

revista

ASSAÍ

#39

2020

assai.com.br

Bons Negócios

RADAR

Segmento de clubes de assinatura cresce e sinaliza oportunidades para o setor de alimentação

PALAVRA DE ESPECIALISTA

Consumidores estão cada vez mais familiarizados com o *delivery*. Veja dicas para oferecer o serviço

Cheiro de Bolo

Com gestão de alto nível e foco no *delivery*, confeitaria de Salvador faz sucesso apostando em bolos caseiros

TURISMO: Atrações turísticas do Brasil e do mundo oferecem passeios virtuais em 360°

Obrigado

Todo
mundo
que está
ficando
na sua

casa

Agentes

sociais

Cuidadores

de idosos

Professores

Enfermeiros

Farmacêuticos

Repositores

de mercados

Profissionais

de limpeza

Entregadores

Profissionais rurais

**Distribuidores de
alimentos e bebidas**

Policiais

Médicos



SINTA O SABOR™



Dúvidas e sugestões
clientes@assai.com.br

Com apenas um clique, é possível
acessar todo o conteúdo da
Revista Assaí Bons Negócios no site:
assai.com.br/revistas



Baixe o app e fique de olho
nas ofertas para abastecer
o seu negócio



Siga o Assaí Atacadista
nas redes sociais

- /assaiaatacadistaoficial
- @assaiaatacadistaoficial
- /assaioficial
- /assaioficial
- Assaí Atacadista - GPA

Trabalhe Conosco
assai.gupy.io

Expediente

Conselho editorial Assaí

Presidente do Assaí Belmiro Gomes **Diretor Comercial e de Logística** Wlamir dos Anjos **Diretora de Marketing e Sustentabilidade** Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamídia Group

CEO Celso A. Hey **CCO** Eduardo Jaime Martins **CMO** Fernanda Hey de Moraes **Supervisão Editorial** Manoela Leão **Coordenação Revista Assaí Bons Negócios** Gabriel Sestrem MTB/9155 **Coordenador de Projetos** Marcos Dias **Edição de Arte** Suellen Winter **Colaboradores da Edição** (texto) Afonso Gonçalves, Aline Parodi, Guilherme Almeida, Isadora Rupp, Jessica Krieger, Katia Kreutz, Rafael Bruno, Ricardo Alcantara e Vinícius Torresan **Ilustração** Victor Goularte **Foto capa** © Beatriz Bitencourt **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Lucas Rispoli - comercialassai@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Kellen Silvano Cotrin

Dúvidas e Sugestões redacao@megamidia.com.br - Av. Iguazu, 2820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br - **Impressão** Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



Hora de Superação

Nesta edição da **Revista Assaí Bons Negócios**, não podemos deixar de falar dos impactos da pandemia do novo Coronavírus sobre os pequenos negócios do mercado de alimentação. Praticamente todos os empreendimentos do setor foram afetados de alguma forma. Porém, no meio de todo esse cenário, diversos empreendedores têm buscado uma dose a mais de criatividade e determinação para superar os desafios e dar a volta por cima.

E, falando em superação, esse é um dos temas centrais desta edição. Nela, você vai conferir conteúdos e histórias motivadoras para enfrentar desafios e crises sem desistir do seu negócio.

Também falamos bastante sobre o *delivery*, modalidade que vem sendo a grande alternativa para o setor de alimentação se manter vivo durante a quarentena. Nossa matéria de capa ilustra bem o “espírito” desta edição, trazendo uma história muito inspiradora de três empreendedoras de

Salvador/BA que venceram várias dificuldades nos sete anos da confeitaria Bolos das Meninas e foram aprendendo com cada uma delas para se tornarem mais maduras na gestão do negócio. Hoje, o empreendimento é uma das confeitarias especializadas em bolos caseiros de maior destaque na capital baiana.

Além disso, você vai ler sobre tendências de mercado, como os clubes de assinatura e a diversificação de receitas por meio da produção de conteúdos digitais. Trazemos, ainda, várias outras informações na medida para pequenos negócios de alimentação.

Desejo que o conteúdo da revista inspire, motive e ajude todos os nossos clientes empreendedores a superarem os períodos de incerteza da melhor maneira possível.

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí



08 ASSAÍ NA INTERNET

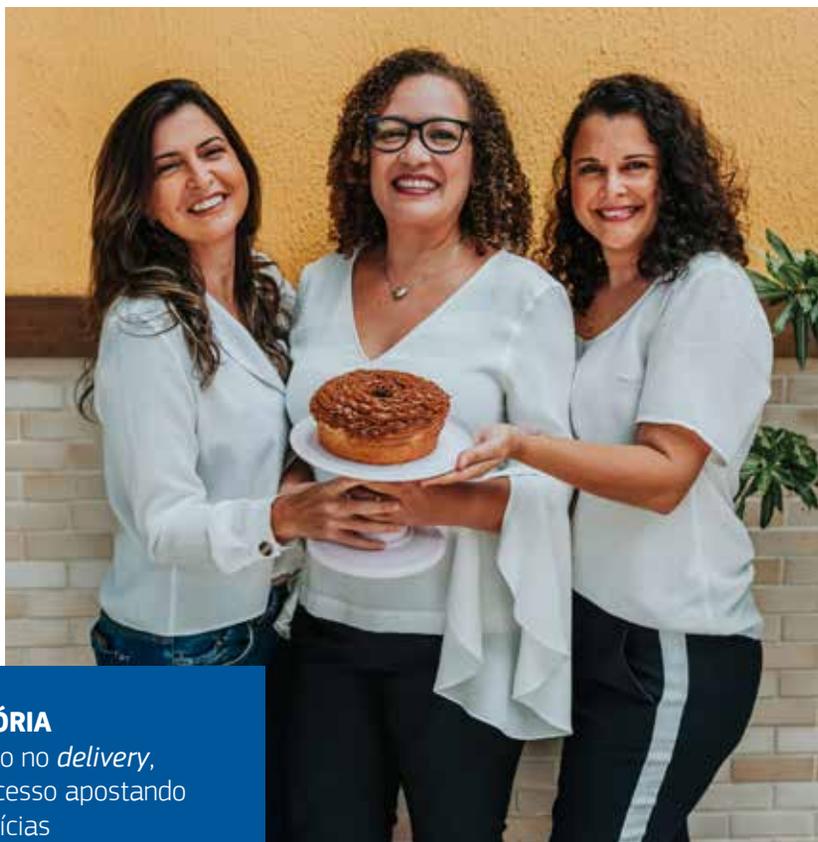
Confira os *posts* mais acessados em nossos blogs

10 ESPECIAL

Empreendedores encontram na produção de conteúdo digital oportunidades para diversificar e rentabilizar seus negócios

22 CARDÁPIO ASSAÍ

Arraial caseiro: *chefs* ensinam versões especiais de três quitutes de São João para você fazer sua própria quermesse



14 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Com gestão de alto nível e foco no *delivery*, confeitaria de Salvador faz sucesso apostando em bolos caseiros e outras delícias



30 RADAR

Clubes de assinatura: mercado cresce 18% ao ano e representa oportunidades para o segmento de alimentação

36 ASSAÍ MAIS

Conheça o Cartão Cesta Básica Assaí, que pode ser solicitado nas lojas ou até mesmo pelo WhatsApp!

42 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Consumidores estão cada vez mais familiarizados com o *delivery* de alimentos e bebidas. Saiba mais sobre como oferecer o serviço

38

MEU ASSAÍ

Conheça a história do casal cuiabano que, após superar vários desafios, criou um bem-sucedido negócio de *cappuccino* artesanal

Abra seu Coração





56

ACADEMIA ASSÁI BONS NEGÓCIOS

Empreendedores podem estar mais suscetíveis a problemas emocionais. Veja dicas para o bem-estar mental!

48 BEM-ESTAR

Treino em casa: confira um circuito de exercícios que podem ser feitos sem precisar ir à academia

50 ASSÁI RESPONDE

Resposta ao leitor: “Qual a melhor forma de buscar recursos financeiros para o meu negócio?”

60 SUSTENTABILIDADE

Criados com a missão de enfrentar problemas socioambientais, negócios de impacto crescem no Brasil

68

MULHER EMPREENDEDORA

Empreendedora Thaiz Barde conta como fez das dificuldades combustível para deslanchar com *delivery* de marmitas

66 TURISMO

Viaje sem sair de casa: confira grandes atrações turísticas do Brasil e do mundo que oferecem passeios virtuais em 360°

72 CAPACITAÇÃO

Dicas de cursos rápidos para capacitação de empreendedores

73 ATUALIDADES

Livros e aplicativos para otimizar a rotina e aperfeiçoar competências



NOVO!

MAIZENA

cremo gema

Nutrindo o caminho do bem!



- ✓ Menos açúcar e mesmo sabor
- ✓ Sem glúten
- ✓ Sem corantes
- ✓ Novo propósito "Nutrindo o caminho do bem" com dicas na embalagem

+ informação

Confira os últimos posts com mais acessos no blog do Assaí e no portal Academia Assaí!



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

Blog Assaí

MELHORES ÓLEOS PARA COZINHAR

Os óleos são ingredientes essenciais para o preparo de diversas receitas, porém muitas pessoas ficam em dúvida sobre quais são os melhores óleos para os diferentes preparos. Neste *post*, você vai conhecer um pouco mais sobre as principais opções, tanto para cozinhar (óleo de coco, banha, entre outros) quanto para finalizar os pratos, como é o caso do azeite de oliva e do óleo de linhaça.



Confira em:
bit.ly/MelhoresÓleosParaCozinhar



Academia Assaí Bons Negócios

BOAS FOTOS PARA AUMENTAR AS VENDAS

Se você tem um negócio, já sabe que é fundamental divulgá-lo na Internet, não é mesmo? Seja nas redes sociais, no seu blog ou site, além de um bom conteúdo escrito, é essencial caprichar no apelo visual para aumentar o desejo de consumo dos produtos. Veja, neste *post*, dicas criativas para aumentar o nível de qualidade das suas fotos usando apenas um celular!



Confira em:
bit.ly/BoasFotosDeProdutos



Se você tem
um **negócio**,
com certeza
tem boas

histórias!



CONTE PRA GENTE!

Você pode fazer parte da próxima edição da
Revista Assaí Bons Negócios.



Para contar um pouco mais sobre
você e seu negócio*, acesse:
assai.com.br/contesuahistoria
ou utilize o QR Code ao lado.

* Válido para negócios de alimentação (ponto fixo, vendas por encomenda e vendas ambulantes).

Rentabilizando Conhecimento

Empreendedores do setor de alimentação encontram na produção de conteúdo digital oportunidades para diversificar e rentabilizar seus negócios



Com a comunicação *on-line* cada vez mais acessível, cresce o número de produtores de conteúdo digital

Com recursos digitais cada vez mais acessíveis e a facilidade de comunicação proporcionada pelas redes sociais, empreendedores do setor de alimentação vêm enxergando uma nova oportunidade de rentabilizar com a produção de conteúdos para a Internet. Com isso, cresce o número de proprietários de negócios que passam a difundir conhecimento sobre suas áreas de atuação de forma

on-line, seja por meio de videoaulas, sites e *blogs*, livros digitais (*e-books*), *podcasts* e outros materiais de ensino.

“No ambiente digital, as pessoas começaram a ter um protagonismo maior, que possibilita a rentabilização”, explica o consultor Ricardo Robson, gerente de atendimento do Sebrae do Distrito Federal. “Não há levantamentos concretos sobre o universo de empreendedores do setor de alimentação que estão rentabilizando o conhecimento

por meio da produção de conteúdo, mas pode-se dizer que é um mercado em expansão e com muitas possibilidades”, afirma Ricardo.

Essa rentabilização por meio do conhecimento e da experiência dos empreendedores do setor de alimentação pode ocorrer de diversas formas, como: a monetização por parte de plataformas como o *Google AdSense* (que paga aos produtores de conteúdo para exibir anúncios dentro de seus sites) e o

YouTube (que paga aos donos de canais dentro da plataforma de acordo com o número de exibições de anúncios nos vídeos); contratos com fornecedores para indicação ou exibição de produtos nos conteúdos produzidos; e, principalmente, retorno em vendas no próprio estabelecimento, no caso de empreendedores que já tenham um negócio de alimentação. “Quando você vê o *chef* de um restaurante que você conhece fazendo uma videoaula, ela passa a ter um diferencial e a ser muito mais atrativa”, comenta o consultor.

Quando se fala especificamente de aulas e cursos em vídeo, investir na produção de conteúdo digital permite redução de custos e ganho de escala. “Em cursos *on-line*, por exemplo, é possível amplificar a quantidade de alunos além da capacidade de um espaço físico. Se tenho um curso ou um produto no qual o meu faturamento está atrelado a um espaço físico, tenho uma limitação. Mas, quando uso uma plataforma digital, posso estar agregando 20%, 30%... até 40% ao meu faturamento”, explica Ricardo.

COZINHA CONECTADA

A *chef* Denise Lessa, proprietária da marmitaria Dê Delícias e cliente da loja Assaí Parangaba, em Fortaleza/CE, começou seu negócio de marmittas congeladas saudáveis em 2017. Desde o início, ela investiu na divulgação digital do empreendimento, principalmente pelo Instagram, compartilhando receitas práticas e saudáveis em seu perfil na rede social. Com ótimo retorno por parte dos clientes e uma explosão no número de seguidores, Denise enxergou a oportunidade de rentabilizar com a produção de conteúdos.

Quase três anos após criar o perfil no Instagram (@de.delicias), ela já conta com mais de 60 mil seguidores. Denise produz e comercializa *e-books*, ministra cursos *on-line* a preços acessíveis e está iniciando um canal no YouTube – tudo sobre alimentação saudável “sem neuras”, nas palavras da *chef*. “Percebi a dificuldade das pessoas em ir para a cozinha e comer comida



◉ Ao apostar na produção de conteúdo para a Internet, Denise Lessa viu um gigantesco crescimento no número de seguidores no seu Instagram. Atualmente, mais de 60 mil pessoas seguem o perfil da empreendedora

de verdade, de forma prática e rápida. Como tinha uma bagagem ao longo de alguns anos preparando marmittas saudáveis, resolvi compartilhar com outras pessoas”, recorda.

Denise produz os *e-books* com o apoio de nutricionistas, que auxiliam no balanceamento das receitas, e, para cuidar das redes sociais, conta com a ajuda do marido. “Os cursos me trouxeram um retorno muito bom”, revela.

Para aumentar o alcance dos conteúdos, a empreendedora fez parceria com a influenciadora digital Thayse Teixeira: “Tenho um quadro de culinária na rede social dela – o Dona da Cozinha –,

no qual ensinamos a preparar marmittas e lanches para vender”.

Outra oportunidade que surgiu a partir dos conteúdos *on-line* foi ministrar aulas personalizadas na casa das clientes. “Chamo de ‘*Delivery de cozinha*’. Eu vou até a casa do cliente e ensino o passo a passo do preparo de pratos saudáveis e criativos, e depois continuo dando consultoria pelo WhatsApp”, explica.

Para quem está começando, Denise aconselha iniciar com o que já tem: “Não espere ter um projeto completo; começar com o que se tem já é um grande passo”. >>

PRODUÇÃO

Proprietário do Rubrio, restaurante de cozinha autoral em Brasília, o *chef* Paulo Tarso ministra cursos de culinária pela Internet desde 2014. Para ele, a grande vantagem da produção de conteúdo *on-line* é o custo. “É uma produção relativamente barata. Alguns anos atrás, para criar um bom conteúdo em vídeo, era preciso muito dinheiro para abrir um espaço físico e contratar funcionários. A Internet democratizou essa produção”, ressalta.

Tarso afirma que os cursos e o restaurante se complementam. Segundo ele, além do retorno financeiro vindo da comercialização das aulas pela Internet, a presença *on-line* amplia a rede de contatos e abre muitas portas para quem já tem um estabelecimento de alimentação: “A divulgação dos cursos ocorre de forma orgânica, por meio dos seguidores das redes sociais”.

Dominar o conteúdo é essencial para quem deseja produzir conteúdos para a Internet, porém, é importante ter ao menos um mínimo de equipamentos. “Dentro das limitações financeiras, deve-se entregar um conteúdo atraente. Por isso, ter uma identidade visual atrativa é o primeiro ponto. Para quem deseja produzir vídeos, por exemplo, é importante investir em um microfone de qualidade e em uma boa iluminação”, aconselha Paulo Tarso. ▲

“É uma produção relativamente barata.

Alguns anos atrás, para criar um bom conteúdo em vídeo, era preciso muito dinheiro para abrir um espaço físico e contratar funcionários.

A Internet democratizou essa produção”

Paulo Tarso, chef e proprietário do Restaurante Rubrio



👉 Em seu perfil no Instagram (@chefpaulotarso) e canal no YouTube (Chef Paulo Tarso), o *chef* publica frequentemente receitas completas de diversos pratos e dicas para melhorar a *performance* na cozinha



VIDEOAULAS

Se você pretende iniciar na produção de vídeos, busque equipamentos básicos, como um bom celular (mais indicado por questão de custos) ou uma câmera; microfones (direcional ou de lapela) e itens de iluminação (como *ring light*; painéis de LED; *softbox* ou até mesmo uma luminária).

Saiba mais sobre os itens básicos para gravação acessando nosso conteúdo-bônus: bit.ly/Rentabilizando_Conhecimento



MÃOS À OBRA

Ficou interessado em produzir conteúdos digitais?
Confira dicas de produção e divulgação!

FAÇA PARCERIAS COM INFLUENCIADORES

Plataformas como Instagram e Facebook são indispensáveis para divulgar seu conteúdo. Para aumentar o alcance das suas publicações, faça parcerias com influenciadores digitais (pessoas que contam com um bom número de seguidores e, principalmente, de interações em suas redes sociais) para divulgar seu trabalho. **Dica:** selecione só quem fala exatamente com o mesmo público-alvo que você!



PESQUISE AS PALAVRAS-CHAVES CERTAS

A melhor forma de encontrar assuntos para produzir conteúdos é por meio de palavras-chaves. Isso facilita para seu conteúdo ser encontrado nos mecanismos de busca. É possível pesquisar palavras-chaves usando ferramentas como Google Trends, Google Keyword Planner e Keyword Tool.



INVISTA EM SEO

O SEO (Search Engine Optimization) é um conjunto de técnicas para melhor posicionar conteúdos nos mecanismos de busca (do Google ou do YouTube, por exemplo). Estude as principais técnicas e aplique-as para que suas publicações tenham maior alcance.



INTERAJA COM SEU PÚBLICO

Incentive sempre quem consome seus conteúdos a interagir com as publicações. Isso faz com que os mecanismos de redes sociais “entendam” que se tratam de informações de qualidade e o alcance das publicações pode aumentar. Além disso, incentive seu público a enviar dúvidas e até mesmo sugestões para os próximos vídeos, podcasts ou *e-books*.



CRIE UM CALENDÁRIO DE PUBLICAÇÕES

É muito fácil começar com empolgação e, com a correria do dia a dia, acabar deixando a produção dos conteúdos um pouco de lado. Porém, a frequência é indispensável para fidelizar um público digital. Por isso, crie um calendário de publicações definindo a periodicidade (ex.: semanal, quinzenal...) e cumpra-o fielmente!



Para saber mais sobre calendário de publicações e ter acesso a um modelo para usar na produção dos seus conteúdos, acesse o link ou utilize o QR Code acima ou pelo endereço:

bit.ly/Calendario_Editorial





Cheiro de Bolo

Com gestão de alto nível e foco no delivery, confeitaria de Salvador faz sucesso apostando em bolos caseiros e outras delícias

“O que mais nos motiva é ver o negócio funcionando. O sucesso financeiro é uma consequência dessa realização”, afirma Daniela Veloso, uma das três sócias da confeitaria Bolos das Meninas, localizada em Salvador/BA. Foi com esse espírito que ela e mais duas amigas empreendedoras transformaram uma confeitaria caseira em um negócio muito bem-sucedido.

O ano era 2013. Daniela Veloso, Danielli Guimarães e Geórgia Cirilo dividiam um apartamento na capital baiana. Enquanto as duas primeiras já eram amigas desde a infância,

Geórgia tinha acabado de chegar à cidade, vinda de Minas Gerais, e procurava uma fonte de renda. Foi nesse período que a ideia de fazer bolos para vender começou a se desenhar.

Para ajudar a amiga, Daniela sugeriu à sua tia aposentada, que fazia bolos decorados e dava cursos de confeitaria, que Geórgia começasse a acompanhar as aulas de bolos caseiros, ajudando no que fosse possível. Assim, aos poucos, ela também foi aprendendo o ofício. “Um dia, quando estávamos com minha tia tomando café, ela nos disse: ‘por que vocês não vendem bolos no prédio onde moram?’”, lembra Daniela. >>





🕒 A confeitaria também comercializa outros produtos, como sequeijos, “pães-delícia” e queijos de Minas, além de doces e geleias do interior da Bahia em uma parceria com produtores rurais

SUPERAÇÃO E APRENDIZADO

O prédio onde as futuras empreendedoras moravam tinha 44 apartamentos. Isso significava que havia 43 potenciais clientes para seu futuro negócio. As três amigas decidiram preparar bolos para degustação servidos em belas embalagens, e enviaram a todos os moradores. No entanto, nenhum dos vizinhos fez sequer um pedido. “Mas não desistimos no primeiro obstáculo. Eu não sabia, na época, mas depois compreendi que esta é uma característica do empreendedor nato: persistência”, conta Daniela.

As amigas resolveram, então, levar seus bolos para uma feira, que era re-

alizada na cidade aos sábados. “Nessa segunda experiência, vendemos apenas um de 13 bolos. Nossa mentalidade, desde o começo, era trabalhar com insumos de primeira linha, e isso tem um custo. Percebemos que aqueles não eram nossos clientes”, explica Daniela. Em vez de desistir e voltar para casa com quase toda a produção, elas resolveram tentar a sorte em outro local. A mudança deu certo, e as empreendedoras tiveram sua segunda lição: entender o público-alvo.

Aquele novo local tornou-se um dos primeiros pontos de venda da Bolos das

Meninas. Durante todo o ano seguinte, as amigas iam até o local, abriam o porta-malas do carro, colocavam uma toalhinha e vendiam os bolos feitos por Geórgia – que, hoje, além de sócia-proprietária, é a responsável pelo setor de produção da confeitaria. Aos poucos, foram melhorando a estrutura, diversificaram as receitas e passaram também a pensar em formas de conquistar outros públicos. Não demorou muito para Daniela e Danielli pedirem demissão de seus empregos e passarem a se dedicar integralmente ao empreendimento, junto com Geórgia.

PRODUÇÃO

As três sócias sempre tiveram o hábito de conversar e trocar ideias para alavancar as vendas e expandir cada vez mais o negócio. De acordo com Daniela, além das receitas tradicionais (laranja, limão, aipim e milho verde), elas criaram novos sabores que as diferenciam no mercado. Além disso, adicionaram mais produtos ao portfólio, como os famosos bolos salgados, feitos com massa de pão de queijo e uma variedade de recheios – calabresa e provolone; carne de sol, provolone e banana-da-terra; e *shimeji*, para veganos e vegetarianos.

A qualidade dos ingredientes e a excelência nos processos também ajudaram a destacar a empresa no mercado de confeitaria da capital baiana. “Nossos produtos são diferenciados, não levam conservantes. Mesmo fazendo fornadas com 26 bolos ao mesmo tempo, nós peneiramos todos os ingredientes secos e batemos com o *fouet*... isso faz toda a diferença”, observa Daniela. Hoje, a empresa conta com duas lojas físicas, um *trailer*, uma pequena fábrica (onde fica a produção, o estoque e o escritório) e dois carros responsáveis pelas entregas dos pedidos. >>

“No Assaí, compramos diversos insumos para a produção diária, porque os preços são muito bons. Às vezes, uma diferença de dez centavos em um produto pode representar um valor significativo no montante geral”

Danielli Guimarães, sócia da Bolos das Meninas



◀ O bolo de churros é o carro-chefe da confeitaria



▶ Atualmente, a confeitaria conta com 22 funcionários, além das três sócias-proprietárias



👉 Embalagens para *delivery*: modalidade já é responsável por 70% das vendas da confeitaria



FOCO NO DELIVERY

O *delivery* surgiu na empresa em 2017 como um passo natural, seguindo as tendências do mercado. Mas a modalidade ganhou força rapidamente e hoje é responsável por 70% das vendas. “Fomos uma das primeiras confeitarias de Salvador a entrar nos principais aplicativos de entrega. Porém, passamos a estudar nosso mercado e a oferecer também um serviço próprio de entregas por telefone e WhatsApp”, revela a empreendedora. O serviço de entregas da Bolos das Meninas conta com um veículo próprio que segue uma logística específica, com entregadores cobrindo uma parte da cidade no período da manhã e outra à tarde.

Com a situação de isolamento social que se estabeleceu desde março deste ano, as empresárias criaram estratégias para se adaptar ao momento. E, mais uma vez, elas usaram a criatividade para se destacarem no *delivery*: em uma das campanhas criadas para o período, fizeram parceria com uma ONG de fomento à leitura, que arrecada livros e os disponibiliza em pontos pela cidade. Recebendo uma grande doação de livros, passaram a enviar, junto com os pedidos diretos pelo telefone ou WhatsApp, um exemplar para que o cliente pudesse ler durante a quarentena. “A ação deu muito certo. Além de movimentar as vendas, tivemos um ótimo retorno por parte dos clientes”, ressalta Daniela.



👉 A confeitaria conta com um veículo próprio que circula na capital baiana durante todo o dia fazendo entregas

O PODER DO COMPARTILHAMENTO

A presença nas redes sociais é um dos aspectos mais fortes da Bolos das Meninas atualmente. As empreendedoras prezam a espontaneidade e a proximidade com o cliente, algo que se reflete tanto no conceito visual da marca como na comunicação com o público. As próprias sócias criam conteúdos, gravam vídeos e publicam tutoriais para fazer bolos em aulas ao vivo (*lives*) no Instagram.

A diversificação de suas atividades e o compartilhamento do conhecimento sempre nortearam as estratégias das três amigas-empendedoras. Além da produção de bolos, elas investem esforços em dar cursos (presenciais e *on-line*), consultorias e mentorias. As sócias também são convidadas com

frequência para dar palestras em eventos sobre empreendedorismo, mas o carro-chefe são os cursos presenciais de confeitaria. “As turmas são pequenas, de, no máximo, oito pessoas. ensinamos todos os nossos ‘segredinhos’ e passamos quatro receitas dos bolos que vendemos”, conta Daniela.

Já as mentorias são ministradas a empresas do ramo alimentício, porém, não concorrentes. Nesse trabalho, Daniela, Danielli e Geórgia contam as estratégias que as ajudaram a fazer o negócio dar certo: “Não temos medo de expor nossas ideias. O amor é a melhor estratégia: quanto mais ensinamos, mais aprendemos. Enquanto muitos estão copiando, nós estamos buscando sempre novas ideias”.



Fachada da loja Pituba, localizada na Rua Território do Acre, nº 159, em Salvador/BA

EFICIÊNCIA EM GESTÃO

As boas práticas de gestão da Bolos das Meninas se refletem diretamente nos resultados da empresa. Além de um cálculo detalhado de custos, com indicadores para controle de estoque e de gastos, as sócias estabeleceram um *pró-labore* desde o início das atividades e definiram metas mensais a serem alcançadas.

A transparência na relação com a equipe é outro destaque da confeitaria, ajudando a manter os funcionários constantemente engajados. Em sete anos de atividades, elas não tiveram sequer um processo trabalhista. Outro reflexo da qualidade da gestão, desde o início das atividades, foi receber o prêmio *Veja Comer & Beber*, nas categorias “Melhor bolo caseiro” e “Novidade do ano”, apenas 12 meses após a abertura do empreendimento.

Conforme explica a sócia Danielli Guimarães, que é responsável pelas partes administrativa e financeira,

um dos segredos da gestão está em conhecer exatamente os números do estabelecimento e ter um rigoroso controle do estoque: “Afinal, estoque parado é dinheiro parado”.

Danielli também é quem se encarrega das compras da empresa. “Faço muitos orçamentos, pesquiso o preço mais interessante dos produtos que utilizamos e realizo cotações”, relata. “Um dos locais em que mais compramos é a loja Assaí Lauro de Freitas, na região metropolitana de Salvador. No Assaí, compramos diversos insumos para a produção diária, como açúcar, leite, óleo, margarina e farinha de trigo, porque os preços são muito bons! Às vezes, uma diferença de dez centavos em um produto pode representar um valor significativo no montante geral. Comprar bem e ter controle financeiro nos ajuda a desenvolver bem nosso negócio”, conclui a gestora. 🍌

saiba mais

Bolos das Meninas

Site: bolosdasmnininas.com.br

Instagram: @bolosdasmnininas

Facebook: BolosDasMeninasSalvador

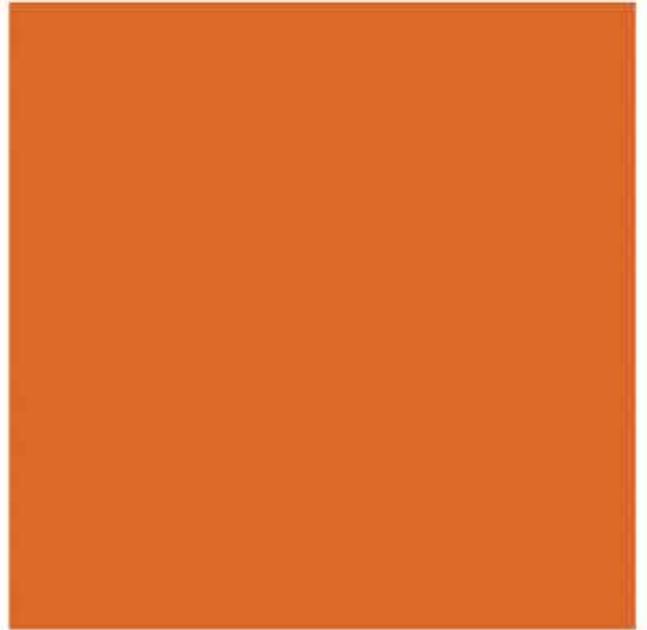


CONTE SUA HISTÓRIA

É proprietário de um negócio e tem uma boa história de empreendedorismo para contar? Acesse

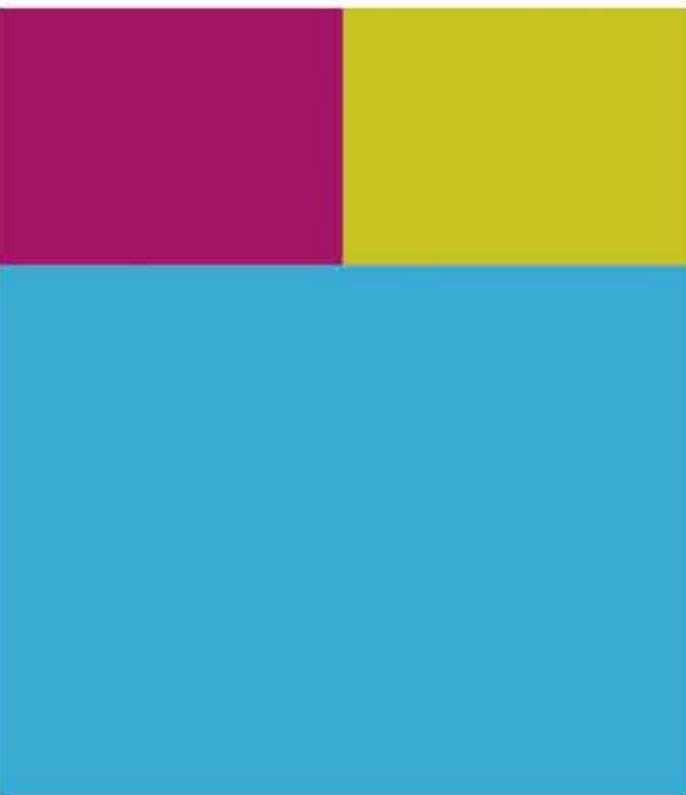
assai.com.br/contesuaistoria

preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!



DESIGN,
PRATICIDADE E

+ DE **20**
BEBIDAS



MUITO MAIS 
QUE CAFÉ.

CARDÁPIO ASSAÍ

por *Jessica Krieger e Rafael Bruno*



Fotos: Shutterstock

Arraial caseiro

Chefs ensinam versões especiais de três quitutes de São João para você fazer sua própria quermesse

Admirar a decoração, ouvir as músicas típicas, sentir o calor da fogueira, seguir o cheiro da pipoca e se deliciar com tantas guloseimas... As festas juninas (ou festas de São João) mexem com todos os nossos sentidos e reacendem memórias tão gostosas quanto suas receitas clássicas.

Em meio a tantas recordações da infância, curtir um arraial em casa é uma boa pedida. Basta cortar umas bandeirinhas, separar as roupas xadrez, o chapéu de palha – quem sabe, até acender uma fogueira – e preparar algumas delícias típicas de São João.

“Festa junina mexe demais com nossas lembranças”, admite a *chef* Márcia Santos, do Maestria Cultura e Gastronomia. “Poder lembrar todos esses sabores e trazê-los para as nossas mesas é fazer viver nossa cultura e nossa história”.

FESTA DO MILHO

Quentão, pão de queijo, pé de moleque, pinhão ou até espetinho: o cardápio de uma festa junina depende do gosto de cada um e costuma variar de acordo com a região. Só não pode faltar milho – ele é o rei do arraial e está presente em grande parte dos pratos. Junto com o amendoim, o milho forma a dupla de ingredientes que origina os sabores dessa época.

Para a culinária Luzinete Veiga, de 72 anos, que ministra cursos de gastronomia na Eduk, o prato “número um” do arraial é o creme feito à base de milho branco com leite e açúcar – conhecido em algumas regiões do país como canjica. “Lembro-me da minha infância, no interior, quando a primeira coisa que a gente procurava para comer, nas festas juninas, era a canjica”, conta.

A tradição do milho tem explicação: mais do que um tributo a São João, São Pedro e Santo Antônio, as festas juninas surgiram para celebrar as colheitas e saudar a chegada do verão europeu. Os portugueses trouxeram o costume ao Brasil, mas tiveram que se adaptar: se lá eles comemoravam com trigo, por aqui, o que mais havia nessa época era milho. Com a ajuda das receitas

indígenas, nasceram várias delícias, como pamonha, curau, cuscuz, canjica e muitas outras.

DOCES JUNINOS

Da pipoca ao curau, o milho pode servir como base de sobremesas ou pratos salgados. O coco é outro ingrediente importante, que aparece em várias receitas e garante as tão desejadas cocadas. A cana-de-açúcar faz melado e rapadura, e o amendoim é indispensável, seja torrado ou na forma de paçoca e pé de moleque.

Os doces contam com um lugar especial nas festividades, e opções não faltam: bolo de milho; doce de abóbora; queijadinha; arroz-doce; maçã do amor; maria-mole... Até a macaxeira (ou mandioca) vira doce durante as festas juninas. O bolo de mandioca/macaxeira é feito com açúcar, coco e queijo.

Para deixar o clima de São João entrar em casa e transformar sua cozinha em uma barraquinha de quermesse, a **Revista Assaí Bons Negócios** pediu ajuda a quem entende do assunto para ensinar as receitas de três guloseimas típicas de São João, em versões especiais. >>

Bolo de Fubá

Já que o milho é o principal ingrediente de São João, o bolo de fubá é uma das estrelas da festa. Esta receita, da *chef* funcional

Lidiane Barbosa, que leva coco e açafraão, dispensa açúcar refinado e é perfeita para comer sem culpa na festa junina.



Dica: Para quem gosta de pedaços de coco, coloque em lascas e não bata no liquidificador; quando a massa estiver pronta, ponha em um bowl e misture delicadamente.

INGREDIENTES

- ✓ 3 ovos
- ✓ ½ xícara (chá) de açúcar de coco
- ✓ 1 xícara (chá) de fubá fino orgânico
- ✓ 4 colheres (sopa) de manteiga Ghee líquida
- ✓ ½ xícara (chá) de leite de coco caseiro
- ✓ 1 xícara (chá) de coco seco em pedaços ou em lascas
- ✓ 1 colher (sopa) de fermento caseiro
- ✓ 1 colher (chá) de açafraão em pó

MODO DE PREPARO

Bata no liquidificador os ovos e o açúcar por cinco minutos. Acrescente os demais ingredientes aos poucos, deixando o fermento por último. Despeje em uma fôrma pequena, untada com manteiga, e polvilhe fubá fino. Asse em forno preaquecido a 180° C por 30 minutos.

Maria-Mole Caipira

Confira o passo a passo ensinado pela culinária Luzinete Veiga para preparar um dos doces preferidos pelos amantes das festas juninas.

INGREDIENTES

- ✓ 3 xícaras (chá) de açúcar refinado
- ✓ 2 embalagens pequenas de gelatina sem sabor
- ✓ 1 xícara (chá) de água fervente
- ✓ 1 xícara (chá) de coco queimado
- ✓ 1 xícara (chá) de amendoim torrado e moído
- ✓ 3 claras

MODO DE PREPARO

Coloque as claras e uma das xícaras de açúcar em uma panela. Aqueça bem e dissolva a gelatina na água fervente. Acrescente as claras aquecidas, a gelatina dissolvida e o restante do açúcar na batedeira e bata por, aproximadamente, 20 minutos. Em seguida, coloque o coco e o amendoim no fundo da assadeira, disponha toda a massa por cima e cubra com mais coco e amendoim. Leve à geladeira até ficar firme. Depois corte, passe novamente no coco e no amendoim e sirva. >>

Depois de pronta, essa maria-mole feita com coco queimado e amendoim dura até dez dias na geladeira.



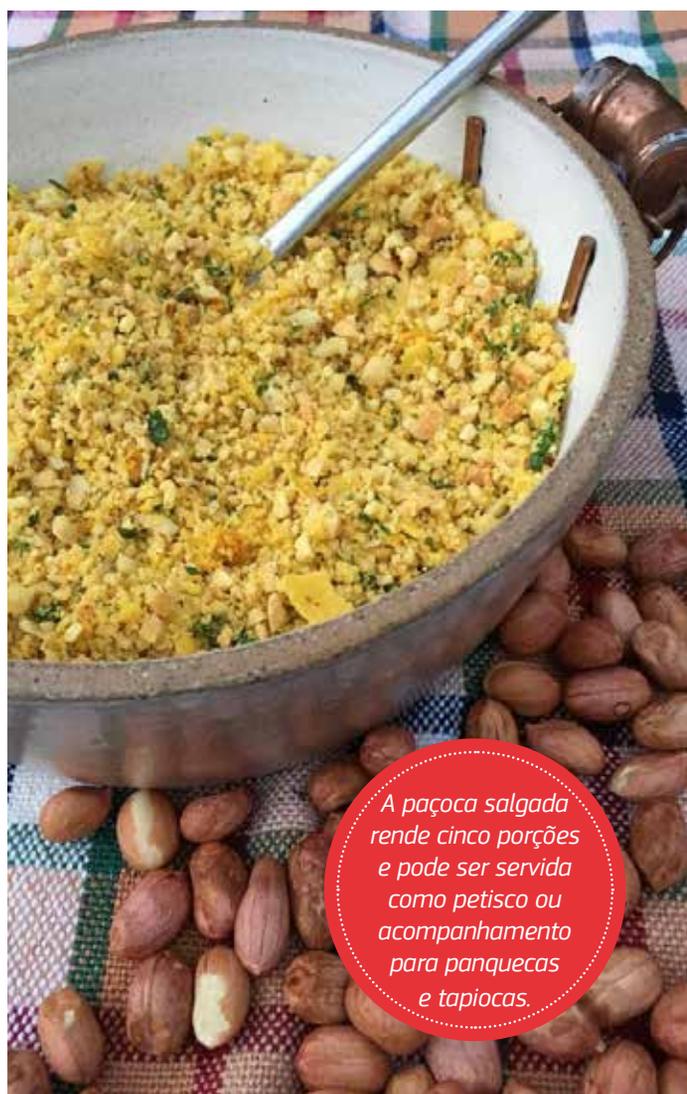


 **Todo
café da
manhã
combina
com**



 /nutellabrasil

 @nutellabr



A paçoca salgada rende cinco porções e pode ser servida como petisco ou acompanhamento para panquecas e tapiocas.

Paçoca Salgada

A chef Márcia Santos, do espaço Maestria Cultura e Gastronomia, transformou o tradicional doce em uma opção versátil de prato salgado.

INGREDIENTES

- ✓ 200 g de amendoim cru
- ✓ 10 g de cúrcuma fresca ralada
- ✓ 80 g de farinha de milho amarela
- ✓ 60 ml de azeite
- ✓ 10 g de salsinha picadinha
- ✓ Pimenta-do-reino, sal e cominho em pó a gosto

MODO DE PREPARO

Torre o amendoim, descasque-o e depois soque em um pilão deixando pedacinhos pequenos. Reserve. Em uma panela, coloque metade do azeite, aqueça e adicione a cúrcuma e a pimenta-do-reino. Frite rapidamente e ponha a farinha de milho. Acrescente o restante do azeite aos poucos enquanto mexe. Deixe dourar um pouquinho e acrescente o amendoim, o sal, o cominho e a salsinha. Misture tudo muito bem e está pronto! 🍴

Glossário da barraquinha

Você conhece as guloseimas de São João?

Veja do que são feitos esses quitutes:

- ✓ **Pé de moça:** Versão mais macia do pé de moleque, que leva chocolate
- ✓ **Bom-bocado:** Bolinho feito à base de ovos, açúcar e coco
- ✓ **Quebra-queixo:** Coco ralado misturado com calda de açúcar
- ✓ **Baba de moça:** Creme de gemas de ovos com leite de coco
- ✓ **Pé de moleque:** Amendoim torrado com rapadura
- ✓ **Buraco quente:** Pão francês sem miolo e com carne moída



GRANDES BEBIDAS



GRANDES SABORES

Chegaram os deliciosos
achocolatados em pó.

Imagens meramente ilustrativas. Não contém glúten.



Embalagem
econômica
de 1,01 kg.



Embalagem
econômica
de 1,01 kg.



EXPERIMENTE OS VEGETAIS CONGELADOS DA GRANO

Acreditamos que comer bem e saudável é para todo mundo. Nossos vegetais são naturais, saborosos e sem conservantes. Colhidos frescos e congelados frescos.

PRÁTICO

Nossos vegetais já vem pré-cozidos. Basta descongelar e em poucos minutos sua receita está pronta.

ECONÔMICO

Vegetais congelados um a um, você usa o quanto quiser, sem desperdício. Rende muito mais nas receitas.

NATURALMENTE SAUDÁVEL

São só vegetais e mais nada.



RECEITA DE LEGUMES ASSADOS

RENDIMENTO: 4 porções / **TEMPO DE PREPARO:** cerca de 5 minutos

INGREDIENTES

- 1 pacote de **Mix Tradicional Grano** (300g)
- 6 galhos de alecrim
- 3 colheres (sopa) de azeite
- 1 colher (chá) de sal
- 1 colher (chá) de pimenta do reino moída

MODO DE PREPARO

Unte uma assadeira grande com 1 colher (sopa) de azeite. Disponha os legumes sem amontoar. Distribua os ramos de alecrim, acrescente o azeite restante e tempere com sal e pimenta. Leve ao forno preaquecido a 200°C para assar por cerca de 30 minutos ou até dourar.



ACESSE NOSSAS REDES



@grano.congelados

www.grano.com.br
SAC 0800 042 0346



▲ O Brasil já conta com mais de 800 clubes de assinatura dos mais diferentes segmentos. Dentre os principais, estão: livros, cosméticos, alimentos, bebidas e vestuário

BEM-VINDO ao Clube

De livros a jantares completos, clubes de assinatura ganham espaço por gerar experiências de consumo. Mercado cresce 18% ao ano e representa oportunidades para o segmento de alimentação

Cafés, vinhos, carnes nobres, chocolates ou até um kit com receita e todos os ingredientes para um jantar especial. Com a expansão dos clubes de assinatura, a lista de produtos oferecidos é ampla.

Os clubes de assinatura são um modelo de negócio de compra programada que funciona nos mesmos moldes de assinatura de uma revista ou de um jornal. O assinante passa a receber periodicamente produtos do

segmento desejado. Dentre os principais, estão: livros, cosméticos, alimentos, bebidas e, até mesmo, vestuário.

Esse mercado, segundo estimativas da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABCom), está em expansão e conta com faturamento anual de R\$ 1 bilhão – nos Estados Unidos, o faturamento já ultrapassa os R\$ 10 bilhões por ano. De acordo com dados da ABCom, o Brasil já conta com mais de 800 clubes de assinatura dos mais diferentes segmentos.

“É um mercado novo. Não temos muitos dados oficiais, mas nossos levantamentos indicam crescimento de 18% ao ano”, afirma o CEO do portal Clube de Assinaturas da PetiteBox, Felipe Wasserman.

Os clubes podem ser classificados em três níveis: com até mil assinantes; de mil até 10 mil; e o seletivo grupo com mais de 10 mil assinaturas. De acordo com Felipe, cerca de 95% dos clubes brasileiros se encaixam no primeiro nível. Um dos gigantes desse modelo é o Wine, clube de vinhos. Aliás, vinho é o grande destaque quando se fala em compra programada, seguido por livros e cervejas.

O sucesso dos clubes baseia-se em três aspectos, explica o CEO da PetiteBox: primeiro, a compra programada, que permite que o assinante receba mensalmente o produto; segundo, a curadoria de um especialista (há alguém que seleciona cuidadosamente quais serão os próximos produtos a serem enviados); e, terceiro, a experimentação – “Nas entregas, o assinante tem a possibilidade de experimentar diferentes produtos a cada nova entrega”.

OVOS POR ASSINATURA

Inspirado pelo Carro do Ovo, que circulava pelas ruas de Salvador, na Bahia, o casal Leonardo Araújo e Perla Pinheiro entrou no mercado dos clubes de assinatura e lançou, em 2017, o Site do Ovo. Com o slogan “o primeiro clube de assinatura de ovos do mundo”, são enviados periodicamente aos assinantes ovos selecionados de galinha (brancos, vermelhos e caipira) e de codorna.

O casal começou vendendo os ovos pelo WhatsApp em pouca quantidade. Antes de passar para o modelo de clube de assinatura, Leonardo conta que validou a ideia com alguns clientes e teve um retorno muito positivo.

Atualmente, o Site do Ovo está presente em 15 cidades nas regiões Nordeste, Centro-Oeste, Sul e Sudeste, por meio de parcerias no sistema de franquia. “A proposta é oferecer aos assinantes uma experiência de compra. Normalmente, os supermercados trabalham com ovos grandes. Nós trabalhamos com ovos selecionados extragrandes. É um negócio de família, mas trabalhamos com franqueados para que o produto chegue fresco

ao assinante. Buscamos fornecedores locais e damos treinamento”, explica.

O casal afirma que conta com mais de mil assinantes: “As assinaturas estão evoluindo. Ainda temos a nossa primeira assinante, a Maria Eugênia, que recebe toda semana 30 ovos, de galinha e de codorna”. Leonardo tem como meta para os próximos anos estar presente em todas as capitais brasileiras.>>

O sucesso dos clubes de assinatura baseia-se em três aspectos: compra programada; curadoria de um especialista; e experimentação



◀ Na Cheftime, o assinante recebe semanalmente uma receita junto com todos os ingredientes frescos na quantidade exata para o preparo

COMO INGRESSAR

Para ingressar no segmento de clubes de assinatura, pode-se iniciar um novo negócio ou, para quem já possui um empreendimento no mercado de alimentação, diversificar os serviços oferecidos.

Um dos pontos fortes para empreender nesse modelo de negócios é a previsibilidade da receita com as assinaturas. Mas, para quem deseja ingressar no segmento, o consultor de estratégia e gestão Paulo Ancona, da Ancona Consultoria, aconselha fazer um bom planejamento estratégico: “No planejamento, é preciso levar em consideração os produtos que serão oferecidos, qual será a abrangência, qual será o público, e o principal: qual será o diferencial do negócio”.

A escolha dos fornecedores também é essencial. “Para clubes de assinatura de alimentos e bebidas, o fornecedor pode ser o Assaí ou o produtor de um insumo, por exemplo. Mas conside-

rar bem o local de abastecimento é um detalhe-chave desse modelo de negócio”, afirma o consultor.

A logística é outra etapa que não pode ser esquecida no planejamento. Analise o que é melhor para o seu negócio: trabalhar em parceria com uma empresa de logística ou com os Correios. É possível também associar-se a um *e-commerce* já estabelecido. Nesse mercado, aliás, é comum que os clubes nasçam dentro de sites de venda *on-line*. Dois exemplos são o Wine e o Evino – as duas empresas comercializavam vinhos pela Internet e tornaram-se clubes de assinatura.

Paulo Ancona destaca também que é preciso manter o equilíbrio quanto aos produtos enviados: “Pode-se, por exemplo, em um kit de vinhos, mesclar um produto mais caro, de uvas diferenciadas, com um rótulo mais simples, mas de boa qualidade, garantindo experiência diferenciadas ao assinante, porém mantendo os custos sob controle”. >>



Para Felipe Wasserman, contar com a curadoria de um especialista para selecionar os produtos a serem enviados é um dos principais atrativos dos clubes de assinatura



SÃO ESCOLHAS COMO ESTA QUE TORNAM A VIDA MAIS SABOROSA.



3 MALTES
IMPORTADOS



  /cervejaimperio www.cervejaimperio.com.br

SE BEBER, NÃO DIRIJA.

VENDA E CONSUMO PROIBIDOS PARA MENORES DE 18 ANOS.

Clubes de Alimentação

Conheça alguns clubes de assinatura voltados ao mercado de alimentação:

▼ SOCIEDADE DA CARNE

Mensalmente, os assinantes recebem cortes variados de carnes bovinas nobres (raças como Angus, Brangus, Hereford e Wagyu). Junto, acompanham materiais ilustrados com dicas e técnicas de churrasco e brindes com a curadoria de mestres churrasqueiros.



▼ GRÃO GOURMET

Com o slogan “todo mês um café diferente”, a ideia do clube de café *gourmet* criado em 2014 é proporcionar experiências por meio da bebida. Além do café, o assinante recebe informações e brindes exclusivos. ▲



▲ DIVVINO

O catálogo de vinhos conta com uma grande variedade de rótulos, com vinhos de *terroir* de diversas regiões do mundo, desde as vinícolas do Chile até os vinhedos de Bordeaux. A partir de R\$ 31, o assinante passa a receber um rótulo selecionado ao mês.

▶ CHEFTIME

Os *chefs* e nutricionistas da Cheftime criam cardápios novos e variados toda semana, com opções desde *premium* a vegetariana, *lowcarb*, *snacks* e até mesmo a rápida, com preparo em 15 minutos. O cliente pode escolher as receitas e programar as datas para recebê-las em casa. Os *kits* entregues contêm o passo a passo junto com todos os ingredientes frescos na quantidade exata da receita escolhida (para duas ou quatro pessoas) para colocar a “mão na massa” e preparar o novo prato.



Conheça o novo NINHO® Forti+
Ainda mais nutritivo* para o seu filho.

Carinho
vem de ninho.
Nutrição,
também.

saiba mais em: ninho.com.br

NOVO

Fibra
Ferro e Zinco
Vitaminas A, C, D e E
Cálcio



2018



2015



2009

2019



Chegou o Cartão

Cesta Básica Assaí

Cartão, que permite compras apenas de itens alimentícios, pode ser adquirido em todas as unidades do Assaí ou até mesmo solicitado por telefone ou WhatsApp

Percebendo a grande procura por cestas básicas em todas as suas unidades após o início da quarentena, o Assaí Atacadista inovou e lançou o Cartão Cesta Básica Assaí. O cartão pode ser adquirido na hora, em todas as unidades da rede, ou até mesmo solicitado por telefone ou WhatsApp, e entregue a quem o cliente desejar, permitindo que mais pessoas tenham acesso aos produtos essenciais para o consumo diário de forma simples e prática.

“O Cartão Cesta Básica é mais uma opção além da cesta física. Percebemos que vários clientes, ao fazer suas compras em nossas lojas, lembravam de alguém que estava precisando e desejavam levar produtos, mas alguns desses clientes não conseguiam carregar e levar essas cestas. A partir de agora, é possível adquirir o cartão e entregar para quem o cliente desejar, e a pessoa que receber pode vir até o Assaí e decidir o que precisa levar para casa. É uma forma de abrimos espaço para atingir mais

pessoas do que somente quem consegue levar as cestas físicas”, afirma Anderson Araújo, gerente de serviços financeiros do Assaí Atacadista.

Para tornar o cartão totalmente alinhado com seu propósito, que é a aquisição de insumos básicos para o dia a dia das famílias, as compras são válidas apenas para produtos alimentícios, não sendo permitido comprar, por exemplo, cigarros e bebidas alcoólicas.

EMISSÃO E RECARGA

O cliente pode adquirir quantos cartões desejar, tanto físicos como digitais. No caso da versão física, basta retirar a quantidade desejada de cartões no expositor próximo aos caixas e, em seguida, informar ao(a) operador(a) de caixa o valor que deseja creditar em cada unidade. Para adquirir o cartão virtual/digital, é preciso solicitá-lo pelo telefone/WhatsApp (11) 93461-8437 ou pelo e-mail cartao.cestabasica@assai.com.br.

O código de barras que consta no cartão, juntamente com a senha individual de cada um, é suficiente para fazer o pagamento no caixa.

Recarregar os cartões também é um processo simples e prático: o cliente pode fazer isso em qualquer uma das unidades Assaí utilizando os diversos meios de pagamentos disponíveis – como dinheiro, cartão de débito ou crédito – ou até mesmo sem sair de casa, por meio do aplicativo PicPay ou de transferência bancária.

“O cartão não tem nenhum custo ou anuidade e pode ser usado, por exemplo, por empregadores como benefício a funcionários; por igrejas e instituições sociais para doação a famílias em situação de vulnerabilidade social; e por clientes em geral que desejem contribuir com quem mais precisa”, explica Anderson. 🍌



Benefícios



Recarga descomplicada

O Cartão Cesta Básica pode ser recarregado de forma simples e fácil, com valores entre R\$ 50 e R\$ 200, tanto nas lojas do Assaí quanto pelo telefone/WhatsApp.



Específico para alimentos

Uso apenas para compra de itens alimentícios, não sendo permitido adquirir cigarros ou bebidas alcoólicas, fazendo com que a utilização do cartão esteja alinhada com seu objetivo.



Fácil controle de saldo

É possível acompanhar o saldo pelo site sempre que necessário, indicando o número de identificação e a senha do usuário.



180 dias para uso

A partir da última recarga, o usuário poderá decidir quando usar o seu saldo com até 180 dias para comprar na loja.



Físico e digital

Além do cartão físico, há também a versão digital por meio de um arquivo em PDF. Para utilizá-lo, basta apresentar o cartão digital na tela do celular ao fazer o pagamento das compras.



Disponível em todas as lojas

É possível adquirir e utilizar os cartões nas mais de 160 lojas da rede em todo o país.

Para ficar por dentro de tudo sobre o Cartão Cesta Básica Assaí ou consultar saldos, acesse assai.com.br/cartaocestabasica

BOM MOMENTO

Cappuccino Artesanal

Conheça a história do casal cuiabano que, após superar vários desafios, criou um bem-sucedido negócio de cappuccino artesanal



A Bom Momento Cappuccino Artesanal nasceu num período bem delicado da minha vida. No início de 2018, eu e meu marido, Everton Souza, estávamos bem empregados e financeiramente estabilizados. No entanto, minha saúde andava bem debilitada por conta de uma luta de mais de vinte anos contra um tumor bastante agressivo.

Eu precisei, na época, me afastar do trabalho para fazer uma cirurgia. Nós moramos em Cuiabá/MT, mas a cirurgia deveria ser feita no estado do Paraná. Por causa das dificuldades logísticas dessa viagem, e percebendo que eu precisaria de ajuda, meu marido pediu férias do trabalho e me acompanhou. Ficamos quase quarenta dias em Curitiba/PR, e os gastos com medicamentos, alimentação e outras despesas, para

nos mantermos fora do nosso estado todo esse tempo, foram muito altos. Quando finalmente voltamos para casa, nossa vida financeira estava arrasada.

Em meio às dívidas acumuladas, comecei a pensar em alternativas para colocar as contas em dia. Foi então que surgiu a ideia de investir na produção de pó de preparo para *cappuccino* para vender, e comecei a pesquisar e anotar algumas ideias para essa possibilidade.

Tássia Mamoré Helmann Souza 
Proprietária da Bom Momento
Cappuccino Artesanal



Segmento: Bebidas à base de café
Inauguração: Maio de 2018
Instagram: @bom.momento

Quando conversei com meu marido a respeito, ele gostou da ideia imediatamente e no mesmo dia fomos à loja Assaí Coxipó, aqui em Cuiabá, local onde já fazíamos as compras de casa, e compramos todos os ingredientes para a primeira produção.

Fizemos uma série de experimentos até chegar à receita ideal, e aí partimos para as vendas. Em poucos dias, vendemos tudo o que foi produzido e conseguimos todo o dinheiro de que estávamos precisando para colocar as contas em dia. Nossa ideia não era continuar produzindo o pó para *cappuccino*, afinal, o objetivo planejado já tinha sido alcançado.

No entanto, os clientes que compraram na primeira leva da produção quiseram comprar novamente e começaram a indicar para mais e mais pessoas. A procura foi bem alta e passamos a enxergar um potencial muito maior para nosso produto. Decidimos, então, apostar em novas produções, e pouco tempo depois nasceu a Bom Momento Cappuccino Artesanal.

Durante todo o ano de 2018, eu toquei o novo empreendimento sozinha, já que o Everton tinha emprego fixo. Eu produzia, cuidava das vendas... cuidava de todas as partes do negócio. Mas, como ainda tenho um pouco de dificuldade de locomoção devido à cirurgia, a produção, as vendas e o retorno financeiro só aumentaram, de fato, quando o meu marido decidiu deixar o emprego e passou a investir seu tempo e seus talentos para me ajudar.

Com a entrada dele ao meu lado na linha de frente, nós conseguimos aumentar a produção de 30 para 260 pacotes de *cappuccino* por mês! Além disso, o Everton aperfeiçoou o visual das nossas embalagens, que antes eram de plástico e hoje são biodegradáveis, passou a angariar novos clientes e criou um sistema de revenda dos produtos. Hoje é ele quem participa das feiras, leva nossos produtos às



Everton e Tássia, casal à frente do negócio de *cappuccino* artesanal

exposições. E, com sua ajuda assumindo essas áreas, eu tenho bastante tempo para focar nas redes sociais.

DIFERENCIAL DE MERCADO

Nosso grande diferencial são os sabores personalizados que atendem a grupos com restrições alimentares. Pelo meu histórico de saúde, as dores dos meus clientes se tornaram as minhas dores. Então, quando eu vendia só o *cappuccino* tradicional e alguém me falava que não podia consumir devido a alguma restrição, eu já começava a planejar uma alternativa. E, dessa forma, criamos 14 sabores que atendem a todas as principais restrições alimentares.



VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ

É dono de um negócio e tem uma história de sucesso no seu empreendimento? Acesse assai.com.br/contesuahistoria, preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!





Feel Good é a marca
pioneira e líder em
chás saudáveis prontos
para beber no Brasil.

Marca de alto valor
agregado e referência
em qualidade.



  @chafeelgood

www.chafeelgood.com.br

O FUTURO É Delivery

Por comodidade, necessidade ou opção, consumidores estão cada vez mais familiarizados com a entrega de alimentos e bebidas em domicílio. Saiba mais sobre como oferecer o serviço

Com o celular em mãos, do conforto do seu sofá, o consumidor abre um dos vários aplicativos de *delivery* disponíveis e encontra uma infinidade de opções de alimentos e bebidas para receber em casa. Com diferentes formas de pagamento, inclusive pelo cartão de crédito, sua única tarefa é receber o pedido e consumir.

Seja por falta de tempo, comodidade ou por questões de segurança e saúde, os consumidores estão cada vez mais familiarizados com a entrega de comida em domicílio. E essa preferência fica ainda mais nítida quando se observa os números relacionados ao serviço.





Uma pesquisa do IFB – Instituto Foodservice Brasil – identificou que, em 2018, o número de brasileiros que solicitaram um serviço de *delivery* de restaurantes registrou alta de 23%.

Muito desse crescimento se deve à explosão dos aplicativos de entrega, uma tendência mundial. No Brasil, a empresa líder em *delivery* dobrou o número de restaurantes cadastrados no período da pesquisa, saindo de 50 mil em 2018 para 100 mil no ano seguinte. A quantidade de pedidos realizados pelo aplicativo da companhia cresceu em um ritmo ainda mais acelerado: foi de 8,5 milhões em julho de 2018 para 20 milhões em 2019.

Os dados apontam para uma realidade inquestionável: quem atua no setor de alimentação precisa, mais do que nunca, atentar-se à importância da modalidade *delivery* para os seus clientes. Considerando que os consumidores também estão cada vez mais preocupados com a saúde e a segurança, a oferta de entrega em domicílio se torna item fundamental para o empreendimento. O ponto positivo é que os procedimentos para oferecer o serviço não são complexos, abrindo caminhos para expandir a clientela além da região em que o estabelecimento se encontra.

FIQUE ATENTO

Empreendedores do setor de alimentação que desejam oferecer o serviço de *delivery* devem atentar-se, principalmente, à legislação municipal relacionada à vigilância sanitária. Isso porque cada município tem autonomia para exigir licenças ou regras específicas, o que demanda cuidado redobrado por parte dos comerciantes. >>

COMO FAZER?

Quais procedimentos devem ser seguidos por quem quer oferecer *delivery* de alimentos e bebidas? Para responder a essa pergunta, a **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com exclusividade com o advogado Carlos Augusto Pinto Dias, sócio da Dias e Pamplona Advogados, que presta consultoria jurídica para a Associação Nacional de Restaurantes (ANR).

Assaí Bons Negócios: É necessário ter um alvará ou uma licença específica para atuar com *delivery*? Que regras o empreendedor precisa ter em mente ao oferecer o serviço?

Carlos Augusto Pinto Dias: Não existe alvará específico para *delivery* de refeições. A empresa regularmente estabelecida como restaurante, bar, lanchonete ou empreendimento similar está autorizada a exercer legalmente a atividade de entrega de refeições em domicílio. A Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) é um órgão federal, que não fiscaliza os restaurantes, bares ou lanchonetes, mas se limita a orientar quanto às boas práticas a serem observadas. Nesse sentido, os estabelecimentos são fiscalizados pelas vigilâncias sanitárias municipais.

ABN: De que documentações o empreendedor precisa para oferecer a modalidade *delivery*?

CAPD: É preciso ter em mãos as mesmas documentações exigidas para que o estabelecimento opere como restaurante, bar, lanchonete ou similar, como o alvará de funcionamento, o auto de vistoria do Corpo de Bombeiros e outros, especialmente o cadastro no órgão municipal responsável pela vigilância sanitária.

ABN: Quais os principais cuidados com relação às condições de higiene e conservação dos alimentos?

CAPD: Os alimentos e bebidas devem ser preparados, comercializados e entregues nas mesmas condições que são legalmente exigidas para o consumo dentro do próprio restaurante, bar, lanchonete ou similar. Mas, novamente, o empreendedor precisa prestar atenção redobrada às regras municipais, que podem exigir cuidados específicos – como os relacionados ao lacre de segurança ou selo de garantia nas embalagens, por exemplo.

ABN: O que pode acontecer com o empreendedor que não seguir as normas relacionadas à entrega de alimentos?

CAPD: O estabelecimento que não estiver em dia com as regras pode ser multado e ter suas atividades interditadas; e o proprietário pode, até mesmo, ser processado criminalmente, no caso de fornecimento de produtos impróprios para consumo. ▲



*“Não existe alvará específico para *delivery* de refeições. A empresa regularmente estabelecida como restaurante, bar, lanchonete ou empreendimento similar está autorizada a exercer legalmente a atividade de entrega de refeições em domicílio”*

Carlos Augusto Pinto Dias,
advogado

**APROFUNDE-SE!**

Quer saber mais sobre a modalidade de entrega em domicílio? Confira nosso conteúdo-bônus com um passo a passo para começar seu *delivery* de alimentos e bebidas!

Acesse: bit.ly/Aprofundando_Delivery





Vai com gosto!



O sabor que combina com o seu prato.



#vaicomgosto

www.gomesdacosta.com.br



NESCAFÉ ⬆

Variados

O delicioso café solúvel Nescafé conta com três versões: Matinal (suave); Tradição (forte); e Original (extraforte). Pode ser preparado com água ou com leite e está disponível em sachês (50 g) ou em vidros (100 g, 160 g e 230 g).



REQUEIJÃO CREMOSO VIGOR ⬆

Variados

O requeijão Vigor fica bom com tudo: no pão, no biscoito, na goiabada ou na sua receita preferida! Com cremosidade única, o produto está disponível em embalagens de 200 g e 500 g.

Cheirinho de café
Prepare a mesa com produtos especiais!



PRESUNTO SADIA ⬆

200 g

O presunto Sadia, produzido com carne de pernil suína selecionada, vai deixar seu lanche da tarde ainda mais saboroso! O produto possui 30% menos sódio do que similares da mesma categoria.

CAFÉ 3 CORAÇÕES ⬆

500 g

De moagem fina e com aroma intenso, o café 3 Corações é a opção ideal para seu café da tarde ou de qualquer hora do dia. Está disponível nas versões Tradicional e Extraforte.



PÃO PULLMAN FATIADO ⬆

500 g

O pão de forma tradicional com a marca Pullman é versátil e saboroso. Feito com cuidado e com ingredientes selecionados, transforma o lanche da tarde em uma experiência deliciosa!



Vai bem
também com
café

Assugrin

- Giro Garantido;
- Consumidores fiéis a marca e ao sabor;
- Nas Versões tradicional e com adição de Stevia.



O custo do sachê na caixa de
1000 unidades é



50%
menor

@assugrin

@talequal_oficial

www.assugrin.com.br

Treinando em casa

Fazer atividades físicas é fundamental para manter em dia a saúde do corpo e da mente. Confira o circuito de exercícios sugerido pelo educador físico Rodrigo Summers, com movimentos que podem ser feitos sem sair de casa!

ORIENTAÇÕES

- Execute cada exercício por 30 segundos. Ao terminar todo o roteiro, descanse por um minuto e retorne. Faça três vezes todo o circuito.
- Faça aproximadamente 10 minutos de aquecimento (exercícios aeróbicos simples, como pular corda ou subir e descer escadas) antes de começar o circuito.
- Execute os movimentos corretamente e respeite os limites do seu corpo para evitar lesões.
- Quando finalizar os exercícios, alongue-se e tenha um período de descanso até o treino seguinte.
- Caso tenha alguma lesão ou qualquer restrição de saúde, consulte um médico antes de começar a praticar exercícios físicos.



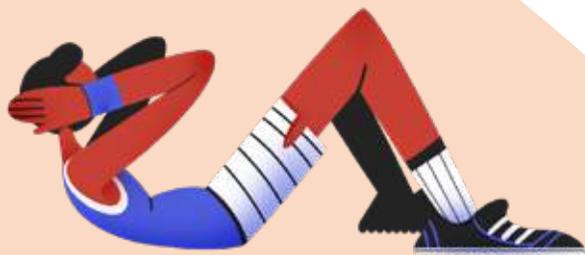
▶ POLICHINELO

Com as pernas unidas e os braços estendidos ao lado do corpo, dê um salto para cima. Ao mesmo tempo, afaste os pés lateralmente e toque as mãos acima da cabeça. Volte à posição inicial e repita o movimento sem parar.



▶ AGACHAMENTO LIVRE

Com os pés alinhados à largura dos ombros, flexione o quadril, os joelhos e os tornozelos como se fosse sentar numa cadeira e retorne à posição inicial. Repita o movimento continuamente.

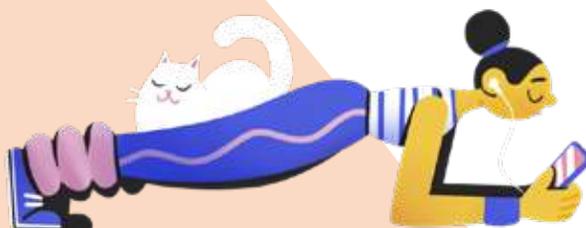


◀ ABDOMINAL SUPRA

Deitado de costas, coloque as mãos atrás da cabeça, mantenha as pernas flexionadas e os pés próximos aos glúteos. Flexione o tronco para frente retirando as escápulas do solo e retorne à posição inicial. Repita o exercício continuamente.

▶ PRANCHA

Em posição similar à de se fazer flexão de braços, apoie-se sobre os cotovelos e os antebraços e a ponta dos pés, mantenha o corpo alinhado e permaneça imóvel na posição.



“O hábito de fazer exercícios é muito importante não só para o corpo, mas também para a mente. Mesmo que seja em casa, colocar o corpo em movimento ajuda a manter o condicionamento físico em dia e espanta a preguiça e a ansiedade”

Rodrigo Summers, educador físico

▶ FLEXÃO DE BRAÇOS

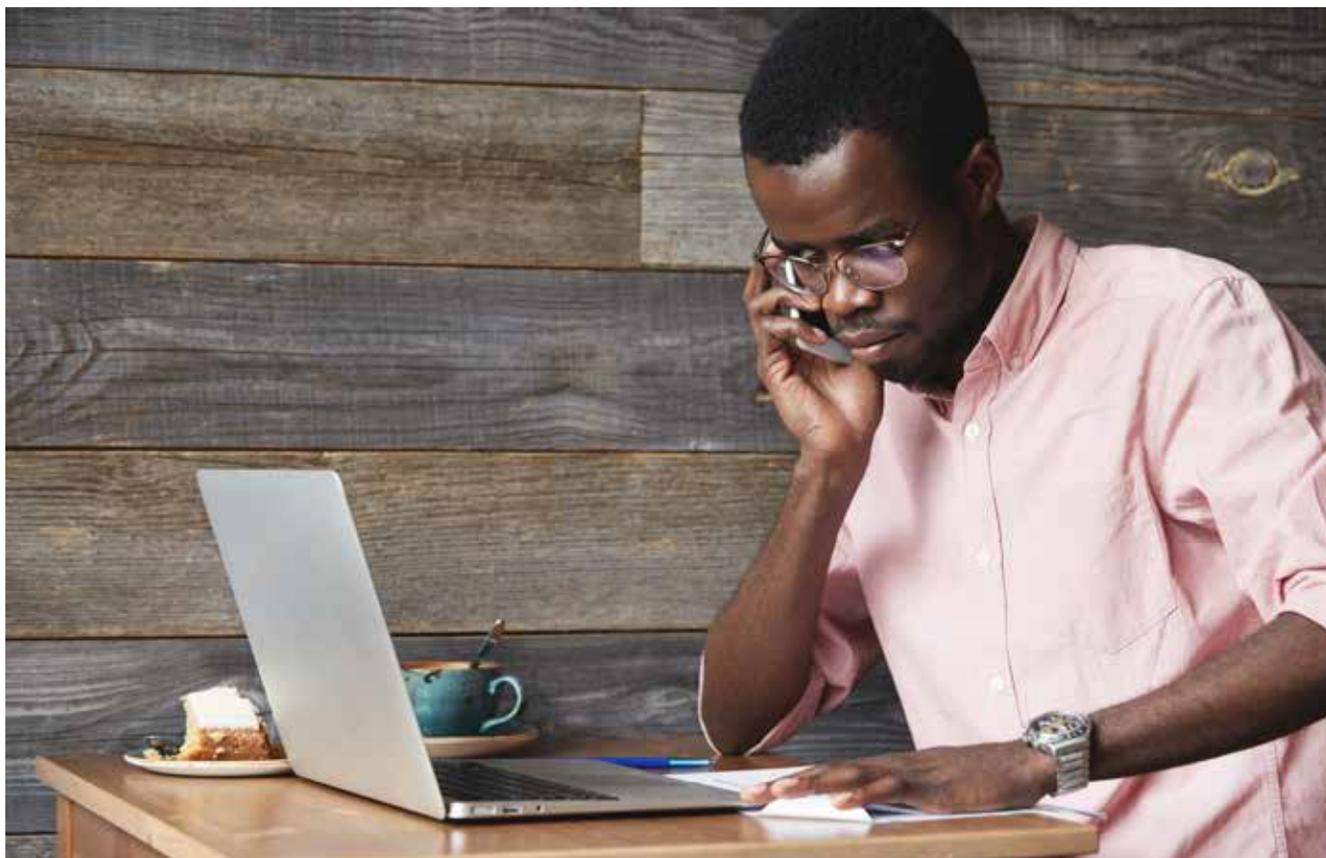
Com as mãos alinhadas aos ombros e as pontas dos pés tocando o chão, flexione os cotovelos até que o peitoral chegue próximo ao chão e retorne à posição inicial. Dê uma breve pausa e repita o exercício. *Se o exercício ficar muito pesado, faça-o com os joelhos no solo.



◀ MOUNTAIN CLIMBER

Em posição semelhante à da flexão de braços, flexione as pernas (uma de cada vez) até que o joelho chegue próximo ao peito. Repita o movimento seguidamente. 🌅

Qual a melhor forma de buscar Recursos Financeiros para o meu negócio?



➤ Antes de contrair um empréstimo, faça as contas e ajuste custos e despesas do negócio

Em momentos de turbulências, como uma crise econômica, ou de queda de demanda, manter as contas do negócio em dia não é uma tarefa fácil para os proprietários de pequenos negócios no Brasil, que, além dos desafios naturais do empreendedorismo, têm que lidar com uma carga tributária pesada. Para dar conta do pagamento de funcionários, fornecedores e de despesas gerais, mantendo o fluxo de caixa em ordem, é necessário planejamento; e essa é

a palavra-chave, inclusive quando o assunto é busca de crédito para arcar com os compromissos.

Todo proprietário de um negócio precisa conhecer a fundo suas despesas fixas e suas receitas. Isso ajuda a entender quando um aporte financeiro externo será preciso e, mais ainda, permite identificar qual será o valor necessário, evitando contrair uma dívida muito alta.

Um erro muito comum é optar por empréstimos de forma precipitada na hora do sufoco; isso acaba levando a

tomadas de decisão erradas. Antes disso, faça ajustes na empresa: veja se é possível cortar ou diminuir algum custo fixo ou se é viável negociar com fornecedores um prazo maior para pagamento. Com alguns ajustes financeiros, o empreendedor pode concluir que a tomada de crédito não será necessária. Como já mencionei, não deixe a situação chegar a um ponto extremo – mantendo o planejamento em dia, você conseguirá perceber com mais precisão se vai mesmo ser necessário emprestar dinheiro. >>



SABORES
e formatos
DIVERTIDOS



Mas, caso seja preciso, de fato, contrair crédito, identifique exatamente o que será feito com o capital em mãos: vai pagar fornecedores? Funcionários? Demais custos fixos? Faça essa análise da forma mais detalhada possível.

LINHAS EMERGENCIAIS E AGÊNCIAS DE FOMENTO

Neste cenário complicado para os negócios em todo o mundo, felizmente os bancos, o governo federal e os governos estaduais estão lançando linhas de crédito diversas, com prazos de pagamento mais amplos e taxas de juros reduzidas – mesmo assim, antes de decidir por alguma dessas linhas, pesquise muito e tire todas as suas dúvidas. A Caixa Econômica Federal, por exemplo, disponibilizou no dia 30 de março uma linha de crédito emergencial para ajudar nas folhas de pagamento. O financiamento poderá ser pago em 36 parcelas mensais, com carência de seis meses e juros de 3,75% ao ano, referente à taxa Selic na época do lançamento da linha de crédito. Nesse caso, os recursos serão depositados diretamente nas contas dos empregados.

Pequenos empreendedores também podem encontrar incentivos nas agências estaduais de fomento (ex.: Desenvolve SP, GoiásFomento, Desenhahia, Desenvolve Alagoas, Fomento Paraná, entre outras). Em cada uma

delas, há linhas de financiamento conforme a necessidade... Essas agências costumam ser boas alternativas também para os informais, que podem fazer empréstimos menores de acordo com cada necessidade. Volto a insistir: o planejamento nessas horas também é fundamental para negociar. Tendo um bom parâmetro do seu negócio, será mais fácil apresentar um plano para essas instituições e obter melhores condições.

Outra alternativa é conhecer as opções disponíveis na instituição bancária na qual o empreendedor já possui conta e relacionamento. A proximidade é válida para negociar crédito com uma taxa de juros justa e prazo extenso, para que a quitação caiba dentro do orçamento.

Um ponto de atenção: depois que a casa estiver organizada, não deixe o empréstimo esquecido e priorize o pagamento. Caso tenha uma sobra em caixa, procure o banco ou a instituição financeira para antecipar as parcelas. Isso pode, inclusive, permitir descontos no valor a ser pago.

Caso você encontre dificuldades para pagar as parcelas, não deixe de renegociar com a instituição financeira. Esse é o melhor caminho para aumentar prazos e diminuir juros. E, claro, novamente: planejamento em mãos! Esse é o principal ponto para transmitir credibilidade e confiança e conseguir chegar a um acordo mais favorável. 📌



Amberson Bezerra da Silva

Coordenador de políticas públicas do Sebrae



ENVIE SUA PERGUNTA

Mande sua dúvida sobre empreendedorismo e negócios para clientes@assai.com.br ou comente em nossas publicações nas redes sociais (Facebook, Instagram e Twitter) usando a hashtag #RevistaAssaiResponde. Se sua pergunta for selecionada, ela será respondida aqui na revista!

Fique atento

Antes de buscar crédito, siga os passos abaixo:

- **Analise possíveis ajustes no negócio.** Reduzir alguns gastos e renegociar valores e prazos com fornecedores pode trazer o fôlego necessário no período de turbulência;
- **Planeje.** Isso vale para formais e informais: é necessário ter sempre na ponta do lápis as receitas e as despesas;
- **Apresente um projeto** ao buscar agências de fomento ou outra instituição financeira. Isso confere credibilidade e facilita chegar a uma melhor negociação;
- **Invista tempo pesquisando e negociando taxas** de juros, prazos de pagamento (e, se possível, carência) em diferentes bancos e instituições.

DICAS Protex

para prevenção da **GRIPE**

- 1** Lave suas mãos frequentemente
- 2** Cubra o nariz e a boca quando tossir
- 3** Mantenha a casa ventilada
- 4** Mantenha superfícies e objetos limpos
- 5** Não compartilhe talheres ou copos



Para uma pele saudável e protegida

Experimente sem medo.





cif

**SATISFAÇÃO
GARANTIDA**

**OU SEU
DINHEIRO
DE VOLTA***

Poderoso na limpeza.
Imbatível no cuidado.

ciflimpadores.com.br

*Para participar, mande um email através do link: www.ciflimpadores.com.br/fale-conosco.html ou ligue 08007073553.
Para mais informações, consulte o Regulamento, disponível em: www.facebook.com/CifLimpadores.
Ação válida de 01/03/2020 a 31/12/2020.



Saúde Emocional em dia

Quem está à frente de um negócio próprio pode estar mais suscetível a desconfortos emocionais, principalmente em períodos de instabilidade econômica

Tradicionalmente, uma imagem comum que vem à mente quando se pensa em perfil empreendedor é de alguém corajoso, motivado e inspirador, que vive focado em atingir seus objetivos profissionais e está sempre com uma ideia nova para tirar do papel. Mas a verdade é que o dia a dia de quem decide tocar um negócio próprio costuma ser bastante exigente e demanda doses constantes de esforço e adaptação.

Além dos desafios diários em tempos normais, há alguns períodos ainda mais desafiadores, como quando surgem cenários desfavoráveis, tanto internos (desentendimento com um sócio ou período de vendas em baixa, por exemplo) quanto externos – uma crise econômica, instabilidades no mercado de atuação e até mesmo uma crise de saúde, como o período de pandemia decorrente do Coronavírus.

“Boa parte das pessoas que são donas de um negócio costuma lidar

de forma prolongada com preocupações e inseguranças quanto ao cenário futuro, o que acaba gerando estresse e ansiedade. Porém, em momentos de incertezas e instabilidades, é ainda mais importante tomar os cuidados devidos com a saúde emocional”, afirma a psicóloga Rafaela de Faria.

Confira a seguir dicas para lidar melhor com momentos de incerteza sem prejudicar seu negócio, sua família e seu bem-estar emocional! >>

MUDAMOS PARA FORTALECER AINDA MAIS O SEU NEGÓCIO



**CURSOS ONLINE
100% GRATUITOS**



PORTAL DE NOTÍCIAS



VÍDEOS EXCLUSIVOS



PODCASTS



Reunimos em um só lugar ferramentas e informações para apoiar os **micro e pequenos empreendedores** de todo o Brasil.



ORGANIZE OS PENSAMENTOS

Para quem empreende, o planejamento é algo indispensável, e torna-se ainda mais essencial em períodos de instabilidade econômica. Mas, de acordo com a psicóloga clínica Caroline Machado da Costa Lisboa, para ter um bom planejamento é preciso estar organizado mentalmente. “Trabalhar com a mente cheia, preocupada e pessimista é muito difícil. Por isso, é recomendado buscar ao máximo manter uma perspectiva otimista, buscar estar mais próximo de pessoas motivadas e, até mesmo, evitar ficar muito tempo acompanhando notícias sobre uma crise, por exemplo. É essencial estar bem informado, mas é mais adequado reservar um momento do dia próprio para isso, sem se expor demais a essas informações a ponto de ficar abatido”, orienta.



📍 Psicóloga Rafaela de Faria

BUSQUE AS PESSOAS CERTAS

Em tempos de incertezas, é muito importante estar próximo de pessoas capazes de agregar positivamente, tanto no aspecto emocional quanto no profissional. Para isso, vale a pena ser transparente com os familiares mais próximos em relação às preocupações e dificuldades. Além disso, é válido contar com o apoio de empreendedores mais experientes e outros profissionais capazes de contribuir para encontrar soluções. “Em momentos de maior fragilidade, é ainda mais importante estar perto de pessoas que possam dar suporte. O apoio profissional também é muito bem-vindo, desde um profissional de saúde que possa contribuir em caso de ansiedade, por exemplo, até um consultor de uma instituição como o Sebrae, que tem

um trabalho importante para orientar empreendedores em momentos de dificuldades”, aconselha Caroline.

ORGANIZE A ROTINA

Organizar a rotina definindo o que deve ser executado no dia e na semana relacionado ao trabalho, ao tempo com a família e aos momentos de lazer é um poderoso recurso para manter a estabilidade emocional. “Há momento para tudo. Em períodos como o da pandemia, todos estão mais tensos e, em grande parte das vezes, essa tensão é relacionada às finanças, ao trabalho. Mesmo assim, é preciso definir horários para trabalhar, para estar com a família, para relaxar com atividades que tragam bem-estar e até mesmo para reorganizar as finanças de casa identificando onde é possível reduzir custos”, orienta Caroline.

ADAPTE-SE COM CRIATIVIDADE

Charles Darwin dizia que quem sobrevive não são necessariamente os mais fortes ou os mais inteligentes, mas, sim, aqueles que desenvolvem melhor a capacidade de adaptação. Nos momentos de maior turbulência, é ainda mais importante que empreendedores treinem essa habilidade. “Olhe para o próprio negócio e para o cenário externo e gaste algum tempo pensando em formas de adaptar seu empreendimento para lidar melhor com a turbulência e para identificar novas oportunidades. Muitas vezes, essas soluções são tão efetivas que acabam resolvendo problemas pontuais e trazendo muitos outros resultados para o negócio”, explica Rafaela. 🌟



Até 40 dias para pagar suas compras¹

Quem tem o cartão exclusivo do Assai Atacadista, tem um mundo de vantagens na palma da mão.



Preço de atacado
a partir de 1 unidade²



Parcelamento de Fatura³
Você pode parcelar sua fatura atual e saber exatamente quanto vai pagar por mês. **Conheça mais benefícios em passai.com.br**



Fatura Digital
Mais prática e fácil de usar.

- Não precisa esperar a fatura chegar pelo correio.
- Receba avisos sobre data de fechamento e alertas por SMS e e-mail quando estiver chegando a data de vencimento.⁴



Baixe agora mesmo o App Itaucard!



Fale com nossos atendentes e conheça tudo que o cartão Passai oferece para você.

PEÇA JÁ O SEU!
Na loja Assai mais próxima ou pelo site: assai.com.br/passai

1. O prazo varia conforme a data de compra, considerando-se a data de fechamento e pagamento da fatura.

2. Nas lojas ASSAI, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passai, 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 Assai. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em passai.com.br

3. Sujeito à incidência de encargos (juros e IOF). Consulte condições previamente à contratação.

4. Você não receberá a fatura impressa via correio.

*Sujeito à análise



Lucro com Propósito

Criados com a missão de enfrentar problemas socioambientais, negócios sociais crescem no Brasil

Você já ouviu falar em negócio social ou de impacto? O termo se refere a empreendimentos que nascem com a intenção clara de resolver um problema socioambiental por meio da oferta de produtos ou serviços. Quando se trata desse tipo de negócio, a primeira questão a se pensar é na intencionalidade, como explica a diretora executiva da Conexsus, Carina Pimenta: “Negócios de impacto têm várias características – podem ser formados por produtores ou empreendedores de periferia, por exemplo, podem ser organizados por grupos beneficiados

pelos impactos (negócios inclusivos) ou podem ofertar um produto ou serviço que beneficia esses grupos. Mas a intencionalidade, ou seja, gerar um determinado impacto social ou ambiental claro e bem-definido, é a base do empreendimento”.

Apesar da definição inicial do economista Muhammad Yunus – pioneiro no uso do termo “negócio social” – de que todo o lucro desses empreendimentos deve ser reinvestido no negócio, atualmente predomina a lógica de mercado, na qual o lucro justo é bem-vindo, a fim de estimular mais investidores e maximizar ações de impacto.

E, quando o assunto é atrair mais pessoas interessadas em serem “empreendedores sociais”, os números são positivos. De acordo com o 2º Mapa de Negócios de Impacto, divulgado em 2019 pela Pipe.social, o número de empresas brasileiras criadas para resolver “dores” da população passa por crescimento – houve 73% de aumento com relação ao estudo anterior, de 2017.

LINHAS DE ATUAÇÃO

Negócios de impacto podem atuar em diversas linhas, como educação, saúde, alimentação e outras com foco na redução de desigualdades, e também na área ambiental. O Saladorama, por exemplo, é um negócio social que atua na área de alimentação. A empresa foi criada em 2015 pelo empreendedor social Hamilton Silva com o objetivo de democratizar o acesso à alimentação saudável e de qualidade nas periferias do Brasil. Para isso, a empresa instala cozinhas em comunidades e favelas e comercializa saladas e outros alimentos saudáveis a preços baixos, além de capacitar e empregar pessoas da própria comunidade, gerando renda e impulsionando a economia do local.

Já o Vivenda é um negócio que nasceu com o propósito de fazer reformas de baixo custo em residências de famílias de baixa renda de regiões pobres do país, impactando sua saúde e seu bem-estar. Para isso, três empreendedores

– Fernando Assad, Igiano Lima e Marcelo Coelho – uniram esforços e fundaram a empresa em 2013, oferecendo custos consideravelmente menores com relação a empresas tradicionais. A Vivenda faz a ponte dos clientes com instituições que oferecem microcrédito com taxas de juros menores e prazos de pagamento mais amplos. São mais de 1.600 reformas em sete anos de atuação, impactando 5.600 pessoas.

FOCO NA ESTRATÉGIA

Gerar benefícios socioambientais e manter-se financeiramente sustentável são objetivos desse tipo de empreendimento. De acordo com Carina Pimenta, para alcançar esse equilíbrio é preciso focar na definição das estratégias mais adequadas. “É preciso pensar em modelos de negócios sustentáveis do ponto de vista financeiro, e para isso os negócios de impacto devem buscar estratégias diferentes, como reduzir intermediários entre o produtor e o consumidor ou fazer uma distribuição concentrada em territórios para diluir custos. Essas estratégias variam de um negócio para outro. Nesse sentido, o empreendedor pode precisar de apoio, pois é algo desafiador de se fazer sozinho. Nisso, o papel das incubadoras, das aceleradoras e dos programas de desenvolvimento pode ajudar muito a encontrar esse ponto de equilíbrio”, explica.

CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR SOCIAL

► **Desejo e motivação:** Em um negócio de impacto, há aspectos normais de mercado, como concorrência, risco, investimento e estratégias. É preciso ter o desejo e a motivação de tirar o projeto do papel e a disposição de se arriscar buscando as melhores oportunidades.

► **Ter uma intencionalidade clara:** Muitas vezes, a missão do empreendimento está atrelada à história de vida do empreendedor ou a uma experiência que o levou a identificar uma necessidade e uma oportunidade. É preciso saber claramente qual é esse propósito e ter uma conexão com o resultado de impacto que quer trazer.

► **Capacidade de ação e mobilização:** O empreendedor social põe a “mão na massa”, testa ideias e estratégias e está sempre aberto a aprender. Além disso, o negócio de impacto é ainda mais dependente de pessoas. É preciso valorizar e mobilizar essas pessoas a fim de ampliar as possibilidades de ação. 🍌



Hamilton Silva, fundador do Saladorama: negócio social leva alimentação saudável a comunidades carentes por preços acessíveis

ÁGUA MICELAR L'ORÉAL PARIS ▶
200 ml

A água micelar de L'Oréal Paris é uma solução de limpeza facial que demaquila com facilidade e limpa profundamente; indicada para quem deseja ter uma pele sequinha, limpa e livre de oleosidade.



LINHA SOS CACHOS SALON LINE ◀
Variados

A SOS Cachos é uma linha completa de tratamento profundo: são shampoos, condicionadores, cremes, géis e máscaras de hidratação que têm tudo o que os fios ondulados, cacheados e crespos precisam.

Itens femininos

Produtos perfeitos para o seu dia a dia!

SHAMPOO E CONDICIONADOR INOAR ◀
1 l

A linha Bombar, da Inoar, conta com biotina, óleo de rícino, blend de manteigas e vitamina C, ativos poderosos para fortalecer, amaciar e recuperar seus cabelos, fazendo-os crescerem mais e ainda mais saudáveis.



LOÇÃO HIDRATANTE GIOVANNA BABY ◀
200 ml

Ideais para uso diário, as loções hidratantes Giovanna Baby contam com textura leve e fragrância suave e proporcionam hidratação profunda, deixando a pele macia e deliciosamente perfumada por todo o dia.

PROTETOR DIÁRIO INTIMUS ▶
Variados

Perfeitos para quem deseja limpeza e frescor durante todo o dia, oferecem um conforto especial para você nem sentir que está usando. Estão disponíveis em diferentes versões, como a antibacteriana, a ultraflexível e a perfumada.



GB·M·N



·GIOVANNA BABY·



NOVA LINHA



CONCENTRADO

Downy[®]
NATURALS



*PERFUME
DURADOURO
COM ESSÊNCIAS
NATURAIS.*





Perfume com essências
de origem natural*



Corantes



Testado
dermatologicamente



Garrafa feita com
plástico reciclado**



Ativos
biodegradáveis

* Perfume inspirado na natureza. ** Esta garrafa, exceto pela tampa e pelo rótulo, foi feita com até 50% de plástico reciclado.

Viaje pelo Mundo sem sair de casa

Tecnologia permite conhecer algumas das principais atrações turísticas do mundo com passeios virtuais em 360°



Fotos: Shutterstock / Divulgação

▲ Fachada do Museu do Louvre, em Paris, que oferece visita virtual em 360° por suas galerias

Que tal visitar o Cristo Redentor, o Museu do Louvre ou as pirâmides do Egito sem sair de casa? Para isso, com a ajuda da tecnologia, basta apenas ter acesso à Internet pelo computador, *tablet* ou *smartphone*.

Isso porque alguns dos pontos turísticos mais famosos do mundo já contam com *tours* virtuais que conseguem

reproduzir a experiência da visita de maneira surpreendentemente fiel. Claro que não é a mesma coisa do que estar lá pessoalmente, mas a grande vantagem é a oportunidade de conhecer, de forma acessível, um pouco dos locais mais incríveis do planeta.

Confira a seguir algumas das atrações turísticas no Brasil e no mundo que oferecem visitas virtuais em 360°!

MUSEU DO LOUVRE (PARIS)

O maior museu de artes do mundo abriga raridades que vão da arte egípcia às pinturas clássicas. No passeio virtual, dá para se perder no labirinto de suas galerias e até mesmo circundar a icônica pirâmide que serve de entrada principal.

Acesso: bit.ly/Museu_Louvre_Tour



CRISTO REDENTOR (RJ)

Em parceria com a plataforma Google Arts & Culture, o Santuário do Cristo Redentor oferece a experiência de estar aos pés do monumento. Além de conseguir apreciar o Cristo por todos os ângulos, é possível observar cada detalhe do mirante, bem como admirar a vista panorâmica que abrange toda a Cidade Maravilhosa do alto dos mais de 700 metros do morro do Corcovado.
Acesse: bit.ly/CristoRedentorTour



MASP (SÃO PAULO)

Um dos pontos turísticos mais icônicos da maior cidade do Brasil, o Museu de Arte de São Paulo Assis Chateaubriand também está no Google Arts & Culture. O usuário pode passear por uma sala onde estão expostas algumas das obras mais famosas do acervo, como “O Lavrador de Café”, de Cândido Portinari; “O Escolar”, de Van Gogh; e “Ressurreição de Cristo”, de Rafael.
Acesse: bit.ly/MASP_Tour



MUSEUS DO VATICANO (ROMA)

O site oferece passeios virtuais com visão de 360° em sete salas do complexo de museus, incluindo a Capela Sistina, considerada uma obra-prima do artista Michelangelo pelos afrescos que decoram toda a extensão das paredes e do teto – é lá que os cardeais realizam o conclave, a reunião para eleger o papa.

Acesse: bit.ly/Museus_Vaticano_Tour



MURALHA DA CHINA

São mais de seis mil quilômetros construídos e dois mil anos de história neste que é o monumento-símbolo da China. Pelo *tour* virtual, é possível caminhar pela fortificação, contemplar a vista panorâmica de uma de suas torres de vigia e ver como a Grande Muralha fica sob a neve no inverno.
Acesse: bit.ly/Muralhas_China_Tour



MACHU PICCHU (PERU)

O antigo povoado da civilização Inca é um lugar sagrado, seja pela história ou pela paisagem em meio às montanhas dos Andes. Pela Internet, é possível sentir um pouco dessa energia, com a vantagem de poupar as pernas das muitas escadas ao longo do sítio arqueológico.
Acesse: bit.ly/Machu_Picchu_Tour



PIRÂMIDES DE GIZÉ (EGITO)

A ferramenta Street View, do Google Maps, permite experimentar a sensação de fazer uma caminhada até os túmulos dos antigos faraós e entender a grandiosidade desses monumentos. Também é possível fazer um passeio em torno da Esfinge. 🌅

Acesse: bit.ly/Piramides_Egito_Tour

Amor em potinhos

Thaiz Barde conta como fez das dificuldades combustível para deslanchar com delivery de marmitas. Produção ultrapassa sete mil encomendas mensais



⬆ Mãe de três filhos, Thaiz realizou o sonho de ter a sua própria cozinha industrial

Antes de abrir a ThaiFit, em 2016, eu não trabalhava. Cuidava apenas da casa e dos meus filhos. Interrompi a faculdade de Enfermagem quando engravidei da Alice e, logo em seguida, fiquei grávida do Danilo. Eles têm um ano e dois meses de diferença um do outro. Nos primeiros anos de vida deles, abri mão de trabalhar e tentei fazer vários cursos, mas nada ia para a frente. Eu me via estagnada, com baixa autoestima.

Naquele período, também acabei me divorciando e me vi sozinha, com dois filhos pequenos e precisando de renda para poder sustentá-los.

Arrumei um emprego como secretária, mas, com os descontos no salário, eu acabava recebendo muito pouco.

Comecei, então, a pensar em alternativas de renda extra para complementar o orçamento, e a minha primeira ideia de negócio foi a de fazer marmitas sob encomenda. Como eu trabalhava fora e estava acima do peso, decidi fazer testes e passei a elaborar algumas receitas saudáveis e levá-las para o trabalho. Algumas pessoas que trabalhavam comigo começaram a se interessar e vi ali uma boa oportunidade.

Pouco tempo depois, acabei pedindo demissão do meu trabalho como secretária e decidi fazer um investimento inicial nesse novo projeto. Investi R\$ 560 do que eu recebi no acerto com a empresa e comprei os produtos para fazer a primeira produção. Na segunda produção, peguei emprestado um cartão de crédito que na época era do meu namorado – atualmente meu marido –, fui para o Ceasa do Rio de Janeiro e parcelei a compra em quatro vezes. Mas consegui pagar já no primeiro mês de vendas. >>

O iogurte natural mais
GOSTOSO E SAUDÁVEL,
agora em novo sabor

mamão



Opção gostosa, saudável e prática para o consumidor.

Único no mercado que oferece a solução de 3 Super Grãos.

Grãos ricos em Proteína, Ferro, Vitaminas, Fibras e Ômega 3.



✓ Chia ✓ Quinoa
✓ Amarantho

VIGOR
3 Grãos



➤ Para Thaiz, os diferenciais da marca são a produção artesanal e o sabor bem caseiro

O COMEÇO

Quando comecei, não era tão difícil conciliar com a criação dos filhos, porque eles sempre foram muito independentes e já tinham mais de cinco anos. Porém, acabei engravidando do Luan, e aí realmente foi um grande desafio. Passei toda a gestação trabalhando, não tive resguardo, e o Luan nasceu prematuro. Ele foi para a incubadora, ficou quase 60 dias internado, e eu tinha que conciliar entre UTI e trabalho. Foi um período bem complicado e, além disso, o processo de crescimento dele também não foi fácil.

Entretanto, algumas criações surgiram por causa desse momento. A introdução alimentar do Luan foi delicada, então eu criava uma série de sopas, e acabava colocando as melhores no cardápio da ThaiFit. Até

hoje, as crianças são as primeiras a provar as novas receitas. De certa forma, elas têm um papel fundamental no nosso negócio!

Foi uma estrada bem longa, com muitas conquistas e vitórias, mas também com obstáculos, portas fechadas, muitos “nãos” e muita renúncia, principalmente em relação



➤ **Thaiz Barde**

Proprietária da ThaiFit

aos filhos. Diversas vezes, eu não pude estar com eles em alguns lugares e em algumas ocasiões. Prefiro abrir mão desses momentos pelo bem de todos nós. Hoje, tenho certeza de que, se não tivéssemos passado por essas dificuldades, não estaríamos da maneira que estamos hoje, unidos e fortalecidos.

Hoje, estamos com uma produção de aproximadamente sete mil marmitas ao mês! No ano passado, fizemos inclusive a experiência de abrir uma loja física, mas não deu certo. A partir daquele momento, entendi que o meu foco era o *delivery*. Acredito que o grande diferencial da marca é a produção completamente artesanal, o cuidado que a gente tem com cada produto para que o cliente experimente o sabor de uma comida bem caseira.

A mensagem que eu tenho é: somos muito mais fortes do que imaginamos. Não deixe ninguém dizer que você não pode, que você não é capaz. Quando a gente foca no nosso objetivo, quando a gente cria disposição e para de inventar desculpas que não permitem realizar nossos sonhos, com certeza conseguimos alcançá-los.

Nós, mulheres, temos um potencial gigantesco dentro da gente, uma inteligência enorme. Só precisamos parar de inventar desculpas e de deixar para depois. Arregaçando as mangas e trabalhando duro, não tem quem não chegue ao seu objetivo! 🍌

saiba mais

bit.ly/ThaiFit



➤ RESILIÊNCIA E ADAPTAÇÃO A ADVERSIDADES

Nesse curso *on-line* da Alura, você vai aprender técnicas para se tornar mais resiliente, desenvolvendo o equilíbrio emocional adequado para lidar com adversidades na vida pessoal e profissional. O curso se divide em cinco módulos nos quais são trabalhadas as principais características de pessoas resilientes, técnicas de autodesenvolvimento e treinamento para lidar com crises e turbulências, seja no negócio próprio ou até mesmo em relacionamentos e desafios da vida pessoal.



CARGA HORÁRIA: 8 h

VALOR: conforme planos de assinatura do site

INFORMAÇÕES: bit.ly/ResilienciaAlura



◀ MARKETING DIGITAL PARA EMPREENDEDORES

Que o marketing digital é um dos meios mais práticos e acessíveis para divulgar pequenos negócios, você já sabe. Mas, se ainda faltam os conhecimentos básicos para colocar seu empreendimento na Internet, esse curso gratuito da Endeavor é para você. Nele, você vai entender mais a fundo como o marketing digital pode aumentar suas vendas e saberá criar e seguir uma estratégia de atuação *on-line* própria para o seu negócio.



CARGA HORÁRIA: 2 h

VALOR: gratuito

INFORMAÇÕES: bit.ly/MktDigitalEndeavor

➤ TÉCNICAS DE FIDELIZAÇÃO: FAZENDO O CLIENTE VOLTAR

O famoso “guru do marketing”, Philip Kotler, já falou diversas vezes em livros, aulas e palestras que conquistar um novo cliente custa de 5 a 7 vezes mais do que manter um atual. Por isso, a fidelização é essencial para manter as vendas em negócios de praticamente qualquer segmento e porte. Esse curso *on-line* do Senac vai ensinar técnicas valiosas e práticas para que você e sua equipe conquistem clientes com mais facilidade, garantindo vendas futuras.

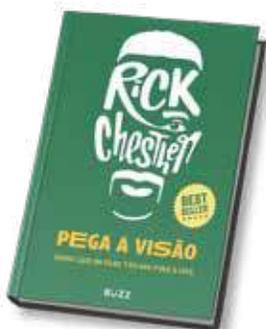


CARGA HORÁRIA: 20 h

VALOR: R\$ 86

INFORMAÇÕES: bit.ly/FidelizacaoSenac





PEGA A VISÃO

Autor: Rick Chester

Rick Chester ficou famoso após ter viralizado na Internet um vídeo seu ensinando a vender água como ambulante na praia de Copacabana, no Rio de Janeiro. Porém, sua história de superação tem vários outros capítulos valiosos e inspiradores. De leitura fácil e agradável, o livro apresenta fatos importantes da vida do autor/empreendedor e cumpre bem o papel de tirar o leitor da zona de conforto, trazendo a motivação necessária para colocar em prática grandes projetos.



ATENÇÃO PLENA: MINDFULNESS

Autores: Danny Penman e Mark Williams

Se você tem dúvidas sobre como usar a meditação diária para reduzir ciclos de ansiedade, estresse, infelicidade e exaustão emocional e obter maiores níveis de bem-estar e rendimento pessoal e profissional, *Atenção Plena: Mindfulness* será uma fonte de ricas informações. O livro é um guia para iniciar na meditação, com técnicas cientificamente fundamentadas que você pode usar para atravessar períodos de crise e enfrentar os desafios do dia a dia.



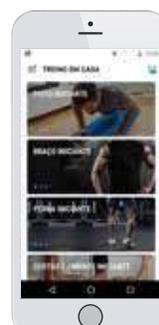
CAKE

Conversação em inglês

Disponível para Android e IOS



Para quem deseja aprender inglês ou se aperfeiçoar no idioma com ênfase na conversação, e ainda por cima de forma gratuita, esse aplicativo é uma ótima pedida! O *Cake* tem como foco o ensino de pronúncia e expressões a partir de vídeos curtos e divertidos de conversas em inglês. Além disso, há um sistema de reconhecimento de voz que avalia sua pronúncia e corrige quando necessário.



EXERCÍCIOS EM CASA

Disponível para Android e IOS



Estar com a saúde em dia tem tudo a ver com seu rendimento profissional. Com esse aplicativo, você tem acesso a rotinas de treino diárias para os principais grupos musculares. Com apenas alguns minutos por dia, é possível manter-se em forma em casa sem ter que ir à academia. Nenhum equipamento ou treinador é necessário, todos os exercícios podem ser feitos apenas com o peso do corpo.



Nova

FRALDAS DESCARTÁVEIS
HUGGIES[®]
Supreme Care[®]

FRALDAS DESCARTÁVEIS
HUGGIES[®]
Supreme Care[®]



* as protuberâncias Huggies têm tecnologia de canais. (registro internacional) (patentes)



Tecnologia
Xtra-flex[™]

canais que se adaptam
aos movimentos

Proteção total
e máxima
flexibilidade*



© M&P - BRASIL / 2020



TURMA DA
Mônica



20 Fraldas
9 a 12,5 kg

Contém 20 fraldas descartáveis

Mais flexível para acompanhar o desenvolvimento

**Exclusiva
Tecnologia**

Xtra-flex



**Proteção total
e máxima
flexibilidade***

*vs produtos Huggies sem tecnologia de canais.
Imagens meramente ilustrativas

ASSAÍ CARUARU II

Veja como foi a inauguração da segunda loja do Assaí em Caruaru/PE

➤ O **Alexandro da Silva Vasconcelos** aprovou a nova unidade do Assaí e definiu a loja como o ponto de compras para abastecer seu comércio.



➤ A **Marilúcia Honorato Bezerra** já conhecia a primeira unidade do Assaí em Caruaru, mas a nova loja fica ainda mais perto da sua casa. Ela aproveitou a inauguração para encher a despensa!

➤ O **Jair Alves Feitosa** adorou saber que agora tem uma loja do Assaí pertinho da casa dele, e na primeira visita já fez a compra da semana!





◀ O José Sivaldo da Silva também compareceu à inauguração e contou para a nossa equipe que ficou encantado com a variedade de marcas e produtos da loja.

▶ A Ivonete Maria de Menezes Silva aproveitou para economizar com os preços baixos do Assai e garantiu que a loja de Caruaru II é o novo ponto de compras da sua família!



NOVAS UNIDADES



▶ Unidade Assai Campo Grande



▶ Unidade Assai São Luís Guajajaras

Nos dias 30 de abril e 7 de maio, o Assai inaugurou, respectivamente, as unidades Campo Grande Aeroporto, na capital de Mato Grosso do Sul, e São Luís Guajajaras, na capital maranhense. Essas são mais opções para nossos clientes se abastecerem!

ALAGOAS

Assai Arapiraca
Rua Maria Genusir Soares, 308
(Rod. AL 220) - Planalto
Tel.: (82) 3522-8600 / 3522-8602

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

AMAPÁ

Assai Macapá
Rod. Juscelino Kubitschek, Lote 03 - Macapá
Tel.: (96) 3203-0400 / 3203-0401

AMAZONAS

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

Assai Manaus II
Av. Efigênio Salles, 2.045 - Aleixo
Tel.: (92) 3643-0600 / 3643-0602

BAHIA

Assai Calçada
Rua Luiz Maria, s/n (Calçada) - Salvador
Tel.: (71) 3316-8750 / 3316-8751

Assai Camaçari Jorge Amado
Av. Jorge Amado, s/n - Jardim Limoeiro
Tel.: (71) 3454-0250 / 3454-0251

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

Assai Guanambi
BR 030, km 06 (próximo ao aeroporto),
bairro São Sebastião
Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

Assai Ilhéus
Estrada Una-Ilheus, 222
(São Francisco) - Ilhéus/BA
Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

Assai Itapetinga
Rodovia BA 263 - Recanto da Colina
(Em frente à UESB) - Itapetinga
Tel.: (77) 3262-3500 / 3262-3501

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

Assai Juazeiro da Bahia
Av. São João, s/n - Juazeiro
Tel.: (74) 3614-2490 / 3614-2274

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

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

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

Assai Salvador Golf Club
Av. Aliomar Baleeiro, s/n
Bairro Pau da Lima (antigo Golf Club)
Tel.: (71) 3282 - 0400 / 3282 - 0401

Assai Senhor Do Bonfim
BR 407 - Sentido Capim Grosso (próx. à entrada
de Umburanas) - Senhor do Bonfim
Tel.: (74) 3542-4900 / 3542-4901

Assai Serrinha
Av. Lomanto Junior - BR 116, s/n (Cidade Nova)
Serrinha
Tel.: (75) 3261-8550 / 3261-8551

Assai Vitória da Conquista
Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste, s/n
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

CEARÁ

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

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

Assai Fortaleza BR116 - Messejana
BR 116, km 04, próx. à Av. Oliveira Paiva
Cidade dos Funcionários - Fortaleza
Tel.: (85) 3251-4700 / 3251-4701

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

Assai Maracanaú
Av. Dr. Mendel Steinbruch com
Av. do Contorno - Pajuçara
Tel.: (85) 3383-5900 / 3383-5901

Assai Parangaba
Av. Godofredo Maciel, 86 - Fortaleza
Tel.: (85) 3292-6416 / 3292-6422

Assai Sobral
Rodovia BR 222, 3.668
Cidade Gerardo Cristino de Menezes
Tel.: (88) 3614-0008 / 3614-4573

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

DISTRITO FEDERAL

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

Assai Ceilândia
Setor M Qnm 11 - Mezanino - Brasília
Tel.: (61) 3372-8112 / 3373-6024

Assai Taguatinga
QS 9 - Rua 100, Lote 04 (Areal - Pistão Sul EPNB)
Brasília
Tel.: (61) 3456-9150 / 3456-9151

GOIÁS

Assai Anápolis
Av. Universitária, 765 - Anápolis
Tel.: (062) 3310-8700 / 3310-8701

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

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

Assai Goiânia Perimetral
Av. Perimetral Norte, 2.609
Setor Vila João Vaz - Goiânia
Tel.: (62) 3219-7850 / 3219-7855

Assai Goiânia Av. T9
Av. T-9, s/n - Jardim Europa
(próximo ao Terminal Bandeira) - Goiânia
Tel.: (62) 3219-8700

Assai Rio Verde
Rua João Moreira (Rodovia BR 60 -
Vila Mariana)
S/N Lote A - Rio Verde
Tel.: (64) 3901-3150 / 3901-3151

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

MATO GROSSO

Assai Cuiabá
Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875
Coxipó
Tel.: (65) 3667-9287 / 3667-4850

Assai Rondonópolis
Av. Presidente Médici, 4.269
Rondonópolis
Tel.: (66) 3425-2167 / 3425-2171

Assai Várzea Grande
Av. Dom Orlando Chaves, s/n
Tel.: (65) 3685-4737 / 3685-4739

MATO GROSSO DO SUL

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

NOVA LOJA

Assai Campo Grande Aeroporto
Av. Duque de Caxias, 3.200 - Campo Grande
Tel.: (67) 3368-1650 / 3368-1651

Assai Coronel Antonino
Rua Av. Consul Assaf Trad, s/n
Campo Grande
Tel.: (67) 3354-6000

Assai Dourados
Rua Coronel Ponciano, 785 - Terra Roxa
Tel.: (67) 3416-2500 / 3416-2501

MARANHÃO

NOVA LOJA
Assai São Luís Guajajaras
Av. Guajajaras, 06 (São Bernardo) - São Luís
Tel.: (98) 3133-6566 / 3133-6567

MINAS GERAIS

Assai Contagem
Av. João César de Oliveira 4.321
Tel.: (31) 3198-3100 / 3198-3101

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

PARÁ

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

Assai Belém
Av. Independência com Rodovia Mário Covas
Coqueiro - Belém
Tel.: (91) 3284-1551

Assai Castanhal
(BR 316) Av. Pres. Getúlio Vargas, 5.600
Tel.: (91) 3412-4650 / 3412-4651

Assai Parauapebas
Rodovia PA 275, S/N (Bairro Gleba Carajás III)
Parauapebas
Tel.: (94) 3352-5250 / 3352-5251

Assai Santarém
Av. Engenheiro Fernando Guilhon, S/N
(Santarenzinho) - Santarém
Tel.: (93) 3524-7900 / 3524-7901

PARAÍBA

Assai Campina Grande
Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade
Tel.: (83) 3331-3507 / 3331-1984



PREMIUM

AUMENTE
O LUCRO
DA SUA LOJA
FOCANDO EM
PRODUTOS
EMBALIXO

DIFERENCIADO

MELHOR
PREÇO
COM QUALIDADE
E INOVAÇÃO!

COMBATE

Siga a EMBALIXO no Facebook e Instagram:

@embalixo

*sugestão de layout.

Assaí João Pessoa

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

PARANÁ

Assaí Curitiba

Linha Verde - BR-116 - ao lado do Terminal Pinheirinho - Pinheirinho
Tel.: (41) 3567-5350 / 3567-5351

Assaí Curitiba JK

Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2.511 (CIC) - Curitiba
Tel.: (41) 3279-6100 / 3279-6101

Assaí Londrina

Av. Tiradentes, 4.650 - Londrina
Tel.: (43) 3357-9026 / 3357-9131

Assaí Londrina II

Av. Saul Elkind, 2.211
Conjunto Vivi Xavier - Londrina
Tel.: (43) 3294 -4101 / 3294 -4102

Assaí Maringá

Rua Rubens Sebastião Marin, 1.820
Tel.: (44) 3472-3600 / 3472-3604

PERNAMBUCO

Assaí Camaragibe

Av. Doutor Belmino Correia, 681
Tel.: (81) 3456-8950 / 3456-8951

Assaí Caruaru

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

Assaí Caruaru II

Av. João de Barros, s/n (Quadra 13) - Caruaru
Tel.: (81) 3725-6850 / 3725-6851

Assaí Garanhuns

Av. Prefeito Luiz Souto Dourado, 1.102 Severiano Moraes Filho - Garanhuns
Tel.: (87) 3762-2115 / 3763-6763

Assaí Imbiribeira

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2.180 - Recife
Tel.: (81) 3497-7350 / 3497-7351

Assaí Jaboatão

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

Assaí Paulista

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

Assaí Serra Talhada

Av. Waldemar Ignácio de Oliveira, S/N
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

PIAUI

Assaí Parnaíba

Rodovia BR 343, 3.775 - Parnaíba
Tel.: (86) 3315-7100 / 3315-7101

Assaí Picos

Rodovia BR 316, S/N (Belo Norte) - Picos
Tel.: (89) 3415-0600 / 3415-0601

Assaí Teresina

Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000 (Av. Principal do Dirceu) - Teresina
Tel.: (86) 3194-1250/ 3194-1251

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara

Rua Dr. Alfredo Becker, 605 - São Gonçalo
Tel.: (21) 3706-0343 / 2601-1414

Assaí Ayrton Senna

Av. Ayrton Senna 6.000 - Jacarepaguá
Tel.: (21) 2110-7850 / 2110-7852

Assaí Bangu

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

Assaí Cabo Frio

Av. América Central, 900
Tel.: (22) 2640-6450 / 2640-6451

Assaí Campinho

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

Assaí Campos dos Goytacazes

Av. Arthur Bernardes - Trevo do Índio (Acesso à Rod. Mário Covas) - Campos dos Goytacazes
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

Assaí Campo Grande

Estrada do Mendanha, 3.457
Tel.: (21) 3406-6968 / 3406-3811

Assaí Ceasa

Av. Brasil, 19.001 - Irajá
Tel.: (21) 2471-2029 / 2471-2169

Assaí Duque de Caxias

Av. Governador Leonel de Moura Brizola, 2.973 - Vila Centenário
Tel.: (21) 3780-5801 / 3780-5802

Assaí Freguesia

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

Assaí Ilha do Governador

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

Assaí Méier

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

Assaí Nilópolis

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

Assaí Niterói

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

Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Pilares

Av. Dom Hélder Câmara, 6.350 - Pilares
Tel.: (21) 3315-7200

Assaí Rio Dutra

Rodovia Presidente Dutra, 10.521 (Bairro Industrial) - Mesquita/RJ
Tel.: (21) 2797-1550 / 2797-1551

Assaí Sabão Português

Av. Brasil, 2.251, bairro São Cristóvão
Tel.: (21) 3295-2150 / 3295-2151

Assaí Tijuca

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

RIO GRANDE DO NORTE

Assaí Natal

Av. Dão Silveira, s/n - Pitimbu - Natal
Tel.: (84) 3218-9324 / 3218-5529

Assaí São Gonçalo do Amarante

Av. Bacharel Tomaz Landim, s/n São Gonçalo do Amarante
Tel.: (84) 3674-8450 / 3674-8452

RONDÔNIA

Assaí Porto Velho

Rua da Beira, 6.881 - Lagoa - Porto Velho
Tel.: (69) 3216-2300 / 3216-2301

SÃO PAULO

ALTO TIETÊ

Assaí Brás Cubas

Av. Henrique Peres, 1.330 - Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4738-7300 / 4738-7301

Assaí Itaquaquecetuba

Estrada São Paulo - Mogi, 3.810
Tel.: (11) 4642-9611 / 4642-5681

Assaí Mogi das Cruzes

Rua José Meloni, 998 - Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4790-6092 / 4790-6100

Assaí Suzano

Rua Prudente Moraes, 1.751 - Suzano
Tel.: (11) 4741-1211 / 4741-1577

GRANDE SÃO PAULO

Assaí Águia de Haia

Av. Águia de Haia, 2.636 Parque das Paineiras
Tel.: (11) 2046-6220

Assaí Aricanduva

Av. Aricanduva, 5.555 - Aricanduva
Tel.: (11) 2723-2350 / 2723-2351

Assaí Barra Funda

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

Assaí Carapicuíba

Av. Desembargador Dr. Eduardo Cunha de Abreu, 1.455 - Vila Municipal - Carapicuíba
Tel.: (11) 4189-9601 / 4189-9602

Assaí Casa Verde

Av. Engenheiro Caetano Álvares, 1.927 Casa Verde - São Paulo
Tel.: (11) 3411-5262 / 3411-5250

Assaí Cidade Dutra

Av. Senador Teotônio Vilela, 2.926 Jardim Iporanga - Cidade Dutra
Tel.: (11) 5970-5901

Assaí Cotia

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

Assaí Diadema

Av. Piraporinha, 1.144 - Vila Nogueira
Tel.: (11) 4070-8701 / 4070-8702

Assaí Guarulhos Dutra

Av. Aniello Pratici, 494 Jd. Santa Francisca - Guarulhos
Tel.: (11) 3411-5700 / 3411-5706

Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

Av. Jamil João Zarif, 689 Jardim Santa Vicência
Tel.: (11) 2402-8950 / 2402-8951

Assaí Embu das Artes

Av. Elias Yazbek, 1.183 - Centro
Tel.: (11) 4778-9600/ 4778-9601

Assaí Fernão Dias

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

Assaí Freguesia do Ó

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

Assaí Giovanni Pirelli

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

*Mondial,
a escolha
inteligente.*



Rodrigo Hilbert



KT-94

A Mondial oferece uma linha completa de produtos

com destaque para o design moderno, qualidade e preço adequado, atendendo aos desejos de clientes e consumidores.



NPE-08 5X



VTX-50 8P



KT-94



NV-61 6P NP



NV-15 6P FB



NV-75 6P NP



CE-07



NL-26



B-05 NP

MONDIAL
ELETRODOMÉSTICOS

NOSSAS LOJAS

Assaí Guaianases

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

Assaí Jandira

Av. Alziro Soares, 20
(próximo à estação Jardim Silveira)
Tel.: (11) 4772-1400 / 4772-1401

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

Rua Taquaruçu, 79 - São Paulo
Tel.: (11) 5011-5673 Ramal 19

Assaí Jaçanã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Assaí Jaraguá/Taipas

Av. Raimundo Pereira de Magalhães, 10.535
Tel.: (11) 3944-6801 / 3944-6802

Assaí João Dias

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

Assaí Manilha

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

Assaí Marginal Tietê-Penha

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

Assaí Mauá

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

Assaí Nordeste

Av. Nordeste, 3.077 - São Paulo
Tel.: (11) 2928-4651 / 2928-4650

Assaí Osasco

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

Assaí Pirajussara

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

Assaí Ribeirão Pires

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

Assaí Santa Catarina

Av. Santa Catarina, 1.672
Vila Santa Catarina - São Paulo
Tel.: (11) 5671-8501 / 5671-8502

Assaí Santo Amaro

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

Assaí Santo André

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

Assaí Santo André Bala Juquinha

Av. dos Estados, 1.155 - Parque Central
Tel.: (11) 4976-9800 / 4976-9801

Assaí São Bernardo do Campo

Av. Piraporinha, 680 - Planalto
Tel.: (11) 3411-5650 / 3411-5662

Assaí São Caetano do Sul

Rua Senador Vergueiro, 428
Tel.: (11) 4224-2853 / 4224-2150

Assaí São Mateus

Av. Ragueb Chohfi, 58 - São Paulo
Tel.: (11) 2010-1200 / 2010-1201

Assaí São Miguel

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

Assaí São Miguel II

Av. São Miguel, 6.818 - Vila Norma
São Paulo
Tel.: (11) 2030-2351 / (11) 2030-2352

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

Av. Coronel Sezefredo Fagundes, 535
Tucuruvi - São Paulo
Tel.: (11) 2262-9830 / 2262-9831

Assaí Taboão da Serra

Av. Felício Barutti, 3.040 - Jardim Mirna
Tel.: (11) 4771-8547 / 4771-8711

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

Av. Senador Teotônio Vilela, 8.765
Jardim Casa - São Paulo
Tel.: (11) 5922-9300 / 5922-9301

Assaí Vila Luzita

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

Assaí Vila Sônia

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

INTERIOR

Assaí Bauru

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

Assaí Campinas

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

Assaí Campinas Centro

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

Assaí Indaiatuba

Av. Francisco de Paula Leite, 2242 - Indaiatuba
Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

Assaí Jundiá

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

Assaí Limeira

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

Assaí Paulínia

Av. José Paulino, 2.600 - Jardim América
Tel.: (19) 3833-0760 / 3833-0761

Assaí Piracicaba

Rua Regente Feijó, 823 - Centro
Tel.: (19) 3436-6400 / 3436-6401

Assaí Presidente Prudente

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

Assaí Ribeirão Preto

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

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

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

Assaí Rio Claro

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

Assaí São José dos Campos

Av. Dr. Sebastião Henrique da Cunha
Pontes, 4.600 - São José dos Campos
Tel.: (12) 3570-0121 / 3570-0122

Assaí Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Itavuvu

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

Assaí Taubaté

Av. Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova) - Taubaté/SP
Tel.: (12) 3625-3550 / 3625-3551

LITORAL

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí Praia Grande

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

Assaí Praia Grande II

Av. Ayrton Senna da Silva, 1.511 - Tude Bastos
Tel.: (13) 3473-6686 / 3473-7524

Assaí Praia Grande Jd Glória

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

Assaí Santos

Av. Nossa Senhora de Fátima, 50 - Saboó
Tel.: (13) 3296-2100

Assaí São Vicente

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

SERGIPE

Assaí Aracaju

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

Assaí Aracaju II

Av. Melício Machado, 240
(Zona de Expansão) - Aracaju
Tel.: (79) 3249-8500 / 3249-8501

Assaí Itabaiana

Av. Eduardo Paixão Rocha, 1.667 - Porto - Itabaiana
Tel.: (79) 3432-9250 / 3432-9252

TOCANTINS

Assaí Palmas

Av. Joaquim Teotônio Segurado, S/N
(Plano Diretor Expansão Sul) - Palmas
Tel.: (63) 3228-2900 / 3228-2901



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



SEU DIA
MAIS SABOROSO



Toddynho



NÓS #BOMBAMOS A LINHA #BOMBAR

Uma versão super hidratante e mega potente da linha que todo mundo ama. Inoar #Bombar Super Vitaminas tem fórmula com Biotina, a vitamina da beleza, óleo de rícino, um blend de manteigas e Vitamina C, ativos poderosos para fortalecer, amaciar, recuperar e fazer os cabelos crescerem mais e ainda mais saudáveis.



www.inoar.com

f inoarbrasil

INOAR

INSPIRADA EM VOCÊ