAlimentosVidaLeve @@casteloalimentos casteloalimentos.com.br

### Sumário

PALAVRA DE ESPECIALISTA Inovação para todos os tamanhos de negócios

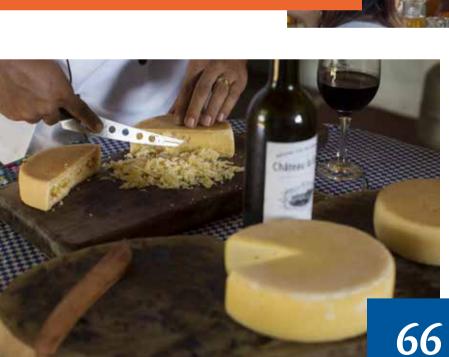
**BEM-ESTAR E ALIMENTAÇÃO**Usando o sódio com equilíbrio

60 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS
Prêmio Academia Assaí Bons Negócios

32

ESPECIAL

Sugestões de como se preparar para lucrar com a Copa do Mundo



**ARTIGO**Dia da Solidariedade

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

TURISMO

Roteiro por lugares onde a gastronomia também é uma atração











## informação



### DICAS SOBRE TECNOLOGIA PARA MICRO E PEQUENOS EMPREENDEDORES

De uns tempos para cá, a praticidade e os avanços tecnológicos mudaram os comportamentos do mercado de alimentação. Entre as várias atualizações de processos, o ato de fazer pedidos online em aplicativos de delivery de comida ganha espaço.

Confira em: bit.ly/2H7dKna





#### **REDES SOCIAIS**

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



facebook.com/assaiatacadistaoficial



@assaiatacadistaoficial



twitter.com/assaioficial



youtube.com/assaioficial

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 a seguir alguns dos assuntos mais lidos em março e abril.

### Leia 🕀

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





Posicione seu smartphone sobre o QR Code para acessar o **site do Assaí** e outros assuntos também no portal da Academia Assaí

### CONFIRA OS BENEFÍCIOS DO USO DOS ÓLEOS ESPECIAIS NO CARDÁPIO

Quando falamos em óleos especiais, muitas vezes, somos direcionados a pensamentos negativos relacionados a alimentos gordurosos e todas as bombas calóricas presentes neles. O que poucos brasileiros nem podem imaginar são todos os benefícios que esses óleos podem trazer à saúde. Sendo assim, esse costume de relacionar o uso regular do óleo a fatores negativos deve ser interrompido imediatamente.







-otos: Shutterstock / Divulgação



### APRENDA A FAZER DOIS TIPOS DE PÃES CASEIROS

O pão é o produto gastronômico mais universal do mundo. Cada país tem suas nomenclaturas e peculiaridades para a produção do alimento. A paixão é tanta que o pão pode estar presente em todas as refeições.





### **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.













## Nova loja Assaí em Sergipe

### A rede chega em Itabaiana, importante região do estado sergipano

esde o dia 8 de março a população de Itabaiana e região passaram a contar com as vantagens de ter um Assaí Atacadista para suas compras de abastecimento e reposição em casa ou no comércio. Com mais de 7 mil itens de marcas nacionais e importadas disponíveis e estrutura que comporta uma área de vendas de 5 mil m² e 26 caixas para atendimento, além de estacionamento com mais de 370 vagas, a nova unidade do Assaí Atacadista demandou investimento de R\$ 49 milhões.

"A nova loja na região de Sergipe faz parte do projeto de expansão do Assaí, que está a pleno vapor, e reforça a importância desse estado para a rede. Depois que inauguramos em Aracaju, buscamos identificar mais uma cidade que tivesse as características e o perfil de clientes que justificassem a instalação de mais uma loja. Itabaiana, conhecida como a capital dos caminhões e distante apenas 52 quilômetros da capital, tem um dos maiores comércios do estado e é considerada ponto intermediário entre a produção de Aracaju e do sertão sergipano. Por esses fatores a cidade se mostrou ideal para ampliarmos nossa presença em Sergipe", explica Belmiro Gomes, Presidente do Assaí Atacadista. Com a criação de 494 vagas de empregos diretos e indiretos, a rede aposta na expectativa de crescimento da capital do agreste sergipano e na aceitação já dos públicosalvos em relação às compras no segmento de atacado.

## Manaus recebe 2ª loja Assaí

Dois anos depois, o Assaí abre segunda unidade em Manaus e amplia sua atuação no Amazonas



segunda unidade do Assaí Atacadista em Manaus foi aberta no dia 6 de abril. A loja está localizada na região central da capital amazonense, na Avenida Efigênio Salles nº 2045 (próximo à Bola do Coroado), e possui 5.5 mil m<sup>2</sup> de área de vendas, 286 vagas de estacionamento e 28 caixas. O investimento foi de R\$ 53 milhões e a operação da nova loja gerou aproximadamente 590 vagas de empregos diretos e indiretos. "A inauguração da nossa primeira loja em Manaus, em junho de 2016, registrou também a chegada do Assaí à região Norte do Brasil, um marco para o plano de expansão da rede. Agora, com um conhecimento mais apurado da região, do estado do Amazonas e de sua capital, tivemos a oportunidade de

instalar nossa segunda unidade em uma região estratégica e de fácil acesso, ampliando o acesso da população aos diferenciais e excelentes preços do Assaí. Essa inauguração traz uma expectativa muito positiva e reforça a importância da região para a empresa", explica Belmiro Gomes, Presidente do Assaí Atacadista. Para atender às necessidades de todos os clientes que têm acesso às lojas, o Assaí oferece um diferencial: a política de dois preços. Isso significa que o cliente 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.







### Pratos de **Outono**

Conheça frutas, verduras e legumes típicos do outono e prepare delícias para sua família ou seus clientes

om a chegada do outono frutas. verduras muitas legumes ficam mais saborosos por serem típicos da estação. Consumir os alimentos da safra é mais saudável porque eles não precisam de muitos esforços para crescer, portanto a quantidade de agrotóxicos é menor. No Hemisfério Sul, o início do outono ocorre entre os dias 20 e 21 de março e o seu término acontece entre 20 e 21 de junho. Para que você aproveite ao máximo da sua alimentação neste período em casa ou também no seu comércio, conheça a seguir verduras, legumes e frutas típicos desta estação e algumas sugestões para prepará-los. >>

### **ABACATE**

Em sua formulação existem nutrientes necessários para auxiliar quem deseja definir o próprio corpo. Os benefícios são vários. A fruta é rica em vitamina E e várias outras, gorduras monoinsaturadas, glutationa e sais minerais.

### **BETERRABA**

Contém grande concentração de nitrato, que aumenta a produção de óxido nítrico, que por sua vez tem função vasodilatadora. Essa mistura aumenta o calibre das veias, facilitando a passagem de nutrientes e oxigênio para os músculos.

### **BRÓCOLIS**

É rico em vitaminas C, K, B, A, ferro, magnésio, zinco, crômio, cobre, potássio, fósforo, proteína, fibra e fitonutrientes. Segundo alguns especialistas o brócolis tem uma substância chamada indol-3 - carbinol, que tem efeito protetor contra o câncer.

### KIWI

Além da bela coloração, o fruto de origem chinesa é também um poderoso aliado contra as doenças. O kiwi é uma fonte muito importante de ácido fólico. Na gravidez, em fase de crescimento e em situações de cicatrização, o ácido fólico tem um papel fundamental.



Sucesso entre os adeptos da comida light, ela auxilia na visão, prevenção do câncer e é antioxidante. A rúcula é um alimento de sabor exótico de origem asiática e possui uma série de substâncias boas para a saúde, entre elas as vitaminas A, C e K.

### **REPOLHO**

Muito fácil de ser cultivado é uma excelente fonte de vários nutrientes. O repolho cru pode ser benéfico para a cura de infecções e no tratamento de tecidos danificados devido a ferimentos.

### MAÇÃ

A maçã é um fruto crocante, de interior esbranquiçado e casca com tonalidades de vermelho, amarelo ou verde, dependendo da variedade. A riqueza das maçãs em fibra, flavonoides e frutose traduz-se num bom contributo para a nossa saúde. >>

Consumir os alimentos da safra é mais saudável porque eles não precisam de muitos esforços para crescer



### Sopa DE BETERRABA

### Dica prática

Essa sopa é muito versátil, pois pode ser tomada quente nos dias frios e fria nos dias quentes



#### **INGREDIENTES**

- √ 8 beterrabas
- √ 2 colheres (sopa) de manteiga
- √ 2 cebolas
- √ 2 cenouras
- √ 2 colheres (chá) de açúcar
- √ 5 xícaras (chá) de caldo de carne feito a partir do tablete
- ✓ 2 colheres (sopa) de caldo de limão
- √ 1 xícara (chá) de creme de leite fresco
- ✓ Sal e pimenta-do-reino moída na hora a gosto

### **MODO DE PREPARO**

Preaqueça o forno a 180°C (temperatura média). Embrulhe as beterrabas em papel-alumínio, coloque-as em uma assadeira e leve ao forno para assar por 1 hora ou até que elas figuem macias. Para verificar o ponto, espete-as com uma faca. Elas deverão ser facilmente perfuradas. Em seguida, retire as beterrabas do forno e deixe esfriar. Rale as cenouras. as cebolas e as beterrabas separadamente. Reserve. Em uma panela grande, derreta a manteiga, refogue as cebolas e as cenouras em fogo baixo, mexendo

sempre, por cerca de 10 minutos. Acrescente a beterraba, o açúcar, o caldo de carne e aumente o fogo até levantar fervura. Em seguida, reduza o fogo e deixe cozinhar por 20 minutos ou até que todos os vegetais estejam bem macios. Desligue o fogo e deixe esfriar. Transfira o cozido para o liquidificador e bata com o caldo de limão. Tempere a sopa com sal e pimenta-do-reino. Misture o creme de leite na hora de servir. >>





### **Quiche** DE BRÓCOLIS

### **INGREDIENTES**

#### MASSA

- √ 3/4 xícara (chá) de farinha de trigo
- √ 3/4 xícara (chá) de farinha de trigo integral
- √ 1 pitada de sal
- √ 1/2 xícara (chá) de manteiga
- √ 1/3 xícara (chá) de água

#### **RECHEIO**

- √ 3 xícaras (chá) de brócolis
- √ 2 dentes de alho picados
- √ 3 ovos
- √ 1 colher (sopa) manteiga
- √ 1/2 xícara (chá) de leite
- √ 1/2 xícara (chá) de queijo parmesão ralado

### **MODO DE PREPARO**

#### **MASSA**

Aqueca o forno em temperatura média (170°C a 190°C). Peneire os dois tipos de farinha (trigo e integral) com o sal. Junte 1/2 xícara (chá) de manteiga gelada e cortada em pedacinhos e misture com a ponta dos dedos até obter uma farofa. Adicione a água e amasse com as mãos. Forme uma bola e embrulhe-a em papel-alumínio. Leve à geladeira por 15 minutos. Com um rolo, abra a massa sobre o fundo removível de uma forma de 17 x 26 cm. Pressione o restante nos lados da forma. Cubra

a massa com papel-alumínio e asse até ficar firme e reserve.

#### **RECHEIO**

Cozinhe os buguês de brócolis em 3 xícaras (chá) de água e escorra. Refogue o alho na manteiga, junte o brócolis e refogue por 2 minutos. Passe para uma tigela, adicione os ingredientes restantes (ovos, leite e queijo) e misture. Recheie a massa preassada e asse até firmar. Desenforme e sirva.









# VOCÊ QUER TRANSFORMAR O SEU NEGÓCIO?

O Prêmio Academia Assaí Bons Negócios\* é uma forma de reconhecer, capacitar e premiar microempreendedores(as) do setor de alimentos que vendem por encomendas, têm um ponto fixo ou são vendedores(as) ambulantes, em todo o Brasil.

### VOCÊ PODE GANHAR:



Até R\$ 10 mil

R\$5 mil em Vale-compras Assai R\$5 mil em cartão pré-pago.



1 semana

de Capacitação Profissional.



6 meses

de mentoria especializada.

### ACESSE AGORA E PARTICIPE!

### PremioAcademiaAssai.com.br

Inscrições até o dia 30 de junho.







CONTEUDO E PLATAFORMA

REALIZAÇÃO

PARCEIROS













# QUER FAZER UM BOM NEGÓCIO AGORA MESMO? PASSAÍ!



## Passaí Créd é o cartão do Assaí Atacadista.

Com ele você faz sempre a melhor compra no Assaí, pois já paga preço de atacado a partir de 1 unidade. Além do melhor preço, com Passaí você também tem acesso a benefícios e vantagens exclusivas. Tudo para você abastecer seu estoque com mais economia e aumentar seus lucros.

Então, faca um ótimo negócio agora mesmo! Passaí e aproveite!



50 % de descontos em cinemas e teatros?



Até 40 dias para pagar suas compras



#### Parcelamento de Fatura

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

### PEÇA JÁ O SEU!

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

¹Nas Lojas Assaí, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado, comprando em quantidades de varejo. Confira as etíquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas Lojas Assaí. Condições de pagamento exclusivas para o Cartão de Crédito Passaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas.
²Consulte condições para usufruir destes beneficios. ¹Condição válida mediante contratação dos seguros.



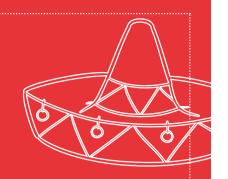






Rider R1 Ink \_masculina por Daniela Guiraldelli

## Tacos e Tortillas



Empresários levam o sabor da comida mexicana para a periferia de São Paulo e mostram que não existem fronteiras quando o assunto é comer bem a um preço justo



relação de Alexandre dos Santos de Lima com o México começou em meados de 1995, quando o empresário se interessou pela cultura do país por meio de músicas de grupos como o Cypress Hill, Control Machete e Delinquent's Habits. Cinco anos mais tarde, em 2000, e com o apoio da internet foi possível para ele conhecer, explorar e experimentar a gastronomia dos mexicanos em terras brasileiras. "Com a abertura de alguns restaurantes mexicanos naquele período foi possível provar receitas tradicionais como burritos e tacos", relembra.



Porém, foi em 2011 que Alexandre resolveu unir a paixão pela cozinha com as receitas mexicanas. Sendo o mais velho entre os irmãos, em casa era o responsável pelo preparo dos alimentos e nessa área se destacava com receitas diferenciadas. "Comecei a escrever o projeto de ter um restaurante. Para isso pesquisei fornecedores, mas o negócio veio a se concretizar mesmo em 2016, junto com a presença no negócio da minha noiva Aline Gutierrez. Ficamos desempregados em dezembro de 2015 e mais uma vez a necessidade me impulsionou. Tirei o projeto da gaveta e inicialmente a ideia era vender comida mexicana na rua, num carrinho de hot-dog adaptado", explica.



Em 2016, em sociedade com Aline – administradora de empresas por formação – instalaram o primeiro carrinho em uma praça na cidade de São Bernardo do Campo, interior do estado de São Paulo, para vender comida mexicana, com destaque no cardápio para os tacos de milho e as tortilhas importadas dos Estados Unidos. Tempos depois tiveram a oportunidade de servir as delícias num espaço de Food Trucks, o que acontecia aos finais de semana, e foi um desafio grande, uma vez que no mesmo espaço os clientes tinham a oportunidade de degustar culinárias de diversas partes do mundo.

"Não decepcionamos. Nos destacamos e ficamos como o Mexicano oficial do espaço todos os finais de semana. Mas depois de cinco meses o espaço informou que estava fechando. Foi nesse momento que voltamos ao projeto que tínhamos na gaveta", relembra.

#### **SONHO REALIZADO**

Do carrinho para a inauguração de um ponto fixo se passou um pouco mais de um ano, e todas as dificuldades que o casal de empreendedores superou antes do projeto Mexicano da Rua 7 se concretizar serviram como aprendizado para o futuro negócio que se desenhava. O restaurante foi projetado para operar no Bairro do Jardim Romano, região do extremo leste da cidade de São Paulo, local no qual Alexandre reside desde os 14 anos de idade. Outro desafio a ser superado foi posicionar um restaurante com essa proposta gastronômica fora da região central da cidade ou de bairros mais "elitizados", plano de negócio que exigiria >>>





ajustes para adequar a casa à região escolhida - periferia -, assim como o perfil de clientes atendidos, em grande parte pessoas que jamais tinham tido "contato" com a comida mexicana.

Passando a funcionar oficialmente no mês de Outubro de 2017, na Rua Manuel Félix de Lima, 63 (Rua 7), a cinco minutos da estação Jardim Romano da CPTM, o Mexicano da Rua 7 chegou ao mercado com o objetivo de levar um "pedaço" da cultura e também da gastronomia do México para as pessoas que nunca tinham experimentado as "delícias gastronômicas" do país. "Criamos um ambiente familiar e agradável, que chamamos de nosso cantinho do México. As pessoas se divertem, dão risada, brincam e acabam virando amigas. Também descobrem novos sabores e vivem uma verdadeira experiência. Por um momento esquecem que estão no extremo leste", diz.

Para iniciar o negócio e realizar o sonho de empreender na área da gastronomia o empresário realizou escolhas pessoais. Além de chef, trabalhava como fotógrafo e guitarrista. E para tornar realidade o seu sonho musicais e vendeu instrumentos manteve apenas a câmera, pois sabia que necessitaria do equipamento para fazer as fotos de divulgação do restaurante.

Outro desafio, e este ainda precisa ser superado diariamente pelo casal, é desmistificar a ideia de que a comida mexicana é somente uma opção de gastronomia para a classe média-alta. Hoje se trata de um tipo de culinária que pode ser acessível a todos os perfis de clientes e bolsos. Para isso, os preços praticados no cardápio são adaptados à realidade do negócio e da região na qual a casa está instalada. Alguns destagues do cardápio são o burrito de







came, a quesadilla de frango, a porção de nachos, além do taco de pernil. As cervejas também são um ponto alto da casa, pois o restaurante oferece rótulos artesanais e importados.

Os planos para o futuro ainda são muitos, mas o principal deles é tornar o Mexicano da Rua 7 a melhor casa de culinária mexicana no Brasil. "Queremos ser o cantinho do México no Brasil. Mostrar para as pessoas que a periferia também tem restaurantes ótimos. Um dos exemplos no qual nos espelhamos é a trajetória do Mocotó, do Chef Rodrigo Oliveira, localizado na zona Norte e que está escrevendo uma história na gastronomia do Brasil. Chegaremos lá também, pode anotar", afirma.

Ao entrar no restaurante o cliente tem a sensação de que está numa cidade mexicana. Há a presença de sombreiros, máscaras e bandeiras de ícones da história do país que fazem parte da ambientação do espaço. "A ideia é que os clientes se desliguem e se sintam no México, tendo ao fundo o som de música latina, que é exibida no telão. E se o cliente nunca comeu a comida mexicana e não sabe nem por onde começar, não tem problema, pois explicamos o cardápio", afirma Alexandre.

### **PARCEIRO ASSAÍ**

Desde a abertura do restaurante, os empresários Alexandre e Aline realizam suas compras de abastecimento, pelo menos duas vezes por semana, em uma das lojas do Assaí, que fica na Avenida Marechal Titto, em São Miguel Paulista. Mesmo a culinária mexicana exigindo produtos específicos e muitos deles obtidos por meio de importadores, no Assaí é realizada a compra de insumos tais como laticínios, carnes, hortifrúti (legumes, verduras e frutas), além das bebidas. >>



•

Porém, mais do que oferecer no mix os produtos necessários para que o chef execute com qualidade as opcões oferecidas no cardápio, os empresários da gastronomia mexicana encontraram no Assaí dicas de profissionalização e empreendedorismo para terem sucesso no negócio. "Os desafios são muitos para aqueles que empreendem no Brasil. Um deles é a falta de incentivo para os microempreendedores individuais. Nossa cultura forma empregados e não empreendedores. São poucas empresas que têm iniciativas como a do Assaí, que oferece gratuitamente curso intensivo para empresários. Os empresários de gastronomia realizaram cursos pela Academia do Assaí, em conjunto com a Alianca Empreendedora, que foram muito importantes para a evolução profissional do negócio. "E com a dedicação nos cursos ganhamos o prêmio de empreendedores destaque e isso nos ajudou no pós-curso. Ganhamos um vídeo institucional alguns aconteceram encontros com outros empreendedores, para a discussão de diversos temas. Também teremos o apoio de um tutor no período de seis meses para tirar dúvidas sobre o nosso negócio", ressalta. Para os dedicados empresários, iniciativas como essas da Academia Assaí contribui para o crescimento dos pequenos negócios e também para a formação e capacitação contínua dos empreendedores.

### Serviço

### Mexicano da Rua 7

Rua Manuel Félix de Lima, 63 Jardim Romano, São Paulo - SP, CEP 08191-290

Telefone: (11) 95143-0703 Instagram: @mexicanodarua7





# MINGUÉMEN MELHOR



# INGREDI ENTES Seleciona

de galinha caipira

HEINZ

MAIONESE

















A FAMILIA

PESHE

PRESILGIO

CRESCEU!

M0A0j.

NOVO!

JA EXPERIMENTOU AS NOVIDADES?

NOAO;

PRESTIGIO





PRESTIGIO NOVO!

NATURALMENTE, COCO!



### Parceria entre Assaí e Mesa Brasil reduz desperdício de alimentos

desperdício de alimentos atinge um terco de toda comida produzida no mundo. Reiterando seu compromisso com sustentabilidade, o Assaí tem parceria com diversos bancos de alimentos, entre eles o Mesa Brasil, do Sesc. Os bancos de alimentos são instituições que recebem doações de alimentos e os redirecionam a creches, asilos e instituições diversas que carecem de alimentos. O Mesa Brasil se baseia em ações educativas e de distribuição de alimentos excedentes ou fora dos padrões de comercialização, mas que ainda podem ser consumidos.

"No Brasil, a fome afeta 14 milhões de pessoas, mas 11 milhões poderiam ser alimentadas pelo volume que é atualmente desperdicado. Segundo a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), 1,3 bilhão de toneladas de alimentos são desperdiçadas anualmente no mundo, o equivalente a 30% dos alimentos produzidos para consumo humano. E 17% desse desperdício ocorre na etapa de distribuição e comércio (venda)", disse o Gerente de Sustentabilidade do Assaí, Fábio Lavezo.

Ele explica que essa ação de combate ao desperdício está na pauta do Assaí e ligada aos pilares de Sustentabilidade da empresa. "No Assaí, frutas, legumes e verduras (FLV) são muitas vezes manipulados demasiadamente pelos clientes na hora de escolher e/ou caem

no chão e por isso ficam esteticamente danificadas e preteridas, apesar de continuarem aptas para consumo. Nesse caso, em vez de tratarmos como resíduos destinados a aterros, doamos a bancos de alimentos, como o Mesa Brasil". conta.

Para ele, outra preocupação latente do Assaí é impactar positivamente a sociedade. "Por meio do Banco de Alimentos, cada loja parceira contribui com aproximadamente 30 instituições e alimentos para 4.000 pessoas por ano. Por outro lado, conscientizar o cliente e o consumidor é parte fundamental. Ainda segundo a FAO, 28% do desperdício está na etapa do consumo. Por isso temos ações constantes de conscientização sobre redução do desperdício", afirma.

### **REDUÇÃO DE DESCARTES**

O programa do Sesc, Mesa Brasil no Mato Grosso, recolhe nos Assaí de Rondonópolis, Cuiabá e Várzea Grande produtos que seriam descartados, mas ainda bons para consumo, faz a triagem e distribui para entidades filantrópicas. "Trazer esta consciência de recuperar produtos que estão bons para consumo e ajudar crianças e idosos, é muito gratificante e tendência do ser humanos ", declara Kenia Paula B. Mainardi, Gerente Geral Regional Assaí MT&MS.

De acordo com o Sesc, essa parceria é fundamental para que a instituição cumprir a missão de contribuir para a construção de uma sociedade mais justa, para a elevação da qualidade de vida e o desenvolvimento de valores do comerciário de baixa renda e sua família. "A gente promove também o combate ao desperdício ao evitar que alimentos ainda em bom estado vão parar no lixo e garantimos

a alimentação de milhares famílias carentes. A parceria com o Assaí faz um vínculo entre sustentabilidade, redução do desperdício e melhoria da qualidade de vida das famílias carentes", explicou André Alves, Assessor de Comunicação do Sesc Mato Grosso.

Para a assistente social e coordenadora do Mesa Brasil em Rondonópolis (MT), Maria Luiza Soares da Silva, há quatro anos o Assaí tem sido um parceiro fundamental para o sucesso do projeto na região. "No cenário atual, além de combater o desperdício de alimentos a gente combate a insegurança alimentar. A complementação alimentar que a gente distribui vai de encontro a várias mazelas sociais, proporcionando alimentação adequada e equilibrada, e nesse sentido o Assaí é um dos protagonistas", finaliza. >>



### Saiba Mais

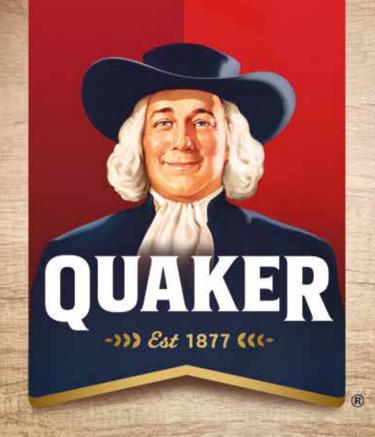
ni al

Conheça como funciona na prática um banco de alimentos



No dia 12/04, o Mesa Brasil realizou um evento dentro da unidade do Assaí Rondonópolis. O objetivo foi divulgar o trabalho da organização e incentivar a compra e venda de FLV, além de orientar os clientes quanto aos benefícios nutricionais, econômicos e ambientais do aproveitamento total dos alimentos. Na ocasião, os clientes em compras tiveram a oportunidade de aprender como fazer sucos sem desperdícios. Esta ação se repetiu na loja nos dia 25 e 26 de abril. Passaram pela degustação cerca de 200 pessoas, que ganharam panfletos com receitas de sucos e orientações sobre a utilização completa dos alimentos.









ogada ENSAIADA

Bares e restaurantes planejam ações com antecedência para atender a clientes durante o maior evento de futebol do mundo

reinadores, atletas e comissões técnicas de 32 seleções nacionais já estão acertando os últimos detalhes de suas equipes para ter tudo pronto antes do dia 14 de junho. A data marca o início da maior competição de futebol do planeta Terra e os times que quiserem ir longe no evento precisarão que as partes técnica, tática e física estejam na melhor forma possível. Ao mesmo tempo em que se preparam para os jogos, todos os profissionais envolvidos aguardam com ansiedade o campeonato que pode ser um marco em suas carreiras profissionais e mudar tudo o que vier depois de encerrada a grande final.

Engana-se quem pensa, porém, que apenas jogadores e técnicos contam as horas para o início da competição na Rússia e sabem que um grande momento em suas vidas profissionais se aproxima. Aqui no Brasil, país do futebol, empresários sabem que o evento esportivo tem um potencial excepcional para criar novas condições de vendas, fidelizar os já costumeiros clientes e também atrair novos consumidores, garantindo que a experiência com serviço, atendimento e produtos seja tão inesquecível quanto um drible desconcertante ou um gol de placa. >>

"Durante o evento, os bares e restaurantes que fizerem ações promocionais vão ter um aumento no número de clientes e por isso é preciso preparar o estabelecimento. Contratar novos garçons, elaborar novos pratos e drinks para aumentar a diversidade do cardápio, disponibilizar televisões e telões para a transmissão dos jogos"

Diversidade no cardápio, boa estrutura, equipe bem treinada e promoções atrativas não podem faltar para os clientes







### TREINO É TREINO. JOGO É JOGO

Segundo a consultora de negócios do Sebrae-SP, Paula Mirela Bravalhieri, o estabelecimento que deseja fazer da competição esportiva um chamariz precisa planejar as ações necessárias com antecedência. Motivos para agilizar a preparação não faltam. Custos, definição de estratégias e contratação de funcionários são algumas das razões que exigem planejamento antecipado do empreendedor.

"Durante o evento, os bares e restaurantes que fizerem ações promocionais vão ter um aumento no número de clientes e por isso é preciso preparar o estabelecimento. Contratar novos garçons, elaborar novos pratos e drinks para aumentar a diversidade do cardápio, disponibilizar televisões e telões para a transmissão dos jogos e criar estratégias para agradar a todo o público novo que vai conhecer a casa e não está acostumado com o serviço. Também é importante começar essa preparação com antecedência para diluir custos e despesas durante os meses que antecedem as ações", avalia Paula.

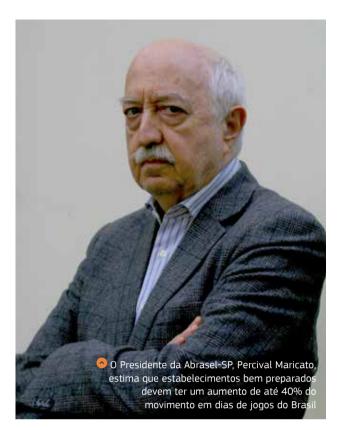
"A competição cria um estado de festividade e alegria muito grande no brasileiro, promovendo um clima muito propício para comemorações. Por isso bares e restaurantes que souberem aproveitar a oportunidade e se planejar corretamente terão tudo para acumular bons resultados"



### TRABALHAR MUITO. E SÓ DEPOIS SAIR PARA O ABRAÇO

O Presidente da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes de São Paulo (Abrasel-SP), Percival Maricato, prevê um aumento considerável de movimento e faturamento para os empreendimentos que apostarem em ações especiais envolvendo as partidas entre seleções. A grande paixão do brasileiro pelo futebol, segundo ele, é muito positiva para estabelecimentos comerciais que estiverem dispostos a embarcar no evento.

"A competição cria um estado de festividade e alegria muito grande no brasileiro, promovendo um clima muito propício para comemorações. Por isso bares e restaurantes que souberem aproveitar a oportunidade e se planejar corretamente terão tudo para acumular bons resultados nos meses de junho e julho. Prevemos um aumento de 20 a 30% no movimento em dias de promoção e de até 40% em ocasiões de jogos do Brasil ou grandes clássicos em fases decisivas", calcula Maricato. >>







#### **OLHO NO LANCE**

Seu negócio também pode aproveitar a ocasião para aumentar o movimento e os lucros. Confira dicas que vão fazer a diferença.

Planeje as ações com máxima antecedência. Lembre-se que é necessário encontrar fornecedores, treinar funcionários, preparar o ambiente e divulgar as novidades.

Elabore um cardápio especial para as datas do evento. Pratos e drinks inspirados nos países que participam da competição atraem clientes e ajudam seu estabelecimento a se destacar.

🕏 Nos dias de jogos mais importantes, a procura vai crescer. Esteja preparado e planeje um esquema de reservas. Garanta que todos os consumidores terão o melhor atendimento possível.

Converse com fornecedores e assegure que todos os materiais e ingredientes para as datas de jogos sejam entregues a tempo.







 Bares e restaurantes podem aproveitar clima festivo e alegre para realizar ações promocionais

Telões e aparelhos de televisão são fundamentais. Procure fazer parcerias com as fabricantes para não ter que investir em aparelhos que não serão utilizados após o evento.

Uma boa ideia é oferecer brindes temáticos aos clientes que comparecerem ao restaurante. Bolas, camisetas e outros itens personalizados vão atrair mais consumidores e incentivar novas visitas, além de funcionarem como ótimas ferramentas de divulgação.

Procure caprichar na comunicação visual do estabelecimento. Jogos americanos, displays de mesa, cardápios e itens de decoração com as cores do brasil ou inspirados em futebol vão agradar os clientes e criar um clima festivo.







#### 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.



#### 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.

# É FAÇA SUA **ESCOLha**

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

#### FROOTY AÇAÍ MORANGO 📀

3,6 kg

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



#### MAIONESE TRADICIONAL 🔕

Arisco 3 kg

Para saladas, pratos rápidos e dia a dia, escolha maionese Arisco. Com gostinho de comida brasileira, é o condimento que faltava para dar mais gosto de casa às suas refeições.



#### 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.



# Arraiá no PDV

A sazonalidade das Festas Juninas é a oportunidade de facilitar o acesso do consumidor aos produtos populares que estão em alta no período



e existe uma época na qual alimentos e bebidas tidos como "populares" se destacam nas vendas é durante as Festas Juninas, que no Brasil acontecem tradicionalmente no mês de junho, mas em alguns locais as festividades ultrapassam os meses posteriores, uma vez que aquecem o comércio nas cidades ou regiões onde são organizadas.

Por se tratar de uma importante data sazonal. que faz parte do folclore e da tradição do mercado brasileiro, também é oportunidade única de venda para algumas categorias nos supermercados ou atacados. Os fabricantes regionais também crescem as vendas no período. De acordo com Leandro de Souza Gonçalves, executivo de empresa que trabalha com produtos destinados a este período do varejo,



quando se trata do doce de leite, por exemplo, o consumidor procura qualidade, marca e o sabor legítimo do doce de leite de Minas Gerais.

Quando se tratam de produtos que remetem às Festas Juninas e que não podem faltar no mix do varejo, além do doce de leite, aumentam as vendas de produtos como pipoca, canjica, doces, compotas, além de opções frescas como milho-verde, batata-doce, maçã, entre outros. Bebidas alcóolicas como vinho e cachaça, utilizados para as receitas de bebidas tradicionais como vinho quente e quentão, por exemplo, também têm bastante saída, além de ingredientes e temperos especiais como canela, coco ralado, gengibre e outros. >>





Em algumas regiões, outros produtos como cachorro-quente, pizzas e até mesmo churrasco vêm sendo incorporados às festas populares, podendo ter boa saída e incrementando o lucro do varejo e de atacadistas nos meses de junho e julho. "As sazonalidades podem chegar a incrementar em média entre 15% e 30% as vendas ou até mais, dependendo da região, do perfil da loja ou do cliente atendido", alerta Fátima Merlin, diretora da Connect Shopper, especialista em gerenciamento por categoria e autora dos livros Meu cliente não voltou, e agora? e Shoppercracia: o gerenciamento por categoria do planejamento à execução. Mas não basta destacar na gôndola somente o pro-

duto certo. O ideal é investir em categorias que remetem às festividades, aliadas a uma política de preços compatível com o perfil de cliente atendido. estratégias para ambientar e decorar o PDV e ações de marketing ou merchandising. "Quanto mais tradicional, mais fácil a venda de alguns produtos nesta época. Como são festas na maioria das vezes populosas, a aposta do varejo deve ser no preço. Como as compras são feitas numa quantidade maior do que o tradicional pelo consumidor. há uma busca por melhores preços", diz Camargo, sócio-diretor da GS&UP, empresa do Grupo GS & Gouvêa de Souza. "Vestir" a loja para o momento, ou seja, ambientar o ponto de venda é

outra estratégia que pode render frutos e aumentar as vendas durante as festividades. Nesse sentido vale a pena decorar a loja para o clima, incluindo áreas especialmente decoradas (imitando barracas, por exemplo), música tradicional e até mesmo alguma alteração especial no uniforme dos funcionários (chapéus, por exemplo), para envolver o consumidor no momento da compra. "Criar soluções, ou seja, expor os produtos correlatos da época em conjunto com outros; explorar pontos extras; sinalizar; utilizar ferramentas e materiais de PDV para destacar os produtos: dar dicas de receitas, entre outras iniciativas podem dar certo", dá a dica Fátima.



"Criar soluções, ou seja, expor os produtos correlatos da época em conjunto com outros; explorar pontos extras; sinalizar; utilizar ferramentas e materiais de PDV para destacar os produtos; dar dicas de receitas, entre outras iniciativas podem dar certo"

Fátima Merlin, diretora da Connect Shopper

Para Manuel Garabato, executivo da indústria, toda a estratégia de ambientação da loja pode ser realizada em parceria com as fabricantes. Quando se trata de Festa Junina, o supermercado pode simular uma quermesse, dividindo os produtos em "barracas", por exemplo. A ideia é facilitar a busca dos consumidores pelos produtos típicos e garantir melhor exposição das marcas. >>





Cuidando
e participando da
Tradição
da sua família.



#### Confira cinco dicas do Sebrae para preparar seu comércio para as festas juninas

#### **ESTOQUE**

Garanta que seu estoque esteja preparado para a demanda que está por vir. Lembre-se que não existem festas apenas em junho, em algumas regiões do País os consumidores adotaram as festas em julho também.

#### APRESENTAÇÃO

Monte um verdadeiro Arraial dentro da loja, faça com que o consumidor sinta esse clima e se empolgue em montar sua própria festa. Use bandeirinhas, desenhos típicos, e disponha os produtos que são usados numa mesma receita, por exemplo, o vinho pode ficar exposto próximo das frutas que vão na receita do vinho quente.

#### SORTIMENTO

Certifique-se de que seu supermercado tem os produtos principais: cocada, amendoim, canjica, pinhão, vinho tinto seco e suave, pinga, gengibre, pipoca (de panela e de micro-ondas), fubá e frutas (maçã e abacaxi são fundamentais, pois estão nas receitas de vinho quente).

Se sua loja tem espaço para a venda de vestuário, aposte nas roupas (principalmente infantis): chapéu de palha, vestidos e camisas com estampa xadrez.

#### PROMOCÕES

Crie promoções, por exemplo leve três e pague dois, ou faça um fim de semana de preços mais baixos. Essas promoções costumam funcionar muito bem, principalmente, porque o consumidor costuma repassar a informação para amigos e parentes. Lembre-se de que, a propaganda boca a boca além de eficiente é gratuita.

#### **FUTURO**

Busque alguma solução tecnológica que o ajude a ter um histórico das vendas do período. Embora seja em longo prazo, tal atitude pode auxiliar as ações futuras, pois será possível ter um parâmetro do comportamento do consumidor.

## Se tem **Formosa**, tem saúde e sabor.





(34)3824-0388

f /formosalaticinios

(i) @laticioniosformosa

Av. Manoel Soares, 385 - Bairro Planalto | Lagoa Formosa – MG











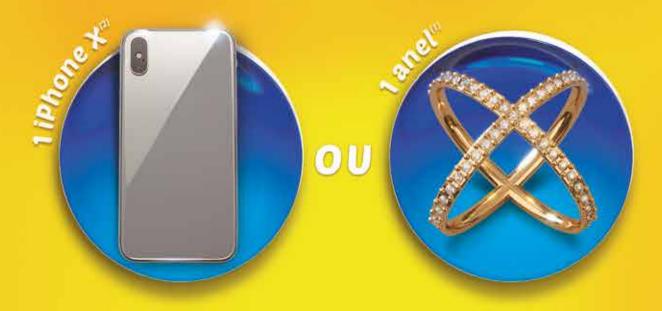


PARTICIPE! QUANTO MAIS EMBALAGENS COMPRAR, MAIS CHANCES DE ACHAR!



## SIMPLES ASSIM!





# PARA SABER MAIS ACESSE: WWW.PROMOCAOTIXANYPE.COM.BR

#### FORTE INVESTIMENTO EM MÍDIA DE ALTO IMPACTO.









## Para sua CASA ou seu COMÉRCIO

Seleção de produtos com qualidade garantida



#### SESCOVA DE DENTES POPMAX

3 unidades

Sistema antiderrapante, corte de cerdas reto, nas opções de cerdas macias, médias ou duras. Disponível em embalagem econômica com três unidades.



#### DETERGENTE LÍQUIDO PRAPISO

Fórmula balanceada que atua diretamente na sujeira e gordura. Sua composição conta com agentes ativos que juntos fornecem maior eficiência na limpeza de superfícies laváveis.





#### **△ SHAMPOO SALON LINE**

300 mL

O Shampoo Detox S.O.S. Bomba de Vitaminas limpa e purifica seus cabelos e seu couro cabeludo, equilibrando a oleosidade da raiz e dos fios sem deixar as pontas secas.



#### **△ FRALDA SUPREME CARE**

Mega 40

Ideal para uso diurno e noturno. Promove absorção e proteção contra vazamentos, evitando assaduras e irritações na pele da criança.



#### **○** CREME DE HIDRATAÇÃO INTENSIVA NAZCA

1 kg

Linha especializada em cuidados específicos para cada tipo de cabelo. Age de forma rigorosa, proporcionando o benefício que seu cabelo precisa de acordo com a necessidade.

\*Consulte disponibilidade dos produtos nas lojas





## Estimular a criatividade e não ter medo de inovar são iniciativas primordiais para se destacar no mercado

riatividade e inovação são conceitos que caminham de mãos dadas e estão ao alcance de qualquer empresário. Para desenvolver essas capacidades é preciso buscar boas referências e conexões, além de estar atento às novidades. Para falar mais sobre esse assunto e dar bons *insights*, a **Assaí Bons Negócios** bateu um papo com a psicóloga Jennifer Rodrigues e com o administrador Luís Coelho, sócios fundadores da "Empreende Aí". Confira e deixe a criatividade falar mais alto.

### O que é criatividade e como esse conceito se relaciona com a inovação?

Empreende Aí - Criatividade é a junção de várias ideias, bem como de conhecimentos e habilidades para a criação de algo novo, utilizando como base referências diversas. Está diretamente relacionada à inovação, pois inovar é criar algo novo ou trazer um acesso que já existe de um lugar para outro. Por exemplo, a criação da internet foi uma inovação há algumas décadas, mas ainda hoje seria uma inovação levar a internet para lugares mais isolados.

#### O varejo alimentar tem espaço para a criatividade / inovação?

EA – Sem dúvida o varejo alimentar tem espaco para criatividade e inovação. Percebemos esse movimento muito forte nos empreendedores populares que precisam tracar estratégias constantes para se manterem vivos no mercado. Se tem uma galera criativa, certamente são os empreendedores da periferia, que estão inovando ao trazer tendências para suas regiões. A inovação pode ser feita em novas receitas, uma nova forma de montar um combo, uma maneira diferente de expor. vender ou entregar os seus produtos. É algo que você faça de diferente. Mas o mais importante é: quando criar alguma coisa nova, comunique isso para todos. Para ser inovador de fato precisa ser inovador para o público.

#### Como trabalhar a criatividade com foco na inovação dentro de pequenas e microempresas?

EA - Acreditamos que as ideias não se completam com a visão de apenas uma pessoa. É necessário que haja um choque de ideias, pensando na melhoria e na assertividade sempre. Por isso sempre indicamos que os empreendedores tenham uma rede de relacionamento de confianca para compartilhar o que têm imaginado e que peçam sugestões. Ouvir o cliente e entender o que ele busca é sempre um bom caminho.

#### motivar equipes sentido? Que tipos de incentivos podem ser oferecidos?

EA - Ter um olhar voltado para o desenvolvimento dos colaboradores é um caminho sempre interessante: investir na qualificação deles também; proporcionar momentos em que juntos possam ter uma chuva de ideias pensando na melhoria constante do negócio; que eles possam ter contato direto com o cliente, independente do nível hierárquico; e que estejam em campo permitindo que se sintam pertencentes ao negócio são alternativas viáveis para estimular as equipes, principalmente quando isso é revertido em benefícios aos colaboradores. com momentos de relaxamento no expediente, que pode ser numa sala de descanso, de jogos ou até mesmo com bonificações financeiras.

#### Tem algumas dicas de ações de inovação?

- EA É importante sempre comunicar seu cliente sobre atualizações em seu negócio e estar atento às necessidades dele e como você pode ajudá-lo nisso. Fazer pequenos mimos com seu público pode fidelizá-lo. Figue atento ao que há de novo no mercado e não figue de fora.
- \* Uma nova forma de entregar seu produto: uma embalagem com estética melhor, um entregador que use um transporte alternativo que não agrida o meio ambiente.
- \* Criação de kits higiene: com quardanapo, álcool em gel, palitos de dente e até mesmo uma balinha. No kit pode (e deve) ter uma propaganda do seu negócio.
- \* Colocar nomes diferentes em seus pratos/combos/lanches é uma forma de atrair públicos específicos para o seu negócio e desviá-los da concorrência.

#### Como a inovação pode impactar nas vendas e no crescimento do negócio?

EA – A relação é direta, pois inovar é chamar a atenção e atrair novos clientes ou até mesmo para fidelizar os clientes antigos. >>

"Quando criar alguma coisa nova, comunique isso para todos. Para ser inovador de fato precisa ser inovador para o público"

Empreende Ai



Pensar nas customizações produtos / serviços de forma constante pode dar a você um repertório para dialogar com seu público e retomar o contato, sem no entanto ser insistente, mas entregando valor ao consumidor e buscando maneiras de se relacionar com ele para que se recorde de você. Do nosso ponto de vista, inovação que não vende não é inovação, pois a inovação de fato precisa ser aprovada pelo mercado.

#### Como a tecnologia pode auxiliar no processo de inovação das empresas?

Apropriar-se das tecnologias é extremamente vital para a continuidade dos negócios. Por isso





busque trazer novas ferramentas, novos meios e canais de comunicação e vendas digitais, entenda como a tecnologia pode auxiliar na realização do seu produto ou serviço para otimizar tempo e dinheiro. Leia muito sobre o assunto, pois existem novidades diárias no meio tecnológico, desde novas formas de pagamento, jeitos diferentes de receber pedidos, vender ou entregar. A dica aqui é se manter atento.

O Design Thinking é um conceito novo que trabalha muito a criatividade. Como trazer isso para a realidade dos pequenos e médios empresários?

EA – Acreditamos que essa

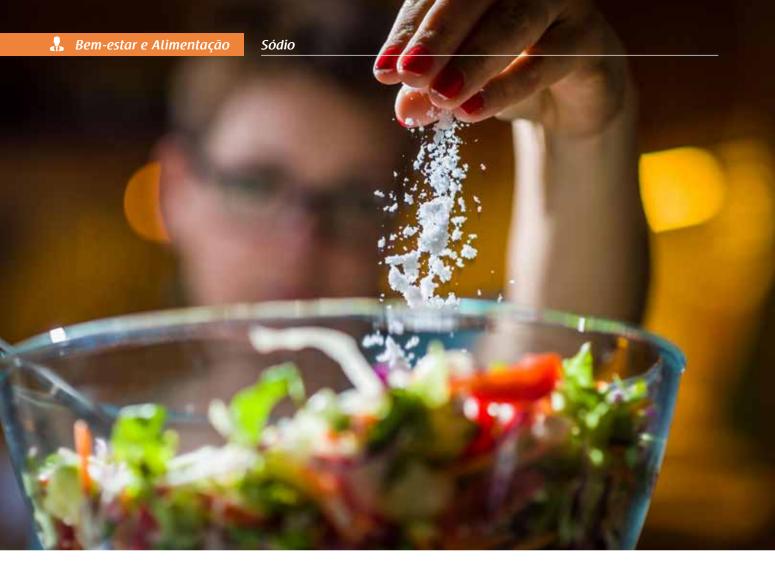
metodologia pode facilitar no entendimento de características e perfis dos consumidores dos nossos produtos e serviços, pois auxilia na construção do modelo de negócio moderno e por ser uma ferramenta visual, o que facilita e muito o processo de construção em conjunto de forma cocriada com a equipe, por exemplo.

Pensando na visibilidade dos negócios, que tipos de ações criativas os empreendedores podem investir para sair na frente da concorrência?

**EA** – Estar ligado nas novidades e buscar informações constantes sobre seu negócio lhe dará subsídios para

pensar em inovação. O relacionamento com um cliente qualificado certamente colocará você à frente da concorrência. Vale destacar também que o empreendedor que quer ser criativo não pode ter vergonha ou medo de errar. É preciso buscar novas formas de chamar atenção do seu público. Uma ação criativa que vi recentemente de uma empreendedora da periferia de SP foi fazer vídeos-cardápios. Ao invés de uma foto estática e comum. ela mandava os pratos do dia por meio de um vídeo para o WhatsApp de seus clientes no horário do almoço. Isso chamava muito mais atenção e despertava mais o desejo de comprar o produto. Inovar é isso: chamar atenção com coisas simples e fazer diferente dos demais.





# Saúde e Sabor!

## Encontrado na maioria dos alimentos, o sódio deve ser consumido com equilíbrio

sódio é um elemento de origem mineral que, unido ao cloro, forma o cloreto de sódio, mais conhecido como sal. Conhecido por dar sabor aos alimentos, o consumo de sódio é fundamental para nossa saúde, uma vez que esse elemento é responsável por reter água em nosso organismo, trabalhando em contraponto com o potássio – que excreta os líquidos – mantendo as células hidratadas e saudáveis. Quando há falta de sódio no organismo é comum que a pessoa sinta dores de cabeça, desidratação intensa, fraqueza muscular e até arritmia cardíaca. Porém, o consumo excessivo é igualmente preocupante e pode gerar uma série de problemas de saúde

como hipertensão, problemas renais, retenção de líquidos, etc.

Segundo a nutricionista Paula Fernandes Castilho, diretora da Sabor Integral Consultoria em Nutrição, a quantidade de sal ingerida por dia não deve ultrapassar 5 g (1,7 g de sódio), o que equivale, aproximadamente, a uma colher de chá, ou cinco saquinhos de 1 g. "Se o sódio for consumido em grande quantidade, o organismo, na tentativa de manter o equilíbrio e normalizar a falta de água, eleva a pressão arterial para aumentar o fluxo de sangue circulado. Essa sequência de alterações pode levar a uma série de problemas graves como hipertensão arterial, problemas renais, arritmia e infarto", conta.

#### **CONHECENDO O SÓDIO**

Ainda segundo Paula, o segredo é saber equilibrar a quantidade de sal, de maneira que o corpo não tenha nem excesso, nem falta, e funcione de forma regular, com poucas oscilações de volume sanguíneo nos vasos. A nutricionista conta que praticamente a totalidade desse mineral passa para o sangue. "Os rins conseguem filtrar 90% do que é ingerido nos alimentos, mas se o consumo for grande os rins não conseguem filtrar e a mesma proporção é jogada nos vasos sanguíneos. Como a água do corpo é sugada pelo cloreto, o organismo, na tentativa de manter o equilíbrio e normalizar a falta de água, eleva a pressão arterial para aumentar fluxo de sangue circulando". Essa oscilação na corrente sanguínea é o que causa os problemas relacionados ao consumo excessivo de sódio.

Para manter o equilíbrio a ingestão regular de diversas classes alimentares é fundamental. Alimentos de origem vegetal são todos muito pobres em sódio, sendo praticamente inexistente em frutas e muito escasso em cereais e leguminosas. Portanto, investir numa alimentação reforçada nessa categoria é ponto

positivo para combater o excesso de sódio. Já nos alimentos de origem animal, o sódio é naturalmente bastante abundante, como no leite, em carnes, ovos e peixe e existe ainda o sódio adicionado em forma de sal comum, tal como em embutidos, carnes curadas e queijos. "A todos esses alimentos adiciona-se sal, o que aumenta a concentração do mineral sódio. Podem ainda existir aditivos em forma de alginato ou benzoato de

sódio", afirma Paula. >>





Temperos como alho, salsa, coentro, cebola, cebolinha, manjericão, tomilho, orégano, limão e louro são opções saborosas e saudáveis que podem ser usadas para substituir, ou reduzir o sal nas receitas

Carnes processadas, como salame, presunto, salsicha, linguiça e outros contêm gordura e toxinas em excesso. Enquanto a gordura leva ao ganho de peso, acúmulo de colesterol e aumenta a possibilidade de diabetes, as toxinas causam desequilíbrios fisiológicos que dificultam a perda de peso. O excesso de sal nos embutidos ainda pode ter relação direta com a hipertensão arterial. Cada porção de 50 g/dia de carne processada (cerca de 1 a 2 fatias de embutidos ou 1 salsicha) representa aumento de 42% no risco cardíaco e de 19% no risco de desenvolver diabetes

#### SABORES E BENEFÍCIOS QUE PODEM SUBSTITUIR O SAL

**Alho:** clareia a voz. aiuda a prevenir a arteriosclerose e baixa a pressão arterial. É extremamente diurético e ajuda a remover a gordura, fazendo com que o organismo não a absorva completamente. Pode ser utilizado na forma de óleo que tem recomendação de 60-100 mg/dia ou bulbo seco, 2 a 4 g, 3 vezes ao dia.

Canela: altamente estimulante, acelera o metabolismo. Indicada nas sensações de frio, gripe, impotência, flacidez, reumatismo artrites e hematomas. Tem o poder de tirar a vontade de comer doce.

**Cebola:** limpa secreções respiratórias, melhora dores articulares, é antidepressiva, antioxidante, anti-inflamatória, diminui cáries e ajuda a baixar o triglicérides. Use nas saladas na forma in natura, refogada em preparações cozidas ou assadas ou na forma de caldos para sopas.

Limão: tem propriedade anti-infecciosa, muito utilizado para gripes e resfriados de repetição. Pode ser utilizado tanto na forma de sucos como na forma de chás. Ajuda no emagrecimento, pois um copo de limão com água pela amanhã ajuda na performance e na qualidade corporal por não ter efeito catabólico.

Tomilho: antisséptico, ajuda na prevenção e na cura de problemas respiratórios, reduz o colesterol e tem antioxidantes que protegem contra o envelhecimento das células. Garanta uma pele mais bonita e saudável. Utilize nos temperos, principalmente em alimentos consumidos crus, como saladas.

Manjericão: antiviral, auxilia no tratamento de cataratas, diabetes, câncer, antibiótico, acelera a cicatrização da pele, protege contra desconfortos intestinais. Pode ser utilizado na forma in natura, em pó e chás. As folhas frescas, secas ou em pó são tomadas após as refeições para ajudar na digestão.

**Salsa:** utilizada para problemas de circulação e retenção de líquidos. Acalma os distúrbios digestivos, beneficia a digestão e distúrbios da tireoide. Pode ser utilizado in natura, em forma de pastas ou em chás. Melhore sua celulite e retenção hídrica.

**Orégano:** altamente antioxidante, combate o envelhecimento, anti-inflamatório, estimulante, alivia dores, ajuda na digestão, sedativo, diurético, expectorante. O tempero pode ser usado no preparo de pães, em vegetais marinados, abobrinha, couve-flor, carne assada e peixes.

### COMO EQUILIBRAR E MANTER O SABOR NOS ALIMENTOS

Temperos como alho, salsa, coentro, cebola, cebolinha, manjericão, tomilho, orégano, limão e louro são opcões saborosas e saudáveis que podem ser usadas para substituir ou reduzir o sal nas receitas. Para quem tem foco na comercialização de alimentos a sugestão é inserir essas opcões no cardápio aos poucos, testando a aceitação dos clientes com menus pontuais. Vale lembrar que é muito importante não perder a essência do seu empreendimento para não descaracterizar seu negócio. Por exemplo, se seu estabelecimento serve petiscos, frituras e cervejas, oferecer uma salada não surtirá efeito. Pensando nisso o ideal é agregar valor ao cardápio, contando para isso com a ajuda do próprio cliente por meio de pesquisas de satisfação e sugestões, por exemplo, de acordo com o Sebrae.

O reforço no uso de alguns alimentos que já compõem o cardápio como manjericão, salsa, tomilho, alho e a própria cebola podem dar efeito positivo no discurso de redução do sódio no dia a dia dos empreendimentos alimentícios. Outra dica bacana é fazer um informativo para os clientes sobre os ingredientes usados nas receitas e seus benefícios para a saúde, em contraponto ao uso do sal.

Em 2011 o Ministério da Saúde fechou um acordo com a indústria para redução do sódio nos alimentos. Oito anos depois a redução já pode ser sentida em alimentos como pães, bisnaguinhas e massas instantâneas – primeira categoria designada para redução. De acordo com o Ministério da Saúde, em 2011 quatro fatias de pão por dia representavam 40% da quantidade de sódio diária (796 mg). Em 2016 passou a ser 22% (450 mg). Em 2020 a expectativa é de chegar a 20% (400 mg).

Fonte: http://saudebrasilportal.com.br/



# head& shoulders

# NOVO

REMOVE OLEOSIDADE PARA UM CABELO





# Curso de CAPACITAÇÃO (CAPACITAÇÃO) no Pará

A 3ª onda de cursos presenciais da Academia Assaí Bons Negócios atendeu a pequenos e médios negócios dos estado com atividades sobre gestão financeira, precificação, vendas e divulgação

ais de 50 donos (as) de negócios do Pará participaram de atividades da 3ª edição da Semana de Capacitação Presencial realizada pela Academia Assaí. O projeto incentiva o crescimento de empreendedores (as) em todas as regiões do país. Com foco no setor de alimentação, o curso propôs ações de incentivo à formalização dos microempreendedores (as) das cidades de Belém e de Ananindeua.

#### **NA PRÁTICA**

As atividades com os donos de negócios do Pará foram realizadas entre os dias 09 e 13 de abril nas regionais do Assaí Atacadista no Estado. "O primeiro passo foi mapear as dificuldades e traçar uma metodologia mais próxima para cada realidade", explica Fábio Lavezo, Gerente de Sustentabilidade do Assaí Atacadista.

Por meio de teorias e de imersões em situações reais, assuntos como gestão financeira, precificação e marketing foram compartilhados com os participantes.

O objetivo da Semana de Capacitação foi proporcionar aos (as) donos (as) de negócios do Pará a oportunidade de desenvolverem competências e habilidades, oferecendo formação, assessoria, integração e o estímulo de que precisam para aperfeiçoarem a gestão dos seus negócios, gerando oportunidades, trabalho e renda em suas comunidades.



#### O SONHO DO PRÓPRIO NEGÓCIO

Em todo o país, segundo os mais recentes dados da UnitFour de 2016- empresa fornecedora de dados para institutos de pesquisa -, houve um crescimento de pelo menos 20% em aberturas de novas empresas. Os novos negócios do Pará, somados ao restante da região Norte, representaram uma taxa de crescimento de 42% em comparação ao ano de 2015. O dado foi a maior variação de crescimento do Brasil, seguido pelo do Nordeste e do Sul, com 28% e 22%, respectivamente.

"O crescimento da região, em especial os potenciais negócios do Pará, foi um dos fatores que nos motivou a escolher o Estado para receber a o projeto", pontua Lavezo. E completa: "nosso objetivo é fomentar a educação empreendedora Brasil afora!".



#### A QUARTA EDIÇÃO

A próxima edição da Semana de Capacitação Presencial acontece em setembro e desembarca em Fortaleza, com inscrições limitadas. Fique atento às novidades divulgadas nos canais oficiais do Assaí e aproveite a oportunidade para desenvolver ainda mais o seu negócio.

E, enquanto não chegamos à sua cidade, você também pode aproveitar os cursos online e gratuitos disponíveis na plataforma da Academia Assaí Bons Negócios para transformar o seu negócio e profissionalizar as suas atividades.

# Saiba Mais

Gostou desta matéria? Você pode ter acesso a mais conteúdo exclusivo, acessando o Blog Academia Assaí Bons Negócios. Estar com você, esse é o nosso negócio.







# REDUÇÃO DE perdas



#### Desperdício alimentar é o grande desafio global

m dos países que mais produz alimentos é também um dos campeões em desperdício. O Brasil joga fora cerca de 40 mil toneladas de alimentos por dia. Essa quantidade seria suficiente para alimentar cerca de 19 milhões de pessoas. No Mundo, segundo a Organização das Nações Unidas para a Alimentação (FAO), um terço dos alimentos produzidos para o consumo humano é perdido.

A estimativa da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) é que 50% das perdas de alimentos ocorrem durante o manuseio e transporte. Outros 30% se perdem na fase de comercialização e abastecimento e cerca de 10% dos alimentos são desperdiçados pelo consumidor.

Há esforços internacionais na implementação de sistemas sustentáveis para reduzir o desperdício alimentar. Tendo o Brasil papel relevante no fornecimento global, torna-se imprescindível nova adequação, pois o desperdício não só causa grandes perdas econômicas como também tem impacto significativo nos recursos naturais.

#### **MUDANÇAS NECESSÁRIAS**

Um dos principais desafios estabelecidos pela ONU em 2015, no acordo dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), é fome zero até 2030. A previsão é reduzir pela metade o desperdício de alimentos per capita mundial, nos níveis de varejo e do consumidor, e reduzir as perdas de alimentos ao longo das cadeias de produção e abastecimento, incluindo as perdas pós-colheita.

No combate ao desperdício de alimentos não faltam boas práticas, tanto em políticas governamentais quanto na esfera empresarial. O varejo se comunica com o produtor rural e com o consumidor, formando um elo importante no combate ao desperdício.

Os agentes da cadeia de suprimentos encontram na tecnologia uma aliada com a função de manter a cadeia de suprimentos sincronizada, a partir da equalização de estoque do varejo, distribuidor e indústria.

Criados para reduzir e prevenir perdas e desperdícios de produtos, os bancos de alimentos estabelecem papel importante nessa mudança, pois atuam no recebimento de doações de produtos considerados fora dos padrões para a comercialização, mas adequados ao consumo. Esses são repassados a creches, escolas, asilos e hospitais. Atualmente o país conta com mais de 200 bancos que atendem beneficiam 5 milhões de pessoas.

# Saiba Mais

Confira mais informações sobre o tema e a atuação do Assaí com o banco de alimentos neste vídeo:











CHEGOU O NOVO ACHOCOLATADO ALPINO®.

SABOR ÚNICO DOS ALPES
PERFEITO PARA BEBIDAS E RECEITAS INESQUECÍVEIS.

EXPERIMENTE!



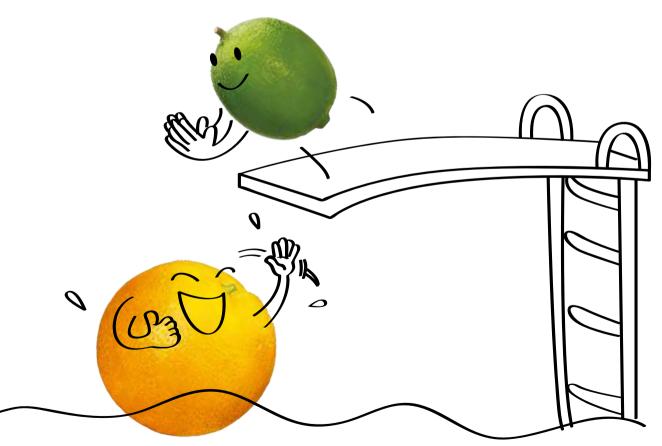


# Refresque seu dia com Del Valle Fresh.









por Mahani Siqueira

# Passeios Saborosos

Conheça três roteiros brasileiros imperdíveis para viajantes que não abrem mão de lindos cenários, mas também querem experimentar os típicos sabores regionais

Muito além do queijo: os cenários da Serra da Canastra tornam a visita ainda mais inesquecível



ma estrada no sul Bahia rodeada de fazendas produtoras de cacau. Um imenso parque nacional em Minas Gerais que dá nome à região produtora de um dos queijos mais famosos do Brasil. Uma rota pelas cidades do norte do Paraná regada a café e lindos cenários. Os três destinos podem não ter uma relação geográfica muito próxima, mas todos são símbolos de um país que, além de contar com pontos turísticos de tirar o fôlego em toda sua gigantesca extensão, tem sua história e sua cultura intimamente ligadas à gastronomia.

A Estrada do Chocolate, as fazendas de queijo na Serra da Canastra e a Rota do Café são passeios imperdíveis para quem quer descobrir e experimentar a deliciosa relação entre as regiões e os ingredientes que dão nome aos programas. Como aperitivo, separamos uma pequena amostra do que esses destinos tipicamente brasileiros reservam para os turistas.

#### A FANTÁSTICA ESTRADA **CHOCOLATE**

Por si só, a estrada que une os municípios baianos de Ilhéus e Uruçuca já teria atrativos suficientes para encantar visitantes em busca de visuais paradisíacos. Um roteiro turístico recém-inaugurado, porém, incluiu mais vários motivos para que turistas se aventurem pela região sul da Bahia. Estabelecido ao longo de 35 km emoldurados pela Mata Atlântica com rios, cachoeiras e áreas de >>

O projeto batizado de Estrada do Chocolate reúne diversas antigas fazendas de cacau e permite que o visitante descubra um rico acervo histórico, acompanhe as etapas da produção que transforma o fruto em chocolate e ainda desfrute de cenários imortalizados nas obras de Jorge Amado

preservação ambiental, o projeto batizado de Estrada do Chocolate reúne diversas antigas fazendas de cacau e permite que o visitante descubra um rico acervo histórico, acompanhe as etapas da produção que transforma o fruto em chocolate e ainda desfrute de cenários imortalizados nas obras de Jorge Amado.

Implementado oficialmente no final de 2017, o roteiro turístico ainda dá seus primeiros passos nos trabalhos de mapeamento dos atrativos, ações de promoção e comercialização, mas já permite que os visitantes desbravem a região com o olhar voltado para a tradicional cultura do cacau. Diversas antigas fazendas abrem suas porteiras e exibem mobiliários coloniais típicos da época dos coronéis, e as instalações – como estufas e barcaças – utilizadas ao longo dos anos no processo de produção.



Famoso por abrigar diversas regiões produtoras do ingrediente, Minas Gerais se destaca principalmente pelo queijo canastra, produzido na Serra da Canastra e que já ganhou o título de patrimônio cultural imaterial brasileiro pelo IPHAN



Uma das paradas imperdíveis incluída na rota é a Fazenda Provisão, que impressiona pela beleza, com o Rio Almada margeando a casa principal e a Mata Atlântica envolvendo o cenário. Mas a propriedade também chama a atenção pelos detalhes históricos. O proprietário da fazenda, Albino Machado Novaes, falou sobre algumas das atrações mais populares entre os visitantes.

"A capelinha construída pelo Coronel Domingos Adami no início do século passado – ele foi, além do primeiro proprietário da fazenda, o primeiro Intendente da cidade de Ilhéus – é um grande atrativo. As roças de cacau, as instalações relacionadas ao seu beneficiamento e outras instalações da fazenda também chamam muito a atenção. Mas o melhor de tudo é conhecer a nossa história. Ter histórias para contar torna a experiência muito mais enriquecedora", resume Novaes.

#### **QUEIJINHO BEM BOM**

Não é segredo para ninguém que, em Minas, queijo é assunto muito sério. Famoso por abrigar diversas regiões produtoras da iguaria, o estado se destaca principalmente pelo queijo canastra, produzido na Serra da Canastra e que já ganhou o título de patrimônio cultural imaterial brasileiro pelo IPHAN (Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional). Localizada no sudoeste de Minas Gerais, a Serra da Canastra conta hoje com mais de 60 fazendas produtoras nos 7 municípios que compõem a região e que detêm a exclusividade da produção desse tipo de queijo.

Quem pretende visitar esse recanto mineiro deve ter em conta que o passeio pelo Parque Nacional da Serra da Canastra é indispensável. Com uma área estimada em cerca de 70 mil hectares, a atração reúne opções diversas, incluindo a nascente do Rio São Francisco e a retumbante cachoeira Casca D'Anta e sua queda de 186 metros. A natureza sempre foi o principal atrativo da Serra da Canastra, mas nos últimos anos muitos turistas passaram a visitar o local também para conhecer mais a história do queijo.

Gerente-executivo da Aprocan (Associação dos Produtores do Queijo Canastra) e produtor, Paulo Henrique de Almeida estima que 50% das pessoas que visitam a região atualmente têm interesse nos queijos. Ele conta que é possível conhecer as fazendas, acompanhar a produção e participar de degustações e refeições, um roteiro que remonta a tradição e identidade mineiras.

"O queijo canastra é um fator cultural do estado de Minas. Ele representa nossa identidade, nosso conhecimento empírico e nossa alma. Ajuda a compor essa multiplicidade cultural que existe em Minas Gerais, em que num mesmo município existem variações de sotaque, de formas de dança e manifestações gastronômicas", completa.

Entre as diversas fazendas que compõem a "rota do queijo canastra" destaca-se a Capim Canastra. Administrada pelo veterinário Guilherme Ferreira na área que foi comprada pela família há mais de 30 anos, a propriedade recebe aproximadamente 1200 visitantes por ano, conta com uma caverna de maturação e oferece visitas a todos os processos de produção do queijo, além de almoços, degustações, cursos e eventos. >>





#### CHEIRO DE CAFÉ

A terra roxa, o solo fértil e as chuvas regulares garantem condições ideais para a produção do café. E são essas características que fazem do norte paranaense uma região famosa por sua cultura cafeeira. Foi por isso que, em 2008, nasceu a Rota do Café, um passeio turístico desenvolvido por empreendedores e pessoas ligadas ao grão que envolve 7 cidades e conta com mais de 15 atrações entre museus, fazendas, cafeterias e agroindústrias. Segundo Cornélia Gamerschlag, presidente da Associação Rota do Café, o passeio é divertido e extremamente informativo.

"O interessante dos roteiros da Rota do Café é que a temática é abordada por vários ângulos. Temos a parte histórica, com uma visita guiada pelos museus. Também temos a produção com as experiências práticas nas lavouras e sensoriais por meio das oficinas de torra, extrações e degustação conduzidas por baristas. O turista sempre volta para casa com algum aprendizado novo", comemora Cornélia.







MINHA RAIZ É A COROA QUE EU CARREGO COM ORGULHO!

ESSE É O MEU #TODECACHO



5.0.5 BOMBA DE VITAMINAS

A FORÇA DO SEU CABELO VAI COMBINAR COM A SUA.





VITAMINA A **D-PANTHENOL** BIOTINA ÓLEO DE RICINO **WHEY PROTEIN** 





#### Confira nossas sugestões de livros



#### **SHOPPERCRACIA**

EITURA

Autora: Fátima Merlin

No livro , a autora sugere ao leitor um olhar ainda mais aprofundado sobre o seu cliente. Ela também mostra a importância do GC (Gerenciamento por Categoria) para o varejo e a indústria e como essa ferramenta influencia a gestão do negócio e a relação com o público. Fátima sugere colocar o cliente no centro das decisões. A autora reflete ainda sobre os motivos de poucas iniciativas de GC terem vingado no varejo brasileiro.



### FRASES PERFEITAS PARA ATENDER BEM O CLIENTE

Autor: Robert Bacal

O livro traz uma visão geral sobre como lidar nas situações mais difíceis na hora do atendimento ao cliente incluindo técnicas que ajudarão o leitor a entender as necessidades dos clientes até mesmo dos mais exigentes. Também são abordados temas de como neutralizar situações ruins do trabalho com o objeto de sempre satisfazer aos clientes aumentando as vendas.





CONSERVANDO O QUE HÁ DE MELHOR

OS POTES DE VIDRO SÃO ÓTIMOS ALIADOS PARA A ORGANIZAÇÃO DA CASA E COZINHA. IDEAL PARA ARMAZENAMENTO DE OBJETOS E MANTIMENTOS.





# **USO INTEGRAL DOS ALIMENTOS**

O Senac EAD oferece o curso de aproveitamento de alimentos, no qual apresenta seus aspectos econômico. nutricional e de sustentabilidade, bem como suas vantagens. O conteúdo é voltado a profissionais das áreas de comércio, bens, serviços e turismo, e também para pessoas interessadas em conhecer o assunto. Para fazer o curso é necessário ter concluído o ensino fundamental e 16 anos completos.





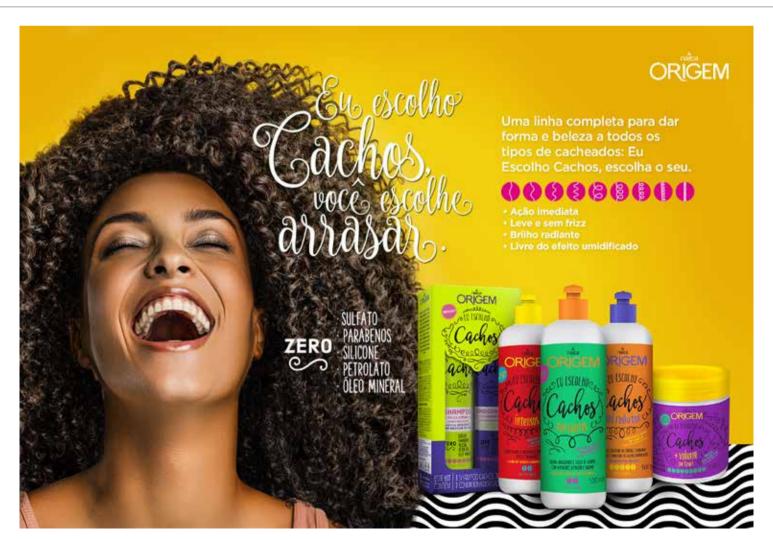


# CALDINHOS E SOPAS PARA VENDER

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



**CARGA HORÁRIA: 3 HORAS** INFORMAÇÕES: bit.ly/caldos\_para\_vender



# 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 festas 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





# SALGADINHOS PARA DELICATESSEN E LANCHONETES

Salgadinhos de lanchonetes e delicatessen sempre foram tendência e, por estarem sempre presentes nas festas de aniversário, casamentos e outros tipos de recepções, contam com uma grande variedade. Aprenda a preparar essas delícias com o método da expert Luzinete Veiga, que irá ensinar massa fermentada para salgados assados, massa cozida para salgados fritos, massa folhada, massa brisée e podre, além de uma grande variedade de recheios e modelagens. Outra especialidade que ensinará a culinarista são os salgados integrais e vegetarianos, grande tendência de mercado.



CARGA HORÁRIA: 8 HORAS INFORMAÇÕES: bit.ly/salgadinhos\_lanches



# Itabaiana e Manaus

Confira os clientes que prestigiaram a abertura das novas lojas do Assaí



aproveitou as ofertas do dia.

A Silvânia dos Passos é comerciante em Itabaiana e no dia da inauguração da loja na cidade aproveitou para abastecer sua mercearia.

Loja Assaí Itabaiana

O Wellington Faustino Santos será um cliente frequente da loja Assaí Itabaiana, pois gostou muito da variedade e das promoções.









Uma nova geração de hidratação

Fórmula transparente mais leve que dá maciez sem pesar nos cabelos



Nutrição Óleo-Micelar

Nutre o cabelo desde a primeira lavagem\*

Hidratação Intensa com Oxigênio

Nutre o cabelo deixando-o macio, com corpo e movimento



🔇 A Fabiola Vilhena da Rocha estava na Loja Assaí Manaus II e disse estar encantada com o tamanho e a variedade de produtos.

**2** A Adriane Fernandes da Silva percorreu todos os corredores e disse que a Loja Manaus II foi uma conquista para a cidade.



A Cintia Ribeiro aproveitou as ofertas da inauguração da segunda loja do estado amazonense para abastecer a despensa.



As barras de cereais tradicionais voltaram com a receita original: cereais muito mais crocantes e pedacinhos de frutas!





IMPULSIONADOR DE VENDAS POIS É UM SNACK SAUDÁVEL



GERADOR DE TRÁFEGO



CUSTO X BENEFÍCIO = BAIXO DESEMBOLSO



GIRO RÁPIDO

PÚBLICO-ALVO: PESSOAS INTERESSADAS EM ALIMENTOS SAUDÁVEIS E PRÁTICOS







FACEBOOK.COM/TRIOALIMENTOS



INSTAGRAM.COM/TRIOALIMENTOS





Cartucho



#### **ALAGOAS**

#### Assaí Maceió

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

#### ΔΜΔΖΩΝΔ5

#### Assaí Manaus

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

#### NOVA LOJA

## Assaí Manaus II

Avenida Ephigênio Salles, 2045 Aleixo - Manaus Cep: 69060-020 Telefone: (92) 3643-0600 / 3643-0602

#### BAHIA

# Assaí Calçada

Rua Luiz Maria - S/N - Calçada CEP: 40411-540 - Salvador Telefone: (71) 3316-8750/ 3316-8751

#### Assaí Feira de Santana

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

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 Jadiel Matos Leste, s/n – CEP: 45055-000 Telefone: (77) 3425-0072 / 3425-0347

# 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 Maracanaú** 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 Cidade Gerardo Cristino de Menezes -CEP: 62051-402 Telefone: (88) 3614-0008 / 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 Ceilándia

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

#### Assaí Goiânia Buriti

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

#### Assaí Goiânia Independência

Avenida Independência, s/n (ao lado do Parque Mutirama) - Goiânia Setor Central - 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 Médici, 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

# MINAS GERAIS

### Assaí Uberlândia

Av. Rondon Pacheco, 755 CEP: 38400-242 - Tabajaras Telefone: (34) 3299-4600/ 3299-4601

#### Assaí Ananindeua

Rodovia BR 316, KM 9 - Próximo ao posto da Polícia Federal CEP: 67030-007 - Ananindeua Telefones: (91) 3262-8350/3262-8351

#### Assaí Belém

Avenida Independência com Rodovia Mário 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 Ioão 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 Londrina II

Avenida Saul Elkind, 2211 Conjunto Vivi Xavier CEP: 86030-000 - Londrina Telefone: (43) 3294 -4101 / (43) 3294 -4102

# Assaí Maringá

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

# **PERNAMBUCO**

# Assaí Camaragibe

Avenida Doutor Belmínio 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 - Garanhus Telefone: (87) 3762-2115 / 3763-6763

# Assaí Imbiribeira

Av. Marechal Mascarenhas de Morais, 2180 CEP: 51150-000 - Recife Telefone: (81) 3497-7350 / 3497-7351

# Assaí Jaboatão

Av. 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

# PIAUÍ

# Assaí Teresina

Av. José Francisco de Almeida Neto (Av. Principal do Dirceu) - Teresina CEP: 64077-450 Telefones: (86) 3194-1250/ 3194-1251

#### **RIO DE JANEIRO**

#### Assaí Alcântara

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

#### Assaí Bangu

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

#### Assaí Cabo Frio

Avenida América Central, 900 CEP: 28909-580 Telefone: (22) 2640-6450 / 2640-6451

#### Assaí Campinho

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

#### Assaí Campo Grande

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

#### Assaí Ceasa

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

## Assaí Duque de Caxias

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

#### Assaí Freguesia

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

# Assaí Ilha do Governador

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

# Assaí Méier

R. Dias da Cruz, 371 Méier, CEP: 20720-001 - Rio de Janeiro Telefone: (21) 3296 -5050 / 3296 -5051 / 3296 -5052

# Assaí Nilópolis

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

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

# Assaí Nova Iguaçú

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



ESSA NOVIDADE!

VIGOR REPRINTED



#### SÃO PAULO

#### ALTO TIETÊ

#### Assaí Itaquaquecetuba

Estrada São Paulo/Mogi, 3.810 CEP: 08577-000 - Itaquaquecetuba Telefone: (11) 4642-9611 / 4642-5681

#### Assaí Brás Cubas

Av. Henrique Peres, 1330 CEP: 08735-400 - Mogi das Cruzes Telefone: (11) 4738-7300 / 4738-7301

#### 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

#### GRANDE SÃO PAULO 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 Carapicuíba

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

#### 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 Embu das Artes Av. Elias Yazbek, 1183 - Centro Cep: 06803-000 - Embu das Artes Telefone: (11) 4778-9600/ 4778-9601

## 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 Guaianases

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 Jabaguara

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

#### Assaí Jaçanã

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

# Assaí Jacu Pêssego

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

## Assaí Jaguaré

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

#### Assaí João Dias

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

#### Assaí Manilha

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

#### Assaí Marginal Tietê-Penha

Avenida Condessa Elisabete de Robiano, 5.500

CEP: 03704-900 - São Paulo Telefone: (11) 2641-0947 / 2641-2266

### Assaí Nordestina

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

# Assaí Osasco

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

# Assaí Pirajussara

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

## Assaí Ribeirão Pires

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

# Assaí Santa Catarina

Avenida Santa Catarina 1672 Vila Santa Catarina CEP: 04378-100 São Paulo Telefone: (11) 5671-8501 / (11) 5671-8502

# 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 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 Mateus

Avenida Ragueb Chohfi, 58 CEP: 08375-000 – São Paulo Telefone: (011) 2010-1200/ 2010-1201

#### Assaí São Miguel

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

## Assaí São Miguel II

Avenida São Miguel, 6818 - Vila Norma CEP: 08070-002 São Paulo Telefone: (11) 2030-2351 / (11) 2030-2352

# 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 Campinas Centro

Av. Senador Saraiva, 835 - Centro CEP: 13020-060 – Campinas Telefone: (11) 3274-3100/ 3274-3101

# Assaí Jundiaí

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

## Assaí Limeira

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

# Assaí Paulínia

Avenida José Paulino, 2600 Cep: 13140-000 - Jardim América Telefone: (19) 3833-0760/3833-0761

#### Assaí Piracicaba

Rua Regente Feijó, 823, Centro CEP: 13400-100 - Piracicaba Telefone: (19) 3436-6400/ 3436-6401

# 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

# 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 - Emboaçu 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

## Assaí Aracaju

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

### NOVA LOTA

# Assaí Itabaiana

Avenida Eduardo Paixão Rocha, 1667 Porto - Itabaiana CEP: 49510-190 Telefone: (79) 3432-9250 / 3432-9252





# MÁXIMA PROTEÇÃO E CONFORTO





Exclusiva camada de proteção' MaxiSec" para meninas e meninos





Cintura elástica que ajuda a evitar o vazamento pelas costas



# CROCANTE, SEQUINHO E INCRÍVELMENTE GOSTOSO.

D-TONE: O CHOCOLATE RECHEADO DE CAMADAS DE WAFER DA VITARELLA.
VOCÊ VAI SE SURPREENDER COM ESSA DELÍCIA.

