REVISTA

# ASSAÍ

## Bons Negócios

ASSAÍ ATACADISTA

#56
2023

assai.com.br

**COMO FUNCIONA**
Negócio de marmitas congeladas é rentável, mas exige boa capacitação

**PALAVRA DE ESPECIALISTA**
Casais que trabalham juntos: como conciliar o empreendimento com a vida amorosa

# ARTE com SABOR

**Canapés artesanais do chef carioca Ricardo Mesquita são deliciosas obras de arte que encantam a mesa dos clientes**

**ACADEMIA ASSAÍ - Conheça todos os processos que envolvem o trabalho de ambulantes**

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS #56 · ARTE COM SABOR · MAR/ABR 2023

# Pescados Aurora.

## Leves, saudáveis e gostosos.

**NUTRITIVOS**
Alto valor proteico, fonte de vitaminas e minerais.

**SAUDÁVEIS**
Poucas calorias e baixo teor de gordura.

Aurora

*A gente faz com gosto tudo que você gosta.*

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

DISPONÍVEL NO Google play
Baixar na App Store

SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

assaiatacadistaoficial
@assaiatacadistaoficial
assaioficial
assaioficial
Assaí Atacadista

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

# A TODO VAPOR!

Já estamos no final do primeiro trimestre de 2023. Com o término das férias de verão e do Carnaval, é hora de planejarmos o que vem pela frente nos próximos meses em um ano que já está a todo vapor. Planejar envolve ouvir, conhecer muito bem e se antecipar aos(às) seus(suas) clientes, oferecendo, assim, os melhores serviços e produtos.

E isso passa pelo cuidado. Muitas vezes aí é que está o diferencial para encantar os(as) clientes, entregando uma experiência que realmente seja única e diferenciada. E esse tema está presente nesta edição da **Revista Assaí Bons Negócios**, como você já deve ter percebido pela capa.

Se a foto dos deliciosos canapés do chef Ricardo Mesquita não chamaram ainda a sua atenção, espere para conhecer mais sobre como são preparados. Ricardo começou sua história na gastronomia trabalhando como garçom e decidiu trocar de lado e entrar no segmento de eventos. O chef produz de 500 a 700 canapés semanalmente. Seus produtos são quase o trabalho de um designer: cada detalhe é pensado com cuidado e os sabores vão se reinventando conforme Ricardo absorve novas influências. A sua presença física em todos os eventos que atende é outro diferencial, pois passa segurança a quem o contrata.

Em outra reportagem, trazemos histórias de casais que também deram certo trabalhando juntos e dicas para que o relacionamento profissional funcione e não interfira no pessoal.

Por fim, quero convidar você a conhecer algumas iniciativas do Assaí. A primeira é o trabalho realizado para a criação do propósito e o reposicionamento da marca. A segunda é uma excelente iniciativa da **Academia Assaí Bons Negócios** para quem trabalha como ambulante – um curso em oito aulas com temas sobre formalização, precificação, organização do tempo e higiene, dentre outros.

Continue contando com o Assaí nos meses que virão. Trabalhar com cuidado para melhor atendê-lo e encantá-lo é também parte do nosso negócio. Boa leitura!

**Belmiro Gomes**
*Presidente do Assaí Atacadista*

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí
**Presidente do Assaí** Belmiro Gomes **Vice-Presidente** Wlamir dos Anjos **Diretora de Marketing e Gestão de Clientes** Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamidia Group
**CEO** Celso A. Hey **Gestão de Trade e Coordenadora de Projetos** Vanessa Rodrigues **Coordenador de Atendimento** Lucas Cintra **Revista Assaí Bons Negócios – Coordenação** Manoela Leão **Edição** Sandra Solda **Diagramação** Suellen Winter **Colaboradores da Edição** Bruna Cruz, Juliana Reis e Vania Nocchi **Foto capa** ©Andrea Paccini **Revisão** Rodrigo Castelo **Atendimento Publicitário** Paula Pirog e Antonella Cespedes

**Dúvidas e Sugestões** redacao@megamidia.com.br - Av. Iguaçu, 2.820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - **megamidia.com.br**
**Impressão** Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida

# Sumário


**08 ASSAÍ NA INTERNET**
Destaques e posts mais acessados das redes Assaí.

**12 ESPECIAL**
Delicadeza dos produtos, cuidados e dedicação aos detalhes são vistos com bons olhos pelos clientes e agregam valor ao negócio.

**22 BRASIL AFORA**
A Páscoa é celebrada - além dos tradicionais chocolates - com pratos diferentes pelas regiões do Brasil. Confira!

**16 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA**
Chef carioca Ricardo Mesquita produz canapés que são verdadeiras obras de arte.

**30 COMO FUNCIONA**
Marmitas congeladas têm boa aceitação e rentabilidade. Porém, capacitação é fundamental para entregar um bom produto.

**38 RADAR**
Cardápios via QR Code foram essenciais durante a pandemia. E hoje? Continuam sendo funcionais e agradando aos clientes?

**42 MEU ASSAÍ**
A cearense Francislene é exemplo de resiliência e persistência e, mesmo com diversos obstáculos, segue com seus salgados gigantes.

**34 VIAGEM GASTRONÔMICA**
Conheça Malta, um país pequenininho no meio do Mar Mediterrâneo que tem em sua culinária peixe, azeite, pão, massas e legumes.

# Tá na carinha QUE É deliciosa

*A campeã de vendas tem uma excelente notícia para você: agora a Bem Brasil está produzindo 100% das Batatas Carinhas em sua nova fábrica.*

***Experimente a batata que é sucesso com toda a família!***

BemBrasil
Alimentando bons momentos

# Sumário


**48** **TEM POTENCIAL**
Sando Cake, sanduíche de frutas que é febre no Japão, combina com o paladar brasileiro, além de ser delicioso e fácil de fazer.

**46** **PALAVRA DE ESPECIALISTA**
Dá certo casais trabalharem ou abrirem um negócio juntos? Como ficam a relação pessoal e a profissional e como administrá-las?

**52** **ASSAÍ MAIS**
Pesquisa realizada por empresa especializada em estratégia de marca revela pontos fortes do Assaí.

**56** **ASSAÍ RESPONDE**
O que fazer para perder a vergonha e começar a vender? Desenvolver características pessoais e aprender algumas técnicas são o caminho.

**60** **ACADEMIA ASSAÍ**
Curso para ambulantes mostra como conhecer o processo do seu negócio do início ao fim.

**70** **MULHER EMPREENDEDORA**
Pastel di Mainha, em Salvador (BA), passou de carrocinha a *food truck* e hoje vende cerca de dois mil pastéis por mês.

**66** **SUSTENTABILIDADE**
O lixo gerado por nós e as enchentes têm uma relação muito próxima. Saiba da importância de fazer sua parte para evitar maiores desastres.

**74** **CAPACITAÇÃO E ATUALIDADES**
Dicas de cursos e outros canais para empreendedores aprenderem e ficarem bem informados.

**76** **NOSSAS LOJAS**
Confira todas as lojas Assaí pelo Brasil. Ache a mais próxima e aproveite as novidades e as promoções.

# Fácil digestão!

VACAS A2A2 IC

Gostamos de fazer bem o que te faz bem.

Piracanjuba

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS.

# + informação

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

**Blog Assaí**
assai.com.br/blog

**Portal da Academia Assaí**
academiaassai.com.br

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

## APRENDA EM 10 PASSOS COMO COMEÇAR A EMPREENDER DO ZERO

A ideia de empreender e ter o próprio negócio é uma tendência que nos acompanha desde os tempos mais antigos. Porém, nem todos se sentem capacitados para iniciar algo por conta própria, devido aos desafios e compromissos que isso representa. Nesta matéria, a Academia Assaí ressalta as etapas que o empreendedor deve seguir para iniciar um negócio e o que deve levar em consideração para torná-lo um sucesso!

CONFIRA EM
*academiaassai.com.br/node/2092*

BLOG ASSAÍ

## SAIBA COMO O CACAU SE TRANSFORMA EM CHOCOLATE

Você já se perguntou como é feito o chocolate a partir da semente de cacau? Na matéria, detalhes de como é produzido o chocolate tradicional, desde a colheita do fruto até chegar aos consumidores. O processo de transformação das sementes de cacau em chocolate é cuidadoso, a fim de que seja feito um produto de qualidade e com muito sabor!

CONFIRA EM
*assai.com.br/node/13158*

Fotos: Shutterstock

**LEIA MAIS** Acesse o site *assai.com.br* e confira outros conteúdos importantes para o seu negócio!

Colgate®

Total 12

Chegou o lançamento do ano!

# Nova Colgate Total 12 Carvão Ativado

## Branqueia, limpa e protege*

## Proteção antibacteriana
por até **12 horas***

*Até 12 horas de proteção contra bactérias e mau hálito com 4 semanas de uso contínuo vs. creme dental regular com flúor sem ingrediente antibacteriano.

# PROMOÇÃO ACHE O X

## DESCUBRA NA HORA SE GANHOU!

**1** LAVA E SECA* POR DIA

*Sugestão de Uso Prêmio Líquido R$ 6.000,00

**R$ 500** ** POR HORA

Imagens meramente ilustrativas.

## MAIS RÁPIDO E FÁCIL PARTICIPAR

| COMPRE TIXAN YPÊ | ESCANEIE O QRCODE DA EMBALAGEM | DIGITE Nº E HORA DO LOTE NO WHATSAPP | SAIBA NA HORA SE GANHOU |
|---|---|---|---|

**acesse: PROMOCAOTIXANYPE.COM.BR**

SAIBA MAIS

## TODA A LINHA TIXAN PARTICIPA

* Promoção da QUÍMICA AMPARO LTDA, válida de 11/02/2023 a 11/04/2023, considerando compras efetuadas a partir do dia 01/02/2023. Sorteios garantidos por CAPEMISA Capitalização S/A, Processo SUSEP 15414.638919/2022-08. É proibida a venda de Título de Capitalização a menores de 16 anos. Antes de contratar, consulte previamente as Condições Gerais. SAC: 0800 940 1130. Ouvidoria: 0800 707 4936. ** Para número do C.A. SEAE/ME, condições de participação, prêmio e outras informações, acesse o Regulamento em www.promocaotixanype.com.br. Prêmio de R$ 500,00 entregue através da carteira digital PicPay, sem função de saque.

Ypê

QUALIDADE QUE SE VÊ, CERTEZA QUE É YPÊ.

## LINHA YPÊ ANTIBAC

# LIMPEZA QUE SE VÊ, CUIDADO QUE SE SENTE.

ELIMINA 99,9%* DOS GERMES E BACTÉRIAS

**CUIDA**
CONTÉM ÓLEOS ESSENCIAIS**

**HIGIENIZA**
AÇÃO BACTERICIDA

**PROTEGE**
TECNOLOGIA COM CONTROLE DE ODOR***

*A LINHA YPÊ ANTIBAC ELIMINA 99,9% DAS BACTÉRIAS E VÍRUS TESTADOS. A ESPONJA YPÊ ANTIBAC ELIMINA 99% DAS BACTÉRIAS DA PRÓPRIA ESPONJA. CONFIRA OS MICRORGANISMOS TESTADOS NOS RÓTULOS DOS PRODUTOS. **EXCETO ESPONJA E LAVA ROUPAS QUE NÃO POSSUEM ÓLEOS ESSENCIAIS. ***EXCETO ESPONJA, MULTIUSO E AMACIANTE CONCENTRADO QUE NÃO POSSUEM CONTROLE DE ODOR

*por Bruna Cruz*

*Detalhes e delicadeza são valorizados como forma de agregar valor a produtos e atender a um público exigente*

# *O cuidado que* É UMA ARTE

Já dizem por aí que "cozinhar é uma arte" e que é importante primeiro "comer com os olhos". Esses ditados populares são uma realidade comum para quem se destaca no mercado de alimentação com produtos delicados, cuidadosos e cheios de capricho. Encantar o cliente passa, muitas vezes, por oferecer uma experiência sensorial – que envolve os sentidos além do paladar – com opções que agregam, principalmente, beleza em criações detalhadas, manuais e sem compromisso com a pressa.

Engana-se quem pensa que apenas ingredientes requintados são necessários para entregar um produto sofisticado. De acordo com a analista do Sebrae-RJ, Louise Nogueira, é possível partir de produtos simples agregando algo que exige dedicação para impressionar o cliente. “Ao criar um novo sabor, apresentação ou mesmo produzir uma embalagem especial, o empreendedor autônomo pode se destacar sem precisar gastar tanto. Em média, um produto artesanal pode ter margem de venda de 10% a 15% maior que os demais encontrados no mercado”, ressalta a especialista.

***"O segredo está em fazer com que o seu cliente perceba seu capricho e a dedicação como um carinho para ele"***

***Louise Nogueira, analista do Sebrae/RJ***

## UM JARDIM DE SABORES

A *focaccia garden* ficou famosa na internet por trazer um toque de "arte" a um prato já conhecido e amado em todo o mundo. O preparo é longo e cuidadoso, o processo todo com a fermentação da massa chega até a 28 horas, além do tempo necessário para decoração e criação de cada cenário. "Por meio de grãos e outros ingredientes, as pessoas experimentam texturas, sabores e sensações diferentes de acordo com o pedaço que degustam", explica Fernanda Costa, proprietária da Grano D'amore, de Indaiatuba (SP).

A cobertura clássica leva sal grosso, azeite e alecrim, mas, com o passar do tempo, foram surgindo outras possibilidades, diretamente ligadas ao paladar e ao desejo de cada um. Além da focaccia, Fernanda também trabalha com pães, doces e antepastos que seguem o mesmo perfil de produção. Além do visual atrativo, a Grano D'amore também investe em embalagens e apresentação especial de acordo com a data e o produto oferecido. As massas delicadas e macias deixam sempre o gostinho de "quero mais", mas a forma de apresentar cada produto é o que atrai antes da primeira mordida.

**saiba mais**
@grano.d_amore

*A Grano D´amore foi criada há três anos. Hoje, a empresa conta com mais de 10 tipos de pães, antepastos e propostas que também atendem a eventos e datas especiais. Ao lado, uma das opções da famosa focaccia garden.*

Fotos: Shutterstock / Divulgação

**saiba mais**
@flaviadocescakes

## DOCES DETALHES

Flávia Geralda de Oliveira começou a trabalhar com doces em 2019, em Itamaracá (PE), e os seus primeiros produtos foram pirulitos de chocolate e ovos de Páscoa. Com mais experiência e especialização na área, atualmente ela vende até mil docinhos por mês, e cerca de 60% deles são decorados. Além dos doces, ela oferece bolos e produtos promocionais sempre focando a qualidade e o cuidado em cada opção. Hoje, Flávia conta com um cardápio que contempla produções mais simples e confecções de bolos detalhados que podem levar de duas a três horas para ficar prontos, contra 30 minutos dos bolos convencionais.

**"Trabalhar com doces personalizados requer mais tempo e é um trabalho delicado. Tem que gostar da profissão para que no final o olhar estético agrade e atenda à expectativa do cliente"**, explica a empreendedora. >>

## POR ONDE COMEÇAR:

### PESQUISA
É importante entender o mercado em que você atua, pesquisar as novidades para ficar antenado às tendências.

### ESTUDO
Faça cursos, entenda de insumos, utensílios e técnicas. Isso ajuda a definir onde investir e como lucrar com as oportunidades que surgem.

### HABILIDADE
Treine bastante até alcançar excelência no resultado.

### DIVULGAÇÃO
Invista em divulgação para ressaltar o seu diferencial. Boas fotos e descrição destacando a novidade apresentada ajudam na venda.

NOVO

kinder

LEITE E CACAU

# Tronky

## SUA DELICIOSA PAUSA!

*por Juliana Reis*

# Comida, diversão, ARTE E...CAPRICHO!

*O personal chef carioca Ricardo Mesquita faz canapés que são verdadeiras obras de arte para comestíveis e deixa mais de 50 mil seguidores com água na boca*

Fotos: © Andrea Paccini

"O capricho é o que agrega valor, que faz com que um produto possa ser vendido um pouco mais caro, e que seja cobiçado. O capricho do padeiro é a causa da fila na padaria. O capricho do marceneiro é o que lota sua agenda. O capricho do cozinheiro é o que gera a espera no restaurante."

Essa frase, difundida na internet, é de um especialista em educação corporativa chamado Eugênio Mussak. Mas poderia muito bem ser o resumo da carreira do empreendedor carioca Ricardo Mesquita. Aos 55 anos, ele vive do que gosta de fazer: montar pequenas delícias que parecem esculturas, e seu Instagram mostra por que faz tanto sucesso. É só ir lá e babar olhando os dadinhos de brie com damasco, os canudinhos de kani, as flores de lombo...

Ricardo começou como garçom. E depois resolveu ir para o outro lado: em vez de servir, resolveu fazer. Foi fazer um curso de confeitaria, mas achou que já tinha muita gente no mercado de docinhos e bolos. Então, viu que tinha uma área na qual não havia gente especializada – canapés! – e pensou que, por isso, teria mais chance de ter retorno financeiro. Foi o que aconteceu! Começou como autodidata lá em 2009.

## A ESTRUTURA

O negócio de canapés de Ricardo é essencialmente artesanal – ou seja, é ele quem faz tudo. O chef prefere assim porque cada canapé é uma escultura. "Faço a base, a massa e os molhos e confecciono, montando tudo. É uma coisa de design, que vai vindo na minha cabeça", explica.

"Trabalho sozinho porque é algo que vai com minha assinatura". Às vezes, quando tem um pedido muito grande – como 1.000 canapés, por exemplo –, ele chama a ajudante, sua sobrinha, e ela vem para refogar algumas coisas e ajudar nas montagens. Tem também o companheiro de Ricardo, que faz o Instagram e a parte de lidar com os clientes, responder os seguidores, fotografar os canapés.

## CANAPÉ DELIVERY?

Primeiro, é preciso entender que, na forma tradicional, Ricardo deixa 99% dos canapés pré-montados e finaliza, ele mesmo, já nos eventos. Só que em 2020 chegou a pandemia da Covid, todo mundo parou de fazer festa e ele também não podia ir aos lugares. Então, começou a receber pedidos de até 100 canapés para reuniões muito pequenas e internas. Os canapés passaram a ir em caixas chamadas colmeias. Assim vai tudo pronto para quem pediu, sem o risco de desmontar. "Para pedidos particulares, com menos de 100, 150 unidades, é perfeito. Estava criado o meu *delivery*", revela. "Foi a pandemia que o criou. Veio de uma necessidade", completa.

*Bom humor e criatividade chamaram a atenção para o negócio.*

## DISNEY DOS CANAPÉS

Ricardo conta que não há um projeto específico a cada vez que começa uma montagem. Ele vai criando a partir dos ingredientes e quando vê... dá no que dá! Ele gosta muito de viajar e, na Espanha, a terra das tapas (os famosos canapés espanhóis), sentiu-se na "Disneylândia Canapezeira". Voltou cheio de ideias. >>

## O QUE MAIS FAZ SUCESSO

Com estruturas diferentes, o mundo dos canapés é como se fosse uma confeitaria dentro de coisas salgadas. Mas o visual é... quase tudo! Tem o sabor, claro. E, no caso de Ricardo, tem ainda a presença, que ele considera uma das chaves do sucesso. Ele vai pessoalmente aos eventos, chega com antecedência e finaliza nas bandejas, levando as pequenas decorações também. E tudo sem custo. Essa consideração é um valor que ele agrega ao produto. O empreendedor acredita que os clientes valorizam a presença, o capricho e a segurança que ele passa, e o recomendam e chamam mais vezes.

## Inspiração

Ricardo é muito observador de tudo: da natureza, do design, da arrumação das coisas. É muito ligado à estética e faz os canapés como se fosse arte. “Eu me inspiro em formas e consigo levar isso para a comida de um jeito inusitado, e isso você não encontra tanto no mercado”, ressalta.

## Ingredientes

A cada mês, surgem canapés novos, mas Ricardo já tem aqueles antigos, há dez anos, que fazem sucesso. Vai adicionando, às vezes coloca um só novo ingrediente e muda a cara da montagem. Ele diz que não lida muito com o desafio das variações de estação: “Aqui no Rio é fácil encontrar muita coisa. Eu uso os mesmos ingredientes durante todo o ano; encontro fácil, seja uma folha, uma erva, uma fruta, um morango... Então, eu mantenho o mesmo padrão de qualidade dos ingredientes o ano todo”.

## saiba mais

@ricardo.canapes

## *Rede social e*
## CONTATOS

O Instagram é, hoje em dia, a melhor ferramenta para divulgação de trabalhos como o de Ricardo, ele acredita. A estratégia? Ele não segue uma exatamente. Apenas conta com o trabalho do companheiro, que o ajuda a fazer as fotos e os vídeos e vai publicando o que acha interessante. Escolhe músicas bacanas para o fundo e pronto. O trabalho tem um visual tão impactante que não dá pra passar sem atenção. Daí os mais de 52 mil seguidores! Está feito o boca a boca digital. Toda a divulgação é feita no Instagram e o WhatsApp serve para checagem de disponibilidade de agenda. >>

## RAIO X RICARDO CANAPÉS

- **+ DE 52 MIL** seguidores no @ricardo.canapes
- **2 A 4 EVENTOS** por semana
- **500 A 700 UNIDADES** é a produção semanal, mas pode chegar a 1.000
- **1 AJUDANTE PARA A DIVULGAÇÃO** e contatos por WhatsApp e 1 ajudante para dias mais trabalhosos
- **2009 INÍCIO** de tudo
- **100 CANAPÉS TRADICIONAIS:** R$ 370,00
- **100 CANAPÉS ESPECIAIS:** R$ 420,00
- **TAXA DE ENTREGA:** R$ 30 a R$ 40

## Dica do Empreendedor

"Primeiro, saber se realmente você tem algo diferente das outras pessoas. Depois, seguir com persistência e consistência. Conhecer pessoas ajuda a ter um bom *networking* e divulgação no Instagram também. Sobre o estudo: nem todo mundo pode pagar um curso na Le Cordon Bleu, não é?! Mas hoje em dia tem a internet e ela é muito boa. Se você consegue filtrar coisas boas, você tem desde dicas até cursos de graça, coisas do mundo inteiro."

## POR QUE EU NÃO QUERO CRESCER?

"Muita gente pergunta por que eu não cresço. Fico mais em paz e feliz assim com meu pequeno negócio artesanal. Receio perder qualidade ao envolver outras pessoas. Por causa do Instagram, muita gente me pergunta por que eu não dou curso de canapés. Hoje meu tempo está todo dedicado à confecção, mas isso é algo no qual eu estou de olho no futuro."

Melhore a gestão
**do seu negócio**

# E LUCRE MAIS nesta Páscoa!

CURSO

# PADARIAS & CONFEITARIAS

O **curso ideal** para você **se destacar nesta Páscoa!**

**100% online, gratuito e com certificado!**

**APRENDA A:**

- Fazer uma **boa gestão do negócio**
- **Divulgar** seus produtos
- Manter uma **produção organizada**
- **Precificar** do jeito certo

**e muito mais!**

**INSCREVA-SE EM**
**academiaassai.com.br**
ou **aponte a câmera** do seu celular para o **QR Code**

CONHEÇA NOSSAS REDES SOCIAIS:
@academiaassaioficial /academiaassai

nossos **PATROCINADORES:**

Guaraná · Coca-Cola · VIGOR · Hellmann's · ekma · Mococa · Pilão · Bunge · Cepera · Hershey's · Kisabor · Cellier · Yoki · Cargill · Heinz · Arrifaro · Sofiteli · Predilecta · mirella · Nestlé

AcademiaAssai · INSTITUTO ASSAÍ · ASSAÍ ATACADISTA

*por* Sandra Solda

# *Além do* CHOCOLATE

*As diferentes regiões do Brasil têm suas tradições de Páscoa e comidas que fazem parte da cultura regional para celebrar essa data*

O chocolate é o alimento mais tradicional da Páscoa, praticamente no mundo inteiro. Porém, tirando esse símbolo tão conhecido, o que o Brasil consome na data? No País, até mesmo pela tradição de não comer carne vermelha no período da Quaresma, é comum, em todas as regiões, o consumo de pratos com peixe como o bacalhau - uma iguaria introduzida pelos portugueses -, e uma das receitas mais conhecidas é a bacalhoada.

Mas não é só o bacalhau não. Onde tem rio, também se consomem pescados de água doce. No Mato Grosso, uma receita tradicional é a mujica, feita com cubos de pintado salteados no azeite e mergulhados em um caldo de tomates, urucum e mandioca. Já no Nordeste, a moqueca é a queridinha, feita com óleo de dendê e leite de coco. No Espírito Santo, a moqueca capixaba é sem dendê. Em Belém e região, o costume é utilizar nas receitas o filhote de peixe, espécie abundante nos rios locais.

## SUL

Impossível não citar os chocolates famosos de Gramado (RS), que já fazem sucesso no ano inteiro, quem dirá na Páscoa. No Paraná, onde existe uma colônia muito grande de imigrantes poloneses e ucranianos, há a tradição de praticamente um banquete no café da manhã do domingo de Páscoa, com pães, ovos, linguiça, carne defumada e a "paska" - pão feito em casa e que deve ser benzido na primeira missa do domingo antes de ser consumido. >>

Fotos: Shutterstock

# Garantindo sempre que a qualidade e o sabor cheguem até as suas mãos!

Nestlé PROFESSIONAL

## CENTRO-OESTE

Nessa região, principalmente no Mato Grosso do Sul, a gastronomia tem forte influência do país vizinho, o Paraguai. Na data, são consumidas as famosas "**chipas**", basicamente uma variação do pão de queijo, mas com temperos de ervas. Também é tradicional uma torta à base de milho - a sopa paraguaia -, que pode ser preparada de diferentes formas, desde a versão tradicional até a cremosa, com fubá ou milho-verde.

## NORTE

Não adianta. No Norte, a tradição, com muita influência dos índios, continua sendo consumir os pratos com peixes. Um exemplo é o pirarucu à casaca, feito com peixe, temperos, manteiga e colorau, consumido durante o ano todo, porém com muito mais frequência na Páscoa. Já no Pará, o costume é preparar o **peixe no tucupi**.

Fotos: Shutterstock

## NORDESTE

Acredita-se que o Nordeste seja a região do Brasil que, fora o peixe, tenha pratos mais diferentes para a data. O mais representativo é o feijão de coco (feijão carioquinha com coco e temperos, batido no liquidificador). Há também o arroz de coco. Outro prato tradicional da região é o **quibebe** – algo como um purê de abóbora –, servido na Sexta-Feira Santa para substituir a carne vermelha. >>

# BATATINHA CROCANTE?

*Não tem segredo.*

*Tem* MAIZENA®

## SUDESTE

Em São Paulo, o prato mais consumido é a bacalhoada acompanhada de um bom vinho. No Rio de Janeiro, uma sobremesa muito comum na Páscoa é a canjica de milho. A **moqueca capixaba** é uma tradição muito forte, também na data, no Espírito Santo.

## PÁSCOA JUDAICA

A Pessach, festa mais antiga do calendário judaico, também é muito celebrada pelos judeus aqui no Brasil, e representa o nascimento do povo judeu como um povo livre e independente. As comidas típicas e a simbologia da data são muito especiais.

O prato típico mais tradicional para a data é a Sopa de Kneidlach (em português, sopa de bolas), feita com farinha de matza para matze ball, com caldo de carne. Também não pode faltar em uma comemoração judaica o bolinho de peixe - **Gefilte Fish** -, um bolinho de carpa moída com especiarias.

# Vamo de verão com Indaiá.

ACESSE O QR CODE
E REFRESQUE SEU DIA.

indaiaoficial

# Seu verão pede presunto

Sadia

*Tracking de Alimentos | Kantar Insights – jul/21 a jun/22. Pesquisa relacionada à preferência de marca de presunto.

Presunto Sadia
O PREFERIDO
do
BRASIL*

*por* Sandra Solda

# *Marmitas* CONGELADAS

*Atividade requer capacitação nas áreas de compra, produção, congelamento, armazenamento, vendas e entregas*

A marmita tornou-se uma aliada de todo brasileiro, seja para manter uma dieta saudável, economizar ou ter uma refeição prontinha mais rápida. Uma opção é preparar a sua própria marmita diariamente, fazer mais porções e congelar ou comprar de quem já faz e é especialista nisso.

Durante a pandemia, as marmitas congeladas foram muito bem-vindas, já que as pessoas trabalhavam em casa e precisavam de algo pronto para comer. E ainda continua sendo um bom negócio. Todo mundo gosta de ter a comida do dia a dia já prontinha, saudável e na medida certa.

*Vera Senerine, proprietária da Bem Leve Comidas Saudáveis*

## *Da necessidade* UMA OPORTUNIDADE

Vera Senerine tem, há quase três anos, a Bem Leve Comidas Saudáveis, empresa que produz e vende marmitas, sopas, caldos e sucos; tudo congelado. Ela tinha um espaço em Itatiba (SP) que servia "shakes" como refeição para as clientes que queriam emagrecer, quando a pandemia chegou e precisou fechar o seu negócio. E teve a ideia de fazer as comidas saudáveis e oferecer para essa mesma clientela.

E foi assim que seu negócio começou. Montou um cardápio, fez as refeições e na primeira semana já vendeu 70 marmitas congeladas na cidade. Na segunda semana, foram 100 unidades. Ela se animou e viu que podia dar certo. Nesse momento, foi estudar e se capacitar para poder dar conta de tudo e com qualidade e garantia para os clientes.

Fotos: Divulgação / Shutterstock

## CAPACITAÇÃO

"Após 15 dias vendendo minhas marmitas congeladas, fui aprender tudo sobre o meu novo negócio. Fiz muitos cursos, muita pesquisa na internet, vídeos, para poder continuar", conta Vera. Trabalhar com comida tem muitos detalhes e o processo todo precisa estar bem redondo para que funcione.

"Fui entender de tudo, desde a compra dos alimentos, as quantidades necessárias para determinados pratos, as combinações possíveis, o processo de congelamento, armazenamento, venda e entrega e também o descongelamento e consumo", explica a empreendedora. Ela também conta que foi se especializar em fotografia e no Instagram, que é onde faz suas vendas.

## Da cozinha e sala de casa AO ESPAÇO PRÓPRIO

No começo do negócio, Vera fazia as marmitas sozinha, na cozinha de seu apartamento de menos de 50 m², utilizando o que tinha e com a ajuda do filho Leonardo. Faziam também as entregas, que eram diárias. A demanda foi crescendo e ela precisou comprar mais uma geladeira e um freezer, que por um tempo ficaram na sala, também do apartamento. Chegou a produzir, nesse espaço, 300 marmitas/dia.

Com essa quantidade, precisou de espaço próprio, comprou um fogão industrial, freezer, geladeira, panelas maiores e utensílios em geral para a atividade. Após um tempo, para que o negócio ficasse mais viável ainda, mudou para um local mais central, para que fossem mais fáceis as retiradas e entregas, que nessa época já eram feitas por motoboy também. Aí comprou mais equipamentos, e teve a sua cozinha própria, construída por ela.

## *Um ótimo* NEGÓCIO

Hoje, a empresa de Vera funciona com ela, seu filho, uma funcionária e outra ajudante duas vezes por semana, além do marido, que faz todo o administrativo e financeiro e dá ideias e conselhos para o empreendimento. Produz mensalmente duas mil marmitas congeladas, fora os sucos, caldos e sopas. Vera também dá consultoria para quem deseja aprender sobre o negócio.

"Fui me apaixonando pelo negócio e hoje não sei como vivia sem fazer isso antes. Gosto de ver o bem-estar dos clientes, recebo mensagens de agradecimentos e meus pedidos só aumentam", comemora e completa: "Mudou minha vida, cansa muito, fico em pé o dia inteiro quase sempre até as 22h, mas as marmitas congeladas salvaram muito empreendedor na pandemia". >>

## saiba mais

@bemleve_marmitafit

**Marmitas Bem Leve**
*fit, low carb e vegetariana*

*- 320 g cada*
*- Toda semana, 6 opções de cardápio para cada tipo de marmita*
*- Média de R$ 20 a unidade*
*- Validade de 3 meses*

# *Marmitas* ULTRACONGELADAS

Segundo Vera, seu próximo passo é aprender sobre o ultracongelamento, conseguir comprar um freezer próprio para isso e começar a vender também para revendas. O ultracongelamento é um processo de congelamento rápido, em que é utilizado o ultracongelador, que reduz em pouquíssimo tempo a temperatura interna dos alimentos, que pode chegar a -18ºC.

Como principais benefícios, o ultracongelamento diminui os riscos de contaminação, elimina o uso de conservantes nas comidas, preserva seus nutrientes, não forma cristais de gelo, deixando a comida, ao descongelar, com sabor e textura de alimentos recém-preparados, além de ser muito prático e saudável.


www.Ting.com.br

Ting

Sabor, qualidade e praticidade para a sua cozinha.

Desde 2001, a Ting oferece alimentos em conserva de qualidade feitos com ingredientes selecionados de produtores certificados pela legislação brasileira.

O rigoroso processo de seleção de matérias primas, controle de qualidade e certificação IFS Food, garantem a segurança alimentar com logística rápida no Brasil.

Confie na Ting para seus alimentos!

IFS Food

LACTA

CADA PEDACINHO
APROXIMA.

*por Juliana Reis*

*Vista da Igreja da Senhora do Monte Carmelo, Catedral de São Paulo em Valletta, capital de Malta*

# MALTA: TALVEZ VOCÊ JÁ CONHEÇA E NEM SAIBA

*Esse país no Mar Mediterrâneo parece desconhecido, mas muita gente já o viu mais de uma vez; o melhor é que sua história dá uma boa mesa muito bem temperada*

É difícil encontrar quem diga que conhece Malta. Esse país é um pontinho no meio do Mar Mediterrâneo, formado por três ilhas entre a Europa e a África. Mas talvez você o conheça e nem esteja sabendo. Malta serve com frequência como cenário para grandes produções do cinema e da TV. Suas estruturas seculares e paisagens deslumbrantes estão em séries como *Game of Thrones* ou filmes hollywoodianos, como *Gladiador*!

## CULINÁRIA MALTA

Já é de se imaginar que, por estar onde está, sua essência seja uma grande mistura de povos e de línguas - e também de comida. De fato, por Malta vêm passando há séculos povos como os antigos fenícios, que dominaram o comércio do Mediterrâneo em tempos antes de Cristo, depois vieram os gregos, então os romanos, os árabes e os cavaleiros cruzados da Ordem dos Hospitalários (daí a cruz de Malta, que representa o país). Foi território da França e passou para as mãos britânicas no século 19.

Hoje, quem vive lá experimenta um idioma que mistura essas origens, paisagens de filme e uma cultura gastronômica que, apesar de bem diferente da nossa, combina bastante com nosso paladar. Onde tem peixe, azeite (neste caso, bastante azeite!), pão, massas e legumes, tem cardápio que brasileiro gosta.

Fotos: Shutterstock

*Souvenir de cavaleiros malteses.*

## CURIOSIDADES

### IDIOMA CONFUSO?!

As línguas oficiais em Malta são: o maltês e o inglês. O maltês é uma língua de origem semítica (da mesma família do árabe, do hebraico e do aramaico), mas é escrita com caracteres do latim, como o nosso português. Para aumentar a confusão, com o passar dos séculos foram incorporadas ao maltês palavras de derivação inglesa, italiana e francesa. Por isso, os nomes dos pratos vão ser bem diferentes para nós. >>

## *Malta que você já viu na tela*

*Entre produções famosas já gravadas em Malta, estão:*

- *Guerra Mundial Z*
- *Game of Thrones*
- *À Beira Mar*
- *Jurassic World 3*
- *Gladiador*
- *Marinheiro Popeye*

*Set de filmagem do musical Popeye, de 1980, agora é um parque temático com passeios de barco e restaurantes, está na parte noroeste da ilha principal de Malta, em Mellieha*

**LIGAÇÕES COM O BRASIL NÃO HÁ, MAS HÁ BRASILEIROS LÁ QUE RECOMENDAM ESSAS DELÍCIAS:**

### FENEK (COELHO)

Maltese Stuffat Ta-Fenek significa ensopado de coelho e é o prato nacional. Cozido por duas horas, deve estar extremamente macio e vem com molho de tomate, que varia na combinação de cebola, alho, cenoura e batata.

### PASTIZZI (MASSA FOLHADA RECHEADA)

São folhados muito populares. Os dois principais tipos são pastizzi "tar-rikotta" (queijo) e pastizzi "tal-pizelli" (ervilhas).

### TIMPANA (MACARRÃO COM MASSA FOLHADA AO FORNO)

Já pensou juntar os dois? Pois em Malta... O macarrão é temperado com um ragu (molho à base de carne cozida, tradicionalmente utilizado no acompanhamento de massas) para ser feito de recheio para a massa e colocado no forno.

### IMQARET (PASTÉIS RECHEADOS DE TÂMARAS)

Pastéis fritos recheados de tâmaras, muitas vezes servidos como sobremesas acompanhados de sorvete.

### FTIRA GHAWDXIJA (PIZZA GOZITANA)

O prato típico da ilha de Gozo geralmente também inclui batatas fatiadas. As várias versões incluem queijo ġbejna, que é picante, anchovas, azeitonas, atum, linguiça maltesa ou alcaparras salgadas em conserva.

# *Bigilla*

Dito o "molho dos molhos", o bigilla é feito com feijões secos, conhecidos como ful-tal-girba, mais azeite, sal, pimenta, alho e ervas aromáticas. Bom para comer com gallettis (bolachas redondas para acompanhar vários molhos) como aperitivo.

## Receita

### INGREDIENTES

- ✓ 300 g de feijão cozido (pode ser o nosso comum)
- ✓ 1 berinjela de tamanho médio
- ✓ 1 dente de alho
- ✓ Azeite, sal e pimenta
- ✓ Salsinha picada para finalizar

### MODO DE PREPARO

Prepare a berinjela assada. Refogue o alho em um pouco de azeite e reserve. Depois de assada, remova a polpa da berinjela e misture com o feijão (cozido e escorrido); adicione também o alho refogado, um pouco mais de azeite extravirgem e bata no processador.

Prove e verifique se precisa adicionar mais sal e pimenta. Se gostar, adicione um pouquinho de vinagre. Finalize com salsinha e sirva em temperatura ambiente para comer com pão ou torradinhas.

A receita foi sugerida por Janina Stasiak, autora do blog *Receitas de Viagem*

# PROMOÇÃO
# DESPERTE SUA MAGIA

Coca-Cola

## ACHOU, GANHOU!

## 10 VIAGENS INTERNACIONAIS
**COM ACOMPANHANTE PARA O MAIOR FESTIVAL DE MÚSICA DA CALIFÓRNIA**

APÓS 31.03, PRÊMIO EM DINHEIRO

\+

## R$ 1 MILHÃO
EM PRÊMIOS — 1 PRÊMIO A CADA 10 MINUTOS

**VEJA COMO PARTICIPAR:**

ENVIE SEUS CÓDIGOS POR WHATSAPP PARA **(21) 3942-0066**

**DESCUBRA NA HORA SE FOI PREMIADO**

**PARTICIPE:**

SAIBA MAIS EM: COCACOLA.COM.BR/DESPERTESUAMAGIA

Promoção válida para as marcas:

CONSULTE NO REGULAMENTO OS PRODUTOS PARTICIPANTES

Promoção válida de 27.2.2023 a 07.5.2023. Consulte o regulamento para conhecer a promoção, seus produtos e entender as condições de participação, premiação e autorização, disponível em www.cocacola.com.br/despertesuamagia. Imagens ilustrativas.

*por Sandra Solda*

# TECNOLOGIA QUE não agrada à maioria

*Cardápio via QR Code, adotado pela maioria dos estabelecimentos de gastronomia durante a pandemia da Covid-19, não satisfaz clientes, mas deve permanecer*

Fotos: Shutterstock / Divulgação

Quem não gosta de pegar um cardápio e apreciar, olhar tudo para depois fazer o pedido em um restaurante? Pois é, mas com a pandemia do coronavírus e a necessidade de evitar contato físico entre pessoas e também com objetos, foi adotado pela maioria dos estabelecimentos comerciais o cardápio via QR Code.

O QR Code, ou código de resposta rápida, permite que os clientes acessem as opções oferecidas pelo restaurante por meio do próprio celular a partir da leitura do código com a câmera, e é uma alternativa aos menus impressos. Foi necessário, mas agora não é mais. Fica a questão: vai permanecer?

## O QUE DIZEM OS ESPECIALISTAS

"Como consumidor, eu particularmente não gosto. Porém, como especialista em gestão, creio que pode haver benefícios no uso dessa ferramenta. Contudo, é preciso muita atenção na adoção (ou não) para não perder competitividade e, principalmente, clientes", alerta o especialista em marketing e estratégia de negócios, Frederico Burlamaqui.

Para ele, os cardápios com QR Code vão permanecer, mais por falha de gestão do que por benefícios gerados pela ferramenta. "Ou por corte de custos em empresas com marcas muito fortes, que conseguem levar seus consumidores - ao menos por hora - a tolerar esse item que é quase unânime em ser visto de forma negativa por eles", esclarece.

## VANTAGENS E DESVANTAGENS

Como vantagem, o especialista vê a facilidade de atualização, de alterações nos itens ofertados e de melhoria do processo produtivo e de atendimento, se for integrado a softwares de automação que enviam o pedido direto para a cozinha ou produção. Permitem também que os preços sejam atualizados rapidamente e sem custos adicionais. Além disso, com os QR Codes, os garçons não precisam perder tempo entregando cardápios aos clientes. Isso pode aliviar o peso sobre um restaurante que já está com falta de pessoal.

"Já como desvantagem, há um forte potencial de prejudicar a experiência do consumidor, reduzindo a competitividade da empresa e dificultando a retenção de clientes. Além de forçar o cliente ao desconforto de manusear um item (celular) que ele não desejaria utilizar naquele momento para essa finalidade. Ainda há o fato de que a internet pode estar instável e o cliente desistir do consumo devido ao transtorno. Eu mesmo já vi situações em que a pessoa queria uma sobremesa ou mais uma bebida, mas preferiu ir a outro estabelecimento a ficar vendo o cardápio digital no celular", explica Burlamaqui.

## O QUE OS USUÁRIOS DIZEM

Observando relatos de usuários dos dois tipos de cardápios, percebe-se também a preocupação pela segurança, por exemplo, em restaurantes com mesas nas ruas, em que o cliente fica focado prestando atenção no celular e pode ser vítima de assalto, já que estará desatento ao ambiente em geral.

O cardápio impresso faz parte também da experiência gastronômica e social, quando o cliente observa todos os itens, suas fotos, e decide com familiares ou colegas o pedido que será feito para aquele momento de lazer.

Os usuários poderiam simpatizar mais com o cardápio via QR Code se eles fossem mais responsivos e interativos e pudessem ser usados para fazer pedidos, somar itens ou ainda pagar as suas contas por ali. Não pode ser só um PDF que a pessoa tem dificuldade para visualizar maior ou menor. **>>**

***"Nenhuma interface digital é tão ágil e de tão fácil manuseio quanto um material impresso. Isso irá impactar sim - e para menos - o ticket médio por cliente no seu estabelecimento "***

*Frederico Burlamaqui, especialista em marketing e estratégia de negócios*

**CONHEÇA O CURSO RESTAURANTES DA ACADEMIA ASSAÍ**

**Entre os tópicos da formação, você aprenderá a precificar os produtos, divulgar, formalizar o negócio e muito mais.**

**academiaassai.com.br**
**@academiaassaioficial**

## COM IRONIA NAS REDES

No Twitter, **uma postagem que pede ao presidente da República uma medida para acabar com os cardápios via QR Code** tem mais de 50 mil curtidas, porém os comentários são tanto a favor como contra essa tecnologia.

No Instagram, **o perfil de humor @coisasquesoucontra,** que debate coisas aleatórias, como os canudos de plástico ou ainda o envio de áudios longos por WhatsApp, **tem um post do perfil, com quase 38 mil curtidas citando o cardápio via QR Code, sendo um dos mais comentados do perfil.**

PROMOÇÃO

# JUNTOU GANHOU

Intimus

Acesse & participe

## Compre Intimus®

## Junte 10 pontos

# Ganhe R$25,00*

e ainda!
**concorra a R$100 MIL****

A cada Intimus® da Linha Noturna = 4 PONTOS

Todos os demais produtos Intimus® = 1 PONTO

Período de compra: 01/03 a 30/04/23. Cadastro até 15/05/23. Para maiores de 18 anos, com CPF válido, residentes no Brasil. Com 10 (dez) pontos, devidamente de compras cadastradas de produtos Intimus, direito a (1) um) crédito, via PicPay, de R$25 (*limite de 1 por CPF. Atingido o estoque de créditos, a sua distribuição será encerrada) e (1) um) número da sorte para concorrer no sorteio ao prêmio de R$100.000, **entregue em certificado de ouro. Limite de 1 (um) número da sorte por CPF. Antes de participar, consulte demais condições de participação, data do sorteio e caderno federal e Certificados de Autorização SRE/MF nos regulamentos completos em www.promointimus.com.br. Imagens ilustrativas. GUARDE SEU CUPOM FISCAL.

*por Sandra Solda*

# PERSISTÊNCIA *é a base do empreendedor*

*A trajetória de Francislene Gomes, empreendedora cearense de apenas 28 anos, representa a resiliência, a força e a fé em si mesma. É uma história conhecida por diversos empreendedores*

Desde criança, aos oito anos de idade, eu já trabalhava com meu pai na rua vendendo coisas. Depois trabalhei com ele no comércio e sempre gostei de conhecer pessoas, de conversar. Em 2013, quando ainda morava com a minha avó, montei meu primeiro negócio, o Café Mania, que era na calçada em frente à casa dela. Vendia lanches, fazia hambúrguer, mas as pizzas e os salgados pegava de terceiros.

Não conseguia ficar parada, fazia bolo no pote e saía para vender, de bicicleta, pelas ruas de Juazeiro do Norte (CE), onde eu morava. Mas, muitas vezes, as dores na coluna que adquiri em um emprego e as crises de ansiedade me atrapalharam nos negócios. Fui trabalhar em um local em que aprendi a fazer salgados e decidi que queria isso para a minha vida. Em 2017, comecei a fazer salgadinhos para festa – era o início da Lindo's Salgados Gourmet –, mas novos problemas de saúde me impediram de continuar profissionalmente ativa.

## Idas e Vindas

Também já vendi sorvete no pote, e tentei vender pastel como ambulante, só que no primeiro dia perdi a minha produção porque a caixa era nova e deu cheiro e gosto de isopor nos pastéis. Mas não desisti. Em lugar das frituras, consegui um forno para fazer salgados assados no mesmo ano em que fiz o curso na Academia Assaí e a inscrição para o Prêmio.

A minha rotina ficou bem puxada. Eu fazia pela manhã, em casa, os salgados, andava bastante levando para assar no local em que me emprestavam o forno, e à tarde saía para vender pelas ruas da cidade. Certo dia, em duas quadras eu vendi tudo que tinha feito. No início, eram 30 salgados por dia, que eu levava na bicicleta rosa bem estilosa e diferente, e quando as pessoas me viam já pediam para parar porque queriam comprar salgados.

Fotos: Divulgação

## Incentivo a mais

Eu me inscrevi no Prêmio Academia Assaí em 2018 e, ao ganhar a premiação, consegui comprar um forno, além de usar o vale-compras, que também ganhei, para adquirir matéria-prima. Fiz parceria com uma blogueira da cidade e meu trabalho ficou mais conhecido, os salgados de 45 cm explodiram em vendas e comecei a não dar conta de produzir tudo que precisava – tanto os que vendia na rua, como as encomendas e os de festa.

Assim, comecei a produzir só os salgados gigantes. Entre 2019 e 2020, trabalhei exclusivamente com eles: no início, eram cinco e depois cheguei a vender 25 por dia. Infelizmente, tive outros problemas de saúde e tudo parou. Após seis meses me recuperando, no meio da pandemia, abri um espaço para trabalhar com as entregas do salgado – precisei contratar mais pessoas para me ajudar. Fiz minha inscrição na edição de 2020 do Prêmio e ganhei novamente. Com o valor recebido, reformei o local e comprei mais equipamentos para a produção. >>

*"No final de 2022, com a cara e a coragem, voltei a fazer delivery dos meus salgados, vender para a vizinhança, em uma nova fase que me deixa bem esperançosa. Amo o que eu faço e sei da minha capacidade de empreender, produzir e crescer aqui em Fortaleza"*

*Francislene Gomes*

## 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!

## RECOMEÇO

Sobrecarregada de trabalho, e sem apoio da família, no começo de 2022, achei que Juazeiro não era mais para mim. Não tinha como crescer lá e vim para Fortaleza com meu marido, que estava desempregado.

Cheguei em uma época de chuvas, o que não favoreceu vender os salgados sozinha de bicicleta, então fui trabalhar por um tempo em um restaurante. No final do ano, com a cara e a coragem, voltei a fazer meus salgados e vender para a vizinhança. É uma nova fase e retornar ao *delivery* me deixa bem esperançosa. Amo o que eu faço e sei da minha capacidade de empreender, produzir e chegar lá.

**saiba mais**

@lindossalgadosgourmet

PILÃO

# A QUALIDADE DE PILÃO VEM DA DO CUIDADO COM CADA GRÃO.

## CAFÉ PRESENTE EM TODOS OS MOMENTOS DO DIA.

Com sua história de contínua evolução e dedicação, Pilão conquistou respeito e tradição no mercado e na casa dos brasileiros, estabelecendo uma relação de confiança, sempre presente, seja em ocasiões importantes ou naquelas do dia-a-dia.

O Shopper tem percebido essa evolução e cada vez mais tem buscado um mix maior de segmentos no momento da compra.

Em nossa última pesquisa realizada, vimos que a tendência da compra multissegmentos esta cada vez maior, sendo que em média o comprador opta por 2 categoria diferentes.

De forma geral, quem compra cápsulas, solúvel, cappuccino e grão leva uma maior variedade de segmentos na mesma ocasião de compra. 69% dos shoppers afirmam comprar Cápsulas e T&M, sendo que na categoria de Cápsulas a compra contempla até 2,7 segmentos diferentes e em Solúvel essa combinação é de 2,4 segmentos.

Por isso garantir uma exposição com a presença do portfólio completo tanto no espaço primário quanto no espaço secundário é fundamental para atender a necessidade do shopper.

### EXEMPLO EXPOSIÇÃO ESPAÇO SECUNDÁRIO

*por Vania Nocchi*

# *Casais que trabalham* JUNTOS

*Dá certo? O que fazer para separar o relacionamento profissional do amoroso?*

"Trabalhar com quem você se relaciona te faz mais feliz". Pelo menos é isso que diz uma pesquisa divulgada pela Universidade do Estado do Utah, nos Estados Unidos. O estudo apontou que o nível de satisfação profissional e de felicidade dos casais que trabalham juntos é duas vezes maior que os que não atuam na mesma empresa.

Existem configurações diferentes: os casais que são sócios no mesmo negócio; os que são funcionários na mesma empresa; e os que têm uma relação de subordinação (quando um é chefe do outro), em empresa própria ou não. De qualquer maneira, segundo o especialista em gestão de negócios e criador do treinamento Impacto Natural, Cléber Brandão, de Goiânia (GO), respeito e comunicação são indispensáveis para que tudo corra bem – em casa e no trabalho: "Afinal, não somos iguais e pensamos diferentes".

## O QUE FAZER PARA DAR CERTO?

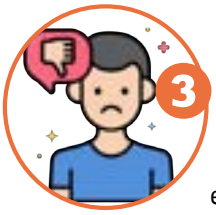
### 1 TER AS MESMAS METAS E OBJETIVOS

Não adianta abrir um negócio em casal se cada um tem metas diferentes. Casais que trabalham juntos precisam ter um olhar aprofundado no objetivo comum do negócio, segundo Brandão. Além disso, o diálogo e o respeito devem prevalecer em qualquer circunstância. "É preciso evitar os conflitos, medos e inseguranças e ter uma boa conversa sobre o que se espera um do outro", acrescenta.

Fotos: Envato / Divulgação

## 2 PAPÉIS DEFINIDOS E SEPARADOS DO RELACIONAMENTO

"Antes do contrato social, do CNPJ, vêm o contrato matrimonial e o CPF. Não saber separar os papéis pode gerar até rompimento entre casais, e aí o que era um sonho acaba virando um pesadelo sem precedentes", alerta o especialista. Por isso, as dicas são: ter clara as funções de cada um dentro do negócio e evitar discutir assuntos profissionais em casa, fora do expediente. Para evitar desgaste, é importante não levar conflitos do relacionamento para o trabalho ou do trabalho para casa.



## 3 ESTAR PREPARADO PARA LIDAR COM AS FRUSTRAÇÕES

Quando começamos um negócio, é essencial entender que problemas vão surgir ao longo da jornada, especialmente nos primeiros anos, e por isso os dois precisam saber lidar com as situações adversas sem deixar que isso interfira na relação do casal. O especialista explica: "Não adianta culpar a outra parte porque um mês foi ruim de vendas ou porque não conseguiram resultados melhores. Vida a dois não é fácil e é preciso lembrar que seus colaboradores irão se espelhar em vocês".

## E O SALÁRIO?

Quando o casal é sócio e tem a mesma função dentro do negócio, a conta em relação ao que cada um deve ganhar como salário é simples. "Se os dois trabalham de forma igual, ambos precisam usufruir dos mesmos benefícios. Deve-se considerar, acima de tudo, a capacidade do negócio de pagar pró-labores e pensar no lucro que a empresa terá para ser dividido entre os sócios", avalia Cléber Brandão.

Por outro lado, quando há relação de subordinação, é preciso ter atenção e, principalmente, respeito ao trabalho do outro. O especialista continua: "Se você é mais competente que eu, porque teve preparo para isso, eu não posso querer me igualar a você só porque somos casados. A dica mais valiosa é: "Respeite quem sabe mais que você e esteja pronto para aprender sempre". Já a empresária Michelle garante que "havendo cumplicidade e combinando os detalhes claramente, deixando o papel e a responsabilidade de cada um bastante definidos, precificar os ganhos não será um problema".

***"Respeito e comunicação são indispensáveis para que tudo corra bem – em casa e no trabalho: 'Afinal, não somos iguais e pensamos diferentes'"***

***Cléber Brandão, especialista em gestão de negócios e criador do treinamento Impacto Natural***

*por Vania Nocchi*

# SANDO CAKE

*O sanduíche de frutas é uma febre no Japão, mas também é a cara do verão brasileiro e, além de fácil de fazer, é colorido e delicioso*

Investir em tendências que viralizam nas redes sociais nem sempre é uma boa ideia, afinal, não é porque algo faz sucesso no mundo digital que vai ter aceitação garantida também no mundo real, principalmente se vier de um país culturalmente muito diferente do nosso. Mas o fato é que existe uma receita japonesa que viralizou na internet, é a cara do verão brasileiro e, aos poucos, vem ganhando espaço no mercado nacional.

Estamos falando do Sando Cake, um sanduíche de frutas que leva poucos ingredientes, é barato, saboroso e supertropical. Apesar de ter sido criado na década de 1940, durante a Segunda Guerra Mundial, não faz muito tempo que o Sando Cake começou a fazer sucesso e a encantar internautas em todo o mundo. Provavelmente, isso aconteceu porque o sanduíche é muito fotogênico e, portanto, fica perfeito nos *posts*. Mas, para além da beleza, a boa notícia é que a receita do Sando Cake é muito fácil de fazer.

## *Sanduíche* DE FRUTAS

Outra vantagem do Sando Cake é que ele pode ser feito com várias frutas coloridas ou até ser monocromático. Por isso, é possível explorar temas variados, como times de futebol, aniversários e outras datas comemorativas. Basicamente, a receita leva pão, chantilly e frutas. Mas também dá para variar no pão e, por exemplo, fazer com fatias de bolo branco ou de outras cores. É o que ensina a chef patissier Priscila Galante, que usou bolo de chocolate no lugar do pão.

**saiba mais**

@priscilagalantechefpatissier

Fotos: Divulgação / Shutterstock

*Chef patissier Priscila Galante*

## COMO FAZER?

A receita do Sando Cake é simples, leva poucos ingredientes e, por isso, é barata. A dica da chef é preparar com antecedência um bolo que tenha uma massa maleável, porém que não esfarele muito. Aqui, você vai usar a sua receita favorita de bolo (que pode ser de chocolate ou outro sabor de preferência). Deixe esfriar e corte no formato de fatias de pão de forma. Vamos à receita:

**Receita**

# *Sando Cake*

### INGREDIENTES

✓ Fatias de bolo (para cada unidade vão duas fatias)
✓ Calda para umedecer feita com leite condensado e água na mesma proporção (50 ml de cada)
✓ Chantilly batido
✓ Morangos ou outra fruta de sua preferência

### COMO MONTAR

Para a montagem, pegue uma fatia de bolo e umedeça com a calda. Por cima dela, faça uma camada de chantilly e coloque os morangos cortados ao meio e distribuídos uniformemente (para cada Sando Cake, você vai precisar de cinco pedaços de morango). Cubra com uma nova camada de chantilly e depois com a outra fatia de bolo umedecida.

Para finalizar, olhe o sanduíche lateralmente para ter certeza de que não há buracos (se houver, preencha com chantilly). Alise com uma espátula para ficar bem certinho nas laterais. Embale com plástico-filme e leve à geladeira por, pelo menos, oito horas.

## *Dicas*

- Priscila explica que o Sando Cake pode ser vendido inteiro ou cortado ao meio (o que rende porções individuais). Se for cortar, faça isso depois do tempo de geladeira.
- Para embalar, você pode usar plástico-filme ou tiras de saquinhos de embalar doces.

- O armazenamento deve ser feito na geladeira e a validade é de um a dois dias.

## PREÇO MÉDIO DE PRODUÇÃO:

- **R$ 28,00 para 12 porções** (se os sanduíches forem cortados ao meio) – menos de R$ 2,50 por porção.
- **Sugestão de preço de venda: a partir de R$ 7,00.**
- **IMPORTANTE:** se for usar uma embalagem diferente, não se esqueça de incluir o valor na conta e, se preciso, aumente o valor de venda.
- Também é importante lembrar que **os preços dos ingredientes podem variar de acordo com a região** e, por isso, o seu custo de produção e o valor de venda podem ser diferentes.

**CONHEÇA O CURSO BOLEIROS E SALGADEIROS DA ACADEMIA ASSAÍ**

**Entre os tópicos da formação, você aprenderá a precificar os produtos, divulgar, formalizar o negócio e muito mais.**

**academiaassai.com.br**
**@academiaassaioficial**

# VERÃO E PERDIGÃO
# ESSA COMBINAÇÃO TEM PODER

DEFUMADA EM ATÉ 9HS

# Modo Ivete com Perdigão

**Faça como Ivete, peça Mortadela Ouro Perdigão.**

*por Sandra Solda*

# Assaí Atacadista. PARA TODOS, DE SOL A SOL

*O Assaí lançou, agora em março, uma campanha institucional para apresentar o seu posicionamento: Assaí Atacadista. Para todos, de Sol a Sol.*

A campanha tem como objetivo reforçar os principais atributos da marca, já reconhecidos pelos clientes e colaboradores, destacando o Assaí como um atacadista democrático, voltado para todos os públicos, em seus diferentes momentos de compra.

Esse posicionamento é fruto de um estudo realizado em parceria com a empresa TroianoBranding, que teve a missão de escavar o propósito do Assaí através dos talentos da marca, dentre eles: a diversidade de seus clientes e colaboradores; a simplicidade – tornando a vida dos clientes menos complexa –; e a contribuição do Assaí em querer construir relações mais justas, gerando, assim, crescimento para todos.

Por meio de preços justos, produtos com qualidade e atendimento acolhedor, a marca busca fazer o dinheiro das famílias render e o dos empreendedores, multiplicar. Por isso, o propósito da empresa é **fazer com que a prosperidade seja uma realidade para todos!** >>

***"Nos últimos anos, o Assaí tem crescido e evoluído cada dia mais para proporcionar a melhor experiência de compra para o consumidor, com novos serviços, novas lojas e atendendo a novas regiões. Esse posicionamento consolida o momento que a marca está vivendo, reforçando a essência do negócio e dos nossos colaboradores, que trabalham todos os dias para entregar uma loja que atenda a todos os públicos. O Assaí é assim. Para todos, de Sol a Sol", reforça Marly Yamamoto, Diretora de Marketing e Gestão de Cliente do Assaí.***

Fotos: Divulgação

# Pensou em vinagre?

# Pensou em vinagre, pensou Castelo.

www.casteloalimentos.com.br

CasteloAlimentosVidaLeve | @casteloalimentos | Castelo Alimentos | Castelo Alimentos

# EXPANSÃO, de sol a sol

O Assaí coloca o cliente sempre no centro de suas decisões. Por isso, tem trabalhado para aprimorar a experiência de compra, com preço justo, atendimento acolhedor e sortimento completo, seja para quem compra para casa, seja para quem abastece o seu negócio.

Em 2022, o Assaí obteve uma expansão recorde, com 60 lojas inauguradas, ficando ainda mais próximo dos consumidores. "Para este ano, o plano de expansão continua e seguiremos melhorando a experiência de compra dos brasileiros, em todos os cantos do Brasil, com a implantação de novas lojas e novos serviços, como Açougue, Cafeteria e Padaria, Empório de Frios", finaliza Marly.

## SAIBA MAIS

No QR Code você pode conferir mais sobre o Propósito e Posicionamento da marca, como também o vídeo da campanha Institucional.

# SEU VERÃO MAIS QUE OK, É Yoki KITANO

*por Bruna Cruz*

*Ser extrovertido não é a única forma de vender seu produto. Aprenda técnicas para vencer o medo*

# Supere a VERGONHA!

Lidar com pessoas diferentes é um grande desafio em qualquer lugar e em todas as profissões. Mas atuar com vendas coloca os empreendedores de frente com esse desafio e, ainda por cima, com a missão de convencer ou fazer alguém mudar de ideia. Pessoas mais extrovertidas tendem a ter maior facilidade nesse processo, porém, a negociação vai muito além de falar bem.

As maiores dificuldades geralmente têm relação com a sensação de estar incomodando ou ficar nervoso pensando nas suas metas e na necessidade de vender. Ainda há o medo de ser rejeitado e a impressão de estar sendo julgado o tempo todo. Principalmente em vendas, desenvolver a autoconfiança, celebrar pequenas vitórias e se preocupar mais com o progresso do que com o alvo são pontos-chave para evoluir.

De acordo com o especialista em negociação da Escola Conquer, Marcelo Pereira, ninguém nasce vendedor e todos podem ser bem-sucedidos na área. “Independentemente de ser introvertido ou extrovertido, é preciso ter interesse e curiosidade nas pessoas. Claro que técnicas, crenças e comportamentos ajudam, mas antes é preciso o interesse em pessoas, o restante é facilmente treinável”, esclarece Pereira.

Fotos: Shutterstock / Divulgação

## VENCENDO A TIMIDEZ

### CONHEÇA SEU PRODUTO

Saiba a composição, os detalhes da fabricação, outras marcas ou produtos similares e até mesmo os defeitos. Isso ajudará na sua argumentação e deixará você seguro. Faça um questionário com essas informações, teste as respostas e veja com quais obtém os melhores resultados mantendo o material atualizado.

### ESTEJA ATENTO

Antes de abordar o cliente, perceba o comportamento dele. Algumas pessoas preferem abordagens mais formais e outras, mais leves e descontraídas. Evite discursos genéricos e adapte o seu de acordo com as reações que você for percebendo.

### SEJA INTERESSADO

Investigue de forma leve com o cliente o que ele procura, qual necessidade ele tem. Além de você conseguir mais informações, a pessoa se sentirá importante e vai se abrir aos poucos para as opções que você apresentar.

### PERSISTÊNCIA

Não se desmotive com a resposta negativa. O caminho é se acostumar com a ideia de que a recusa ao produto, ou até um eventual comportamento grosseiro, pode não ter relação com você, e sim com o cliente mesmo ou com a proposta apresentada, que não se mostrou solução para ele naquele momento.

## TREINAR ATÉ SER ALGO NATURAL

Após entender bem seu produto, é importante saber como levar seu cliente a perceber que o item pode ser a solução. Para não forçar a venda, é necessário demonstrar preocupação com a questão e utilizar estratégias para apresentar sua proposta. “Para ajudar alguém, persuadir, é preciso entender aonde o cliente deseja chegar, que problema ele quer resolver, e mostrar da forma mais simples possível, às vezes com histórias e analogias, que seu produto pode ajudar”, demonstra Pereira.

**Uma forma simples de treinar é gravar vídeos simulando o atendimento de um cliente ou fazendo um discurso de vendas, anotar as melhores frases e argumentos e pedir para alguém avaliar. Caso tenha redes sociais e perfis de divulgação, podem ser postados ou não.** >>

*“Independentemente de ser introvertido ou extrovertido, é preciso ter interesse e curiosidade nas pessoas"*

*Marcelo Pereira, especialista em negociação da Escola Conquer*

# DICAS DE LEITURA

*Seguem algumas sugestões de livros que podem ajudar a trabalhar a vergonha e outras características para melhorar a sua comunicação e seu poder de vendas.*

## PARA INICIANTES

**Como fazer amigos e influenciar pessoas**
*Dale Carnegie*

Livro com dicas e orientações sobre como se relacionar com pessoas por meio de técnicas simples, porém, de extrema eficácia. O autor usa de base as experiências dele e de outras lideranças famosas para trazer exemplos e mostrar resultados.

## PARA OS MAIS EXPERIENTES

**Spin Selling - Alcançando excelência em vendas**
*Neil Rackham*

Clássico do segmento comercial, o autor resume 12 anos de pesquisa e 35 mil ligações de vendas em um guia prático para aumentar a efetividade em negociações e vendas.

# Preço de atacado a partir de 1 unidade?[1]

## Só com o cartão

# PASSAÍ!

Conheça mais vantagens:

Parcelamento em até **3x sem juros**[2]

Gostou? Aponte sua câmera para o QR Code e

**peça já o seu!***

Saiba mais em: assai.com.br/passai

[1] Nas Lojas Assaí, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço. Regras de desconto e prazo de pagamento nas Lojas Assaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em passai.com.br. [2] Válido para compras a partir de R$ 20,00, exclusivamente nas lojas Assaí Atacadista (exceto para compras nos Postos de Combustível Assaí). * Sujeito à análise de crédito.

*por Sandra Solda*

# Do início ao fim

*Qualquer que seja o seu ramo de atuação, para ter sucesso é fundamental conhecer e realizar todas as etapas essenciais para o desenvolvimento do seu negócio*

Um bom empreendedor já sabe: para construir um negócio próspero e que tenha ótimos resultados, é fundamental entender como funciona o processo de venda do início ao fim, compreendendo: formalização; organização; precificação; preparação; divulgação e vendas do produto.

Esses são passos necessários para o bom andamento da empresa. Por isso, em 2022, a **Academia Assaí**, programa que contribui para a capacitação, a formação e a informação de micro e pequenos empreendedores do ramo alimentício de todo o Brasil, lançou diferentes cursos – ***on-line* e gratuitos** – que contemplam todas essas etapas. O curso para ambulantes, por exemplo, é dirigido a empreendedores que, além de terem que lidar com os contratempos de um negócio a céu aberto, precisam entender de Gestão, Precificação, Formalização, Gestão Financeira, Organização, Armazenamento de Alimentos e Vendas. >>

## CURSO PARA AMBULANTES

CURSO ON-LINE E GRATUITO

***Este curso é para interessados em empreender na área de alimentação que atuam nas ruas. São oito aulas sobre formalização do negócio, precificação correta, finanças diárias, organização do tempo, armazenamento e higiene, como parar de vender fiado e dicas de marketing no dia a dia das ruas. Além de materiais complementares para fazer o download e utilizar na prática da atividade.***

AcademiaAssaí

Fotos: Shutterstock

monange

# Sua linha completa de autocuidado.

EXPERIMENTE!

#EuMeCuidoAssim

# O curso AMBULANTES vai profissionalizar ainda mais o seu negócio!

## CONHEÇA O CONTEÚDO

**ACESSE:**
**academiaassai.com.br/cursos**

**Como a formalização impacta o seu negócio**
A formalização deixa o negócio em dia, pronto para crescer e lucrar mais. Tudo o que o(a) empreendedor(a) precisa saber sobre o tema está nesta aula.

**Como precificar corretamente e lucrar mais**
O preço do seu produto vai muito além do que você acha que vale ou mesmo que o preço da concorrência. Você vai aprender a precificar da maneira correta e, assim, se destacar no mercado.

**Como organizar o dinheiro recebido no dia a dia**
Além de fazer sobrar dinheiro para reinvestir no negócio, o ambulante precisa programar retiradas e sua reserva de emergência.

**Como se organizar e ter tempo para tudo**
Você verá como organizar a distribuição das atividades, fazer o dia render mais, para que sua agenda seja bem dividida, e manter os horários de trabalho e produção alinhados.

**Armazenamento e higiene de alimentos nas ruas**
Nesta aula, você saberá como cuidar da higiene e do armazenamento dos alimentos nas ruas, evitar a contaminação e seguir orientações da Vigilância Sanitária.

**Como parar de vender fiado sem perder clientes**
Muitas vezes, o(a) empreendedor(a) diz "sim" para quem pede fiado e não se preocupa com impactos que isso tem nos negócios. Vamos conhecer dicas para não cair nessa sem ofender a clientela e encontrar outras maneiras para fidelizar os clientes.

**Seja campeão de vendas nas ruas**
Quase finalizando o curso, você encontrará algumas dicas de produtos que não saem de moda para quem vende alimentos na rua; verá como aproveitar estações e também datas sazonais para vender mais.

**Marketing nas ruas: dicas baratas e certeiras**
A aula de encerramento do curso vai mostrar importantes dicas de marketing no dia a dia para quem trabalha com vendas nas ruas.

**Quem trabalha com alimentação ainda pode realizar outros cursos on-line e gratuitos que estão disponíveis na plataforma da Academia Assaí. Confira as outras opções:**

- **Boleiros e Salgadeiros**
- **Padarias e Confeitarias**
- **Pizzarias**
- **Dogueiros e Food Trucks**
- **Minimercados e mercearias**
- **Bares e lanchonetes**
- **Restaurantes, entre outros**

**E TEM MUITO MAIS!**

**academiaassai.com.br**
**@academiaassaioficial**

**Aproveite todo o apoio da Academia Assaí: conteúdo sobre empreendedorismo, cursos e dicas para negócios de alimentação!**

# O lanche

## que todo mundo curte: divertido e nutritivo.

*imagens ilustrativas

Nutrição para o seu filho

**aprender e se desenvolver.**

a iogurteria Nestlé®

Nova receita

Nestlé

# CHOCOLITE-SE

# NA CASA MAIS VIGIADA DO BRASIL!

Big Brother Brasil

Imagens ilustrativas. **CONTÉM GLÚTEN.**

*por Bruna Cruz*

*Os desastres naturais tendem a aumentar cada vez mais, por isso é tão importante que todos façam sua parte. Saiba como!*

# *LIXO X ENCHENTES:* qual a relação?

Fotos: Shutterstock / Divulgação

As chuvas, principalmente as que caem no começo do ano, trazem deslizamentos, inundações, desmoronamentos e desastres por todo o Brasil.

Para o professor do departamento de Engenharia Sanitária e Ambiental da UFMG, Raphael Tobias de Vasconcelos Barros, trata-se de uma questão de responsabilidade compartilhada entre poder público e cidadãos.

"Isso significa que o lixo gerado e jogado em áreas inadequadas, como rios, córregos e lixões traz impactos diretos para a própria população. Quando vêm as chuvas, e as vias estão entupidas com lixo, vão ocorrer as inundações, que geram risco de vida, para a saúde e prejuízos materiais", explica Barros.

***"Cuidar do local onde moramos é nosso dever. Usar bem os recursos naturais, como água e luz elétrica, e gerenciar os resíduos que geramos e como são descartados é uma questão de cidadania, já que tanto os benefícios como os impactos serão sentidos por toda a comunidade"***

*Raphael Tobias, Professor do Departamento de Engenharia Sanitária e Ambiental da UFMG*

## RISCOS DAS ENCHENTES

***Cerca de 8,2 milhões de brasileiros moram em áreas de risco sujeitas a deslizamento de terra, inundações, enchentes, entre outros.***

*Dados do Centro Nacional de Monitoramento e Alertas de Desastres Naturais (Cemaden) e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O cenário usa dados do Censo de 2010, o que indica que o número tende a ser ainda maior com o passar do tempo e com o período de pandemia da covid-19.*

**NORTE**
340 mil pessoas

**NORDESTE**
2,9 milhões de pessoas

**CENTRO-OESTE**
7,6 mil pessoas

**SUDESTE**
4,2 milhões de pessoas

**27 mil áreas de risco**
A maioria está situada perto do litoral e em regiões próximas a rios e lagos.

**SUL**
703 mil pessoas

## LIXO QUE NÃO É LIXO

Enquanto as regiões Sul e Sudeste têm a maior rede de coleta comum e coleta seletiva de resíduos, no Norte e no Nordeste a média ainda é baixa e muitas cidades não contam com esse tipo de serviço. Apesar das iniciativas públicas, como construção de barragens, drenagem de rios e programas de prevenção, a participação da comunidade é fundamental para prevenção de enchentes e descarte correto do lixo.

| Regiões | Quem gera mais lixo? | Coleta | Coleta seletiva |
|---|---|---|---|
| Norte | 7,5% | 82,78% | **66,2%** |
| Nordeste | 24,7% | 82,7% | **57,7%** |
| Centro-Oeste | 7,5% | 95% | **51,4%** |
| Sudeste | 49,7% | 98,6% | 91,2% |
| Sul | 10,6% | 97% | 91,4% |

## RAIO X DO LIXO NO BRASIL

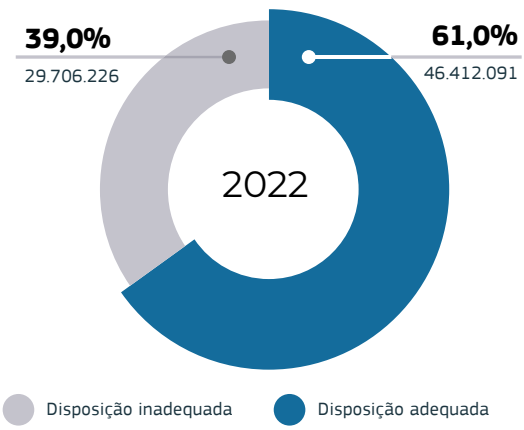
Os brasileiros geraram aproximadamente **81,8 milhões de toneladas** de resíduos sólidos em **2022**

Cada pessoa produziu, em média, **1,043 kg de resíduos por dia.**

**76,1 milhões** de toneladas foram coletadas.

**Apenas 4%** disso é reciclado no Brasil.

**39% dos resíduos** ainda são destinados a lixões e aterros não adequados.



## CONFIRA ALGUMAS INICIATIVAS QUE VOCÊ PODE APLICAR AO SEU NEGÓCIO:

Faça parceria com coletores de resíduos e cooperativas locais para descarte e reciclagem de lixo

Evite isopor e plástico não biodegradável, que demoram muito mais tempo para se decompor

Estimule a reciclagem dos resíduos gerados

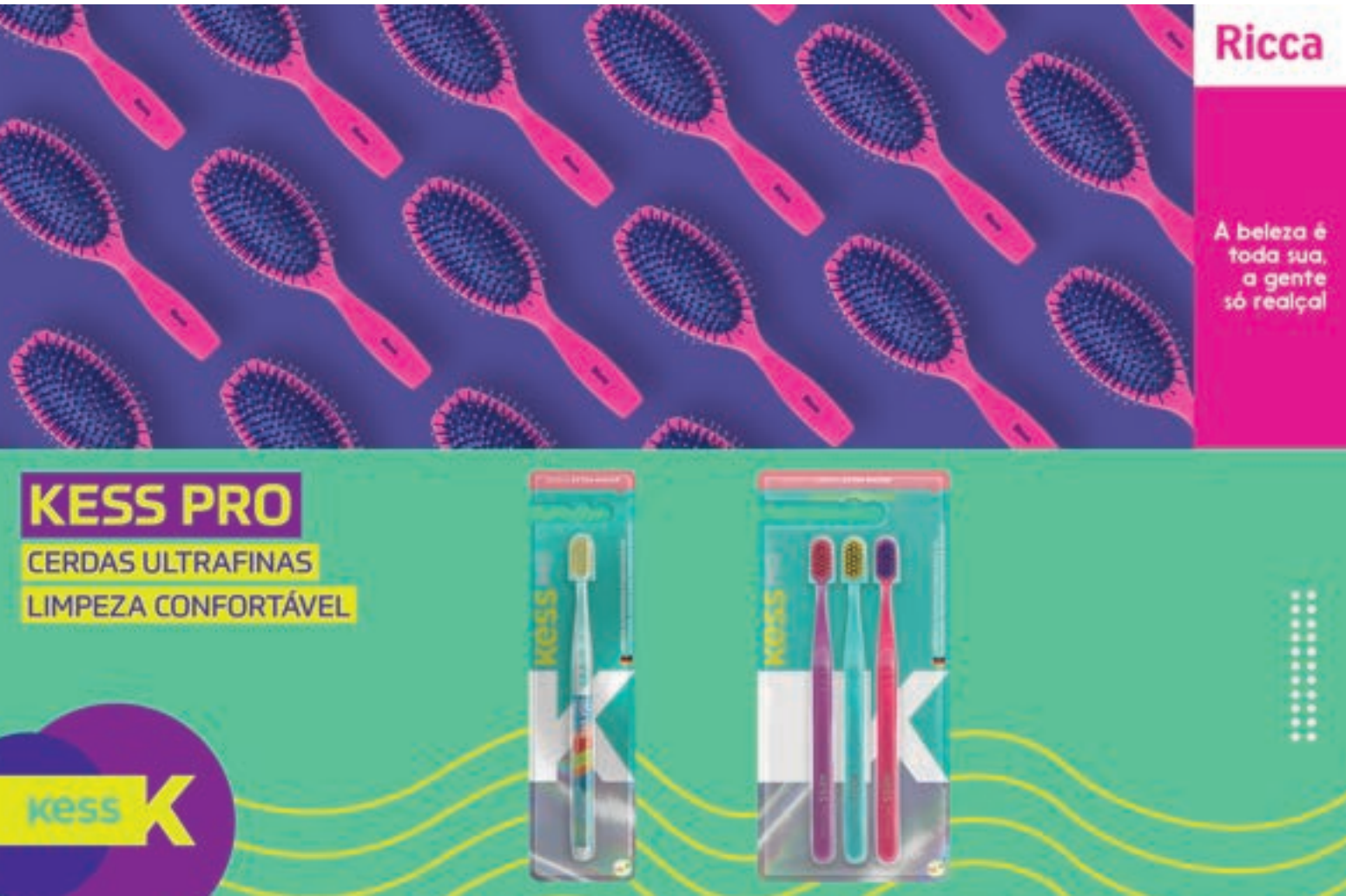
Facilite a separação com lixeiras próprias para latas, plástico e papel

Dê preferência a fornecedores sustentáveis

Utilize a sustentabilidade como diferencial, pois muitos consumidores já preferem negócios com esse perfil

Procure reduzir a quantidade de embalagens utilizadas e use as recicláveis

Se utilizar papel e plástico, dê preferência a materiais biodegradáveis



Neutralizador de Odores

Emba Lixo

# LIDER EM VENDAS

## DISPONÍVEL EM TODAS AS LITRAGENS

Perfume de Lavanda

*por* Vania Nocchi

# *De carrocinha a* FOOD TRUCK FAMOSO

*Sem saber nada de cozinha industrial, Camila se juntou à família em 2016 e hoje o Pastel di Mainha vende quase 2 mil unidades por mês*

*Camila Evangelista Santos, dona do Pastel Di Mainha*

Na época em que o Pastel Di Mainha começou a ser planejado, os *food trucks* estavam em alta em Salvador, Bahia. Por isso, o que era para ser uma barraca de pastel no bairro São Rafael acabou virando um negócio móvel. "No começo, não tínhamos noção de cozinha industrial e nem de como deveria ser o *food truck*, mas compramos uma carrocinha, que era guinchada todos os dias por nosso Uno azul até o bairro do Imbuí, em Salvador", conta Camila Evangelista Santos, dona do Pastel Di Mainha.

*Clientes provando a massa de pastel vermelha e sabor pimenta*

## APOSTA QUE DEU CERTO

A empreendedora é sócia no negócio, que se tornou a principal fonte de renda da família quase que despretensiosamente. A vontade de empreender era antiga, mas foi só em 2016 que ela, o irmão Bruno e o marido, Anderson, com o apoio da mãe, Dona Rute, decidiram vender os pastéis que faziam em casa aos finais de semana. E o negócio deu tão certo que a ocupação principal foi deixada de lado, a carrocinha transformou-se em um *food truck* e hoje em dia Camila é dona de uma aposta que deu certo.

O Pastel Di Mainha, atualmente, é um dos *trucks* mais famosos da praça do Imbuí, tem mais de 11 mil seguidores só no Instagram e atrai clientes até de outros locais da cidade com os pastéis coloridos e as receitas exclusivas. Mas chegar até aqui exigiu muita dedicação e trabalho. Camila alerta que "empreender não é fácil, todo dia é uma luta". Como a família não tinha experiência no ramo de alimentação, precisou enfrentar uma série de desafios: conseguir a licença para atuar na praça; lidar com o aumento do preço dos insumos praticados pelos fornecedores; e, claro, driblar o fechamento do espaço físico durante a pandemia de Covid-19.

Fotos: Divulgação

# *Por dentro do* PASTEL DI MAINHA

**+ de 50 sabores de pastel**

– entre eles, veganos, doces e o gigante com oito ingredientes à escolha do cliente

**Quase 2 MIL**

**pastéis vendidos por mês** (presencialmente e por entrega)

**R$ 35 MIL**

**Faturamento médio mensal**

**4 MASSAS**

**coloridas e saborizadas:** pimenta, churrasco, ervas finas e chocolate

Valores entre

**R$ 5 e R$ 48**

**com ticket médio de R$ 12**

**VARIEDADE:**

**salgados, tirinhas, caldo de cana, sucos naturais e combos com batata frita** também estão no cardápio

Aberto todos os dias

**das 16h às 23h**

**+ de 11 MIL**

**seguidores no Instagram.**

## VOCÊ SABIA?

Segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), as mulheres representavam, em 2020, 46% de empreendedores com até 3,5 anos de empresa no Brasil.

Já os dados de um estudo mais recente, com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (Pnadc), apontam que mais de 10 milhões de negócios eram comandados por elas no último trimestre de 2021. A maioria das empreendedoras têm negócios no ramo alimentício.

## DICAS DA CAMILA

- Venda é emoção. Ative a curiosidade dos clientes.
- Pesquise seu público e local de atuação.
- Seja contemporâneo, ofereça novidades no seu segmento.
- Utilize bons ingredientes sempre, a qualidade do produto é essencial.
- Ouça o seu cliente, afinal, essa é a opinião mais importante de todas.
- Pesquise seu concorrente para oferecer diferenciais que atraiam público para o seu negócio.
- Faça tudo com amor.

## *Expansão*

"Vencemos com muita perseverança e tivemos muita garra para alcançar nossos objetivos. E agora temos plano de expansão para 2023, estamos estudando outros bairros e regiões", conta Camila. O segredo? Atendimento personalizado, atenção às novidades do mercado, erros e acertos, divulgação, estudo e muita vontade de trabalhar.

**saiba mais**

@pasteldimainha

# Dover Roll®

# RECICLAR É A MELHOR OPÇÃO PELA SUSTENTABILIDADE!

# O melhor e mais sustentável saco para lixo do Brasil!

☑ Alinhados à Economia Circular e ao consumo consciente!

☑ Fabricados com plásticos reciclados e recicláveis!

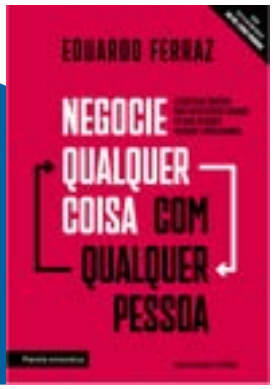
eureciclo

Apoiamos essa iniciativa que fomenta a Economia Circular.

FEITO COM ENERGIA LIMPA, **100% RENOVÁVEL**

Acesse: dover-roll.com.br

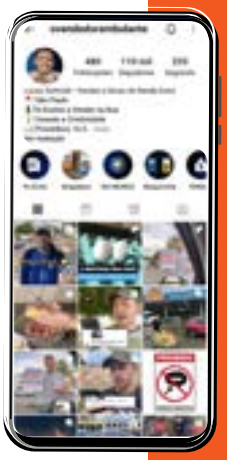
@doverroll




LIVRO
**NEGOCIE QUALQUER COISA COM QUALQUER PESSOA**

Pouca gente é capaz de ser bem-sucedida no trabalho ou na vida pessoal se não souber negociar o básico no cotidiano. Este livro é direcionado a quem não sabe ou tem dificuldade para desenvolver essa habilidade, porque está correndo o risco de ter grandes prejuízos financeiros e emocionais, ou ainda está fazendo negociações ruins, costumam prejudicar o trabalho, os relacionamentos e o dia a dia de qualquer um. Neste livro, o autor best-seller, consultor e palestrante Eduardo Ferraz apresenta técnicas práticas para obter ótimos resultados em pequenos e grandes acordos ao negociar qualquer coisa com qualquer pessoa.
**- Editora Planeta Estratégia/2020**

PERFIL
**@OVENDEDORAMBULANTE**



Lucas Schmidt sempre foi empreendedor desde pequeno, trabalhando em diversas áreas. Ainda criança, vendia rabiola para o pessoal que soltava pipa na rua. Depois, começou a viajar para São Paulo e comprar roupas e perfumes para vender. Em 2020, com a pandemia e sem emprego fixo, Schmidt fez da rua o seu escritório e passou a vender balas, biscoitos e doces em cruzamentos de Sumaré (SP). Ele tem muitas ideias e aposta em placas criativas para vender. O negócio viralizou na internet e Lucas começou a divulgar no Instagram, com fotos e vídeos, sua rotina de vendedor ambulante e hoje já tem 110 mil seguidores.

*@ovendedorambulante*

Fotos: Divulgação

parmalat®
WHEYFIT
EXPERIMENTE
O LADO BOM DE
SER FIT

ZERO LACTOSE
ZERO ADIÇÃO DE AÇUCARES*
15g de proteína do leite*
*por porção de 250g
BAIXO EM GORDURAS
O WHEY com menos caloria por porção do mercado
*CONTÉM AÇUCARES PRÓPRIOS DOS INGREDIENTES.

RICH'S

CeSiBon™

Se é bom, é...
CeSiBon!

## CHANTILLYS E CREME CULINÁRIO PARA SUAS RECEITAS!

Produtos para inspirar e criar receitas incríveis!

RICH'S

**Desenvolvido pela empresa líder mundial** em chantilly.

**QUER RECEITAS PERFEITAS?**
**Escaneie o QR Code e descubra CeSiBon!**

richs.com.br /richdobrasil /richdobrasil

## ACRE

**Assaí Rio Branco**
Rod. BR-364, 1.897
Floresta Sul - Rio Branco
Tel.: (68) 3214-5600 / 3214-5601

## ALAGOAS

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

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

**Assaí Tabuleiro**
Av. Dr. Durval de Goes Monteiro, 10.580
Tabuleiro do Martins - Maceió
Tel.: (82) 3314-6100 / 3314-6101

## AMAPÁ

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

## AMAZONAS

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

**Assaí Manaus II**
Av. Ephigênio Salles, 2.045 - Aleixo
Tel.: (92) 3643-0600 / 3643-0602

**Assaí Manaus Torquato**
Av. Torquato Tapajós, 2.200, Bairro Flores
Tel.: (92) 3652 - 2600 / 3652 - 2601

## BAHIA

**Assaí Barreiras**
Av. Cleriston Andrade, 1.897 - São Miguel
Tel.: (77) 3614-0750 / 3614-0751

**Assaí Barris**
Rua do Salete, nº 30, Barris - Salvador
Tel.: (71) 3277-3150/ 3277-3151

**Assaí Cabula**
Rua Silveira Martins, 3.506
Cabula, Salvador
Tel.: (71) 3194-9300 / 3194-9301

**Assaí Camaçari**
Av. Jorge Amado, s/n
Reserva Camassarys
Tel.: (71) 3454-0250 / 3454-0251

**Assaí Cidade Baixa**
Rua Luiz Régis Pacheco, 2
Uruguai
Tel.: (71) 3316-8750 / 3316-8752

**Assaí Feira de Santana**
Av. Eduardo Fróes Mota, s/n - Sobradinho
Tel.: (75) 3624-1432 / 3624-2948

**Assaí Golf Club**
Rua Genaro de Carvalho, 516
Jardim Cajazeiras
Tel.: (71) 3282–0400 / 3282-0402

**Assaí Guanambi**
Rod.BR 030, 5.978 - São Sebastião
Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

**Assaí Ilhéus**
Estrada Una-Ilhéus, 222
São Francisco
Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

**Assaí Itapetinga**
Rod. BA 263 - Recanto da Colina
(Em frente à UESB)
Tel.: (77) 3262-3501 / 3262-3502

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

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

**Assaí Lauro de Freitas**
Av. Santos Dumont, 2.239
Itinga (Estrada do Coco)
Tel.: (71) 3289-9500 / 3289-9501

**Assaí Paulo Afonso**
Av. do Aeroporto (BA - 210), s/n
Jardim Bahia - Paulo Afonso
Tel.: (75) 3282-3900 / 3282-3901

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

**Assaí Salvador Mussurunga**
Rua Prof. Plinio Garcez de Sena, 1.240
Rótula da Santinha
Tel.: (71) 3612-6300 / 3612-6301

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

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

**Assaí Teixeira de Freitas**
Av. Pres. Getúlio Vargas, 7.887
São José, Teixeira de Freitas
Tel.: (73) 3292-2550/3292-2551

**Assaí Tomba**
Av. Eduardo Froes da Mota, 2.500
(Antes da Caixa D'Água) - Tomba
Tel.: (75) 3612-4000 / 3612-4001

**Assaí Vasco da Gama**
Av. Vasco da Gama, 4.049
Federação, Salvador
Tel.: (71) 3028-9651 / 3028-9652

**Assaí Vitória da Conquista**
Av. Anel de Contorno s/n - Felicia
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

## CEARÁ

**Assaí Bezerra de Menezes**
Av. Bezerra de Menezes, 571 - Fortaleza
Tel.: (85) 3533-4476

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

**Assaí Cidade dos Funcionários**
BR 116, 501 - Fortaleza
Tel.: (85) 3251-4700 / 3251-4701

**Assaí Iguatu**
Avenida Perimetral, 611 (Areias)
Iguatu
Tel.: (88) 3566-7900 / 3566-7901

**Assaí Jóquei**
Av. Senador Fernandes Távora, 44
Jóquei Clube, Fortaleza
Tel.: (85) 3022-9310/ 3022-9311

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

**Assaí Kennedy**
Av. Sargento Hermínio Sampaio, 2.965
Monte Castelo - Fortaleza
Tel.: (85) 3474-9700 / 3474-9702

**Assaí Maracanaú**
Av. Dr. Mendel Steinbruch, 2.770
Distrito Industrial I
Tel.: (85) 3383-5900 / 3383-5901

**Assaí Mister Hull**
Av. Mister Hull nº 4.300 Fortaleza
Tel.: (85) 3099-9501/3099–9501

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

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

**Assaí Tapioqueiras**
Av. Washington Soares, 10.300,
Messejana - Fortaleza
Tel.: (85) 3194-2500 / 3194-2501

**Assaí Washington Soares**
Av. Washington Soares, 5.657 - Fortaleza
Tel.: (85) 3533-8200 / 3533-8209

## DISTRITO FEDERAL

**Assaí Brasília SIA**
Sia Sul, S/Nº Trecho 12 Lote 15
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Ceilândia**
Setor M Qnm 11 - Lote 06, Mezanino 06
próximo ao Centro Administrativo
Mezanino - Brasília
Tel.: (61) 3581-4435 / 3581-4435

**Assaí Brasília Park**
SMAS Trecho 03 Guará - Brasília
Tel.: (61) 2195-2700/2195 - 2701

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

**Assaí Taguatinga Shopping**
Rua 420, QS 03, Lote 04
Região administrativa de Taguatinga
Tel.: (61) 3043-2063 / 3043-2064

## GOIÁS

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

**Assaí Caldas Novas**
Av. Santo Amaro, 1.697
Solar de Caldas Novas
Tel.: (64) 3454-7250 / 3454-7251

**Assaí Goiânia Buriti**
Av. Padre Orlando Morais, s/n - Goiânia
Tel.: (62) 3280-7205

**Assaí Goiânia Independência**
Av. Independência, s/n (ao lado do Parque
Mutirama) - Goiânia - Setor Central
Tel.: (62) 3243-5800 / 3219-3801

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

**Assaí Goiânia Portugal**
Av. Portugal, nº 744 - Goiânia
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Goiânia Av. T9**
Av. T-9, s/n - Jardim Europa
Tel.: (62) 3219-8700

**Assaí Rio Verde**
Rodovia BR 60, s/n - Perímetro Urbano
Tel.: (64) 3901-3150 / 3901-3151

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

## MARANHÃO

**Assaí Imperatriz**
Rodovia BR 010 - Km 25
Coco Grande - Imperatriz
Tel.: (99 )3221-8979 / 3221-8671

**Assaí São Luís Guajajaras**
Av. Guajajaras, 06 (São Bernardo)
Tel.: (98) 3133-6566 / 3133-6567

**Assaí São Luís Turu**
Av. São Luis Rei de França, s/n
(Bairro Turu) - São Luís
Tel.: (98) 3131-3650

## MATO GROSSO

**Assaí Cuiabá**
Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875
Coxipó
Tel.: (65) 3669-3055 / 3667-4850

**Assaí Jardim das Américas**
Av. Fernando Corrêa da Costa, 1.255
Tel.: (65)3618-3850 / 3618-3851

**Assaí Rondonópolis**
Av. Presidente Médici, 4.269
Vila Birigui - Rondonópolis
Tel.: (66) 3425-2167 / 3425-2170

**Assaí Rondonópolis Bandeirantes**
Av. Bandeirantes, 4.165
Jardim Bela Vista
Tel.: (66) 3014 -1314 / 3014 - 1315

**Assaí Sinop**
Av. dos Jacarandás, 4.030 Qd. 19 - Lt 999
Setor Industrial Norte
Tel.: (66) 3511-6900 / 3511-6901

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

## MATO GROSSO DO SUL

**Assaí Acrissul**
Av. Fábio Zahran, 7.919
Jardim América
Tel.: (67) 3342-0505 / 3342-6665

**Assaí Campo Grande Aeroporto**
Av. Duque de Caxias, 3.200
(Próx. ao aeroporto) - Santo Antônio
Tel.: (67) 3368-1650 / 3368-1651

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

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

## MINAS GERAIS

**Assaí Betim**
Av. Juiz Marco Túlio Isaac, 3.355
Parque das Industrias, Betim
Tel.: (31) 3267-1345

**Assaí Contagem**
Av. João César de Oliveira 4.321
Tel.: (31) 3198-3100 / 3198-3102

**Assaí Sete Lagoas**
Av. Doutor Renato Azeredo, 2.955,
Sete Lagoas
Tel.: (31) 3779-6450 / 3779-6451

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

## PARÁ

**Assaí Ananindeua**
Rod. BR 316, KM 9 - 1.760 - Centro
Ananindeua
Tel.: (91) 3262-8350/3262-8351

**Assaí Batista Campos**
Av. Roberto Camelier, SN,
Batista Campos - Belém
Tel.: (91) 3210-8100 / 3210-8101

**Assaí Belém**
Rod. Mário Covas, 69 - Coqueiro
Tel.: (91) 3284-1550 / 3284-1551

**Assaí Belém Almirante**
Av. Almirante Barroso, 5.386,
bairro Castanheira
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Castanhal**
(BR 316) Av. Pres. Getúlio Vargas, 5.600
Jaderlandia
Tel.: (91) 3412-4652 / 3412-4651

**Assaí Parauapebas**
Rod. PA 275, s/n
(Bairro Gleba Carajás III)
Tel.: (94) 3352-5250 / 3352-5251

**Assaí Santarém**
Av. Engenheiro Fernando Guilhon, s/n
Santarenzinho
Tel.: (93) 3524-7900 / 3524-7901

## PARAÍBA

**Assaí Campina Grande**
Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade
Tel.: (83) 3331-2946 / 3331-1984

**Assaí Campina Grande II**
Av. Pref. Severino Bezerra Cabral, 1.339
Tel.: (83) 3344 -5400 / 3344-5401

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

**Assaí Cabedelo**
BR 230, S/N - Parque Boa Esperança
Tel.: (83) 3194 - 0401 / 3194 - 0402

## PARANÁ

**Assaí Alto da XV**
Av. Marechal Humberto de Alencar
Castelo Branco, 230 - Cristo Rei, Curitiba
Tel.: (41)3142-7071 / 3142-7072

**Assaí Curitiba**
Linha Verde - BR 116 - Pinheirinho
Tel.: (41) 3567-5350 / 3567-5351

**Assaí Curitiba Atuba**
BR 476 - Bairro Alto, Curitiba - PR
Tel.: (41) 3072-1900 / 3072-1901

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

**Assaí Kennedy**
Av. Pres. Kennedy, 1.000 - Água Verde
Tel.: (41) 3228-9100/ 3228 -9101

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

**Assaí Londrina II**
Av. Saul Elkind, 2.211 - Conj. Vivi Xavier
Tel.: (43) 3294 -4101 / 3294 -4102

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

**Assaí Maringá Seminário**
Av. Colombo, 9.322 - Gleba Patrimônio
Tel.: (44) 3218-4550 / 3218-4551

## PERNAMBUCO

**Assaí Avenida Recife**
Av. Recife, 5.777 - Jardim São Paulo
Tel.: (81) 3252-6600/3252-6601

**Assaí Cabo de Santo Agostinho**
Rod. PE 60, 2.520 - Garapu
Tel.: (81) 3518- 5000 / 3518-5001

**Assaí Camaragibe**
Av. Doutor Belmínio Correia, 681
Tel.: (81) 3456-8950 / 3456-8951

**Assaí Caruaru**
Av. Cleto Campelo, 9
N. Sra. das Dores
Tel.: (81) 3721-8095 / 3721-8095

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

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

**Assaí Imbiribeira**
Av. Mal. Mascarenhas de Morais, 2.180
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, 5.800 - Paulista
Tel.: (81) 3437-8701 / 3437-8700

**Assaí Petrolina**
Av. Sete de Setembro, s/n anexo área 2 a 3
Antônio Cassimiro
Petrolina (PE)
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Serra Talhada**
Av. Waldemar Ignácio de Oliveira, s/n
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

## PIAUÍ

**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
Tel.: (86) 3194-1250/ 3194-1251

**Assaí Raul Lopes**
Av. Raul Lopes, 2.757 - Ininga - Teresina
Tel.: (86) 3026 - 8032 / 3026 - 8033

## 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
Tel.: (21) 2401-9576 / 2401-6224

**Assaí Barra da Tijuca**
Av. Das Américas, 900
Tel.: (21) 2483-3050 / 2483-3050

**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
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

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

**Assaí Carioca**
Av. Vicente de Carvalho, 909
Vila da Penha, Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2169-3430/ 2169-3431

**Assaí Ceasa**
Av. Brasil, 19.001 - Irajá
Tel.: (21) 2473-2071 / 2471-2169

**Assaí Cesário de Melo**
Av. Cesário de Melo, 3.470
Campo Grande - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 3198-1450 / 3198-1451

**Assaí Cordovil**
Av. Trevo das Missões, 410
Tel.: 0800 773 2322

**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
Tel.: (21) 2447-8525 / 2447-6580

**Assaí Ilha do Governador**
Av. Maestro Paulo Silva, 100 - Jd. Carioca
Tel.: (21) 3383-8589

**Assaí Macáe Obelisco**
Av. Lacerda Agostinho, 2.175
Virgem Santa
Tel.: (22) 2757- 6050 / 2757- 6051

**Assaí Mariz e Barros**
Rua Mariz e Barros, 975 - Tijuca
Tel.: (21) 3528-1100 / 3528-1101

**Assaí Méier**
R. Dias da Cruz, 371 (Méier)
Tel.: (21) 3296 -5050 / 3296 -5051

**Assaí Mendanha**
Estrada do Mendanha, 3.457
Campo Grande
Tel.: (21) 3406-6968 / 3406-3889

**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
Tel.: (21) 3770-9175 / 3770-9145

**Assaí Petrópolis**
Estrada União e Indústria, 870
Tel.: (24) 2232-5500 / 2232-5501

**Assaí Pilares**
Av. Dom Hélder Câmara, 6.350
(Próximo à saída 4 da Linha Amarela)
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 Santa Cruz**
Av. Padre Guilherme Decaminada, 2.385
Tel.: (21) 3198-1950 / 3198-1951

**Assaí São Gonçalo**
R. Doutor Alberto Torres, S/N
Tel.: 2728 -1150 / 2728-1151

**Assaí São Gonçalo Centro**
Av. Presidente Kennedy, 429
Tel.: (21) 2169-3400/ 2169-3401

**Assaí São João de Meriti**
Rod. Presidente Dutra, 4.301
Jardim José Bonifácio
Tel.: (21) 2757-5950 / 2757-5951

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

**Assaí Tribobó**
Av. Fued Moises, 114
São Gonçalo
Tel.: (21) 2702-8300 / 2702-8301

## 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
Tel.: (84) 3674-8450 / 3674-8452

## RONDÔNIA

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

**Assaí Porto Velho Imigrantes**
Av. dos Imigrantes, 4.045
Porto Velho, Rondônia
Tel.: (69) 3216- 6900

## RORAIMA

**Assaí Boa Vista**
Av. Brasil, 616 (BR 174) - Boa Vista
Tel.: (95) 3194-1400 / 3194-1401

## SÃO PAULO
## Grande São Paulo

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

**Assaí Anhanguera**
Rua Samuel Klabin, 193 - Vila Aliança
Tel.: (11) 3839-8100/ 3839-8101

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

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

**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
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
Jd. Torino - Cotia
Tel.: (11) 2159-4650 / 2159-4655

**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
Tel.: (11) 2242-4668 / 2242-4123

**Assaí Franco da Rocha**
Rod. Luiz Salomão Chama, Sn
Quadra gleba B Lote área 08 B
Tel.: (11) 4934-5780 / 4934-5781

**Assaí Freguesia do Ó**
Av. Nossa Senhora do Ó, 1.759
Vila Albertina
Tel.: (11) 3933-3300/ 3933-3301

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

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

**Assaí Guaianases Estação**
Estrada Itaquera Guaianazes, nº 2.671
Parque Central, São Paulo.
Tel.: (11) 2551-7500/ 2551-7501

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

**Assaí Interlagos**
Av. Sarg. Geraldo Santa'ana, 1.491
Tel.: (11) 5541-3500 / 5541-3501

**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 Marginal Tietê - Tatuapé**
Rua Ulisses Cruz, 993 - Lote A
Tatuapé - São Paulo
Tel.: (11) 2095-8100 / 2095-8101

**Assaí Mauá**
Av. Antônia Rosa Fioravante, 3.270
Tel.: (11) 4544-0900 / 4544-0901

**Assaí Nações Unidas**
Av. das Nações Unidas, 22.777
Tel.: (11) 3795-8700 / 3795-8701

**Assaí Nordestina**
Av. Nordestina, 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 Penha Tiquatira**
Av. São Miguel, 962 - Vila Marieta
Tel.: (11) 2793-2500 / 2793-2501

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

**Assaí Raposo Tavares**
Av. Marechal Fiuza de Castro, 239
Jardim Pinheiros
Tel.: (11) 3732-3100 / 3732- 3101

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

**Assaí Santa Catarina**
Av. Santa Catarina, 1.672
Tel.: (11) 5671-8501 / 5671-8502

**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
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
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
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 Carrão**
Rua Manilha, 42 - Vila Carrão
Tel.: (11) 3411-5155 / 2295-8847

**Assaí Vila Luzita**
Av. Capitão Mario Toledo de Camargo, s/n
Vila Luzita - Santo André
Tel.: (11) 4452-7901 / 4452-7902

## 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 / 4790-610

**Assaí Mogilar**
Av. Prefeito Carlos Ferreira Lopes, 600
Vila Mogilar, Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4699-8200/ 4699-8201

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

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

## ABCD Paulista

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

**Assaí São Bernardo do Campo**
Av. Piraporinha, 680 - Planalto
Tel.: (11) 3411-5650 / 3411-5662

**Assaí São Bernardo Anchieta**
Av. do Taboão, 574
Taboão - São Bernardo do Campo
Tel.: (11) 4362-8600

**Assaí São Caetano do Sul**
Rua Senador Vergueiro, 428
Tel.: (11) 4224-2853 / 4224-2150

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

**Assaí Santo André Pereira Barreto**
Av. Pereira Barreto, 2.444
Jd. Bom Pastor
Tel.: (11) 4422-9360

## Litoral (SP)

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

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

**Assaí Praia Grande**
Presidente Kennedy, 9.271 - Emboaçu
Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

**Assaí Praia Grande II**
Av. Min. Marcos Freire, s/n
(entre túneis 18 e 19) - Glória
Tel.: (13) 3596-9501 / 3596-9502

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

**Assaí Santos Ana Costa**
Av. Ana Costa, 340 - Tronco Chave
Tel.: (13) 3519-3800 /3519-3802

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

## Interior (SP)

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

**Assaí Araraquara**
Av. José Bonifácio, 483 - Centro
Tel.: (16) 3311-3300/ 3311-3301

**Assaí Araçatuba**
Rua Waldemar Alves, 230 - São Vicente
Tel.: (18) 3636-4270 / 3636-4271

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

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

**Assaí Campinas Abolição**
Rua da Abolição, 2.013
Tel.: (19) 3274-3100/ 3779-3501

**Assaí Hortolândia**
Rua Luiz Camilo de Camargo, 1.015
Tel.: (19) 3809-9200 / 3809-9201

**Assaí Indaiatuba**
Av. Francisco de Paula Leite, 2.242
Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

**Assaí Itatiba**
Av. Luiz Emmanoel Bianchi, 120
Tel.: (11) 4524-2900 / 4524-9901

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

**Assaí Jundiaí Ferroviários**
Av. União dos Ferroviários, 2.940 - Jundiaí
Tel.: (011) 4527-6500 / 4527 - 6501

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

**Assaí Paulínia**
Av. José Paulino, 2.600 - Jd. América
Tel.: (19) 3833-0760 / 3833-0761

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

**Assaí Piracicaba Nova América**
Av. Antônio Fazanaro, 95
Tel.: (19) 3401-2100 / 3401-2101

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

**Assaí Ribeirão Preto**
Av. Presidente Castelo Branco, 2.395
Tel.: (16) 3211-5706 / 3211-5700

**Assaí Ribeirão Preto Imigrantes**
Av. Presidente Castelo Branco, 50,
Jardim Palma Travassos
Tel.: (16) 3968-6200

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

**Assaí Ribeirão Preto Vargas**
Av. Pres. Vargas, 1.617 - Ribeirão Preto
Tel.: (16) 3913-8300/ 3913-8301

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

**Assaí Santa Bárbara do Oeste**
Rua da Agricultura, 1.258
Tel.: (19) 3459-9550 / 3459 -9552

**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 Sorocaba Santa Rosália**
Rua Maria Cinto Biaggi, 164
Tel.: 0800 773 2322

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

## SERGIPE

**Assaí Adélia Franco**
Av. Adélia Franco, 3.735 - Aracaju
Tel.: (79) 3304-0270 / 3304-0272

**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

**Assaí Nossa Senhora do Socorro**
Av. Industrial Carlos Barreto, s/n, Quadra
2, Cj. João Alves Filho Distrito
Nossa Senhora do Socorro
Tel.: (79) 3279-3550 / 3279-3551

## TOCANTINS

**Assaí Palmas**
Av. Joaquim Teotônio Segurado, s/n
(Plano Diretor Expansão Sul) - Palmas
Tel.: (63) 3228-2900 / 3228-2901

**Assaí Parque Cesamar**
Quadra 402 Sul, Av NS 2, lote 1
Plano Diretor Sul, Palmas
Tel.: (63) 3214-2418

ASSAÍ ATACADISTA

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

# Big Brother Brasil

## EXPERIMENTE AS MARCAS MAIS VIGIADAS DO BRASIL TAMBÉM NA SUA CASA.

© 2023 TM Endemol Shine Group B.V sob licença Globo

Oral-B PANTENE always Downy VICK SonoZzz

NOVOS

# SABONETES REXONA

## PELE PROTEGIDA E SUAVE