

**PALAVRA DE ESPECIALISTA**

Saiba mais sobre ferramentas de gestão para o seu negócio

**PROMOÇÃO DE ANIVERSÁRIO
44 anos do Assaí**

O Assaí oferece mais de 4 milhões em prêmios e lança Ingrid Guimarães como embaixadora da marca

M. Dias Branco



O irresistível é para todos.



VITARELLA: 10ª MARCA MAIS CONSUMIDA DO BRASIL.

UMA NOTÍCIA QUE DÁ GOSTO DE VER.
E DE COMER.

Esta é uma daquelas notícias irresistíveis para se compartilhar. A Vitarella foi eleita a décima marca mais consumida do Brasil no ranking Brasil Footprint, da Kantar Worldpanel, além de ocupar o quinto lugar do segmento de alimentos. O ranking apresenta as marcas com maior volume e frequência de compra nos lares brasileiros.



Dúvidas e sugestões

comunicacao interna@assai.com.br



Baixe gratuitamente

o aplicativo do

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS



f /assaiaatacadistaoficial

@assaiaatacadistaoficial

t /assaioficial

u /assaioficial

in Assaí Atacadista - GPA

Tempo de CELEBRAR



Essa época do ano é especial para o Assaí, pois é quando lançamos nossa campanha de aniversário. Serão dois meses de promoções e ela se chama, não por acaso, "Você feliz da vida". Com base na opinião e nos desejos dos nossos clientes – que são nosso maior bem – construímos uma ação com premiação recorde e que irá transformar a vida dos ganhadores. Um deles, inclusive, tem a chance de se tornar milionário! Com grande satisfação apresentamos ainda a atriz Ingrid Guimarães que, a partir de agora, será nossa embaixadora e já abrilhanta a campanha. Convidamos você a usufruir desse momento de celebração e boas oportunidades em uma de nossas lojas.

O Assaí "nasceu" oferecendo produtos de qualidade e preços acessíveis. Seu intuito sempre foi o de tornar-se o "estoque" da pequena empresa, e com base nesse conceito completamos 44 anos de atuação. Examinamos a rota de crescimento do Assaí a cada novo ciclo e constatamos com alegria que, atualmente, cerca de 45% da participação nos negócios do GPA provém do atacado de autosserviço.

O momento é mesmo favorável, pois nosso segmento revelou-se também uma forma de o consumidor final economizar nas compras. Segundo estimativa da consultoria Nielsen, aproximadamente 10 milhões de famílias migraram para o canal nos últimos anos, um cenário já consolidado no Assaí. Esse perfil de público

representa hoje mais do que a metade do nosso fluxo. Além disso, hoje somos mais de 30 mil funcionários, passamos de 130 operações distribuídas em 18 estados brasileiros. Essa ramificação imensa que o Assaí alcançou no seu 44º aniversário confirma uma atuação diária de muito trabalho dedicado a aproximadamente 214 milhões de clientes que passam pelas nossas lojas anualmente.

Esses dados sinalizam o grande compromisso com você, nosso cliente. Sabemos que deve ser constante o aprimoramento da sua experiência de compra, das comodidades e dos benefícios que oferecemos, por isso seguiremos ampliando o número de lojas. Cada nova unidade significa empregos, desenvolvimento para a comunidade no entorno, isso muito nos orgulha.

Aproveite a 28ª edição da **Revista Assaí Bons Negócios** para saber mais sobre a nossa trajetória, além dos usuais e diversos conteúdos relevantes e esclarecedores para seus negócios. Também não deixe de conferir como participar da promoção de aniversário e a história do Alberto, dono do Barriga Food Truck. Certamente vai inspirar todos que atuam no varejo e comércio de alimentos.

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 **MEGAMÍDIA GROUP** CEO Celso A. Hey CCO Eduardo Jaime Martins CMO Fernanda Hey de Moraes **MEGAMÍDIA EDITORA** Coordenação Geral Natu Marques MTB 8763 Coordenação Thatiana Bueno Projeto Gráfico Jonny Santos Design Gabriella Fontoura Edição de Arte Suellen Winter Colaboradores da Edição (texto) Daniela Guiraldelli, Gabriel Sestrem, Letícia Murta, Juliana Fernandes e Mahani Siqueira (fotos) Tiago Jardim Revisão Texto Finito Representante Comercial Lucas Rispoli - comercialassai@megamidia.com.br Atendimento Publicitário Camila Beatriz Ferreira Projeto Editado por MegaMídia Group Dúvidas e Sugestões (41) 2106-8576 / revista@megamidia.com.br - Av. Iguaçu, 2820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br Impressão Serzegrat - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira uma das matérias mais lidas do Blog Assaí

10 ASSAÍ MAIS

Guest WiFi e novas lojas Assaí em Minas Gerais e Goiás

12 CARDÁPIO ASSAÍ

Dicas de bolo e doces para entrar em clima de festa



20

ASSAÍ ACONTECE

Aniversário Assaí: promoção e muitos prêmios para celebrar o mês de aniversário da rede



16 INSTITUCIONAL

Um balanço da expansão do Assaí nos seus 44 anos

32 ESPECIAL

Especialistas falam sobre público-alvo e como comunicar-se com ele

24

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Conheça o Barriga Food Truck

Beba Gelado
Beeem Gelado





42 **RUMO CERTO**

Inovação e criatividade são a alma do negócio

52 **PALAVRA DE ESPECIALISTA**

Use e abuse da tecnologia com as dicas de ferramentas para gestão

56 **BEM-ESTAR E ALIMENTAÇÃO**

Comece já a praticar a corrida de rua

62

ACADEMIA ASSAÍ

Prêmio Academia Assaí Bons Negócios

64 **SUSTENTABILIDADE**

Cuide do planeta até na hora de planejar os eventos

74 **CAPACITAÇÃO**

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

66

TURISMO

Três capitais brasileiras para explorar de bicicleta



nova
muriel
WWW.MURIEL.COM.BR

O SUCESSO DE VENDAS
#LACRADOR



A LINHA QUE JÁ É UM SUCESSO DE VENDAS,
CHEGOU PARA FICAR!



+ informação



FILÉ DE FRANGO COM CROSTA DE BISCOITO E MOLHO DE ERVAS

Aprenda a fazer um delicioso prato desenvolvido especialmente para quem gosta de comida à milanesa, mas não quer deixar a saúde de lado. Veja a receita e o vídeo com o passo a passo.

Confira em:
<http://bit.ly/2xVDMao>



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

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.



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](https://instagram.com/assaiatacadistaoficial)



twitter.com/assaioficial



youtube.com/assaioficial



COMO CULTIVAR SUA PRÓPRIA HORTA

Veja dicas de como começar sua horta em casa para consumo próprio, quais as primeiras plantas escolher e o local adequado. Pratique o consumo consciente e o bem-estar, além de usufruir de alimentos livres de agrotóxicos e saudáveis.



Confira em:
<http://bit.ly/2DShNGM>



CLÁSSICA
FEMININA



HAPPY
FEMININA



CLÁSSICA
MASCULINA



JOLIE
INFANTIL

CLÁSSICA
INFANTIL



URBANA
MASCULINA

Ipanema

rider

R1 INK
MASCULINO





MANEIRA PRÁTICAS DE ECONOMIZAR NA LISTA DE COMPRAS

Confira no Blog Assaí algumas dicas simples de organização e um minitutorial de como se planejar para economizar ainda mais quando você for ao Assaí Atacadista.

Confira em:
<http://bit.ly/203KxRw>



COMO FAZER SEU NEGÓCIO EM FAMÍLIA DAR CERTO

No portal da Academia você confere dicas de empreendedorismo colaborativo para fortalecer seu negócio em família e manter a ordem no dia a dia sem levar os problemas para casa ou criar situações que possam colocar em risco a parceria.



Confira em:
<http://bit.ly/2P7Cb7L>



Ela tem uma dica para tudo

Flávia Ferrari descomplica sua vida com dicas fáceis e rápidas para o dia-a-dia. Acesse www.flaviaferrari.com.br ou www.adicadodia.com.br



fla.ferrari



adicadodia



CACHORRO-QUENTE PRENSADO É PREFERÊNCIA DOS CLIENTES

Seu estabelecimento vende cachorro-quente prensado? Confira tudo sobre a técnica para “amassar” o pão que surgiu no Brasil e mais dicas para vender mais ele que está entre os mais pedidos dos clientes.

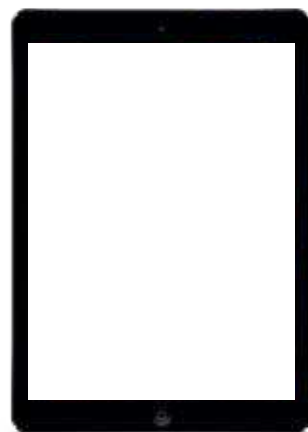


Confira em:

<http://bit.ly/2P6Bnju>

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.



@danubiobr

@danubio



DANUBIO

Porque ser leve é mais gostoso.



Assaí chega a RIO VERDE E CONTAGEM

Atacados de autosserviço inaugurados no início de agosto reforçam a presença da rede em Goiás e Minas Gerais

RIO VERDE

O Assaí Atacadista inaugurou no dia 3 de agosto sua primeira unidade em Rio Verde, Goiás, às margens da BR 060. A loja oferece ao cliente espaço amplo e moderno. São 4,9 mil m² de área de vendas com investimento de R\$ 38 milhões. A nova loja possui 340 vagas de estacionamento, 26 caixas, e assim como nas demais operações oferece mais de 7 mil itens. A inauguração dessa unidade demonstra a importância de Goiás para o Assaí, que já abriu outras três lojas no estado no último ano: Independência, Av. T9 e Buriti (reinauguração), todas em Goiânia.

Rio Verde foi escolhida pela sua crescente visibilidade e considerável estrutura agroindustrial. O município é o maior produtor de soja do estado e importante produtor de arroz, milho, algodão e feijão. “A cidade tem importância estratégica por ser polo econômico em desenvolvimento no sudoeste de Goiás. O Assaí tem presença relevante no estado e, com essa nova loja em Rio Verde, ampliamos essa participação”, diz Belmiro Gomes, presidente do Assaí Atacadista. Outro ponto de relevância da cidade é seu potencial com foco no público-alvo do Assaí: pequenos

e médios comerciantes, utilizadores e transformadores. A unidade deve atender ainda a famílias que procuram economizar nas compras de grandes volumes.

NOVA LOJA CONTA COM USINA SOLAR

Para a nova loja de Rio Verde o Assaí considerou métodos construtivos mais sustentáveis e investiu na instalação de uma usina solar. A planta fotovoltaica, localizada na cobertura da nova loja, possui mais de 2 mil placas em uma área de aproximadamente 4 mil m², que geram potência máxima de mais de 700 kWp. A capacidade total da usina equivale a uma economia de aproximadamente 50% do consumo de energia elétrica da unidade, considerando o período de um ano. O projeto foi desenvolvido em parceria com a GreenYellow. “Esta é a 4ª loja em que instalamos esse tipo de tecnologia. Estamos orgulhosos por liderar a aplicação dessa solução no Brasil e principalmente por trazê-la a Rio Verde, inserindo a cidade como referência na discussão e no uso de energia com redução de impactos ambientais”, explica Gomes.



CONTAGEM

A segunda unidade do Assaí Atacadista no estado de Minas Gerais, em Contagem, foi inaugurada no dia 9 de agosto. Essa é a primeira unidade na região metropolitana de Belo Horizonte, então agora os clientes da grande BH contam com um formato de loja ideal para atender a pequenos e médios comerciantes, transformadores (donos de lanchonetes, restaurantes, pizzarias), além dos consumidores finais. A unidade de Contagem é a 132ª loja Assaí do Brasil e faz parte do projeto de conversões que o GPA, dono das marcas Extra e Assaí, tem realizado, transformando lojas do formato de hipermercado em operações de atacado de autosserviço.

A conversão demandou R\$ 21 milhões em investimentos e gerou, aproximadamente, 560 vagas de emprego. A loja tem mais de 6,2 mil m² de área de vendas e fica na Avenida João César de Oliveira, nº 4.321, no bairro Eldorado, uma região de fácil acesso e localização. Sua abertura está atrelada a estudos internos de tendência de comportamento do consumidor, geomarketing e análise da concorrência local. O presidente do Assaí lembra que a localização dessa loja é um aspecto relevante. “A unidade está inserida em uma cidade polo da região, com limites geográficos que se misturam à capital, Belo Horizonte, e a municípios de grande densidade demográfica como é o caso de Betim, por exemplo”, destaca Gomes. Para ele, “a chegada da loja em Contagem traz para o consumidor da Grande BH uma nova alternativa de compra, com mais economia e opções de consumo, tanto para o pequeno comerciante quanto para o consumidor final”.



ACESSO LIBERADO À INTERNET

Assaí aposta em recursos tecnológicos para aprimorar a experiência de compra dos clientes e uma das ações é a instalação de uma rede de wi-fi gratuita para utilização dos clientes chamada Guest WiFi. As unidades do Assaí já contavam com wi-fi, porém acessível apenas para os colaboradores e com o objetivo de otimizar o trabalho da operação por meio de ferramentas que possibilitam a automação dos processos em loja e o gerenciamento de tarefas. Para os clientes, o wi-fi permite a navegação enquanto estiverem na frente de caixa, acessando as redes sociais, e o aplicativo do Assaí, no qual têm acesso aos tabloides de ofertas, por exemplo, tornando o momento mais descontraído e prático. Para acessar, basta fazer um cadastro simples. Todas as lojas já contam com a novidade, o Guest WiFi está disponível para os clientes nas unidades do Assaí no Brasil. 🌟



Naked Cake é curinga!

É dia de **FESTA**

Confira algumas dicas e receitas para entrar no clima e fazer de sua festa uma grande celebração

O mercado de festas surpreende a cada ano com novidades entre itens de decoração e guloseimas. E com tanta variedade fica difícil escolher o bolo ideal, bem como os doces que vão ser servidos durante as recepções. Nesse clima festivo, a **Revista Assaí Bons Negócios** traz algumas dicas e sugestões para deixar sua festa ainda mais irresistível.

ESCOLHENDO OS DOCES

Antes de fechar o cardápio de doces e que irá compor a mesa de sua festa, é preciso definir a lista de convidados. Quanto mais adultos, mais doces serão necessários. Outro ponto importante é decidir se a festa terá ou não um tema ou uma cartela de cores, o que influenciará na decoração e também na escolha dos doces personalizados. A quantidade de doces por pessoa pode variar entre cinco e sete, podendo aumentar, dependendo do perfil dos seus convidados. Aqueles que levam decoração com pasta americana, por exemplo, devem ser colocados apenas na mesa em quantidade suficiente para ornamentar as louças escolhidas para a mesa.



BOLO: A ATRAÇÃO DA FESTA

São muitas as técnicas aplicadas à decoração do bolo, mas sem dúvida todas elas têm o mesmo objetivo de atrair os olhares dos convidados. O bolo pelado, conhecido como Naked Cake, é um curinga, pois atende de casamentos e festas adultas até infantis. Eles não levam cobertura e trazem aquele frescor dos bolos da vovó. Em geral são decorados com flores naturais ou frutas frescas. Já os bolos cobertos em pasta americana são verdadeiras obras de arte e, apesar de muito saborosos também, destacam-se principalmente pelo visual, sempre robustos e muito ricos em detalhes. Certamente os preferidos entre as crianças.

Para que não falte ou sobre muito bolo calcule cerca de 100 g por pessoa e considere uma redução de 20% entre o número de convidados e os que realmente irão à festa e comerão do

bolo. Miniaturas de sobremesas clássicas como bolo de rolo, quindim, pudim e pavês são opções que agradam muito e trazem aquela memória afetiva. Os brigadeiros também não devem faltar; o tradicional pode ser acompanhado de outras variações como churros, caramelo, pistache e limão-siciliano. Entre os docinhos decorados, maçãs, pirulitos de chocolate, cupcakes e pop cakes sempre agradam e ajudam a contar a história do tema da festa.

Enfim, quando o assunto é festa, o que não faltam são boas ideias, mas o que vale mesmo é sua criatividade. E se você é do tipo “faça você mesmo” e adora se aventurar na cozinha, saiba que existem receitas no blog Assaí e uma infinidade de tutoriais na internet que ensinam diversos tipos de bolos e docinhos de festas. A seguir confira uma receita simples de ser executada e muito saborosa para fazer em casa. >>

Entre os docinhos decorados, maçãs, pirulitos de chocolate, cupcakes e pop cakes sempre agradam e ajudam a contar a história do tema da festa



Recheio para pizzas!

- Forneamento rápido em até 5 segundos.
- Recheio aderente a massa.
- Embalagem que o pizzaiolo gosta.
- Recheia até 4 pizzas grandes ou 8 brotinhos.

Harald Confeiteiro
opracinos

Facebook: @haraldchocolate
Twitter: @haraldchocolate
Instagram: @haraldchocolate

Brigadeiro DE CHURROS

por *Juliana Fernandes*

INGREDIENTES

- ✓ 395 g de leite condensado
- ✓ 100 g de creme de leite
- ✓ 2 colheres (sopa) de doce de leite
- ✓ 1 colher (chá) de canela
- ✓ 1 xícara de açúcar refinado misturado com 1 colher (chá) de canela para passar o doce.

MODO DE PREPARO

Coloque todos os ingredientes na panela e leve ao fogo mexendo sempre até desgrudar. Passe para um prato e espere esfriar completamente. Faça bolinhas e passe no açúcar com canela. 🍷



Linha Gourmet de Chocolates e Cacau em Pó MAVALÉRIO

O jeito mais gostoso de criar receitas
e aquecer corações neste inverno!

Bolos
 Tortas
 Bombons

Brownies
 Trufas

Com versões incrivelmente deliciosas de 32%, 50% e 100% Cacau, os sabores desta linha são perfeitos para que você faça e lucre nesta época tão aconchegante.

32% Cacau • Versão 1,01 kg • Versão 200 g	50% Cacau • Versão 1,01 kg	100% Cacau • Versão 500 g • Versão 200 g
--	--------------------------------------	---

Aproveite os sabores da MAVALÉRIO!

/Mavalério
 Mavalério
 /_Mavalério

0800 19 51 55 / www.mavalerio.com.br

Leve
Vita

Experimente o novo segredo de saúde da *Solange Frazão*: **Vinagre de Maçã 100% natural.**

O novo Vinagre de Maçã
100% Natural Castelo tem
nutrientes que fazem muito
bem para a saúde e ajuda a
emagrecer. E se é da Castelo
não é segredo para
ninguém, é bom demais.

100%
natural

sem
conservantes

sem
corantes



Receita de suco fácil e saudável:

- 25ml de Vinagre de Maçã
100% Natural Castelo
 - 200ml de água
 - 1 colher de sopa de mel
- Misture todos os ingredientes.
Se preferir, consuma gelado.

Experimente também em
molhos e saladas.
Consuma regularmente em
benefício da sua saúde.



Castelo Alimentos - há mais de um século, construindo uma história alicerçada
em tradição, sabor, inovação, tecnologia e respeito ao consumidor.



por **Leticia Murta**

EXPANSÃO de sucesso

Assaí completa 44 anos e continua crescendo em todo o país

Tendo se posicionado como um dos maiores atacados de autosserviço do Brasil, o Assaí completa 44 anos em setembro de 2018 com mais de 130 lojas distribuídas pelo país. A rede fechou o ano passado vendas brutas de R\$ 20,1 bilhões, uma expansão de 28% na comparação a 2016. Em termos de investimentos a rede somou, em 2017, mais de R\$ 500 milhões na inauguração de 20 novas unidades, o que significou aproximadamente 8 mil novos colaboradores.

De acordo com o presidente do Assaí, o crescimento e a expansão do segmento são reflexos do desejo do consumidor final em economizar nas compras mensais. “O segmento do atacado é uma alternativa porque oferece preços mais competitivos na compra de grandes volumes. Assim, o cliente encontra uma forma de economizar sem deixar de adquirir produtos de qualidade”, afirma o presidente do Assaí, Belmiro Gomes.

O contexto econômico do país também colabora para que os consumidores

optem por alternativas que os faça economizar e o formato de atacarejo tem sido a alternativa de muitos novos clientes. De acordo com dados da Nielsen, aproximadamente 10 milhões de famílias migraram dos supermercados e hipermercados para fazer suas compras de abastecimento nas lojas de atacado, atraídas principalmente pelo preço. No Assaí, a compra pode ser de 15% a 20% mais econômica na comparação com o varejo tradicional, de acordo com dados da Nielsen. >>



TODO MUNDO TEM UMA HISTÓRIA COM ELMA CHIPS®



PEPSICO

CRESCENTE EXPANSÃO

Negócio de atacado do GPA, o Assaí Atacadista opera com o formato Cash & Carry, conhecido como atacado de autosserviço, e ao longo desses 44 anos de existência aumentou consideravelmente o seu alcance, tornando-se um dos maiores atacadistas do Brasil. Atualmente, a rede está presente em 18 estados brasileiros: Alagoas, Amapá, Bahia, Ceará, Distrito Federal, Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Pará, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Sergipe e São Paulo. São 134 unidades em operação e cerca de 33 mil colaboradores.

“O Assaí tem apresentado números significativos de crescimento: no primeiro semestre deste ano, por exemplo, a rede cresceu 24% na com-

paração com o mesmo período do ano passado. O crescimento do Assaí pode ser explicado a partir de alguns fatores. Um deles é a assertividade do negócio e a adequação aos diversos públicos que frequentam as lojas, sejam eles consumidores finais em busca de economia, sejam empreendedores que buscam preço baixo para fazer girar o seu negócio de forma viável”, salienta o presidente da rede.

No início de agosto o Assaí chegou a Minas Gerais com sua segunda loja na Região Metropolitana de Belo Horizonte, instalando-se em Contagem. A unidade é uma conversão de hiper para atacado. Poucos dias antes, também em agosto, foi inaugurada a primeira loja Assaí em Rio Verde, Goiás, às margens da BR-060. E em se-

tembro a rede continuou em plena expansão chegando a Curitiba – cidade onde ainda não atuava – e com uma segunda unidade em Jacarepaguá, no Rio de Janeiro. A partir de outubro a temporada de inaugurações deve se intensificar. A previsão é de mais oito lojas inauguradas pelo país até o fim de 2018. “Soma-se a esse cenário a aceleração da expansão do segmento, bem como do Assaí propriamente dito. Com o crescimento e a abertura de novas lojas do segmento, regiões e cidades que antes não tinham lojas de atacado nos arredores passam a conhecer o segmento e optar por realizar suas compras nesse canal. Desta forma, o atacado chega a novos lugares, atraindo novos públicos e se popularizando”, disse Gomes.

ALFAPARF
Alta Moda
é...colore

*perfeita cobertura
de brancos*

*máxima cor,
brilho e
tratamento*

www.altamoda.com.br

f /AltaModaOficial @altamodae /Altamodae

ALFAPARF
Alta Moda
é...colore

MAXIMA
cor branca
MAXIMO
color

TECNOLOGIA PROFISSIONAL

150g

"O segmento do atacado é uma alternativa porque oferece preços mais competitivos na compra de grandes volumes. Assim, o cliente encontra uma forma de economizar sem deixar de adquirir produtos de qualidade"

Belmiro Gomes, presidente do Assaí Atacadista

ECONOMIA PARA O CLIENTE

O Assaí Atacadista atende desde o pequeno e médio comerciante, transformadores (donos de lanchonetes, restaurantes, pizzarias e quiosques), revendedores e utilizadores (igreja, escolas...), até o consumidor final. A proposta da rede é ser o estoque da pequena empresa, um local em que o cliente empreendedor possa fazer a reposição diária de suas vendas sem a necessidade de compras para longos períodos e estoques, além de contribuir fortemente para a melhoria da oferta de produtos e serviços da região.

A rede conta com mais de sete mil produtos entre itens de mercearia, alimentos, perecíveis, embalagens, bazar, higiene, bebidas e limpeza. A política de dois preços é um diferencial da rede e uma estratégia que atende às neces-

sidades de todos os clientes que tem acesso às lojas. Com essa dinâmica, o consumidor não precisa comprar uma caixa fechada de um produto para conseguir valores mais competitivos. A partir de pequenas quantidades já é possível pagar o valor de atacado – essa informação está disponível nas etiquetas dos produtos expostos na área de vendas.

Além disso, o Assaí também disponibiliza o seu cartão de crédito próprio, o Passaí. Com o cartão, os clientes têm a vantagem de pagar o preço de atacado comprando apenas uma unidade de determinado produto – ou seja, não é preciso adquirir uma quantidade mínima definida para aproveitar a economia proporcionada nas compras em atacado. Esse benefício é inédito no segmento de atacado de autosserviço do Brasil. ▲

tenys•pé • Seu pé pede.



O Nº 1 em desodorante para os pés.

Aniversário Assaí

Mais de R\$ 4 milhões em prêmios e muitas chances de ganhar. Serão sorteados mais de 16 mil vales-compras no valor de R\$ 100 para usar direto no caixa. Também um ano de salário para 44 clientes, já pensou? E ainda R\$ 1 milhão livre de impostos no sorteio final. Não perca!

O Assaí Atacadista adiantou as comemorações do seu aniversário de 44 anos e entrou no clima de festa já em setembro. Além da premiação recorde em 2018 – serão mais de R\$ 4 milhões em prêmios –, a rede trouxe mais uma surpresa e apresenta a atriz e apresentadora Ingrid Guimarães como embaixadora da marca e garota-propaganda. A campanha de aniversário fica vigente de 1º de setembro a 31 de outubro, totalizando aproximadamente 60 dias de ofertas e promoções em todas as categorias.

Com o mote “Você feliz da vida”, o aniversário do Assaí traz tudo aquilo que os clientes mais desejam. Para chegar aos melhores prêmios o Assaí, em parceria com o Instituto Data Popular, criou grupos de discussão formados por clientes pessoa jurídica e por consumidores finais. Com base nos comentários deles foi definido um conjunto de premiações em três pilares: premiação imediata, prêmios aspiracionais e um prêmio que representaria uma mudança de vida.

Ao todo serão mais de 16 mil vales-compras, cada um no valor de R\$ 100 para utilização diretamente nos caixas, um ano de salário no

valor de R\$ 3 mil por mês para 44 clientes, e mais R\$ 1 milhão – livre de impostos – para o grande vencedor da promoção e que será sorteado dentre os participantes. “Nossa campanha de aniversário é a ação promocional que mais tem engajamento entre os clientes. Com isso, quisemos entender o ponto de vista desses clientes, para que as premiações estivessem de acordo com as suas expectativas”, explica Marly Lopes, diretora de Marketing do Assaí Atacadista.

EMBAIXADORA ASSAÍ

O aniversário marca, ainda, a primeira campanha da atriz e apresentadora Ingrid Guimarães como embaixadora da rede para ações promocionais. “Aproveitamos os grupos de trabalho e perguntamos como o Assaí seria se fosse uma pessoa. As respostas foram que seria uma mulher, extrovertida, no auge dos 40 anos, uma pessoa espontânea, que tem facilidade em se comunicar com vários públicos. Ingrid Guimarães contempla todas essas características e, por isso, foi escolhida para seguir esse caminho conosco. Acreditamos que será uma parceria de muito sucesso”, finaliza Marly. 🍷



COMO PARTICIPAR

O cliente se cadastra antecipadamente no site **aniversarioassaí.com.br**. Para a promoção, cada R\$ 100 em compras – valor acumulativo – gera um número da sorte. Ao se identificar no caixa de uma das lojas com o CPF ou CNPJ cadastrado, automaticamente já está participando da promoção.

Se a forma de pagamento escolhida for o Passaí, cartão de crédito próprio da rede, as chances de ganhar dobram. Além disso, a cada R\$ 20 em compras dos produtos das marcas participantes, o cliente também dobra suas chances. As marcas são: Apti, Aurora, Coca-Cola, Coqueiro, Eisenbahn, Friboi, Frimesa, Heinz/Quero, Itaipava, Italac, Johnson & Johnson, Lacta/Tang, M.Dias Branco, Melitta, Nestlé, Neve, Perdigão/Sadia, Pomarola, Seara, 3 Corações, Unilever/Mãe Terra, Veja/SBP e Yoki. Bebidas com teor alcoólico acima de 13%, cigarros e produtos adquiridos nas cafeterias e nos postos de gasolina da rede não geram números da sorte.



**Só o Assaí e as Melhores Marcas
oferecem a maior premiação!
+ de 4 Milhões em prêmios**

Marcas participantes da nossa grande promoção:



aniversarioassai.com.br

Participe de 01/09 a 31/10/2018. Leia os regulamentos em www.aniversarioassai.com.br. Certificado de Autorização SEAE 05.000462/2018 - Vale-brinde. Certificado de Autorização SEAE 04.000461/2018 - Sorteio. Prêmio de 1 Milhão de reais e salário de 3 Mil reais mensais serão entregues em Certificados de Ouro. Vale-compra de R\$100,00 válido para uso exclusivo nas Lojas Assai Atacadista.



**+ de 4 Milhões
em prêmios**

**Quer ser um milionário?
Veja como é fácil participar:**



aniversarioassai.com.br





**Só o Assaí tem a
maior premiação!**

1 MILHÃO
de reais no seu bolso e livre de impostos!

**milhares de
vales-compra
de R\$100**
+ de 250 ganhadores
todos os dias



**44
ganhadores de
1 ano de
salário**
de R\$3 Mil mensais



**+ de 4 Milhões
em prêmios**

Período de compras: 01/09 a 31/10/2018. Período de cadastro: 01/09 a 04/11/2018. Consulte condições de participação e regulamentos completos em www.aniversarioassai.com.br. Certificado de Autorização SEAE 05.000462/2018 - Vale-brinde. Certificado de Autorização SEAE 04.000461/2018 - Sorteio. Prêmio de 1 Milhão de reais e salário de 3 Mil reais mensais serão entregues em Certificados de Ouro. Vale-compra de R\$100,00 válido para uso exclusivo nas Lojas Assai Atacadista. ¹Compre marcas participantes e/ou pague com o Cartão Passaí e tenha o saldo de sua compra aumentado.



GESTÃO FAMILIAR SOBRE *quatro rodas*

Participação de toda a família no dia a dia do negócio e evolução da estrutura marcam a história de sucesso do Barriga Food Truck, que comemora o 15º aniversário

Reunir toda a família em um mesmo empreendimento. Foi a partir desse objetivo que Alberto Rodrigues de Souza – proprietário do Barriga Food Truck – iniciou, 15 anos atrás, o próprio negócio com a ajuda da esposa, Rosenilda, e das duas filhas, Fernanda e Roberta.

Presente no mesmo ponto desde o início, o food truck fica próximo à Avenida Engenheiro Luís Carlos Berrini, um dos grandes polos econômicos do estado de São Paulo. Para dar conta da intensa rotina – o atendimento inicia às 6h e se estende até às 21h –, a família se organiza de forma que cada um tenha sua função bem definida. “No período da manhã eu e minhas duas

filhas atendemos desde cedo, mas antes minha esposa já deixa tudo preparado. Depois disso, a Roberta e a Fernanda ficam durante o horário de almoço, e a tarde eu retorno junto com a Rosenilda, e ficamos até o final do expediente”, descreve Alberto.

As tarefas de atendimento ao cliente são compartilhadas por todos os membros da família. Já a administração, as finanças e as compras ficam sob a responsabilidade de Alberto. E o marketing, segundo a filha Roberta, é compromisso de todos. “O marketing do nosso negócio é principalmente o ‘boca a boca’. Um cliente chama o outro e priorizamos um bom atendimento para manter sempre a clientela em crescimento”, explica

VISÃO DE SUCESSO

Apesar de hoje o Barriga Food Truck contar com um público fidelizado (a maioria das vendas vem de clientes que consomem no local diariamente), sua história começou antes da inauguração do empreendimento, em setembro de 2003, e somou vários capítulos até chegar aonde chegou. Antes de decidir pela comercialização de lanches o proprietário teve um bar e, quando iniciou as vendas neste ponto, não imaginava adquirir um veículo como o atual. De lá para cá, a família utilizou dois veículos que não satisfaziam plenamente as necessidades do “comércio de rua” até obterem o food truck.

“Na época em que decidi encerrar o bar que gerenciava, comprei uma minivan adaptada para o comércio de lanches. Comprei junto com o ponto no qual estamos até hoje, pois possui

✔ Alberto Rodrigues de Souza com as duas filhas: trabalhando sempre juntos



grande fluxo de pessoas. Três anos depois compramos uma Kombi e a transformamos em um veículo próprio para o comércio de lanches, muito antes da onda de popularização dos

food trucks no Brasil. Somente em 2014 foi que conseguimos construir o próprio truck na medida certa para as necessidades do negócio”, conta Alberto orgulhoso. >>



👤 Roberta e a irmã Fernanda atendem na hora do almoço



“O marketing do nosso negócio é principalmente o ‘boca a boca’. Um cliente chama o outro e priorizamos um bom atendimento para manter sempre a clientela em crescimento”

Roberta Almeida Souza

CARDÁPIO VARIADO

Durante as 15 horas diárias em que o Barriga Food Truck está em funcionamento, uma série de produtos deliciosos integra o cardápio oferecido. Alberto diz que para o café da manhã são servidos pão na chapa, misto-queijo, salgados diversos e queijo quente, além do pão de queijo que é o campeão de vendas. Essas opções disponíveis podem ser acompanhadas desde o tradicional cafezinho até suco natural. “Na hora do almoço e no restante do dia, as opções preferidas entre os clientes são o X-bacon, o X-tudo e o sanduíche que chamamos de Carne Maluca, um lanche feito com carne desfiada, queijo, alface e tomate. Ele é bem procurado”, indica o empreendedor.



O sabor da vida não tem receita.



Quase Pronto

- ✓ Tomate e sal
- ✓ Alto rendimento
- ✓ Tempere do seu jeito!

Siga a Cepera nas redes sociais:   /saborescepera  www.cepera.com.br - (011) 4646-4600

PARCERIA ASSAÍ

De acordo com a família Souza, o grande segredo para enfrentar a concorrência é oferecer, além de bom atendimento, produtos de ótima qualidade. E para garantir isso é o Alberto que visita diariamente a loja Assaí João Dias e compra todo o necessário para dar conta de atender, em média, 150 clientes que visitam o food truck a cada dia. Tanto é que, no dia que a **Revista Assaí Bons Negócios** falou com ele pela primeira vez por telefone, Alberto precisou parar o carrinho para atender porque estava na loja fazendo compras para abastecer seu negócio. “Desde que conheci o Assaí faço compras lá praticamente todos os dias para poder oferecer produtos sempre frescos. >>



● Alberto Rodrigues de Souza, proprietário do Barriga Food Truck

An advertisement for Fátima Supremo cheese. It features a smiling woman with long dark hair, wearing a blue and white striped sweater, holding a piece of cheese on a fork. In the foreground, there is a box of 'Fátima Supremo' cheese, labeled 'Fondu de Queijo' and 'Para todo uso'. The box is white with green and gold accents. To the left of the box is a circular logo with a laurel wreath border, containing the text '90 ANOS SUPREMO Queijos Especiais'. The background is a solid yellow color. The text 'Há 90 anos PRODUZINDO QUALIDADE!' is written in large, bold, white letters with a green outline. On the left side, there is a vertical URL: 'www.laticiniosburitis.com.br'.



👉 Pão de queijo, um dos lanches mais vendidos

Saiba Mais

Barriga Food Truck

Rua: Joel Carlos Borges, 187

Bairro: Cidade Monções – São Paulo - SP

Horário de funcionamento: 6h às 22h

Sabor que



tem história.



NINGUÉM **FAZ**
MELHOR

HEINZ

ESTD 1869 ESTD

INGREDI
ENTES

seleciona
dos

*ovos
de galinha
cozidos*



*tomates
frescos*



*temperos
picantes*



*sabor
barbecue*



Niely

Gold

**COMPRIDOS
+ FORTES**



MAXQueratina^V

D-Pantenol, Vitamina A
e Óleo de Rícino

**CABELOS FORTES
PRONTOS PARA CRESCER**

Favorece
o crescimento

Mais força e
menos quebra

Cabelos resistentes
e macios



Niely
Gold

NOVO CONDICIONADOR
BOMBA 1 MIN



**UMA EXPLOÇÃO DE TRATAMENTO
EM APENAS 1 MINUTO**

por Juliana Fernandes

Você conhece seus CLIENTES?

Entender o público-alvo e traçar estratégias de comunicação para conquistar os clientes são importantes ferramentas para o sucesso dos negócios



Procurar conhecer e entender seu público-alvo é fundamental para a saúde da empresa e para que as campanhas de marketing sejam direcionadas, tornando seu trabalho mais eficiente. “O empresário deve ter muito bem definido logo no planejamento inicial da empresa qual será o seu público-alvo, bem como outras partes importantes do plano de negócios, que o mostrará qual é o seu mercado, seus concorrentes, seus fornecedores e principalmente seus clientes”, explica o consultor do Sebrae-SP, Davi Jeronimo.

Descobrir seu público-alvo permite

desenvolver com mais clareza suas estratégias de marketing e escolher quais serão seus benefícios e seus diferenciais a oferecer. Entretanto, fazer essa descoberta é, sem dúvidas, uma das dificuldades dos empreendedores. “Muitos acham que tem um produto e que vão vender para todo mundo e não é bem assim”, destaca o consultor.

De acordo com Jeronimo, esta parte do planejamento é o que ele chama de “ponto de miopia”, dada a dificuldade que os empresários têm para definir quem serão seus clientes. “Uma falha nesse processo inicial pode trazer transtornos como,

por exemplo, prolongar o tempo de retorno do investimento, além de problemas na formação de caixa, exigindo um gasto muito maior com propaganda e publicidade”.

Por não conhecer seus clientes, o empresário gastará muito mais tempo e recursos para descobrir quem eles são, mas quando essa etapa já está definida, só melhora a comunicação com eles. “O empresário passa a entender onde o seu público está, do que ele gosta, qual seu hábito, o que consome, tornando mais fácil a segmentação. Ou seja, de fato o empreendedor mira no alvo e acerta” indica. >>



“O empresário deve ter muito bem definido logo no planejamento inicial da empresa qual será o seu público-alvo, bem como outras partes importantes do plano de negócios, que o mostrará qual é o seu mercado, seus concorrentes, seus fornecedores e principalmente seus clientes”

Davi Jeronimo

**PREÇO
JUSTO
SEMPRE**



**SITE: WWW.ULTRACCLASS.IND.BR
FONE: (51) 3470-1554 - MATRIZ | (41) 3013-2175 - FILIAL**

COMUNICANDO COM SEU PÚBLICO-ALVO

Assim como é necessário saber com quem falar, é fundamental decidir quais canais usar e como falar com essas pessoas. Se o público-alvo é adolescente, por exemplo, é importante não usar uma linguagem extremamente formal para se relacionar com eles. Ao considerar o perfil do seu público você certamente chamará a atenção dele. Mas se não o fizer você não conseguirá compreender aquilo que seus potenciais clientes esperam do seu negócio.

A dica nesse caso, de acordo com o palestrante e escritor Reinaldo Polito, é fazer com que a comunicação vá ao encontro com as aspirações, interesses e necessidades do público-alvo. “Não é raro encontrar pessoas se comunicando ‘com perfeição’, mas sem entender os motivos pelos quais não conseguem os resultados pretendidos. Uma rápida

análise demonstra, quase sempre, que a mensagem não foi adequada a quem foi destinada”, explica.

Ele acredita ainda que é possível encontrar pessoas conservadoras no público jovem, bem como aquelas arrojadas nas plateias idosas, mas não são via de regra. De maneira geral, o jovem é mais idealista e pensa no futuro, gosta de planos e é mais sujeito ao risco. Por outro lado, o idoso tem história, possui realizações e decide mais por aquilo que viveu no passado.

Portanto, o sucesso ou o fracasso da mesma mensagem vai depender essencialmente da forma como ela é apresentada. “Se o empreendedor não estudar de forma conveniente seu público, poderá acertar por acaso, mas correrá grande risco de não ser bem-sucedido”, aconselha.





USANDO REDES SOCIAIS, BLOGS E SITES

A comunicação não se resume apenas ao diálogo direto com os clientes. É importante conhecer e usar canais que permitam divulgar a marca, a visão, os produtos ou os serviços da empresa. Existem diversas possibilidades para isso como as propagandas anunciadas em jornais, revistas, rádios, televisão, assim como em panfletos e outdoors.

Com os novos meios de comunicação surgiram com a internet, inclusive as redes sociais, e eles contam com um custo-benefício melhor do que as opções “mais tradicionais” citadas acima. As redes, inclusive, permitem um diálogo mais próximo com as pessoas, bem como maior audiência. Para o consultor do Sebrae-SP, Davi Jeronimo, é preciso que o empresário preste atenção não só no perfil do cliente, mas no comportamento dele para

saber por qual meio/canal se comunica melhor. “Eles estão nas redes sociais, eles me curtem, comentam, pedem produtos por ali? Se pergunte e se a resposta for sim, com certeza esse é um bom canal para manter a comunicação aberta. A ideia é entender por qual porta de entrada o empresário vai melhor se comunicar com o cliente”, ensina Jeronimo. Outra dica de ouro dele é “cuidar para não abrir diversos canais diferentes e não conseguir responder a todos”.

Sites e portais de notícias também são excelentes mecanismos para apresentar empresas, e os blogs são ferramentas para trabalhar conteúdos de qualidade e proporcionar uma interação extra com o público. “É importante manter um canal aberto para elogios, críticas e comentários, para ouvir o cliente e >>



**agora a hora de
escovar os dentes
será pura diversão!**

**É super importante cuidar da
higiene bucal das crianças.**

Os produtos Boni Kids Mundo das Princesas e Mundo dos Carros têm flavor ativo, delicioso sabor e foram desenvolvidos para transformar a hora da escovação em um momento esperado pelas crianças, sem deixar de lado o cuidado essencial com a flora bucal dos pequenos.



bonibrasil.com.br



“Não é raro encontrar pessoas se comunicando 'com perfeição', mas sem entender os motivos pelos quais não conseguem os resultados pretendidos. Uma rápida análise demonstra, quase sempre, que a mensagem não foi adequada a quem foi destinada”

Reinaldo Polito

Reinaldo Polito,
palestrante e escritor



OS MELHORES AMIGOS DA SAÚDE BUCAL INFANTIL!

Jadefrog
muito mais sorrisos



www.jadefrog.com.br

SUPERMAN and all related characters and elements © & ™ DC Comics. (s18)

© 1976, 2018 SANRIO CO., LTD. Used Under License...

saber como ele está vendo a empresa”, pontua o consultor.

Para Reinaldo Polito, as redes sociais podem ser um ótimo meio de comunicação. Se bem aproveitadas, ajudam a manter relacionamentos e a promover a imagem das pessoas e da empresa em que trabalham, porém nem sempre isso ocorre, segundo ele. “Há pessoas que perdem a mão e vivem enviando mensagens que, ao longo do tempo, podem prejudicá-las. Compartilham vídeos vulgares, sem graça, ofensivos. Discutem política, religião, preferências de gênero, fazem fofoca, enfim, usam as redes sociais sem moderação e sensatez. Uma boa pergunta que o profissional pode se fazer antes de postar é: ‘se o destinatário fosse o presidente da empresa, ou o seu melhor cliente, eu enviaria mesmo assim?’”, orienta.

OUÇA O SEU CLIENTE

Por mais que as críticas possam incomodar, é necessário saber lidar com a situação, entender o porquê delas e trabalhar para que não sejam feitas novamente. Porém, esse processo só será efetivo e trará melhores resultados se o empresário, gestor ou vendedor conseguir ser empático com os clientes.

O maior desafio, segundo os especialistas, é fazer com que o público se encaixe corretamente no seu propósito e se identifique com a imagem e com a ideia que a marca quer transmitir. Ambos defendem que simplificar não resolve a questão, bem como não existe uma fórmula mágica para

escolher e se comunicar com o público certo. Há sim diversos caminhos e, ao ter claro quais os públicos relevantes, você saberá se relacionar com eles de acordo com o segmento de atuação, por meio de ações direcionadas para cada perfil. Definir o público-alvo e entender a percepção de cada um sobre sua marca permitirá comunicar o valor do seu negócio de forma mais assertiva.

A massificação do conteúdo não funciona mais, o objetivo deve ser garantir que suas mensagens sejam recebidas e, o mais importante, que sejam entendidas pelas pessoas certas. 🍷

Farofas

Hikari



Prontas, para toda família!



ÓLEO DE AMÊNDOA MURIEL

100 mL

Disponível nas versões com baunilha e com colágeno. O Óleo de Amêndoa possui propriedades extremamente hidratantes e nutritivas, também possui ação desodorante rica em emolientes e ação antioxidante, prevenindo o envelhecimento precoce da pele. Proporciona maciez e perfumação duradoura.



CREME DENTAL CLOSE UP TRIPLE HORTELÃ

70 g

Possui uma fórmula com cálcio e flúor bioativo, que proporciona dentes fortes, mais brancos e hálito fresco. Sua fórmula promove uma limpeza profunda e eficaz, oferecendo um hálito fresco e duradouro. O flúor bioativo ajuda no combate às cáries, enquanto o cálcio auxilia no fortalecimento dos dentes.

ATIVADOR DE CACHOS SALON LINE FRAGRÂNCIAS

300 mL

Umidificador ideal para cabelos crespos, cacheados e volumosos. Reduz o volume e frizz, nutre e define, dando leveza e brilho. Com filtro UV e para uso diário nas versões com Pantenol e óleo de Amêndoas, ou com Queratina e outros 12 óleos nutritivos.



DESINFETANTE LEITOSO BAK YPÊ FRAGRÂNCIAS

2 L

Além da ação de limpeza e desinfecção, as fragrâncias estão mais intensas e agradáveis. A linha tem ação germicida e bactericida e disponibiliza três versões de perfume: Lavanda, Floral e a nova de Eucalipto com o poder da Citronela. Pode ser utilizado em todos os ambientes da casa como: sala, quartos, banheiros, áreas externas etc.



DESODORANTE ROLL-ON GARNIER BÍ-O ODORBLOCK 2

50 mL

Proteção prolongada que elimina 99,9% das bactérias causadoras de mau cheiro nas axilas e evita a transferência de odor para as roupas. Sua fórmula com toque seco imediato e duradouro cria um filme protetor nas axilas contra a umidade, garantindo axilas limpas, secas e evitando a sensação pegajosa.



DICAS DE
compras
Escolha itens para sua casa
ou para seu negócio

Sucos do tamanho
do **seu carinho**
para **compartilhar**
com quem ama!



Nos sabores Laranja
ou uva e o tamanho
você escolhe: 900ml
para ficar na medida
da refeição ou 1,5l
para compartilhar
com toda a família.

Esses você encontra
na prateleira

e esse na
geladeira



head & shoulders

NOVO

**REMOVE OLEOSIDADE
PARA UM CABELO
INACREDITÁVEL**



NOVO PANTENE



**CACHOS
SEM FRIZZ,**
FAÇA CHUVA
OU FAÇA SOL
FORÇA É BELEZA



por Daniela Guiraldelli

Tirar do papel o que antes era só uma ideia exige tomar atitudes e iniciativas. Abrir caminho para a inovação pode fazer a diferença na longevidade de um negócio de sucesso

Abrindo ESPAÇO PARA o novo



Entender e apostar em inovação pode transformar oportunidade em realidade. Não importa o tamanho do negócio, hoje a tecnologia, as ferramentas de gestão, de marketing e de engajamento são muito acessíveis e estão disponíveis para quem não tem medo de inovar e de pensar fora da casinha.

Segundo o autor e membro do conselho deliberativo da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC), Alberto Serrentino o grande desafio não está no acesso às ferramentas e sim em transformar informações em decisões e ações em resultados. Nesse contexto o importante é que as empresas saibam trabalhar a mentalidade de seus gestores e funcionários para que todos estejam aptos a utilizar as ferramentas e as informações como base de suas tomadas de decisões e na estratégia do negócio.

DICAS PARA IR ALÉM

Para muitos comerciantes, inovar e sair do “tradicional” não é tarefa fácil. Para aqueles que desejam revigorar o negócio, o primeiro passo é conhecê-lo, ter missão, visão e valores bem definidos. Planos para curto, médio e longo prazo também são importantes, bem como saber aonde se quer chegar. “Tenha em mente que para sua empresa ter sucesso é preciso que as pessoas que compõem o quadro sejam cuidadas e preparadas para apoiarem o negócio. É necessário criar meios para elevação da produtividade, além de conhecer o que realmente é importante”, analisa o mestre em gestão empresarial e proprietário da Consuper Consultoria de Supermercados, Valdecir Donizete Aparecido dos Santos.

Seja num mercado de bairro,

lanchonete, padaria ou qualquer outro tipo de negócio, inovar pode significar longevidade e lucratividade. Para isso a busca por possibilidades e alternativas deve fazer parte da cultura de quem gerencia. “Inovar no sentido de criar um produto ou serviço é uma alternativa que visa oportunidade em geração de ganhos, enquanto a gestão de processos é a responsável pela produtividade do negócio. Mas não crie um produto ou serviço antes de encontrar alguém que o procure. Encontre um mercado, defina seus clientes, então tente encontrar ou desenvolver um produto para ele”, orienta Santos.

Mas como tornar realidade o que antes só parecia ser uma ideia ou insight? Segundo o consultor, planejamento é a base para alcançar



◀ Valdeci Donizete A. dos Santos, proprietário da Consuper Consultoria de Supermercados

“Não crie um produto ou serviço antes de encontrar alguém que o procure. Encontre um mercado, defina seus clientes, então tente encontrar ou desenvolver um produto para ele”

Valdeci Donizete Aparecido dos Santos

objetivos. “Os melhores insights vêm quando se tem foco, mas se estiver preso no operacional e for do tipo que não tem tempo para analisar os resultados de forma estratégica, é bom parar tudo e recomeçar, pois muita coisa está errada”, alerta. Ao planejar o empresário estabelece metas para o futuro, focando no que é verdadeiramente importante e relevante para seu negócio – lembrando que todo planejamento necessita de acompanhamento e que tirar do papel as ideias exige investimento, atitude e iniciativa. >>

Kobber O sabor do bem-estar!

Granola tradicional

Cookies Integrais

Cookies Integrais de Granola

Protein Bars

FRUTA BOLSO

11 4092 2170
www.kobber.com.br

CRIATIVIDADE PARA INOVAR

A crise econômica reduziu o número de vagas com carteira assinada, realidade que fez com que muitos brasileiros optassem por empreender. Tal fenômeno produziu diversos novos negócios no país. Negócios esses que também investiram naquilo em que o brasileiro mais tem: criatividade.

Foi com um pensamento criativo que o sócio-fundador da Box St. Burger e Bar, Caio Cordeiro, inovou no ramo das hamburguerias. O empresário buscou fugir do modelo norte-americano que utiliza poucos ingredientes e harmoniza sanduíches com cerveja ou milk-shakes e passou a harmonizar os hambúrgueres com diferentes drinks, oferecendo aos seus clientes uma gastronomia e coquetelaria de alto nível, além de uma experiência diferenciada dentro do seu estabelecimento, uma

vez que cria uma nova relação com a comida. “Os ingredientes usados na casa são naturais, preparados no local e escolhidos a partir de inspirações da culinária mundial, o que permite uma viagem nas gastronomias mais interessantes do mundo, sem que o cliente precise ir a um restaurante típico ou refinado”, explica Cordeiro.

Para manter o preço dentro da média do mercado, deixar os clientes confortáveis e contribuir para a sociabilização, o Box St. Burger e Bar também oferece mesas compartilhadas e o sistema de atendimento no estilo self-service – tendência mundial. “Mensalmente nós lançamos novos hambúrgueres e drinks, e percebemos que isso mantém os frequentadores cativos interessados, assim como impressiona e atrai novos clientes. Não



Claudia
R\$ 17,00

A maior revista feminina do Brasil traz os assuntos mais importantes, tendências e novidades para a mulher de hoje.



Minha casa
R\$ 10,00

Dicas de decoração, reforma e construção para quem busca ideias econômicas.

APROVEITE, COMPRE JÁ A SUA!



existe negócio pequeno ou grande demais que não se beneficie de uma boa dose de novidade e movimento constante”, indica ele que, por meio da criatividade para inovar, já contabiliza um crescimento no movimento de cerca de 10% ao mês e a fidelização de clientes.

Para oferecer tal diferenciação no cardápio, Cordeiro tem no Assaí um importante parceiro. Isso porque, assim como muitos transformadores, os insumos usados nas receitas dos hambúrgueres e no preparo dos drinks são comprados na loja do Assaí localizada no Bairro do Jabaquara, Zona Sul da cidade de São Paulo.

< Hambúrguer da Box St. Burguer que harmoniza com cerveja



DICAS DE BOAS IDEIAS E SUSTENTABILIDADE

- Analise fornecedores, como produzem e se têm consciência do impacto de seus produtos para meio ambiente;
- Sua empresa pode ser uma ponte para compartilhamento de boas práticas sustentáveis entre a indústria e o consumidor final;
- O que é básico, como reciclagem, já é praticado dentro do seu negócio? Caso não, comece fazendo o “feijão com arroz”, e logo estará avançando para outras etapas. >>

Torcida®

O Salgadinho da Torcida Brasileira!

DIVERSOS SABORES PARA VOCÊ TORCER TODOS OS DIAS

PEPSICO **SALGADINHOS Lucky**

INTERAÇÃO NO PDV

A Vilma Alimentos, uma indústria mineira que produz cerca de 20 mil toneladas de alimentos por mês, investiu em um aplicativo que permite a interação com os consumidores a partir das embalagens dos molhos Pirata. O objetivo é que o ato de passar pelos corredores dos supermercados se torne uma tarefa mais divertida tanto para adultos quanto para crianças.

A captação dos rótulos dos molhos Pirata através da câmera do celular inicia a diversão por meio da exibição de uma animação. Além disso, o app disponibiliza receitas com os produtos da marca e um mini game inspirado no famoso Tetris. “A ação faz parte de um projeto de relacionamento com o nosso público. É uma mistura perfeita de tradição e inovação”, comenta Paula Carolina de Carvalho, gerente de Marketing da companhia. Para participar da interação, basta o cliente baixar o aplicativo Invasão Pirata, disponível nas plataformas Android e IOS. 🍌



Se tem Formosa, tem saúde e sabor.



Rico em



Fonte de



Rico em
proteínas
essenciais

(34)3824-0388

[/formosalaticinios](https://www.facebook.com/formosalaticinios) [@laticiniosformosa](https://www.instagram.com/laticiniosformosa)

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

Embalagem econômica
=
Garantia de giro no PDV



ELEFANTE

Prepare sua lista

Seleção de produtos com qualidade garantida



MOLHO DE TOMATE CEPERA

340 g

Molho prático que facilita a vida e fica pronto em 90 segundos. Basta aquecer no micro-ondas. Baixíssima acidez, mais encorpado que os similares, ingredientes e temperos naturais.



COCA-COLA TRADICIONAL

250 mL

Refrigerante de cola em versão mini na garrafa PET que equivale a um copo. Segundo a fabricante a porção possui 106 kcal e não contém glúten.



SE FALTAVA

Cream Cheese Scala

AGORA NÃO FALTA MAIS.

QUALIDADE IRRETOCÁVEL. COM SABOR E CREMOSIDADE PARA USO PROFISSIONAL EM PRATOS QUENTES OU FRIOS. SALGADOS OU DOÇES.

NOVIDADE nas gôndolas e nas melhores receitas.

500 g



1.5 L

200 g

**Consulte disponibilidade dos produtos nas lojas*

UMA VIDA Saudável COMEÇA DO ZERO

0% SÓDIO E AÇÚCAR

The advertisement features five iV TEA products arranged on a wooden surface against a light green background with leaf patterns. On the left is a large green carton of Matcha tea. In the center are four aluminum cans: Raspberry (orange), White (white), Lime (green), and Peach (yellow). On the right is another large purple/blue carton of Blueberry tea. Each product prominently displays "0% SÓDIO e Açúcar". The bottom of the image includes social media icons for Facebook and Twitter, the handle @ivdrinks, and the website www.ivdrinks.com.br.

EXPERIMENTE

PLUS

CAFÉ ESPRESSO



40% MAIS
CAFEÍNA

EXPERIMENTE O PODER DAS SEMENTES Ades



**VITAMINAS DE
ORIGEM VEGETAL**



**NATURALMENTE
SEM LACTOSE***

*Como todo produto de base vegetal.



por **Juliana Fernandes**

USE E ABUSE DA TECNOLOGIA *no seu negócio*

Cada vez mais inseridas na rotina dos negócios, as ferramentas de gestão de negócios devem ser prioridade para empresas de qualquer porte e segmento



Ferramentas para gestão de negócio são soluções que ajudam no controle operacional do negócio, na execução de tarefas e atividades, e também na análise dos resultados para insights relevantes e apoio à tomada de decisão. Essas soluções são importantes para todas as empresas, independente do porte e do segmento de atuação, por trazerem mais assertividade e aumentarem a vantagem competitiva. O CEO da Bluesoft, André Faria, vai além e conta que boas ferramentas para gestão de negócios possibilitam que empresas "façam mais, com menos", reduzindo desperdícios e adequando a operação para que seja mais eficiente. Confira a entrevista na íntegra e aproveite para pensar nas ferramentas interessantes para o seu negócio.

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS – Qual é o impacto da tecnologia na geração das atuais ferramentas de gestão de negócios?

André Faria – A tecnologia é essencial para que as melhores práticas de

gestão sejam colocadas na operação e no dia a dia do negócio. Nos últimos anos, com avanço da computação em nuvem e das soluções embasadas na internet, que podem ser acessadas de qualquer lugar e a qualquer momento, está cada vez mais fácil e acessível para empresas de todos os portes encontrarem sistemas de gestão. Essa inovação possibilitou também a popularização do modelo de software como serviço. Assim, ao invés de pagar um valor alto pelo conjunto (hardware e software), comprando licenças e equipamentos, a empresa paga um valor mensalmente pelo efetivo uso da ferramenta que pode variar com seu faturamento ou número de licenças contratadas. E a tecnologia está sempre evoluindo e trazendo novidades. Agora, mais do que nunca, a aplicação de inteligência artificial – que antes parecia coisa de ficção científica – está sendo aplicada nos negócios das mais diferentes formas como, por exemplo, para fazer previsão de vendas, diagnósticos de pacientes, prevenção de furtos, ou recomendação de produtos. Num mundo cada vez mais digital é

essencial, especialmente para o varejista que lida com o consumidor, o uso da tecnologia para criar uma experiência melhor e mais personalizada para cada cliente. O consumidor tem a expectativa de poder estender sua experiência de compra para o digital, de forma a acompanhar ofertas, comprar pela internet e retirar na loja, ou até fazer o pedido para receber em casa. Para atender a essa demanda o varejista precisa de sistemas de informação modernos e integrados.

ABN – Quais ferramentas de gestão estão disponíveis hoje no mercado e valem o investimento dos Micro e Pequenos Empresários em vertentes como controle de gastos, relacionamento com o cliente e comunicação?

AF – Hoje no mercado há diversas ferramentas de gestão disponíveis. Algumas delas mais conhecidas são:

ERP: esse é o principal sistema para garantir uma boa gestão do negócio. Um bom sistema de gestão de ERP ajuda a empresa a gerir o comercial (pedidos de compra, contratos de for-

necimento, acordos comerciais), estoques (recebimento de mercadorias, inventário), o financeiro (fluxo de caixa, contas a pagar, contas a receber, bancos), fiscal (apuração de tributos e obrigações) e o contábil (balanço e resultados).

CRM: um sistema desse para varejo vai ajudar o empresário a ser mais assertivo nas ações promocionais, a gerir o programa de fidelidade e trabalhar com ações mais personalizadas para cada perfil e consumidor que frequenta a loja.

ABN – Por que investir em ferramentas de gestão? Quais os ganhos e as perdas (no caso do não investimento)?

AF – Sistemas de gestão empresarial, ou ERPs, são ferramentas que automatizam, controlam e possibilitam a geração de relatórios sobre as principais

atividades de uma empresa. Isso tanto em sua atividade-fim, como vendas e relacionamento com clientes, quanto na retaguarda, como controle de estoque, contas a pagar e a receber e obrigações tributárias. Adotar um ERP traz um enorme ganho de produtividade, pois permite automatizar processos e reduz erros humanos na execução de atividades. Especialmente no varejo supermercadista, que possui margens mais apertadas, é possível ter ganhos impressionantes reduzindo quebras de estoque, rupturas, e fazendo uma melhor gestão dos acordos comerciais com fornecedores.

ABN – Para o empreendedor que não pode investir muito, qual ferramenta escolher?

AF – Existem ferramentas com preços que cabem no bolso do empresário, muitas voltadas especificamente para



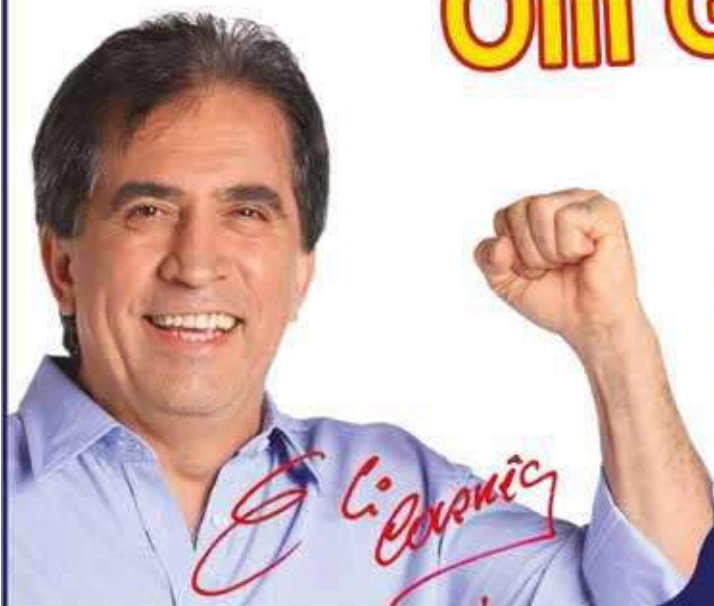
André Faria, CEO da Bluesoft

as pequenas e médias empresas. O importante é pesquisar, não somente preço, mas sim se as funcionalidades que elas oferecem vão trazer benefícios para a gestão do negócio. É importante que o empresário não tente economizar utilizando planilhas para a gestão do seu negócio. Por menor que seja o negócio, o ideal é contar com um sistema. >>

ARES

NINGUÉM É LIDER POR ACASO!
www.useares.com.br

Oiii Geeente!



**LAVA ROUPAS E AMACIANTE DE ROUPAS ARES
QUEM CONHECE CONFIAM E ASSINAM EMBAIXO**

Eu uso e recomendo Ares.

VOCÊ MERECE NOVOS ARES!

ABN – Como aplicar essas ferramentas na rotina das pequenas e médias empresas? Comente exemplos de melhores práticas.

AF – A grande maioria dessas ferramentas conta com um período de implantação, em que os processos da empresa vão ser incluídos no sistema e os funcionários aprendem a executar suas rotinas com ele. É importante que o empresário acompanhe essas sessões de treinamento para se familiarizar com o sistema e como extrair os melhores resultados. É interessante que a empresa opte por soluções com equipe de implantação (que a façam presencialmente), e que conte com farto material de documentação e consulta, além de bom nível de suporte. 🍌




PEDE
Diversão
COM REFRI

Vai receber a galera em casa? **Pede Refri!**
Pra acompanhar a feijoada com a família? **Pede Refri!**
E com a pizza no domingo? **Pede Refri!**
Pede Diversão com REFRI que fica muito melhor.

 @beberefri  /beberefri

Novo



ALPINO®



**CHEGOU O NOVO
ACHOCOLATADO ALPINO®.**

**SABOR ÚNICO DOS ALPES
PERFEITO PARA BEBIDAS E RECEITAS INESQUECÍVEIS.
EXPERIMENTE!**



**Imagem meramente ilustrativa.*



Vá correndo!

Adquirir uma rotina de exercícios físicos é importante para a saúde do corpo e da mente. Nessa vertente, a corrida de rua ganha cada vez mais espaço como uma opção de baixo custo e com muitos benefícios

Um dos exercícios que mais tem ganhado espaço na agenda das pessoas é a corrida. E mais especificamente, a corrida de rua. Pela mobilidade, liberdade de horários ou mesmo pela eficácia dos resultados, a prática é a queridinha do momento. As razões são várias, já que a corrida configura-se como um esporte que visa à boa forma, saúde física e mental dos praticantes, além de proporcionar benefícios como bem-estar e perda de peso.

Para a personal trainer Iva Bittencourt, manter a saúde em dia por meio de práticas rotineiras de exercícios físicos é uma iniciativa

primordial para manter corpo e mente saudáveis. Porém, iniciar a prática requer planejamento, foco e força de vontade. Para quem é sedentário a dica dela é introduzir pequenos hábitos mais saudáveis no dia a dia como: subir e descer escadas, andar do trabalho até o metrô, ir caminhando até a padaria, levar o cachorro para passear ou simplesmente caminhar aos finais de semana. Essas atividades podem ser inseridas com intuito de iniciar uma agenda constante e vão ajudar a reduzir o sedentarismo ao garantir mobilidade, além de provocar o emagrecimento quando levadas a sério e combinadas com controle alimentar.

O segundo passo, indica Iva, é a inclusão de uma atividade física direcionada como dança, pilates, natação ou corrida. Segundo a personal trainer, para quem é sedentário e quer melhorar a saúde é muito importante escolher uma modalidade esportiva de que goste e partir para a ação. “O que vai fazer a diferença é a persistência, ou seja, não desistir na primeira dificuldade, não marcar outros compromissos nos dias da aula e se manter determinado no seu objetivo. Comece com duas vezes na semana e aumente no terceiro mês para quatro vezes, até fazer todos os dias por pelo menos meia hora”, orienta.

DEVAGAR E SEMPRE

Para quem está começando a correr na esteira pode ser uma boa opção controlar a intensidade e a velocidade durante o treino. “A esteira possui menos impacto do que o asfalto e maior segurança do que a grama. No asfalto o impacto é maior e a grama pede mais cuidados devido à irregularidade do terreno”, explica Iva.

Fortalecer os músculos com outra atividade – como musculação e treinamento funcional – ajuda a melhorar o desempenho na corrida, além de prevenir lesões musculares por meio do fortalecimento muscular mais intenso. “Neste caso a musculação é excelente, pois possui maior controle das cargas e amplitude do movimento. Já o funcional (treinamento) permite o fortalecimento de toda musculatura profunda (core)”, de acordo com a personal trainer. Planejar a agenda de exercícios também é fundamental e, para isso, ela indica a seguinte sequência:

Sistema de treino para iniciantes de 30 minutos no primeiro mês (2 x semana):

- 1ª semana** – Corra 1 minuto e ande 4 minutos.
- 2ª semana** – Corra 2 minutos e ande 3 minutos.
- 3ª semana** – Corra 3 minutos e ande 2 minutos.
- 4ª semana** – Corra 4 minutos e ande 1 minuto.
- 5ª semana** – Inverta o sistema e aumente o tempo para 45 minuto 4x semana.

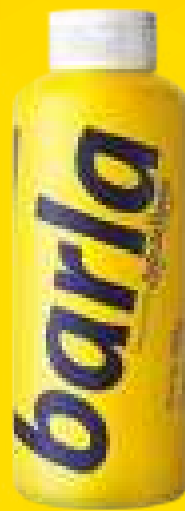
Sistema para pessoas avançadas:

- 1ª semana** – Faça três tiros de 100 metros e descanse dois minutos entre eles.
- 2ª semana** – Faça quatro tiros de 100 metros e descanse dois minutos entre eles.
- 3ª semana** – Faça cinco tiros de 100 metros e descanse um minuto e meio entre eles.
- 4ª semana** – Faça seis tiros de 100 metros e descanse dois minutos entre eles.
- 5ª semana** – Faça oito tiros de 100 metros e descanse dois minutos entre eles.

Obs.: treine os tiros apenas uma vez na semana e na velocidade máxima. >>



**LIMPEZA &
PROTEÇÃO
INSTANTÂNEA**



@leitederosas



LeiteDeRosas

LEITEDEROSAS.COM.BR

EQUIPAMENTOS

Organizar roupas, alimentação e equipamentos necessários é fundamental. A roupa pode influenciar no desempenho do treino, portanto mais importante do que a aparência ela deve estar adaptada ao movimento e também ao clima. O tecido mais utilizado é o poliéster, que ajuda na hora de transpirar. Para lugares quentes usar regatas e shorts/bermudas é fundamental. Já em regiões mais frias do país as calças e malhas são ótimas opções para quem não compete em corridas e maratonas – nesses casos roupas leves são as mais recomendáveis, uma vez que a intensidade do exercício gera calor e muita transpiração.

O tênis do corredor de rua é mais do que um acessório e deve ser encarado como um equipamento – primordial para garantir a segurança

e a eficácia do treino. Nesse caso, o primeiro passo é escolher o tênis a partir da análise do tipo de pisada, se neutra, pronada ou supinada. Segundo o site “Tênis para Corrida”, a forma como cada pessoa pisa é determinada pelas características anatômicas de cada um, mas entre os fatores mais influentes está o tipo de pé: normal, em que o peso do corpo é distribuído de forma mais equilibrada; plano, também conhecido como “pé chato”; ou cavo, aquele com arco bem acentuado e curvado, em que a planta quase não toca o chão.

Outras características anatômicas que influenciam na pisada são o formato dos joelhos, o ângulo formado pelo quadril e a flexibilidade das articulações. Para descobrir qual é o seu tipo de pisada, uma consulta com um ortopedista é recomendada, visando

à segurança e ao melhor aproveitamento do treino. Para finalizar o “kit do corredor”, ouvir músicas de sua preferência também é um ótimo incentivo. Para isso elabore uma playlist com músicas que dão aquele “bit” e estimulam a mente. O uso de aplicativos também proporciona treinos mais direcionados e assertivos. A quantidade disponível no mercado é infinita com opções que não apenas medem a quilometragem de percursos, ou a perda de calorias e os batimentos cardíacos, mas também criam competições saudáveis entre amigos, incentivos com mensagens e outras interações que visam entreter o usuário. Algumas opções de aplicativos são: Runtastic, Nike+ Run Club, Couch to 5k, Runkeeper, Strava, Buddy Runner, Endomondo, entre outros.



Leve mais e Pague Menos

EMBALAGEM PERFEITA PARA:
BARES • HOTÉIS • PADARIAS
LANCHONETES • RESTAURANTES

ADOC. LÍQUIDO LINEA
12X75ML INSTITUCIONAL

Custo unitário **3x MENOR** que a embalagem regular.

ADOCANTE PÓ LINEA
500X0,6G

Custo unitário **5x MENOR** que a embalagem regular.

ADOCANTE PÓ LINEA
1000X0,6G

Custo unitário **5x MENOR** que a embalagem regular.

LineaAlimentos
@lineaalimentos
lineaalimentos.com.br



BENEFÍCIOS DA CORRIDA DE RUA

Melhora a resistência muscular – Por movimentar quase todos os membros, correr aumenta a quantidade de contrações por um longo período, o que favorece a resistência de músculos e ossos.

Ajuda a emagrecer – Proporciona aceleração do metabolismo e gera queima de calorias. A aceleração do metabolismo é tamanha que o organismo continua queimando gorduras horas depois da prática.

Previne e trata osteoporose – Por ser um esporte de impacto, correr estimula a formação óssea, o que previne lesões provenientes da doença.

Melhora a capacidade cardiovascular – Fortalece o coração, aju-

da na redução do nível do colesterol no sangue e auxilia no controle da hipertensão arterial, melhorando a circulação sanguínea.

Desenvolve a capacidade respiratória – Auxilia no fortalecimento do diafragma e dos músculos intercostais. Dessa forma, a absorção do oxigênio pelos brônquios acontece de forma mais eficaz, controlando também a respiração.

Alivia o estresse e a tensão – Benefícios emocionais também são importantes! Correr libera endorfina, substância natural (neuro-hormônio) produzida pela glândula hipófise e que é liberada durante e após os treinos, e favorece a sensação de bem-estar. 🌄



FARNESE
Momento mais cremoso





MÁXIMA LIMPEZA
Passou, limpou

*Limpeza com
mais Perfumação*



ypê
LIMPADOR
DE USO GERAL

MULTIUSO
SECAGEM RÁPIDA

500ml

Limpeza e
PERFUME

ÁGUA: PODE FAZÊ-LO, NÃO DESPERDIÇE!
TESTADO DERMATOLÓGICAMENTE.
LEIA ATENTAMENTE O RÓTULO ANTES DE USAR O PRODUTO.

SECAGEM RÁPIDA



Multiuso Ypê é a única família Multiuso do mercado que oferece benefícios adicionais nas versões:

- ✓ *Ação Extra Desengordurante (Clássico e Frescor da Natureza)*
- ✓ *Tira Manchas*
- ✓ *Com Álcool*
- ✓ *Secagem Rápida com mais perfumação.*

- *Utilizado em todos os ambientes da casa;*
- *Pode ser aplicado em diversas superfícies.*

É BOM. É DO BEM. É





Participantes da edição 2018

Premiação

RECONHECE TALENTOS



Rechecendo habilidades e premiando o desempenho do microempreendedor, o Assaí Atacadista, em parceria com o Instituto GPA, criou o Prêmio Academia Assaí Bons Negócios. A premiação desse ano inclui R\$ 10 mil, mentoria individualizada por seis meses e um vídeo comercial do empreendimento dos ganhadores.

Voltada para quem trabalha com alimentos, a oportunidade abrange três categorias: pessoas que vendem por encomenda, vendedores ambulantes e vendedores com ponto fixo.

“O Prêmio Academia Assaí Bons Negócios nasceu da visão e do interesse em proporcionar a empreendedores e empreendedoras a oportunidade de desenvolverem competências e habilidades. A premiação oferece aperfeiçoamento, assessoria, integração e o estímulo de que os empresários precisam para melhorarem a gestão de seus negócios, ampliando assim as possi-

bilidades de gerarem oportunidades, trabalho e renda em suas comunidades”, explica Fábio Lavezo, gerente de sustentabilidade do Assaí Atacadista.

Outro objetivo da premiação é identificar lideranças e microempreendedores de destaque entre os inscritos e oferecer mais conhecimento e oportunidade àqueles que tenham assistido aos cursos online gratuitos disponibilizados na plataforma.

SEMANA PRESENCIAL

Foram selecionados 15 ganhadores que viajaram para a cidade de São Paulo e participaram de uma semana de treinamento presencial realizado entre os dias 27 e 31 de agosto. A premiação oferecida pela Academia Assaí representa a aposta nos sonhos dos empreendedores, como é o caso da Tânia Mara de Souza, da Empadaria Caseira. Destaque na categoria Vendas por Encomendas, ela conta que estava na expectativa do aprendizado

durante a semana e até se esqueceu da banca. “Estava tudo tão intenso, o aprendizado era tão direto e objetivo que não ficamos na expectativa do prêmio. Então para mim, quando falaram meu nome, foi uma surpresa”, lembra. Nos seus planos agora estão atualizar o estoque, ir ao Assaí comprar farinha e material para começar a produção, mas “a primeira coisa que quero fazer é ir em uma gráfica mandar fazer as blusas do uniforme e um banner bem grande porque não tenho nem uma placa no meu portão”.

Já a Rosivânia Pereira Soares, do Hot Dog do Sheik, foi a vencedora na categoria Vendedora Ambulante e destaca tudo que levará da semana em São Paulo. “A emoção é surreal, tudo maravilhoso. Eu aprendi muito, muito. Não tenho mais medo de empreender. Vou sim fazer minha limusine de hot dog e mandar o feedback para vocês. Com esse incentivo eu saio daqui uma outra pessoa”, garante. Ela



⬆️ Talentos com a mão na massa

também ressalta que aprendeu a não ter medo, a investir, a dar qualidade ao que eu já vende, e a fazer os seus planejamentos. Nada de desanimar se um dia vender pouco, no dia seguinte continuar e dar valor para cada pessoa são as lições para ela.

E a vencedora da categoria Ponto de Venda, Maria do Livramento da Silva, tem o Mini Mercado Glória. Ela mora em São Paulo há 22 anos mas é nascida no Ceará. “Já estou querendo usar o prêmio agora no aniversário do Assaí. É uma emoção, um valor que só tendo para saber”, afirma. Para o seu negócio Maria pretende pôr em funcionamento um sistema que já tem e ainda não utiliza. “Também vou contratar mais duas pessoas para me ajudar a trabalhar, mudar meu negócio, colocar um hortifrúti para melhorar a qualidade e atendimento do meu cliente. Se hoje sou a vencedora do prêmio, amanhã quero voltar ajudar os próximos nessa categoria”.

Elas receberam um prêmio no valor de R\$ 10 mil. Além de uma premiação em dinheiro, os empreendedores também passam a ser mentorados por 6 meses e a produção de um vídeo

comercial para que possam divulgar os seus negócios.

BANCA EXAMINADORA

Depois de uma semana imersiva de capacitação em sala de aula na Sede do Assaí Atacadista, incluindo visitas às indústrias alimentícias para oficinas gastronômicas, no último dia uma banca de avaliação com jurados especializados orientou todos os empreendedores da edição.

Composta por especialistas em varejo e empreendedores de sucesso no mercado, participaram Lina Useche, fundadora da Aliança Empreendedora; Filipe Fernandes, dono da Holy Burger e Celso Athayde, da Favela Holding, sob a ótica do empreendedorismo. Do mercado social e varejo estiveram Sarah Antoine, de Projetos Sociais do Instituto GPA (braço social do grupo); Celso Hey, CEO da MegaMidia Group (e parceiro do projeto da Academia) e Marly Lopes, Diretora de Marketing e Sustentabilidade do Assaí. Além da banca eles participaram da entrega dos troféus e coquetel de premiação, juntamente com Belmiro Gomes, Presidente do Assaí Atacadista. 🍷

Veja quais foram os vencedores e os destaques de 2018

Depois de um processo de escolha de mais de 2.500 inscrições, esses foram os 15 empreendedores que estiveram em São Paulo para participar das capacitações, bem como os três destaques nas premiações finais. Agora eles voltam mais preparados para alavancar seus negócios e aumentar suas vendas.

VENDEDOR AMBULANTE

Eliane Alvares

Efrain Chef Home

Francislene Gomes da Silva

Lindo's Salgados Gourmet

Rosivânia Pereira Soares

Hot Dog do Sheik

Sabrina Cardoso

ArteBurguer Gourmet

Simone Torres Ferreira

F&L Lanches

VENDAS POR ENCOMENDA

Alline Magalhães

Farofa da Elma

Barbara Corrêa Silva

MC FITS Marmitas Fitness

Gerson Di Lucas Gonçalves Vieira

Cozinha Blessed

Priscila Aparecida Novaes

Kitanda das Minas

Tânia Mara de Souza

Empadaria Caseira

PONTO DE VENDA FIXO

Ana Carolina Santos França

Restaurante Elohim

Julles Bitencourt Santos

Canto do Espetinho

Maria do Livramento da Silva

Mini mercado Glória

Mariane Vital Borilli

Piccolo Mix Food

Rodrigo Navarro Xavier

Confraria Burger

DESTAQUES

Rosivânia Pereira Soares

Vendedora ambulante

Tânia Mara de Souza

Vendas por encomenda

Maria do Livramento da Silva

Ponto de venda fixo

Festa SUSTENTÁVEL

Ações de baixo impacto ambiental dão o tom nas comemorações

Por Fábio Lavezo, *Gerente de sustentabilidade do Assaí Atacadista*

Inserir ações sustentáveis ao realizar eventos corporativos é uma excelente oportunidade para engajamento. Mesmo que sua empresa seja pequena, ou que não tenha o hábito de fazer festas, ao se deparar com a organização de um evento lembre-se que existem alternativas sustentáveis acessíveis e que minimizam o impacto causado no meio ambiente e ainda potencializam ações positivas.

Indo além dos aspectos ecológicos ou ambientais, como pontua a Eccaplan, consultoria em Desenvolvimento Sustentável, ao agregar tal propósito seu negócio se diferenciará dos demais, respeitando características que irão, inclusive, atender à demanda de boa parte dos participantes. Pessoas, empresas e sociedades como um todo estão entendendo que podemos nos divertir, fazer festas e eventos, sem agredir o meio ambiente. Vemos a sociedade avançar para a redução do uso de plástico e há uma ampliação da consciência de que todo resíduo feito desse material demora muito para se decompor na natureza.

Sendo assim, para decorar o ambiente onde a festa será realizada, evite o uso do plástico e do isopor. Dentre os principais fatores a serem pensados, independente do número

de participantes da ocasião, destaco a escolha cuidadosa dos fornecedores contratados (verifique se eles possuem certificações ambientais e quais são suas práticas em sustentabilidade), dos materiais que serão utilizados e sua logística, o tipo de alimentação, o deslocamento das pessoas e o descarte correto dos resíduos produzidos na festa.

Você deve estar se perguntando se custa mais caro fazer um evento sustentável? E a resposta é não. Segundo a Eccaplan consultoria, o que dá mais trabalho é engajar os envolvidos e encontrar caminhos práticos que viabilizem a geração de valor por meio de práticas socioambientais inovadoras. Depois de tomar essas medidas naturalmente elas serão incorporadas, até porque são relativamente simples e que não dificultam o planejamento, são basicamente adaptações, você só precisa elencá-las em ordem de facilidade.

Em ocasiões menos formais, quando não são necessários pratos e copos de vidro, sirva bebidas em copos feitos de amido de milho, que se desfazem em 180 dias na natureza. Os pratos também podem ser 100% de papel e os sacos de lixo podem ser feitos com plástico reciclável. Não esqueça ainda

Saiba Mais

Saiba mais sobre eventos sustentáveis com dicas da Eccaplan:



de dar a correta destinação para os resíduos da festa e de disponibilizar coletores separados em “Reciclável” e “Orgânico”.

Depois sua empresa pode, ainda, doar para cooperativas de catadores o resíduo reciclável, contribuindo com a renda deles. Opte por cestas de palha e toalhas de mesa de tecido reaproveitado feitos por ONGs, cooperativas ou outros pequenos comércios. Além de ter uma atitude sustentável, você colabora com o comércio local. Durante a festa, comente qual a origem dos produtos utilizados e quem os forneceu. E, após a ocasião, encaminhe um comunicado aos participantes com o valor que seria gasto e de quanto foi a verba destinada com iniciativas sustentáveis, bem como a quantidade de resíduos foram gerados e qual cooperativa os recebeu. Seu feedback incentivará os convidados a terem atitudes sustentáveis em suas festas pessoais, será como plantar ‘sementes’ de sustentabilidade.

A conscientização sempre começa pelo exemplo, então não perca a oportunidade de aplicar essas dicas da Eccaplan. Cada ocasião é uma chance de mostrar que podemos ter, ao mesmo tempo, divertimento e compromisso com o planeta. 🌱

VENDAS POR ENCOMENDAS



**ACADEMIA
ASSAI**
BONS NEGÓCIOS



Videoaulas Exclusivas



Certificação



Materiais de Apoio

**CURSOS
ONLINE**

GRATUITOS

ACESSE:
WWW.AcademiaAssai.com.br



Parceiros:



VIGOR





De bike pelo BRASIL

Já pensou em fazer turismo em cima de uma bicicleta? A liberdade pode oferecer uma experiência totalmente nova

Em um país com o extraordinário tamanho do Brasil, que abriga regiões e atrações turísticas das mais diversas, para os mais diferentes gostos, não faltam opções para viajantes que quiserem desbravar o território nacional sem repetir os roteiros. Das praias do Nordeste aos encantos da Serra Gaúcha, do interior de Minas à natureza exuberante da floresta amazônica, as alternativas são quase infinitas.

Mas mesmo quem quiser revisitar destinos e cidades mais tradicionais pode apostar em maneiras de redescobrir as paisagens e os pontos turísticos com novos olhares ou com um meio de transporte diferente. Para isso, a bi-

cicleta pode ser a forma de locomoção perfeita para o viajante que quiser sentir melhor a atmosfera das cidades e aproveitar cada trecho dos passeios.

Neste especial a **Revista Assaí Bons Negócios** destaca roteiros em três cidades do Brasil que estão preparadas para o turismo em duas rodas e podem oferecer experiências únicas tanto aos ciclistas visitantes quanto para os moradores que desejem se deslocar de bicicleta por centros urbanos dominados por automóveis.

SAMPA NA MAGRELA

São Paulo não costuma ser colocada na lista de destinos paradisíacos do Brasil. Conhecida pelo trânsito caótico e por

engarrafamentos quilométricos, a capital paulista também não dá, à primeira vista, a impressão de ser uma cidade exatamente amigável para os ciclistas. Graças a uma série de ações implementadas nos últimos anos, porém, a famosa "Terra da Garoa" se mostra cada vez mais atraente para quem quer descobrir pontos turísticos e a arquitetura paulistana na companhia de uma bicicleta.

Desde 2012, a cidade conta com o projeto SP de Bike, que libera vias importantes da capital para os ciclistas aos domingos e feriados. A iniciativa ainda se propôs a aumentar a malha ciclovária de São Paulo com estruturas permanentes, bem como criar ferramentas que permitam ao morador e aos turistas



➤ O Parque Ibirapuera compõe um excelente roteiro entre parques paulistanos para percorrer de bike

Conheça três dos roteiros sugeridos aos ciclistas pelo projeto SP de Bike. Mais informações e passeios podem ser encontrados no site oficial: cidade desaopaulo.com/spdebike

1. Centro Histórico

- ▶ Percurso total: 5,6 km
- ▶ Nível: Fácil
- ▶ Tempo previsto: de 3 a 6 horas, dependendo das atividades e dos pontos de parada.
- ▶ Principais atrações: Praça da Liberdade, Pinacoteca, Museu da Língua Portuguesa, Praça da Sé, Galeria do Rock e Theatro Municipal.

2. De parque em parque

- ▶ Percurso total: 23 km (ida e volta)
- ▶ Nível: Intermediário
- ▶ Tempo previsto: de 2 a 4 horas
- ▶ Principais atrações: Parque Ibirapuera, Parque do Povo e Parque Villa-Lobos

3. Da Avenida Paulista ao Parque Ibirapuera (aos domingos, para usar a ciclofaixa liberada)

- ▶ Percurso total: 15 km (ida)
- ▶ Nível: Intermediário
- ▶ Tempo previsto: de 2 a 4 horas
- ▶ Principais atrações: Masp, Conjunto Nacional, Parque Trianon, Prédio da Gazeta Parque das Bicicletas e Parque Ibirapuera.

Outro projeto, o Bike Tour SP, oferece passeios de bicicleta gratuitos, formados por grupos de até 15 pessoas que pedalam acompanhados por dois monitores. Além disso, os participantes levam um equipamento de áudio que informa dados e curiosidades dos pontos culturais visitados – em português e em inglês. Acesse: biketoursp.com.br

acompanhar tudo que envolva as bicicletas. O site oficial do projeto divulga mapas das ciclovias, notícias relacionadas ao assunto e sugestões de roteiros para quem quer desbravar Sampa pedalando.

Ciclista urbano e analista de comunicação da São Paulo Turismo, Marcelo Iha utiliza a bicicleta para percorrer a cidade desde os tempos de faculdade. Um dos responsáveis pela implementação do SP de Bike, ele cita a região do bairro da Liberdade, os entornos da Avenida Paulista e os parques Villa-Lobos e Ibirapuera como ótimas pedidas para percorrer sob duas rodas, mas afirma que um passeio indispensável é pelo centro paulistano.

“Há alguns anos o centro histórico não tinha muito movimento aos fins de semana, pois as pessoas não estavam acostumadas ou não tinham tanto interesse. Mas com a implantação das ciclofaixas de lazer aos domingos, muitos começaram a ver que a região é muito rica em atrativos como arquitetura, história, museus e centros culturais. É um roteiro tradicional que todo turista e morador precisa fazer”, afirma Marcelo. >>



➤ O passeio de bicicleta pela Avenida Paulista aos domingos é uma das opções para quem quer descobrir São Paulo em duas rodas

ARACAJU, A AMIGA DAS BIKES

Considerada pela União dos Ciclistas do Brasil a cidade mais amigável para bicicletas de todo o país, Aracaju não conquistou o título à toa. Graças a uma malha cicloviária que ultrapassa os 60 km e que permite atravessar a capital quase inteira de bike, a capital do Sergipe se tornou queridinha dos ciclistas com ações envolvendo iniciativas privadas, projetos de incentivo e inclusão de ciclovias nos projetos das maiores de novas ruas e avenidas.

“Além de sua malha cicloviária, a cidade mantém a Área de Proteção para a Prática do Ciclismo, criada em 2017. Fechamos uma das pistas da avenida Santos Dumont três vezes por semana nas primeiras horas da manhã para a prática do ciclismo. A Prefeitura também promove diversos passeios ciclísticos ao longo do ano para estimular o uso da bicicleta entre a população. Essas iniciativas proporcionam uma nova forma do cidadão se relacionar com o lugar onde



Conheça três dos roteiros de cicloturismo a preços acessíveis sugeridos aos ciclistas pela empresa Bike Beach, em Aracaju. Mais informações e passeios podem ser encontrados no site oficial:

bikebeach.com.br

1. Bike Tour Centro Histórico

► **Percurso total:** 30 km

► **Principais atrações:** Parque dos Cajueiros, Calçadão da Formosa, Largo da Gente Sergipana, Museu da Gente Sergipana, Ponte do Imperador, Espaço Zé Peixe, Colina de Santo Antônio, Mercados Municipais, Centro Cultural de Aracaju, Rua do Turista, Museu de Artesanato de Sergipe, Palácio e Museu Olímpio Campos, Catedral Metropolitana de Aracaju, Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional, Memorial do Poder Judiciário Palácio Silvío Romero e 1º Farol de Aracaju.

► **Nível:** Intermediário / **Tempo previsto:** 6 horas

► **Dicas:** O roteiro é para quem deseja conhecer muitos pontos da cidade em uma única pedalada. O Centro Histórico de Aracaju tem um rico patrimônio arquitetônico e passa pela Colina de Santo Antônio onde é possível ter uma visão completa da cidade.

2. Bike Tour Beira Mar

► **Percurso total:** 15 km

► **Principais atrações:** Parque dos Cajueiros, Parque da Sementeira, Planetário de Aracaju, Calçadão da Formosa, Shopping Rio Mar e Orla de Atalaia.

► **Nível:** Fácil / **Tempo previsto:** 4 horas

► **Dicas:** O roteiro é para quem deseja fazer uma imersão na natureza urbana de Aracaju, conhecendo os parques existentes na cidade, passando por importantes pontos turísticos e também por bairros tranquilos e muito bonitos. No Calçadão da Formosa há o mirante que permite observar o encontro do Rio Sergipe com o mar. No Parque da Sementeira está situado o planetário de Aracaju com visita livre. E no Parque dos Cajueiros há um belíssimo píer sobre o Rio Poxim.

3. Bike Tour Parques de Aracaju

► **Percurso total:** 30 km

► **Principais atrações:** Parque dos Cajueiros, Calçadão da Formosa, Largo dos Radio Amadores, Praça Dr. Joaquim Barbosa, Largo da Gente Sergipana, Ponte do Imperador, Orla do Bairro Industrial, Parque da Cidade, Mercados Municipais, Praça Fausto Cardoso, Praça Camerino, Praça da Bandeira, Praça Tobias Barreto, Parque da Sementeira, Ponte Aracaju – Barra dos Coqueiros e 1º Farol de Aracaju.

► **Nível:** Intermediário / **Tempo previsto:** 6 horas

► **Curiosidades:** No percurso tem paisagens como o mangue, os rios Poxim e Sergipe, além de pontos históricos e construções que destacam as expressões artísticas e culturais da cidade. No Parque da Cidade é possível andar de Teleférico, inclusive o valor da entrada está incluso no passeio.

✓ O passeio pela orla do bairro Atalaia é obrigatório para o passeio de ciclistas em Aracaju



vive", afirma Aristóteles Fernandes, responsável pela Superintendência Municipal de Transportes e Trânsito de Aracaju.

O turista que quiser se aventurar pela cidade sergipana sob duas rodas não vai se arrepender. Pedalar pela orla do Atalaia – plana e espaçosa –, seguindo para o farol do bairro Farolândia e engatilhar uma visita ao Parque dos Cajueiros é uma excelente pedida para começar o dia. A Avenida Beira-Mar, o Parque da Sementeira, o Mirante da Treze de Julho e o calçadão da Praia Formosa também não podem ficar fora do passeio. Todas as atrações do caminho são interligadas por ciclovias.

Aracaju tem um projeto pioneiro que se chama Caju Bike, mas infelizmente a ação está paralisada, atualmente, por falta de patrocínio. Então para alugar sua bicicleta e usufruir dos passeios na capital sergipana há uma empresa, a Bike Beach, que disponibiliza bikes e triciclos no bairro Atalaia. É possível alugar até mesmo pelo aplicativo WhatsApp com eles. >>



VOCÊ JÁ PENSOU EM PREPARAR
UM MOLHO DE TOMATE SEM
SE PREOCUPAR COM A ACIDEZ?



CONHEÇA O TOMATE KNORR
FEITO COM 88 TOMATES DESIDRATADOS.
ADICIONE ÁGUA QUENTE E PRONTO!

CIDADE MARAVILHOSA PARA PEDALAR

Não é novidade para ninguém que o Rio de Janeiro é a cidade brasileira mais visitada por turistas, que se encantam com as paisagens, as praias e os pontos turísticos da capital carioca. E quem escolhe deslizar pelos cenários fluminenses em cima de uma bicicleta não se decepciona. Com a Bike Rio, projeto que disponibiliza as magrelas para aluguel a moradores e turistas em diversas regiões da cidade, a alternativa pelas bikes se tornou ainda mais forte na cidade, que possui mais de 400 km de ciclovias em sua extensão. O site oficial do Bike Rio é bikeitau.com.br/bikerio/.

Para quem quer desfrutar da legítima atmosfera da cidade maravilhosa e aproveitar para pedalar, alguns passeios são simplesmente imperdíveis. Confira nossa seleção.



Impossível não se encantar pelas paisagens das cidades em cima de uma bicicleta

Orla da Zona Sul

Região muito bem servida de ciclovias. É possível percorrer a orla do Leme ao Leblon, atravessar o túnel da Av. Isabel e ainda descobrir as praias de Botafogo e Flamengo.

Parque do Flamengo

Gigantesco, o parque é a maior área de lazer da cidade e sua área verde é um convite aos olhares e a um despreocupado passeio de bike, que pode terminar na Marina da Glória.

Lagoa Rodrigo de Freitas

Com uma ciclovias com quase 8 km de extensão, a Lagoa Rodrigo de Freitas é um cartão-postal do Rio. Além de pedalar, as fotos vão ficar ótimas. 🌅

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



Não, mãe-terrâqueos, acreditamos que, para fazer diferente, é preciso **paixão**. A nossa é produzir alimentos naturais que **cuidam** das pessoas e da nossa mãe Terra. Alimentos que a gente acredita, que fazem bem pro corpo (e pra alma!).

7 PRINCÍPIOS DOS PRODUTOS MÃE TERRA

- 1 - INTEGRAIS DE VERDADE E MENOS PROCESSADOS
- 2 - CROÂNICOS, SEMPRE QUE POSSÍVEL
- 3 - COM INGREDIENTES DA BIODIVERSIDADE BRASILEIRA
- 4 - PRIVILEGIANDO PEQUENAS AGRICULTORES LOCAIS
- 5 - LIVRES DE PESTICIDAS ANTI-CORRENTES
- 6 - LIVRES DE TRANSÊNICOS
- 7 - FEITOS COM SABOR E AFETO

MAETERRA.COM.BR | @MAETERRAOFICIAL | MÃE TERRA

CONFIANÇA
desde 1979



FIRENZE MINI

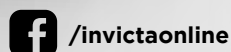
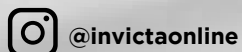
*compacta, prática e
colorida, ela te acompanha
em todos os momentos.*



escolha a sua:

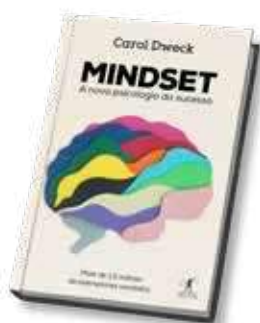


www.invictaonline.com.br





Confira nossas sugestões de livros



MINDSET – A NOVA PSICOLOGIA DO SUCESSO

Autora: Carol Dweck

Ph.D. e professora de Psicologia na Universidade Stanford, a autora desenvolveu, ao longo de décadas de pesquisa, um conceito fundamental: a atitude mental com que encaramos a vida, que ela chama de Mindset, é crucial para o sucesso. Segundo Dweck, ele não é mero traço de personalidade, o Mindset define relações, explica a maneira como escolhemos lidar com nossos objetivos, sendo fator decisivo para que todo nosso potencial seja explorado.



DESCUBRA SEUS PONTOS FORTES

Autores: Marcus Buckingham e Donald O. Clifton, tradução de Mario Molina

Por meio de um teste disponibilizado logo no início da obra e que deve ser feito pela internet, o livro ajuda a descobrir e como aprimorar seus talentos. Os autores descobriram que a maioria das empresas não reforça os pontos fortes dos funcionários e sim investe na correção de fraquezas. Porém, a mesma pesquisa revela que profissionais bem-sucedidos usam suas energias para aprimorar o que fazem melhor e deixam pontos fracos em segundo plano.

Fotos: Divulgação

Descartáveis para Adulto

Confort master

PROTEÇÃO E CONFORTO
AO ALCANCE DE TODOS!



CCM





COMPRE SALON LINE GANHE CRÉDITOS

Veja o regulamento completo no site:
www.promocaosalonline.com.br



salon
line

Transforme-se em você

* Promoção válida para pessoas físicas maiores de 18 anos, que comprarem R\$ 40,00 (quarenta reais) em produtos Salon Line (exceto coleção), no mesmo cupom fiscal, no período de 01/08/2018 a 30/09/2018, ou enquanto durarem o estoque das ofertas. Cada cupom fiscal do varejo a 1 oferta de R\$15,00 (quinze reais) em créditos para recarga de celular nas operadoras CLIMA, VIVO, CLARO ou TIM. Somente nas recargas feitas por meio do aplicativo RecargaPay. Promoção não é válida para consumidores já cadastrados no aplicativo RecargaPay. Será necessário inserir os dados de um cartão de crédito válido para cadastro no aplicativo. Caso a recarga não seja feita pelo operador, será necessário que R\$15,00, o participante não terá direito de utilizar o saldo restante em outra recarga. Promoção limitada a uma participação por CPF/cartão de crédito e número de celular. Consulte o regulamento completo da promoção no site www.promocaosalonline.com.br



⬆ JÁ SOU EMPRESÁRIO. E AGORA?

Este é um dos quatro cursos EAD que estão no ranking dos mais procurados por empresários no Portal Sebrae. O objetivo é orientar sobre os primeiros passos para o sucesso do negócio após a formalização, abordando as principais áreas de uma empresa e sua operação. Dentre os assuntos abordados no curso estão: visão sistêmica, controles e ferramentas de gestão. Voltado para o microempreendedor individual e para quem tem micro ou pequena empresa. O curso é gratuito.



CARGA HORÁRIA: 15 dias / 6 horas

INFORMAÇÕES: bit.ly/ja_sou_empresa_e_agora

⬇ CHEFIA E LIDERANÇA

O curso online do Instituto Nacional de Ensino à Distância (INEAD) é direcionado para pessoas que estejam em busca de qualificação profissional e que desejam obter maior aprendizado sobre o tema. O objetivo é ampliar a visão nas competências de liderança, atendendo a líderes e futuros líderes que desejam desenvolvimento profissional e pessoal. Faz parte da ementa temas como os estilos de liderança, conceitos e a delegação. O curso é gratuito.



CARGA HORÁRIA: 50 horas

INFORMAÇÕES: bit.ly/chefia_e_lideranca



Fotos: Shutterstock / Divulgação

LINHA 250ml

ERVA-DOCE COM HORTELÃ

O segredinho por trás desses produtinhos ninguém conta!

Acqua Kids

TUTTI FRUTTI

CABELO LISO E FINO

CABELO CACHOADO



^ COMO CONSTRUIR UM PLANO DE MARKETING

Aperfeiçoar profissionais da área de Gestão e Negócios, empreendedores que desejam desenvolver ou ampliar seu próprio negócio para identificar e planejar de forma sistêmica as etapas e ferramentas de desenvolvimento, implementação e avaliação de um plano de marketing. Este curso de aperfeiçoamento oferecido pelo Senac EAD faz parte do Programa Senac de Gratuidade (PSG) e é oferecido por meio do seu portal. Antes de efetuar a inscrição, o candidato deve tomar conhecimento dos pré-requisitos do curso e, ao ingressar, deverá concluir o curso no prazo de até 50 dias corridos, a contar da data da matrícula.



CARGA HORÁRIA: 40 horas

INFORMAÇÕES: bit.ly/plano_mkt_negocios

✓ NOÇÕES BÁSICAS DE CRIAÇÃO DE ESTRATÉGIA

O curso apresenta a área de vendas e como ela interage com as suas interfaces, abordando sua concepção moderna e relacionando-a com as demais áreas da empresa. Aborda questões sobre o gerenciamento da força de vendas e seus canais assim como informações e estratégias importantes para a organização do plano de vendas, apresentando abordagens de vendas nos pontos de vistas técnico e artístico. Permite também uma reflexão sobre possibilidades de atuação de um gerente de vendas e de táticas vencedoras, trazendo a importância do planejamento para o sucesso das vendas. O curso é gratuito.



CARGA HORÁRIA: 5 horas

INFORMAÇÕES: bit.ly/criacao_estrategia_venda



O inverno pede + hidratação!

Hidratante Corporal
Leite de Aveia 180ml
 Clássico, intensa, mel puro, hipoalergênico e óleo de amêndoas.

Sabonete Vegetal Hidratante
Leite de Aveia 90g
 Clássico, hipoalergênico, mel puro e óleo de amêndoas.



Goianos e mineiros

Em agosto registramos novos clientes Assaí nas unidades de Rio Verde e Contagem. Confira!



◀ **Valdinete** foi com o filho no primeiro dia da loja e encheu o carrinho com tantas ofertas.



◀ Vindo de outra cidade chamada Bom Jesus, **Fabiano Rodrigues Lopes** fez as compras do mês com muito mais economia.

Loja Assaí Rio Verde (GO)

▶ A compra do mês da **Rita de Cássia** foi na nova loja e ela encontrou os melhores produtos com os menores preços.



>>



Unilever

**PRODUTOS
PROFISSIONAIS**



**PREÇOS COMPETITIVOS
E QUALIDADE IMBATÍVEL**



◀ **Muita variedade alegrou Cristina na inauguração e ela saiu com as sacolas cheias.**



▶ **Jefferson Silva Barros aproveitou a ida no Assaí para levar mais e pagar menos nas compras para seu estabelecimento, a Merceria Barros.**



**Loja Assaí
Contagem (MG)**

◀ **Edina Candida da Merceria do Edinho esteve com a família aproveitando as ofertas da inauguração.**

TRÍO

BARRA DE CEREAL



RECEITA
ORIGINAL

SIMPLES ASSIM,
VOCÊ PEDIU E ELA VOLTOU!
A RECEITA ORIGINAL TEM
MUUUITO MAIS SABOR :p

TRÍO



INSTAGRAM.COM/TRIOALIMENTOS
FACEBOOK.COM/TRIOALIMENTOS
WWW.LOJATRIO.COM.BR



ALAGOAS

Assaí Maceió
Av. Menino Marcelo, s/n - Maceió
Telefone: (82) 3334-4269 / 3334-3949

AMAZONAS

Assaí Manaus
Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão
(Grande Circular)
Telefone: (92) 3247-2250 / 3247-2251

Assaí Manaus II

Av. Ephigênio Sales, 2045
Aleixo - Manaus
Telefone: (92) 3643-0600 / 3643-0602

BAHIA

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

Assaí Feira de Santana

Av. Eduardo Fróes da Mota, s/n
Feira de Santana
Telefone: (75) 3626-3556 / 3624-1432

Assaí Jequié

Av. Cesar Borges, s/n
São Judas Tadeu
Telefone: (73) 3526-7423/ 3526-7131

Assaí Juazeiro da Bahia

Av. São João, s/n - Juazeiro
Telefone: (74) 3614-2490 / 3614-2274

Assaí Lauro de Freitas

Av. Santos Dumont, 2.239
Lauro de Freitas
Telefone: (71) 3289-9500/ 3289-9501

Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210),
S/N - Jardim Bahia - Paulo Afonso
Telefone: (75) 3282-3900/ 3282-3901

Assaí Paripé

Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador
Telefone: (71) 3404-8450/ 3404-8451

Assaí Vitória da Conquista

Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste, s/n
Telefone: (77) 3425-0072 / 3425-0347

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes
Av. Bezerra de Menezes, 571
Fortaleza
Telefone: (85) 3533-4499 / 3533-4476

Assaí Caucaia

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

Assaí Juazeiro do Norte

Av. Padre Cícero, 4.400
Juazeiro do Norte
Telefone: (88) 3571-4408 / 3571-3972

Assaí Maracanaú

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

Assaí Parangaba

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

Assaí Sobral

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

Assaí Washington Soares

Av. Washington Soares, 5.657
Fortaleza
Telefone: (85) 3533-8200

DISTRITO FEDERAL

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

Assaí Ceilândia

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

GOIÁS

Assaí Goiânia Buriti
Av. Padre Orlando Moraes, s/n - Goiânia
Telefone: (62) 3280-7205 / 3280-7156

Assaí Goiânia Independência
Av. Independência, s/n (ao lado do Parque
Mutirama) - Goiânia - Setor Central
Telefone: (62) 3243-5801 / (62) 3243-5802

Assaí Goiânia Perimetral

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

Assaí Goiânia Av. T9

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

NOVA LOJA

Assaí Rio Verde
Rua João Moreira (Rodovia BR 60 - Vila
Mariana) S/N Lote A - Rio Verde, Goiás
Telefone: (64) 3901-3150 / 3901-3151 /
3901-3152

Assaí Valparaíso

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

MATO GROSSO

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

Assaí Rondonópolis

Avenida Presidente Médici, 4.269
Rondonópolis
Telefone: (66) 3425-2167 / 3425-2171

Assaí Várzea Grande

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

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Campo Grande
Av. Fábio Zahran, 7.919 - Vila Carvalho
Telefone: (67) 3342-6665 / 3342-6850

Assaí Coronel Antonino

Rua Avenida Consul Assaí Trad, s/n
Campo Grande
Telefone: (67) 3354-6000

Assaí Dourados

Rua Coronel Ponciano, 785 - Terra Roxa
Telefone: (67) 3416-2500 / 3416-2501

MINAS GERAIS

NOVA LOJA
Assaí Contagem
Avenida João César de Oliveira 4321
Contagem, Minas Gerais
Telefone: (31) 3198-3100 / 3198-3101 /
3198-3102

Assaí Uberlândia

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

PARÁ

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

Assaí Belém

Avenida Independência com
Rodovia Mário Covas - Coqueiro - Belém
Telefone: (91) 3284-1551

PARAÍBA

Assaí Campina Grande
Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade
Pereira, 51 - Ernesto Geisel - João Pessoa
Telefone: (83) 3331-3507 / 3331-1984

Assaí João Pessoa

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

PARANÁ

NOVA LOJA
Assaí Curitiba
Linha Verde (BR-116 - ao lado do Terminal
Pinheirinho) - Pinheirinho - Curitiba
Telefone: (41) 3567-5350 / 3567-5351
/3567-5352

Assaí Londrina

Av. Tiradentes, 4650 - Londrina
Telefone: (43) 3357-9026 / 3357-9131

Assaí Londrina II

Av. Saul Elkind, 2211
Conjunto Vivi Xavier - Londrina
Telefone: (43) 3294 -4101 / (43) 3294 -4102

Assaí Maringá

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

PERNAMBUCO

Assaí Camaragibe
Av. Doutor Belminio Correia, 681
Camaragibe
Telefone: (81) 3456-8950 / 3456-8951

Assaí Caruaru

Av. Cleto Campelo, 9
N. Sra. das Dores
Telefone: (81) 3721-9597 / 3721-8591

Assaí Garanhuns

Av. Prefeito Luiz Souto Dourado, 1102 -
Severiano Moraes Filho - Garanhuns
Telefone: (87) 3762-2115 / 3763-6763

Assaí Imbiribeira

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes,
2180 - Recife
Telefone: (81) 3497-7350 / 3497-7351

Assaí Jaboatão

Av. General Barreto de Menezes, 434 -
Prazeres - Jaboatão dos Guararapes
Telefone: (81) 3468-2765 / 3797-2400

Assaí Paulista

BR 101, 5800 - Paulista
Telefone: (81) 3437-8701 / 3437-8702

PIAUÍ

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

RIO DE JANEIRO

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

NOVA LOJA

Assaí Ayrton Senna
Av. Ayrton Senna 6000 - Jacarepaguá
Rio de Janeiro
Telefone: (21) 2110-7850 / 2110-7851 /
2110-7852

Assaí Bangu

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

Assaí Cabo Frio

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

Assaí Campinho

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

Assaí Campo Grande

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

Assaí Ceasa

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

Assaí Duque de Caxias

Av. Governador Leonel de Moura Brizola,
2973 - Vila Centenário
Telefone: (21) 3780-5801 / 3780-5802

Assaí Freguesia

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

Assaí Ilha do Governador

Av. Maestro Paulo Silva, 100
- Jardim Carioca
Telefone: (21) 3383-8589

Assaí Méier

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

Assaí Nilópolis

Av. Getúlio de Moura, 1.983 - Centro
Telefone: (21) 2691-1972 / 2691-3696

Assaí Niterói

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

Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Pilares

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

Assaí Tijuca

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

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Natal
Av. Dão Silveira, s/n - Pitumbu - Natal
Telefone: (84) 3218-9324 / 3218-5529

Assaí São Gonçalo do Amarante

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

Chegou **VIGOR**

3 grãos

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

**DESCUBRA ESSA
NOVIDADE.**

*Nova
Linha*



VIGOR

Descubra esse sabor

SÃO PAULO

ALTO TIETÊ

Assaí Itaquaquecetuba

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

Assaí Brás Cubas

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

Assaí Mogi das Cruzes

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

Assaí Suzano

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

GRANDE SÃO PAULO

Assaí Água de Haia

Avenida Água de Haia, 2.636
Parque das Paineiras
Telefone: (11) 2046-6220

Assaí Barra Funda

Av. Marquês de São Vicente, 1.354 - Barra Funda - São Paulo
Telefone: (11) 3611-1658

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

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

Assaí Cidade Dutra

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

Assaí Cotia

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

Assaí Diadema

Av. Piraporinha, 1144 - Vila Nogueira Diadema
Telefone: (11) 4070-8701 / 4070-8702

Assaí Dutra

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

Assaí Embu das Artes

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

Assaí Fernão Dias

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

Assaí Freguesia do Ó

Av. Santa Marina, 2.100 - São Paulo
Telefone: (11) 3932-3415 / 3932-2609

Assaí Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Itaquera

Av. Sylvio Torres, 190 - São Paulo
Telefone: (11) 3544-6482 / 3544-6450

Assaí Jabaquara

Rua Taquaruçu, 79 - São Paulo
Telefone: (11) 5011-5673 / 5011-5673

Assaí Jaconã

Av. Luís Stamatis, 35 - São Paulo
Telefone: (11) 3544-6550

Assaí Jacu Pêssego

Av. Jacu Pêssego, 750 - São Paulo
Telefone: (11) 2523-9360 / 2523-9361

Assaí Jaguaré

Av. Jaguaré, 925 - São Paulo
Telefone: (11) 3714-6815 / 3714-1357

Assaí Jaraguá/Taipas

Av. Raimundo Pereira de Magalhães, 10535
telefones: (11) 3944-6801 / 3944-6802

Assaí João Dias

Av. Guido Caloi, 25 - São Paulo
Telefone: (11) 2755-7555 / 2755-7556

Assaí Manilha

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

Assaí Marginal Tietê-Penha

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

Assaí Mauá

Av. Antônia Rosa Fioravante, 3.270
São Paulo
Telefone: (11) 4544-0900 / 4544-0901

Assaí Nordestina

Av. Nordestina, 3.077 - São Paulo
Telefone: (11) 2928-4651 / 2928-4650

Assaí Osasco

Av. dos Autonomistas, 1.687 - Vila Yara
Telefone: (11) 3411-5600 / 3411 5611

Assaí Pirajussara

Av. Ibirama, s/n - Taboão da Serra
Telefone: (11) 4138-1580 / 4138-1044

Assaí Ribeirão Pires

Av. Francisco Monteiro, 1.941
Ribeirão Pires
Telefone: (11) 4825-1995

Assaí Santa Catarina

Av. Santa Catarina 1672
Vila Santa Catarina - São Paulo
Telefone: (11) 5671-8501 / (11) 5671-8502

Assaí Santo Amaro

Av. das Nações Unidas, 21.883
São Paulo
Telefone: (11) 3411-5408 / 3411-5405

Assaí Santo André

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

Assaí São Bernardo do Campo

Avenida Piraporinha, 680 - Planalto
Telefone: (11) 3411-5650 / 3411-5662

Assaí São Caetano do Sul

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

Assaí São Mateus

Av. Ragueb Chohfi, 58 - São Paulo
Telefone: (011) 2010-1200 / 2010-1201

Assaí São Miguel

Av. Marechal Tito, 1.300 - São Paulo
Telefone: (11) 3411-5300 / 3411-5311

Assaí São Miguel II

Av. São Miguel, 6818 - Vila Norma
São Paulo
Telefone: (11) 2030-2351 / (11) 2030-2352

Assaí Sapopemba

Av. Sapopemba, 9.250 - São Paulo
Telefone: (11) 2197-1500

Assaí Taboão da Serra

Av. Felício Barutti, 3040 - Jardim Mirna
Telefone: (11) 4771-8547 / 4771-8711

Assaí Tatuapé

Av. Condessa Elisabete de Robiano, 2.176/2.186 - São Paulo
Telefone: (11) 3411-5450 / 3411-5460

Assaí Teotônio Vilela

Av. Senador Teotônio Vilela, 8765 - Jardim Casa - São Paulo
Telefone: (11) 5922-9300 / 5922-9301

Assaí Vila Luzita

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

Assaí Vila Sônia

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

INTERIOR

Assaí Bauru

Av. Nações Unidas, s/n - Quadra 06
Centro - Bauru
Telefone: (14) 3222-4152 / 3212-4605

Assaí Campinas

Av. Ruy Rodrigues, 1.400 - Amoreiras
Telefone: (19) 3223-2877

Assaí Campinas Centro

Av. Senador Saraiva, 835 - Centro - Campinas
Telefone: (19) 3274-3100 / 3274-3101

Assaí Jundiá

Rua Quinze de Novembro, 430 - Jundiá
Telefone: (11) 2136-0406 / 2136-0405

Assaí Limeira

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

Assaí Paulínia

Av. José Paulino, 2600 - Jardim América
Telefone: (19) 3833-0760 / 3833-0761

Assaí Piracicaba

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

Assaí Presidente Prudente

Av. Joaquim Constantino, 3.025
Presidente Prudente
Telefone: (18) 3908-4449 / 3908-4417

Assaí Ribeirão Preto

Av. Presidente Castelo Branco, 2.395
Parque Industrial Lagoinha
Ribeirão Preto
Telefone: (16) 3211-5706 / 3211-5700

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

Av. Treze de Maio, 92 - Ribeirão Preto
Telefone: (16) 3624-8654 / 3624-8651

Assaí Rio Claro

Av. Tancredo Neves, 450 - Rio Claro
Telefone: (19) 2111-2157 / 2111-2151

Assaí São José dos Campos

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

Assaí Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Itavuvu

Av. Itavuvu, 1.766 - Sorocaba
Telefone: (11) 3239-3204

LITORAL

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí Praia Grande

Av. Presidente Kennedy, 100 - Emboacú
Telefone: (13) 3471-8475 / 3494-7792

Assaí Praia Grande II

Av. Ayrton Senna da Silva, 1511 - Tude Bastos
Telefone: (13) 3473-6686 / 3473-7524

Assaí Praia Grande Jd Glória

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

Assaí Santos

Av. Nossa Senhora de Fátima, 50 - Sabão
Telefone: (13) 3296-2100

Assaí São Vicente

Av. Antonio Emmerich, 245
Próximo ao 2º BC - São Vicente
Telefone: (13) 3569-1920 / 3569-1921

SERGIPE

Assaí Aracaju

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

Assaí Itabaiana

Av. Eduardo Paixão Rocha, 1667
Porto - Itabaiana
Telefone: (79) 3432-9250 / 3432-9252





Novo Baton *Extramilk*

Leite é o ingrediente em
maior quantidade
no produto!



Seu filho merece!

NOVA

HUGGIES

SupremeCare



MÁXIMA PROTEÇÃO E CONFORTO



Exclusiva
camada de
proteção[®] MaxiSec™
para meninas e meninos

até **3x**
mais seco¹
Dia e Noite



Cintura elástica
que ajuda a evitar
o vazamento
pelas costas

© Marcas da Kimberly-Clark Worldwide, Inc. ou de suas afiliadas. Imagens meramente ilustrativas.

(1) Comparado com a versão anterior de Huggies Supreme Care. (2) Exclusivo Huggies no mercado de fraldas infantis no Brasil.