

REVISTA

assai.com.br

#66

2025

# ASSAÍ

*Bons Negócios*

## O Aniversário Assaí foi um sucesso!

Para comemorar meio século de história, mais de R\$ 20 milhões em prêmios foram distribuídos para os clientes.



Aniversário Assaí  
**50 ANOS**

# Verãozar

A ESTAÇÃO DO  
**PREÇO BAIXO**  
NO ASSAÍ

ECONOMIA E  
VARIEDADE  
PARA SUA CASA,  
COMÉRCIO OU  
FÉRIAS.





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](http://assai.com.br/revistas)



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

[assaiatacadistaoficial](#)

[@assaiatacadistaoficial](#)

[assaioficial](#)

[assaioficial](#)

[Assaí Atacadista](#)

**TRABALHE CONOSCO**  
[assai.gupy.io](http://assai.gupy.io)

## Gratidão e ENTUSIASMO



Esta é a primeira edição de 2025 e também a primeira desde que comemoramos, juntos aos nossos colaboradores e clientes, meio século de história. Posso afirmar que nutrimos um profundo sentimento de gratidão pela confiança que os brasileiros depositam na nossa rede. Celebrar 50 anos ainda em crescimento é um privilégio para poucas empresas e, por isso, sinto orgulho ao escrever estas linhas.

Nossa revista **Assaí Bons Negócios** também fez aniversário em 2024. São dez anos de publicação pensada para que você, empreendedor, obtenha conhecimento, dicas e boas ideias para aplicar no seu negócio – mesmo que ele não tenha saído do papel ou que seja informal.

Na reportagem Especial, você vai conhecer um pouco da história do Assaí Atacadista. Momentos e acontecimentos que fizeram da nossa empresa uma marca conhecida e respeitada com a ajuda de nossos parceiros, amigos, clientes e colaboradores. Além disso, também reforçamos nosso apoio ao esporte, especialmente o futebol, modalidade preferida da nossa gente! Você confere algumas ações que temos feito nesse sentido na seção Meu Assaí.

Como de costume, as páginas desta revista trazem histórias e inspirações para empreendedores. Para começar, revisitamos a confeitaria Bolos das Meninas, de Salvador (BA), capa da nossa 39ª edição, em 2020. De lá para cá, a empresa cresceu e uma das sócias, a Daniela, nos contou como tudo aconteceu. Imperdível!

Aqui também tem informações para quem pensa em se tornar vendedor ambulante; dicas para aqueles que desejam investir em um produto que Tem Potencial (o kit confeiteiro); e um tema muito importante, que pode ser um diferencial para o seu negócio: planejamento anual com base em datas comemorativas.

Ainda sobre negócios, será que vale a pena ter site? A resposta é: sim. E você vai saber mais na seção Deixe Aqui Seu Like. Já especificamente entre donos de restaurantes, outra dúvida que pode ocorrer é em relação à taxa de rolha. Será que essa prática é ilegal ou abusiva? O Assaí Responde!

Temos, ainda, outros conteúdos interessantes, mas quero finalizar este texto dizendo que nosso objetivo é continuar nos fortalecendo e inovando para oferecer sempre o melhor para os nossos clientes, a fim de que todos se fortaleçam também. Seguimos com o mesmo entusiasmo de sempre porque acreditamos que a prosperidade deve fazer parte da vida de cada uma das mais de 200 milhões de pessoas que fazem do nosso país um dos melhores para se viver.

Deixo aqui, para você, nosso "muito obrigado"!

Feliz 2025!

**Belmiro Gomes**  
CEO do Assaí Atacadista

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

CEO Belmiro Gomes Vice-Presidente Wlamiir dos Anjos Diretora de Marketing e Gestão de Clientes Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamídia Group

CEO Celso A. Hey Coordenador de Projeto Lucas Cintra Revista Assaí Bons Negócios - Coordenação e edição Manoela Leão Diagramação Suellen Winter Colaboradora da Edição Vania Nocchi Foto capa Divulgação Assaí Revisão Rodrigo Castelo Atendimento Publicitário Paula Pirog e Antonella Cespedes

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



# Sumário

## 08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados das redes Assaí

## 16 COMO VAI O NEGÓCIO?

A confeitaria Bolos das Meninas, de Salvador (BA), cresceu e agora atende também no segmento corporativo

## 20 BRASIL AFORA

Versátil, a banana é a fruta mais popular e mais consumida do país e vai bem em receitas salgadas e doces



## 12 ESPECIAL

O Assaí completou 50 anos de história e considera o cliente como parte essencial do sucesso da rede



## 24 COMO FUNCIONA

Com as licenças necessárias, os produtos certos e bom atendimento, o comércio de rua é uma boa oportunidade

## 28 VIAGEM GASTRONÔMICA

A Bolívia celebra a riqueza dos ingredientes locais e põe à mesa alimentos e bebidas únicos e cheios de sabor

## 32 RADAR

Planejamento anual: estratégia eficaz para evitar surpresas e manter a saúde financeira do negócio

## 36 MEU ASSAÍ

O Assaí reforçou, em 2024, o apoio ao esporte preferido dos brasileiros: o futebol. "Pensou futebol, pensou Assaí!"



L'ORÉAL  
PARIS  
**ELSEVE**  
Óleo  
Extraordinário



**1 SEMANA  
DE NUTRIÇÃO\***

[INFUSÃO DE ÓLEOS PRECIOSOS]

**BANHO DE NUTRIÇÃO  
DE LONGA DURAÇÃO**

\*TESTE INSTRUMENTAL. USO CONJUNTO DO SHAMPOO E  
CONDICIONADOR VS SHAMPOO CLÁSSICO.

# Sumário

48

## ASSAÍ 50 ANOS

Ônibus itinerante passou por sete estados brasileiros para divulgar a campanha de 50 anos do Assaí



## 40 DEIXE AQUI SEU LIKE

Mais que uma vitrine virtual, um site facilita o acesso de clientes a informações importantes sobre o negócio

## 44 TEM POTENCIAL

Para decorar em casa: kit confeitiro leva bolo, confeitos e outros acompanhamentos e exige pouco investimento

## 52 ASSAÍ RESPONDE

Saiba o que diz a lei e o que considerar na hora de estabelecer a cobrança da taxa de rolha em seu restaurante

## 56 ANIVERSÁRIO ASSAÍ

Saiba como foi a promoção de aniversário de 50 anos do Assaí, realizada entre agosto e novembro de 2024

68

## COLUNA DA SOL

A Sol ganhou um *aumigo!* Conheça o Caramelo Assaí, que chegou para trazer muitas *aufertas*

## 60 SUSTENTABILIDADE

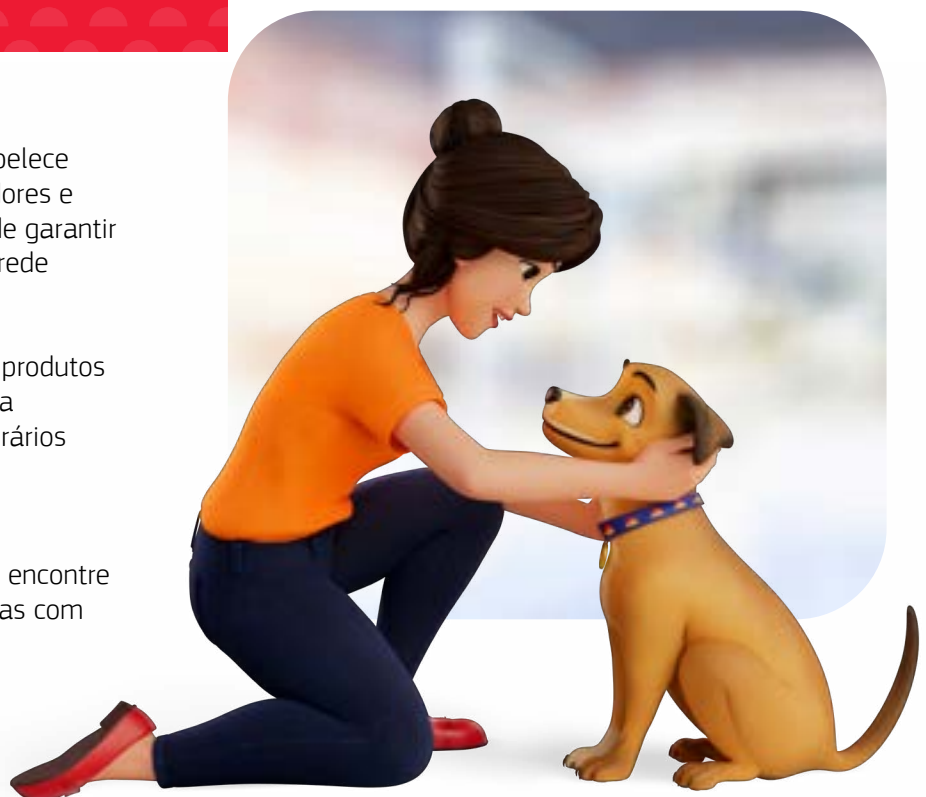
Documento elaborado pelo Assaí estabelece diretrizes para fornecedores, colaboradores e unidades de negócios com o objetivo de garantir produtos sustentáveis aos clientes da rede

## 64 VIRANDO O JOGO

Rede especializada em cookies incluiu produtos brasileiros tradicionais no cardápio para aumentar o fluxo das suas lojas em horários estratégicos, como o café da manhã

## 70 NOSSAS LOJAS

Confira todas as lojas Assaí do Brasil e encontre a mais próxima para fazer suas compras com muita economia



# Lyssoform®

**Curta cada momento com sua família  
sem deixar a proteção de lado**



# + informação

Confira os posts mais acessados no blog do Assaí e no portal da Academia Assaí!



**BLOG ASSAÍ**  
[assaí.com.br/blog](http://assaí.com.br/blog)



**PORTAL DA ACADEMIA ASSAÍ**  
[academiaassaí.com.br](http://academiaassaí.com.br)

## ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS RECEITAS DE MILKSHAKE PARA VENDER E LUCRAR

O milkshake é uma bebida cremosa e refrescante criada nos Estados Unidos, fácil de fazer e de vender. Existem duas formas principais de prepará-lo: uma é usar sorvete de creme ou baunilha e misturá-lo com leite e outros ingredientes; outra é simplesmente bater leite com sorvete já saborizado. As duas maneiras, no entanto, permitem uma infinidade de combinações, criando bebidas de diversos sabores. Neste conteúdo, a Academia Assaí traz receitas dos sabores mais populares de milkshake para você fazer, vender e lucrar.



 **CONFIRA EM**  
[academiaassaí.com.br/node/2039](http://academiaassaí.com.br/node/2039)



## BLOG ASSAÍ COMBATE À DESINFORMAÇÃO: PROTEJA SEU NEGÓCIO DAS FAKE NEWS

Segundo um estudo realizado pela empresa especializada em cibersegurança Kaspersky, pequenas e médias empresas recebem 365 tentativas de golpe por minuto e, normalmente, esses negócios não têm sistemas de segurança. Por isso, quem possui um CNPJ precisa estar atento e tomar precauções extras. Neste conteúdo, o Blog Assaí traz uma série de boas práticas - úteis tanto para pessoas jurídicas quanto para pessoas físicas - para prevenir fraudes. Lembre-se: informação é a chave para a prevenção!



**CONFIRA EM**  
[assaí.com.br/node/7131](http://assaí.com.br/node/7131)

Fotos: Shutterstock

**LEIA MAIS** Acesse o site [assaí.com.br](http://assaí.com.br) e confira outros conteúdos importantes para o seu negócio!



# Descubra

O VERDADEIRO SABOR DA  
SOFISTICAÇÃO COM CAFÉ L'OR



L'OR PLEASURE IS GOLD

**NOVO**

**PANTENE**  
PRO-V MIRACLES

**QUERATINA**  
PREENCHE & BLINDA

LIMPEZA COMPLETA  
E BLINDAGEM

QUERATINA  
+ PRO-VITAMINA B5

**SHAMPOO**  
PARA CABELOS DANIFICADOS ATÉ  
PELO CALOR

**PANTENE**  
PRO-V MIRACLES

**QUERATINA**  
PREENCHE & BLINDA

PREENCHE FIOS DANIFICADOS  
E SELA CUTÍCULAS

QUERATINA  
+ PRO-VITAMINA B5

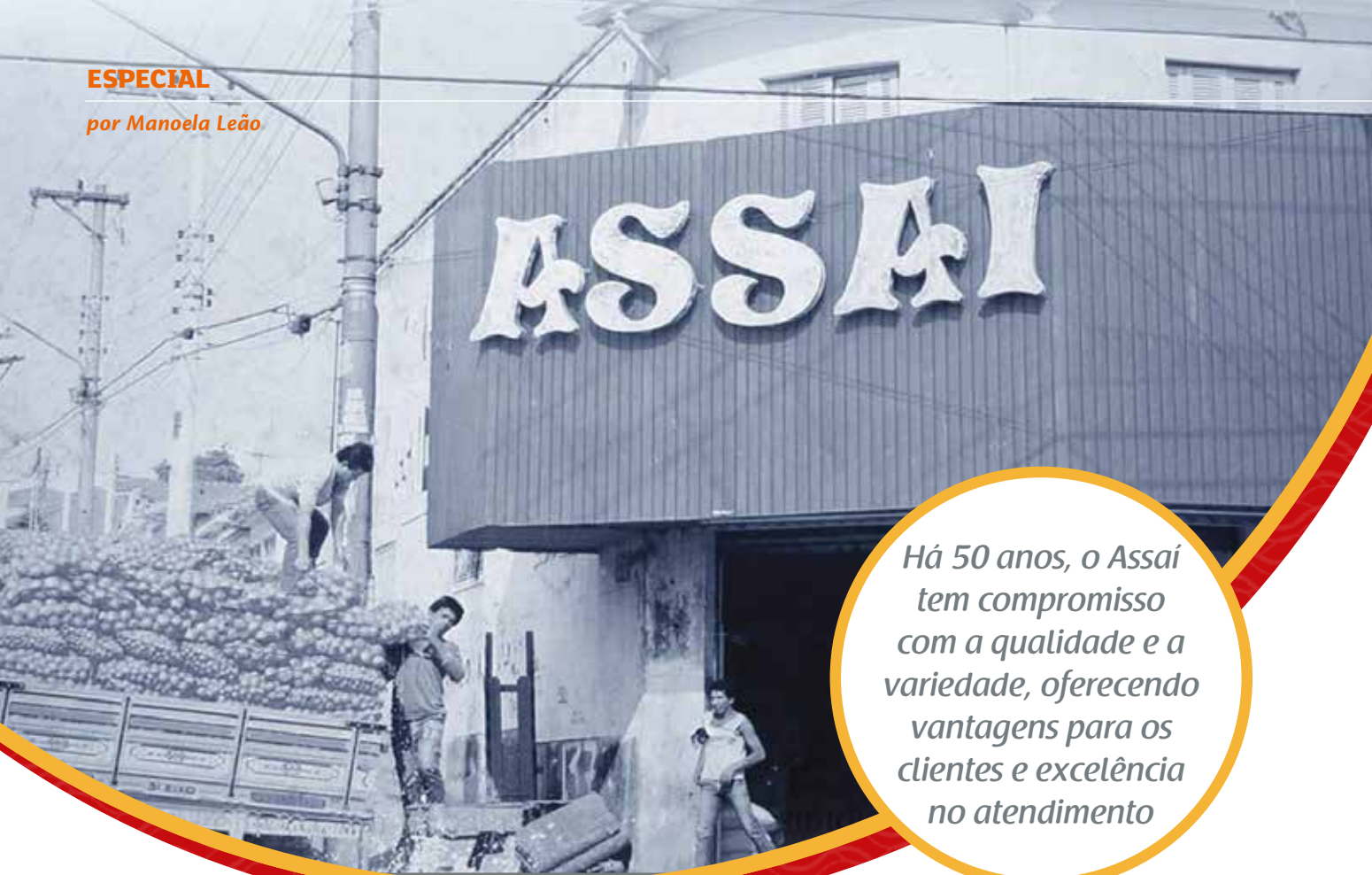
**CONDICIONADOR**  
PARA CABELOS DANIFICADOS  
ATÉ PELO CALOR

# PANTENE

## QUERATINA

PREENCHE OS FIOS E BLINDA 100%,  
CABELO SEM FRIZZ





*Há 50 anos, o Assaí tem compromisso com a qualidade e a variedade, oferecendo vantagens para os clientes e excelência no atendimento*

# CINCO DÉCADAS



Fotos: Divulgação

O Assaí Atacadista nasceu de um sonho simples, mas ousado. Em 1974, Rodolfo Junji Nagai, com apenas 19 anos, aceitou o pedido de comprar farinha para abastecer amigos pasteleiros de São Paulo (SP) que tinham uma rotina ocupadíssima de preparo antes de abrir as bancas na feira. Começou ali a essência do Assaí: ser um parceiro confiável dos pequenos transformadores.

Das entregas porta a porta, o negócio evoluiu para um pequeno mercadinho e se expandiu para atender à crescente demanda dos feirantes locais. O sortimento foi ampliado, incluindo produtos essenciais, como queijo, palmito e calabresa. Em 1981, outro marco importante: a inauguração da primeira loja oficial do Assaí, 13 vezes maior que o espaço inicial. O evento de abertura reuniu cerca de duas mil pessoas, em sua maioria feirantes entusiasmados.

A loja se estabeleceu como um verdadeiro ponto de parada obrigatória para transformadores de alimentos, oferecendo desde ingredientes básicos até equipamentos especializados. Com o tempo, o Assaí diversificou sua clientela, atraindo pizzarias, restaurantes e outros estabelecimentos. Em 1985, alcançou o status de maior revendedor de muçarela de São Paulo, solidificando sua posição no mercado.

Os anos 1990 trouxeram uma revolução, com a implementação do modelo de autosserviço, atraindo um novo perfil de cliente: o consumidor final em busca de economia em compras de volume. Adaptando-se a essa demanda, o Assaí introduziu produtos em embalagens menores, democratizando o acesso ao atacado.

## Mudança de GESTÃO

Em 2007, o Grupo Pão de Açúcar (GPA) adquiriu 60% do Assaí e, no ano seguinte, iniciou uma reestruturação, expandindo suas operações para o Rio de Janeiro e os estados do Nordeste. Em 2009, o GPA assumiu o controle total da rede. Já em 2010, sob a liderança de Belmiro Gomes, o Assaí inaugurou em Osasco, na Grande SP, seu primeiro Centro de Distribuição. Com ampla experiência no setor de atacarejo, Belmiro modernizou a rede ao focar a simplicidade e a agilidade, sem perder a essência de servir pequenos transformadores, o que impulsionou a expansão nacional do Assaí no segmento de autosserviço.

Nos anos seguintes, a rede acelerou sua expansão, com a abertura de lojas em todas as regiões do Brasil, apostando em um formato de ponto de venda moderno e confortável, além de recorrer a estratégias de comunicação regionalizadas. Em 2021, a empresa se separou do GPA, abrindo capital na B3 e na Bolsa de Nova York. No mesmo ano, adquiriu 71 lojas do Extra Hiper, o que alavancou ainda mais seu crescimento. No ano seguinte, foi a vez de quebrar recordes, com a inauguração de 60 novas lojas, gerando 16 mil empregos diretos e contribuindo significativamente para a economia de várias cidades do país.

## CULTURA DA EMPRESA

No Assaí, há uma cultura de simplicidade e proximidade, que promove um ambiente de colaboração e respeito mútuo. A simplicidade guia as relações interpessoais e os processos internos, incentivando os colaboradores a terem senso de pertencimento e agir com mentalidade de dono, sempre visando ao bem coletivo. Essa cultura também se reflete no atendimento aos clientes, que veem no Assaí um parceiro confiável e presente em todas as etapas do crescimento de seus negócios, que mantém sua essência de apoio aos pequenos empreendedores, mesmo diante do crescimento acelerado da rede.

## UMA GIGANTE NO MERCADO

Hoje, o Assaí é uma das maiores empresas de atacado de autosserviço do Brasil, com mais de 290 lojas espalhadas por todo o país e uma força de trabalho de mais de 60 mil colaboradores. Essa jornada de sucesso foi pavimentada por decisões estratégicas, como inovação no *layout* das lojas, atenção ao conforto dos clientes e cuidado com a organização interna, que refletem o compromisso do Assaí de proporcionar uma experiência única de compra. Cada loja, com seus corredores amplos e ambiente acolhedor, faz questão de transmitir a sensação de que o cliente está no lugar certo para abastecer seu negócio ou fazer suas compras para o lar. >>

*O nome Assaí, inspirado no japonês "Asahi" (sol da manhã), ainda está no logotipo da empresa, que mantém o sol como elemento central. Mais que um nome, tornou-se o símbolo de um novo amanhecer no comércio atacadista.*



Desde sua fundação, o Assaí entende que o sucesso da rede está intimamente ligado ao sucesso dos pequenos e médios empresários. Para fortalecer esse vínculo, a empresa criou a **Academia Assaí Bons Negócios**, que tem como missão capacitar e empoderar empreendedores.



**ACESSE**  
**ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS**  
[academiaassai.com.br](http://academiaassai.com.br)

## APOIO AO EMPREENDEDOR

Com conteúdos gratuitos voltados para a gestão de negócios, finanças e marketing, a **Academia Assaí Bons Negócios** é uma ferramenta poderosa para aqueles que buscam crescer e se profissionalizar. Assim acontece também com outros canais, como esta revista — que acabou de comemorar 10 anos de existência - e o mais recente **podcast, Negócio em Dia**.

Além da Academia, o **Prêmio Academia Assaí** celebra as histórias de sucesso dos clientes da rede, reconhecendo os esforços e as conquistas daqueles que transformam desafios em oportunidades. O Assaí não se limita a vender produtos; ele faz parte da construção de histórias de crescimento, impacto e transformação. Com iniciativas como essas, a empresa reafirma seu compromisso com o empreendedorismo brasileiro, promovendo o desenvolvimento econômico e social.



**PODCAST NEGÓCIO EM DIA**  
**Negócio em Dia | Podcast on Spotify**



**ACESSE**  
**REVISTA ASSAÍ**  
**BONS NEGÓCIOS**  
[assai.com.br/revista](http://assai.com.br/revista)



## Sustentabilidade: COMPROMISSO COM O FUTURO

O Assaí entende que o crescimento econômico deve estar aliado à responsabilidade socioambiental e, por isso, investe em práticas sustentáveis para reduzir o impacto ambiental e promover um futuro mais verde. A empresa adota tecnologias para economizar energia, como iluminação eficiente e sistemas de reaproveitamento de água nas lojas, além de iniciativas de reciclagem e gestão de resíduos.

Outro destaque é o **Programa de Doação de Alimentos Destino Certo**, que leva produtos não comercializáveis, mas ainda próprios para consumo, a organizações assistenciais, combatendo o desperdício e apoiando pessoas em situação de vulnerabilidade. Com essas ações, o Assaí se posiciona como mais que um gigante no setor, assumindo um papel de agente de transformação social e ambiental e gerando impacto positivo tanto para a sociedade quanto para seus clientes e o meio ambiente. 🌱

# QUER ECONOMIZAR AINDA MAIS? **PASSAÍ!**



Pague **preço de atacado** a partir de  
**1 unidade<sup>1</sup>**



E tem mais, parcele suas compras em até  
**3X SEM JUROS!<sup>2</sup>**



Quer aproveitar essas  
e outras vantagens?



Aponte sua câmera  
para o QR Code e  
**PEÇA JÁ O SEU!\***

Saiba mais em: [assai.com.br/passai](http://assai.com.br/passai)

<sup>1</sup>Nas Lojas Assai, 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 plano de pagamento nas Lojas Assai. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em [passai.com.br](http://passai.com.br).  
<sup>2</sup>Para as compras a partir de R\$20,00, exclusivamente nas lojas Assai Atacadista (exceto para compras nos Postos de Combustíveis Assai). \*Sujeito à análise de crédito.

por Vania Nocchi



# O bolo CRESCEU

*Sócia da confeitaria Bolos das Meninas, Daniela Veloso conta como a empresa passou a atender a eventos corporativos e outros negócios com um cardápio variado*

**N**a 39ª edição da revista Assaí Bons Negócios, contamos a história de uma confeitaria de Salvador (BA), que teve início em 2013 como uma alternativa de fonte de renda para Geórgia Cirilo. Recém-chegada à capital baiana, ela precisava se estabelecer financeiramente. Por isso, ao lado das amigas Daniela Veloso e Danielle Guimarães, criou a empresa Bolos das Meninas na cozinha do apartamento que dividia com elas.

Com confiança no potencial do negócio, para vender, elas iam para as ruas: estacionavam o carro em um local fixo, abriam o porta-malas, estendiam a toalha e colocavam os bolos em exposição ali mesmo. O começo não foi fácil, mas as receitas diferenciadas foram conquistando cada vez mais clientes.

## CRESCIMENTO

Em 2020, quando saíram na capa da revista, a Bolos das Meninas tinha duas lojas, um trailer, uma pequena fábrica, dois carros e 22 funcionários. “Hoje, seguimos basicamente com a mesma configuração, tendo aumentado somente a produção, pois ampliamos o nosso cardápio para atender ao segmento corporativo. Estamos com 28 funcionários atualmente”, conta Daniela.

Há cerca de três anos, a confeitaria passou a fornecer produtos para eventos empresariais, como doces, salgadinhos, sanduíches e bebidas, além dos bolos, claro. Ela ressalta: “Ganhamos força no corporativo atendendo a uma solicitação de desenvolvimento de cardápio de uma gelateria famosa e, hoje, temos cerca de 50 clientes fixos desse segmento, entre cafeterias, sorveterias, lojas de conveniência e outros”.





## QUALIDADE E CRIATIVIDADE PARA VENDER MAIS

Garantir a qualidade de ingredientes e prezar a excelência dos processos são características fortemente valorizadas pelas sócias desde o início. Isso ajudou a destacar a confeitaria de outros negócios do mesmo ramo. Além disso, as amigas estão sempre criando e buscando alternativas para melhorar a experiência de compra dos clientes.

Daniela considera que o caminho do sucesso foi trilhado com base na qualidade, na capacidade de se adaptar às novas demandas e na inovação. Ela lembra que “são mais de dez anos de caminhada e, ao longo desse tempo, o padrão de consumo mudou algumas vezes. Antes tínhamos muitas lojas, mas fomos percebendo a força do *delivery* e criamos uma central para atender toda a cidade de Salvador”.

**“Hoje, seguimos basicamente com a mesma configuração, tendo aumentado somente a produção, pois ampliamos o nosso cardápio para atender ao segmento corporativo. Estamos com 28 funcionários atualmente”**

*Daniela Veloso, sócia da confeitaria Bolos das Meninas*



## FATURAMENTO E DIVULGAÇÃO

O faturamento atual é equilibrado entre as três modalidades de venda: lojas, *delivery* e corporativo. Ao longo de todo o mês de junho, no entanto, a empresa atende aos dois maiores shoppings da cidade com produtos típicos de São João. “É um mês inteiro de festa e, nessa época, a gente quase triplica o faturamento das lojas”, revela Daniela.

Para divulgar a empresa, em 2020, as redes sociais eram o principal canal de comunicação da confeitaria. Hoje, as sócias ainda usam as publicações como forma de se aproximar da clientela por meio da publicação de conteúdos leves e divertidos – as próprias sócias e os funcionários são as estrelas dos vídeos e das fotos. >>

## Dedicação e RESULTADO

Se hoje as sócias vivem exclusivamente do negócio, o que não acontecia em 2013, quando começaram a vender, Daniela ressalta que o dia a dia e tudo que foi feito ao longo do processo foram os responsáveis. O fato é que construir uma empresa sólida, como a Bolos das Meninas, exige mais do que boas receitas e ideias. Na verdade, é um processo de dedicação, sacrifícios diários e controle financeiro. “Nós sempre fomos muito justas. Desde o início, foi estabelecido que o que a gente consumir, a gente também paga. Minha família está autorizada a pegar um bolo, mas ele vai ser anotado no meu nome e eu vou pagar depois. Para não perder o controle, é importante diferenciar o que é empresa do que é pessoa física”, finaliza. 🍌

***"Para não perder o controle, é importante diferenciar o que é empresa do que é pessoa física"***

*Daniela Veloso, sócia da confeitaria Bolos das Meninas*



Fachada da loja Pituba, localizada em Salvador/BA



Kit festa



**saiba mais**

@bolosdasmnininas

Guirlanda  
Red Velvet



Dê um  
*nut*  
no seu dia.



**NUT  
CREAM**<sup>®</sup>

Uma combinação perfeita de chocolate e avelã, feito com ingredientes selecionados. Prático para diferentes momentos do seu dia:



### *Lanches*

Acompanha torradas, waffles, tapiocas ou açaí.



### *Receitas*

Adequado para coberturas e recheios de sobremesas.

Alta qualidade e sabor único.  
Sem limites para sua criatividade.

**Barion**

# Todos amam BANANA

*Em todas as regiões, a versatilidade da fruta mais popular e mais consumida do Brasil está em receitas tradicionais e saborosas, sejam elas salgadas ou doces*



## NORTE

No Pará, a produção de banana está relacionada ao cultivo de cacau, já que a bananeira faz sombra para o cacauzeiro, principal cultura da região Norte. O estado produz quase 500 mil toneladas de diferentes variedades de banana por ano, o que coloca a fruta em um patamar de grande importância para a economia da região.

A banana faz parte da alimentação rotineira dos nordestinos, e entre as receitas típicas mais apreciadas está o mingau de banana, prato reconfortante e energético consumido no café da manhã ou como opção de lanche saudável. Em Roraima, destaca-se a paçoca de carne de sol com banana, que está prestes a entrar para o Guinness Book, o livro dos recordes, como a maior paçoca do mundo. Só de banana, em 2024, foram usados 1.400 kg no preparo.

Cada brasileiro consome cerca de 25 quilos de banana por ano, segundo pesquisas. Isso significa que a fruta mais popular do mundo também é uma das nossas preferidas, consumidas *in natura* ou como ingrediente de muitas receitas. Além disso, somos grandes produtores e exportadores.

Versáteis e saudáveis, as bananas mais consumidas Brasil afora são prata, da-terra, nanica, ouro e maçã, mas existem mais de 1.000 variedades no mundo. A bananeira é um verdadeiro coringa, já que praticamente todas as suas partes podem ser usadas na cozinha: das folhas às cascas. No entanto, por causa do clima e dos costumes, cada região do país tem suas preferências e receitas.

## SUL

É impossível alguém dizer que conhece a região Sul do Brasil sem ter consumido, pelo menos uma vez, a tradicional **cuca de banana**. Como sobremesa ou acompanhamento, a cuca passeia entre a simplicidade e a festividade, sendo preparada para o dia a dia ou para eventos familiares.

No Sul do Brasil, as variedades mais consumidas são a prata e a nanica, regionalmente conhecida como caturra. Já em relação à produção, Santa Catarina é o quarto maior produtor do país, com mais de 700 mil toneladas por ano. Entre aqueles que apreciam a fruta, há quem diga que as bananas catarinenses são as mais doces e saborosas do país.



## CENTRO-OESTE

Só em 2023, o estado de Goiás produziu quase 200 mil toneladas de banana, mantendo-se no primeiro lugar do ranking regional. Entre as principais cidades produtoras, estão Anápolis, Pirenópolis, Uruana, Itaguaru e Santa Isabel. A primeira, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), tem mais de 54 mil produtores e mais de 9 mil lavouras de banana.

Além de produzir, a região Centro-Oeste também consome muita banana. A fruta aparece em diversas receitas típicas, como a **farofa de banana** e o arroz boliviano, que leva banana-da-terra, ovos, carne moída, linguiça, legumes e pimentões. E ainda, em alguns pratos, o pequi ganha a companhia da fruta. Juntos, os dois ingredientes dão às receitas um sabor bastante peculiar.



## SUDESTE

As variedades prata e nanica também são produzidas em larga escala na região Sudeste, especialmente no norte de Minas Gerais e no Vale do Ribeira, em São Paulo. Isso acontece porque o clima favorece a produção da fruta, o que coloca a região como responsável por cerca de 30% de toda a produção nacional.

Torta de banana, virado de banana, queijo crocante com banana, canela e mel e banana à milanesa são receitas tradicionais do Sudeste. Mas o destaque fica por conta do umbigo (**ou coração**) da bananeira, que faz parte de pratos mineiros e é conhecido como mangará. O recheio do pastel de angu, tradicional em Itabirito, no interior de Minas, leva carne moída e umbigo de bananeira.



## NORDESTE

A região Nordeste é a maior produtora de banana do país, e a cidade de Bom Jesus da Lapa, na Bahia, aparece como a principal, com pelo menos 1.200 produtores, segundo a Agência de Defesa Agropecuária da Bahia (ADAB). O abastecimento de boa parte do mercado nacional de bananas vem do Nordeste, que também exporta a fruta para outros países.

É claro que, como grande produtora, a região não poderia deixar de ser uma grande consumidora. Uma das receitas mais tradicionais é a **cartola**, sobremesa típica, criada em Pernambuco, que se espalhou por todo o Nordeste. Feita na frigideira com banana, queijo coalho, manteiga e canela, a cartola fica pronta em poucos minutos e é um doce diferente e irresistível, que une o salgado do queijo com o doce da fruta. 🍌



Ypê

# UMA ESCOLHA INTELIGENTE



NOVA FÓRMULA

XMAX

LAVA ROUPAS CONCENTRADO

# TIXAN

PRIMAVERA

# YPÊ

LEIA ATENTAMENTE O RÓTULO ANTES DE USAR O PRODUTO.



ROUPAS LIMPAS & LIVRES DE MANCHAS<sup>3</sup>



DISPENSA PRÉ-ESFREGA<sup>4</sup>

SEM RESÍDUOS NAS ROUPAS E MÁQUINA<sup>5</sup>

+ SUSTENTÁVEL<sup>1</sup>

1,6 kg

RENDE ATÉ COMPARE

28 LAVAGENS<sup>2</sup>

## LAVA MAIS, RENDE MAIS<sup>2</sup>

# 28

## LAVAGENS<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - Embalagem de 1,6 kg rende até 28 lavagens em máquina de abertura superior de 11kg, seguindo a recomendação de uso do produto.  
<sup>2</sup> - Lava mais, rende mais - comparado à fórmula anterior. Para mais informações, consulte o site [www.ypê.ind.br](http://www.ypê.ind.br) ou a embalagem do produto.

# AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

Uma linha com a **TECNOLOGIA POWERCAPS\*\***  
que garantem roupas perfumadas até  
a próxima estação\*



AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

PERFUME  
QUE FICA

Experimente  
o perfume que  
fica 90 dias\*.

AMACIANTE OFICIAL DO

**SPFW**

SÃO PAULO FASHION WEEK

**90**  
DIAS DE  
PERFUME  
TECNOLOGIA  
POWERCAPS™

\*Segundo a recomendação de uso do produto. Teste realizado em laboratório independente.

\*\*As versões Blue, Pink, Delicado, Green e variantes da linha Alquimia possuem tecnologia de cápsulas de perfume.



*Com as licenças necessárias, produtos certos e atendimento de qualidade, o comércio de rua é capaz de conquistar clientes fiéis e garantir uma boa fonte de renda para o empreendedor*

## Vendedor AMBULANTE

A profissão de vendedor ambulante se consolidou como uma alternativa para quem está desempregado e precisa gerar renda, afinal, é uma profissão que permite flexibilidade e costuma ter baixo investimento inicial. Mas essa não é uma atividade exclusiva para quem precisa ganhar dinheiro e escolheu a informalidade – existem ambulantes que trabalham a vida toda na mesma atividade, conquistando clientes fiéis ao longo de anos de dedicação ao negócio.

**Para ter sucesso como ambulante, o empreendedor precisa escolher os produtos certos, cumprir as regulamentações e garantir a qualidade do atendimento ao cliente.**

Para ter sucesso como ambulante, o empreendedor precisa cumprir as regulamentações, escolher os produtos certos e garantir a qualidade do atendimento ao cliente. Nesse ramo, se destacar exige mais que vender produtos, é essencial entender e atender às necessidades dos clientes, observando as demandas e buscando maneiras de encantá-los. >>

Fotos: Shutterstock / Divulgação





# Dover Roll® está nas lojas do Assaí!

jura?!  
amei!



O melhor e mais sustentável  
Saco para Lixo do Brasil!



eureciclo  
Apoiamos esta ação

Conheça as nossas redes:

@doverroll @  
@oficialdoverroll @  
@doverroll\_oficial @  
dover-roll.com.br

Saiba Mais!



## Legislação E REGULAMENTAÇÃO



De acordo com a Lei nº 6.586/78, o **vendedor ambulante é considerado um trabalhador autônomo, que exerce pequena atividade comercial em via pública ou de porta em porta.** No entanto, é preciso entender que as normas que regulamentam a atividade podem variar conforme o município.

Primeiramente, o empreendedor que pretende atuar na legalidade precisa, portanto, obter uma autorização da prefeitura. Em geral, isso é feito a partir de um cadastro em que constam os dados do empreendedor, a atividade desenvolvida, os produtos comercializados e o local (ou trajeto) do comércio.

Em muitos casos, é preciso pagar uma taxa e ainda obter uma licença da Vigilância Sanitária. Também é importante observar as regulamentações, como locais e produtos permitidos para venda e horários autorizados para funcionamento do comércio ambulante.

## O QUE VENDER?



Escolher os produtos certos é crucial para atrair clientes. No caso de alimentos perecíveis, as regras são ainda mais rígidas e podem exigir comprovações de manuseio e preparo. Mas, ainda assim, é possível trabalhar vendendo lanches, sobremesas e refeições. O ponto principal, aqui, é garantir a qualidade.



Cachorro-quente, sanduíche natural, bolo, pipoca, churros, brigadeiro, milho-verde, pastel, açaí, tapioca, acarajé, marmitta e café, por exemplo, são itens que costumam ter boa saída.



Há também espaço para os industrializados, como bebidas, salgadinhos, balas, doces embalados, chocolates e sorvetes. Nesses casos, há menos exigências por parte das autoridades, desde que os alimentos sejam vendidos em suas embalagens originais e dentro do prazo de validade.

### DICA:

**Antes de iniciar um negócio como vendedor ambulante, PROCURE A PREFEITURA OU O SEBRAE DE SUA CIDADE para saber quais são as NORMAS E REGULAMENTAÇÕES que devem ser seguidas. Esse é um passo essencial para não correr o risco de ter toda a MERCADORIA APREENDIDA em uma fiscalização e ficar no prejuízo.**

### ONDE VENDER?

A prefeitura é o órgão responsável pela delimitação das áreas onde é permitido o comércio ambulante. De maneira geral, é possível atuar em praças, parques, e ruas, em eventos e feiras, perto de escolas e universidades, próximo a locais com intensa movimentação de pessoas, em áreas residenciais, na praia, em pontos de ônibus, em estações de trem ou metrô, em terminais e até no transporte público.

No entanto, é essencial informar se o ambulante vai trabalhar em uma estrutura montada, como uma barraca ou banca, ou com um carrinho, transportando isopor ou caixa térmica. A partir daí, o empreendedor consegue obter informações sobre as áreas em que pode atuar.



PARA CADA  
**RECEITA**  
 EXISTE UM  
**SABOR**  
**CASTELO**



SINÔNIMO DE SABOR DESDE  
 1905



Da salada  
do almoço,



ao jantar  
com a  
família.



Do sanduíche  
à sobremesa.



A líder  
em vinagres  
recomenda  
seus produtos.



por Vania Nocchi



*Conheça a Bolívia, país que celebra a riqueza dos ingredientes locais e põe à mesa alimentos e bebidas únicos e cheios de sabor, como a carne de lhama e os vinhos de altitude*

# TRADIÇÃO e intensidade

**E**mbora não seja um destino gastronômico óbvio, a Bolívia encanta pela culinária, que reflete as tradições do país em pratos vibrantes. A riqueza cultural é o ponto de partida para uma cozinha intensa em temperos e texturas, que celebra a simplicidade e a riqueza dos ingredientes locais.

A geografia boliviana oferece alimentos variados, dos peixes extraídos do Lago Titicaca às batatas cultivadas nos Andes há mais de 7 mil anos. De restaurantes sofisticados a feiras e mercados, explorar a gastronomia da Bolívia é mergulhar em sua história, uma verdadeira jornada no tempo, que traz influências indígenas, espanholas e até africanas.

## Costumes e SABORES À MESA

O “desayuno”, como é chamado o café da manhã na Bolívia, é bem simples e normalmente composto por café preto e um pedaço de pão. É na hora do almoço, ou “almuerzo”, que os bolivianos fazem a principal refeição do dia, com sopas, batatas, arroz, carnes, peixes e queijos. Um costume boliviano é fazer a sesta, ou seja, tirar um cochilo depois do almoço.

Para acompanhar o chá da tarde (normalmente preto, de coca ou mate), comem-se biscoitos leves. À noite, os bolivianos costumam consumir sopas de vegetais e, às vezes, carne. As tradicionais salteñas também são opções para a “cena” (jantar), bem como ovos, omeletes e sanduíches leves.

## INTENSIDADE NO PRATO



### **Salteña**

Um dos pratos mais tradicionais da Bolívia. Trata-se de uma espécie de empanada recheada com frango, carne ou vegetais e um molho bem temperado e espesso. A salteña pode ser encontrada em lanchonetes e feiras de rua e é uma opção popular e econômica de lanche para qualquer hora do dia.

**A geografia boliviana oferece alimentos variados, dos peixes extraídos do Lago Titicaca às batatas cultivadas nos Andes há mais de 7 mil anos**



### **Pique A Lo Macho**

Carne bovina picada, salsichas, pimentões, cebolas e batatas fritas cobertos por um molho picante são os ingredientes que compõem o prato originalmente criado para “homens fortes”, daí o nome. Também chamada de Pique Macho, a receita criada no improviso tem origem na região de Cochabamba.

### **Silpancho**

Prato completo, substancial e intenso, que normalmente leva arroz, batatas, carne empanada, ovo e salada de tomate com cebola. Apesar de não ser um prato muito antigo (criado há apenas cerca de 60 anos), caiu no gosto dos bolivianos por incluir ingredientes muito apreciados no país. >>



*Sabor único,*

## SAUDÁVEL E TRADICIONAL



Enquanto por aqui a carne de lhama é considerada exótica, na Bolívia seu consumo é uma prática tradicional, que merece um capítulo à parte. Nativa das regiões andinas, a lhama é valorizada por oferecer uma carne macia e de sabor suave, magra e rica em proteínas, uma escolha saudável para quem não é vegetariano.

Alguns pratos tradicionais bolivianos levam carne de lhama cozida, frita ou crua. O charque, um dos mais consumidos, é usado em ensopados ou acompanhado de batatas e milho. Já o assado destaca o sabor natural da carne por ser feito de forma lenta e há, ainda, pizza e outros pratos modernos feitos com lhama.

## VINHOS: ALTITUDE QUE FAZ DIFERENÇA

A colheita é totalmente manual e todos os vinhos são de alta altitude (pelo menos 1.600 metros ou mais acima do nível do mar). Nas altas altitudes, há uma significativa amplitude térmica, resultando em uvas intensas e equilibradas. Entre as principais variedades, estão Cabernet Sauvignon, Malbec, Merlot, Riesling, Moscatel, Sauvignon Blanc e Chardonnay.

*Bebidas*

## FRIAS E QUENTES

A Bolívia tem algumas bebidas tradicionais que se destacam no mercado local e são excelentes representantes da cultura do país. A chicha, por exemplo, é uma bebida fermentada, feita a partir de milho e outros cereais, que lembra a cerveja e pode ser alcoólica ou não. Já o singani, destilado à base de uva branca Moscatel, é considerado a bebida nacional e comumente usado em drinks como o chufly, com gengibre e limão, e o yungueño, com suco de laranja ou maracujá.

O api é uma bebida quente, também feita à base de milho (roxo ou amarelo) e temperada com canela e cravo, normalmente consumida no café da manhã. Outra bebida tradicional é o chá de coca, sagrado em muitas comunidades e apreciado desde a antiguidade por seu sabor característico e suas propriedades estimulantes e medicinais – combate a fadiga e alivia o mal-estar causado pela altitude e a indigestão. ▲

***A Bolívia tem cinco regiões produtoras de vinho: Chuquisaca, Santa Cruz, La Paz, Cochabamba e Tarija – cujo Vale Central conta com 80% dos vinhedos do país e uma interessante rota do vinho, imperdível para os amantes da bebida***

*Vinicola localizada perto de Camargo em Sud Cinti, Bolívia, onde existem pequenas vinícolas que produzem vinho e Singani seguindo tradições antigas*

# PIQUI TUCHO

A marca de lenços  
umedecidos que mais  
cresce no Brasil apresenta:  
**Fraldas Descartáveis!**



**LANÇAMENTO**



# Planejamento ANUAL

*Organizar as ações para o ano que se inicia é uma estratégia eficaz para evitar surpresas e manter a saúde financeira do negócio; calendário gastronômico pode ser usado para eventos e promoções sazonais*

Assim como todos os negócios, os negócios de alimentação têm que ter um rumo, a liderança da empresa deve estabelecer para onde o barco está indo, para que todos tenham uma direção a ser seguida. Isso envolve os resultados que se quer atingir no próximo ano, em termos numéricos, as principais metas e as principais métricas de desempenho”. A afirmação do especialista em gestão de negócios gastronômicos e fundador da Politi Academy, Marcelo Politi, resume a importância e os pontos essenciais de um planejamento anual.

## Por que é importante fazer PLANEJAMENTO ANUAL?

Segundo o especialista, compreender a importância de planejar as ações de um negócio alimentício é o primeiro passo para ter uma empresa rentável. Isso significa que a definição do que será feito ao longo do ano, considerando datas comemorativas e outras sazonalidades, colabora para o bom funcionamento do negócio.

O objetivo fundamental de planejar é preparar as ações para o ano seguinte, organizar as atividades para acompanhar a execução de cada uma delas. Dessa forma, é possível avaliar os resultados e fazer adaptações, se for necessário.

“O principal erro que um empreendedor pode cometer é não ter planejamento anual. O segundo é não ter clareza sobre as metas”, explica. Além disso, Marcelo complementa afirmando que é essencial estar sempre atento ao futuro do negócio para não ser pego de surpresa: “Para ter uma boa projeção de caixa futuro, é preciso assegurar primeiro que tem uma ótima gestão do fluxo de caixa presente.”



## COMO SE PLANEJAR PARA 2025?

### SITUAÇÃO ATUAL DA EMPRESA

Isso inclui examinar as finanças e analisar o desempenho do atendimento presencial e do *delivery*. Identifique as receitas e as despesas, revise o fluxo de caixa, verifique se há gastos desnecessários e entenda se há áreas de melhoria.



### FATORES EXTERNOS

A concorrência e as tendências de mercado são exemplos de fatores que impactam diretamente a operação do negócio. Avalie o que pode influenciar nas vendas, positiva e negativamente, e prepare-se para contornar possíveis dificuldades.



### OBJETIVOS REALISTAS

As informações encontradas devem servir como ponto de partida para estabelecer metas possíveis de serem alcançadas ao longo do ano. Para isso, considere a capacidade do negócio e do *delivery* para não se comprometer com o que não poderá cumprir.



### CRONOGRAMA DE AÇÃO

Aqui, vale a máxima de que é indispensável ter um plano de ação que leve em conta as datas e os períodos importantes para o negócio. A partir daí, é possível definir a forma como o cronograma deve funcionar em cada época do ano e o que deve ser feito.



### IMPREVISTOS E MUDANÇAS

Ainda que o planejamento seja muito bem elaborado, todo negócio está sujeito a passar por imprevistos e necessidade de mudanças. Por isso, tenha um plano de contingência e uma reserva financeira para lidar com os problemas que possam surgir.



## DICAS ESSENCIAIS

O especialista em gestão explica que, em primeiro lugar, é importante prever o orçamento do ano que está começando e considerar a sazonalidade levando em conta o fato de que, em alguns períodos, as vendas podem cair consideravelmente.

### NESSE SENTIDO, ELE RECOMENDA:

- 1 **Criar uma planilha de produção bem construída e controlada.**
- 2 **Reduzir os custos fixos nos períodos de baixa temporada.**
- 3 **Treinar a equipe para aproveitar os períodos de alta para vender mais. >>**



*“O principal erro que um empreendedor pode cometer é não ter planejamento anual. O segundo é não ter clareza sobre as metas”*

*Marcelo Politi, especialista em gestão de negócios gastronômicos*

## CALENDÁRIO GASTRONÔMICO 2025

**Aproveite datas comemorativas e eventos para impulsionar as vendas. Veja algumas ideias de datas que podem ser incluídas no planejamento anual, seja para a realização de eventos ou promoções:**



### JANEIRO

- 01** - Ano-Novo
- 02** - Dia do Confeiteiro
- 04** - Dia Nacional do Espaguete
- 26** - Dia da Gula

### FEVEREIRO

- 01** - Dia do Tomate
- 10** - Dia Mundial das Leguminosas
- 18** - Dia Mundial do Vinho
- 28** - Dia da Ressaca

### MARÇO

- 03** - Carnaval
- 08** - Dia Internacional da Mulher
- 17** - St. Patrick's Day (Dia de São Patrício)
- 21** - Dia do Pão Francês

### ABRIL

- 14** - Dia Mundial do Café
- 18** - Sexta-Feira Santa
- 20** - Páscoa
- 24** - Dia do Churrasco e Dia Internacional do Milho

### MAIO

- 11** - Dia das Mães (em 2025)
- 18** - Dia do Coquetel
- 24** - Dia Nacional do Café
- 28** - Dia do Hambúrguer

### JUNHO

- 02** - Dia Nacional do Vinho
- 12** - Dia dos Namorados
- 13** - Dia de Santo Antônio
- 24** - Dia de São João

### JULHO

- 06** - Dia da Gastronomia Mineira
- 07** - Dia Mundial do Chocolate
- 08** - Dia do Panificador
- 10** - Dia da Pizza

### AGOSTO

- 01** - Dia Internacional da Cerveja (em 2025)
- 10** - Dia dos Pais (em 2025)
- 17** - Dia do Pão de Queijo
- 31** - Dia do Bacon

### SETEMBRO

- 09** - Dia do Cachorro-Quente
- 13** - Dia Nacional da Cachaça
- 22** - Dia da Banana
- 23** - Dia do Sorvete

### OUTUBRO

- 09** - Dia da Sobremesa
- 12** - Dia das Crianças
- 20** - Dia do Chef de Cozinha
- 31** - Dia das Bruxas e Dia da Dona de Casa

### NOVEMBRO

- 01** - Dia do Sushi e Dia Mundial do Vegano
- 03** - Dia Mundial do Sanduíche
- 10** - Dia do Trigo
- 28** - Black Friday

### DEZEMBRO

- 02** - Dia do Samba
- 08** - Dia da Família
- 25** - Natal
- 31** - Véspera de Ano-Novo



# PROMOÇÃO

# SUCRILHOS

## SONIC 3

O FILME

SOMENTE NOS CINEMAS!

LEVA VOCÊ AO **JAPÃO** PARA  
UMA **VIAGEM INESQUECÍVEL**

**COMPRE SUCRILHOS®  
E CONCORRA A PRÊMIOS!**



**Na hora**  
a um par de  
ingressos para  
Sonic 3.



**No final**  
a uma viagem  
exclusiva para  
Tóquio.



Aponte  
sua câmera  
e participe!



**Compre,  
cadastre e  
concorra**

[www.sucrilhosemtoquio.com.br](http://www.sucrilhosemtoquio.com.br)



*Com envolvimento cada vez maior em eventos esportivos, o Assaí apoiou, em 2024, 17 importantes torneios de futebol*

# Pensou futebol, **PENSOU ASSAÍ!**

**H**á mais de dez anos apoiando eventos esportivos por todo o país, o Assaí Atacadista está ampliando seu envolvimento com os torneios de futebol. Em 2024, a marca apoiou oficialmente a Copa do Brasil, a série B do Campeonato Brasileiro e 15 campeonatos estaduais (alagoano, baiano, carioca, cearense, goiano, maranhense, mineiro, sergipano, paraense, paranaense, pernambucano, potiguar, mato-grossense, sul-mato-grossense e paulista).

Esse novo posicionamento tem o objetivo de demonstrar que o compromisso do Assaí vai além dos campos. Isso porque o futebol tem o poder único de unir pessoas, de grupos de amigos que se reúnem em casa para assistir aos jogos até os pequenos comerciantes que utilizam seus estabelecimentos para exibir as partidas. Todos encontram, nas lojas Assaí, maneiras de economizar para assistir aos jogos com amigos, familiares e clientes.

## TAÇA DAS FAVELAS E PAULISTÃO FEMININO

Já em 2023, o Assaí Atacadista marcou presença em duas importantes competições do futebol brasileiro: a Taça das Favelas e o Paulistão Feminino de Futebol, reforçando seu compromisso com o esporte e a promoção social.

Na Taça das Favelas, o Assaí premiou os destaques com o Troféu Craque Assaí da Final e vale-compras, além de distribuir brindes para a torcida e realizar doações de uma tonelada de alimentos em nome de cada equipe finalista. Já no Paulistão Feminino, a artilheira Vic Albuquerque, grande destaque da competição, recebeu um vale-compras de R\$ 10 mil como parte dos prêmios oferecidos pelo atacadista.

A marca promove o impacto social patrocinando competições como a Taça das Favelas desde 2019 e outras iniciativas que contribuem para o desenvolvimento e a cidadania em comunidades periféricas. Apoiar o futebol é mais uma maneira de levar prosperidade às regiões onde o Assaí atua. >>



# SABOR

## A TODA HORA



IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.



## Tour da TAÇA

Em 2023, como patrocinador do Campeonato Brasileiro, o Assaí levou o futebol para dentro de 10 lojas entre os meses de outubro e novembro. O “Tour da Taça do Brasileirão Assaí” percorreu mais de 8 mil km e passou por seis estados e mais o Distrito Federal, levando ícones do futebol brasileiro, como Vampeta, Túlio Maravilha, Deyverson, Edilson e Velloso e o troféu do Campeonato para perto dos clientes.

Desafios de “Chute ao Gol” e roletas premiaram mais de 60 pessoas com experiências exclusivas em estádios – com direito a tour, ingresso para um jogo e a oportunidade de bater um pênalti dentro de campo durante o intervalo da partida. Um momento único para quem ama futebol.



## SURPRESA

Em julho de 2024, clientes do Assaí Asa Norte (DF) tiveram uma surpresa: a presença de Ronaldinho Gaúcho, ex-jogador eleito duas vezes o melhor do mundo, campeão da Copa do Mundo de 2002 pela Seleção Brasileira, da Liga dos Campeões da Europa pelo Barcelona e da Libertadores da América pelo Atlético Mineiro. A ação fez parte de uma estratégia promocional em parceria com a agência Alob Sports e o influenciador Moraes Silva, conhecido como “Brabo Gordinho”. O “Bruxo”, como Ronaldinho também é chamado, posou para fotos e interagiu com torcedores abordados enquanto faziam suas compras, sem aviso prévio.

No começo do ano, foram o ex-meia Alex e o ex-volante Leandro Donizete que participaram de uma ação semelhante, realizada no Assaí Minas Shopping, na capital mineira, Belo Horizonte. As ações fazem parte da campanha “Pensou Futebol, Pensou Assaí”. 🍌



Novo

**PALMOLIVE®**

NATURALS

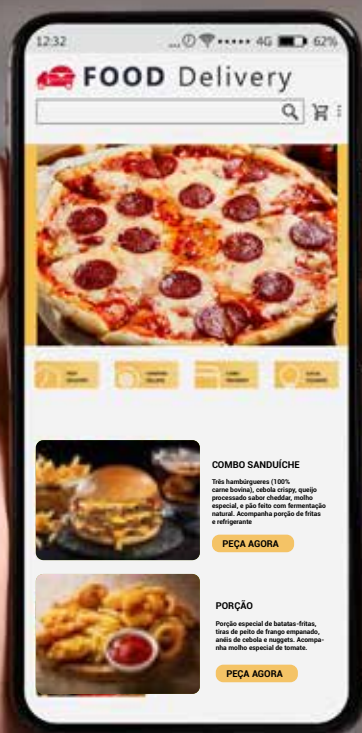
CONTÉM  
INGREDIENTES  
DE ORIGEM  
**100%**  
NATURAL

Mantenha sua pele fresca e hidratada com  
**Palmolive Naturals Hidratação Refrescante Melancia e Lichia.**



Melhor custo benefício.  
**Ideal para sua família ou negócio.**

Sua fórmula nutritiva contém ingredientes de origem 100% natural e funciona como alimento para sua pele. Nutre sua pele, nutre sua vida.



## Amplie seu ALCANCE

*Mais que uma vitrine virtual, um site serve para facilitar o acesso de clientes a informações importantes sobre o negócio de forma profissional e centralizada*

Enquanto as redes sociais são vantajosas por serem de baixo custo e fáceis de usar, elas representam ambientes informais, nos quais acontece uma troca de ideias e de informações de forma rápida e descomplicada. Por outro lado, ter um endereço na internet transmite uma imagem mais profissional do negócio e dá espaço para oferecer descrições mais completas e aprofundadas.

Composto por uma ou mais páginas, um site serve para promover a marca, exibir produtos e promoções e reunir informações importantes, como cardápio, horário de funcionamento, contato e localização. Isso significa que um site bem desenvolvido é mais que uma vitrine virtual: ele exerce a importante função de ser um informativo completo sobre a empresa.



**Ter um endereço na internet transmite uma imagem mais profissional do negócio e dá espaço para oferecer descrições mais completas e aprofundadas.**



## QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS?

Quando bem estruturado, um site se torna uma fonte completa de informações sobre a empresa, seus produtos e serviços, além de ajudar a aumentar a visibilidade, fortalecer a marca e aumentar as vendas. Veja as principais vantagens:

### Profissionalismo e seriedade

A presença *on-line* é uma estratégia básica para qualquer empresa que quer ficar conhecida e ser respeitada. Para isso, não basta estar nas redes sociais, que refletem informalidade. Um site bem projetado serve para apresentar as informações sobre o negócio de forma ampla e ao mesmo tempo segura, transmitindo mais profissionalismo e seriedade.



### Informação centralizada

Produtos, serviços, horário de funcionamento, localização, formas de contato, depoimentos de clientes, certificações e uma seção de perguntas frequentes são exemplos de informações que podem ser usadas para garantir que os clientes conheçam o negócio. Além disso, o site pode ter um blog para compartilhar novidades e *links* para as redes sociais do empreendimento.



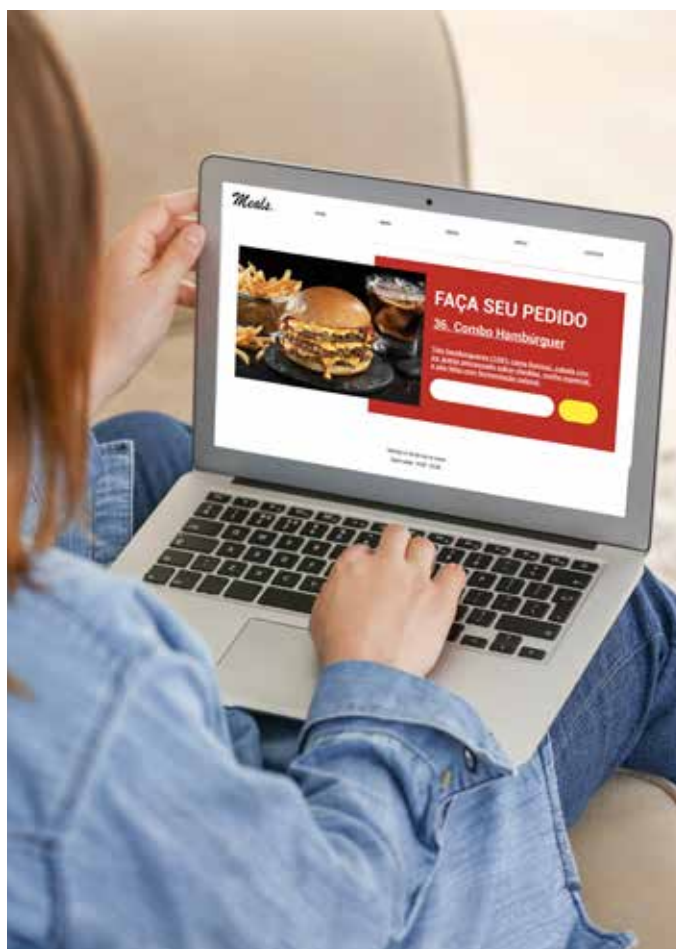
### Visibilidade e alcance

Hoje em dia, o site pode ser o primeiro contato do cliente com o negócio. Isso porque muitos consumidores pesquisam informações na internet antes de entrar em contato ou ir até o estabelecimento. Dessa forma, é possível alcançar um público diferente do que está nas redes sociais a qualquer hora, estratégia essencial em um mercado bastante competitivo.



### Marketing digital

Um site pode ser a base para diversas estratégias de marketing digital, que ajudam a atrair e reter clientes, melhorando as vendas. Além de potencializar a visibilidade das redes sociais, é possível reduzir custos com publicidade e oferecer a possibilidade de clientes fazerem pedidos sem que, para isso, precisem entrar em contato por telefone, por exemplo.



## SEU NEGÓCIO PRECISA DE UM SITE?

Há quem acredite que pequenos negócios locais não precisam de um site, o que é um grande equívoco. Não ter um endereço na internet pode resultar em perda de vendas e menos visibilidade para o negócio, permitindo assim que a concorrência se destaque. Um site facilita o acesso de clientes a informações importantes, é um canal de comunicação aberto e que funciona para gerar confiança.

## É POSSÍVEL TER UM SITE SEM INVESTIR?

Um desafio para quem não quer (ou não pode) investir na criação de um site profissional pode ser o fato de que existem plataformas gratuitas, mas elas são mais limitadas em relação às pagas. No entanto, a boa notícia é que é possível criar um site sem investir dinheiro. Aqui, a dica é pesquisar até encontrar o serviço gratuito adequado de acordo com o negócio e com os conhecimentos que o empreendedor possui. 🍷



# Oceano

A nova linha de sacos para lixo Embalixo Oceano é feita de plásticos retirados do mar.

Embalixo oceano foi criado em prol sustentabilidade, para auxiliar na diminuição de resíduos plásticos encontrados no mar, possuindo um destino de retrabalho e reeducação para minimizar a volta destes materiais ao oceano.



Esse novo produto conta com uma parceria muito bacana com o Instituto Argonauta de Conservação Costeira e Marinha, atualmente a Embalixo ajuda diversos projetos e regastes animais no instituto, além da linha Embalixo Oceano ser utilizada para realizarem os mutirões de limpeza nas praias de todo Brasil.

Instituto Argonauta

Escaneie o qr code e conheça mais sobre a nova linha Embalixo Oceano



Embalixo Oceano - Podpah Podcast



Dorama - Embalixo - Linha Oceano



Mergulhadores - Embalixo





## PARA DECORAR EM CASA

*O kit feito com bolo, confeitos e outros acompanhamentos é uma ideia divertida para presentear adultos e crianças em diferentes ocasiões, além de exigir pouco investimento*

|| Bolo para Decorar”, “DIY Cake” (Bolo Faça Você Mesmo, em português) e “Kit Confeiteiro” são alguns dos nomes usados para um produto com potencial de venda, especialmente em datas comemorativas, como aniversários, Páscoa, Dia dos Namorados, Dia das Crianças e Natal, por exemplo.

“O bolo vai montadinho com a cobertura branca e acompanha dois tipos de confeitos e quatro bisnagas coloridas. Eu envio também um card explicativo, mas é só soltar a imaginação e a criatividade que dá supercerto”, explica Jéssica Freitas Franco, proprietária da Benedita Candy, confeitaria localizada em São José dos Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba (PR). >>



***“O bolo vai montadinho com a cobertura branca, dois tipos de confeitos e quatro bisnagas coloridas. Eu envio também um card explicativo”***

***Jéssica Freitas Franco,  
proprietária da Benedita Candy***

# Chandelle®

**Pudim**  
de Leite Condensado



**EXPERIMENTE**

**CHANDELLE PUDIM**  
É GOSTOSO COMO FEITO EM CASA.  
O **CHAN** QUE SEU DIA MERECE!

## Tem potencial

A experiência de decorar um bolo não só torna o evento especial, mas também cria memórias afetivas, envolvendo outras pessoas no processo. Com liberdade para escolher cores, temas e estilos, o bolo para decorar se torna uma verdadeira experiência nas mãos de quem vai trabalhar nele.

Essa tendência valoriza o conceito de "faça você mesmo", incentiva a imaginação e é uma forma lúdica de promover a criatividade e as habilidades manuais das crianças. Para os adultos, é uma oportunidade de relaxar, se divertir e celebrar momentos.

### VEJA POR QUE ESSE PRODUTO TEM POTENCIAL:

**Produtos customizáveis estão em alta**, afinal, as pessoas querem itens que reflitam sua personalidade e seu estilo. O DIY Cake é um presente que oferece exatamente isso, promovendo uma experiência personalizada.

**Outra vantagem é a possibilidade de explorar itens diferentes a cada ocasião:** confeitos coloridos para as crianças, em formato de coração para os apaixonados ou com motivos natalinos para o fim do ano, por exemplo.

**Além disso, o produto é altamente "instagramável"**, o que significa que pode fazer muito sucesso nas redes sociais, impulsionando sua popularidade e, conseqüentemente, suas vendas.

**E, por último, é um negócio que pode começar na cozinha de casa sem necessidade de grandes investimentos** – basta ter equipamentos necessários para produzir o bolo, embalagens adequadas para os itens e criatividade.

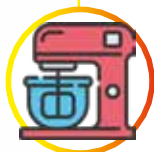
## DICAS PARA MONTAR O KIT

**BOLO:** O primeiro passo é definir como será o bolo, que pode variar em tamanho e sabor conforme a ocasião e a preferência do cliente. Na Benedita, segundo Jéssica, "o tamanho é sempre padrão, serve até duas pessoas. Mas o sabor do bolo fica à escolha do cliente. Também envio meu catálogo de recheios antes para que ele possa escolher".

**COBERTURA:** O segredo está na cobertura, que não precisa ser necessariamente branca, mas é importante que seja bem lisinha para facilitar a brincadeira na hora de o cliente decorar. Chantilly, creme de confeiteiro, buttercream e merengue são algumas opções de cobertura saborosas e que podem ser alisadas com a ajuda de uma espátula.

**ACOMPANHAMENTOS:** Hora de usar a criatividade. Acompanhamentos como granulados de chocolate, coberturas cremosas, confeitos coloridos de diferentes formatos, enfeites e doces são bem-vindos. Dependendo da ocasião, brinquedos, massas de modelar, cartões, flores, coelhos de pelúcia e biscoitos natalinos podem ser acrescentados.

**EMBALAGENS:** Como o bolo para decorar é um produto "para viagem", as embalagens precisam ser adequadas para o bolo e para os acompanhamentos. Uma caixa que facilite o transporte do produto é a primeira escolha. Depois, os itens pequenos podem ser acondicionados em potes, tubetes, caixinhas e sacos de confeitaria descartáveis. 🍌



saiba mais

 @beneditacandy

# minalba

ÁGUA MINERAL NATURAL

Nossa natureza é cuidado.



  MinalbaOficial



# Ônibus ITINERANTE

50   
ATACADISTA  
anos

*O veículo passou por sete estados brasileiros para divulgar a campanha de 50 anos do Assaí, que premiou 1.500 clientes com um cruzeiro exclusivo*



**N**os meses de outubro e novembro de 2024, como parte da maior campanha promocional da história do Assaí Atacadista, sete estados brasileiros receberam a visita do ônibus itinerante temático alusivo à promoção de **aniversário de 50 anos** da rede. A ação, realizada para divulgar o Navio Assaí (MSC Seaview), aconteceu em diversas lojas Assaí e passou, ainda, por pontos turísticos importantes da região Nordeste. A jornada do ônibus Assaí começou no dia 2 de outubro e terminou em 23 de novembro. >>





Juntinho com você  
nutrindo os pequenos

A PARTIR DOS

8 meses



A PARTIR DOS

12 meses



Imagens Ilustrativas.

CONTÉM GLÚTEN

"O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS."

50 MIL  
PRÊMIOS DE  
R\$ 100 NA HORA,  
DIRETO NO CAIXA

1.500  
VIAGENS PARA O  
NAVIO ASSAÍ\*\*  
— VOCÊ + 1 ACOMPANHANTE —



## NAVIO ASSAÍ

O ônibus, com apliance inflável no teto e adesivado como um navio, foi inspirado na campanha que contemplou 1.500 clientes com um cruzeiro exclusivo. A viagem está programada para fevereiro deste ano, entre Santos (SP) e Ilha Grande (RJ). Bell Marques, Gaby Amarantos, Michel Teló, Simone Mendes e Xande de Pilares foram as estrelas da campanha.

Além disso, foram mais de R\$ 20 milhões em prêmios – sendo que uma única sortuda ganhou R\$ 5 milhões, livres de impostos. O Assaí também distribuiu 50 mil prêmios de R\$ 100 na hora, direto no caixa, para os clientes, que também tiveram acesso a ofertas exclusivas.

Essa é a maior campanha de aniversário já realizada pelo Assaí, fundado no ano de 1974, na cidade de São Paulo (SP). Atualmente, a empresa está presente nas cinco regiões do país e segue com planos de expansão para levar preço baixo e prosperidade para mais consumidores brasileiros. 🌈

## CIRCUITO DE CORRIDAS

Ainda como parte das comemorações dos 50 anos, o Assaí consolida seu compromisso social com o Circuito de Corridas Assaí para promover saúde, bem-estar e inclusão em um ambiente que valoriza a convivência e a celebração de conquistas pessoais e coletivas.

Fortaleza (CE), Salvador (BA), Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP), Belo Horizonte (MG) e Belém (PA) fizeram parte do circuito, que termina em janeiro/2025, celebrando a participação de milhares de corredores em todas as etapas.

O **Circuito de Corridas Assaí 50 Anos** contou com ingressos a preços acessíveis, descontos para quem fez o pagamento com o cartão Passaí e valores especiais para os colaboradores da rede.



**INSCRIÇÕES**  
[assai.com.br/circuito-assai](https://assai.com.br/circuito-assai)



# O seu cereal do seu jeito!





## A controversa taxa de **ROLHA**

*Cobrar um valor extra de clientes que levam suas próprias bebidas para o restaurante é uma prática ilegal ou abusiva? Saiba o que diz a lei e o que considerar na hora de estabelecer a cobrança*

**J**á é corriqueiro: proprietários de restaurantes precisam lidar com o fato de que há clientes que querem levar suas próprias bebidas quando saem para comer fora – por preferência pessoal, para economizar ou por quaisquer outros motivos. Por volta do início dos anos 2000, essa prática começou a se popularizar no Brasil e, por causa disso, restaurantes passaram a cobrar a chamada “taxa de rolha”, algo comum em países europeus e nos Estados Unidos.

Basicamente, a taxa é uma cobrança extra feita com a justificativa de que os estabelecimentos que disponibilizam utensílios e oferecem atendimento aos clientes que levam suas próprias garrafas precisam compensar esses custos de alguma forma. É válido ressaltar que, apesar do nome, a taxa de rolha não se aplica apenas a bebidas com rolha, como os vinhos. >>

**Apesar do nome, a taxa de rolha não se aplica apenas a bebidas com rolha, como os vinhos.**





**MAIS HIDRATAÇÃO  
POR MAIS TEMPO**

Sabonete com

**30% DE CREME  
HIDRATANTE**

**PELE HIDRATADA POR ATÉ 24 HORAS**

*Nova fórmula | Nova embalagem*



## O que diz a lei?



Questionada por muitos consumidores, a taxa de rolha ainda costuma gerar dúvidas a respeito de sua legalidade.

- Será que a prática é abusiva?
- Existe um limite de cobrança ou o ideal é usar o bom-senso?
- Como os proprietários de restaurantes devem lidar com a questão?

As respostas para essas perguntas começam pelo fato de que, segundo o que diz o Código de Defesa do Consumidor (CDC), proibir a entrada de alimentos ou bebidas adquiridos em outros locais é considerado abusivo. Caso o estabelecimento não permita o acesso, a orientação do Procon é que o consumidor abra uma reclamação formal no órgão.

Mas o que acontece é que a taxa de rolha não é uma regra formal já determinada, nem tampouco uma obrigatoriedade. Trata-se de uma prática cultural e, por isso, não existem normas fixas sobre as circunstâncias ou sobre qual valor deve ser cobrado. No entanto, assim como ocorre com diversas outras práticas, o consumidor precisa ser informado de forma clara e objetiva, de preferência na entrada do restaurante ou no cardápio, a fim de que possa escolher se permanece no local ou não.

**A taxa de rolha não é uma regra formal já determinada, nem tampouco uma obrigatoriedade.**

## BOM SENSO PARA NÃO AFASTAR OS CLIENTES

De maneira geral, os restaurantes adotam políticas diferentes. Existem locais que cobram valor fixo e outros que abrem mão totalmente da cobrança. Há, ainda, os que são mais flexíveis e não cobram pela primeira garrafa ou se aquele tipo de bebida não é comercializado na casa.

A verdade é que muitos clientes apreciam a ideia de levar sua própria garrafa para o jantar, enquanto os estabelecimentos precisam equilibrar a oferta de serviços e os lucros. Além de comunicar claramente sobre a cobrança, é preciso usar o bom senso – e isso pode variar de acordo com fatores como o respeito pela preferência dos consumidores, a ocasião e o tipo de bebida.

Uma ideia para os proprietários é fazer uma breve pesquisa de satisfação depois do atendimento e acompanhar comentários e avaliações de consumidores na internet. A partir desse *feedback*, é possível entender o que seus clientes pensam sobre a cobrança e, dessa forma, fazer os ajustes necessários para garantir que fiquem satisfeitos sem, no entanto, prejudicar as finanças do negócio. 🍷





**nutella®**



YEARS OF SMILES  
ANOS DE SORRISOS

**Celebre quem  
te faz sorrir.**



**#giveanutellasmile**

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.  
Nutella® é uma marca de propriedade da Ferrero S.P.A.

# A maior promoção de todos os TEMPOS

## Aniversário Assaí 50 ANOS

*Para comemorar 50 anos de história, o Assaí contemplou milhares de clientes de todas as regiões do país, distribuindo mais de R\$ 20 milhões em prêmios*

**E**m comemoração aos 50 anos de empresa, o Assaí Atacadista realizou a maior promoção de todos os tempos, premiando milhares de clientes de todas as partes do país. No total, foram mais de R\$ 20 milhões em prêmios.

**A campanha foi realizada entre agosto e novembro de 2024, sorteou 1.500 viagens com acompanhante para o Navio Assaí, além de distribuir 50 mil prêmios instantâneos de R\$ 100 diretamente no caixa e contemplar uma grande vencedora com o prêmio recorde de R\$ 5 milhões.**





# TRANSFORME SUA ROTINA COM A DOSE CERTA DE PROTEÍNA!

Piracanjuba

**PROTEIN**  
Viver é  
um esporte.

**15g**  
proteínas

**23g**  
proteínas

**ZERO  
LACTOSE**



## CRUZEIRO EXCLUSIVO PARA CLIENTES

Para encerrar a **promoção de aniversário dos 50 anos do Assaí**, uma novidade: um navio de cruzeiro exclusivo, representado pelo luxuoso MSC Seaview, que parte em fevereiro do porto de Santos (SP) e vai levar os 3 mil contemplados na campanha até Ilha Grande (RJ) com todas as despesas pagas.

Os cantores Xande de Pilares, Simone Mendes, Bell Marques, Gaby Amarantos e Michel Teló, representantes das cinco regiões do Brasil, **foram escalados para um grande show a bordo do Navio Assaí** – experiência exclusiva para os sortudos. Além disso, muito conforto e cenários paradisíacos do litoral brasileiro estão no roteiro dessa inesquecível experiência em alto-mar.



**“Mais do que prêmios e ofertas, essa campanha foi uma celebração da prosperidade e do apoio que oferecemos às famílias e empreendedores(as) de todo o Brasil. Agradecemos a todos(as) que fizeram parte dessa jornada e contribuíram para tornar essa história tão especial”**






**Marly Yamamoto, Diretora Executiva de Marketing e Gestão de Clientes do Assaí**

## De onde são OS SORTEADOS?

**A vencedora do grande prêmio de R\$ 5 milhões\* foi a Luciane, sorteada na loja Raposo Tavares, que fica na Zona Oeste de São Paulo (SP).**

\*Sorteio realizado no dia 11/12/2024 pela Loteria Federal, Concurso: 5926.

**Já para o Navio Assaí, os estados mais premiados foram:**

-  **São Paulo – onde está o maior número de lojas da rede –, com 650 premiados,**
-  **Rio de Janeiro com 252 premiados,**
-  **Bahia com 78 premiados,**
-  **Pernambuco com 74 premiados,**
-  **Ceará com 58 premiados.**

**No entanto, os 24 estados atendidos pelo Assaí Atacadista e o Distrito Federal também foram contemplados. 🌈**



# BAIXE O APP MEU ASSAÍ

Aproveite os descontos e promoções exclusivas!



Escaneie o **QR CODE**  
e faça o download  
do **APP!**





*Documento elaborado pelo Assaí estabelece diretrizes para fornecedores, colaboradores e unidades de negócios com o objetivo de garantir aos clientes da rede produtos sustentáveis*

## Bem-estar ANIMAL

Entre as ações sustentáveis que fazem parte da essência da rede, a Política de Bem-Estar Animal do Assaí é um documento importante que estabelece diretrizes claras e abrangentes para todos os elos da cadeia produtiva. A política compreende princípios, compromissos e diretrizes estendidas a todos os colaboradores do Assaí, unidades de negócios, fornecedores de produtos *in natura* e congelados de origem animal ou fornecedores que realizam testes em animais nas etapas de desenvolvimento e manufatura de produtos.

O bem-estar animal é reconhecido pela FAO (Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura) como componente essencial no desenvolvimento sustentável. Além disso, a ONU já considera a temática uma preocupação política essencial no Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA).

*"Reconhecemos nossa responsabilidade e oportunidade de oferecer produtos sustentáveis, além de apoiar os consumidores na compreensão das razões por trás de suas escolhas", diz o documento elaborado pelo Assaí. >>*

ARCOR

# Tortuguita



**TORTINI**



**WAFFER**



**RECHEADO**

Se tem algo que não pode faltar na sua casa (e dos seus clientes) é sabor e diversão.

Os biscoitos Tortini, Wafer e Recheado deixam as brincadeiras mais divertidas e o aprendizado mais gostoso!

**LEVE OS  
BISCOITOS  
TORTUGUITA  
E TENHA  
SEMPRE SABOR  
E QUALIDADE  
COM VOCÊ!**

Siga a nossa querida  
Tortuguita nas redes sociais

**@TORTUGUITAOFICIAL**



## CINCO LIBERDADES

**O Conselho determina que todos os animais de produção devem ser:**

### LIVRES DE FOME E SEDE

Com dieta adequada e acesso a água potável, viabilizando boas condições de saúde e vitalidade ao animal.

### LIVRES DE DESCONFORTO

Em ambiente de criação adequado, que contenha área de descanso confortável e abrigo.

### LIVRES DE DOR, LESÕES E/OU DOENÇAS

Mediante prevenção, diagnósticos rápidos e tratamentos eficientes.

### LIVRES PARA EXPRESSAR SEU COMPORTAMENTO NATURAL

Por meio de um espaço de produção adequado, instalações apropriadas e interações com outros animais da mesma espécie.

### LIVRES DE MEDO E ANSIEDADE

Com condições e cuidados que previnam o sofrimento psicológico.

## EVOLUÇÃO

Garantir a evolução positiva das práticas é o objetivo da Política de Bem-Estar Animal do Assaí, que desenvolve e apoia fornecedores para que sigam os requisitos e continuem evoluindo em suas práticas sustentáveis. Por meio do monitoramento constante, a empresa pode avaliar a efetividade dos compromissos abordados, a fim de que as diretrizes sejam integralmente cumpridas.

Dessa forma, os fornecedores do Assaí são incentivados a compartilhar, periodicamente, dados evolutivos relacionados a cada uma das diretrizes definidas pelo documento, além de manterem-se engajados no tema e aplicarem treinamentos aos colaboradores envolvidos na cadeia de produtos. 🌟

**O Assaí se orienta por normas e legislações vigentes para assegurar a implementação de ações que tenham o objetivo de preservar o bem-estar dos animais. E ainda leva em conta as cinco liberdades dos animais estabelecidas pelo Conselho de Bem-Estar de Animais de Produção (Farm Animal Welfare Council - FAWAC), em 1967, na Inglaterra.**





**alklin**

Traz  
**Praticidade**  
no dia a dia

 [alklin.com.br](http://alklin.com.br)

 [alklinoficial](https://www.instagram.com/alklinoficial)

 [alklinoficial](https://www.facebook.com/alklinoficial)

# Omelete, coxinha e PÃO DE QUEIJO

*Rede especializada em cookies incluiu produtos bem brasileiros no cardápio para aumentar o fluxo das lojas em horários estratégicos, como o café da manhã*



O Mr. Cheney é uma rede especializada em cookies, o que não impediu que o casal de fundadores, Lindolfo e Elida Paiva, fizesse alterações no cardápio para adaptar a operação do negócio ao gosto do consumidor brasileiro. Amigos do *cookiemán* norte-americano Jay Cheney, que inspirou o nome da empresa, eles abriram a primeira loja em 2005 e, de lá para cá, já incluíram diversos itens no menu.

***Nos últimos anos, o Mr. Cheney renovou seu cardápio de sobremesas com diversas opções, que rapidamente conquistaram o paladar dos clientes.***

Nos últimos anos, por exemplo, o Mr. Cheney renovou seu cardápio de sobremesas com diversas opções, que rapidamente conquistaram o paladar dos clientes. Hoje, a marca oferece mais de 20 tipos de cookies, entre eles um que pode ser personalizado pelo cliente e o de pistache, que entrou para o cardápio fixo devido à sua popularidade. A linha de bebidas geladas também foi ampliada com frappés de cookies. Essas mudanças contribuíram para um aumento médio de 8% nas vendas.







## CARDÁPIO BRASILEIRO

“Às 10h30 ou às 11h da manhã, poucas pessoas optam por consumir doces para não comprometer o apetite antes do almoço. Assim, **observamos que itens de café da manhã eram importantes, especialmente nas lojas que abrem logo cedo, como as de rua e de aeroportos**”, conta o Co-CEO, Johannes Castellano.

Com isso, o Mr. Cheney optou por fazer ainda mais alterações no cardápio e recentemente ampliou o mix de produtos para oferecer omeletes, milk-shakes, sorvetes e salgados brasileiros, como coxinhas, quibes e bolinhos de queijo. “Nossa intenção é aumentar o ticket médio com a introdução desses novos produtos, atraindo novos clientes e aumentando o fluxo nas lojas, além de oferecer opções de combos”, explica. Com essa estratégia, a rede estima aumentar a receita das unidades na ordem de 10% a 20%.

A perspectiva é boa, segundo o Co-CEO: “No final de semana em que os salgados brasileiros foram introduzidos para testes, uma criança disse à mãe que não queria cookies, pois queria algo salgado. O atendente que estava cuidando da cliente ofereceu os salgados e imediatamente reverteu uma venda perdida em uma surpresa feliz para o pequeno cliente. Com mãe e filho satisfeitos, percebemos que estávamos no caminho certo.”

Aos poucos, a marca também está explorando diferentes modelos de lojas. Segundo o gestor, é importante considerar que nem todos os lugares podem abrigar uma loja-padrão. Por isso, o Mr. Cheney pode passar a oferecer linhas de produtos para que sejam vendidos dentro de outros estabelecimentos, seguindo o conceito de “Store-in-Store”, ou seja, uma loja dentro de outra loja.

## PALAVRA DO ESPECIALISTA



Segundo Roberto James, especialista em comportamento de consumo e consultor de empresas, os negócios que analisam o consumidor e suas necessidades conseguem adotar estratégias de expansão e aumentar o faturamento alterando apenas o cardápio, por exemplo.

Para ele, o Mr. Cheney acertou. “Com certeza, um ponto em cheio da rede em trazer, para os amantes dos maravilhosos cookies americanos, um cardápio mais regionalizado. É como abraçar o cliente, aumentando suas opções de escolhas dentro daquela operação, demonstrando cuidado e atenção. Ganha a franquia, com aumento da operação, ganha o franqueado, com aumento de ticket médio e crescimento de carteira de clientes, e o consumidor sai mais completo e cheio de opções. Com todo esse cuidado e pesquisas, não tem como isso não ser um sucesso”, avalia James. ▲



saiba mais

 @mrcheneyoficial

**BISCOITOS**

**RANCHEIRO**

**DEPOIS  
QUE ACABA,  
TU PEDE  
REVERSE!**



Visite Rancheiro e surpreenda-se:  
[rancheiro.oficial](https://www.instagram.com/rancheiro.oficial)

Anno G<sup>o</sup>



**É SABOR QUE DÁ  
COICE NO CORAÇÃO!**

[www.rancheiro.com.br](http://www.rancheiro.com.br)

# Conheça meu novo AUMIGO

O Caramelo Assaí agora faz parte da nossa família para trazer muitas ofertas do segmento pet para comerciantes e tutores economizarem muito



O Assaí fechou 2024 com uma novidade, e nós estamos muito *aunimados* em compartilhar com vocês! Eu ganhei um *aumigo*: o cachorro **Caramelo Assaí**, que chegou para trazer muitas *aufertas* na categoria pet, para que comerciantes desse segmento e tutores possam economizar muito. Com ele ao meu lado, tudo ficou ainda mais divertido!

Além disso, no ano em que comemorou meio século de história, o Assaí passou a oferecer o **Plano de Saúde Pet**, que pode ser contratado em qualquer loja da rede ou pelo site, e é operado pela A. Pet, empresa especializada em convênios veterinários que garantem segurança e bem-estar para cães e gatos.



## Plano de Saúde Pet

O **Plano de Saúde Pet** do Assaí oferece uma série de serviços, como consulta emergencial com atendimento 24 horas, telemedicina, atendimento ambulatorial, exames e cirurgia. E, para facilitar, pode ser pago com qualquer cartão de crédito, incluindo o Passaí. Simples, prático e perfeito para quem ama os pets.

Se você ainda não conhece o nosso convênio veterinário, basta acessar o site do Assaí para saber mais e fazer a sua contratação. **São duas modalidades: básica e intermediária, ambas criadas especialmente para os cuidados com seu pet.** Essas novidades reforçam o compromisso do Assaí Atacadista de oferecer soluções inovadoras e acessíveis. Essas soluções passaram a incluir o cuidado com os amiguinhos peludos que fazem parte de milhões de famílias que confiam na marca.

**Assaí. Preço baixo e qualidade, bom para você e bom para o seu pet.**

Um abraço,  
Sol

**Meu novo aumigo, o CAMELO ASSAÍ, vai me acompanhar em momentos especiais para te contar novidades incríveis. FIQUE DE OLHO NAS NOSSAS AUFERTAS!**

# NOVIDADE! CHEGOU O PLANO DE SAÚDE PET NO ASSAÍ!

*Cuidar do seu animalzinho  
ficou ainda mais fácil!\**



Aponte seu celular para o QR Code e contrate agora ou procure o NAC, Núcleo de Atendimento ao Cliente em nossas lojas!

**a.pet** 

  
**ASSAÍ**  
ATACADISTA



\*Confira condições.

**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 Farol**

Av. Fernandes Lima, 4.000  
Gruta de Lourdes, Maceió  
Tel.: (82) 3036-8100

**Assaí Mangabeira**

Av. Comendador Gustavo Paiva, 3.261  
- Mangabeira, Maceió  
Tel.: (82) 3036-8050

**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

**Assaí Zona Norte**

Rua Tancredo Neves, 528  
São Lázaro - Macapá  
Tel.: (96) 3082-0100 / 3082-0102

**AMAZONAS****Assaí Manaus Grande Circular**

Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão  
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, 30, Barris - Salvador  
Tel.: (71) 3277-3150 / 3277-3151

**Assaí Cabula**

Rua Silveira Martins, 3.506 - 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  
Jd. Cajazeiras  
Tel.: (71) 3282-0400 / 3282-0402

**Assaí Guanambi**

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

**Assaí Ilhéus**

Av. Tancredo Neves, 4.050,  
Nossa Sra da Vitória, Ilhéus  
Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

**Assaí Itapetinga**

Rod. BA 263 - Recanto da Colina  
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), 13  
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 Rótula**

Av. Antônio Carlos Magalhães, 1.400  
Loja 005, Luís Anselmo, Salvador  
Tel.: (71) 3017-2500

**Assaí Salvador Paralela**

Av. Governador Luis Viana Filho,  
3.056, Trecho A, Imbuí, Salvador  
Tel.: (71) 3025-4100

**Assaí Salvador Mussurunga**

Rua Prof. Plínio Garcez de Sena, 1.240  
Rótula da Santinha  
Tel.: (71) 3612-6300 / 3612-6301

**Assaí Senhor Do Bonfim**

Rua José Otávio Carvalho, s/n,  
Umburana, Senhor do Bonfim  
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 - Felícia  
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  
Tel.: (85) 3285-3739 / 3285-2966

**Assaí Cais do Porto**

Av. José Sabóia, 521, Cais do Porto  
Tel.: (85) 3133-8800

**Assaí Iguatu**

Av. Carlos Roberto Costa, s/n, Areias II  
Tel.: (88) 3566-7900

**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 Sargento Hermínio**

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

**Assaí Maracanaú**

Av. Senador Virgílio Távora, s/n,  
Distrito Industrial I,  
Tel.: (85) 3383-5900

**Assaí Messejana**

Rod BR 116, 7.555,  
Messejana - Fortaleza  
Tel.: (85) 3251-4700

**Assaí Montese**

Av. Dos Expedicionários, 4.444,  
Jardim Iracema - Fortaleza  
Tel.: (85) 3031-1040

**Assaí Mister Hull**

Av. Mister Hull 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  
Tel.: (85) 3533-8200 / 3533-8209

**DISTRITO FEDERAL****Assaí Brasília Asa Norte**

STN ST Conj A, Asa Norte  
Tel.: (61) 3028-9200

**Assaí Brasília SIA - Guarã**

Trecho 10 Sia- Zona Industrial, s/n,  
Tel.: (61) 3234-1773

**Assaí Ceilândia**

Setor M Qnm 11 - Lote 06,  
Mezanino 06 - Brasília  
Tel.: (61) 3581-4435 / 3581-4435

**Assaí Brasília Park**

SMAS Trecho 03 Guarã - 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

**ESPÍRITO SANTO****Assaí Serra**

Av. Iriri, 120 - Planalto de Carapina  
Tel.: (27) 3067-7660 / 3067-7661

**Assaí Vitória Aeroporto**

Av. Fernando Ferrari, 2.870  
Aeroporto - Vitória Espírito Santo  
Tel.: (27) 3145-0800 / 3145-0801

**GOIÁS****Assaí Anápolis**

Av. Universitária, 765 - Anápolis  
Tel.: (62) 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 Moraes, s/n  
Goiânia  
Tel.: (62) 3280-7205

**Assaí Goiânia Independência**

Av. Independência, s/n  
Setor Central - Goiânia  
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, 744 - Goiânia  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Goiânia Av. T9**

Av. Milão, s/n, Jardim Europa  
Tel.: (62) 3219-8700

**Assaí Rio Verde**

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

## NOSSAS LOJAS

### Assaí Valparaíso

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

### MARANHÃO

#### Assaí Angelim

Av. Jerônimo de Albuquerque, 260,  
Angelim, São Luís  
Tel.: (98) 3020-8750

#### Assaí Imperatriz

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

#### Assaí São Luís Guajajaras

Av. Guajajaras, 270 (São Bernardo)  
Tel.: (98) 3133-6566 / 3133-6567

#### Assaí São Luís Turu

Av. São Luis Rei de França, s/n  
Tel.: (98) 3131-3650

### MATO GROSSO

#### Assaí Coxipó

Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875  
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. João Ponce de Arruda, 4.362,  
Tel.: (66) 3425-2163

#### Assaí Rondonópolis Bandeirantes

Av. Bandeirantes, 4.165 - Jd. Bela Vista  
Tel.: (66) 3014 -1314 / 3014 - 1315

#### Assaí Santa Rosa

Av. Miguel Sutil, 9.100  
Quadra 10 - Santa Rosa - Cuiabá  
Tel.: (65) 3318-6400 / 3318-6401

#### 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 Jd. 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 de Mattos  
Pereira, 785 - Terra Roxa  
Tel.: (67) 3416-2500

#### Assaí Joaquim Murtinho

Rua Joaquim Murtinho, 3.167,  
Tiradentes, Campo Grande  
Tel.: 0800 773 2322

#### Assaí Gunther Hans

Av. Marechal Deodoro, 5.682,  
Coophavila II, Campo Grande  
Tel.: 0800 773 2322

### MINAS GERAIS

#### Assaí Belvedere

Rua Maria Luiza Santiago, 110  
Santa Lúcia, Belo Horizonte  
Tel.: (31) 2111-9400/ 2111-9401

#### Assaí Betim

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

#### Assaí Contagem

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

#### Assaí Ipatinga

Av. Pedro Linhares Gomes, 5.765  
Tel.: (31) 3828-4600 / 3828-4601

#### Assaí Minas Shopping

Av. Cristiano Machado, 4.000  
União - Belo Horizonte  
Tel.: (31) 3449-8450 / 3449-8451

### Assaí Santa Efigênia

Av. Francisco Sales, 898 -  
Belo Horizonte  
Tel.: (31) 3546-7340 / 3546-7341

### Assaí Sete Lagoas

Av. Doutor Renato Azeredo, 2.955,  
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, s/n - 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 - Jaderlândia  
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. Eng. 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 Eptácio Pessoa**

Av. Pres. Eptácio Pessoa, 1.277,  
Estados, João Pessoa  
Tel.: (83) 3044-1350

**Assaí João Pessoa**

Rua Motorista Aldovandro Amâncio  
Pereira, 51 - Ernesto Geisel -  
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. Mal. 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 Foz do Iguaçu**

Av. Paraná, 4.195, Monjolo,  
Foz do Iguaçu  
Tel.: 0800 773 2322

**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 Benfica**

Rua Benfica, 715, Madalena, Recife  
Tel.: (81) 2122-0951

**Assaí Boa Viagem**

Av. Eng. Domingos Ferreira, 1.818,  
Tel.: (81) 3036-7500

**Assaí Cabo de Santo Agostinho**

Rod. PE 60, 2.520 - Garapu  
Tel.: (81) 3518- 5000 / 3518-5001

**Assaí Camaragibe**

Av. Doutor Belminio 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 - Garanhuns  
Tel.: (87) 3762-2115 / 3763-6763

**Assaí Imbiribeira**

Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 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  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Olinda**

Av. Pres. Kennedy, 2.800,  
Peixinhos, Olinda  
Tel.: (81) 3222-4585

**Assaí Serra Talhada**

Av. Vicente Inácio de Oliveira, s/n,  
Bom Jesus  
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

**PIAUI****Assaí Parnaíba**

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

**Assaí Picos**

Rodovia BR 316, s/n (Belo Norte)  
Tel.: (89) 3415-0600 / 3415-0601

**Assaí Teresina**

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

**Assaí Teresina Kennedy**

Av. Pres. Kennedy, 501,  
São Cristovão, Teresina  
Tel.: (86) 2107-8051

**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 Araruama**

Av. Getulio Vargas, s/n,  
Picada, Araruama  
Tel.: (22) 2674-4600

**Assaí Bangu**

Av. Brasil, 33.809,  
Bangu, Rio de Janeiro  
Tel.: (21) 3291-9350

**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 Boulevard**

Rua Maxwell, 300, Vila Isabel  
Tel.: (21) 2575-2950

**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. Doutor Nilo Peçanha, 479,  
Parque Santo Amaro  
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

**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 Duque de Caxias**

R. Projetada Sete Ac Av Kennedy, 89  
Parque Fluminense  
(Tel.:21) 2672-8150

**Assaí Freguesia**

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

**Assaí Galeão**

Estrada do Galeão, 2.700  
Portuguesa, Ilha do Governador  
Tel.: (21) 3178-9660

**Assaí Ilha do Governador**

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

**Assaí Macaê Obelisco**

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

**Assaí Maracanã**

Rua José Higino, 115,  
Tijuca, Rio de Janeiro  
Tel.: 0800 773 2322

**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 Niterói Ponte**

Rua Pres. Castelo Branco, 161  
Tel.: (21) 3620-9980/ 3620-9981

**Assaí Nova Iguaçu**

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

**Assaí Nova Iguaçu Via Light**

Av. Tancredo Neves, 3.424  
Tel.: (21) 2882-3450 / 2882-3451

**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 Raul Veiga**

Estrada Raul Veiga, 243 - Alcântara  
São Gonçalo  
Tel.: (21) 3856-9090 / 3856- 9091

**Assaí Rio Dutra**

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

**Assaí Sabão Português**

Av. Brasil, 2.251, 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 Maria Lacerda

Av. Maria Lacerda Montenegro, 900,  
Nova Parnamirim  
Tel.: (84) 3031-9031

### Assaí Mossoró

Av. Wilson Rosado, 2.580  
Abolição I e II  
Tel.: (84) 3312-8501

### Assaí Natal

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

### Assaí Ponta Negra

Av. Engenheiro Roberto Freire, 1.686,  
Capim Macio, Natal  
Tel.: (84) 3642-7550

### 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  
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 Aeroporto Congonhas

Av. Washington Luís, 5.859,  
Santo Amaro, São Paulo  
Tel.: (11) 5538-9801

#### Assaí Águia de Haia

Av. Águia de Haia, 2.636  
Pq 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  
Tel.: (11) 3611-1658

### Assaí Carapicuíba

Av. Desembargador Dr. Eduardo Cunha  
de Abreu, 1.455 - Vila Municipal  
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 Cidade Tiradentes

Estrada Iguatemi, 3.600  
Jd. Pedra Branca - São Paulo  
Tel.: (11) 2559-7000 / 2559-7001

### Assaí Cotia

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

### Assaí Cotia Centro

Av. Prof. José Barreto 1.635  
Tel.: 0800 773 2322

### Assaí Guarulhos Bosque Maia

Av. Salgado Filho, 1.301, Centro  
Tel.: (11) 2475-4300

### Assaí Guarulhos Centro

Av. Antônio de Souza, 300  
Jd. Santa Francisca  
Tel.: (11) 2087-4090 / 2087-4091

### Assaí Guarulhos Dutra

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

### Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

Av. Jamil João Zarif, 689  
Jd. 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  
Tel.: (11) 4458-0904 / 4458-2828

### Assaí Guaianases

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

### Assaí Guaianases Estação

Estrada Itaquera Guaianazes, 2.671  
Tel.: (11) 2551-7500/ 2551-7501

### Assaí Jandira

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

### Assaí João Dias

Av. Guido Caloi, 25, Jd. São Luis  
Tel.: (11) 2755-7555

### Assaí Interlagos

Av. Sarg. Geraldo Sant'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 Stamatias, 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

**Jaguareé Corifeu**

Av. Corifeu De Azevedo Marques,  
4160,  
Vila Lajeado, São Paulo  
Tel.: 0800 773 2322

**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  
Tel.: (11) 2095-8100 / 2095-8101

**Assaí Marginal Tietê Vila Maria**

Av. Morvan Dias de Figueiredo, 3.231  
Vila Maria - São Paulo  
Tel.: (11) 2632-0520 / 2632-0521

**Assaí Mauá**

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

**Assaí Mooca**

Rua Javari, 403  
Tel.: (11) 2081-6360 / 2081-6361

**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 Shop Mauá**

Av. Antonia Rosa Fioravanti, 3.270  
Jardim Rosina, Mauá  
(Tel.:11) 4544-0900

**Assaí Taboão da Serra**

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

**Assaí Taboão Centro**

Rua João Batista de Oliveira, 47  
Centro, Taboão da Serra  
Tel.: (11) 4245-2900

**Assaí Taboão da Serra**

Rodovia Regis Bittencourt , 340,  
Centro Taboão da Serra  
Tel.: 0800 773 2322

**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  
Jd. Casa  
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  
Tel.: (11) 4790-6092 / 4790-610

**Assai Mogilar**

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

**Assai Suzano**

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

**Assai Vila Sônia**

Av. Prof. Francisco Morato, 4.367  
Tel.: (11) 3411-5550 / 3411-5556

**Assai Tancredo Neves**

Rua Nossa Senhora das Mercês, 29,  
Vila Mercês, São Paulo  
Tel.: (11) 2354-7911

**Assai Teotônio Vilela**

Av. Senador Teotônio Vilela, 8.699  
Jardim Casa Grande  
Tel.: (11) 5922-9300

**ABCD Paulista****Assai Diadema**

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

**Assai Anchieta Paulicéia**

Rua Garcia Lorca, 301, Paulicéia,  
São Bernardo do Campo  
Tel.: (11) 4367-8700

**Assai São Bernardo do Campo**

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

**Assai São Bernardo Anchieta**

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

**Assai São Caetano do Sul**

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

**Assai Santo André**

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

**Assai Santo André**

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

**Litoral (SP)****Assai Caraguatatuba**

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

**Assai PG Litoral Plaza**

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

**Assai Praia Grande**

Av. Pres. Kennedy, 9.271 - Emboçu  
Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

**Assai Praia Grande II**

Av. Min. Marcos Freire, s/n - Glória  
Tel.: (13) 3596-9501 / 3596-9502

**Assai Santos**

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

**Assai Santos Ana Costa**

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

**Assai São Vicente**

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

**Interior (SP)****Assai Amoreiras**

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

**Assai Araraquara**

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

**Assai Araçatuba**

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

**Assai Bauru**

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

**Assai Campinas**

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

**Assai Campinas Abolição**

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

**Assai Hortolândia**

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

**Assai Indaiatuba**

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

**Assai Itatiba**

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

**Assai Itapevi**

Rod. Eng. Rene Benedito Da, 977,  
São João, Itapevi  
Tel.: (11) 4144-9180

**Assai Jundiaí**

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

**Assai Jundiaí Ferroviários**

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

**Assai Limeira**

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

**Assai Limeira Anel Viário**

Via Antonio Cruanes Filho, 4.750  
Jd. Colinas São João - Limeira  
Tel.: (19) 3404-1630 / 3404-1631

**Assai 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 São José dos Campos Colinas**

Av. Jorge Zarur, 100, Jardim Aquarius,  
São José dos Campos  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Sorocaba**

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

**Assaí Sorocaba Campolim**

Rua Senhora Maria Aparecida Pessutti  
Milego, 250, Parque Campolim,  
Sorocaba(Tel.: 15) 3219-6700

**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



*Confira a lista completa  
de lojas também no site  
[assaí.com.br/nossaslojas](http://assaí.com.br/nossaslojas)*

# SE TEM NESCAU<sup>®</sup>

TEM  
CÁLCIO<sup>1</sup>



TEM MAIS  
ESPORTE

IMAGEM ILUSTRATIVA. CONTÉM GLÚTEN.



**NESCAU<sup>®</sup> COM FATOR CRESCER<sup>2</sup>**

TEM MAIS DE **40%** DA QUANTIDADE DIÁRIA DE **CÁLCIO** RECOMENDADA PARA SEU FILHO<sup>3</sup>

<sup>1</sup>NESCAU<sup>®</sup> é rico em Cálcio. O Cálcio auxilia na formação e manutenção de ossos e dentes e no funcionamento muscular.

<sup>2</sup>Um mix de vitaminas e minerais que, aliado a uma alimentação equilibrada, auxilia no crescimento do seu filho. <sup>3</sup>Baseado nos valores diários de referência (VDR %), fornecidas na porção de 20g do produto.



# NOVA LINHA SEDA LUMINOUS UV

CABELO 5X ILUMINADO  
POR 100h\*



\* USO DA LINHA COMPLETA VS. SHAMPOO SEM AGENTES CONDICIONANTES