

#### SELEÇÃO DE SABORES

Confira a edição 2018 da ação realizada pelo Assaí e seus parceiros

#### **ESPECIAL**

Aprenda a organizar a sua vida com planejamento financeiro

# Quentinhas de

# SUCESSO

Empresário paulista troca de profissão e encontra no mercado de marmitas sua grande oportunidade

TURISMO: três destinos de praias lindas e muito calor no nordeste brasileiro





#### 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

## Nova ETAPA



Com muito trabalho e dedicação chegamos ao final do primeiro semestre do ano. E como não podemos perder tempo quando o assunto é negócios, já estamos de olho no próximo semestre e nas oportunidades que chegam junto com ele. Nessa edição da **Revista Assaí Bons Negócios** preparamos alguns assuntos que podem ajudar nessa preparação. Confira!

Em Cardápio Assaí falamos sobre churrasco, essa paixão do brasileiro que sempre se destaca das comemorações em família. Você vai conhecer dicas de cortes, temperos e acompanhamentos.

Nosso destaque de capa é um empresário paulista que deixou a profissão de motorista para crescer no mercado de alimentação. Hoje, proprietário de três restaurantes, ele fala sobre realização e expansão dos negócios. Uma história para se inspirar. Ainda seguindo a linha da inovação e dos bons negócios, você já ouviu falar nas Vilas Gastronômicas? Esses espaços que reúnem bares e restaurantes estão

em alta e mostram-se como uma boa oportunidade para os empresários. Saiba por que em Rumo Certo.

O Marketing de relacionamento é capaz de fidelizar clientes e colocar sua marca em evidência, principalmente nas redes sociais, por isso trazemos um bate-papo com um especialista sobre o assunto em Palavra de Especialista. E para manter a saúde em dia, abordamos o tema fadiga muscular e as formas de evitá-la.

Continuamos em crescimento contínuo e com diversas inaugurações em muitas regiões do Brasil. Conheça quais são nossas novas unidades e também nosso cartão de crédito Passaí, que há um ano é mais uma facilidade para nossos clientes.

Esperamos que goste desta edição e aguardamos você em uma de nossas lojas Assaí Brasil afora.

Boa leitura!

**Belmiro Gomes** *Presidente do Assaí* 

#### **Expediente**

CONSELHO EDITORIAL ASSAÍ ATACADISTA Presidente do Assaí Belmiro Gomes Diretor Comercial Wlamir dos Anjos Diretora de Marketing e Sustentabilidade Marly Yamamoto Lopes MEGAMIDIA GROUP CEO Celso A. Hey CCO Eduardo Jaime Martins CMO Fernanda Hey de Moraes MEGAMIDIA EDITORA Coordenação Geral Natu Marques MTB 8763 Atendimento Cristiane Dias Coordenação Juliana Fernandes e Thatiana Bueno Projeto Gráfico Jonny Santos Edição de arte Suellen Winter Colaboradores da edição (texto) Daniela Guiraldelli, Letícia Murta e Mahani Siqueira (fotos) Thiago Jardim 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

O8 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

28 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA A trajetória do Prato Quente Refeições



12 CARDÁPIO ASSAÍ
Dicas para preparar um
bom churrasco

36 INSTITUCIONAL
Passaí completa um ano

ESPECIAL

Organize sua vida com planejamento financeiro









cating cating cating

## Sumário



- 52 PALAVRA DE ESPECIALISTA
  - Conheça e aprenda a usar o marketing de relacionamento
- 56 BEM-ESTAR E ALIMENTAÇÃO
  Como combater a fadiga muscular
- 60 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Plataforma oferece curso para pizzaiolos

RUMO CERTO

As vilas gastronômicas ganham espaço pelo país

**ARTIGO**Jovens no mercado de trabalho

#### 74 **CAPACITAÇÃO**

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



**TURISMO** 

Três destinos para curtir o nordeste













# informação



#### APRENDA A FAZER COXIBE

A mistura de dois lanches famosos: coxinha e guibe! Para os amantes de guibe e coxinha, o Blog Assaí trouxe uma receita especial para animar o lanche da tarde ou incrementar o cardápio do seu restaurante: coxibe. Saiba como preparar esta saborosa receita







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





otos: Shutterstock / Divulgação

Acompanhe no blog Assaí Bons Negócios e no Portal da Academia Assaí 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 maio.



#### **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



#### COMO ORGANIZAR AS FINANÇAS DO SEU **NEGÓCIO?**

Contas misturadas e falta de capital. Esses são apenas dois dos problemas que podem aparecer se você não possui o hábito de organizar as finanças do seu negócio. Além disso, a desorganização das finanças é o principal motivo para a falência de empreendimentos. Com o intuito de ajudá-lo a organizar as finanças do seu negócio, o Blog Academia Assaí Bons Negócios separou algumas dicas importantes para que você mantenha a organização financeira.







#### **BOLO FLORESTA NEGRA**

A primeira versão do bolo Floresta Negra foi feita em 1915 pelo confeiteiro Josef Keller, com uma receita com apenas uma camada. Para você não ficar só na vontade de saboreá-lo, o Blog Assaí separou uma receita prática que carrega o passo a passo original da receita. Confira.



#### **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.











# Novas Unidades Assaí

#### Rede alcança a marca de 130 lojas pelo Brasil

#### ASSAÍ JARAGUÁ/TAIPAS

O Assaí Atacadista inaugurou, no dia 5 de junho, mais uma unidade em São Paulo, desta vez na zona norte da cidade, na região de Jaraquá/Taipas. A loja demandou investimento de R\$ 50 milhões, gerou aproximadamente 600 vagas de empregos diretos e indiretos e tem mais de 5.5 mil m<sup>2</sup> de área de vendas. Esta é a 129ª loia do Assaí no Brasil e a 64ª no Estado de São Paulo e fica na Avenida Raimundo Pereira de Magalhães, 10.535. O Assaí oferece mais de 7 mil produtos entre itens de mercearia, alimentos, perecíveis, embalagens, bazar, higiene, bebidas e limpeza. A rede atende desde a pequenos e médios comerciantes, transformadores (donos de lanchonetes, restaurantes, pizzarias e quiosques), revendedores e utilizadores (igrejas, escolas, quarteis), até o consumidor final.

#### ASSAÍ MAUÁ

No dia 29 de junho, a rede chegou à cidade de Mauá inaugurando sua 130ª loja. Resultado de um investimento de R\$ 43 milhões, a nova loja tem 5 mil m² de área de vendas, mais de 330 vagas de estacionamento e 28 checkouts. O primeiro Assaí da cidade faz parte do projeto de conversões que o GPA, dono das marcas Assaí e Extra, tem realizado há quase dois anos, transformando lojas do formato de hipermercado em operações de atacado. A unidade fica na Avenida Antonia Rosa Fioravanti, 3270 - Jardim Rosina, no Mauá Plaza Shopping, e gerou, e indiretos.

"Para nós, é muito satisfatório chegar a Mauá. A localidade tem uma importância estratégica por Assaí Atacadista.





#### **SELEÇÃO DE SABORES**

Pelo sexto ano consecutivo, o Assaí realizou em julho, em parceria com seus fornecedores, a ação Seleção de Sabores. A iniciativa, que já se tornou tradição na rede, visa a fortalecer o relacionamento com as pizzarias e reforçar a marca com os consumidores finais. Este ano foram distribuídas 1.280.000 embalagens térmicas, que além de garantir que a pizza chegue ainda mais quentinha à casa dos consumidores, ainda leva a marca dos parceiros do Assaí. Mais de 5 milhões de pessoas foram impactadas em todas as regiões do Brasil. A ação tem o intuito de promover a marca de 50 fornecedores e acontece todos os anos a partir de 10 de julho, Dia da Pizza!







Preparamos algumas dicas para preparar aquele churrasco e servi-lo com deliciosos acompanhamentos



churrasco é hoje uma das três grandes paixões nacionais, junto com o futebol e a cervejinha. No entanto, engana-se quem pensa que só a carne e a churrasqueira certas são suficientes. Quem está acostumado a fazer churrasco sabe que um bom churrasco começa com a preparação antecipada da carne, além de escolher bem os cortes e os temperos.

#### **OS MELHORES CORTES**

De acordo com o especialista em churrasco Edson Anselmo, os mais indicados são: picanha, fraldinha, contrafilé, alcatra e maminha. No caso da fraldinha, da alcatra e da costela, as peças devem ser assadas inteiras. Já a costela deve ir ao forno entre quatro e cinco horas antes

de ser levada à churrasqueira, para ficar mais macia. O contrafilé pode ser cortado em bifes com cerca de 10 cm de espessura. A picanha deve ser assada em peça inteira ou em bifes grossos – ambos com a gordura, que não deixa a carne ressecar.

#### **DICAS DE PREPARO**

O especialista ainda ensina que as peças frescas são as mais indicadas. A carne precisa ter um aspecto viçoso, coloração vermelho-vivo e uma camada de gordura de, no máximo, um dedo de espessura, para irrigá-la e manter seu sabor. "Escolha as linguiças mais coradas, evitando as muito esbranquiçadas. O ideal é desossar o frango e consumi-lo logo depois de grelhado, para não ficar muito ressecado", ensina.

# MINGUÉMOR MELHOR



ENTES

de golinha caipira



















#### **QUANTIDADE IDEAL**

Em média, de acordo com Anselmo, calcula-se cerca de 600 g por adulto. Desse total, 150 g podem ser de linguiça, 50 g de frango e o restante de carnes variadas. Crianças com até 7 anos costumam comer, em média, de 150 q a 200 q.

#### **NA HORA DE ASSAR...**

"O fogo deve estar estabilizado. Para conter as labaredas, nunca jogue água, porque isso faz com que a churrasqueira perca o calor, comprometendo o ponto da carne", indica Anselmo. A dica do especialista é usar um espeto para espalhar o carvão. Coloque a carne na grelha ou num espeto e asse até criar um suco sobre ela. Quando isso acontecer, vire a carne. Quando o suco aparecer também do outro lado, já estará no ponto. O espeto deve ficar a 40 cm do fogo, para proteger a carne da alta temperatura e evitar que ela resseque. >>



Beba Gelado Becem Gelado



F /CHÁFEELGOOD



#### CAPRICHE NOS ACOMPANHAMENTOS

Farofa, vinagrete, maionese e saladas devem ser preparados preferencialmente no dia, para garantir o frescor e o sabor.

#### **TEMPEROS CERTOS**

**Sal** – O sal grosso é o mais usado. Espalhe-o sobre toda a superfície da carne minutos antes de assá-la. Quando começar a transpirar, significa que o sal aderiu bem esse é o momento certo de levá-la à churrasqueira. Antes, porém, retire o excesso, apenas esfregando a carne com as mãos.

Pimenta-do-reino – Para cortes magros, acrescente também um toque desse tempero. Para peças com gordura, deixe a carne de molho de um dia para o outro em uma marinada feita com vinho, ervas, cebola, alho e especiarias.

Alho - Se gostar do sabor mais forte, a picanha também pode ser temperada com alho. Misture o tempero com sal grosso e passe na peça.

Cítricos e especiarias - A came suína vai bem com sabores levemente adocicados. O lombo de porco pode marinar por quatro horas em suco de laranja ou de abacaxi com pedaços de cravo e canela. >>





# TODO MUNDO TEM UMA HISTÓRIA COM ELMA CHIPS®







## Farofa CROCANTE

#### **INGREDIENTES**

- √ 100 g de manteiga sem sal
- √ 50 mL de óleo
- √ 500 g de farinha de mandioca tipo biju
- √ 200 g de farinha de rosca tipo Panko
- √ 150 g de bacon cortado em cubinhos
- √ 2 cebolas médias picadas
- √ ½ xícara (chá) de cheiro-verde (salsinha e cebolinha picados e misturados)
- √ 1 colher (chá) de sal



#### **MODO DE PREPARO**

Aqueça bem o óleo e a manteiga numa frigideira, ponha o bacon e refogue, mexendo. Retire com escumadeira, escorra em papel absorvente e reserve. Ponha na mesma frigideira as cebolas e salteie até ficarem transparentes. Acrescente as farinhas e toste em fogo médio, sem parar de mexer para não queimar. Tempere com sal. Quando a farinha estiver levemente tostada, desligue o fogo. Misture o cheiro-verde, transfira para uma travessa e leve à mesa. >>



# **CURSOS ONLINE**

# GRATUITOS





ACESSE: WWW.**AcademiaAssai**.com.br



**UM PROJETO** 





#### **ACADEMIA ASSAÍ**

**BONS NEGÓCIOS** 

CONTEÚDO E PLATAFORMA





PARCEIROS











**MODO DE PREPARO** 

No liquidificador, bata o sal, o tempero, os ovos, o suco de limão e a mostarda. Em seguida, despeje o óleo em fio e continue batendo por mais dois minutos ou até obter um creme denso. Na sequência, acrescente a salsa e a cebolinha e bata por mais alguns segundos, sempre adicionando o óleo. Bata até obter uma consistência firme e desligue o liquidificador. Coloque a maionese em um pote e leve à geladeira. Pronto! Agora é só esperar alguns minutos e aproveitar esta deliciosa receita. A maionese pode ser misturada também em batatas cozidas e picadas e está completo seu churrasco.

#### **INGREDIENTES**

- √ 1 colher de chá de sal
- √ 2 ovos inteiros
- ✓ Salsinha e cebolinha picadas
- √ 1 colher (sopa) de suco puro de limão
- √ 1 colher (chá) de mostarda
- ✓ Pimenta-do-reino a gosto
- √ 1 colher (chá) de tempero de ervas finas (opcional)
- √ 250 mL de óleo de soja



## Molho BARBECUE

#### **INGREDIENTES**

- √ 1 colher (sopa) de óleo
- √ 2 colheres (sopa) de cebola picada
- √ ½ xícara (chá) de açúcar mascavo
- √ ½ xícara (chá) de vinagre branco
- √ 2 colheres (sopa) de molho inalês
- √ 2 xícaras (chá) de catchup
- √ 1 folha de louro
- √ 1 colher (sopa) de chilli em pó
- √ ½ xícara (chá) de água
- √ Sal e pimenta do reino a gosto
- √ 2 cebolas grandes

#### **MODO DE PREPARO**

Em uma panela, refogue a cebola no óleo, acrescente o açúcar mascavo e o vinagre e deixe o açúcar dissolver. Acrescente o molho inglês, o catchup, o louro, o chilli em pó e a água e cozinhe por 30 minutos em fogo baixo ou até o molho engrossar. Tempere com sal e pimenta-do-reino, coe e reserve. Pincele o molho na carne e asse mais 5 minutos. Repita mais uma vez esta operação. Este molho fica perfeito também em carne suína. >>>





### 

## Molho CHIMICHURRI

#### **INGREDIENTES**

- √ ½ maço de salsa (cerca de ½ xícara)
- √ 2 colheres (sopa) de orégano desidratado
- √ ½ xícara (chá) de cebolinha
- ✓ 1 pimenta pequena sem semente
- √ 2 colheres de sopa de alecrim
- √ 8 dentes de alho
- ✓ 2 colheres (sopa) de vinagre de vinho tinto
- √ 1 colher (sopa) de suco fresco de limão
- √ ½ xícara (chá) de azeite de oliva
- ✓ Sal e pimenta-do-reino a gosto



#### **MODO DE PREPARO**

Pique a salsa, a cebolinha e a pimenta. Corte os dentes de alho ao meio, retire o broto do seu interior para o sabor ficar mais suave, depois misture bem todos os ingredientes em um recipiente e sirva por cima das carnes. O molho pode ser servido assim que ficar pronto, mas o ideal é deixar 48 horas descansando, pois os sabores se misturam e ficam ainda mais intensos.



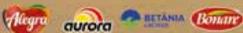
# 10 de Julho, Dia da Pizza.

A melhor Pizza pede os ingredientes e acompanhamentos das melhores marcas.





















































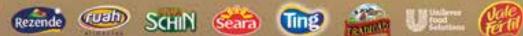
















### Campeonato Brasileiro passa a se chamar BRASILEIRÃO ASSAÍ

CBF fechou contrato title sponsor e a rede passa a nomear a principal competição de futebol do país

esde o dia 18 de julho, quando o Brasileirão retornou da parada para a Copa do Mundo, o principal campeonato de futebol do país passou a se chamar Brasileirão Assaí – Série A 2018. A rede Assaí Atacadista é a nova detentora do *title sponsor* da competição, em parceria fechada com a diretoria de marketing da Confederação Brasileira de Futebol (CBF) e anunciada na primeira quinzena de julho. A marca do Assaí passa a ser associada à logomarca do Brasileirão na divulgação de conteúdos oficiais e nas propriedades comerciais da competição.

Pelo acordo, o Assaí terá direito à exposição da marca no pórtico de apresentação dos times nos jogos, além da placa central do gramado e, também, de placas no escanteio. O pórtico que fica atrás dos jogadores durante os hinos já teve o novo nome desde a rodada de 18 de julho e o contrato vai até dezembro de 2019, com possibilidade de renovação. Isso garante ao Assaí uma série de propriedades de exposição na atual temporada e, também, no ano que vem.

"Toda a comunicação do Assaí é pensada a partir do mote 'estar com você é o nosso negócio' e acreditamos que estar no Brasileirão segue em linha com esse posicionamento. O Assaí vem em uma forte rota de expansão, aumentando cada vez mais a sua presença no País e ser a principal marca do maior campeonato de futebol do Brasil nos torna ainda mais presentes na vida dos nossos clientes", comenta Marly Lopes, Diretora de Marketing do Assaí Atacadista.

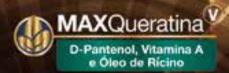
O ASSAÍ É **PATROCINADOR** OFICIAL DO BRASILEIRÃO 2018 orcida RRASILEIF PATROCINADOR

OFICIAL

Só jogão! Só emoção e economia com você por todo o Brasil!



# COMPRIDOS +FORTES



# CABELOS FORTES PRONTOS PARA CRESCER

Favorece o crescimento

Mais força e menos quebra Cabelos resistentes e macios











# BOMBA MIN



UMA EXPLOSÃO DE TRATAMENTO EM APENAS 1 MINUTO por Daniela Guiraldelli

# MESTRE DAS Uentinhas

A trajetória do motorista de ônibus que trocou o volante pelo mercado da gastronomia na cidade de São Paulo

foco dele é servir refeições para pequenas e médias empresas com até cem funcionários, um perfil de clientes que não é visado ou atendido pelos principais nomes das refeições coletivas no Brasil. Pois foi a partir dessa descoberta que a Prato Quente Refeições cresceu e segue ganhando mercado desde 2010, tendo no comando o jovem empreendedor Rogério Alves dos Santos. Hoje com 35 anos, quando ele resolveu mudar sua vida profissional era um jovem motorista de ônibus, aos 27 anos. Atualmente, a empresa de refeições de Santos serve cerca de 400 refeições por dia, e cada marmitex custa 15 reais, em média.

Tendo como inspiração a mãe, Dornecilia Rosa Zanata, que era dona de um bufê de festas na região de Taboão da Serra, bairro do Brooklin Paulista, na grande São Paulo, e que mais tarde passou a comandar duas churrascarias na região, Santos resolveu aceitar a proposta comercial feita pela própria mãe, que naquele momento passava por dificuldades para gerenciar os dois estabelecimentos.

"No ano de 2010, minha mãe me ofereceu uma das churrascarias para que eu comprasse. Foi lá que comecei a entregar refeições em obras, oportunidade que surgiu quase que por acaso. Um cliente me perguntou seu eu podia fornecer comida para a obra da empresa dele, que contava com vinte funcionários. Comecei e deu certo. Três meses depois já fornecia 80 refeições e então percebi que o faturamento da cozinha era superior ao do restaurante. Resolvi encerrar a churrascaria



e aluguei uma garagem para montar a estrutura da cozinha". relembra.

Primeiro ele deu início às suas atividades na garagem alugada, depois instalou a Prato Quente Refeições em um galpão, e hoje a cozinha industrial da empresa está localizada em um espaco dentro do Hospital da Cruz Vermelha, localizado na Avenida Moreira Guimarães, na capital paulista, "Conheci a nutricionista do hospital e ela me contou de um projeto que havia para contratar uma empresa de alimentação. A ideia era ter um fornecedor de comida para atender aos funcionários, pacientes, além de visitantes e acompanhantes. Então acabamos por compartilhar a estrutura, firmar contrato. Estamos lá há quatro anos", conta.

Hoje Santos comanda uma equipe de cerca de 45 funcionários, distribuída na cozinha industrial – a Prato Ouente



Refeições –, cujas instalações localizamse no bairro de Moema, em São Paulo, além de três restaurantes, sendo dois deles no bairro do Brooklin Paulista (Apha e Alpha Grill), região de Itapecerica da Serra, e a outra casa, o Restaurante Prato Quente, também em Moema. O cardápio das "quentinhas" é padrão e a empresa escolhe quais as opções serão servidas durante a semana, porém os pratos são renovados mensalmente por uma nutricionista. >>



"Conheci a nutricionista do hospital e ela me contou de um projeto que havia para contratar uma empresa de alimentação. A ideia era ter um fornecedor de comida para atender aos funcionários, pacientes, além de visitantes e acompanhantes. Então acabamos por compartilhar a estrutura, firmar contrato. Estamos lá há quatro anos"

> Rogério Alves dos Santos, proprietário do Prato Quente Refeições







#### **DESAFIOS E COMPRAS**

Ser empreendedor no ramo da gastronomia no Brasil não é tarefa fácil, e na realidade das cozinhas industriais essa situação não é diferente, principalmente para pequenos e médios empreendedores neste mercado enfrentam a concorrência de "gigantes" do setor. Este é apenas um dos desafios a serem vencidos pela Prato Quente Refeições, uma vez que resolveu "mirar" em uma fatia de clientes que não são "atendidos" por grandes nomes da alimentação. Para Santos, há outros desafios a serem vencidos, que afetam diversos setores da gastronomia, como falta de mão de obra especializada. "Existem cerca de 14 milhões de desempregados no Brasil. e em sua parte pessoas com pouca ou nenhuma especialização", ressalta.

Outro desafio está no campo tributário, que torna a operação enxuta e aperta as margens.

Por isso, para aumentar o faturamento não basta "vender" comida para lucrar. Saber comprar bem os insumos se torna parte estratégica do negócio, aliada às expectativas dos clientes, que estão cada vez mais exigentes e não abrem mão de receitas de qualidade. Desde que iniciou o negócio, em 2010, Santos realiza as compras no Assaí. "O tempo de comerciantes como eu é muito curto. Realizo meu abastecimento na loia do Pirajussara, no bairro do Taboão da Serra. Uso o Televendas da rede e sempre recebo promoções. Faço uma compra para cada negócio, e elas são semanais, mas há também as compras diárias. >>



Minha mãe foi inspiração, mas aprendi o negócio na prática. Temos que estar atentos ao comportamento do cliente no dia a dia, pois ele não abre mão de qualidade, independente do preço a ser pago pela refeição", afirma.

Quanto ao futuro, Santos pretende padronizar os restaurantes de rua em busca de abrir uma filial do Alpha por ano, todas na cidade de São Paulo. Já o futuro da Prato Quente Refeições é agregar ainda mais clientes no universo das pequenas e médias empresas. "O nosso alvo são aqueles clientes que desejam até cem refeições por dia e que não são atendidos pelas grandes companhias, aquelas com centro logístico que suporta grandes operações. Temos muitos clientes em potencial para agregar", observa.



#### Prato Quente Refeições

**Rua** Heitor Villa Lobos, 510 – Jardim Santo Onofre - Taboão da Serra **Telefones:** (11) 4385-5097 / 4385-8575

















valor movimentado pelos cartões de crédito em 2017 aumentou 12,4% em relação ao ano anterior, atingindo R\$ 842,6 bilhões, de acordo com levantamento da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs). Seguindo a tendência de comportamento dos consumidores, o Assaí Atacadista lançou o Passaí, cartão de crédito próprio que passou a integrar as formas de pagamento aceitas nas lojas da rede em todo o Brasil. Após um ano de seu lançamento, o Passaí já conta com mais de 300 mil clientes, com uma média de 50 mil cartões emitidos por mês.

O cartão Passaí possibilita aos clientes comprar produtos sem limite mínimo de unidades pelo preço de atacado em todas as lojas Assaí. O benefício é inédito no segmento de atacado de autosserviço do Brasil. O Passaí é uma ferramenta que gera fidelização dos consumidores pessoa física, que passaram a comprar no segmento em busca de precos mais baixos e economia.

"Nos últimos cinco anos, observa-se um crescente movimento dos consumidores finais nas lojas do Assaí e no segmento como um todo, atraídos pelo preço baixo e economia características do setor. Essa foi uma das constatações de pesquisa realizada pelo Data Popular, em parceria com o Assaí, que confirmou a existência de um movimento efetivo de consumidores finais para nossas lojas, principalmente por conta do cenário econômico. 60% dos entrevistados afirmam ter passado a fazer compras no segmento por conta da crise e, destes, 98% dizem que pretendem continuar comprando quando a situação melhorar", explica Belmiro Gomes, presidente do Assaí Atacadista.

"Nos últimos cinco anos. observa-se um crescente movimento dos consumidores finais nas lojas do Assaí e no segmento como um todo, atraídos pelo preço baixo e economia características do setor"

> Belmiro Gomes, presidente do Assaí Atacadista

### **BENEFÍCIOS DENTRO E FORA DO ASSAÍ**

Sempre atento a seus clientes e à transparências nas relações, o Assaí investiu em desenvolvimento de Tecnologia em Informática, principalmente para adequar a comunicação do ponto de venda. No caixa, o cliente consegue observar o valor total da compra e o quanto ele economizaria se realizasse o pagamento com o cartão próprio da rede. Assim, a vantagem de pagar com o Passaí fica clara tanto para quem já possui o cartão, quanto para o cliente que ainda não tem, mas pode se interessar pelo desconto real apresentado no momento da compra.

O cliente pode solicitar o cartão diretamente nas lojas ou preencher um formulário no site do Assaí Atacadista – *passai.com.br* – para fazer a solicitação online. A análise de crédito para concessão do cartão é feita pelo Itaú, banco parceiro do Assaí no projeto. Por ser um cartão de crédito internacional, o Passaí pode ser utilizado como forma de pagamento em qualquer estabelecimento que aceita a bandeira Mastercard e possui todas as vantagens que um cartão nesses moldes oferece, como desconto em cinemas e teatros, por exemplo.



### **QUER ECONOMIZAR? PASSAÍ!**

# BENEFÍCIOS



50% de desconto

em cinemas, teatros.



Mais fôlego para suas compras

Até 40 dias para pagar.

0/0

Descontos e vantagens exclusivas

nas compras em lojas parceiras



Programa MasterCard® Surpreenda

Acumule pontos a cada compra e troque por vouchers.

Consulte condições em passai.com.br





O importante é saber que ao planejarmos nossos gastos e termos um planejamento financeiro estabelecido, podemos assegurar um futuro mais tranquilo e também melhorar nosso presente, uma vez que a angústia em relação às incertezas podem gerar preocupações.

O planejamento financeiro é uma maneira de se organizar. Analisando e reconhecendo sua situação financeira atual junto com os objetivos que deseja atingir, garante-se uma melhor visão para entender os melhores caminhos.

### O PLANEJAMENTO FINANCEIRO PODE AJUDAR VOCÊ DE DIVERSAS FORMAS:

- Quitar dívidas.
- Juntar dinheiro para aposentadoria.
- Comprar um novo bem.
- Entender melhor sua forma de consumo.

Ter equilíbrio financeiro é aproveitar o presente sem abrir mão de fazer uma reserva para o futuro. Na hora de realizar alguma compra, procure produtos com boa relação custo-benefício. Também fique atento a desperdícios. A ansiedade em consumir pode atrapalhar seus objetivos.

A Educação Financeira tem o propósito de conscientizar os consumidores a fazerem melhores escolhas com seu orçamento. É um tema que deve estar presente em todos os momentos de vida e quanto antes a pessoa souber lidar com suas finanças, a possibilidade de um futuro sem

preocupações é maior. O consumo é algo enraizado na cultura em que vivemos, por isso o assunto não é tão simples como parece, mas é uma questão de hábito, foco e organização.

Os benefícios da disciplina com o planejamento financeiro já podem ser sentidos no curto prazo, com uma rotina mais segura e tranquila, longe das preocupações que as dívidas trazem. O controle de suas ações podem ajudar você a alcançar seus objetivos mais facilmente, como fazer uma viagem, conquistar uma casa, um curso profissionalizante, etc.

# 5 dicas importantes

- Analise sua situação atual.
- 🛐 Organize suas despesas e seus gastos.
- Faça uma reserva de emergência.
- 🕞 Não gaste mais do que ganha.
- Corte custos supérfluos



# 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, faça um ótimo negócio agora mesmo! Passal e aproveite!



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



Até 40 dias para pagar suas compras



#### Parcelamento de Fatura

Você pode parcelar sua fatura atual e saber exatamente quanto vai pagar por mês<sup>1</sup>

# PEÇA JÁ O SEU!

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

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



# SHAMPOO MURIEL DEITA CABELO

300 mL

A Queratina Hidrolisada fortalece e reduz a quebra dos fios, ajudando a eliminar o frizz, enquanto o D-Pantenol hidrata e nutre internamente, deixando-os mais fortes.



# DESODORANTE AEROSSOL GARNIER BIO

150 mL

A escolha perfeita para uma pele mais radiante e suave, o primeiro desodorante de Garnier que clareia as manchas e o escurecimento causado pelo atrito nas axilas.

# COMPICAS

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

# **⊘** LAVA LOUÇAS YPÊ EM GEL FRAGÂNCIAS

416 a

Possui uma fórmula com alta concentração de ativos que, com uma pequena dosagem proporciona elevado poder desengordurante.



# Gillette Gillette

# SPE VIPA

# FRALDA GERIÁTRICA CONFORT MASTER

Pacote

Barreiras antivazamento, indicador de umidade, fitas ajustáveis e formato anatômico, que proporciona mais conforto e segurança com discrição.

# DESODORANTE AEROSOL GILLETTE AERO FRAGÂNCIAS

150 mL

Chegou a solução para seu corpo se manter seco e protegido durante o dia. Com os desodorantes da Gillette você pode fazer todas as suas tarefas sem se preocupar com as marcas do suor.





endência que está crescendo no País, espaços ou vilas gastronômicas são áreas abertas ou fechadas aue reúnem diversas operações gastronômicas, em sua maioria empreendimentos locais e independentes de grandes redes. O modelo mais conhecido é empreender este tipo de negócio no formato dos shoppings centers, com locação de espacos, mas ainda existem outros modelos de administrar esses locais no Brasil, como a "união" de amigos empreendedores que se juntam e investem para instalar seus próprios negócios. "O modelo segue a regra

de condomínio, em que as despesas são compartilhadas e limita-se a concorrência das opções gastronômicas, mas favorecendo a iniciativa de um novo negócio. Grandes redes e fornecedores consequem ofertar melhores descontos para produtos e insumos, que normalmente não seria obtido numa compra individual", explica Silvio Fernandes, sócio do espaço gastronômico Eat's ON, que reúne 14 operações voltadas a gastronomia e bebidas, em Curitiba, Paraná.

abertura para novos talentos da gastronomia e público interessado em experimentar amparam

crescimento do modelo no Brasil

Outras vantagens desse tipo de espaco são os custos mais baixos para se operar em locais de grande concentração de pessoas, com a

vantagem de esse tipo de vila exercer um poder de atração de público muito parecida com a dos shoppings. "Os custos de operação em um espaço como esse são muito parecidos com os das operações de estabelecimentos de rua, e muito mais baratos que as operações de shopping centers. O público a ser atingido depende muito da localização geográfica do empreendimento, pois acredito que esse conceito pode atender bem consumidores em todos os momentos do dia", ressalta Jean Pontara, sócio da J. Pontara Inteligência no Food Service.

Com redução de investimentos e custos compartilhados o empreendedor ✓ Jean Pontara, sócio da J. Pontara Inteligência no Food Service



enxerga uma oportunidade que não encontra no modelo do shopping, uma vez que valores de aluguéis, condomínios, luvas, entre outras despesas que acabam sendo cobradas neste local acabam inviabilizando a instalação de diversos negócios. Essa condição ou esse empecilho não se encontra em vilas gastronômicas, que necessitam de uma fatia menor do investimento, além de atrair público ávido por novas experiências no momento de comer fora de casa. "O conceito de shopping está batido, pois a área de refeição é apenas um pequeno atrativo no universo de lojas. Hoje as pessoas procuram espaços abertos para interagirem e se reunirem", ressalta Fernandes.

#### **CRIATIVIDADE E OPORTUNIDADE**

Em resumo, a redução dos custos e a oferta da alimentação diferenciada, que fomentam empresas de pequeno porte, que dividem o mesmo ambiente e compartilham experiências e público, tudo isso somado à sensação de segurança, resume por que esses espaços ganham cada vez mais adeptos tanto por parte dos empresários quanto pelos clientes. Esse tipo de negócio também pode ser uma oportunidade para que o atacado, principalmente o atacadista de autosserviço, amplie sua carteira de clientes >>>



profissionais, buscando maneiras de ofertar produtos e serviços que auxiliem os empresários que operam com estabelecimentos neste modelo. "O atacadista pode apoiar os comerciantes facilitando as entregas de insumos, pois esses locais possuem espaço pequeno para armazenamento. Aumentar, fragmentar as entregas, reduzir o valor de pedidos mínimos e oferecer prazo para pagamentos são medidas que auxiliam muito as pequenas empresas. Recomendar produtos em promoção e divulgar marcas alternativas que possuam boa qualidade, com preço inferior às marcas líderes, também são boas estratégias", afirma Sara Assumpção, consultora de Foodservice da AGR Consultores.

Além disso, junta-se uma variedade de novos "chefs" que podem apresentar seus trabalhos com novidades gastronômicas. Porém, o principal entrave para que esse tipo de negócio se pulverize é a carência de uma legislação específica que o legalize. "Seria muito importante o apoio dos órgãos públicos na regularização do modelo para que todos empreendedores possam trabalhar de forma regular e desburocratizada", avalia Fernandes.





"O modelo segue a regra de condomínio, em que as despesas são compartilhadas e limita-se a concorrência das opções gastronômicas, mas favorecendo a iniciativa de um novo negócio. Grandes redes e fornecedores conseguem ofertar melhores descontos para produtos e insumos, que normalmente não seria obtido numa compra individual"

Silvio Fernandes, sócio do espaço

gastronômico Eat's ON

Como todo modelo novo de negócio, esses espacos certamente passarão por uma curva de amadurecimento nos próximos anos, período em que muitos serão abertos ou mesmo fechados. mas sem deixar de atrair empresários da gastronomia que buscam testá-lo. Aqueles que encontrarem o melhor formato de operar devem prosperar. Os números desse setor ainda não foram consolidados, mas sabe-se que só em Curitiba, por exemplo, existem vilas com pelo menos quinze anos de existência, e todo ano surge um novo empreendimento nesse formato no estado. "Temos uma grande procura por espacos de diversas operações gastronômicas. Trata-se de um modelo em grande expansão para novos mercados. Contudo, em alguns centros já existe certa saturação que deve ser muito bem avaliada pelo investidor desse segmento, que precisa estar sempre inovando. É muito importante fazer constantes ajustes, observando o gosto do público", alerta Fernandes. >>



# Vantagens das vilas gastronômicas

O custo para operar nesses locais é menor, pois aluquel, custos com funcionários (geralmente não precisam de garcons e as operações são compactas) e estrutura pequena demandam menos manutenção.

Alguns restaurantes utilizam esses espaços como vitrine, disponibilizando cardápio enxuto em relação ao oferecido no estabelecimento oficial, atingindo mais consumidores e aumentando o número de potenciais clientes.

São locais com grande circulação de pessoas e público diversificado.

Atraem público jovem, a novas experiências, disposto a experimentar sabores exóticos, marcas desconhecidas. comida preparada artesanalmente, tornando-se uma boa alternativa para startups e pequenas empresas que estão buscando espaço no mercado.

Atraem pessoas que deseiam experimentar sabores novos, insumos de produtores locais, alimentos orgânicos, artesanais. rústicos. propostas diferentes das tradicionais disponíveis nos locais comuns, que buscam custo x benefício, precos justos, qualidade e facilidade para comer (portabilidade).



Fonte: AGR Consultores

# Se tem Formosa, tem saúde e sabor.





(34)3824-0388

f /formosalaticinios (O) @laticioniosformosa Av. Manoel Soares, 385 - Bairro Planalto | Lagoa Formosa – MG





# **RECEITA DE SUCESSO:**

Qualidade que o consumidor reconhece — certeza de rentabilidade!

Pomarola. Com você, dá molho!







# MÁXIMA PROTEÇÃO E CONFORTO





Exclusiva camada de proteção' MaxiSec" para meninas e meninos





Cintura elástica que ajuda a evitar o vazamento pelas costas



# Prepare sua lista de COMPRAS

Seleção de produtos com qualidade garantida



# **⊘** VINAGRE DE FRUTAS CASTELO MAÇÃ

500 mL

Produto 100% saudável e de baixa caloria, o Vinagre de Maçã Castelo é obtido a partir do suco natural da fruta (Fuji ou Gala) conservando suas propriedades.



### **△** CACAU EM PÓ MAVALÉRIO

500 g

O Cacau em Pó Mavalério é um cacau mais concentrado do tipo alcalino, contendo baixa acidez, permitindo que o sabor do chocolate realce mais nas receitas.





# **△ KETCHUP HEINZ TRADICIONAL**

397 g

Heinz é preparado com apenas 6 ingredientes de alta qualidade e cuidadosamente selecionados. Seu sabor único e marcante garante mais qualidade para seus hambúrgueres, batatas fritas, pizzas e salgados.



### **△** ACHOCOLATADO EM PÓ NESCAU 2 kg

Toda linha em pó é fortificada com Activ-Go, uma combinação de Vitaminas, Ferro e Cálcio. Ideal para começar o dia com nutrientes importantes para uma alimentação equilibrada.



## SUCO INTEGRAL LIV SABORES

Puro suco natural, espremido da fruta, saudável e com aquele delicioso gostinho único da fruta.

\*Consulte disponibilidade dos produtos nas lojas



# **Fidelizando** clientes

Importante ferramenta para conquistar e fidelizar clientes, o marketing de relacionamento oferece um conjunto de estratégias eficazes

ara qualquer negócio o cliente sempre é sua maior riqueza. Sendo assim, as empresas que costumam focar na fidelização garantem bem mais do que freguesia, pois seus clientes passam a ser porta--vozes com enorme potencial de engajamento e de disseminação da boa imagem da marca e/ou do produto. Mas de que maneira essa fidelização pode ser feita? Umas das ferramentas disponíveis para isso e bastante efetiva é o marketing de relacionamento, um conjunto de estratégias muito utilizado para tornar esse processo visível e, principalmente, possível para qualquer empreendedor. Basta organização e foco. Para falar sobre o assunto convidamos a diretora da Social Lounge, Mônica Lobenschuss, que além de discorrer sobre essa estratégia, oferece ótimas ideias para pequenos e médios empresários. Confira!

### ASSAÍ BONS NEGÓCIOS - O que é Marketing de **Relacionamento?**

Mônica Lobenschuss - O Marketing de Relacionamento é o conjunto de estratégias e ações para manter a comunicação com os clientes, com foco na fidelização em relação à marca. É uma maneira de continuar impactando os consumidores de forma positiva para que passem a comprar mais da mesma marca, além de recomendá-la.







otos: Shutterstock / Divulgaçã



### ABN - Que ações compõem esse tipo de estratégia?

ML - Campanhas de e-mail, promocões exclusivas, clubes de vantagens, brindes, eventos e outras estratégias podem ser usadas para mostrar a esses clientes como são especiais.

### ABN - Quais são as vantagens dessa estratégia para as empresas e os empreendedores do varejo alimentar? Que resultados podem ser esperados?

ML - 0 marketing de relacionamento é muito vantajoso, especialmente para empreendedores do varejo alimentar. pois apresenta uma relação custo x benefício muito mais positiva para novas vendas do que outras estratégias. É mais fácil fazer o cliente atual comprar mais e recomendar o produto do que conquistar novos consumidores. O varejo todo, nesse momento, começa a ser impactado pela importância da experiência do cliente, que já vem sendo trabalhada com sucesso em diversos segmentos da economia. O resultado vem em aumento de vendas, menos custo de marketing e redução em reclamações.

### ABN - Como micro e pequenos empresários do ramo do varejo alimentar podem utilizar as ferramentas do marketing de relacionamento para saírem na frente da concorrência?

ML – Micro e pequenos empresários do varejo alimentar podem se destacar muito e aumentar as vendas com o marketing de relacionamento. Uma maneira simples de começar é realizar promoções exclusivas e ações com fornecedores, por exemplo.



### ABN - Como deve ser elaborado o plano de marketing de relacionamento e quais as principais estratégias?

ML - O plano precisa contemplar o que será feito, para quem, quando e como. Para isso, o ponto de partida é conhecer bem o cliente e entender o que é importante para ele. Pode ser a família, animais de estimação, economizar, viajar, conhecer novidades etc. Essas informações devem estar no apelo de comunicação, em textos e nas principais mensagens. O plano deve trazer, inicialmente, estratégias simples, que possam ser colocadas em prática, de maneira sistemática, para que as pessoas percebam que essa forma de relacionamento veio para ficar. Depois, com o tempo, é possível inovar. E-mails de relacionamento para contar as novidades exclusivas para os clientes já são uma excelente ferramenta.

### ABN - Qual é a importância das mídias digitais nesse processo?

ML - As mídias digitais são muito importantes para o marketing de relacionamento e acessíveis a qualquer porte de negócio. Além de trazerem agilidade à comunicação, com boa relação custo x benefício, também permitem interagir com os clientes, conhecer mais sobre o perfil deles, tudo de forma rápida e em escala.

### ABN - Qual é a eficácia de ferramentas como CRM e sistema de fidelização nesse contexto?

ML - Ferramentas de CRM são aquelas específicas para a gestão de relacionamento com clientes. Geralmente essas plataformas permitem incluir desde dados pessoais, como datas de aniversário, por exemplo, até informações cadastrais (endereços, que podem ser usados para campanhas impressas) e outras anotações >>

complementares: com quem a pessoa é casada, nome dos filhos, se tem ou não animais, preferências de consumo etc. Imagine, por exemplo, se o seu cliente receber um e-mail no aniversário dele com um cupom de desconto para comprar um produto que é o predileto dele (e que você já sabe disso porque tem a informação no banco de dados)? Essas ferramentas permitem trazer inteligência para o marketing de relacionamento, com informações mais ricas, que geram mais engajamento, encantamento e vendas.

### ABN - Uma vez fidelizado o cliente. que outras ações os empresários devem fazer? E o que não devem?

ML - A meta do dono de gualguer negócio deve atender tão bem e manter esse cliente tão fidelizado que ele vire um divulgador da marca e comece a recomendá-la. Todos sabem que depoi-



mentos positivos e relatos de experiências impactantes influenciam fortemente as vendas. A questão é que o processo de fidelização nunca acaba, pois a concorrência está o tempo todo buscando formas de furar o bloqueio e atrair o cliente para uma experimentação. Então, os empresários precisam ter um plano consistente de fidelização e buscar acompanhar a evolução dos clientes, para mantê-los encantados, com novidades, ao ponto de não irem para os concorrentes e ainda recomendarem a marca.





# ABN - Para finalizar, há mais algum ponto relevante que queira destacar?

ML – Além do marketing de relacionamento com foco na fidelização, é importante que o dono de negócio fique atento à experiência do cliente em relação à sua marca, de forma mais abrangente. Por melhor que seja o marketing, se o atendimento não for cordial, educado e atencioso, por exemplo, ou se o comércio não estiver limpo e organizado, a experiência não será positiva. Para o sucesso do negócio, é fundamental conhecer os clientes e ouvi-los. Muitas vezes, de uma reclamação ou solicitação nasce uma grande ideia.



# Fadiqa Muscular

A fadiga, ou o estresse muscular, pode desenvolver efeitos diversos na saúde de quem pratica exercícios físicos regulares. Entenda como combater esse mal

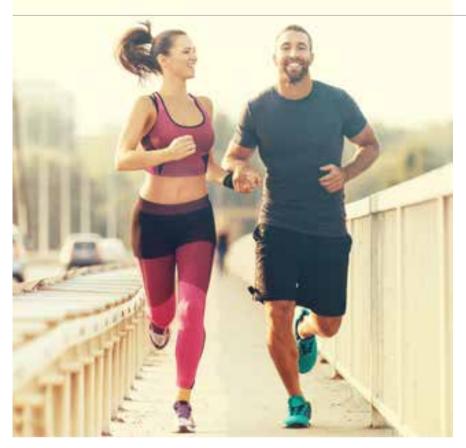


fadiga é qualquer redução na habilidade do sistema neuromuscular de gerar força e que, uma vez instaurada, representa uma falha no trajeto dos processos fisiológicos que ocorrem em nosso cérebro durante um exercício físico (intenso ou não, dependendo da condição física de quem executa a ação). Esse trajeto é controlado pelos neurônios, que fazem a mensuração dos movimentos naquilo que chamamos de contração muscular, envolvendo os sistemas central e periférico do nosso cérebro.

Situações típicas de fadiga muscular ocorrem diariamente como dores pelo corpo após treinos pontuais, em obesos que não consequem andar longas distâncias e em atletas em minutos finais de disputas. Porém, por incrível que pareça, a fadiga muscular pode apresentar pontos positivos e negativos.

#### **MECANISMO DE DEFESA**

Segundo o ortopedista da Cotesp Medicina Esportiva, doutor Antônio Alexandre Faria, a fadiga é um mecanismo de defesa que pode proteger o nosso corpo. "Um indivíduo fadigado está próximo da exaustão e, consequentemente, com mais chances de sofrer lesões, já que vai perdendo sua propriocepção e diminuindo sua coordenação motora. Sentindo-se fadigado, a pessoa interrompe o es-



forço físico antes de se machucar e acaba se protegendo", afirma.

Contudo, há também o lado negativo da fadiga muscular quando o indivíduo perde performance e deixa de executar o esforço físico desejado. "É preciso considerar que a fadiga muscular depende diretamente do tipo de trabalho que está sendo realizado, bem como da duração e da intensidade do exercício, além do tipo de fibras musculares que foram recrutadas para aquela tarefa", explica o ortopedista.

Além do tipo de exercício, o estado de condicionamento físico do indivíduo e as condições do meio ambiente no qual ele se encontra durante a execução da ação também são fundamentais para ditar a forma como a fadiga muscular irá se instaurar. >>





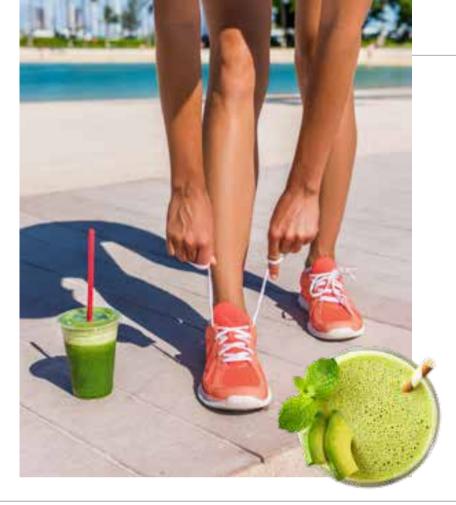
Segundo Antônio, a fadiga muscular pode ocorrer basicamente de duas maneiras: central, ocorrendo nos neurônios motores proximais, em sua maioria no cérebro; e periférica, quando se tratam dos neurônios periféricos. das fibras musculares e das unidades motoras. Tanto a fadiga central como a periférica (ou ambas) pode incapacitar o indivíduo a continuar na execução de um determinado exercício físico. "A fadiga muscular central e periférica em geral leva o indivíduo a apresentar vários desconfortos. Alguns sinais e sintomas desse quadro geral podem ser sentidos pelo atleta/aluno ou observados pelo professor de Educação Física, tais como cansaço geral constante, baixo rendimento durante seus treinamentos e aumento do índice de lesões", afirma o ortopedista.

# DICAS PARA ACELERAR A RECUPERAÇÃO

Uma das melhores medidas contra a fadiga é dormir bem, o que significa repousar por quantidade de horas suficiente (cerca de 8 horas por dia) e ter um sono de boa qualidade. Além disso, o repouso inclui respeitar os intervalos de descanso adequados entre cada sessão de treinamento, para que ocorra a recuperação do aparelho contrátil e dos sistemas energéticos depredados durante o último exercício.

Alimentação adequada, com ingestão balanceada de carboidratos, proteínas, fibras e pouca quantidade de gorduras também acelera a recuperação da fadiga e em alguns casos uma suplementação nutricional (como o uso de BCAA), orientada por nutricionista, pode ser fundamental e muito bem-vinda.





"Hidratação e reposição energética adequadas às necessidades individuais podem retardar a fadiga e a falência muscular. As reservas de glicose devem ser priorizadas principalmente nos exercícios de endurance ou resistência muscular", ressalta o médico.

A dieta e os hábitos alimentares diários. principalmente a hidratação, são rotinas que devem ser valorizadas e pensadas ao longo prazo. Boa sugestão é a ingestão de líquidos isotônicos, com correta proporção entre água, glicose e eletrólitos (como sódio e potássio), durante treinamentos e atividades, já que o exercício moderado contínuo por mais de 60 minutos sem a reposição energética adequada pode causar diminuição dos níveis de glicose sanguínea. Outro ponto de atenção é o uso de vestimentas adequadas que permitam a transpiração, além de conhecer as condições climáticas e se adaptar corretamente a elas durante a prática de exercícios, poupando assim energia e retardando dessa forma a fadiga . 👝



# Academia Assaí oferece curso para PIZZAIOLOS



Comemore o mês da Pizza e aproveite para se capacitar e oferecer ainda mais qualidade em seu atendimento



Dia da Pizza é comemorado em 10 de julho no Brasil. Esta data homenageia aquela que é uma das invenções culinárias mais apreciadas por diversas pessoas ao redor do mundo, em especial os brasileiros. A cidade de São Paulo, devido à forte imigração italiana, é conhecida como a capital nacional da pizza. Segundo a Associação Pizzarias Unidas do Estado de São Paulo (Apuesp), um milhão de unidades são comercializadas diariamente no país, sendo 572 mil apenas em São Paulo - considerada a segunda cidade no mundo no consumo pizza, atrás de Nova York.

No ano de 1985 aconteceu um concurso que pretendia eleger as 10 melhores receitas de muçarela e margherita. O então secretário de turismo de São Paulo, Caio Luís de Carvalho, ficou empolgado com o sucesso do evento - que teve abrangência estadual - e instituiu o dia 10 de julho, quando foi o encerramento do concurso, como o dia oficial da pizza. Ao longo dos anos essa comemoração passou a ser uma excelente oportunidade de vendas para os empresários do setor

Mas a pizza não é somente um delicioso lanche. Para muitos empresários ela é também um grande negócio, que movimenta no Brasil cerca de R\$ 22 milhões por ano, segundo a Apuesp. De olho nesse mercado e para ajudar na constante capacitação dos profissionais que atuam nesse lucrativo segmento, a Academia Assaí Bons Negócios oferece em sua plataforma digital um conteúdo específico

para pizzaiolos. Os usuários interessados no tema receberão informações sobre delivery de pizza, e quais são os cuidados fundamentais para quem quer atuar nesse segmento, bem como estratégias de divulgação. Também serão abordadas as questões legais do negócio, desde as opções de formalização do empreendimento às questões práticas que envolvem as regras da Vigilância Sanitária, como correta manipulação dos alimentos, controle de pragas entre outros.

O curso é inteiramente gratuito e online, e qualquer pessoa pode acessar, basta que o usuário se cadastre na plataforma, no endereço academiaassai.com.br







CHEGOU O NOVO ACHOCOLATADO ALPINO®.

SABOR ÚNICO DOS ALPES
PERFEITO PARA BEBIDAS E RECEITAS INESQUECÍVEIS.

EXPERIMENTE!





\*Imagem meramente ilustrativa.

# Gestão de talentos

Investir em capacitação é fundamental, pois o jovem de hoje é o profissional de amanhã grande dificuldade para conseguir o primeiro emprego é a falta de experiência. Entretanto, alguns empreendedores apostam no potencial de quem está chegando ao mercado de trabalho. Mesmo em meio à crise, as empresas continuam investindo na contratação de estagiários. Só no Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE), instituição filantrópica que já insere jovens no mercado há 50 anos, são mais de mil vagas em diversas áreas em todo o estado do Rio. O Núcleo Brasileiro de Estágios (Nube) tem em seu cadastro

mais de 7.200 empresas clientes.

Relatório do Banco Mundial (BIRD) divulgado recentemente mostrou que o potencial de produtividade brasileiro será cada vez mais determinado pela atual juventude. Para isso, será necessário aprimorar a capacidade das instituições de desenvolver as competências do jovem e do mercado de trabalho de engajá-los plenamente na economia.

"A última onda da transição demográfica do Brasil está chegando ao auge. Equipado com políticas de competências e empregos sólidas e adequadas, especialmente para os





## Saiba mais sobre o assunto no Blog do Assaí



jovens, o Brasil pode superar a posição de renda média surfando essa onda. A alternativa é que essa onda quebre e afunde a perspectiva do país de atingir novos níveis de prosperidade compartilhada", informa o documento.

"Dar a oportunidade de ingressar no mercado de trabalho significa ter a chance de treinar e qualificar um profissional de acordo com a cultura organizacional, levando em consideração as premissas de missão, visão e valores da companhia. Essa é uma vantagem para os recrutadores, que pode enfrentar dificuldades para encontrar profissionais com perfil e conhecimentos necessários para o preenchimento de vagas", comenta o coaching de carreira Marcos Vinícius Junqueira.











# Inverno ao inverso

Que tal fugir do frio e aproveitar dias de muito sol e calor em locais paradisíacos? Essa é nossa sugestão nesse roteiro pelo nordeste

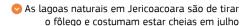
uem disse que inverno no Brasil combina apenas com temperaturas geladas e destinos típicos da estação? Num país em que predomina o clima tropical, não é difícil encontrar refúgios para espantar o frio e aproveitar dias inteiros de sol, calor e praias que só o nosso país pode proporcionar. Dos encantos da paradisíaca Trancoso às incríveis piscinas naturais de Maragogi, passando pelo badalado tesouro cearense de Jericoacoara, o litoral do Nordeste brasileiro reserva cenários inesquecíveis que merecem uma caprichada visita.

Nas próximas páginas convidamos os leitores a mergulharem nessas preciosas joias do turismo brasileiro em pleno inverno, mas sem medo do frio. Prepare a roupa de banho, garanta o protetor solar e organize um inesquecível roteiro de altas temperaturas.

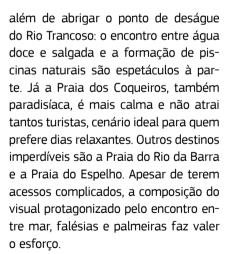
#### **TESOURO REDESCOBERTO**

Quando os jesuítas portugueses fundaram a pequena vila de São João dos Índios no período da colonização e iniciaram a catequização dos moradores locais, certamente não imaginavam que quatro séculos depois o paraíso no litoral sul da Bahia seria descoberto por hippies e que em seguida se tornaria um dos destinos mais badalados do Brasil. Ao mesmo tempo em que manteve quase intactos os cenários paradisíacos encontrados pelos europeus no século XVI, o aldeamento - que recebeu o nome de Trancoso – ganhou um charme único, transformou-se numa simpática cidadela e passou a atrair turistas de todo o mundo pela união entre belas praias e o convidativo clima de vilarejo repaginado.

Entre as atrações mais populares de Trancoso estão a Praia dos Nativos e a Praia dos Coqueiros. A primeira é próxima do centro da cidade e tem várias opções de restaurantes, destacando--se também por ser a mais agitada,>>







Distrito situado no município de Porto Seguro, Trancoso também reserva emoções para quando o sol se põe ou para quem quer aproveitar o destino além das praias. Batizada de Quadrado, a praça central do vilarejo abriga as célebres e charmosas casinhas coloridas que funcionam como lojas e restaurantes e garantem o clima romântico e divertido dos fins de tarde e noites de Trancoso.

### A QUERIDINHA JERI

No inverno, as temperaturas em Jijoca de Jericoacoara costumam variar entre 23 e 32 graus e o sol é personagem garantido. Esses são apenas dois dos motivos para escolher esse deslumbrante recanto cearense como destino do meio do ano. A partir da metade do mês, por exemplo, já é possível ver o pôr do sol se encaixando no meio da Pedra Furada, atração imperdível e um dos símbolos de Jeri. Nesse período do ano, as famosas lagoas situadas entre as dunas já devem estar cheias, garantindo mais paisagens e passeios inesquecíveis.

Caso realmente decida se aventurar pela cidade de Jijoca de Jericoacoara e suas praias em julho, o turista não terá problemas. As temperaturas são ideais para um destino litorâneo, a possibilidade de chuvas é pequena e é uma das melhores épo-



A cada passeio, Jeri mostra que vale a pena enfrentar a longa viagem partindo de Fortaleza e o trajeto de jardineira que percorre as dunas até chegar ao destino final



cas para visitar a famosa Lagoa Azul. Além disso, o mês marca o início da temporada de ventos, que atrai os apaixonados por esportes como kite e windsurfe.

Além de descobrir as incríveis belezas naturais de Jericoacoara, que incluem majestosas dunas, praias de águas límpidas e as belas lagoas, os visitantes não podem deixar de experimentar as delícias da tradicional Padaria Santo Antônio e aproveitar as noites regadas ao típico forró. A cada passeio, Jeri mostra que vale a pena enfrentar a longa viagem partindo de Fortaleza e o trajeto de jardineira que percorre as dunas até chegar ao destino final. >>





### UM CARIBE PARA CHAMAR DE NOSSO

Quem chega a Maragogi, no norte de Alagoas, logo percebe que não é à toa que as praias renderem à cidade o apelido de caribe brasileiro. As inacreditavelmente límpidas águas que compõem o cenário, os arrecifes de corais e a colorida fauna marinha deixam claro que se trata de um destino muito especial. Situado a pouco mais de 100 km tanto de Recife quanto de Maceió, o destino é um dos mais procurados por turistas brasileiros e estrangeiros.

O passeio imperdível de Maragogi é visitar as Galés, piscinas naturais formadas pelos arrecifes que ficam a cerca de 5 km da praia. Para chegar até lá, lanchas e catamarãs (geralmente oferecidas pelos hotéis) são as únicas opções. É preciso ficar atento às datas, já que as Galés são mais bem aproveitadas em dias de maré baixa.

As praias de Maragogi (Ponta de Mangue, Barra Grande e Praia de Maragogi são as preferidas dos



turistas) também são protagonistas no roteiro dos visitantes. O mar é calmo, morno e cristalino, a areia é fina e branquinha e os coqueirais deixam as paisagens ainda mais lindas. Para quem quiser dar um tempo do sol e conhecer um pouco da história dessa antiga vila de pescadores, uma atração imperdível é visitar a Igreja Matriz de Nossa Senhora das Candeias, construída e fundada por colonizadores holandeses há mais de 300 anos.

Conhecidos como galés, os arrecifes de corais formam uma atração inesquecível da paradisíaca Maragogi





MINHA RAIZ É A COROA QUE EU CARREGO COM ORGULHO!

ESSE É O MEU #TODECACHO



S.O.S 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 leitura para empreender e crescer



#### O PODER DO HÁBITO

Autores: Charles Duhigg

Uma jovem transformou quase todos os aspectos de sua vida. Parou de fumar, correu uma maratona e foi promovida. Neste livro, o jornalista norte-americano Charles Duhigg mostra que a chave para se exercitar regularmente, perder peso, tornar-se mais produtivo, criar empresas revolucionárias e alcançar o sucesso é entender como esses hábitos funcionam. Aqui, Duhigg procura mostrar que, ao dominar a ciência por trás desses hábitos, todos podem transformar suas empresas e suas vidas.



#### **EMPREENDEDORISMO CRIATIVO**

Autora: Mariana Castro

Quem são os novos talentos brasileiros que criaram negócios nos quais o propósito de vida é fundamental? Essa é uma das respostas que a autora Mariana Castro apresenta que também contam a história de start-ups criativas a partir de temas como "o que é", "como se tornou realidade", "modelo de negócio" e "futuro". Leitura para qualquer um que acredita ser possível transformar o mundo realizando o próprio trabalho com prazer, propósito e dedicação.

Comece seu dia e finalize seu banho com limpeza e proteção.

xperimente!







# O seu Bule Viena mensão compacta!

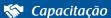


- Perfeito para famílias pequenas de até 3 pessoas.
- Capacidade: 400ml
- Serve até 5 xícaras de café de 75ml.
- Serve até 2 xícaras de 200ml de chá.
- Disponível em 4 cores: 🜓 📗 🥼



/invictaonline

O minvictaonline





### PROCESSOS DE ESTOQUE E COMPRA

Um dos maiores desafios dos gestores vem da área de compras, a qual utiliza mais de 50% dos recursos da empresa. Gerenciar esse montante é fundamental, porque qualquer redução impactará significativamente nos resultados. Neste curso, oferecido pelo Senac EAD, o aluno terá contato com conceitos, estruturas e características que podem trazer resultados nesse quesito.



**CARGA HORÁRIA: 20 horas** INFORMAÇÕES: bit.ly/processos\_estoque\_compra

### A ARTE DO CHURRASCO

O brasileiro é conhecido pelo maravilhoso churrasco que faz, mas nem todos dominam as técnicas que esse evento necessita. Neste curso, os interessados aprenderão desde os preparativos, como quantidade certa de carne para compra. escolha das carnes, tipo de sal, utensílios necessários até o ponto de assamento e outras dicas para preparar um bom churrasco.



**CARGA HORÁRIA: 8 horas INFORMAÇÕES**: bit.ly/2JdNyZ5







### **△ CUSTOS E FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA**

Formar preços é muito mais do que um simples processo de levantar custos e adicionar uma margem de lucro. Além de desenvolvimento pessoal e profissional, contribuir na definição de custos e formação de preço trará economia à empresa possibilitando uma ascensão salarial. O objetivo deste curso do Senac EAD é promover o aperfeiçoamento de profissionais sobre custos, bem como prepará-los na formação de preços específicos para cada tipo de atividade ou produto vendido baseando-se nas necessidades de cada empresa.



CARGA HORÁRIA: 30 horas
INFORMAÇÕES: bit.ly/custos preco

### COMO ORGANIZAR O ORÇAMENTO FAMILIAR

Ofertado gratuitamente pelo site da Fundação Getulio Vargas, este curso proporciona ao aluno o conhecimento necessário para o planejamento da sua vida financeira e organização do seu orçamento. O interessado irá aprender a identificar seu perfil financeiro, planejar sua vida financeira e reverter situações de endividamento.



CARGA HORÁRIA: 12 horas INFORMAÇÕES: bit.ly/2J9pH0A





### Pelos corredores

Em junho mais clientes economizaram comprando nas novas lojas de Mauá e Jaraguá - Taipas



aproveitou e levou farinha.

🔇 A Fátima e a Lurdes foram pela primeira vez no Assaí e já comprovaram a economia. As duas compraram leite e sabão para suas casas.

Loja Assaí Jaraguá - Taipas

O Antonio e o Francisco sabem que encontram os melhores produtos com os menores preços no Assaí. Eles vão todos os dias aproveitar as ofertas semanais para encher o estoque do seu comércio com economia. Dessa vez levaram leite, café, feijão e maionese.



>>





PREÇOS COMPETITIVOS E QUALIDADE IMBATÍVEL



A Vânia e o Esmeraldo são donos de uma bomboniere e uma lanchonete e sempre fazem compras no Assaí para economizar de verdade.

 A Julia aproveitou o dia da inauguração para comprar leite. Ela levou muito mais e pagou bem menos nas compras para sua Casa de Bolos.



Loja Assaí Mauá

> O Dono de um restaurante, o Antonio aproveitou a ida no Assaí para comprar bebidas para seu estabelecimento.







SIMPLES ASSIM. A RECEITA ORIGINALTEM **MUUUITO MAIS SABOR:** 





INSTAGRAM.COM/TRIOALIMENTOS

FACEBOOK.COM/TRIOALIMENTOS

WWW.LOJATRIO.COM.BR WWW.LOJATRIO.COM.BR





### **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 Iguaçu

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

### Assaí Pilares

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

### Assaí Tijuca

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

### **RIO GRANDE DO NORTE**

### Assaí Natal

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

### Assaí São Gonçalo do Amarante

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

Chegou VIGOR

# 3 graces

Chia, quinoa e amaranto juntos com o delicioso iogurte Vigor.

> DESCUBRA ESSA NOVIDADE.



VIGOR 3 Grãos 3 Grãos Chia - Quinoa - Amaranto



VIGOR

Nova Linha

Descubra esse sabor



### 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 CEP: 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 labaguara

Rua Taquarucu, 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

### **NOVA LOJA**

### Assaí Jaraguá/Taipas

Avenida Raimundo Pereira de Magalhães, 10535 Cep: 02938-000 telefones: (11) 3944-6801 / 3944-6802

### 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

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

### **NOVA LOJA**

### Assaí Mauá

Avenida Antônia Rosa Fioravante, 3.270 CEP: 09390-120 - São Paulo Telefone: (11) 4544-0900 / 4544-0901

### 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

Av. 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

Av. 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

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

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

### Assaí Itabaiana

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

82



Adria Plus Life é uma linha de produtos para você que quer uma vida com mais bem-estar e equilibrio sem abrir mão do sabor e da praticidade.





Os biscoitos integrais são fontes de fibras e vitaminas, muito saborosos e feitos apenas com ingredientes selecionados, além de serem práticos para você levar a qualquer lugar.



### VIVA COM MAIS

Conheça toda linha de produtos em www.adria.com.br





40000

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

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



Saem as manchas fica o perfume