revista
ASSAÍ
#29
2018
assai.com.br
Bons Negócios

CARDÁPIO ASSAÍ

Organize as festas de Natal e Ano-Novo com criatividade e pouco investimento

PALAVRA DE ESPECIALISTA

Dicas para manter seu negócio produtivo e pronto para Natal e Ano-Novo, período mais importante para as vendas

Prontas para VENDER

Dupla empreendedora aposta na antecipação e se prepara para o fim de ano

TURISMO: Seleção para curtir as festas de fim de ano conhecendo diversos destinos pelo Brasil

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS
PRONTAS PARA VENDER
OUT/NOV/2018

Qualidade Nestlé para alavancar suas vendas!

Imagens ilustrativas. CONTÉM GLÚTEN.

PARE O MUNDO QUE EU QUERO Nestlé®

Dúvidas e sugestões
comunicacaointerna@assai.com.br

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

/assaiatacadistaoficial

@assaiatacadistaoficial

/assaioficial

/assaioficial

Assaí Atacadista - GPA

Prontos para o fim de ano

Em um piscar de olhos 2018 se encaminha para o término e já vislumbramos a época de maior expectativa de vendas para os comerciantes. Passou rápido, é verdade, tivemos muitos eventos que sacudiram o país, inclusive o mais importante de todos - as eleições - e agora é a hora de se preparar para o Natal e a virada de ano. Pensando nisso, esta edição da **Revista Assaí Bons Negócios** traz muitas orientações práticas em Rumo Certo para que você se antecipe e deixe seu negócio pronto para as boas oportunidades que virão nos próximos meses.

Aproveite ainda para inspirar-se e conferir como a Nena e a Sandra, sócias da confeitaria Montanha de Doces e nossos destaques de capa, já estão se preparando para as encomendas de Natal e Ano-Novo. Ainda nesse aspecto, trazemos um bate-papo em Palavra de Especialista. E abordamos a precificação que costuma ser um desafio para todo tipo de negócio. Saiba mais sobre como o cliente cria valor e toma conhecimento de um produto ou serviço a partir do fator preço.

Em Cardápio Assaí é claro que falamos sobre as festas de dezembro com receitas de pratos típicos e dicas de decoração para preparar as ocasiões com criatividade e, o melhor, gastando pouco. Se tiver planejando uma folga no fim de ano, selecionamos roteiros bem diversificados pelo Brasil afora com destinos urbanos, sugestão praiana e lugares incríveis para curtir a natureza. E para você começar hoje mesmo a entender melhor seu corpo e investir no bem-estar, confira o resultado de uma pesquisa sobre o relógio biológico.

Nesta edição conheça também a história da empreendedora Luana Ribeiro, mãe de uma pequena guerreira assistida pela AACD. O Assaí participou da 21ª edição do Teleton e, por meio dos clientes, contribuiu com a instituição, novamente, o que nos enche de satisfação. Aliás, falando em orgulho, não deixe de ler o papo com o fundador da ONG que auxilia imigrantes refugiados a se estabelecerem em nosso país. Ele dá dicas de como contratar estrangeiros para seu negócio.

Por fim, convidamos você a conferir as novidades da rede e nossas novas lojas. Desejamos que seu fim de ano seja próspero, repleto de boas notícias e alegrias! Continuem contando com o Assaí Atacadista no novo ano que se aproxima, para mais oportunidades de crescimento e de realizações!

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí

Expediente

CONSELHO EDITORIAL ASSAÍ ATACADISTA **Presidente do Assaí** Belmiro Gomes **Diretor Comercial** Wlamir dos Anjos **Diretora de Marketing e Sustentabilidade** Marly Yamamoto Lopes MEGAMIDIA GROUP **CEO** Celso A. Hey **CCO** Eduardo Jaime Martins **CMO** Fernanda Hey de Moraes MEGAMIDIA EDITORA **Coordenação Geral** Natu Marques MTB 8763 **Coordenação** Thatiana Bueno **Projeto Gráfico** Jonny Santos **Design** Gabriella Fontoura **Edição de Arte** Suellen Winter **Colaboradores da Edição** (texto) Daniela Guiraldelli, Letícia Murta, Juliana Fernandes, Mahani Siqueira e Willian Bressan (fotos) Fernando Mojo **Revisão** Texto Finito **Representante Comercial** Lucas Rispoli - comercialassai@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Camila Beatriz Ferreira **Projeto Editado por** MegaMidia Group **Dúvidas e Sugestões** (41) 2106-8576 / revista@megamidia.com.br – Av. Iguaçu, 2820, 14º andar – sala 1401 – Água Verde, Curitiba/PR – Tel: (41) 2106-8500 – megamidia.com.br **Impressão** Serzegraf - Distribuição Dirigida - Venda Proibida

Sumário

EDIÇÃO 29
OUT / NOV / 2018

08 **ASSAÍ NA INTERNET**
Confira uma das matérias mais lidas do Blog Assaí

22 **CLIENTE EM FOCO**
Participação do Assaí no Teleton e a história da Luana e da ajuda que essa mãe tem da AACD para cuidar da sua pequena guerreira

12 **ASSAÍ MAIS**
Novas lojas da rede

38 **PALAVRA DE ESPECIALISTA**
Natal e Ano-Novo são as datas mais importantes para o comércio. Saiba como manter a produtividade e atender à demanda

44 **ESPECIAL**
Especialistas falam da estratégia correta para precificar produtos e serviços e a maneira como o cliente cria valor

18 **CARDÁPIO ASSAÍ**
Prepare as festas de Natal e Ano-Novo com criatividade e economia

Assugrin
TRADICIONAL
Assugrin
Assugrin
Vice líder no mercado de Adoçantes.
Assugrin TRADICIONAL
Assugrin TRADICIONAL
Assugrin TRADICIONAL
Assugrin
NOVO
OURO
Sucralose
Assugrin
GREEN
Stevia
Giro garantido! Ótimo custo-benefício
• Consumidores fiéis à marca e ao sabor.
• Marca reconhecida pela ANAD - Associação Nacional de Assistência ao Diabético
• Apoio Comercial: Site / Redes Sociais
Assugrin Tal&Qual
www.assugrin.com.br

Sumário

EDIÇÃO 29
OUT / NOV / 2018

52 **BEM-ESTAR E ALIMENTAÇÃO**
Entenda como funciona seu relógio biológico

58 **ACADEMIA ASSAÍ**
Dicas de planejamento do seu negócio para 2019

62 **ARTIGO SUSTENTABILIDADE**
Fundador da ONG Migraflix revela os benefícios do convívio e da contratação de imigrantes refugiados

26 **RUMO CERTO**
Já foi dada a largada e a hora é de preparar o negócio para o fim de ano como as sócias da Montanha de Doces

66 **ARTIGO PASSAÍ**
Mulher empreendedora

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

70 **TURISMO**
Destinos brasileiros para aproveitar a folga de fim de ano na praia, natureza ou nas cidades do Natal

nova Muriel

BAMBULIZ

COM SILICONES SOLÚVEIS

ESPECIAL PARA CABELOS
LISOS OU ALISADOS

O LISO PERFEITO!

O QUE ERA BOM, FICOU MELHOR!

/novamuriel

/novamurieloficial

/murielcosmeticos

Tel.: (11) 2010-1900
WWW.MURIEL.COM.BR

+ 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 agosto e setembro.

REDES SOCIAIS

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

facebook.com/assaiatacadistaoficial

@assaiatacadistaoficial

twitter.com/assaioficial

youtube.com/assaioficial

COMO 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

Fotos: Shutterstock / Divulgação

CLÁSSICA
FEMININA

HAPPY
FEMININA

CLÁSSICA
MASCULINA

JOLIE
INFANTIL

CLÁSSICA
INFANTIL

URBANA
MASCULINA

Ipanema

rider

R1 INK
MASCULINO

MANEIRAS 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/2O3KxRw

COMO FAZER SEU NEGÓCIO EM FAMÍLIA DAR CERTO

No portal da Academia Assaí Bons Negócios 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

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.

ASSAÍ ATACADISTA

DISPONÍVEL NO Google play

Baixar na App Store

@danubiobr @danubio

por Leticia Murta e Willian Bressan

Assaí amplia atuação no PARANÁ e no RIO DE JANEIRO

Rede inaugurou sua primeira loja na Zona Oeste carioca e também sua primeira unidade em Curitiba

O Assaí é, atualmente, um dos maiores atacados do Brasil e completou 44 anos em outubro com 134 lojas distribuídas pelo país. Dando continuidade ao ritmo intenso de expansão, a rede abriu mais duas lojas em setembro e ambas estão em regiões estratégicas para o negócio. Curitiba é a maior cidade do Paraná e possui papel importante na economia não só da região, mas também do Estado. "Curitiba é um polo importante para o desenvolvimento do Paraná. Como já temos três unidades bem consolidadas no interior do Estado, vimos uma boa oportunidade para a expansão da rede na capital e região metropolitana, uma vez que a localidade possui perfis de potenciais clientes aderentes ao nosso negócio", explica o presidente do Assaí, Belmiro Gomes.

De acordo com dados da Nielsen, a rede é líder do segmento de atacado de serviço no Estado do Rio. Além da inauguração desta unidade em Jacarepaguá, o Assaí também está construindo outra loja na cidade, na Zona Norte, às margens da Avenida Brasil, que é uma das principais vias de ligação do município. "O Rio de Janeiro é a segunda maior praça em vendas para o Assaí e por isso levamos em consideração a implantação dessas duas novas lojas em nosso plano de expansão, que segue em ritmo acelerado. O mercado carioca tem grande relevância para o nosso negócio por contemplar um mix de perfis de clientes que justifica um aumento da nossa presença. Além disso, ficamos extremamente satisfeitos em poder contribuir para a economia local, gerando empregos para quem trabalha na construção e para quem permanece na operação e no atendimento aos nossos clientes", ressalta Belmiro Gomes.

Fotos: Divulgação

ASSAÍ CURITIBA

O Assaí Atacadista chegou à capital do Paraná no dia 20 de setembro e já chegou com o status de a maior unidade da rede no estado. Seu salão de vendas tem mais de 6 mil m², 32 checkouts e mais de 460 vagas de estacionamento. A loja demandou R$ 45 milhões em investimentos e gerou aproximadamente 580 empregos diretos e indiretos na região, já que uma das características do Assaí é valorizar a mão de obra local. No Paraná, a rede já possui outras três lojas: duas em Londrina e uma em Maringá. A nova loja tem localização estratégica, fica em frente ao terminal do Pinheirinho, na Linha Verde (BR 116), e oferece mais de 7 mil produtos. Ela possui ainda um moderno sistema de ar-condicionado (refrigeração transcrítico que consiste na utilização de gases naturais) que permite a economia de até 40% do consumo de energia elétrica. O Brasil é pioneiro na realização desse tipo de instalação na América do Sul e a loja do Assaí em Curitiba é a primeira da rede a utilizar a tecnologia. >>

ASSAÍ JACAREPAGUÁ

A rede investiu R$ 55 milhões na primeira loja do Assaí na Zona Oeste da capital carioca. Inaugurada no dia 27 de setembro, a operação gerou, aproximadamente, 630 vagas de empregos e fica na Avenida Ayrton Senna, nº 6000, uma das principais vias de Jacarepaguá e em ponto de fácil acesso a diversos bairros, como a Barra da Tijuca e outras cidades da região metropolitana. O Assaí Atacadista possui outras 11 lojas na cidade e 15 no estado do Rio de Janeiro. Com quase 6 mil m², ecoeficiência promete ser a marca dessa unidade que é a primeira na cidade a receber um painel fotovoltaico na cobertura. Ela possui também mais de 3 mil painéis solares e capacidade instalada de 995 kWp, trazendo ao empreendimento o maior sistema fotovoltaico do Rio de Janeiro. Em apenas um ano, a usina solar pode gerar energia limpa equivalente ao consumo de 707 residências médias e deixar de emitir cerca de 111 toneladas de CO_2 na atmosfera. O projeto foi desenvolvido em parceria com a GreenYellow, que aluga a planta fotovoltaica em longo prazo ao Assaí.

Assaí apresenta parceria com Flávia Ferrari

Youtuber ajuda a descomplicar a vida com dicas simples

youtube.com/user/assaioficial assai.com.br/blog

Ela é engenheira civil, mãe, escritora e também dá dicas práticas no seu canal A Dica do Dia!. Flávia Ferrari já tem mais de 400 mil seguidores, milhões de visualizações e lançou recentemente o livro A Dica do Dia – Soluções Práticas Para Facilitar Sua Vida. Agora a youtuber está no canal do Assaí Atacadista em parceria exclusiva para uma série com vídeos que trazem dicas para tudo: beleza, organização, higiene, limpeza, e organização da casa. Por exemplo, Flávia explica direitinho como facilitar a higiene dos bebês, lavar a louça do jeito mais simples, organizar fios e cabos de equipamentos eletrônicos e muito mais.

Se o seu dia a dia em casa não está fácil, ouça o que a Flávia Ferrari tem a dizer. Ela gosta de revelar truques simples e soluções práticas, as famosas life hacks ou "truques do dia a dia" (tradução livre). Ela assegura que todas as dicas dadas foram previamente testadas e tudo foi resultado de muita vivência e histórias coletadas ao longo dos anos, em situações em que ela se via perdida e precisou de uma saída rápida e criativa para resolver o problema. "São truques mágicos e informações valiosas para descomplicar a vida e que você se pergunta: Como não pensei nisso antes?", diz a youtuber. A pauta foi feita em conjunto com os fornecedores Kimberly, Ypê, Procter&Gamble e Loreal e alguns vídeos já foram publicados, acompanhe a série no canal do Assaí no YouTube: **youtube.com/user/assaioficial**etambém no Blog Assaí: **assai.com.br/blog**.

COM ESSE
SABOR
NINGUÉM
TODDY®
Toddy
Original

Curitibanos e Cariocas

Em setembro registramos novos clientes nas unidades. Confira!

Loja Assaí Curitiba (PR)

Cristina Popilarz é proprietária de um mercado e aproveitou as ofertas na sua primeira ida ao Assaí levando queijo, linguiça e detergente.

Muita variedade alegrou o Marcelo Fernando Rodrigues que comprou maionese e chocolate para seu estabelecimento e já comprovou a economia.

Artúr Nobrega estava com o filho no Assaí em busca de ofertas e promoções para casa e encheu o carrinho.

Francisco Gean C. Marques aproveitou para levar refrigerantes e pagar menos nas compras para sua pizzaria.

Loja Assaí Ayrton Senna Jacarepaguá (RJ)

Fotos: Divulgação

A garrafa perfeita para o seu negócio.

INVICTA 65 ANOS

Elegância & Praticidade:
As garrafas Air Pot PP são ideais para ambientes mais formais como escritórios, restaurantes e hotéis.

A Air Pot Inox New possui acabamento com aço inox polido e ampola de vidro. Design moderno, brilho e sofisticação para o seu estabelecimento

www.invictaonline.com.br

@invictaonline /invictaonline

por Juliana Fernandes

Preparando a Festa

Dicas de como receber os amigos e familiares nas festas de fim de ano com muita criatividade e pouco investimento

As festas de fim de ano são um convite ao encontro, momento de receber a família e desfrutar da companhia de entes queridos. Escolher um cardápio especial e deixar a casa em clima de festa também são parte do ritual, o que não quer dizer que seja necessário gastar muito para deixar tudo perfeito. Nesta reportagem separamos algumas dicas para inspirar sua criatividade no quesito decoração e ajudar você a escolher um cardápio econômico, mas cheio de sabor e significado.

Se você for o anfitrião na ceia de Natal ou na virada de Ano-Novo, saiba que planejar a recepção com antecedência é o passo mais importante para que tudo saia como desejado. Isso lhe dará algum tempo para pesquisar os preços dos itens que vão compor seu cardápio e pensar na decoração. A outra possibilidade, muito comum entre as famílias, é distribuir a responsabilidade pelos pratos da ceia entre os convidados. Com menos itens para pensar, você terá mais tempo para caprichar na decoração.

ESCOLHA DO CARDÁPIO

O Natal e o Ano-Novo são um período de várias tradições e muitas famílias não abrem mão de ter à mesa determinados pratos que remetem a sorte e prosperidade. As receitas de família também estão sempre presentes nas celebrações, o que torna esses momentos ainda mais especiais e fortalece as tradições e relações.

A dica para montar o cardápio é não exagerar na quantidade de pratos, pois assim se minimizam os desperdícios. Você também pode optar por montar

Fotos: Shutterstock

"Dicas de ouro: o anfitrião deve planejar a recepção com antecedência, a atenção aos detalhes pode causar mais impacto do que grandes produções, e incluir no cardápio ingredientes versáteis para serem reutilizados em novas receitas poupa tempo e dinheiro"

um menu com entrada, prato principal e sobremesa. No caso de ceias compartilhadas, o ideal é definir com os familiares o que cada um irá oferecer, para que não corra o risco de os pratos não se harmonizarem.

Frutas secas, castanhas e peru, por exemplo, são muito tradicionais e ofertados em abundância no mercado, o que os deixa mais baratos nesta época do ano. Por isso vale a pena manter a tradição. Eles podem entrar no seu cardápio e a dica aqui é dar seu toque especial para que as receitas tradicionais ganhem um sabor único.

Montar um cantinho com petiscos também funciona muito bem nessas datas. Você pode abusar de frutas, castanhas, antepastos e frios, que também vão servir como tira-gosto antes das ceias de Natal e Ano-Novo. As bebidas merecem atenção e aqui você pode optar por mesclar as bebidas tradicionais com coquetéis de frutas, batidas e outras combinações de que sua família goste e que vai trazer uma pitada a mais de sabor para seus convidados.

Outra dica importante é pensar no reaproveitamento (e consequentemente facilitar a vida de quem está responsável pela cozinha). Ou seja, inclua ingredientes versáteis que poderão ser reutilizados no dia seguinte em novas receitas, poupando tempo e dinheiro, e mantendo o sabor. Confira sugestões de receitas a seguir. >>

Dica
Confira essas e outras ideias também no blog do Assaí
assai.com.br/blog

Peru de Natal

INGREDIENTES

- ✓ 1 peru de aproximadamente 4 kg
- ✓ 1 garrafa de vinho branco seco
- ✓ Suco de 6 laranjas
- ✓ 3 cebolas picadas
- ✓ 4 dentes de alho
- ✓ 4 folhas de louro
- ✓ 4 caldos de galinha em pó
- ✓ 1 pitada de pimenta-do-reino
- ✓ 1 pote de 500 g de margarina de boa qualidade
- ✓ 1 colher (sobremesa) rasa de açúcar

MODO DE PREPARO

Lave o peru na água corrente para retirar o tempero que vem nele. Depois faça uma marinada com todos os ingredientes listados, com exceção do açúcar. Deixe o peru marinando por 2 dias. Cubra o peru com bastante margarina, inclusive furando-o e colocando margarina dentro dele, principalmente no peito. Asse coberto com papel-alumínio (coloque a marinada no tabuleiro junto com ele), em fogo baixo, jogando sempre o caldo do tabuleiro nele (sempre mesmo, pois isso evita que ele fique seco) até que o pino que vem junto levante. Quando o pino levantar misture o açúcar com 3 colheres (sopa) de margarina. Besunte o peru e leve ao fogo sem o papel-alumínio até dourar. O caldo que sobra no tabuleiro serve para fazer um excelente molho para ser servido à parte. Leve em uma panela com um pouco de farinha de trigo para engrossar.

Mini Pavlova DE FRUTAS VERMELHAS

INGREDIENTES

- ✓ 2 claras de ovos
- ✓ ⅔ de xícara (chá) de açúcar
- ✓ Manteiga e farinha de trigo para untar e polvilhar a assadeira

Recheio e cobertura:

- ✓ 200 g de creme de leite fresco
- ✓ ¼ de xícara (chá) de açúcar refinado
- ✓ 1 caixa de morangos
- ✓ 100 g de mirtilos ou outra fruta vermelha de sua preferência

MODO DE PREPARO

Preaqueça o forno a 150ºC (temperatura baixa). Unte uma assadeira retangular grande com manteiga e polvilhe com farinha de trigo. Bata sobre a pia para retirar o excesso de farinha. Na tigela da batedeira, coloque as claras e leve para bater até o ponto de neve: inicie em velocidade baixa, quando espumar aumente a velocidade para média e deixe bater até ficar firme. Mantenha a batedeira em velocidade média e acrescente o açúcar aos poucos. Deixe bater por mais alguns minutos até formar um merengue firme e brilhante. **Para modelar as pavlovas:** com uma colher de sopa distribua o merengue na assadeira formando 6 montinhos altos. Com a ponta da colher, abra uma cavidade no centro de cada montinho - como se fosse uma "tigela" para rechear depois de assar. **Recheio e cobertura:** bata o creme de leite e o açúcar até formar um chantilly. Coloque esse creme com a ajuda de um saco de confeitar na cavidade do suspiro e por cima coloque as frutas.

DECORE PENSANDO NOS DETALHES

Nem sempre é preciso muito para encantar quando falamos em decoração. A atenção aos detalhes pode causar mais impacto diante dos convidados do que grandes produções. Produzir peças personalizadas que sejam feitas por você faz com que as pessoas se sintam amadas e tenham a certeza de que pensou em tudo com muito carinho.

Comece pensando na mesa em que será servida a ceia. Flores são sempre bem-vindas na decoração, mas cuidado com o tamanho dos arranjos. O excesso pode impedir o contato entre as pessoas. Faça pequenos arranjos com as flores de que mais gosta e misture com aquelas que representam bem a data. No caso do Natal, a Poinsétia (flor-do-natal) é uma escolha bem típica por ter suas flores bem vermelhas e abertas. Elas ficam lindas na decoração. A flor natural é sempre mais agradável, mas você pode lançar mão das flores artificiais para compor detalhes da decoração como, por exemplo, no prendedor de guardanapo ou para diferenciar as taças de bebida.

Outros elementos que você tem em casa, como bolinhas de natal, são adereços que podem ir para a mesa como enfeites, assim como as taças. A louça escolhida também fará toda a diferença, mas nem é preciso comprar algo novo. Apenas dispor as peças na mesa como manda o figurino já deixará claro o cuidado que você teve com os convidados.

Por fim, velas, fitas e outros materiais simples, porém usados com criatividade, podem completar a decoração. Na internet você encontra inúmeros tutoriais de laços, recortes e outras maneiras de dispor que você pode fazer para deixar sua festa inesquecível. Mas o que importa mesmo é que tudo esteja harmônico e faça com que os seus convidados se sintam acolhidos em sua casa.

por Leticia Murta

A empreendedora Luana Ribeiro com a filha Luara Crystal

SUPERMÃE CHEIA DE *Garra e Amor*

Conheça a história de Luana, mãe de Luara Crystal e empreendedora. Sua filha recebe assistência da AACD, instituição apoiada pelo Assaí e pelo evento Teleton que em 2018 completou 21 anos

Desde 1950, a Associação de Assistência à Criança Deficiente (AACD) transforma milhares de vidas. Brasileira e criada sem fins lucrativos, a AACD tem sede em São Paulo e visa a tratar, reabilitar e reintegrar à sociedade crianças, adolescentes e adultos portadores de deficiência e mobilidade reduzida. E em prol da Associação acontece, desde 1997, o Teleton, que é uma maratona televisiva brasileira anualmente exibida pelo Sistema Brasileiro de Televisão (SBT) e que capta recursos para a AACD por meio de doações dos telespectadores, entidades e empresas de todo o país.

SUPERMÃE

Aos 11 anos, Luara Crystal entende muito bem o que significa solidariedade. Portadora de osteogênese imperfeita, popularmente conhecida como "ossos de vidro", ela tem mais de cem fraturas pelo corpo devido à fragilidade dos ossos pela dificuldade na produção de colágeno, o que pode afetar a estatura e a mobilidade da pessoa. "A Luara começou a se fraturar ainda dentro do útero. Desde os oito meses é atendida pela AACD e hoje faz fisioterapia e hidroterapia. A AACD é muito importante para nós e fundamental para as evoluções da minha filha", conta Luana Ribeiro.

Enfermeira, Luana precisou abrir mão da sua profissão para cuidar de sua família. Além de Luara, ela tem um filho mais velho, hoje com 18 anos, e um sobrinho de oito anos que está sob os seus cuidados. Hoje ela usa o tempo disponível para produzir e vender pães de mel, uma alternativa que encontrou para poder gerar renda e, ao mesmo tempo, conciliar o acompanhamento da filha nas terapias. >>

Fotos: Divulgação

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

Esses você encontra na prateleira

e esse na geladeira

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.

"Passei a vender doces e pães de mel para conseguir arcar com as despesas da minha família. Vendo há cerca de 10 anos e conto com a indicação de muitos amigos. É por isso que a AACD é fundamental, para que a Luara tenha os acompanhamentos de que precisa", revela. Além disso, ela também é voluntária na propagação da instituição. Sua pequena é uma das crianças que estampa as campanhas de arrecadação de fundos, e juntas elas realizam palestras em escolas.

A mãe empreendedora conhece bem a infraestrutura da AACD que é completa, composta de um hospital ortopédico, centros de reabilitação e oficinas para fabricação de próteses e órteses dedicadas à reabilitação e habilitação daqueles que precisam. A instituição oferece também atendimento especializado para pacientes de todas as idades, do SUS, particular e de convênios e conta, ainda, com a área de Educação e Pesquisa que dissemina os conhecimentos adquiridos ao longo de sua história aos profissionais de todo o país.

"A AACD é fundamental na vida de quem tem deficiência física. Lá é onde encontramos esperança, é onde enxergamos que nem tudo está perdido. E o Teleton é o que viabiliza muitas doações, por meio das quais podemos devolver a esperança daqueles pacientes", afirma a supermãe.

Luana também conta que muitas mães conhecem a Academia **Assaí Bons Negócios** lá na AACD, pois elas assistem às videoaulas específicas para os seus empreendimentos durante o tratamento dos filhos (foto).

COMPROMISSO ASSAÍ E AACD

Dentre os parceiros do Teleton e da AACD está o Assaí Atacadista. Como aconteceu em outras edições, o Assaí Atacadista foi uma das empresas que contribuíram, por meio dos clientes, e doou 1 milhão e 500 mil reais durante a maratona solidária, superando as doações anteriores.

"Acreditamos em projetos como o da AACD e, ano após ano, nossa parceria se fortalece. Nosso compromisso é com a sociedade diversa e nossa contribuição com a Associação começou quando passamos a doar o valor líquido das sacolas plásticas, adquiridas pelos clientes que frequentam as lojas durante todo o ano. Desde então temos conseguido contribuir e ver os frutos do trabalho e da dedicação diária deles com os pacientes. Isso é um privilégio para nós e, sem dúvida, um orgulho para os clientes do Assaí", ressalta Belmiro Gomes, presidente do Assaí Atacadista.

Este ano foi a 21ª edição do Teleton e a meta de arrecadação foi de R$ 30 milhões. O evento aconteceu nos dias nove e dez de novembro e reuniu artistas, jornalistas, empresários, influenciadores e uma série de personalidades em prol da AACD. Luara Crystal foi escolhida a criança destaque da edição de 2018 e representou todas as crianças atendidas nas nove unidades da AACD.

TELETON

Há 21 anos a ação social promovida pelo SBT e a AACD é um verdadeiro sucesso. A emissora convida artistas de outros canais para participarem, cede muitas horas da sua programação – e sempre o evento bate recorde na sua meta de arrecadação. Na edição de 2018 a atriz Maísa Silva estreou como madrinha digital do Teleton, juntamente com o apresentador Celso Portiolli. Já a apresentadora Eliana e o cantor Daniel permanecem como madrinha e padrinho, respectivamente. Se você também quer contribuir com a AACD para que ele tenha continuidade, acesse o site e faça sua doação.

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.

CASTELO
DESDE 1905

CasteloAlimentosVidaLeve

Conheça toda a linha: casteloalimentos.com.br

@casteloalimentos

por Daniela Guiraldelli

FELIZES VENDAS

O clima das festas de final de ano é uma ótima oportunidade para crescer no faturamento, diversificar o negócio e fidelizar o cliente

Nena Cake e Sandra Lizardo, da Montanha Doces

Fotos: © Fernando Mojo / Shutterstock

Uma das características do varejo é o "poder de transformação ou adaptação" de pequenos, médios ou grandes estabelecimentos, que se modificam para acompanhar os períodos sazonais, que englobam diversas datas comemorativas do varejo brasileiro. Essas mudanças ou adaptações no negócio são necessárias para aproveitar as oportunidades de vendas que eventos como Dia das Crianças, Dia das Mães, Dia dos Pais, entre todos os outros que compõem o calendário proporcionam ao comércio brasileiro. Entre todas as datas que alavancam as vendas do comércio no país, o Natal e o Ano-Novo – que por aqui trazem junto o verão e o período de férias escolares – estão entre os mais importantes.

Além das datas festivas, o último bimestre do ano é aquele momento em que grande parte dos trabalhadores brasileiros recebem o 13º salário, o que "injeta mais dinheiro" na economia e aumenta o faturamento dos estabelecimentos. Por isso é importante não perder a oportunidade de lucrar no período, para se possível, poupar dinheiro para o próximo período. Os primeiros meses do ano são, de modo geral, mais fracos de vendas. "É muito importante envolver o cliente no clima, de acordo com a data festiva. No geral eles se sensibilizam, agradecem e até sugerem novidades. No período natalino lançamos com antecedência um cardápio específico para que os clientes escolham suas sobremesas preferidas, gerando uma programação de excelência, para que possamos atender à grande demanda nas encomendas. Nosso ramo é muito gratificante, nos oferecendo datas especiais e que permitem crescer as vendas", afirma Nena Cake, confeiteira e responsável pela produção e coordenação da confecção dos produtos (bolos, doces, sobremesas, etc) da confeitaria Montanha de Doces. Junto com Sandra R. O. Lizardo, responsável pelo atendimento, as compras e a contabilidade, ela toca o negócio que fica em São Paulo.

Nesta época, para qualquer tipo de comércio vale a pena realizar "modificações" para envolver o cliente. "Podemos dizer que as vendas de final de ano representam de dois a quatro meses de faturamento para algumas empresas. Nesse período, a decoração dos pratos e ambiente deve remeter às festas, ao clima e às comemorações. Tanto o cardápio quanto a decoração dos pratos devem estar ligados às datas. Sugiro que essa preparação comece com, pelo menos, três meses de antecedência", afirma Ana Vecchi, CEO da Ana Vecchi Business Consulting. >>

Na Montanha de Doces, segundo Sandra, várias são as estratégias adotadas para aproveitar as vendas de final de ano. O cardápio específico lançado pela doceria no período, relacionado ao Natal, incorpora receitas com frutas vermelhas (cereja, framboesa, amora, morango). Ao mesmo tempo, a casa apresenta uma decoração temática, usando elementos de acordo com a data como Papai Noel, guirlandas, boneco de neve, corantes dourados, vermelhos e verdes, além de fitas e embalagens do tema.

As compras para abastecer o estoque são realizadas no Assaí dos bairros de Taboão da Serra, Cotia e Osasco, semanalmente. Entre as categorias mais adquiridas para abastecer o negócio estão os ingredientes para confecção dos bolos e doces tais como açúcar, farinha de trigo, fermento, leite condensado, creme de leite, leite integral, leite em pó, margarina, cream cheese, creme de avelã, chocolates em pó e barra, etc.

DICAS PRECIOSAS PARA SEU PLANEJAMENTO

Independente do cenário em que se esteja, usar a criatividade e saber se adaptar às circunstâncias são duas características fundamentais do empreendedorismo. Porém, no caso dos pequenos negócios, muitas vezes existe a dificuldade de planejar e se organizar para que o negócio esteja melhor preparado para lucrar com as sazonalidades, e isso inclui crescer o faturamento durante as vendas de Natal e Ano-Novo. “Deixar para última semana do mês de novembro para se organizar não ajudará a alavancar as vendas e a lucratividade do negócio. Muito pelo contrário, pode sim faltar produtos e haver perda de venda. Ou ainda pode acontecer de se comprar muito e ficar com estoque parado ou com produtos vencidos. >>

Por isso, a análise do negócio e potencial do setor para a data devem ser considerados. Uma dica é buscar ajuda se não conseguir desenvolver cenários possíveis para o seu comércio", indica Haroldo Eiji Matsumoto, sócio-diretor e consultor da Prosphera Educação Corporativa, uma consultoria multidisciplinar especializada em gestão de negócios.

Para saber quais estratégias adotar para o seu estabelecimento neste período, vale a pena: 1) pesquisar temas e produtos que estão em alta ou crescem a demanda como, por exemplo, as receitas mais procuradas ou personagens em evidência, assim como 2) ambientação e atendimento mais adequados. É importante também 3) observar e aprender com antecedência o que o seu mercado fez ou faz, bem como 4)

ter o histórico do seu negócio em outros anos. Tomar conhecimento de 5) como a concorrência trabalha pode ajudar com ideias. “A cada ano o mercado muda e os consumidores também. Por isso é importante estar de olho no mercado e nos comportamentos dos seus clientes, para criar as estratégias que possam alavancar o seu negócio. Para facilitar o planejamento e suprir essa necessidade do varejo de se antecipar, pequenas empresas cada vez mais adiantam lançamentos de produtos para o Natal, por exemplo.

Nessa preparação vale a pena também escolher o melhor fornecedor, comparar a preços, as facilidades, prazos de pagamento, atendimento oferecido por eles, etc.”, indica Matsumoto. No último quesito, vale lembrar, o Assaí tem sido o grande parceiro e fornecedor para diversos negócios em todo o país. >>

"A cada ano o mercado muda e os consumidores também. Por isso é importante estar de olho no mercado e nos comportamentos dos seus clientes, para criar as estratégias que possam alavancar o seu negócio"

Haroldo Eiji Matsumoto

Na Bela Mordida Bolos e Massas, localizada na cidade de Mauá, cidade da grande São Paulo, os preparativos para as vendas de final de ano também já começaram. Dentre as estratégias empregadas por Cecilia Cocharo Butignoni, confeiteira e proprietária do estabelecimento, estão a intensificação da divulgação nas mídias sociais da empresa e investimento em cursos para tornar os produtos cada vez mais bonitos e atrativos, mantendo a característica caseira do negócio. Também já estão sendo executadas mudanças nas rotinas do trabalho da casa e no cardápio, bem como a compra antecipada das embalagens e dos ingredientes não perecíveis. "Neste ano apostaremos nos panetones caseiros, bolo bombom e nas sobremesas individuais. A adaptação às épocas comemorativas é de extrema importância, pois garantir ao cliente novidades e preço acessível faz toda diferença e todos adoram, pois sabem que vão encontrar produtos pensados e elaborados para a data. Tenho grande expectativa em relação às vendas e por isso também investirei na contratação de mão de obra temporária e novos equipamentos de cozinha para atender à demanda das festas", revela.

Para abastecer o negócio e evitar rupturas, a comerciante conta com a loja do Assaí no Shopping de Mauá. "Semanalmente faço compras tanto para minha casa quanto para o negócio. Produtos como farinha, leite condensado e integral, chantilly e chocolate são os mais comprados. Toda minha casa e o negócio são abastecidos no Assaí", finaliza Cecilia sobre a parceria com a rede.

Estratégias para cada tipo de negócio

Dicas por Matsumoto e Ana Vecchi

SUPERMERCADO OU MERCEARIA DE BAIRRO

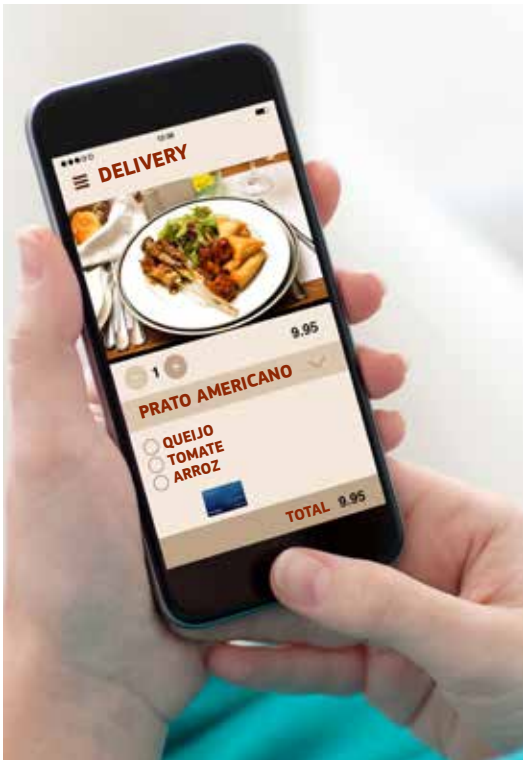
- Invista em produtos da época, mas com algum ingrediente ou apelo que chame a atenção do consumidor.
- Clientes gostam de novidade e as frutas estão em alta por conta da alimentação saudável. Vale investir na área de hortifrúti.
- Crie kits de produtos, com embalagem atrativa, que possam ser dados como presente.
- Organize espaços com itens promocionais e produtos que se complementam, unidos a uma decoração típica de Natal ou de Festas de Ano-Novo.

RESTAURANTE

- Invista em pratos e cardápios típicos, e a decoração deve estar de acordo com a época festiva. Evite reutilizar de anos anteriores, clientes fiéis percebem.
- Ofereça uma área, ou o cardápio, para confraternização de empresas, e faça reservas. Lembre-se de pedir um sinal antecipado, assim evitará cancelamentos de última hora e perda de faturamento.
- Mantenha atenção redobrada à sua equipe, pois é fundamental que o time transmita esse clima festivo. Não adianta ter cardápio atrativo, bonita decoração e um garçom com a "cara amarrada", por exemplo.

VENDAS POR ENCOMENDA

- Para os deliverys estão em alta o uso de aplicativos de pedidos pelo celular. Isso exige cuidado na escolha do cardápio, no preparo e na embalagem para que seu produto se mantenha bem enquanto for transportado.
- Estipule um raio de atuação máximo para entrega, pois dependendo da distância o produto chegará frio, ou amassado, e isso é péssimo para reputação.
- Invista em tecnologia como aplicativos próprios, sistemas de telefonia com CRM e WhatsApp para receber encomendas e reconhecer o cliente, seu endereço e suas preferências.
- Adotar catálogos ou cardápios com pratos típicos, que tragam imagens de receitas e mesas decoradas, pode ser um atrativo a mais e valoriza as escolhas a serem feitas.



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

NUTRIÇÃO | FORÇA | REPARAÇÃO | HIDRATAÇÃO

UMA EXPLOSÃO DE TRATAMENTO EM APENAS 1 MINUTO

KIT LAVA-ROUPAS LÍQUIDO ARES PREMIUM (MUNDO DAS MARCAS)

Pack com 3 unidades, 1 L cada

O novo Lava-Roupas Líquido Ares Premium é um produto de alta performance, prático, eficiente, oferece fácil enxágue e dissolução instantânea. Um litro da versão líquida rende mais que 1 kg da versão em pó, ou seja, oferece excelente poder de limpeza. É mais facilidade para o dia a dia.

CREME DENTAL ORAL-B 4 EM 1 (PROCTER & GAMBLE)

Frasco 1 L

Proporciona limpeza profunda e ajuda a eliminar as bactérias dos dentes e da gengiva. Além disso, combate a cárie e a placa, prevenindo assim a gengivite. Sua poderosa fórmula 4 em 1 promove 4 benefícios em apenas um produto: anticáries, dentes brancos, limpeza profunda e hálito fresco. Ideal para você que deseja proteção duradoura.

DICAS DE compras

Itens de higiene e limpeza para sua casa ou para seu negócio

AMACIANTE PLUSH HARMONIA MANHÃ (TOTAL QUÍMICA)

Galão 5 L

O amaciante para roupas concentrado Plush deixa as roupas suaves ao toque e com um perfume agradável, além de garantirem ótimo rendimento. Desenvolvido com fórmula especial para maior maciez. Dica: ½ tampinha é suficiente para amaciar uma máquina cheia de roupas. Evite usar em roupas de seda ou couro e nunca despeje o produto diretamente nas roupas.

ESCOVA DENTAL MACIA JADEFROG DUAL (JADE)

Embalagem com duas unidades

Escova dental adulto com 2 unidades, cores diversas (não é possível escolher). Cerdas projetadas para maior alcance e polidas. Macia, possui cabo com sistema antiderrapante. Dentistas recomendam trocar a escova a cada 3 meses, pois com o tempo as cerdas perdem a flexibilidade e a possibilidade de uma correta limpeza.

ANTISSÉPTICO ULTRA ACTION MAX PRO 99 SABORES (BBP BONI BRASIL)

Embalagem com duas unidades, 1 L cada

A linha de antissépticos bucais da Boni Brasil possui três sabores diferentes e elimina 99,9% dos germes que causam o mau hálito. Oferece maior refrescância, com opções de Mentol, Menta e Hortelã. A linha foi clinicamente testada e contém flúor ativo, o que garante maior proteção durante a higienização.

**Consulte disponibilidade dos produtos nas lojas*

Fotos: Shutterstock

Unilever

PRODUTOS PROFISSIONAIS

PREÇOS COMPETITIVOS E QUALIDADE IMBATÍVEL

por Juliana Fernandes

PRONTO PARA O Final do Ano

Como manter seu negócio produtivo e ao mesmo tempo preparado para atender à demanda de fim de ano

As festas de final de ano se aproximam e é hora de o varejista estar preparado para receber os clientes com sorriso no rosto, boas ideias e, é claro, atendimento impecável. Nesse momento é importante estar atento às pequenas adequações que podem fazer a diferença e trazer ainda mais lucratividade para sua empresa. Investir em treinamento e contratação de equipe (se necessário), apresentar o produto corretamente e prezar por atendimento personalizado são pontos principais.

Para entender essa demanda, a **Revista Assaí Bons Negócios** convidou o consultor em negócios Roberto Vilela para dar dicas e sugestões que façam você sair na frente e vender mais. Confira a entrevista e não perca tempo!

Qual a importância das festas de final de ano para pequenos e médios empreendedores do setor de varejo alimentar?

Roberto Vilela: As épocas de fim de ano representam oportunidades para boa parte dos segmentos. Mesmo indústria e serviços se beneficiam do volume de recursos injetado na economia pelo 13º salário. Para o comércio, essa realidade é ainda mais presente. Acredito que o grande desafio seja planejamento e foco para conseguir aproveitar esse momento para ampliar as vendas.

Como essas empresas devem se preparar? O que fazer e o que não fazer?

RV: Planejamento e capacitação da equipe são dois pontos essenciais. No que tange ao planejamento, entendo que analisar as demandas dos anos anteriores buscando identificar onde o período deixou a desejar é fundamental. Entender se a ampliação temporária da equipe é uma estratégia ou não, de que forma promoções e descontos serão aplicados de forma a não prejudicar o negócio e como funcionará o estoque, por exemplo. Mas acredito que o grande "pulo do gato" seja capacitar e acompanhar a equipe. O aumento no movimento nesta época torna fundamental que a atuação comercial esteja alinhada e certa das decisões a tomar.

Como atrair e fidelizar clientes?

RV: Com um mercado cada vez mais competitivo o atendimento, acredito, é o grande ponto. Muitas vezes os preços são similares e o consumidor acaba optando até por produto com um valor um pouco mais alto quando é bem atendido ou recebe um serviço de suporte, troca ou acompanhamento embutido.

Fotos: Shutterstock / Divulgação

Roberto Vilela

"Com um mercado cada vez mais competitivo o atendimento, acredito, é o grande ponto. Muitas vezes os preços são similares e o consumidor acaba optando até por produto com um valor um pouco mais alto quando é bem atendido"

Roberto Vilela

Como equilibrar o marketing com a oferta e entrega?

RV: Essa é uma das questões que o planejamento vai dizer. No histórico do negócio, analise quais os impactos de campanhas nas vendas que tenha feito. Examine se elas geraram uma demanda que não pode ser atendida, ou se trouxeram clientes fiéis para a marca, por exemplo. Ao resgatar situações já vividas é possível pensar de antemão em como manter o equilíbrio das demandas.

Sobre contratações de temporários (muito comum nesta época), essa é uma boa estratégia? Por quê? Quais cuidados devem ser tomados pelos empreendedores?

RV: É uma estratégia necessária, muitas vezes mais do que boa ou ruim. Para evitar erros, o ideal é buscar pessoas **>>**

com algum tipo de conhecimento ou experiência naquele negócio. Formar lideranças na equipe e fazer com que esses líderes acompanhem de perto o trabalho dos temporários é outra estratégia interessante.

O que não pode faltar na estratégia de vendas de final de ano?

RV: Planejamento e olhos atentos para revisão de processos quando eles, por algum motivo, precisam ser ajustados.

Treinamentos específicos de atendimento para este período são importantes? Quais as melhores práticas nesse sentido?

RV: São, conversar com os funcionários sobre os objetivos da época, as responsabilidades de cada um e o que se espera é motivador e faz com que se sintam incluídos e comprometidos. A qualidade no atendimento é o principal responsável pela fidelização de um cliente. Portanto, ter uma equipe muito bem treinada sob o ponto de vista técnico dos produtos e sabendo como proceder em diferentes situações e momentos de estresse são premissas básicas para o sucesso.

Em termos de planejamento financeiro, como equilibrar essa "alta" nas vendas com o restante do ano?

RV: Ter a consciência de que este é um período atípico é importante. Isso deve estar, inclusive, no planejamento do ano, porque quando se entende que é um período especial o empreendedor deve colocar na conta não só o faturamento a mais, mas também os investimentos necessários para que o dinheiro continue

entrando. Colocar recursos neste período e depois avaliar os resultados disso pode ajudar a determinar melhor os custos e investimentos para seu negócio.

Novo

ALPINO®

Nestlé®

CHEGOU O **NOVO**
ACHOCOLATADO **ALPINO®.**

SABOR ÚNICO DOS ALPES

PERFEITO PARA BEBIDAS E RECEITAS INESQUECÍVEIS.

EXPERIMENTE!

Nestlé PROFESSIONAL®

*Imagem meramente ilustrativa.

Fralda Huggies Supreme Care

Exclusiva camada de **proteção* MaxiSec™** para meninas e meninos

4 pontos de ajuste: **chega de bumbum caído**

Cintura elástica que ajuda a evitar o **vazamento pelas costas**

Máxima Limpeza Desde a 1ª Passada

Intimus®

EXPERIMENTE A NOSSA LINHA COMPLETA DE CUIDADOS FEMININOS

por Mahani Siqueira

QUANTO VALE O Preço?

Definir a estratégia correta para precificar produtos e serviços é etapa indispensável do planejamento de uma empresa

O sucesso de um negócio depende de uma enorme variedade de fatores. Do início do planejamento à execução, passando por todo o processo de desenvolvimento de produtos e serviços, o empreendedor precisa de atenção máxima a cada detalhe de suas operações. Um item específico, no entanto, deve ter prioridade e merece um cuidado ainda maior de qualquer empresário que deseja ver sua ideia prosperar e se tornar uma bem-sucedida realidade.

Trata-se da estratégia de definição de preço, conhecida como pricing, ou precificação. O valor dos produtos e serviços de um negócio são muito importantes, pois derivam de uma série de fatores e podem impactar significativamente em vários outros, como marketing e público-alvo. Por esses e outros motivos, especialistas garantem que a precificação é etapa fundamental na construção de uma empresa, e que pequenos erros na elaboração do preço podem custar muito caro.

Segundo Marcelo Boschi, coordenador do MBA de marketing estratégico da ESPM-Rio, o preço atribuído a um produto ou serviço é de suma importância, pois determina a forma como o consumidor organiza o conhecimento sobre o produto, estabelecendo um padrão de comparação imediata. O especialista alerta ainda que, por mais óbvio que seja, o custo deve ser um dos primeiros quesitos a serem estudados antes do início do cálculo.

"O custo vem em primeiro lugar. Pode parecer banal, mas grande parte das empresas não possui métodos eficientes de verificação de custo. Também considero importante que o empresário avalie a posição de cada produto no portfólio do empreendimento. Cada produto tem seu objetivo específico e a margem deve ser determinada por essas questões. Por fim, vejo a concorrência e a percepção do consumidor também como fatores imprescindíveis para a defi-

Fotos: Shutterstock / Divulgação ESPM-Rio

"O preço determina a forma como o consumidor organiza o conhecimento sobre o produto, estabelecendo um padrão de comparação imediata"

Marcelo Boschi

nição da estratégia de precificação", avalia Marcelo.

Sócia-gestora de marketing da Praxis Business, empresa de consultoria especializada em franchising e varejo, Marília Saveri entende que a definição de preço tem relação muito próxima com o posicionamento que o dono de negócio deseja conferir à sua marca. Para ela, há uma série de perguntas que qualquer empreendedor deve buscar responder antes de bater o martelo nos preços dos seus produtos e serviços.

"A estratégia de precificação impacta diretamente no posicionamento de mercado. Qual é a diferença entre o produto de determinada marca e seus concorrentes? Uma das diferenças diz respeito ao preço. O consumidor pode pagar pela diferença no preço? Ele conhece o valor do produto, seus benefícios e diferenciais e, portanto, está disposto a pagar mais? Ou esse é um tipo de "produto semelhante", com vários concorrentes e que acompanha as ofertas praticadas do mercado? É preciso precificar corretamente os produtos porque a precificação deve representar as estratégias de uma organização e reflete, por exemplo, no seu público-alvo", explica Marília.

Além de ser importante em todo o processo de definição de estratégia, o preço também pode ter significativa influência nos resultados de uma empresa. É o que afirma Elic Vodovoz, especialista no assunto e coordenador dos cursos de graduação de marketing da *ESIC – Business & Marketing School International.* >>

Segundo o especialista em marketing Marcelo Boschi, o custo do produto deve ser o primeiro ponto a ser avaliado antes da definição da estratégia de precificação

"O estabelecimento do preço pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso. É comum que os preços sejam determinados pelo empreendedor sem critérios ou por critérios que não consideram o negócio como um todo. O preço dos produtos vendidos define o faturamento total da empresa. O preço pode parecer suficiente para o empresário, porém, caso não seja precificado pode causar prejuízos a cada venda, consumindo os recursos financeiros da empresa sem que o empresário perceba", completa Vodovoz.

Confira o curso "Como Precificar Corretamente e Lucrar Mais" gratuitamente. No site da Academia Assaí, faça seu cadastro e escolha a aula 7 na opção Vendas por Encomenda, ou a aula 3 na opção Todos Podem Empreender. Acesse:

academiaassai.com.br/#video

PERGUNTAS FREQUENTES

Veja dicas dos nossos entrevistados para descobrir quais são os detalhes que podem fazer a diferença no processo de precificação do seu negócio.

Como o empreendedor pode monitorar e verificar se a estratégia de precificação adotada está funcionando?

Empresas maiores possuem processos definidos de precificação com pessoas e ferramentas que monitoram o mercado constantemente. No caso dos pequenos comerciantes o jeito é pesquisar a vizinhança, os folhetos de ofertas e as redes sociais. Dá trabalho mas vale o esforço.

Ricardo Fernandes, presidente da Associação Brasileira de Pricing.

Quais as formas mais eficientes de calcular o preço?

Preço não se faz somente cálculo e acompanhando o setor de atuação. No que diz respeito a cálculo, é preciso considerar a composição de todos os custos do produto, além da margem de lucro. No que diz respeito ao mercado, é preciso estudá-lo, entendê-lo, conhecer muito bem a concorrência, a fim de saber se o preço que você oferece está competitivo ou não.

Marília Saveri, consultora de marketing e sócia-gestora da Praxis Business.

Caso seja necessário adaptar a precificação, o que o empreendedor não pode fazer de forma alguma?

Não pode enganar o consumidor em hipótese alguma. O custo do produto deve ser o primeiro ponto a ser considerado e, por exemplo se ele aumentar, *é preciso explicar para o cliente o motivo do repasse.*

Marcelo Boschi, coordenador do MBA de Marketing Estratégico da ESPM-Rio.

Prepare sua lista

Seleção de snacks para momentos de folga

SALGADINHO LUCKY TORCIDA SABORES (PEPSICO)

80 g

Crocante e com sabor inconfundível, é o aperitivo que conquistou todas as faixas etárias, inclusive os adultos, sendo ideal para um lanche rápido e para acompanhar os jogos de futebol e a roda de amigos. São diversos sabores: queijo, churrasco, cebola, pimenta mexicana, pizza, bacon, calabresa, picanha e galeto.

ACHOCOLATADO EM PÓ NESCAU (NESTLÉ PROFESSIONAL)

2 kg

Ideal para bebidas e receitas, saboroso e nutritivo. Produto de alto valor agregado e aval de qualidade. Achocolatado em pó para o preparo de bebidas frias ou quentes. Fonte de vitaminas, cálcio e ferro, tem rendimento de 17 litros e fácil dissolução. Prático, basta adicionar água ou leite, quente ou frio.

BATATA FRITA RUFFLES SABORES (PEPSICO – ELMA CHIPS)

96 g

Crocante e delicioso salgadinho sabor churrasco, feito somente com batatas selecionadas, duas vezes lavadas, cortadas em finas ondas e embaladas cuidadosamente para que se mantenham sempre fresquinhas e crocantes. Ruffles, tire uma onda.

BOMBOM SERENATA DE AMOR (NESTLÉ/GAROTO)

950 g

Pacote com bombons Serenata de Amor, que oferecem um momento de prazer, uma parada para melhorar seu dia. A crocância do wafer e a cremosidade do recheio de castanha de caju em uma perfeita combinação com uma deliciosa camada de chocolate.

CHOCOLATE D-TONE VITARELLA (M. DIAS BRANCO)

Caixeta 126 g

Este é o primeiro chocolate da marca Vitarella, recheado com finas camadas crocantes de wafer. Com 20 unidades na embalagem, o D-Tone é perfeito para dividir com os amigos.

Fotos: Divulgação

**Consulte disponibilidade dos produtos nas lojas*

PROMOÇÃO

VITARELLA

25 anos

Irresistíveis

PRÊMIOS PARA VOCÊ COMEMORAR TODOS OS DIAS

PRODUTOS COM 2X + CHANCES DE GANHAR

DPZ&T

MAIS DE 1 MILHÃO DE REAIS EM PRÊMIOS

R$500 MIL* NO FINAL DA PROMOÇÃO

R$50 MIL* TODA SEMANA***

R$1 MIL** TODO DIA

É MUITO FÁCIL PARTICIPAR:

COMPRE **3** PRODUTOS VITARELLA

Cadastre o cupom fiscal no hotsite

Guarde o cupom fiscal e BOA SORTE!

www.promovitarella.com.br

VitarellaOficial @vitarella

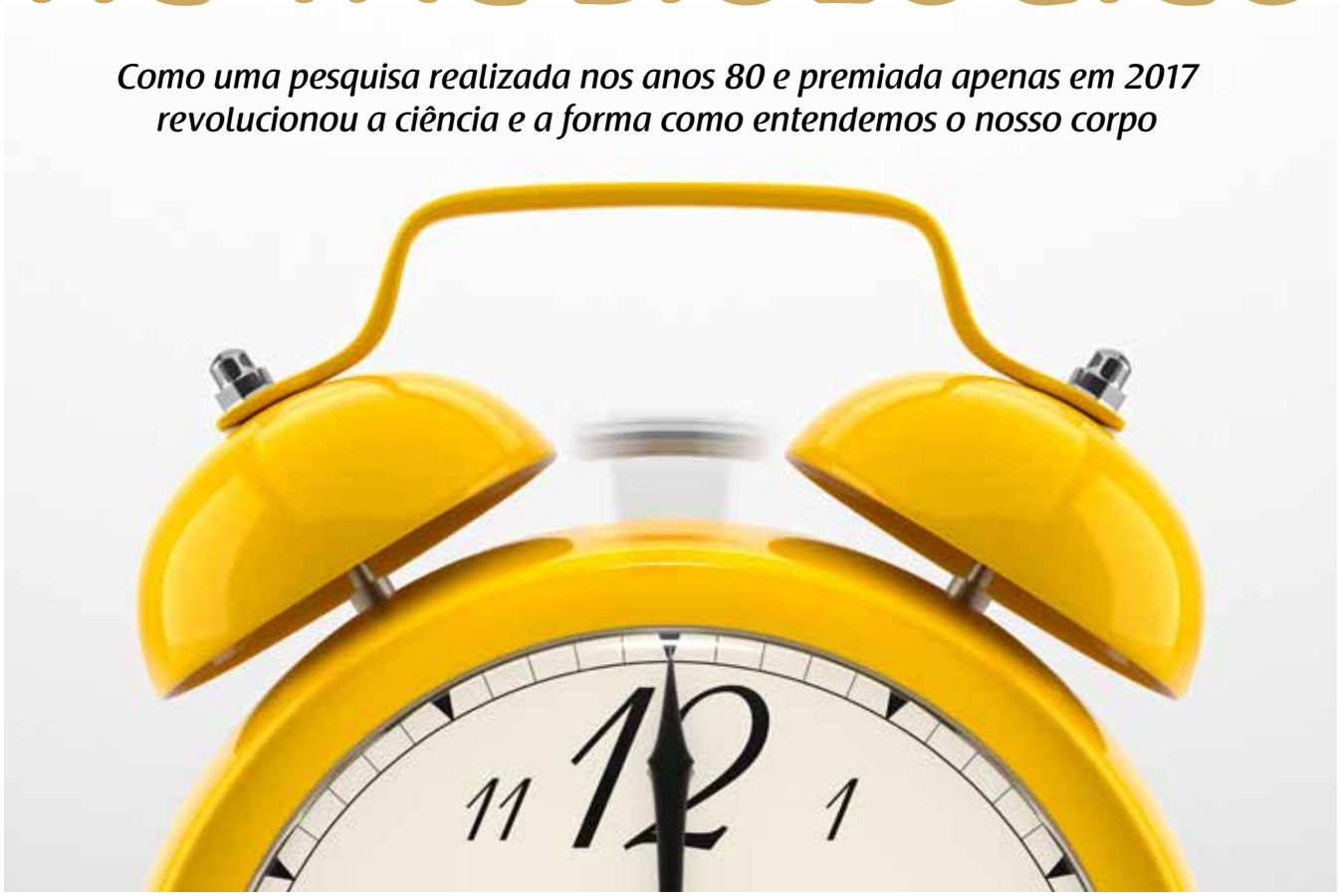
4 Dias Branco

Promoção valida de 6/9/2018 a 14/11/2018. Consulte condições de participação e regulamento completo no site www.promovitarella.com.br
Certificado de Autorização CAIXA-4-6885/2018. *Premiação entregue em certificado de ouro
**Premiação entregue em cartão de débito sem direito a saque ***Após o primeiro sorteio. Imagens ilustrativas.

por Mahani Siqueira

TIC-TAC BIOLÓGICO

Como uma pesquisa realizada nos anos 80 e premiada apenas em 2017 revolucionou a ciência e a forma como entendemos o nosso corpo



Corriam os efervescentes anos 80 quando três biólogos americanos iniciaram uma pesquisa que teria fundamental importância na compreensão do significado do termo "relógio biológico", mas só seria devidamente reconhecida três décadas depois, com o merecido Prêmio Nobel de Medicina em 2017. O estudo de Jeffrey Hall, Michael Rosbash e Michael Young baseou-se na descoberta de um gene responsável pela produção de uma proteína que regula o ciclo biológico e comportamental de diferentes seres vivos – de seres humanos a plantas ou fungos – em um período de aproximadamente 24 horas.

Regulado de acordo com a variação entre períodos de luz e escuridão, o ciclo foi batizado de circadiano e basicamente constitui o princípio do que popularmente conhecemos como relógio biológico. Entre as descobertas reveladas pelo trio ao longo dos anos estão algumas das alterações de comportamento do organismo durante todo o dia, como o aumento da pressão sanguínea, a liberação de hormônios e as variações de temperatura corporal (confira os detalhes no infográfico da página 58).

Segundo João Bórgio, psiquiatra com especialização em Medicina do Sono e professor da Universidade Federal do Paraná, a premiação ao estudo desenvolvido pelos americanos foi importante por uma série de fatores. Além de despertar o interesse da comunidade científica e da sociedade pelos aspectos cronológicos do funcionamento celular, a pesquisa deu origem a uma série de desdobramentos de alta relevância para médicos em todo o mundo, sendo possível até diagnosticar doenças.

"Em primeiro lugar, o estudo e sua posterior vitória no Nobel da Medicina foi importante porque colocou os holofotes na nossa área e trouxe mais pessoas a se interessarem pelo assunto. Em segundo lugar, mostrou como foi árduo e resultado do trabalho de vários autores, que iniciaram o estudo

Fotos: Shutterstock / Bruna Assis Brasil / Divulgação

com espécies mais simples até o desvendamento total do sistema molecular da regulação dos ritmos biológicos. Após essas descobertas, descobriu-se que alterações nessas moléculas e nesses genes podem levar a doenças em seres humanos", avalia Bórgio.

Em uma entrevista ao Portal Sputnik, especializado em notícias de ciência e tecnologia, o biólogo Michael Rosbash, um dos responsáveis pela pesquisa, explicou como o estudo e a recente premiação podem ajudar a sociedade a encontrar caminhos para problemas que afetam milhares de pessoas em todo o mundo.

"Acredito que nosso estudo e uma educação correta podem ajudar a reduzir os efeitos da relação entre tempo e trabalho praticado pela sociedade atualmente, que é uma sociedade que vive de acordo com essas 24 horas. É importante mostrar para as pessoas que não é uma boa ideia usar computadores tarde da noite e até mesmo algumas horas antes de ir dormir. Acredito que o Prêmio Nobel vai ajudar as pessoas a prestarem atenção nisso, pois prova que essa é uma área séria da pesquisa científica", explicou o laureado pesquisador. >>

"Cada um de nós tem um cronotipo, que tem uma distribuição normal na população, com aproximadamente 20% das pessoas matutinas, 20% vespertinas, com preferência pela tarde, e a maioria, cerca de 60%, têm preferência por algum horário intermediário"

João Bórgio

A ilustradora Bruna Assis Brasil pode ser considerada uma pessoa matutina, já que prefere trabalhar no período da manhã

Professor da USP e coordenador de um grupo de desenvolvimento focado em ritmos biológicos e em pesquisas relacionadas com Cronobiologia, Luiz Silveira Menna Barreto explica que, apesar de o ritmo circadiano ter aplicação em uma ampla variedade de organismos, as variações podem ocorrer de acordo com o histórico do indivíduo e de outros fatores e isso pode levar a pesquisas e tratamentos individualizados.

"Podemos dizer que construímos nossos próprios tempos ao longo de nossas vidas. Daí as singularidades individuais, que certamente existem em outras espécies, mas apenas recentemente começam a merecer atenção dos pesquisadores. As pessoas que mais frequentemente procuram tratamentos relacionados com relógio biológico são aquelas que dormem mal, mas há muita diversidade, uma vez que os ritmos se fazem presentes em todos os sistemas orgânicos", completa o biólogo.

Perguntado o motivo de existirem pessoas que apresentam maior produtividade durante o dia e outras que rendem mais em períodos noturnos, o psiquiatra João Bórgio explica que uma questão genética é o que define essa característica no ser humano, chamada de cronotipo.

"Cada um de nós tem um cronotipo, que tem uma distribuição normal na população, com aproximadamente 20% das pessoas matutinas, 20% vespertinas, com preferência pela tarde, e a maioria, cerca de 60%, in-

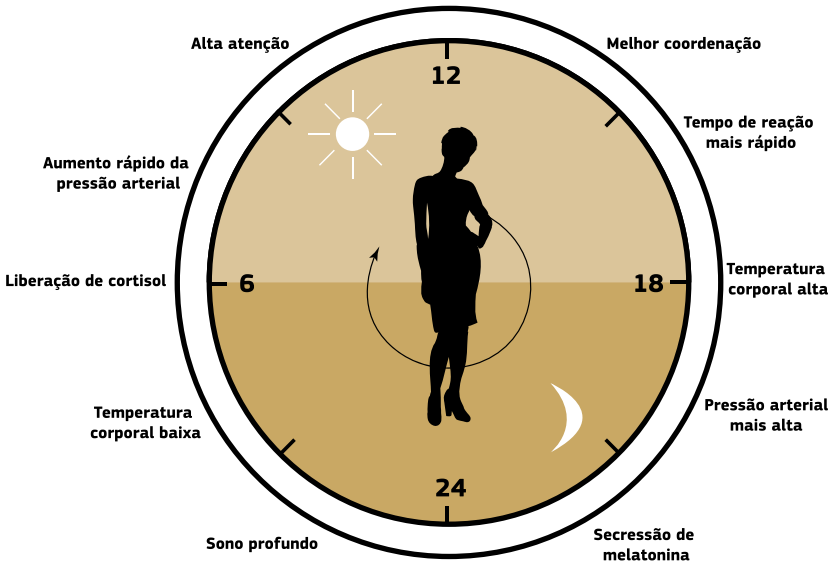
termediárias, ou seja, têm preferência por algum horário intermediário", completa.

A designer e ilustradora Bruna Assis Brasil costuma aproveitar as manhãs para realizar as tarefas mais trabalhosas do dia, já que é o momento do dia em que sente mais disposição. "Geralmente, meu melhor horário de trabalho é entre 9h e 12h. Depois disso, percebo que a energia começa a diminuir gradativamente", afirma.

Já o estudante Rafael Dutra prefere intensificar as atividades a partir das 16h. Em busca de uma vaga em concursos públicos, ele garante que o desempenho é melhor no fim da tarde. "Nesses horários, minha disposição aumenta, tenho maior capacidade de concentração e consigo ficar focado por períodos mais longos, diferente do que acontece durante a manhã ou no começo da tarde", completa Rafael. >>

RELÓGIO BIOLÓGICO ILUSTRADO

O desenho mostra as variações que regulam o padrão de sono, comportamento de alimentação, liberação de hormônios e pressão sanguínea.



RITMO CIRCADIANO. MAS O QUE É, AFINAL?

O psiquiatra João Bórgio explica o que é e como funciona o ritmo circadiano.

"O ritmo circadiano é aquele ritmo biológico que ocorre em um ciclo completo de aproximadamente 24 horas. Do ponto de vista evolutivo, provavelmente esses ritmos surgiram como forma de adaptação dos seres vivos ao ciclo natural de rotação da Terra. Isso promoveu vantagens aos organismos, de modo que passaram a poder aproveitar melhor os estímulos externos, por exemplo ficando ativo durante o dia, aproveitando a luz do sol, e repousando durante a noite. Apesar de não serem tão perceptíveis, outras funções fisiológicas também apresentam horários específicos de funcionamento, variando para cada indivíduo".

Liza e a sua loja. Isso sempre dá certo!

Com mais de 40 anos de tradição e qualidade,
Liza possui um portfólio completo que proporciona **muito mais giro e rentabilidade!**

Especiais Liza

- Marca líder expert em Óleos Especiais e **TOP ONE fornecedor!***

A categoria oferece
- **mais rentabildade** para sua loja e segue tendências de consumo.

*Fonte: Kantar, 2018

Liza Óleo de Soja

- Marca de **Confiança**, e sinônimo de categoria, presente nos lares brasileiros há **mais de 40 anos**.

Liza Maionese Receita Tipo Caseira

- O mercado de maioneses *premium* cresceu **77% em volume***.
- Liza Caseira, a **marca pioneira** no lançamento de maioneses *premium* com **3 sabores** inspirados nas últimas tendências de mercado.

Liza Molho para Salada

- Os Molhos **mais consumidos** do Brasil*!
- Mix completo com **10 sabores!**
- A **combinação** ideal entre **praticidade e saudabilidade**.

Tenha a linha completa em sua loja!

Liza e você. Isso sempre dá certo. @liza.oficial liza.com.br

por Juliana Fernandes

DE OLHO EM 2019

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Dicas para planejar o próximo ano e não perder oportunidades

Entramos no último bimestre do ano com foco no Natal, o período mais esperado pelos comerciantes. De acordo com números da Serasa Experian, a alta nas vendas em 2017 foi de 5,6% no período e para 2018 o comércio segue apresentando sinais de retomada nas vendas.

Estar preparado para atender às demandas da data é fundamental para obter os resultados esperados. Por isso, a importância do planejamento prévio não é só para as datas sazonais, mas para todo o ano que vem. Veja as dicas de planejamento do professor de economia da IBE Conveniada FGV, Alcidney Sentallin, já pensando em 2019, e mãos à obra!

QUANTO ANTES MELHOR

Quando se fala em "ano seguinte", na verdade se fala em perspectiva de curto prazo. Aliás, segundo Sentallin, é mais do que isso, em curtíssimo prazo. "Uma das coisas que me chama muita atenção é a velocidade com que as mudanças ocorrem, mas estar preparado para mudanças nada mais é do que você ser capaz de utilizar ferramentas que te permitam entender quais são as possibilidades e quais são as mudanças que podem ou não surgir. Eu diria que o planejamento tem que ser feito o mais cedo possível. Você começa a planejar o próximo ano a partir do segundo semestre do exercício. O planejamento é tão importante que deveria ser pensado no nascimento da empresa", defende.

DEFINA METAS

Um ponto importante para o empreendedor é criar indicadores de metas, saber quais são os desafios que terá de enfrentar, principalmente quando se fala em comércio. Outro ponto destacado pelo professor é planejar quais critérios você irá adotar e acompanhar ao longo daquele período para seu negócio. "Quais ações você planejou e quais serão realizadas por você até atingir seu objetivo? Antecipe ao máximo seu planejamento, até para poder controlar e tomar ações. Assim você poderá, ao longo do tempo, ajustar a sua rota sem nunca perder a direção", indica.

Fotos: Shutterstock

TODA EMPRESA DEVE SE PLANEJAR

Sem dúvida nenhuma, todas as empresas, independente do tamanho, devem fazer um planejamento. Nesse mundo dinâmico é mais do que essencial e, para as microempresas e aquelas de pequeno e médio porte, o planejamento é ainda mais importante por algumas razões financeiras. Sentallin ressalta que, "normalmente, empresas de pequeno e médio porte dependem muito do seu giro, do seu fluxo de caixa para manter-se e até mesmo para crescer. Ou seja, um impacto negativo nas suas vendas ou nas suas operações acaba afetando de uma maneira muito séria a saúde da empresa". Ou seja, antecipação pode evitar gastos desnecessários e prevenir eventuais restrições e situações difíceis. >>

CAPACITAÇÃO

Outro fator importante para Sentallin é a capacitação de pessoal. "O atendimento hoje agrega valor ao produto. Ser bem atendido me permite escolher onde vou comprar, onde vou abastecer meu carro, com quem vou falar. Todos nós gostamos de ser bem atendidos e o atendimento vai desde cordialidade, simpatia, até mesmo o conhecimento do produto ou serviço", aponta. Portanto, metas de capacitação também devem entrar nos seus planos para 2019.

No site da Academia Assaí estão disponibilizados diversos cursos direcionados a determinados tipos de negócio. O acesso é simples e rápido, basta cadastrar-se para ver todo o conteúdo das videoaulas e assistir quando e de onde quiser. Conheça e faça parte dessa rede de qualificação em **academiaassai.com.br**

PASSO A PASSO DO PLANEJAMENTO

Confira dicas do professor Alcidney Sentallin para mandar ver!

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

1 Antecipação é tudo. Pare e pense em todos os aspectos do seu negócio e do mercado em que atua.

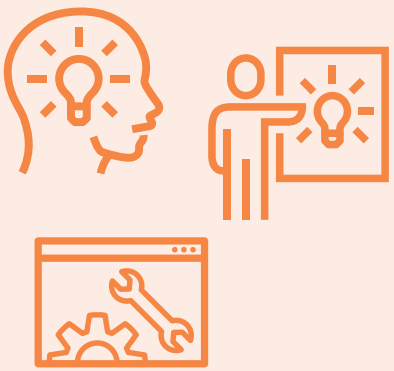
2 Tenha em mente perspectivas de curto, médio e longo prazos e defina metas. Assim conseguirá definir demandas, desafios e ações diversas para cada medida de tempo.

3 Definições de metas e de critérios são essenciais no seu plano porque irão direcionar a tomada de decisões e facilitar o controle da gestão. Elas também permitem ajustar-se com preparo sempre que for preciso.

4 Pense em eventuais mudanças e em como lidar com cada situação. Em tempos dinâmicos torna-se crucial saber adaptar-se, enxergar oportunidades, prever circunstâncias, possibilidades, comportamentos e tendências.

5 Saiba definir também suas prioridades. Cada uma a ser realizada de uma vez. Não é possível acompanhar tudo, o tempo todo, então selecione o que é mais importante seguir de perto, e por quanto tempo se dedicará a cada escolha.

6 Pequenos e médios empreendedores dependem muito do seu capital de giro. Ter um plano significa prevenir impactos negativos de gastos desnecessários e de tempos mais difíceis, caso venham.



FEIRA PRETA

EMPREENDEDORISMO NEGRO

A ACADEMIA ASSAÍ promove a maior feira de empreendedorismo negro da América Latina.

Data: 18, 19 e 20 de novembro
Local: Praça das Artes SP
Acesse o site: feirapreta.com.br

feiraculturalpreta

feirapretaoficial

ACADEMIA ASSAÍ
BONS NEGÓCIOS

Parceiros:

Coca-Cola · Exma · Nestlé Professional · nita · VIGOR · ASSAÍ Atacadista · Instituto GPA

Migraflix Orienta Pequenos Empresários A CONTRATAR IMIGRANTES

Como as empresas podem se preparar para receber estrangeiros e auxiliar na adaptação deles ao nosso país

Cada interação com uma pessoa de outro país é uma oportunidade para descobrir uma nova cultura, conhecer uma nova história e aprender com essa pessoa (tirar aspas). É assim que Jonathan Berezovsky descreve as peculiaridades e os benefícios do convívio com estrangeiros. E há muitos em nosso país. Segundo relatório da Agência da ONU para Refugiados (ACNUR) o Brasil reconheceu, até o final de 2017, um total de 10.145 refugiados de diversas nacionalidades. Desses, apenas 5.134 continuam com registro ativo no país, sendo que 52% moram em São Paulo, 17% no Rio de Janeiro e 8% no Paraná. E os sírios representam 35% da população refugiada com registro ativo. A **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com Jonathan, fundador da Organização Não Governamental (ONG) Migraflix, e ele contou suas experiências e dicas para microempreendedores contratarem estrangeiros. Confira!

Jonathan Berezovsky (o primeiro da fileira de baixo, da esquerda para a direita) com imigrantes de diversas nacionalidades e integrantes da ONG Migraflix

COMO FUNCIONA A ONG?

De acordo com seu fundador, a "família Migraflix" é composta por novos brasileiros que decidiram recomeçar sua história no Brasil. Com atuação já consolidada em São Paulo capital, a ONG reúne um time exclusivamente de refugiados e imigrantes e oferece, atualmente, três produtos que estão fazendo sucesso: workshops culturais (para desenvolver competências e o conceito de team building por meio de culinária, música, arte e dança), catering cultural (serviço de alimentação típica para eventos corporativos e reuniões de equipes que é uma verdadeira viagem cultural) e palestras motivacionais (histórias que inspiram no incremento de competências como resiliência, criatividade, superação).

Jonathan é argentino e está aqui desde 2014. Antes ele também imigrou para Israel e Estados Unidos. "Quando encontramos alguém diferente temos um mundo novo para descobrir. O maior benefício tem a ver justamente em como eu fui me enriquecendo a partir das histórias das pessoas que fui encontrando no decorrer desse tempo", destaca.

QUERO CONTRATAR, COMO FAZER?

1) Ter a mesma intenção de Jonathan: ajudar as pessoas que estão chegando no país e aprender alguma coisa delas em troca. "Não é fazer os workshops só pelo fato de ser um refugiado, por caridade. É vender uma experiência. Apostamos no conhecimento dessas pessoas e as ajudamos a colocar em prática projetos que geram renda, a fim de lhes possibilitar uma vida mais digna e autônoma", explica.

Foto: Divulgação

2) Pequenos negócios podem encontrar um diferencial ao contratar estrangeiros que trazem consigo as peculiaridades e experiências de seus países de origem. Jonathan orienta que "é preciso perder o medo de dar a oportunidade a outra pessoa que não fala português fluente, pois ela traz inúmeras competências e ideias diferentes daquelas com as quais estamos acostumados".

3) Considere entender como a competência do candidato estrangeiro pode contribuir para seu negócio. Pode ser com o idioma, por exemplo, ou a experiência profissional que a pessoa já possui. Muitos com os quais a ONG trabalha, por exemplo, são profissionais com diploma superior e carreira nas áreas Administrativa, de Engenharia, Educação, etc.

"O Brasil fez muito bem em abrir as portas e dar vistos para refugiados, como está acontecendo agora com os venezuelanos. O errado é não dar nenhum apoio a eles"

Jonathan Berezovsky

HISTÓRIAS INSPIRADORAS

Alphonse Nyembo, da República Democrática do Congo, era jornalista e devido à falta de liberdade de expressão no seu país emigrou para o Brasil. Aqui fez faculdade de Engenharia Mecatrônica e hoje trabalha em uma grande multinacional no ramo de Telecomunicações. Ele também é um dos palestrantes do Migraflix e faz apresentações para empresas e em grandes eventos como, por exemplo, o TEDxSão Paulo. Já Aicha Messa, nascida na Angola, foi separada do seu pai. Ele teve de se refugiar no Brasil devido à perseguição política e somente anos depois ela conseguiu vir para cá com seus irmãos, por meio de uma campanha de financiamento coletivo. No ano passado ela começou a trabalhar com a chef Paola Carosella, no restaurante Arturito. Se você estiver ampliando seus colaboradores e pode ajudar, que tal ter mais uma história de sucesso no seu negócio? Saiba mais em: **migraflix.com.br**

Coca-Cola
SABOR ORIGINAL
Coca-Cola
DESDE 1886
JUNTOS, TODOS
OS DIAS SÃO ESPECIAIS.

SEM AÇÚCAR
Coca-Cola
ATACAMA
Coca-Cola
Coca-Cola
SINTA O SABOR

EMPREENDEDORISMO FEMININO: a chave para a transformação

Com muitos desafios as mulheres estão se destacando no cenário empreendedor do país. Conheça a iniciativa que vem capacitando, inspirando e conectando elas para que possam gerir suas empresas com autonomia e segurança

Fotos: Shutterstock

As mulheres estão liderando a criação de empresas no Brasil, segundo o Global Entrepreneurship Monitor 2016 que é uma pesquisa realizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (Sebrae) e o Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP). O estudo revelou que elas respondem por 51,5% das empresas inauguradas nos últimos três anos e meio, enquanto os homens representam 48,5%.

Apesar disso, elas ainda têm menor participação nos negócios já estabelecidos. Enquanto os homens possuem 57,3% das empresas consolidadas no mercado, elas respondem por 42,7%. Tal diferença de 14,6% já foi maior – em 2009 o mesmo estudo apontou 25,4% de disparidade entre homens e mulheres –, mas desde 2010 o indicador tem se mostrado relativamente estável, o que chama a atenção para a necessidade de programas de apoio às empreendedoras que ainda enfrentam obstáculos na gestão. >>

QUER FAZER UM BOM NEGÓCIO AGORA MESMO? PASSAÍ!

PASSAÍ
créd

Passaí Créd é o cartão do **Assaí Atacadista.**

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

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

50 % de descontos em cinemas e teatros[2]

Até 40 dias para pagar suas compras

Parcelamento de Fatura
Você pode parcelar sua fatura atual e saber exatamente quanto vai pagar por mês[3]

PEÇA JÁ O SEU!

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

[1]Nas Lojas Assaí, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado, comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas Lojas Assaí. Condições de pagamento exclusivas para o Cartão de Crédito Passaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. [2]Consulte condições para usufruir destes benefícios. [3]Condição válida mediante contratação dos seguros.

Você sabia?

Apenas em 1962 as mulheres tiveram acesso ao seu próprio CPF. Ou seja, até 55 anos atrás elas não podiam ter conta em banco

DESAFIOS E BARREIRAS

Seja por preconceito de gênero, por dificuldades em conciliar a família e a empresa, ou por encontrarem resistências em um universo ainda predominantemente masculino. A verdade é que elas vêm lutando para ocupar espaços. As empresas abertas por mulheres tendem a ter a vida mais curta e elas têm menos redes de contato. Também nem sempre participam de negócios maiores, ou inovadores, e sentem-se inseguras para assumir as finanças de seus negócios. A questão da menor participação feminina em negócios inovadores é muito influenciada pelo aspecto de empreender por necessidade: acumular a maior responsabilidade com os filhos e ainda ter renda é um grande motivador, assim como questões de insatisfação com o mercado formal de trabalho.

Uma pesquisa realizada em 2017 com mulheres residentes nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro e Recife revelou que o poder econômico feminino não tem crescido na mesma proporção que sua autoestima financeira. Feita pelo Itaú, em parceria com a Box 1824, a conclusão é de que mesmo com o dinheiro na mão, o que afasta as mulheres desse universo e prejudica sua capacidade de cuidar do dinheiro são a falta de experiência, referências, educação e reconhecimento. Isso afeta diretamente sua capacidade de cuidar do seu dinheiro de forma a realizar sonhos e objetivos, e de acumular patrimônio.

Entre os motivos que explicam este cenário está o fato de o sistema econômico ter sido criado a partir de códigos masculinos – por homens e para homens – e, por essa razão, a participação das mulheres ficou limitada nesse espaço. Além disso, durante muitas décadas, por uma série de questões históricas e culturais, a atuação das mulheres ficou limitada à vida doméstica e aos filhos, deixando-a distante das esferas públicas e dos espaços de poder. Além disso, elas aprenderam a ter que justificar sempre os seus gastos e a não ver sentido em acumular dinheiro. Muitas, inclusive, ainda mantêm esta atitude, mesmo diante de uma realidade diferente em que sua renda provém do seu trabalho. A boa notícia é que o mundo vem mudando rapidamente e há efetivamente maior participação e representatividade das mulheres em diferentes espaços, o que é, de modo geral, o reconhecimento da questão como uma pauta importante para o desenvolvimento econômico e social do Brasil. Muitas iniciativas vêm sendo feitas para transformar este cenário e é nesse contexto que surge o Itaú Mulher Empreendedora.

Muitas iniciativas vêm sendo feitas para transformar o cenário, e uma delas é o Itaú Mulher Empreendedora Saiba mais na página oficial: imulherempreendedora.com.br

PASSAÍ *Oferecimento: cartão Passaí*

NINGUÉM FAZ MELHOR
HEINZ
EST? 1869 EST?
INGREDI ENTES
selecionados
ovos de galinha caipira
tomates frescos
toque picante
sabor marcante
HEINZ MAIONESE
HEINZ TOMATO KETCHUP
HEINZ YELLOW MUSTARD
HEINZ B·B·Q SAUCE ORIGINAL

por Mahani Siqueira

FÉRIAS à Brasileira

Está chegando a hora dos recessos e das férias de verão. Separamos sugestões para você aproveitar a época do fim de ano conhecendo novos destinos no Brasil

Foto: Shutterstock

Chapada dos Veadeiros em Goiás, Mirante da Janela

Com a proximidade do fim de ano, chega a hora de escolher o destino das férias. Mas antes de reservar as passagens, selecionar hotéis e arrumar as malas, é preciso decidir o tipo de passeio que se pretende fazer durante o período de descanso. O Brasil é um país gigantesco e, de norte a sul, distribuem-se opções para os mais diversos gostos. Litoral extenso cheio de atividades de lazer na areia e no mar, atrações de Natal, festas de Ano-Novo e um retiro no campo são algumas das muitas alternativas para aproveitar o esperado respiro de fim de ano.

Nesta edição, separamos algumas sugestões que podem ajudar os indecisos a eleger o roteiro para desfrutar as férias com a família e os amigos. Independente do perfil do viajante, garantimos que há destinos para todos. Agora é só escolher com carinho e planejar os próximos passos. Boa viagem!

CAPITAIS PARA CURTIR A MAGIA DO NATAL

Se você gosta do clima natalino que toma conta das cidades nos últimos meses de ano, bem como pensa em vislumbrar as cores, luzes e tradições de uma das mais esperadas datas festivas do ano, nossa sugestão é uma excursão por duas cidades do sul do Brasil. Ambas investem na data e transformam suas ruas em verdadeiras atrações turísticas. Gramado e Curitiba esperam receber milhares de turistas nos últimos dois meses do ano. A primeira é tradicionalmente conhecida pela decoração que toma conta do cenário e a segunda possui famosas apresentações natalinas. >>

O Natal Luz de Gramado é comemorado há 33 anos e se tornou uma importante tradição da cidade gaúcha

GRAMADO

A expectativa do secretário de turismo da cidade, José Carlos Ramos de Almeida, é que o número de visitantes ultrapasse os dois milhões entre os dias 25 de outubro e 13 de janeiro, período em que são realizados os eventos de Natal. Serão mais de 500 atrações previstas e, entre as mais esperadas, quatro são grandes espetáculos programados, incluindo o popular Show do Acendimento, gratuito e que acontecerá diariamente em frente ao Palácio dos Festivais. Paradas, desfiles e exposições, como a Vila de Natal, completam a 33ª edição do Natal Luz de Gramado, um projeto que já se tornou sinônimo da tradição natalina.

Na cidade, na praia ou no campo. Opções não faltam para curtir o Natal e o Ano-Novo, é só escolher o tipo de passeio e curtir a folga

CURITIBA

São diversos acontecimentos programados por toda a cidade, começando pela Proclamação do Natal. O principal show acontece nas janelas do edifício Palácio Avenida, antigo imóvel localizado no centro histórico da cidade. A produção do Natal do Bradesco está a todo vapor e depois de confirmar o tema do espetáculo deste ano – Tempo de Sonhar – anunciou o ator Beto Sargentelli para contracenar com as crianças coralistas. Funciona assim: um coral composto por crianças de escolas municipais e de diversas instituições é distribuído pelas janelas do prédio e elas cantam tradicio-

Foto: © Cleiton Thiele / © Silvio Aurichio

nais canções da época, interagindo com o tema e os atores do espetáculo. Surpresas ao longo da noite, efeitos de iluminação e fogos de artifício são regra também. Além das apresentações, dentro do calendário do projeto Natal Curitiba desenvolvido pelo Curitiba, Região e Litoral Convention & Visitors Bureau (CCVB) e pelo Instituto Municipal de Turismo de Curitiba (CTUR) ainda estão exposições de presépios, concertos e apresentações natalinas, feiras especiais, noite de fogos e concursos de decoração pelas ruas da cidade. Para completar, um espetáculo de projeção mapeada vai colorir a fachada do Paço da Liberdade para contar a história do Natal.

Para mais informações sobre as programações de Natal, visite os sites oficiais dos projetos. Gramado: **natalluzdegramado.com.br** e Curitiba: **natalcuritiba.com.br** >>

Espetáculo de Natal no Palácio Avenida, em Curitiba, em 2017

Costão do Santinho

PARA FESTEJAR O ANO-NOVO

Se a ideia é receber 2019 de braços abertos, com direito a festas e belos cenários, também não faltam opções de destinos para aproveitar as comemorações de ano novo. Separamos uma sugestão no Nordeste e uma no Sul, as duas com alto potencial de diversão para todas as idades.

São Miguel dos Milagres é uma pequena vila no litoral norte de Alagoas que não costuma ser das mais procuradas durante o ano, apesar de abrigar visuais de tirar o fôlego e uma praia paradisíaca. Na última semana do ano, porém, o projeto Réveillon dos Milagres toma conta do pequeno recanto alagoano e a tranquilidade dá vez a uma sequência de festas e celebrações até a noite do dia 31 de dezembro. Para quem prefere aproveitar a natureza, São Miguel dos Milagres faz parte da Costa dos Corais e conta com um mar de água cristalina de dar inveja aos cenários do Caribe, além de estar na Rota Ecológica, uma estrada que leva a outros destinos com piscinas naturais e praias exuberantes.

Outra opção é partir para um resort e aproveitar as vantagens oferecidas pelo modelo all-inclusive. Uma ótima pedida é o Costão do Santinho, situado nas proximidades de Florianópolis, à beira da agradável Praia do Santinho. Equipado com uma estrutura para receber todas as faixas etárias, o resort promete atrações especiais para o evento de Réveillon. Entre os artistas confirmados para os shows de fim de ano no complexo estão Luciana Mello e Lulu Santos. O hotel ainda vai realizar uma queima de fogos na noite da virada e oferecer diversas atividades para crianças e adolescentes.

Fotos: © Shutterstock

CONEXÃO COM A NATUREZA

Também separamos opções para quem quer aproveitar as férias em puro contato com a natureza. Se há algo que o território brasileiro tem de sobra para oferecer são belezas naturais e roteiros de férias que as privilegiam e que proporcionam intensa imersão no meio ambiente.

Uma primeira sugestão é visitar o cerrado brasileiro. Apesar de não ser tão explorado pelos visitantes quanto o litoral, este é o maior bioma do país e abriga a espetacular Chapada dos Veadeiros, em Goiás, destino perfeito para revigorar a alma e desfrutar de momentos inesquecíveis. Mergulhar nas piscinas naturais do Parque Nacional, visitar os Saltos do Rio Preto, sentir o frescor das cachoeiras como a Loquinhas, a Santa Bárbara ou a do Abismo ou se maravilhar com a vista do Mirante da Janela. Além disso tudo, sobra a alternativa de apostar no turismo de aventura e em caminhadas pelas lindas paisagens da Chapada.

Para completar a rota pelos destinos turísticos de fim de ano, nossa última sugestão fica no interior de São Paulo. Trata-se de Iporanga, município onde começa o território do Parque Estadual Turístico do Alto da Ribeira, com quedas d'água, cachoeiras e sua extensa coleção de grutas e cavernas que é a maior da América Latina. Visite as formações rochosas, conheça as estalactites e estalagmites, e aproveite a estadia para praticar esportes radicais como rapel e rafting. Previsão de dias de folga inesquecíveis!

Iporanga - Trekking no Parque do Alto da Ribeira

LEITURA *extra*

Confira nossas sugestões de livros

PONTO DA VIRADA

Autor: *Malcom Gladwel*

O que faz com que um produto, um serviço ou mesmo atitudes virem moda "da noite para o dia"? Neste livro Gladwell fala sobre tendências que se popularizam e se espalham como uma epidemia. Como entender, pelo ponto de vista da gestão empresarial, a viralização e fenômenos sociais desse tipo. O momento decisivo em que se alastram, ou se acabam, o autor chama de 'ponto da virada', e ainda provoca a reflexão sobre como algumas informações podem alterar a sociedade.

COMO FAZER AMIGOS E INFLUENCIAR PESSOAS

Autor: *Dale Carnegie*

Publicado pela primeira vez na década de 40, está na 51ª edição e muitos o consideram um excelente guia sobre relacionamentos profissionais e pessoais, servindo inclusive para aprender a conquistar clientes. Carnegie busca fornecer técnicas e métodos que desenvolvem a empatia e fazem com que qualquer pessoa busque melhorar a si mesma e alcance seus objetivos. Os ensinamentos são uma reflexão mais humana, embora seja um livro de gestão empresarial.

S.O.S CACHOS

Ativador de Cachos Mel Cachos Intensos, Óleo de Manga Tradicional, Super Óleos Nutritivo, Teen S.O.S Cachos 300ml

SEUS CACHOS NUNCA FORAM TÃO BEM TRATADOS.

salon line

Transforme-se em você

INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO

Se você pretende montar seu próprio negócio, este curso online do Sebrae apresenta princípios, fundamentos e práticas que ajudam na preparação. São 10 módulos de conteúdo disponíveis para o participante durante 30 dias, orientação de um tutor experiente, interação com outros participantes e certificado digital ao concluir. O curso é gratuito.

CARGA HORÁRIA: *30 horas*
INFORMAÇÕES: *bit.ly/inicio_negocio*

BOAS PRÁTICAS PARA SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO

O Senac oferece esse curso a distância que prepara para a aplicação de procedimentos e boas práticas como forma de prevenção de malefícios causados por condutas anti-higiênicas. Aborda também análise das instalações de estabelecimentos e etapas operacionais que visam a uma comercialização de alimentos seguros. Com certificação e 30 dias corridos para conclusão do curso, a contar da data de matrícula. Valor: R$ 82,30 (pagamento em boleto, cartão de crédito ou voucher).

CARGA HORÁRIA: *20 horas*
INFORMAÇÕES: *bit.ly/boas_praticas_alimento*

Fotos: Shutterstock

EMPREENDEDORISMO CRIATIVO: PLANEJAMENTO FINANCEIRO SEM COMPLICAÇÃO

Voltado para iniciantes, neste curso três experts nos temas finanças, coach de carreira e negócios criativos (Carolina Nalon, Rafaela Cappai e Eduardo Amuri) prepararam uma metodologia que explica as melhores formas de gerir bem os recursos do seu negócio. Disponibilizado na plataforma online eduK, faz parte do Especial Empreendedorismo Criativo, uma seleção especial de vídeos para empreendedores. Valor: Sete dias gratuitos (mediante fornecimento de dados de um cartão de crédito válido) ou é preciso adquirir um dos planos, a partir de 12 parcelas de R$ 19,90.

CARGA HORÁRIA: *3 dias / 3 aulas*
INFORMAÇÕES: *bit.ly/financeiro_sem_complicacao*

COMO PLANEJAR A APOSENTADORIA

Curso da Fundação Getulio Vargas orienta você a organizar de maneira consciente para que possa alcançar seus objetivos pessoais e/ou familiares nesse período da vida. Entenda a importância de se programar e métodos de planejamento com o Professor-Autor Fabio Gallo Garcia, doutor em Finanças e doutorando em Filosofia. Ele se dedica ao estudo das finanças corporativas e finanças comportamentais. Valor: Gratuito

CARGA HORÁRIA: *10 horas*
INFORMAÇÕES: *bit.ly/planejar_aposentadoria*

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

Experimente!

@leitederosas LeiteDeRosas LEITEDEROSAS.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 Salles, 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 Paripe
Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador
Telefone: (71) 3404-8450/ 3404-8451

Assaí Vitória da Conquista
Anel Rodoviário Jadiel 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 Morais, 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

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 Assaf 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

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

Assaí Imbiribeira
Av. Marechal Mascarenhas de Morais,
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 - Pitimbu - 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

TRÍO

BARRA DE CEREAL

RECEITA ORIGINAL

**SIMPLES ASSIM,
VOCÊ PEDIU E ELA VOLTOU!
A RECEITA ORIGINALTEM
MUUUITO MAIS SABOR : Þ**

TRÍO

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

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 Águia de Haia
Avenida Águia 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 Ramal 19

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

Assaí Limeira
Rua José Bonifacio, 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 - Emboaçu
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 - Saboó
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

Confira a lista completa de lojas também no site assai.com.br/nossaslojas

ASSAÍ
ATACADISTA
DESDE 1974

NOVO

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

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

ARIEL

Saem as manchas fica o perfume

PROMOÇÃO

Caldeirão Ypê

1 MILHÃO PRA VOCÊ

1 MILHÃO DE REAIS*

13 CARROS 1 POR SEMANA

1.000 KITS INSTANTÂNEOS

1 COMPRE 3 PRODUTOS YPÊ DIFERENTES

2 ENTRE NO SITE E CADASTRE OS PRODUTOS E O CUPOM FISCAL

3 GUARDE O CUPOM FISCAL

2X MAIS CHANCES DE GANHAR

PARTICIPE: WWW.PROMOCAOYPE.COM.BR

©GLOBO