

REVISTA

ASSAÍ
ATACADISTA

#52
2022

assai.com.br

ASSAÍ

Bons Negócios

COMO FUNCIONA

Engenharia de Cardápio: valorize a exposição dos pratos para aumentar seu lucro

PALAVRA DE ESPECIALISTA

O cliente tem sempre razão? Entenda como evitar conflitos

PIZZAS
DOM BOSCO
107 Sul

Em time que
está ganhando...

62 anos depois, primeira pizzaria de Brasília continua servindo, com sucesso, apenas um sabor: muçarela e molho de tomate fresco

TEM POTENCIAL - Opções vegetarianas e veganas conquistam espaço e atraem clientela versátil e fiel

CHEGOU O
NOVO CEREAL

Passatempo

Novo!

Passatempo

sabor chocolate

& sabor baunilha

FONTE DE
CÁLCIO
E FERRO

VITAMINAS

CAFÉ DA MANHÃ

MUUUITO divertido

e saboroso

para o seu filho!!!

CONTÉM GLÚTEN. IMAGEM ILUSTRATIVA.



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

[@assaiatacadistaoficial](https://www.instagram.com/assaiatacadistaoficial)

[assaioficial](https://twitter.com/assaioficial)

[assaioficial](https://www.youtube.com/assaioficial)

[Assaí Atacadista](https://www.linkedin.com/company/Assaí-Atacadista)

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

Presidente do Assaí 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 CMO Eduardo Jaime Martins Gestão de Trade e Coordenadora de Projetos e Supervisão Editorial Fernanda Zaruch Coordenação Revista Assaí Bons Negócios Manoela Leão Diagramação Suellen Winter Colaboradores da Edição Ana Justi, Bruna Cruz, Diego Antonelli, Juliana Reis, Natu Marques e Vania Nocchi Foto capa ©Leopoldo Silva Revisão Rodrigo Castelo Representante Comercial Elaine Nozella - elaine.nozella@megamidia.com.br Atendimento Publicitário Gisele Bezerra e Jeferson Rudnik

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

Seu cliente NÚMERO UM!



Estamos constantemente ouvindo os clientes para entender o que buscam, do que precisam e como podemos ser melhores em atendê-los com a qualidade esperada e muita eficiência. Saber se colocar no lugar do cliente é uma habilidade que envolve muita empatia e demanda estudos e pesquisas para entendê-lo com profundidade em seu hábito de compra, conseguindo se antecipar ao que ele procura para atendê-lo com precisão.

O que buscamos, nas páginas desta revista, nos nossos portais, nos cursos da Academia Assaí Bons Negócios e em toda a rede de suporte aos empreendedores, é orientá-los a fazer com que os seus clientes se sintam únicos, compreendidos em suas necessidades e que vivam uma experiência diferenciada.

Nesta edição, trazemos informações relevantes e exemplos de pequenos empreendedores e autônomos que, no dia a dia, buscam formas de se relacionar e fidelizar seu público. Nas páginas a seguir, você terá acesso a especialistas que explicam sobre como um cadastro de clientes bem feito aumenta o potencial de interação com o consumidor; vai ler sobre Engenharia de Cardápio – técnica para montar um menu lucrativo e atraente; e aprenderá a resolver possíveis conflitos entre empresa e cliente.

Você será inspirado ainda pelas histórias de quem está por "trás do balcão" e à frente do seu negócio, como Enildo Veríssimo, que abriu e mantém com muito sucesso a primeira pizzaria de Brasília desde 1960. Também conhecerá a pernambucana Maria Goretti Santos, que tem uma clientela fiel há anos, resultado tanto da dedicação e do carinho no atendimento quanto da qualidade dos produtos; ou Fernanda Castricini, que abriu a Empadas da Fê para superar um momento de crise e foi mais além depois de estudar sua clientela.

Desejamos que todas essas matérias sirvam de inspiração para o seu negócio e, aliadas ao seu "conhecimento de causa", ajudem na construção de um produto ou serviço que traga vantagens para você e seja indispensável também aos seus clientes.

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí Atacadista



Sumário

08 ASSAÍ NA INTERNET

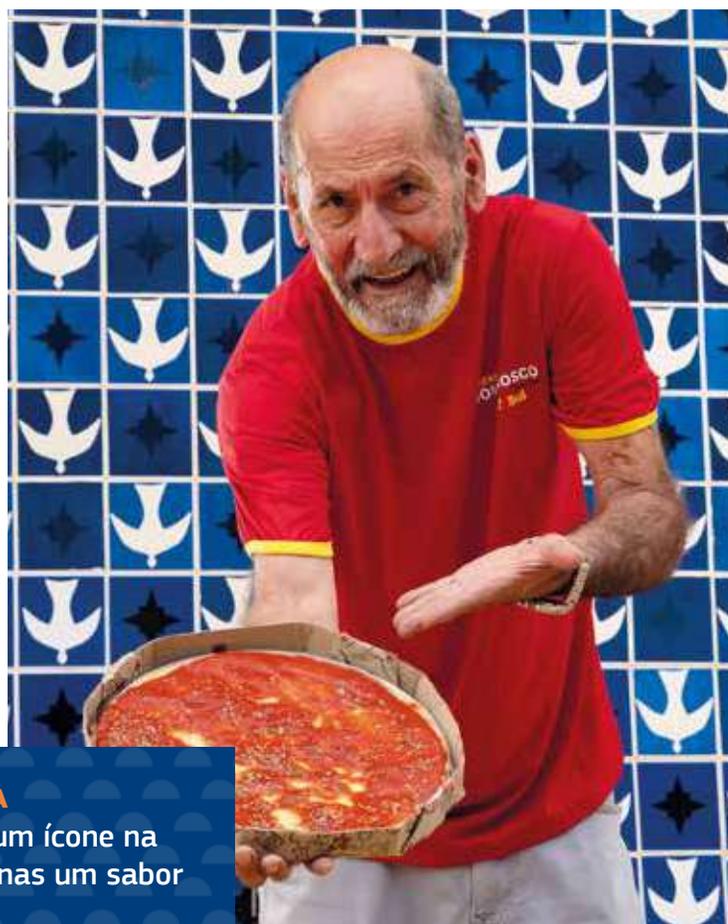
Os destaques e os temas mais lidos nas redes Assaí

10 ESPECIAL

É preciso conhecer muito bem seu cliente para oferecer um produto ou serviço que seja “a cara dele”

20 BRASIL AFORA

Se tem um assunto que ainda divide opiniões é a diferença entre *biscoito* e *bolacha*



14 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Primeira pizzaria de Brasília é um ícone na cidade e continua servindo apenas um sabor

24 COMO FUNCIONA

Engenharia de Cardápio: otimize seus lucros alterando a exposição dos pratos no menu

34 RADAR

Cadastro de clientes bem feito aumenta o seu potencial de interação com o consumidor

38 MEU ASSAÍ

Conheça a luta de uma empreendedora que deu a volta por cima vendendo empadas



28 VIAGEM GASTRONÔMICA

Comer e beber bem são alguns dos melhores costumes que aprendemos com os franceses



Cargill

Nova embalagem Mesmo Elefante!

**abre e
fecha**

Bonita
e prática.



**reuti-
lizável**

Pra guardar
seus temperinhos.



**SABOR
DE SEMPRE
em uma
embalagem
novinha!**

O mesmo produto, sabor e
rendimento de sempre

**Aqui tem
16 tomates[®]
Igual ao da lata!**

Mesma gramatura quantidade
de tomates que a lata

Receita: Macarrão de uma panela só

Ingredientes:

- 1 kg de alcatra
- 2 cebolas picadas
- 3 dentes de alho picados
- 4 colheres de sopa de farinha de trigo
- 3/4 xícara de chá de extrato de tomate Elefante
- 2 colheres de sopa de molho inglês
- Caldo de 1/2 limão
- 1/4 de xícara de salsa picada
- 4 xícaras de chá de água
- 2 colheres de sopa de azeite
- Sal a gosto
- Pimenta do reino

Modo de preparo:

1. Tempere a carne com sal e pimenta do reino e polvilhe a farinha de trigo.
2. Aqueça uma panela grande no fogo médio. Adicione o azeite e doure a carne.
3. Transfira a carne para uma tigela e mantenha a panela em fogo médio.
4. Regue a panela com 1 xícara de água quente e o caldo de limão. Com uma colher de pau, raspe bem o fundo da panela para dissolver o queimadinho que se formou. Adicione a cebola e o alho e refogue até dourar.
5. Adicione o extrato de tomate Elefante e misture bem. Volte a carne para a panela e mexa apenas para aquecer. Adicione o molho inglês e o restante da água fervente. Quando começar a ferver, tampe a panela e deixe cozinhar por 6 minutos.
6. Prove e ajuste o sal e pimenta do reino. Salpique a salsa e sirva a seguir.

Sumário

52

ASSAÍ MAIS

Com recentes inaugurações, o Assaí continua levando economia e preço baixo a novas regiões



42 PALAVRA DE ESPECIALISTA

O cliente tem sempre razão? A frase é famosa, mas nem sempre é assim. Entenda por quê!

46 TEM POTENCIAL

Opções vegetarianas e veganas conquistam espaço no mercado e atraem clientela versátil

56 BEM-ESTAR

Sua carteirinha de vacinação está em dia? Programa de imunização vai além da Covid-19

58 ASSAÍ RESPONDE

Todo mundo precisa de um momento de folga. Planeje bem seu negócio para sair de férias!

66

SUSTENTABILIDADE

Com apenas R\$ 140, nasceu projeto que repensa a relação com os alimentos e o desperdício

64 ACADEMIA ASSAÍ

Prêmio da Academia Assaí Bons Negócios 2022 segue a pleno vapor com capacitações e premiações

70 MULHER EMPREENDEDORA

Dedicação e amor à cozinha fazem pernambucana manter uma clientela fiel, no boca a boca

74 CAPACITAÇÃO E ATUALIDADES

Estar atento ao que anda acontecendo no mercado é importante para se manter competitivo

76 NOSSAS LOJAS

Novos endereços! Busque o Assaí mais perto de você e fique de olho nas promoções



PROMOÇÃO
**SORRIA
PARA A
VIDA!**

Colgate®

OLHA AÍ
SUA CHANCE DE
SORRIR AINDA MAIS!

NO FINAL, 2 PRÊMIOS DE

R\$ **150 MIL**

PARA SUA FAMÍLIA*

PARA SEU NEGÓCIO*



TODA SEMANA

R\$ **5 MIL**

NA HORA

até R\$ **300****

CRÉDITO
DE CELULAR

VALE-
GÁS

VALE-
ALIMENTAÇÃO

VALE
COMBUSTÍVEL

Mais de

1.000

prêmios pagos via

PicPay

para as contas
do dia a dia



MUDE A VIDA DE QUEM PRECISA:

a cada 6 produtos Colgate-Palmolive diferentes
cadastrados, uma família recebe um kit de cuidados

Vá direto
para o site



1



Compre
3 produtos
diferentes

2



Cadastre o cupom fiscal em
promocp.com.br

3

**CONCORRA E PREPARE
SEU MELHOR SORRISO!**



SORRISO

Protex

PALMOLIVE

Darting

Pinho
Sol

AJAX

OIA

Promoção válida de 11.7.2022 a 8.9.2022. *Prêmios entregues em Certificados de Ouro. **Prêmios entregues em créditos no PicPay. Consulte regulamento, condições de participação e Certificado de Autorização em www.promocp.com.br. Imagens ilustrativas.

+ informação

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



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS CURIOSIDADES E RECEITAS COM MANDIOCA NO SEU CARDÁPIO

Já ouviu falar na lenda da *Mani Oca*? A índia que se transformou na mandioca que conhecemos hoje? Se você ainda não ouviu, trata-se de uma das lendas brasileiras que envolvem folclore e alimentos tradicionais da nossa terra. Especificamente: a mandioca! Além de contar essa lenda, a Academia Assaí separou três receitas incríveis para você adotar no seu cardápio e fazer sucesso com esse sabor tão brasileiro e democrático, encontrado em todo lugar. Confira!



CONFIRA EM
academiaassaí.com.br/node/1782



BLOG ASSAÍ AS DANÇAS DE SÃO JOÃO MAIS POPULARES!

Em várias regiões do Brasil, as festas de São João se estendem além do mês de junho e continuam sendo comemoradas em julho – e até em agosto. É que essa festa, tão "a cara" do brasileiro, é uma das mais queridas do país. Para celebrar a ocasião, vale a pena conhecer os ritmos mais populares. No Nordeste tem o arrasta-pé, o baião, o xote e xaxado. Já o forró, a quadrilha junina e a dança de fita estão espalhados por vários cantos. Tem ainda o Vanerão, que é uma dança típica da região Sul. Então venha saber mais sobre a variedade de ritmos e danças mais populares do nosso São João!



CONFIRA EM
academiaassaí.com.br/node/1782

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

Juntos com
iogurte,
todo mundo
curte.

Arraial com sabor sem igual,
todo mundo curte.

Imagens Ilustrativas.



a
iogur
teria
Nestlé.



Seja seu cliente nº1

Não basta enxergar oportunidades em um nicho de mercado para abrir e manter um negócio de sucesso. É preciso ir além e conhecer muito bem todas as variantes envolvidas. Principalmente, o cliente!

Conhecer muito, mas muito bem, o cliente é um diferencial, independentemente do tamanho da empresa. E é por isso que algumas empresas conseguem entregar produtos que são “a cara” de seus consumidores e, dessa forma, tornam-se não só irresistíveis, como indispensáveis.

É comum que empreendedores fiquem tão satisfeitos com o produto ou serviço que desenvolveram – apresentação, gosto, produção, preço etc – que é como se ninguém pudesse recusá-lo. Mas isso não é verdade.

COLOQUE-SE NO LUGAR DO CLIENTE

“Por melhor que seja o seu produto ou serviço, a verdade nua e crua é que ninguém vai comprá-lo se não quiser. E você não vai convencer ninguém, a menos que entenda claramente o que seus clientes querem”, avalia Eliane El Badouy Cecchettini, especialista em inteligência e consumo.

UM BOM JEITO DE SE COLOCAR NO LUGAR DO PÚBLICO QUE SE QUER CONQUISTAR: conhecer seus gostos, modo de vida, necessidades e hábitos.



OUTRA FORMA É TENTAR OLHAR O SEU NEGÓCIO COMO SE FOSSE UM CLIENTE QUE CHEGA PELA PRIMEIRA VEZ: sua comunicação está clara e convidativa? Seu atendimento é eficiente? Suas redes sociais estão falando por si ou precisam de explicação adicional? A entrega, as vantagens, as promoções, a localização... que nota teriam? Seus preços estão claros? Você compraria de “você” ou da concorrência?

PAIXÃO X TRABALHO

“Trabalhe com o que ama e nunca mais precisará trabalhar na vida” é uma frase atribuída ao pensador chinês Confúcio. Mas será que funciona assim mesmo? Na opinião da especialista, não. “Isso é perigoso porque pode induzir o dono do negócio ao erro de achar que todos os clientes pensam e procuram as mesmas soluções que ele. Estamos falando de papéis totalmente diferentes”, reflete.

É claro que o trabalho não deve ser visto apenas como uma obrigação ou uma fonte de renda para pagar as contas do mês, mas ainda que o empreendedor se identifique com o negócio, é preciso ir além e entender que o consumidor tem capacidade de fazer suas próprias escolhas, ter suas próprias

dúvidas e, principalmente, que ninguém é obrigado a comprar aquele produto ou serviço.

Em outras palavras: trabalhar com o que ama pode dar uma falsa sensação de que o que você faz é irresistível e tirar a oportunidade de fazer uma real avaliação crítica do próprio negócio. Por outro lado, é essencial amar o que se faz para entregar a melhor experiência ao cliente.



Eliane El Badouy Cecchettini, especialista em inteligência e consumo – graduada em Economia Comportamental pela ESPM e em Ciências Comportamentais Aplicadas pela In Behavior Lab



EXERCÍCIO



Conheça os gostos, o modo de vida, as necessidades e os hábitos dos seus clientes.



Olhe o seu negócio como se fosse um novo cliente dentro desse perfil.



Questione da apresentação do produto à comunicação e veja como parecem para você.



Faça uma pesquisa com seus principais concorrentes.



Converse com alguns clientes para entender suas percepções e ver se batem com as suas.

OBSERVE, ESTUDE E APLIQUE

Todos nós temos desejos, necessidades e preferências. E, além disso, dúvidas. Entender isso e aplicar ao negócio é um fator que colabora para o sucesso. Eliane afirma que “as empresas que sabem o que seus clientes querem e o que esperam podem trabalhar na personalização de sua experiência para fidelizar e repetir negócios”. E aconselha: “O importante é pensar o cliente com a cabeça dele e não com a do empreendedor. Ouça seu feedback – por que eles compram seu produto ou serviço, do que eles mais gostam na sua empresa, o que esperam da sua marca, o que pensam da concorrência e do que não gostam em você”.

Isso não quer dizer que o empreendedor só deva investir em negócios nos quais o público tenha seus mesmos gostos, expectativas ou classe social. Através de pesquisa, conhecimento e experiência é possível aprender sobre quem está “do outro lado do balcão” e agradá-lo como se fosse você mesmo! >>

MÉTODO AIDA

O método AIDA, cuja sigla significa Atenção, Interesse, Desejo e Ação, é uma estratégia usada por profissionais de marketing e vendas baseada no comportamento do consumidor. Entenda:



ATENÇÃO

Despertar a curiosidade do consumidor no momento em que ele conhece seu negócio é o primeiro passo. Essa é uma fase de descoberta e normalmente cabe a você ajudá-lo a identificar qual é a necessidade ou desejo dele que o seu negócio é capaz de atender.



INTERESSE

Não basta atrair a atenção, é preciso despertar interesse. Qual o diferencial do seu negócio? Por que o cliente deve comprar de você e não do concorrente? **Ressalte os pontos fortes da empresa, mostre para o visitante que o seu negócio tem aquilo que ele procura.**



DESEJO

É essencial entender que o interessado pode ter pesquisado outros lugares que oferecem o mesmo produto ou serviço. É hora de mostrar por que ele precisa do seu negócio e fortalecer esse relacionamento. Por quais motivos ele deve escolher você e não outra empresa?



AÇÃO

Nesta etapa, o potencial cliente já está com a decisão praticamente tomada e você só precisa dar um empurrãozinho. Que tal oferecer um desconto especial ou um mimo exclusivo para melhorar a experiência de compra? É o momento de incentivá-lo a tomar uma atitude. 🍌



Chegou o Super Fleischmann, a evolução do fermento!

Lançamento



A combinação de fermento + enzimas dá ao Super Fleischmann o poder de fazer seu pão crescer 20% mais.



Acesse o QR Code para ver as nossas receitas.

PROMOÇÃO  CADÊ MINHA

HERANÇA?

COMPRE CADASTRE O CÓDIGO CONCORRA



MAIS DE CEM
PRÊMIOS POR DIA DE
R\$ 500*

DEZ PRÊMIOS DE
R\$ 100 mil**

Promoção válida de 15/6/22 a 17/8/22 em todo o Brasil. Mais informações e Certificado de Autorização SECAP/ME no site.

* Os prêmios de vale-brinde serão entregues como crédito em carteira digital e os de sorteio** em certificado de ouro.



A pizzaria que NASCEU COM A CAPITAL FEDERAL

Em 1960, Enildo Veríssimo criou uma fatia de pizza simples para quem tinha pressa de fazer a vida na recém-criada Brasília e só tinha tempo de comer em pé; hoje a pizzaria Dom Bosco é um ícone brasiliense e continua servindo com sucesso – no balcão mesmo – apenas um sabor

Logo que se passa em frente a uma das lojas já dá sentir o mesmo aroma gostoso que muitos dos primeiros moradores e trabalhadores de Brasília sentiam nos anos 1960 – são as massas redondas da pizzaria Dom Bosco saindo do forno. O pedido que mais se ouve é “uma dupla com mate”, que significa uma fatia por cima da outra com um copo da bebida acompanhando. A presença em seis pontos da capital federal ajudam a espalhar a história dessa que foi a primeira pizzaria de Brasília – lugar informal, onde as pessoas ainda comem pedaços de pizza no balcão.

*Enildo Veríssimo,
proprietário da
pizzaria Dom Bosco,
no Distrito Federal*

Fundada em 1960, a pizzaria leva o nome de quase todo negócio aberto na cidade naquela época – Dom Bosco, o sacerdote que teria previsto o surgimento da capital – e é resultado do sonho do mineiro Enildo Veríssimo, 76 anos, que veio para o Distrito Federal em busca do que o lugar prometia: vida nova, trabalho e dinheiro.



Fotos: © Leopoldo Silva / Divulgação



*Famosa "dupla".
Praticidade para quem
estava com pressa*

Enildo já foi sondado sobre transformar o negócio em franquia, mas parece que, desde a decisão de vender um só sabor de pizza, ele é adepto da velha fórmula que defende deixar quieto time que está ganhando

Segredo do negócio:

SIMPLICIDADE E NECESSIDADE DA ÉPOCA

A Dom Bosco nasceu de uma necessidade notada pelo olhar empreendedor de Enildo. Num ponto por onde costumavam passar muitos funcionários de Brasília, e com o transporte escasso da época, ele montou um lugar para o cliente comer rápido e seguir em frente. Veio a ideia de montar uma pizza simples com molho de tomate feito na casa, orégano e queijo muçarela. Como a combinação fica gostosa até quando esfria, os clientes comiam no balcão mesmo ou já saíam com ela na mão para não perder o ônibus.

A ideia de colocar uma fatia de pizza sobre a outra, como se fosse um sanduíche, surgiu naturalmente, para facilitar a correria. Assim, nasceu a tal "dupla" – favorita de tantos clientes. O mate veio a pedido dos cariocas, mas também tem suco de caju e de laranja, afinal, vinha gente de todo canto do país para Brasília. >>



ADAPTAÇÕES AO ESPÍRITO DO TEMPO

Entre 1996 e 2001, a pizzeria Dom Bosco ganhou mais seis unidades, hoje gerenciadas pelos filhos e pelos sobrinhos de Enildo, que se adaptaram às necessidades do tempo: se o pioneirismo se mantém na simplicidade do atendimento em balcão, tem uma unidade em posto de gasolina, onde é possível sentar-se às mesas e comer aguardando os serviços do carro; ou a do aeroporto, que divide o ambiente em pé de igualdade com marcas e franquias famosas.

Já em 2020 foram 10 meses de lojas fechadas devido aos cuidados para deter a pandemia de Covid-19. O desafio de lidar com prejuízos acelerou o investimento em *delivery* e exigiu ajuste nos preços da pizza e da taxa de entrega para não encarecer o valor final.

Em tempo de influência nas redes sociais, a Pizzaria Dom Bosco se espalha pela internet sem grandes esforços: por ser querida na cidade, não faltam clientes e turistas postando e marcando o local. “É o nosso cliente que acaba nos divulgando na internet”, comemora Enildo. “É o boca a boca de hoje”.

LINHA DO TEMPO



1960: Enildo Veríssimo percebe a necessidade das pessoas que estão em Brasília - comer rápido para voltar ao trabalho - e abre o negócio em ponto de bastante movimento de trabalhadores.



Entre 1996 e 2001, inaugura quatro novas unidades mantendo as características originais.



Em 2020, abre uma unidade no aeroporto, consolidando-se como um ícone brasiliense.



Investe no *delivery* durante o *lockdown* provocado pela pandemia de Covid-19.



Incentiva os clientes e fãs a publicarem fotos da pizza Dom Bosco, marcando o estabelecimento nas redes sociais.

ANÔNIMOS E FAMOSOS

Gente conhecida no cenário político brasileiro é vista com frequência chamando pela “dupla com mate” no balcão da Dom Bosco. Artistas famosos também já passaram ou frequentaram o lugar: Renato Russo (que era de Brasília), Cássia Eller (de quem seu Enildo tem ótima lembrança), Cazuza e muitos outros.



saiba mais

 pizzasdomboscobsb

RAIO X

Pizzaria Dom Bosco



1960

nasce para atender quem quer comer rápido



20% a 30%

da venda é por *delivery*



R\$ 4,20

é valor da fatia



R\$ 42

é o valor da pizza inteira



Atualmente,
6 UNIDADES.

Todas com forno próprio



**MASSA, MOLHO
E MATE** feitos

na casa 🍕



Elaborado por Dom Bosco



É MAIS QUE SAL,
TAMBÉM REALÇA.



Espalhe
mais amor



Menor
Gasto

AGORA TAMBÉM

com 8
sachês



**Quanto mais
você sabe,
melhor a sua
família fica.**

Sadia





É biscoito OU BOLACHA ?

Se tem um assunto que ainda divide opiniões Brasil afora é a diferença entre os nomes “biscoito” e “bolacha”

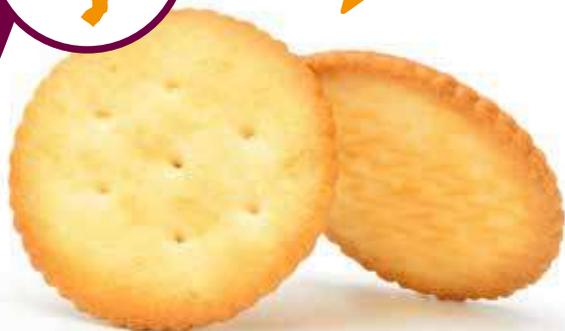
O que nem todo mundo sabe é que esse alimento tão popular foi criado nos tempos das cavernas, quando alguém teve a brilhante ideia de moer grãos com uma pedra, adicionar água e depois cozinhá-los duas vezes para que durassem mais tempo. Nascia, então, o biscoito, cujo nome tem origem no latim – “bis” significa “duas vezes” e “coctus” é “cozido”.

Quando entendemos a origem das palavras, fica fácil distinguir biscoito e bolacha. Enquanto biscoito quer dizer “cozido duas vezes”, bolacha

vem de “bulla”, que em latim significa “objeto esférico”, e do termo diminutivo “acha”. Ou seja: bolacha vem de “pequena bola”. Dá pra pensar que a diferença entre biscoito e bolacha é, basicamente, o formato. Mas não é!

Isso porque, segundo a lei brasileira, biscoito e bolacha são a mesma coisa: produtos obtidos pela mistura de farinhas, amidos ou féculas com outros ingredientes. O fato é que a discussão parece que não vai acabar tão cedo, já que, dependendo do lugar, o mesmo produto pode ter nomes diferentes.





NORTE

No Norte do País, a questão divide opiniões. No Acre, por exemplo, existe biscoito e existe bolacha, assim como no Pará. Já no Amapá, o termo mais usado é biscoito. Amazonas, Rondônia, Roraima e Tocantins preferem falar "bolacha". Segundo pesquisa divulgada pelo Google, no entanto, biscoito é o termo mais buscado em toda a região Norte. Enquanto no Amazonas um dos produtos mais populares de todos os tempos é a **bolacha de motor**, há quem diga que o biscoito Monteiro Lopes só existe no Pará.

CENTRO-OESTE

Segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Biscoitos, Massas Alimentícias, Pães & Bolos Industrializados (Abimapi), o Centro-Oeste é responsável por consumir cerca de 158 mil toneladas do produto por ano. É por isso que, na região, existem muitas fábricas de bolacha. Sim, com exceção do Distrito Federal, esse é o termo mais usado no Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e em Goiás. A curiosidade fica por conta de quem defende que o **biscoito de queijo** (primo do mineiríssimo pão de queijo) foi criado pelos goianos.



NORDESTE

Na região Nordeste, o biscoito é mais popular. Apesar disso, nos estados do Ceará, da Paraíba, de Pernambuco e do Rio Grande do Norte, o termo bolacha também é usado com muita frequência. No Maranhão, o biscoito mais famoso leva o nome de **Zé Pereira**, uma receita tradicional de família que ganhou o Brasil e hoje é vendida (e adorada) em vários estados. Por outro lado, a bolacha 7 Capas, criada em Maragogi (AL), é famosa em toda a região. O termo pode mudar, mas a tradição parece ser a preferência dos nordestinos. >>





SUL

Já quem vive no sul do Brasil não precisa se preocupar com a discussão. Isso porque, na região, a bolacha é praticamente uma unanimidade. Maria, maisena e água e sal são muito consumidas nos estados do Paraná, de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul e representam, juntas, quase 65% do mercado, segundo a pesquisa da Abimapi. Mas vale deixar claro que os catarinenses também adoram as “**plätzchens**”, tradicionais bolachas alemãs que são lindamente decoradas e coloridas e não podem faltar na ceia de Natal.



Independentemente do nome, que tal algumas receitas?

Acesse QR Code e confira:

- Bolacha de motor (Água e Sal)
- Biscoito Zé Pereira
- Biscoito de queijo goiano
- Biscoito Globo (polvilho)
- Plätzchens

SUDESTE

Definitivamente, o Sudeste não consegue tomar partido nessa briga. Em Minas Gerais, tem biscoito e tem bolacha. Já quem é do Espírito Santo e do Rio de Janeiro é adepto do termo biscoito. O mesmo não acontece em São Paulo, onde a bolacha comanda as prateleiras dos supermercados – que paulista nunca comeu uma bolacha recheada? Já nas areias cariocas, não tem alimento mais popular que o tradicional **Biscoito Globo**. O fato é que o Sudeste é uma das regiões mais divididas do país quando o assunto é “biscoito ou bolacha?”. 🍪



SÃO MILHARES DE PRÊMIOS EM CRÉDITOS
PicPay PARA VOCÊ GASTAR COMO QUISER!

PROMOÇÃO



**GIROU
TÁ PAGO**



1 COMPRE
MARCA

=



1 GANHE GIRADA™
NA ROLETA

CADASTRE-SE:

WWW.GIROUTAPAGO.COM.BR



PROMOÇÃO VÁLIDA DE 07/03/2022 A 06/05/2022, DESTINADA A PESSOAS FÍSICAS, MAIORES DE 18 (DEZOITO) ANOS QUE ADQUIRIREM OS PRODUTOS P&G PARTICIPANTES, DAS MARCAS PANTENE, HEAD & SHOULDERS, HERBAL ESSENCES, ORAL B, GILLETTE, VENUS, OLD SPICE, PAMPERS, DOWNY, BION3, VICK BABYRUB, ALWAYS, TAMPAX, AUSSIE, CLEARBLUE, VICK VAPOBANHO, VICK PRIMEIRA PROTEÇÃO E FEMIBION E POSTERIORMENTE REALIZAREM O CADASTRO DO CUPOM FISCAL NO SITE WWW.GIROUTAPAGO.COM.BR. SERÃO PERMITIDAS ATÉ 4 (QUATRO) PARTICIPAÇÕES POR CPF. CADA PARTICIPANTE PODERÁ RECEBER SOMENTE 1 (UM) PRÊMIO POR PARTICIPAÇÃO. SERÁ NECESSÁRIA A CRIAÇÃO DE UMA CONTA NA PLATAFORMA "PICPAY" PARA O RECEBIMENTO DO PRÊMIO. *O VALOR RECEBIDO NÃO PODERÁ SER SACADO E/OU TRANSFERIDO PARA OUTRAS CONTAS. **O PARTICIPANTE RECEBERÁ 1 (UM) GIRO POR CADA MARCA PRESENTE NO SEU CUPOM FISCAL. O PARTICIPANTE PODERÁ TER ATÉ 8 (OITO) GIROS POR PARTICIPAÇÃO, DE ACORDO COM A QUANTIDADE DE MARCAS PRESENTES NO CUPOM FISCAL. EM CASO DE DÚVIDAS/RECLAMAÇÕES, FAVOR ENTRAR EM CONTATO COM O SAC DA PROMOÇÃO NO NÚMERO 0800 727 1161. PARA MAIORES INFORMAÇÕES, ACESSE O REGULAMENTO NO SITE. CERTIFICAÇÃO DE AUTORIZAÇÃO SECAP/ME [05.017519/2021].

Engenharia de CARDÁPIO



Conheça essa técnica e veja como otimizar seus lucros alterando a exposição dos pratos e das bebidas no cardápio do seu estabelecimento

Ao olhar para o cardápio de um restaurante, bar ou lanchonete, os clientes geralmente têm muitas opções para processar. Mas um cardápio bem planejado pode facilitar o processo de tomada de decisão de um cliente. Para isso, é importante conhecer a Engenharia de Cardápio, técnica utilizada para categorizar os itens de um menu – baseada em lucratividade e popularidade – que vai influenciar na forma como os itens serão ofertados.

Medidas simples, mas bem calculadas, podem fazer toda a diferença. Primeiro, claro, ele precisa estar adequado à sua capacidade operacional. “Ou seja, escolher a quantidade adequada de preparações e pratos de acordo com o seu espaço de cozinha, equipamentos e capacidade técnica da equipe”, ensina Mauricio Tocci, chef de cozinha e consultor de restaurantes há mais de uma década.

Outro ponto é ter atenção com os itens disponíveis nos estoques. “Estabelecer um estoque ideal semanal ajudará a dar giro à sua mercadoria e a não deixar dinheiro parado. Então, procure desenvolver um cardápio completo cruzando ingredientes e pré-preparos”, ressalta o consultor.

A Engenharia

Para aplicar a Engenharia de Cardápio no menu do seu estabelecimento, não basta considerar apenas os itens mais caros que você oferece ou somente aqueles que têm mais saída. Para utilizá-la corretamente, você precisa fazer alguns cálculos e analisar certas informações a respeito do seu negócio. Veja abaixo um passo a passo.



1

Calcule quanto custa cada item do seu menu. Em outras palavras: os custos de aquisição de cada ingrediente utilizado em cada prato mais os custos adicionais, como entrega, por exemplo.



2

Calcule a margem de lucro do prato (= valor cobrado - custo do prato).



3

Agora que você obteve dados sobre lucratividade dos itens do seu cardápio, é o momento de verificar a popularidade deles. Simples, basta calcular o número de vezes que cada um foi pedido pelos clientes em um determinado período e comparar com as margens de lucro.

De modo simplificado, os itens que compõem o cardápio são classificados em quatro categorias, avaliando lucratividade e popularidade: estrela; quebra-cabeça; cachorro; burro de carga.

MAS COMO USAR ESSES DADOS?

O consultor de restaurantes Maurício Tocci elaborou um resumo desses quatro itens e de como o empreendedor deve encará-los. Confira:



 <p>BURROS DE CARGA</p>	<p><i>Itens com menor rentabilidade e maior popularidade</i></p>	<p>REVISE Não são tão vantajosos para o seu negócio, mas as pessoas gostam bastante. Neste caso, você pode tentar aumentar o preço ou reduzir os custos de produção — mas atenção para não perder a qualidade e, consequentemente, a procura. Outras soluções são usá-los como acompanhamentos de outros pratos ou diminuir um pouco a porção.</p>
 <p>ESTRELA</p>	<p><i>Itens com maior rentabilidade e alta popularidade</i></p>	<p>DÊ DESTAQUE NO CARDÁPIO Promova-os! Devem ser os primeiros a aparecer, com as maiores fotos, coloridos ou com qualquer outro detalhe que chame atenção.</p>
 <p>CACHORROS</p>	<p><i>Itens com menor rentabilidade e baixa popularidade</i></p>	<p>NÃO DÁ MAIS... Retire-os ou substitua-os, exercitando já o cruzamento de insumos e pré-preparo.</p>
 <p>QUEBRA-CABEÇA</p>	<p><i>Itens com maiores rentabilidades mas baixa popularidade</i></p>	<p>MERECE ATENÇÃO Atenção à comunicação para aumentar a atratividade desses itens. Considere dar mais destaque no cardápio, melhorar a descrição ou fazer promoções. >></p>



“Estabelecer um estoque ideal semanal ajudará a dar giro à sua mercadoria e a não deixar dinheiro parado”

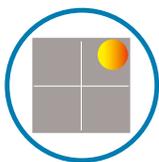
Maurício Tocci



Como atrair O CLIENTE?

Agora que você já entendeu o que merece maior ou menor destaque, é hora de cuidar da parte estética. Tocci acredita que um cardápio com conceito definido ajuda a fixar a sua marca na cabeça dos clientes. “Cardápio bem diagramado, com fotos profissionais, aumenta as suas vendas substancialmente”, aponta.

Os itens cujas vendas se deseja impulsionar devem estar posicionados em locais de destaque, de maneira atrativa e, quando possível, ser oferecidos para os clientes como “sugestão” pelos atendedores. **Aí vão outras boas dicas:**



O canto superior direito é onde o item mais se destaca, pois é onde olhamos primeiro ao abrir uma revista, um jornal ou um cardápio.



Mostrar primeiro os pratos mais caros causa a sensação de que os demais são muito mais baratos, vantajosos e atrativos para o consumidor.



Chamadas como “combos”, “promoções semanais”, “prato do dia”, entre outras, estão ligadas à sensação de vantagens por parte dos clientes.



Exibir os números dos preços sem os cifrões (R\$) contribui para amenizar a sensação de peso no bolso do consumidor e pode facilitar a venda.



Da mesma forma, pesquisas mostram que divulgar preços com R\$,99 vende mais do que com o preço cheio.



Usar fotos de qualidade: priorizar cores quentes, como vermelho e amarelo, e apostar em descrições completas contribuem para deixar o cliente com água na boca e fazê-lo consumir mais.

A Engenharia de Cardápio é uma ferramenta de uso frequente. Você pode analisar seus resultados a cada semestre, trimestre, mês ou sazonalmente, de acordo com o que fizer mais sentido para o seu negócio. Mas não deixe de organizar um cronograma e separar um tempo para focar nisso e acompanhar os resultados e até promover os ajustes necessários. 🍷



SABOR DA FAZENDA

Tudo que o campo tem de mais gostoso,
numa xícara de café fresquinho.



Seleção de grãos de
ALTA QUALIDADE, torrados
uniformemente
em altas temperaturas.



NOVO BLEND, com um
café diferenciado,
de **AROMA MARCANTE**,
SABOR EQUILIBRADO e que
vem direto da fazenda.



**CAFÉ FRESQUINHO
PARA SENTIR
MAIS A VIDA!**

FRANÇA:

berço da boa mesa



Celebrar a vida sempre que possível é um costume dos franceses, e eles fazem isso da maneira mais gostosa: comendo e bebendo bem

A tradição culinária francesa é um patrimônio nacional e, para nossa sorte, ela ganhou o mundo. Mesmo fora da França, hoje podemos saborear seus produtos típicos, como quiches, crepes, queijos (Camembert, Brie, Roquefort)... A lista de delícias é grande.

Não é de hoje que na França come-se bem

A adoração pela culinária por lá começou bem antes de Cristo, com os habitantes gauleses, um dos povos mais antigos da Europa. O hábito foi ganhando importância até chegar aos banquetes festivos da Idade Média e passar pelas pomposas refeições na corte do rei Luís XIV.

Mais tarde, quando os cozinheiros do século 18 descobriram que a combinação bem pensada dos ingredientes harmonizava os sabores e era o caminho para se comer ainda melhor, veio surgindo a sequência mais ou menos como a gente conhece hoje: bebidas, entradas, prato principal e sobremesa.

A deslumbrante capital francesa mistura séculos de arquitetura e história bem preservados e um estilo de vida apaixonante



Regiões vinícolas

Nenhum outro país produz tanto vinho, em quantidade e variedade, quanto a França. Champagne, Bordeaux e Borgogne são as regiões vinícolas mais importantes. Mas não as únicas.

AMOR ÀS ESTACÕES DO ANO, À FARINHA E AO VINHO

Com a herança culinária sendo refinada ao longo do tempo, a França tornou-se uma espécie de "festa gastronômica" onde cada região do país tem suas especialidades altamente valorizadas. Os produtos cultivados na terra – *terroir*, como são conhecidos na gastronomia – são parte fundamental das bases dessa cozinha que, mesmo quando simples, é de altíssima qualidade, sempre valorizando o que a estação do ano entrega.

A panificação e a confeitaria na França honram a farinha como ninguém: *baguette*, *croissant*, *éclair* (a nossa bomba), *brioche*, *pain au chocolat* (um pãozinho folhado com chocolate dentro)...

E ainda tem os vinhos, bebida pela qual o francês nutre verdadeiro amor, consumindo e produzindo tanto quanto nenhum outro país.



Grandes atrações FRANCESAS

Paris

O Arco do Triunfo é um dos símbolos mais famosos de Paris e representa as vitórias do exército francês sob a liderança de Napoleão Bonaparte, que ordenou sua construção no início do século 19

Versalhes

Símbolo máximo do luxo e da exuberância das cortes reais europeias, o Palácio de Versalhes é o maior e mais famoso da França.

Vale do Loire

Os mais célebres castelos franceses estão aqui, como Villandry, Chambord e Amboise.

Provence

No sudeste francês, a Provence tem como marca registrada os campos de lavanda, também chamada "ouro azul". A flor tem até certificado de origem. >>



Crème Brûlée

O creme coberto por uma casca de açúcar queimado (*brûlée*, em francês) ganhou fama mundial após aparecer no filme *O Fabuloso Destino de Amélie Poulain*.

Receita

INGREDIENTES

- ✓ 5 gemas
- ✓ 350 ml de creme de leite fresco
- ✓ 100 ml de leite
- ✓ ½ de xícara (chá) de açúcar
- ✓ 1 ½ colher (chá) de extrato de baunilha
- ✓ Açúcar para caramelizar



Ligue o som!

Para entrar no clima, acesse a seleção de músicas que a **Revista Assaí Bons Negócios** preparou para você ouvir enquanto prepara a receita! Acesse:

spoti.fi/3yCKT70

MODO DE PREPARO

1. Preaqueça o forno a 160 °C (temperatura média-baixa).
2. Separe as claras das gemas.
3. Bata as gemas com o açúcar em velocidade alta até obter um creme bem claro.
4. Adicione o creme de leite, o leite e a essência de baunilha e misture bem com uma colher.
5. Deixe a mistura descansar por 10 minutos. Enquanto isso, leve uma panela com água ao fogo alto. Ela será usada para o banho-maria.
6. Com uma colher, retire a espuma que se formou na superfície da mistura de gemas. Distribua o creme em seis tigelinhas refratárias.
7. Arrume-as numa assadeira retangular. Leve ao forno e, antes de fechar a porta, coloque água fervendo na assadeira, com cuidado, para assar em banho-maria. Deixe assar por 40 minutos.
8. Retire a assadeira do forno e as tigelas do banho-maria. Deixe esfriar e leve à geladeira por, no mínimo, seis horas.
9. No momento de servir, polvilhe açúcar sobre toda a superfície do creme.
10. Utilize um maçarico de cozinha para queimar o açúcar e formar a crosta. 🍯

Outra opção para formar a crosta é usar uma colher, aquecendo-a na chama do fogão. Use uma luva térmica para não se queimar. Encoste as costas da colher quente na superfície do creme, fazendo movimentos circulares para caramelizar o açúcar

IGUARIAS FRANCESAS QUE A GENTE CONHECE BEM POR AQUI



ESCARGOTS

Símbolo da alta-gastronomia, não conquistam a simpatia de todo mundo, mas são saborosos com manteiga, alho e salsa.



RATATOUILLE

O filme do simpático ratinho que queria ser chef de cozinha trouxe a fama desse amado assado de legumes.



COGUMELOS

Os franceses preparam muito bem os diversos tipos, que aparecem em molhos, entradas e acompanhamentos.



MACARON

É o elegante biscoitinho de suspiro e farinha de amêndoas que nasceu na Itália e foi levado para a França no século 16.

Fraldas Descartáveis

Little Baby



POWER ADE®

O ISOTÔNICO COMPLETO

CONTÉM SAIS MINERAIS
E VITAMINAS

PARA TE AUXILIAR NA
PRÁTICA DE ESPORTES

FÓRMULA VENCEDORA



ION4 SISTEMA AVANÇADO DE ELETROLITOS

**POWER
ADE**

SABOR MIX DE FRUTAS

SUPLEMENTO
HIDROELETROLÍTICO PARA ATLETAS

POWERADE

leão

GUARANÁ



REFRESCÂNCIA
COM FOCO EM ENERGIA

FÓRMULA DE QUALIDADE

MARCA LÍDER
DE MERCADO



Entenda o potencial do cadastro de clientes e melhore ainda mais a interação com seu consumidor

O poder do RELACIONAMENTO

"Mais difícil do que conquistar clientes é saber mantê-los". Você já deve ter ouvido ou sentido isso em algum momento do dia a dia do seu negócio. Em vendas, mais do que atrair, o segredo é cultivar o cliente e fidelizá-lo e, uma das ferramentas mais importantes é conhecê-lo. Para isso, precisamos falar sobre cadastros!

Muitos pequenos empreendedores precisam colher algumas informações básicas para executar uma venda como nome, endereço, telefone etc. Mas é comum que essas informações fiquem perdidas na lista do celular e até em pequenos papezinhos que não serão mais utilizados. Com isso, uma grande oportunidade de relacionamento e de novas vendas está sendo desperdiçada. Independentemente do tamanho do seu negócio, cadastrar bem os seus clientes, ter os dados à mão e saber utilizá-los é uma das chaves para o sucesso!

COMECE A SE ORGANIZAR



Comece por ferramentas mais simples – as digitais são as mais recomendadas. Se preferir o papel, recorra à tradicional agenda com calendário. A desvantagem aqui é o tempo perdido com atualizações.



Use programas como Excel ou Planilhas do Google. São bastante funcionais, principalmente para iniciantes. Existem bons aplicativos gratuitos, como Agendador e RD Station. Escolha o que melhor se adaptar ao seu negócio.

CINCO BENEFÍCIOS DO CADASTRO DE CLIENTES



1 CONHECER O CLIENTE

O cadastro não serve apenas para chamar o seu cliente pelo nome. Se você não sabe quais são as preferências dele, fica bem mais difícil elaborar uma estratégia para conquistá-lo. Além dos dados pessoais (nome, telefone, e-mail e endereço), são informações valiosas: preferências e hábitos de consumo; aniversário; datas em que costuma realizar compras; o que procura; e quanto gasta.



2 FIDELIZAR

Quando se fala em fidelização de cliente, é importante ter em mente que ele precisa se sentir especial. Apresente novos produtos que tenham a ver com necessidades e preferências dele, solucione problemas, realize promoções, entregue pequenos brindes e mimos em datas especiais e comemorativas. Por exemplo, se você sabe qual a profissão do seu cliente, que tal enviar uma mensagem ou uma pequena amostra grátis do seu produto no dia dele?



3 CONQUISTAR MAIS CLIENTES

Se você mantém um cadastro bem organizado e usa as informações de maneira positiva, conquista reconhecimento e satisfação, e com isso aumenta as chances de gerar uma propaganda positiva. A consequência provável é de que seus produtos e/ou serviços sejam indicados. Nesse caso, procure saber quem o indicou e essa será uma chance de agradecer ao cliente mais antigo também.



4 MELHORAR O SERVIÇO OU PRODUTO

Um dos benefícios menos reconhecidos do cadastro de clientes é colher opiniões sobre o que acharam dos seus serviços. Após a venda, essa é a chance de manter contato personalizado para saber como foi a experiência e se ficaram satisfeitos, se têm dica de melhoria etc. Aproveite para se colocar à disposição para a próxima oportunidade.



5 VENDER MAIS PARA O CLIENTE

Quando o cadastro faz parte da estratégia, fica bem mais fácil realizar novas ofertas para o cliente já conhecido. E, se o tipo de produto/serviço que você vende é de uso recorrente – marmitas, entrega em empresas, estabelecimentos comerciais etc –, ter o cadastro atualizado é ainda mais útil.

É importante ter atenção à preferência do canal de contato que seu cliente usa – seja telefone, e-mail, WhatsApp ou redes sociais –, e abordá-lo através desse meio. >>

DADOS

Agora que você já está convencido dos benefícios do cadastro de clientes, é hora de dar mais um passo. Para isso, você precisa prever que tipo de informações precisa coletar para sua estratégia.

Algumas mais utilizadas são:

Razão Social/Nome completo

Nome Fantasia (se empresa)

CNPJ/CPF

Aniversário

Endereço

Telefone

E-mail

Profissão

Informações sobre as compras feitas no seu estabelecimento: dia, horário, produto/serviço.

Quando direcionada para clientes pessoa física, a ficha de cadastro costuma trazer um maior número de campos: estado civil, informações profissionais e do cônjuge. Dados de referências pessoais e comerciais costumam ser incluídos.

Mas tome muito cuidado ao solicitar ou reunir essas informações. Se o cliente achar que sua privacidade está sendo invadida, você poderá gerar um efeito indesejado. Veja a melhor forma de abordagem e o que realmente será útil ao seu negócio. Em alguns casos, esses dados não são obtidos em um formulário que pode intimidar, mas em uma boa conversa.

DICA IMPORTANTE:

Evite tomar muito tempo do cliente e não entre em questões relacionadas à privacidade dele.



LGPD

Atenção: ao aplicar a pesquisa, fique atento à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), que regulamenta sobre o direito à privacidade do usuário/cliente e a forma de utilização dos dados coletados, como: nome, idade e estado civil. Por isso, deixe claro ao seu consumidor a finalidade da pesquisa e a responsabilidade dele ao permitir que as informações sejam armazenadas e utilizadas. 🌟



saiba mais

Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais
bit.ly/lei_lgpd

Mr. P AGORA DE ROUPA NOVA



PRINGLES® DECIDIU SE REINVENTAR E VAI COMEÇAR O ANO DE ROUPA NOVA

O logo e as embalagens estão mais clean e modernas. Com cores, traços marcantes e um estilo que reflete o sabor ousado em cada lata. Ícones do sabor irresistível de Pringles®.



Imagens meramente ilustrativas.

O NOSSO MASCOTE, MR. P. PARECE TER PERDIDO O CABELO COM ESSA MUDANÇA, PORÉM, AOS 54 ANOS ELE AINDA PARECE MAIS MODERNO DO QUE NUNCA COM SUAS NOVAS EXPRESSÕES, PROTAGONISMO E GRAVATA BORBOLETA.



USE E ABUSE DAS NOVAS EXPRESSÕES DO MR. P. COM OS NOVOS STICKERS DE WHATSAPP E O POST OFICIAL PARA AS SUAS REDES SOCIAIS!

O que não me derruba ME FORTALECE!

*Fernanda Fraga Castricini é hoje a proprietária da Empadas da Fé.
Conheça a história de luta e conquista dessa empreendedora de sucesso*

Já ouviu aquele ditado: não reclame, pois sempre pode piorar? Pois foi exatamente o que aconteceu comigo, quando, de uma hora para outra, a minha vida deu um giro de 360°. Nessa época, eu tinha 28 anos e estava deixando a sociedade de uma panificadora, que era a minha única fonte de renda. Estava saindo com uma mão na frente e outra atrás, sem reserva e com um financiamento nas costas. Para piorar, oito dias depois do rompimento da minha sociedade, perdi a minha mãe, ainda muito jovem, para um câncer. Tudo isso com um filho de apenas um ano e três meses nos braços.

A soma dessas situações, unida à minha falta de experiência, me impossibilitava uma retomada ao mercado de trabalho formal. Durante esse tempo, cuidei da casa e do meu filho com muito amor, porém, sem trabalhar, eu me sentia deprimida. A cada dia que passava, eu sentia que precisava retomar a minha rotina e o meu trabalho. Foi nesse momento que as empadas surgiram como uma possibilidade de renda e, principalmente, como um grande estímulo à vida.

*Fernanda Fraga Castricini,
proprietária da Empadas da Fé*

Fotos: Victor

Trilhando o PRÓPRIO CAMINHO



Vencer a vergonha e adotar uma postura confiante



Reinvestir parte do lucro para aumentar a produção



Dimensionar o potencial e calcular a capacidade de produção



Estimular o aumento da demanda com novos públicos



Estudar o negócio e pensar estrategicamente



ARREGAÇANDO AS MANGAS

Eu precisava levantar dinheiro para limpar o meu nome. Foi então que me lembrei da história de um casal que vendeu empadões para realizar a festa de casamento. Era isso que precisava fazer! Naquela mesma madrugada, abri meu congelador, peguei um peito de frango e comecei a preparar o recheio. Pela manhã, liguei para minha tia Dalva e pedi que me ensinasse a fazer a receita das tradicionais empadas da nossa família. Ela prontamente me atendeu e, apesar do medo de que nada desse certo, no dia seguinte deixei o meu filho na escola e fui para o centro de Caxias (Duque de Caxias, no Rio de Janeiro) vender as 30 empadas que eu tinha feito em casa.

Estratégias para O SUCESSO

Sentia muita vergonha de ser vista por algum conhecido na rua e admitir a situação desesperadora em que eu estava. Então, no primeiro momento, adotei a tática de subir nos prédios da região e vender porta a porta. No primeiro andar, não vendi nenhuma empada. Aí já bateu aquele desespero, mas eu me recusava a voltar para casa com mais um fracasso. Orei a Deus que me ajudasse e mudei minha postura de abordagem. Logo consegui vender todas e voltei para casa me sentindo vitoriosa e orgulhosa.

Com o dinheiro da venda do dia anterior, comprei duas caixas de isopor, um carrinho e voltei para a rua com 100 empadas. Porém, a sede de que desse tudo certo acabou por atrapalhar e, como as empadas são muito sensíveis e delicadas, o atrito do carrinho na calçada fez com que 80% delas se quebrassem. Mesmo conseguindo vender o restante, fui para casa muito frustrada naquele dia e pensando em uma maneira de resolver o problema.

A solução veio rapidamente, e já no outro dia comecei a mandar mensagens oferecendo as empadas aos meus vizinhos que estavam no meu Facebook. Com essa estratégia, a demanda logo aumentou, então, decidi investir de verdade e transformar a minha garagem num ponto de atendimento e produção. Não havia mais como voltar atrás. >>

TROPEÇOS E ESTÍMULOS

Com a garagem funcionando na pronta-entrega, as vendas prosperaram muito. Mas comecei a me ver numa rotina exaustiva demais, pois eu fazia tudo, contando apenas com um funcionário para as entregas. Meu irmão me estimulou a não desistir, mostrando que eu estava trabalhando de forma errada e pensando pequeno, quando na verdade eu deveria me dedicar mais e investir em uma estratégia de aperfeiçoamento do negócio.

A partir desse momento, as coisas tomaram um rumo de real expansão. Em 2019, consegui implantar o *delivery* para longa distância, aumentei a produção, contratei mais duas colaboradoras e, para fechar com chave de ouro, ganhei em 1º lugar na segunda edição do concurso nacional prêmio Pega Visão de empreendedorismo popular, realizado pelo Rick Chester. Hoje estamos completando cinco anos de atividades, 100% especializadas em empadas salgadas, doces e empadões. Tudo com receita exclusiva e caseira.

Ao longo dessa caminhada, a parceria com o Assaí da Presidente Kennedy, em Caxias, fez toda a diferença, pois antes, para conseguir um bom preço, era necessário ir até a Ceasa, que fica em outra cidade. Hoje eu tenho um Assaí próximo à minha casa, consigo economizar combustível, tempo e principalmente dinheiro. Com isso, acredito que conseguiremos avançar para o próximo estágio, que é colocar alguns pontos de vendas com ambulantes no centro de Caxias e, quem sabe, chegar às praias do Rio de Janeiro.

Você na
Revista Assaí



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



Trajétoria da EMPADAS DA FÊ



2017

Início do empreendimento, primeiro com vendas ambulantes e depois na garagem de casa.



2019

Implantação do *delivery* para longa distância e aumento da capacidade de atendimento para outros bairros e clientes.



2020

Conquista do 1º lugar no prêmio Pega Visão de empreendedorismo popular, realizado pelo Rick Chester.



2021

Investimento em mentorias com o empresário Yan Yuri e foco nas estratégias de negócio.



2022

Expansão para uma estrutura de fábrica em espaço maior e bem adaptado, com o dobro de capacidade de produção. 🌟



Aproveite o inverno
com as soluções de
Nestlé Professional
para seu negócio!



O cliente sempre TEM RAZÃO?

A frase é famosa, mas nem sempre é assim. De qualquer forma, é preciso aprender sobre direitos e deveres e, ainda mais, como agir em momentos de crise com o consumidor

A coordenadora do Procon-PR, advogada e especialista em direitos do consumidor, Claudia Silvano, conversou com a **Revista Assaí Bons Negócios** sobre como agir em situações de crise com os clientes.



"Bater de frente com o consumidor é a pior escolha, porque isso pode agravar a crise que está acontecendo..."

Claudia Silvano, coordenadora do Procon-PR

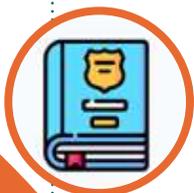
QUAIS OS PRINCIPAIS PONTOS PARA EVITAR RECLAMAÇÕES E CONFLITOS COM OS CLIENTES?



Não importa o tamanho do negócio, o primeiro ponto é o perfil de quem atende ao consumidor. Essa pessoa tem que ser solucionadora, receptiva e saber ouvir o outro, mesmo quando o consumidor, em seu descontentamento, se manifesta de forma inadequada.



O segundo ponto é não colocar para resolver o conflito aquele que já estava envolvido na situação, pois a tendência é piorá-la.



O terceiro ponto é ter o mínimo de conhecimento da legislação sobre os direitos do consumidor. Um exemplo clássico é quando alguém compra algo, se arrepende e quer devolver. Nem sempre ele tem esse direito e quem atende precisa conhecer a lei para se posicionar.



Por fim, a transparência também é importante. Informações por escrito certificam que o consumidor teve ciência de pontos como prazo de validade, condição de armazenamento, tempo de entrega, dentre outros.



QUAL A MELHOR FORMA DE RESOLVER UMA CRISE COM O CLIENTE? É MELHOR AGRADÁ-LO MESMO QUANDO ELE NÃO ESTÁ CERTO?

Não bata de frente com o consumidor. Isso pode agravar a crise. A atitude correta é usar a transparência e nunca tratar como questão pessoal, principalmente se você for o dono do negócio. Sempre vai haver consumidor insatisfeito. Isso faz parte do jogo.

AFINAL, O CLIENTE SEMPRE TEM RAZÃO?

Nem sempre. Quem pensa que o consumidor é rei se engana. Às vezes ele está certo, mas reage de forma inadequada. É preciso saber lidar com isso.



ATÉ ONDE VAI A RESPONSABILIDADE DO EMPREENDEDOR QUANDO ELE TERCEIRIZA ALGUMA ETAPA, COMO A ENTREGA?

Ele tem que garantir a qualidade em todas as etapas, desde a produção até a entrega. Se houver problemas, a responsabilidade é do empreendedor. Isso se chama responsabilidade solidária e é uma regra prevista em lei para dar garantias ao consumidor. Escolher parceiros confiáveis é fundamental para a qualidade da relação com seu cliente.

A IMPORTÂNCIA DA TRANSPARÊNCIA NA COMUNICAÇÃO



Quando alguém adquire um produto ou serviço, informações como condições de conservação, data de validade, tempo de entrega, dentre outras, mesmo que pareçam óbvias, devem estar claras. Deixar tudo por escrito, certificando-se de que o consumidor teve ciência dessas condições, evita crises. >>



FICOU MAIS DIFÍCIL LIDAR COM RECLAMAÇÕES EM TEMPOS DE REDES SOCIAIS?

As redes sociais deram voz ao consumidor – alguns vão reclamar por má-fé, mas não são maioria. O empreendedor tem que estar preparado.



COMO AGIR PARA EVITAR UMA CRISE COM O CONSUMIDOR?



Ser transparente, divulgando mesmo as informações mais óbvias por escrito (etiqueta nos produtos, clareza nos prazos de entrega etc).



Conhecer o Código de Defesa do Consumidor.



Certificar-se de que sua rede de parceiros é confiável, pois o Código de Defesa do Consumidor prevê a responsabilidade de todos os agentes envolvidos na atividade de colocação do produto ou do serviço no mercado.



Delegar o atendimento ao consumidor a quem tem mais habilidade de relacionamento.

COMO AGIR DEPOIS QUE UMA CRISE ACONTECER?

- Não delegar a solução a quem está envolvido na situação que gerou a crise.
- Não levar a reclamação para o lado pessoal, mesmo que o cliente esteja errado.
- Colocar-se no lugar do cliente.
- Não contrariar o cliente, mas ouvi-lo com atenção e respeito. ▲

DICA

Curso gratuito da Escola Nacional de Defesa do Consumidor, aberto ao público.

defesadoconsumidor.gov.br/escolanacional



**Espalhe
sorrisos
com
nutella®**



É MAIS QUE CERVEJA, É

WIENBIER

QUALIDADE DE IMPORTADA, FEITA NO BRASIL.



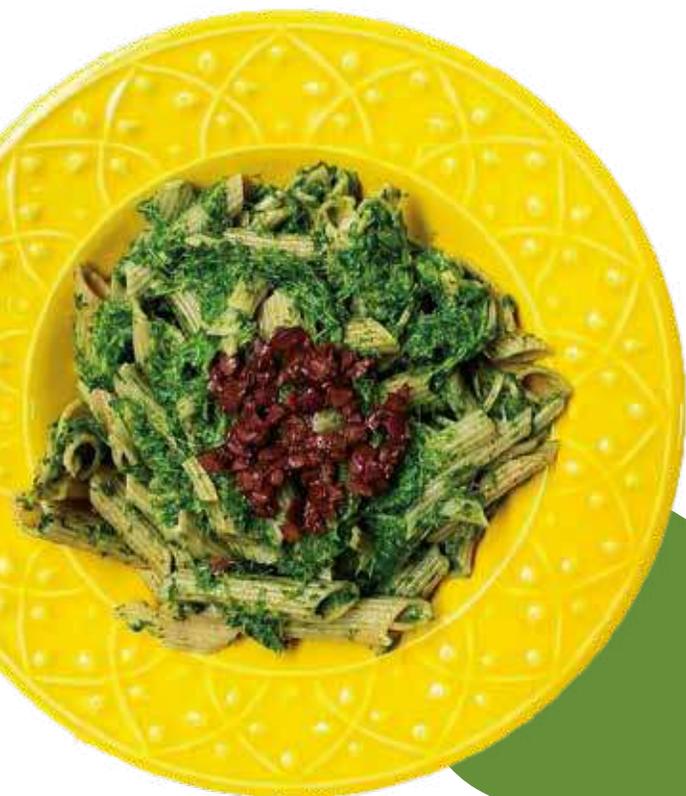
ACESSE E
CONHEÇA TODOS
OS NOSSO RÓTULOS!



BIER

SEM CARNE, MAS com muito sabor

Opções vegetarianas e veganas conquistam espaço no mercado e atraem clientela versátil



Prato servido no restaurante Mandir: massa integral e sem glúten, ao molho pesto de ervas frescas e azeite de oliva extravirgem, finalizado com azeitonas pretas

A dotar uma alimentação sem carne e derivados de origem animal é muito mais que uma tendência, é um estilo de vida cada vez mais praticado por brasileiros. Seja retirar 100% a carne das refeições ou em alguns dias da semana, os consumidores que têm esse comportamento estão cada vez mais presentes em estabelecimentos por todo o país.

Segundo pesquisa do IPEC (antigo Ibope Inteligência) em 2021, mais de 30% das pessoas já escolhiam opções veganas em restaurantes e outros estabelecimentos. Além disso, quase metade dos entrevistados (46%) não comiam carne em um ou mais dias por semana por escolha própria - chamados de "flexitarianos". De acordo com dados do Google Trends, o termo "vegano" atingiu, em maio deste ano, o pico de popularidade entre os mais inseridos nos mecanismos de busca.

"O público é bem dividido: cerca de 20% apenas é vegano e 30%, vegetariano"

***Maha Sati,
proprietária do restaurante Mandir***



46%

DEIXAM DE COMER CARNE

pelo menos uma vez na semana,
por vontade própria



32%

ESCOLHEM UMA OPÇÃO VEGANA

quando essa informação **é destacada** pelo
restaurante/estabelecimento

Segundo o IPEC, em 2021, quanto às regiões, foi apontado que não existem muitas variações. A porcentagem de pessoas que reduzem seu consumo de carne semanal varia de 42% na periferia até 46% na capital.

A respeito da renda de quem diminui o consumo de carne semanalmente, quem ganha até um salário mínimo reduz mais, com 50%; e aqueles que recebem mais de cinco salários tiram menos a carne do cardápio, ficando em 37%.

Fonte: Ipec, 2021

PARA TODOS OS GOSTOS

O aumento é sentido na rotina de estabelecimentos que trabalham com essa proposta. Maha Sati, 39 anos, é proprietária do Mandir, em Fortaleza (CE). O tradicional restaurante vem de uma família que segue o veganismo desde cedo. Inspirada na culinária indiana, Maha assumiu o restaurante em 2011, e serve mais de 300 refeições por dia.

No Mandir, a filosofia vegana é transversal, o restaurante é liderado por mulheres, compra alimentos orgânicos de produtores locais, recicla todos os resíduos e sua equipe de sete pessoas trabalha com carga horária flexível. “Procuramos oferecer uma cozinha afetiva, cheia de significados e que transmita algo bom para as pessoas que nos visitam. Pensamos sempre no planeta, nas pessoas e nos animais - se prejudica algum deles no processo, afetará todos”, enaltece Maha.

O serviço é feito no modelo de prato feito, chamado carinhosamente de mandala. O arroz vai no centro com os acompanhamentos ao redor. De acordo com a empresária, o público é bem dividido: cerca de 20% apenas é vegano e 30%, vegetariano. O restante são pessoas que gostam da culinária ou têm restrições alimentares, como intolerância a glúten, lactose etc.

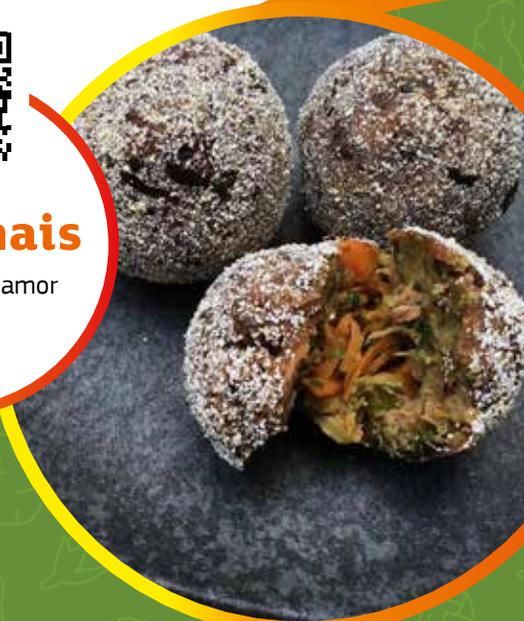
Sobre o Mandir

- **PRESENCIAL:** Todos os dias, das 11h às 14h30
- **RETIRADA E DELIVERY:** 17h às 20h30
- **ALMOÇO:** R\$ 26,00
- **SEGUNDAS SEM CARNE** (promocional): R\$ 24,00
- **NOITE:** R\$ 29,00 (para viagem) >>



saiba mais

@mandir.amor



“Acredito muito que, devido a uma questão ambiental, a mudança de hábitos pode ajudar a qualidade de vida equilibrando-a com o meio ambiente”

HAMBÚRGUER TAMBÉM PODE SER VEGETAL

O empresário Samir Almeida Santos, 33 anos, CEO da hamburgueria Bob Beef, incluiu a proteína vegetal há pelo menos quatro anos. A procura por essa opção fica em torno de 10% do total de vendas realizadas, totalizando cerca de 3.000 hambúrgueres vegetais nas 10 lojas da marca espalhadas pelo Rio de Janeiro, Niterói e Brasília.

A iniciativa conta com a parceria da produtora de carnes vegetais Fazenda do Futuro e o hambúrguer pode ser incluído em qualquer opção do cardápio. “Acredito muito que, devido a uma questão ambiental, a mudança de hábitos pode ajudar a qualidade de vida equilibrando-a com o meio ambiente”, explica Santos.

No menu, o cliente pode comer qualquer hambúrguer com a proteína vegetal pagando um adicional de R\$ 3, resultando em um produto de, em média, R\$ 31. Além dos sanduíches, é possível encontrar no cardápio entradas e sobremesas sem derivados animais.



Samir Almeida Santos, CEO da Bob Beef



Sobre o Bob Beef

Delivery, take away e presencial.
Hambúrgueres, petiscos e sobremesas.
Sanduíches a partir de R\$ 27 reais.



saiba mais

 @hamburgueriabobbeef



Dicas para começar seu negócio sem carne



NÃO É SÓ SALADA!

Não basta tirar a carne e derivados dos pratos. Elabore algo específico para esses públicos abusando de temperos, especiarias e técnicas. Parcerias com chefs e empresas especializadas são bem-vindas para esse desenvolvimento.



NA PONTA DA LÍNGUA

Treine sua equipe para explicar e responder aos questionamentos que podem surgir na hora do pedido. Clientes com alergias e intolerâncias fazem perguntas e gostam de saber mais detalhes sobre os pratos.



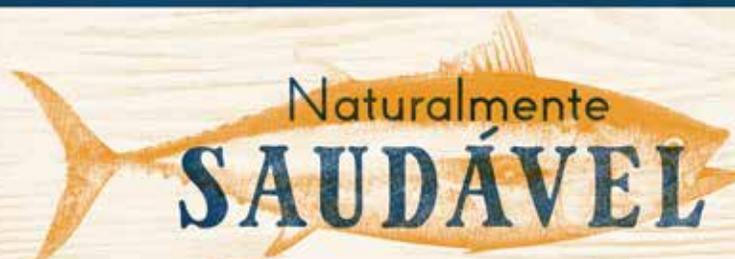
MENU COMPLETO

Coloque-se no lugar do consumidor e pense em como gostaria de ser tratado. Tenha mais de uma opção de prato focando também entrada, prato principal e sobremesa.



DIVULGUE

Inclua o prato com destaque no menu e pauté os meios de comunicação que você usa. Além de valorizar a receita, você ainda atrai clientes que têm afinidade com a proposta ou que padecem de algum tipo de alergia, tornando seu estabelecimento mais inclusivo. 🍷



SEM CONSERVANTES*

Rico em ÔMEGA-3**

FONTE DE PROTEÍNAS***

* Apenas alguns produtos contêm sal e açúcar em pequenas quantidades.
 ** Apenas alguns produtos contêm ômega-3.
 *** Apenas alguns produtos contêm proteínas em pequenas quantidades.



A SOLUÇÃO COMPLETA PARA A SUA PIA

A YPÊ, TOP OF MIND PELA 6ª VEZ CONSECUTIVA
NA CATEGORIA DETERGENTE, TRAZ EM 2022 UMA GRANDE
CAMPANHA NACIONAL DE MÍDIA E PONTO DE VENDA!



*Líder em vendas de lava-louças líquido, Nielsen | INA+CASH | 2021. **Odor de origem microbiológica, desde que seguidas as recomendações de uso/higienização. ***Comparado com a fórmula anterior do mesmofabricante, agora você usa (gasta) menos produto para lavar a mesma quantidade de pratos. ****Quando comparado ao lava-louças regular, do mesmo fabricante.

A CAMPANHA CONTA COM UM PLANO 360°:



PRINCIPAIS RAZÕES PARA REFORÇAR O VOLUME DE ESPONJAS YPÊ NA SUA LOJA:

- ✓ Grande campanha nacional;
- ✓ Aumento do ticket médio e maior rentabilidade da categoria;
- ✓ Enxoval de MPDV diferenciado;
- ✓ Dupla exposição de esponjas Ypê: ponto natural + cross em lava-louças Ypê;
- ✓ Plano robusto de digital e CRM.

GARANTA O PORTFÓLIO COMPLETO EM SUA LOJA!

A YPÊ criou uma linha completa de produtos focados na rotina de cuidado do consumidor com um visual poderoso.



CONHEÇA OS LANÇAMENTOS DA YPÊ

NOVA LINHA

ypê
ANTIBAC

**ELIMINA
99,9%**

DOS GERMES
E BACTÉRIAS

**LIMPEZA
E PROTEÇÃO**
EM UM SÓ PRODUTO



GUIDA
CONTÉM
ÓLEOS
ESSENCIAIS



HIGIENIZA
AÇÃO
ANTI-BACTERICIDA



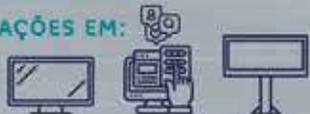
PROTEGE
TECNOLOGIA
COM CONTROLE
DE ODORES



CAMPANHA DE COMUNICAÇÃO

TÃO PODEROSA QUANTO NOSSOS PRODUTOS
Tão Completa como a linha Ypê ANTIBAC

AÇÕES EM:



Solução completa em MPDVs e Digital

**Não deixe sua gôndola
sem essas novidades**

Única Marca com uma
SOLUÇÃO COMPLETA ANTIBAC





Loja Assaí em Porto Velho (RO)

O Assaí Atacadista continua gerando mais empregos e levando modelo de negócio baseado em economia e preço baixo a mais pessoas, de norte a sul do Brasil

Fotos: Divulgação

Expandir para APROXIMAR!

Reinindo em um só local preços baixos, variedade de produtos e uma excelente experiência de compra tanto para casa quanto para o negócio, a rede Assaí Atacadista inaugura mais cinco lojas apenas no primeiro semestre deste ano. O número chega a 218 unidades distribuídas em 23 estados mais o Distrito Federal.

ASSAÍ EM RONDÔNIA

Abrindo as portas da sua 2ª unidade em Porto Velho (RO), o Assaí chega a outra região da cidade: bairro Industrial, local de fácil acesso e a 5 km de distância do Centro. A nova unidade – Assaí Porto Velho Imigrantes – possibilita um atendimento complementar ao da primeira loja da capital rondoniense, localizada próxima à Lagoa.



Av. dos Imigrantes, nº 4.045,
bairro Industrial – Porto Velho (RO)

Inaugurada em 4 de fevereiro de 2022

ASSAÍ EM SERGIPE

O Assaí está presente em Sergipe há seis anos. A nova loja, Nossa Senhora do Socorro, foi a quarta inauguração no estado – a empresa já contava com duas lojas em Aracaju e uma em Itabaiana. São mais de 16 mil m² de área construída, sendo mais de 5 mil m² somente de área de loja. A unidade oferece ainda um amplo estacionamento com mais de 300 vagas para carros e motos e 29 caixas de pagamento.

Av. Industrial Carlos Barreto, s/n Quadra 2, CJ. João Alves Filho – Nossa Senhora do Socorro (SE)
Inaugurada em 24 de fevereiro de 2022



Loja Assaí Nossa Senhora do Socorro (Sergipe)

ASSAÍ EM PERNAMBUCO

Presente em Pernambuco desde 2010, o Assaí inaugurou esta primeira unidade em Petrolina como parte do plano de expansão no estado, sendo a terceira inauguração em um curto período de tempo – no mês de dezembro de 2021, a rede abriu sua primeira unidade em Cabo de Santo Agostinho e mais uma em Recife. No total, Pernambuco hoje conta com 11 lojas Assaí Atacadista.

Av. Sete de Setembro, s/n, anexo área 2 a 3, bairro Antônio Cassimiro – Petrolina (PE)
Inaugurada em 10 de março de 2022

ASSAÍ NO PARÁ

Com endereço em uma das principais vias da cidade, a loja Assaí Belém Almirante tem fácil acesso tanto para clientes da capital quanto da região metropolitana. Esta é a terceira loja do Assaí Atacadista em Belém, sendo a segunda inaugurada em menos de seis meses na capital paraense. A unidade faz parte da geração mais moderna de lojas do Assaí, com mais de 15 mil m² de área construída, sendo quase 7 mil m² somente de área de loja. Já no ambiente interno, conta com um espaço climatizado, com iluminação aperfeiçoada e sustentável.

Av. Almirante Barroso, nº 5.386, bairro Castanheira (antigo Cidade Folia), Belém (PA)
Inaugurada em 23 de março de 2022

Loja Assaí Barris (BA)



ASSAÍ NA BAHIA

A Bahia é o 3º Estado com maior quantidade de lojas do Assaí, atrás apenas de São Paulo e Rio de Janeiro. Com o novo Assaí Barris, a companhia chega à marca de 19 lojas baianas, inaugurando a 20ª unidade no dia 2 de junho na cidade de Teixeira de Freitas – região Sul do estado. Salvador deverá ganhar ainda mais quatro unidades em breve, sendo três conversões dos antigos Extra Hipermercados (unidades Rótula do Abacaxi, Avenida Paralela e Vasco da Gama), além de uma nova loja no bairro Cabula.

Rua do Salete, nº 30, Barris – Salvador (BA)
Inaugurada em 5 de maio de 2022 >>



Diferenciais E FACILIDADES

POLÍTICA DE DOIS PREÇOS

Uma das características do modelo Assaí é a preocupação em gerar mais economia nas compras para todos os tipos de consumidor, com destaque para a política de dois preços. Isto é, o preço de “atacado” (quando a pessoa adquire grandes volumes de um mesmo item, o que confere desconto no valor final da compra) ou “varejo” (quando compra pequenas quantidades). Nos dois casos, o preço é um atrativo, pois chega a ser, em média, 15% menor se comparado ao varejo tradicional – ideal para a economia dos(as) consumidores(as).

Várias lojas da rede já adotaram o serviço de açougue – operação não muito comum em redes de atacarejo, com diferentes tipos e cortes de carnes (bovina, frango e suíno), além da opção de atendimento personalizado.

Com o intuito de facilitar a experiência de compra, estão as formas de pagamento: cartões de crédito e débito das principais bandeiras; dinheiro; Auxílio Brasil; Pix; vale-alimentação; e QR Code pelo app do PicPay. 🍌



a 1ª marca
MASSA FRESCA
do mundo
com selo



BRASILEIRÃO ASSAÍ

TORCER E ECONOMIZAR DÁ JOGO



BRASILEIRÃO
ASSAÍ

Atacadista Oficial do
Campeonato Brasileiro
2022



ATACADISTA

Conheça o portal Assaí Dá Jogo
e participe dos quizzes, promoções e muito mais!



Acesse o portal: www.assaidajogo.com.br

e confira as novidades e curiosidades do
campeonato mais disputado do país.



VACINAÇÃO: não é só Covid-19

O tema da vacinação tem sido destaque, mas o programa de imunização é antigo, eficiente e vai além da proteção contra a Covid-19

As vacinas se tornaram centros de diversos debates nos últimos dois anos, mas são um meio eficaz de prevenção a uma série de doenças há muitos anos. O Brasil conta com um extenso programa de vacinação, que promove a imunização de crianças, adolescentes, adultos e idosos. Muitas vacinas são oferecidas de forma gratuita na rede pública de saúde. Uma vantagem em relação a vários outros países.



O que são e como funcionam AS VACINAS?



De acordo com o Fundo das Nações Unidas para a Infância, a UNICEF, “vacinas são substâncias preparadas e dadas na infância e em outras idades para proteger contra doenças graves e muitas vezes fatais. Ao estimular as defesas naturais do corpo, as vacinas preparam o organismo para combater a doença de maneira mais rápida e eficaz”.

Há vários tipos de vacina, mas, em linhas gerais, elas introduzem uma versão segura e enfraquecida dos vírus ou das bactérias causadores da doença no organismo. Assim, o corpo tenta combater esse vírus, ou bactéria, gerando a chamada “resposta imune”. É essa resposta do organismo que o deixa mais preparado caso a pessoa, no futuro, entre em contato com o agente transmissor daquela doença.

VACINAS DISPONÍVEIS GRATUITAMENTE PARA ADULTOS E IDOSOS NA REDE PÚBLICA DE SAÚDE (SUS)*

VACINA (O que combate)	PARA QUEM?
Tríplice bacteriana: <i>difteria, tétano e coqueluche do tipo adulto</i>	Na adolescência e na vida adulta, é necessário fazer um reforço dessas vacinas (recebidas na infância): para a difteria e o tétano, a cada 10 anos (vacina dupla); e um reforço para a coqueluche a cada 20 anos (vacina tríplice).
Vacina da hepatite B	Essa vacina está no programa de imunização infantil e é aplicada em três doses no primeiro ano de vida. Para crianças mais velhas, adolescentes e adultos que não foram imunizados, recomenda-se aplicar as três doses com intervalos de um mês e cinco meses.
Vacina contra a pneumonia	Também faz parte do calendário de vacinação infantil, mas seu efeito é reduzido depois de algumas décadas. Por isso, pessoas acima dos 60 anos ou que estejam no grupo de risco podem fazer um reforço da vacina contra a pneumonia gratuitamente, mediante requisição médica.
Vacina da febre-amarela	A vacina da febre-amarela é indicada para pessoas de seis meses a 60 anos que moram ou que vão viajar para regiões de risco dessa doença (maiores de 60 anos podem tomar a vacina se tiverem boas condições de saúde). Em alguns países, o comprovante é obrigatório para entrada.
Vacina da gripe	O vírus causador da gripe apresenta uma alta capacidade de mutação. Por causa disso, a vacina é constantemente modificada, de forma a combater as novas formas do vírus, e é preciso tomar uma nova dose a cada ano para se manter protegido. As campanhas de vacinação contra a gripe na rede pública costumam oferecer a vacina para crianças de seis meses a cinco anos, gestantes, mulheres que tiveram filhos nos últimos 45 dias e pessoas com mais de 60 anos.
Vacina contra HPV	A vacina quadrivalente contra o HPV, ou papiloma vírus humano, também é uma forma de proteção contra verrugas genitais em homens e mulheres, câncer de colo do útero, câncer de pênis e câncer de ânus. Na rede pública, essa vacina está disponível para meninos e meninas de nove a 14 anos e para pessoas de nove até 26 anos com HIV ou AIDS, que tenham feito transplantes ou estejam em tratamento contra o câncer.

*Dados da Sociedade Brasileira de Imunizações (SBIm)

Também estão disponíveis no SUS, as vacinas contra herpes-zóster (cobreiro), vacina tríplice viral (sarampo, caxumba e rubéola) e vacina da dengue.

Mantenha sua carteira de vacinação em dia!

Caso tenha dúvidas se sua carteira de vacinação está atualizada, ou se perdeu o documento, você pode consultar seu histórico de vacinação pelo aplicativo do SUS, o “Meu digiSUS”. O acesso é feito a partir do seu CPF.



Coronavírus

Para se proteger do coronavírus, é importante comparecer aos postos de saúde de acordo com o chamado da sua cidade. O esquema, que inclui doses de reforço da vacinação contra a Covid-19, é necessário porque o vírus sofre mutações constantes e, em idosos, por exemplo, o tempo de proteção é menor devido ao envelhecimento do sistema imunológico. Idosos, pessoas com problemas no sistema imune ou grupos de risco seguem calendários específicos de reforço. 🌟



Quero férias!

Planejar finanças, identificar o momento, saber organizar e delegar tarefas são alguns dos principais passos para tirar merecidos dias de folga

S seja para arejar a cabeça, descansar ou curtir a família, um período de pausa no meio da rotina agitada de quem empreende por conta própria às vezes parece uma tarefa impossível. Especialmente para os que trabalham sozinhos ou com parentes muito próximos, como marido, esposa, filhos etc. Mas esse momento precisa existir e, inclusive, é considerado por especialistas como essencial para garantir o sucesso do negócio.

A gerente da Unidade de Atendimento Individual do Sebrae Bahia, Fernanda Gretz, salienta que a folga é importante para que, "quando os empreendedores "retornem ao trabalho, continue sendo prazeroso o ato de empreender".



PLANEJAMENTO

Para isso, Fernanda destaca que é necessário se planejar e criar uma reserva financeira. "O empreendedor vai considerar todos os custos que ele tem dentro daquele mês, se há custo específico, se tem o pró-labore... Ou seja, fazer todo o planejamento financeiro para ele e para a empresa", afirma.

Uma das orientações é que se faça a previsão de reserva financeira e se considere no preço de venda do produto o tempo em que a empresa ficará sem o empreendedor. "Deve-se incluir os custos da folga para formar os melhores preços de venda dos produtos e dos serviços para manter a saúde financeira da empresa durante as férias", completa Fernanda.



Identificar e INFORMAR AOS CLIENTES

De acordo com Ênio Pinto, gerente de Relacionamento com o Cliente do Sebrae Nacional, identificar como funciona o seu negócio é o primeiro passo para escolher as datas para se afastar. “Ao longo do ano, ele deve conhecer a variação de procura de cada período para então planejar quando é o melhor momento para fazer uma pausa, sem causar uma frustração nas expectativas dos clientes”, orienta.

Outro ponto que não pode ser esquecido é o de informar – com antecedência – aos clientes sobre quando o empreendedor estará ausente. Isso é fundamental nos casos em que ele for responsável sozinho por todo o negócio. “Caso contrário, os clientes podem achar que o negócio está desativado ou acabou”, explica Ênio.



“É fundamental que você seja capaz de ter um planejamento da rotina do trabalho e prepare uma capacitação mínima da equipe para que - na sua ausência - o negócio não perca a qualidade”

Ênio Pinto, gerente de relacionamento com o cliente do Sebrae Nacional

DELEGAR TAREFAS

Todo empreendedor deve saber descentralizar o trabalho, mesmo que ele seja um micro ou tenha um pequeno negócio familiar, porque, além das férias, imprevistos também podem acontecer. “É fundamental que você seja capaz de ter um planejamento da rotina do trabalho e prepare uma capacitação mínima da equipe para que – na sua ausência – seu negócio não perca a qualidade”, explica Ênio Pinto.

Se o empreendedor não tiver funcionários e atuar sozinho, pode-se criar um mecanismo ou canal – pode ser um e-mail, mensagem automática no WhatsApp etc – para que o cliente não fique sem contato. “Assim, o empreendedor consegue solucionar algum problema ou combinar de atendê-lo ao retornar das suas férias”, ensina o especialista do Sebrae.

Em resumo...

Para que o micro e o pequeno empreendedor consigam tirar dias de férias ou folga, eles devem se atentar para:



Planejar as finanças e criar um fundo de reserva



Escolher o período de menor demanda do seu negócio



Informar aos clientes



Delegar tarefas ou manter alguma forma de contato >>

“FÉRIAS SÓ NO FINAL DO ANO”

A família Moura consegue, geralmente, folga nos feriados prolongados e no final do ano – especialmente na semana entre o Natal e o Ano-Novo. É o período em que a demanda da lanchonete Pastel Quente, localizada no bairro Pinheirinho, em Curitiba, reduz. “Além disso, é a melhor época que a gente encontra para passar mais dias com a família”, conta Douglas Moura.

Ele é responsável pela parte administrativa do empreendimento. Sua mãe, Clemair, toma conta da cozinha. O negócio foi criado em 1994 por Celso de Moura. “O meu pai morreu em 2009, mas nós continuamos tocando a lanchonete”, conta Douglas.

“É importante a gente ter uma folga durante o ano para relaxar e aliviar o estresse da rotina. Geralmente, conseguimos tirar uns dez dias de folga. Para isso, a gente se planeja financeiramente”, afirma o pequeno empresário. 🍌



Douglas Moura e sua mãe, Clemair

Raiola
Desde 1938

Desde 1938
Trazendo qualidade pra sua mesa



Facilitar e Proteger

o seu dia a dia fabricando produtos de

QUALIDADE E BOM PREÇO!



EXTRUSA-PACK®
A qualidade que se destaca



WWW.EXTRUSA.COM.BR



promoção

Brilhante

COMPROU, BRILHOU, GANHOU

EXPERIMENTE

o novo Brilhante
E CONCORRA
A PRÊMIOS!

SE O RAIO BRILHAR,
VOCÊ GANHOU!



SURPREENDA-SE
COM O NOVO BRILHANTE E CONCORRA A

MILHARES
DE PRÊMIOS

DE ATÉ

R\$ 500*
NA HORA

PARTICIPAR É FÁCIL!

- 1** Compre um produto Brilhante participante da promoção.
- 2** Escaneie o QR Code ao lado e faça o cadastro completo.
- 3** Se o raio brilhar, você ganhou!



Promoção válida de 15/3/2022 a 31/8/2022, para maiores de 18 anos, em todo o território nacional.
Para mais informações, consulte o nº do certificado da SECAP e o regulamento em www.promobrilhante.com.br.

*Entregues em carteira digital PicPay.

Prêmio ACADEMIA ASSAÍ

Acompanhe as etapas do Prêmio que oferece capacitação de negócios e apoio financeiro para quem trabalha no setor de alimentação. Ao todo, são mais de R\$ 800 mil em prêmios, o que consolida a edição 2022 como a maior até hoje



A quinta edição do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios** está a pleno vapor. O projeto, criado em 2018, teve neste ano um aumento de 82% nas inscrições em relação à edição anterior. Somando as categorias Ponto de Venda Fixo, Vendedor(a) Ambulante e Vendas por Encomenda, o número passou de 30 mil interessados.

No dia 14 de junho foram divulgados(as) 1,5 mil premiados(as). A lista completa pode ser conferida no site do Prêmio (premioacademiaassai.com.br).



JÁ ACONTECEU

Dos 1,5 mil micro e pequenos negócios de todo o país, 1,35 mil foram selecionados para receber apoio financeiro de R\$ 300 e um *workshop on-line* exclusivo; e 150 finalistas foram classificados para a etapa seguinte, além de receberem o prêmio de R\$ 2.000, vale-compras de R\$ 500, uma semana de capacitação *on-line* e assessoria individual para o seu negócio.

Nas capacitações, realizadas em parceria com a Aliança Empreendedora, foram convidados especialistas como Matheus Lessa, Bia Santos e Maristella Sodré, dentre outros, que prepararam conteúdos exclusivos para contribuir com a administração e o crescimento dos negócios.



ESTÁ ACONTECENDO

Acontece em julho a divulgação dos(as) 15 vencedores(as) selecionados(as) entre os 150 finalistas! Além dos prêmios adicionais de R\$ 2 mil e um celular, eles(as) vão participar em São Paulo de uma semana de imersão com especialistas e de vivências para que possam desenvolver ainda mais seus negócios.

Os especialistas da Aliança Empreendedora estão acompanhando de perto os vencedores para auxiliá-los de forma personalizada.



3 destaques nacionais



Prêmio de R\$ 10 mil

VAI ACONTECER

Dos(as) 15 vencedores(as) que participarão da imersão em São Paulo, será selecionado um destaque nacional de cada categoria – Ponto de Venda Fixo, Vendedor(a) Ambulante e Vendas por Encomenda –, que receberá o prêmio adicional de R\$ 10 mil para investir no seu negócio.

Acompanhe as próximas edições da Revista Assaí Bons Negócios para conhecer a história de cada um dos destaques nacionais!



saiba mais

Acompanhe tudo através do portal e das redes sociais da

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

premioacademiaassai.com.br

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

[academiaassai BonsNegocios](https://www.facebook.com/academiaassai BonsNegocios)

A líder de vendas* está de cara nova.

BemBrasil
Alimentando bons momentos



por Vania Nocchi

A favela é ORGÂNICA!

Com doação de apenas R\$ 140, nasceu o Favela Orgânica, projeto que tem como objetivo modificar a relação das pessoas com os alimentos e, assim, evitar o desperdício



Regina Tchelly,
criadora do projeto
Favela Orgânica

Eu sempre quis ser uma cozinheira famosa, que pudesse democratizar a comida de verdade, dividir com as pessoas e compartilhar os saberes populares”. O sonho de Regina Tchelly, criadora do projeto Favela Orgânica, acabou virando realidade de uma forma diferente, mas que hoje a coloca no posto de referência mundial da gastronomia sustentável – ela já viajou à Europa dez vezes para dar palestras e já ensinou uma receita de moqueca orgânica para Ana Maria Braga no programa “Mais Você”, da TV Globo.



COMO TUDO COMEÇOU

Logo que chegou ao Rio de Janeiro para trabalhar como empregada doméstica, Regina observava que, nas feiras livres, muitos alimentos eram simplesmente jogados fora, coisa que a paraibana de Serraria não estava acostumada a ver, já que seus pais e vizinhos aproveitavam o máximo das frutas, das verduras e dos legumes para cozinhar.

Ela combinou com os feirantes e passou a recolher tudo que seria descartado por eles. Levava os “restos” para casa e testava as receitas – foi daí que surgiram delícias como o pão de mel com casca de banana, o arroz colorido de talos e outros preparos, que atualmente ela faz questão de compartilhar no site do projeto.

Em 2011, com a ajuda de seis mães da comunidade Chapéu-Mangueira, que fica no Morro da Babilônia (Rio de Janeiro), juntou R\$ 140 e realizou a primeira oficina para compartilhar a ideia de que cascas, talos e sementes revelam novos sabores e, dessa forma, promover uma culinária que, além de econômica, é sustentável. E deu certo! Hoje, o Favela Orgânica é uma realidade e já realizou treinamentos em diferentes estados brasileiros e em países como França, Itália e Uruguai.

Fotos: Divulgação / Arquivo pessoal

Mais que uma cozinha **ALTERNATIVA**

Não é só da cozinha alternativa que vive o projeto, totalmente independente. Hoje, são várias frentes de trabalho: “Eu ensino às pessoas como elas podem ter hortas em pequenos espaços e promovo o consumo consciente, incentivando o aproveitamento integral de cada alimento”. Isso inclui a compostagem, por exemplo. “O que não dá para fazer comida, nós usamos para fazer adubo e aí dá para plantar em casa temperos como coentro e cebolinha, alface e tomate”, conta.

Além das oficinas, Regina realiza capacitações profissionais e promove o empreendedorismo social, incentivando pessoas a terem seu próprio negócio na linha do aproveitamento integral e, assim, oferecerem nutrição balanceada com preços acessíveis. Ela também é a estrela do canal “Favela Orgânica” no YouTube, que aborda temas diferentes e sempre com foco na gastronomia sustentável.

O ciclo do alimento



CONSUMO CONSCIENTE

Reflexão sobre a grande quantidade de lixo que produzimos.



GASTRONOMIA ALTERNATIVA

Receita com aproveitamento de partes descartadas do alimento: cascas, talos e sementes. Mais refeições e menos resíduos!



COMPOSTAGEM CASEIRA

Os resíduos orgânicos inevitáveis tornam-se adubo, devolvendo para a terra o que ela nos dá e possibilitando a produção de mais alimentos.

HORTAS EM PEQUENOS ESPAÇOS

Promoção da ideia de que todos somos capazes de produzir alimento, independentemente do espaço que temos disponível.



Em 2020, o Brasil voltou para o Mapa da Fome e, recentemente, a insegurança alimentar se agravou devido à pandemia de Covid-19.



33

MILHÕES DE BRASILEIROS
passam fome atualmente



12

MILHÕES DE TONELADAS
de alimentos são jogadas fora
todos os anos

Fonte: *Estudos publicados em 2021 pela Rede Brasileira de Pesquisa em Soberania e Segurança Alimentar e Nutricional (Rede Penssan) e pelo Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente. ** Pesquisa Vigisan (Inquérito Nacional Sobre Segurança Alimentar no Contexto da Pandemia de Covid-19 no Brasil), divulgada em junho de 2022

COMPROMISSO DE SUSTENTABILIDADE

O combate ao desperdício de comida é um dos compromissos de sustentabilidade do Assaí. Mantemos parcerias com entidades de bancos de alimentos para a doação de frutas, legumes e verduras que, embora não estejam esteticamente atraentes para a venda, estão totalmente adequados para o consumo.

Essa iniciativa ajuda a diminuir o impacto ambiental, evitando a destinação para o aterro sanitário e, assim, contribuindo para a estratégia do Assaí de enfrentamento às mudanças climáticas. Em 2021, foram doadas mais de 1.200 toneladas de alimentos – o equivalente a 2,4 milhões de refeições –, beneficiando mais de 204 mil famílias e evitando que 826 toneladas de CO₂ fossem emitidas para a atmosfera.

O Assaí está ampliando a iniciativa em 2022. Aproximadamente mais 90 lojas devem passar a fazer doações, em diversas localidades do Brasil, contribuindo, estimadamente, para o preparo de mais de 3 milhões de refeições para mais de 250 mil famílias e evitando a emissão de mil toneladas de CO₂. >>

RECEITA SUSTENTÁVEL

Acredite! É possível fazer um delicioso e nutritivo risoto com casca de melancia, digno de um restaurante fino, em apenas alguns minutos. Confira:

Receita

Risoto de Casca de Melancia

INGREDIENTES

- ✓ 3 xícaras (chá) de arroz cozido
- ✓ ½ xícara (chá) de alho-poró
- ✓ 1 xícara (chá) de cebola picada
- ✓ 2 xícaras (chá) de casca de melancia ralada fina
- ✓ ½ xícara (chá) de pimentão verde em cubos
- ✓ 2 xícaras (chá) de tomate em cubos
- ✓ ½ xícara (chá) de salsa e cebolinha (cheiro-verde)
- ✓ ½ xícara (chá) de manjeriço fresco picado
- ✓ 1 copo de requeijão cremoso
- ✓ 3 colheres (sopa) de azeite
- ✓ 6 colheres (café) de açafrão
- ✓ Sal e pimenta a gosto

MODO DE PREPARO

Depois de higienizar e picar todos os ingredientes, refogue o alho-poró e a cebola no azeite até dourar. Adicione a casca de melancia e cozinhe em fogo baixo por alguns minutos até que a casca fique bem macia. Então, acrescente o pimentão, o tomate e o cheiro-verde e cozinhe por mais alguns minutos antes de adicionar o requeijão cremoso à panela. Misture bem, acrescente o arroz cozido e misture cuidadosamente. Tempere com sal e pimenta. 🍴

Dica

a mesma receita pode ser feita com cascas de outros alimentos, como abóbora ou berinjela.



MALLORY

MALLORY.COM.BR



MYMALLORY

PRODUTOS
QUE VIERAM
PARA FACILITAR
SUA VIDA



UMA LINHA
COMPLETA DE
ELETROPORTÁTEIS
PARA VOCÊ E
PARA O LAR



Com o **Passaí**
você tem mais
vantagens para a sua
casa e o seu negócio.



PREÇO DE ATACADO
A PARTIR DE 1 UNIDADE¹



ATÉ 40 DIAS PARA
PAGAR SUAS COMPRAS²



RECOMPOSIÇÃO
LIMITE³

PEÇA JÁ O SEU!*
www.assai.com.br/passai

¹ Nas lojas ASSAÍ, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas lojas Assaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em passai.com.br. ² Prazo varia conforme a data da compra, considerando-se a data do fechamento e pagamento da fatura. ³ Pagamento nas lojas Assaí e canais Itaú, a liberação ocorrerá em até 24h e em outros canais em até 5 dias úteis. *Sujeito a análise.

Ela é UM DOCE!

A pernambucana que conquistou e mantém uma clientela fiel e apaixonada pelos seus quitutes em Recife. Uma das receitas mais famosas é o seu bolo de rolo, com massa fininha e úmida de dar água na boca

O amor pela cozinha vem desde a infância de Maria Goretti Santos, 64 anos. Ela foi criada por uma família que a “adotou” com apenas três anos de idade, ainda na cidade de Nazaré da Mata, interior de Pernambuco, e a levou para a capital. Desde cedo, dividia os estudos com os cuidados da casa e foi se envolvendo especialmente na cozinha, onde aprendeu as mais diversas receitas com a matriarca da família, a quem chamava de madrinha.

CORAGEM PARA COMEÇAR

Por volta dos 25 anos, a fama das suas receitas já tinha se espalhado para além da família, e Goretti começou a vender seus doces e salgados de forma ambulante, em 1983. Carregando um isopor e com muita força de vontade, ela acordava cedo para oferecer seus produtos nas ruas de Recife. Em 1984, encontrou um bom ponto de venda em frente ao Tribunal de Contas do Estado, onde conseguiu montar uma barraquinha – a partir daí foi consolidando um cardápio mais completo e variado.

Para ter tudo fresquinho e saboroso, o esforço exigia acordar bem cedo, por volta das 3h, para assar e fritar os salgados que iriam servir de café da manhã para uma fila de clientes que já se formava aguardando por ela. Todas as sextas-feiras, na esquina em frente ao Tribunal, Goretti marcava o seu ponto e coletava pedidos de encomendas com o público que passava na região, garantindo a produção do final de semana.

A doçura na personalidade e a qualidade dos seus quitutes permitiram que a pernambucana conseguisse atingir uma renda mensal de até 5 mil reais, manter sua casa e continuar com o serviço de vendas





Junto com o boca a boca, as encomendas voltaram a crescer e hoje Goretti chega a fazer até 20 unidades dos seus famosos bolos de rolo – uma receita tipicamente pernambucana – por semana

Persistência

SEMPRE

Apesar das dificuldades, Goretti nunca desanimou. “Vender na rua não é fácil, sempre fiz tudo sozinha e é perigoso. Mas gosto muito do que faço, e é preciso ter muita fé e persistir”, aconselha.

Durante a pandemia, por causa das restrições e dos cuidados, Goretti parou com as vendas na rua e dedicou-se ao trabalho com encomendas. O impacto foi grande. Sem a venda direta, a redução chegou a 70% do fluxo que ela geralmente tinha com sua clientela presencial. Para ajudar a contornar a situação, um amigo criou um perfil no Instagram e indicou um motoboy para realizar entregas pela cidade.

Junto com o boca a boca, as encomendas voltaram a crescer e hoje ela chega a fazer até 20 unidades dos seus famosos bolos de rolo – uma receita tipicamente pernambucana – por semana. Mesmo com a alta demanda, ela ainda faz toda a produção sozinha e possui receitas secretas que garantem a qualidade de tudo que consta no seu cardápio. Um dos destaques, além do tradicional bolo de rolo, é a sua torta safo – recheada de ameixa, suspiro e doce de leite, famosa pelo sabor equilibrado e pela leveza da massa.



DICAS DA GORETTI:



PRODUTOS DE QUALIDADE: priorize a qualidade nos insumos que você utiliza. Dessa forma, você garante o sabor e fideliza sua clientela.



CUIDADO E CARINHO EM TUDO O QUE FAZ e atenção aos detalhes são fundamentais para se destacar e agregar valor ao seu produto, especialmente por serem artesanais.



APROVEITE DATAS: dias como das Mães, Páscoa e Natal, por exemplo, ajudam a vender produtos personalizados e sazonais. >>

MENU



BOLOS: de rolo, noiva, Souza Leão, cenoura com calda de chocolate, maracujá, macaxeira, pé de moleque, laranja, formigueiro, leite Ninho.



DOCES: Torta de goiaba, safo, três sabores, morango, chocolate, Kit Kat, alemã, maracujá, limão. Cheesecake de morango, amora, goiaba, frutas vermelhas.



SALGADOS: torta de camarão, bacalhau, frango e palmito. Salpicão e bobó de camarão. Pastel de festa e lolita. Quiches de alho-poró, frango, três queijos e bacalhau.



BISCOITOS: amanteigado, de nata, goiabinha e margaridinha. 🍪



saiba mais

@gorettisantos_bolos



Bolos, tortas, salgados e doces
ENCOMENDAS: de segunda a sábado
das 9h às 17h



NÓS  CAFÉ



Lar



PODE
confiar

A vida é feita
de momentos

E são eles que fazem com
que a casa da gente vire um
verdadeiro Lar



LAR FOODS

@ \larfoodsoficial

f \larfoods

SITE

CAPACITAÇÃO PARA DONOS DE RESTAURANTE

O curso *on-line* Restaurantes pode ser acessado pelo site da Academia Assaí, e está disponível de forma gratuita para ser acompanhado em qualquer tempo, bastando para isso que o(a) empreendedor(a) tenha uma conta ou faça um cadastro na plataforma (academiaassai.com.br). As aulas estão divididas em módulos curtos e didáticos de aproximadamente 10 minutos cada, com temas de grande relevância, que vão desde o início dos negócios, com dicas de formalização, passando por treinamento de funcionários, criação de cardápio, técnicas de *delivery*, e outros mais. Ao todo, são sete novas aulas, além de materiais complementares para *download*. Ao final dos estudos, os(as) alunos(as) respondem a testes sobre o conteúdo apresentado e, com pelo menos 75% de acerto, garantem o certificado de conclusão do curso.



VALOR: gratuito

SITE: www.academiaassai.com.br



CANAL

MANUAL DO MUNDO

O Manual do Mundo é um canal de vídeos úteis e fáceis de entender que tenta mostrar que há sempre um caminho mais interessante e divertido para aprender sobre as coisas ao nosso redor. Criado em 2006 pelo jornalista Iberê Francisco Thenório e sua esposa, a terapeuta ocupacional Mariana de Assis Fulfaro, o site apresenta vídeos de curiosidades, experiências científicas, receitas, desafios, pegadinhas, mágicas, curtos documentários, dentre outros. Com certeza, várias perguntas que você já se fez estarão bem respondidas por lá. Vale a pena conferir e seguir!



INSTAGRAM: [@manualdomundo](https://www.instagram.com/manualdomundo)

YOUTUBE: [manualdomundo](https://www.youtube.com/manualdomundo)

CANAL

JOBSON AMANCIO

O simpático Jobson Amancio mantém um canal com seu nome em várias plataformas, no qual é possível encontrar uma coleção de centenas de receitas que são praticamente sucesso garantido para quem trabalha com encomendas, festas, pronta-entrega ou *delivery* – ou quer simplesmente testar uma receitinha nova em casa.



SITE: linkme.bio/jobsonamancio

CURSOS DE CAPACITAÇÃO ...

ACADEMIA ASSAÍ

O ingrediente principal do seu negócio!

CURSO GRATUITO

Padarias



& Confeitarias



Aprenda sobre gestão de **negócios de pães e doces** e potencialize o seu empreendimento!



Como precificar corretamente



Guia de farinhas e fermentos



Vigilância sanitária

ACESSE JÁ!

e muito mais!

Inscreva-se já!

ACESSE: academiaassai.com.br



CONTEÚDO PATROCINADO POR:

Sofiteli **Sadia**
margarina

NOSSAS LOJAS

ACRE

Assaí Rio Branco

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

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

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

Assaí Menino Marcelo

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

Assaí Tabuleiro

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

AMAPÁ

Assaí Macapá

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

AMAZONAS

Assaí Manaus Grande Circular

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

Assaí Manaus II

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

Assaí Manaus Torquato

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

BAHIA

Assaí Barreiras

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

Assaí Barris

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

Assaí Camaçari

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

Assaí Cidade Baixa

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

Assaí Feira de Santana

Av. Eduardo Fróes Mota, s/n - Sobradinho
Tel.: (75) 3624-1432 / 3624-2948

Assaí Golf Club

Rua Genaro de Carvalho, 516
Jardim Cajazeiras
Tel.: (71) 3282-0400 / 3282-0402

Assaí Guanambi

Rod. BR 030, 5978 - São Sebastião
Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

Assaí Ilhéus

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

Assaí Itapetinga

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

Assaí Jequié

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

Assaí Juazeiro da Bahia

Av. São João, s/n
Jardim Flórída
Tel.: (74) 3614-2490 / 3614-2274

Assaí Lauro de Freitas

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

Assaí Paulo Afonso

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

Assaí Paripe

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

Assaí Salvador Mussurunga

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

Assaí Senhor Do Bonfim

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

Assaí Serrinha

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

Assaí Teixeira de Freitas

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

Assaí Tomba

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

Assaí 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 - Caucaia
Tel.: (85) 3285-3739 / 3285-2966

Assaí Cidade dos Funcionários

BR 116, 501 - Fortaleza
Tel.: (85) 3251-4700 / 3251-4701

Assaí Iguatu

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

Assaí Juazeiro do Norte

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

Assaí Kennedy

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

Assaí Maracanaú

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

Assaí Parangaba

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

Assaí Sobral

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

Assaí Tapioqueiras

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

Assaí Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL**Assaí Brasília Sul**

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

Assaí Ceilândia

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

Assaí Taguatinga

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

GOIÁS**Assaí Anápolis**

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

Assaí Caldas Novas

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

Assaí Goiânia Buriti

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

Assaí Goiânia Independência

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

Assaí Goiânia Perimetral

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

Assaí Goiânia Av. T9

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

Assaí Rio Verde

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

Assaí Valparaíso

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

MARANHÃO**Assaí Imperatriz**

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

Assaí São Luís Guajajaras

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

Assaí São Luís Turu

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

MATO GROSSO**Assaí Cuiabá**

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

Assaí Jardim das Américas

Av. Fernando Corrêa da Costa, 1.255
Tel.: (65) 3618-3850 / 3618-3851

Assaí Rondonópolis

Av. Presidente Médici, 4.269
Tel.: (66) 3425-2167 / 3425-2170

Assaí Rondonópolis Bandeirantes

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

Assaí Sinop

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

Assaí Várzea Grande

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

MATO GROSSO DO SUL**Assaí Acrissul**

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

Assaí Campo Grande Aeroporto

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

Assaí Coronel Antonino

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

Assaí Dourados

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

MINAS GERAIS**Assaí Betim**

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

Assaí Contagem

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

Assaí Sete Lagoas

Av. Doutor Renato Azeredo, 2955,
Sete Lagoas
Tel.: (31) 3779-6450 / 3779-6451

Assaí Uberlândia

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

PARÁ**Assaí Ananindeua**

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

Assaí Batista Campos

Av. Roberto Camelier, s/n
Batista Campos - Belém
Tel.: (91) 3210-8100 / 3210-8101

Assaí Belém

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

Assaí Belém Almirante

Av. Almirante Barroso, 5.386
Castanheira
(antigo Cidade Folia), Belém
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Castanhal

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

Assaí Parauapebas

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

Assaí Santarém

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

PARAÍBA

Assaí Campina Grande

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

Assaí João Pessoa

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

Assaí Cabedelo

BR 230, s/n - Parque Boa Esperança
Tel.: (83) 3194 - 0401 / 3194 - 0402

PARANÁ

Assaí 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 Londrina

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

Assaí Londrina II

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

Assaí Maringá

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

Assaí Maringá Seminário

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

PERNAMBUCO

Assaí Avenida Recife

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

Assaí Cabo de Santo Agostinho

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

Assaí Camaragibe

Av. Doutor 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) -
Caruaru
Tel.: (81) 3725-6850 / 3725-6851

Assaí Garanhuns

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

Assaí Imbiribeira

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes,
2.180
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, bairro
Antônio Cassimiro - Petrolina (PE)
Tel.: 0800 773 2322

Assaí Serra Talhada

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

PIAUI

Assaí Parnaíba

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

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

Assaí Raul Lopes

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

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara

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

Assaí Ayrton Senna

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

Assaí Bangu

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

Assaí Barra da Tijuca

Av. Das Américas, 900
Tel.: (21) 2483-3050 / 2483-3050

Assaí Cabo Frio

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

Assaí Campinho

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

Assaí Campos dos Goytacazes

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

Assaí Campo Grande

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

Assaí Ceasa

Av. Brasil, 19.001 - Irajá
Tel.: (21) 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 Duque de Caxias

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

Assaí Freguesia

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

Assaí Ilha do Governador

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

Assaí Macaé Obelisco

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

Assaí Mariz e Barros

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

Assaí Méier

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

Assaí Mendanha

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

Assaí Nilópolis

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

Assaí Niterói

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

Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Petrópolis

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

Assaí Pilares

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

Assaí Rio Dutra

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

Assaí Sabão Português

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

Assaí Santa Cruz

Av. Padre Guilherme Decaminada, 2.385
Tel.: (21) 3198-1950 / 3198-1951

Assaí São Gonçalo

R. Doutor Alberto Torres, s/n
Tel.: 2728 -1150 / 2728-1151

Assaí São João de Meriti

Rod. Presidente Dutra, 4.301
Jardim José Bonifácio
Tel.: (21) 2757-5950 / 2757-5951

Assaí Tijuca

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

Assaí Tribobó

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

RIO GRANDE DO NORTE**Assaí Natal**

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

Assaí São Gonçalo do Amarante

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

RONDÔNIA**Assaí Porto Velho**

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

Assaí Porto Velho Imigrantes

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

RORAIMA**Assaí Boa Vista**

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

SÃO PAULO**Assaí Brás Cubas**

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

Assaí Itaquaquecetuba

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

Assaí Mogi das Cruzes

Rua José Meloni, 998 - Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4790-6092 / 4790-610

Assaí Suzano

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

GRANDE SÃO PAULO**Assaí Águia de Haia**

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

Assaí Aricanduva

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

Assaí Barra Funda

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

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

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

Assaí Cidade Dutra

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

Assaí Cotia

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

Assaí Diadema

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

Assaí Guarulhos Dutra

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

Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

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

Assaí Embu das Artes

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

Assaí Fernão Dias

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

Assaí Franco da Rocha

Rod. Pref. Luiz Salomão Chamma, km 38
Vila Ramos - Franco da Rocha
Tel.: (11) 4934-5780 / 4934-5781

NOSSAS LOJAS

Assaí Freguesia do Ó

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

Assaí Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Jandira

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

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaçanã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Assaí Jaraguá/Taipas

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

Assaí João Dias

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

Assaí Marginal Tietê-Penha

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

Assaí Mauá

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

Assaí Nações Unidas

Av. das Nações Unidas, 22.777
Vila Almeida - São Paulo
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 Pirajussara

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

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 Santo André

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

Assaí Santo André Bala Juquinha

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

Assaí Santo André Pereira Barreto

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

Assaí São Bernardo do Campo

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

Assaí São Bernardo Anchieta

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

Assaí São Caetano do Sul

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

Assaí São Mateus

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

Assaí São Miguel

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

Assaí São Miguel II

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

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

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

Assaí Vila Carrão

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

Assaí Vila Luzita

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

Assaí Vila Sônia

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

INTERIOR SÃO PAULO

Assaí Araçatuba

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

Assaí Bauru

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

Assaí Campinas

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

Assaí Campinas Centro

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

Assaí Hortolândia

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

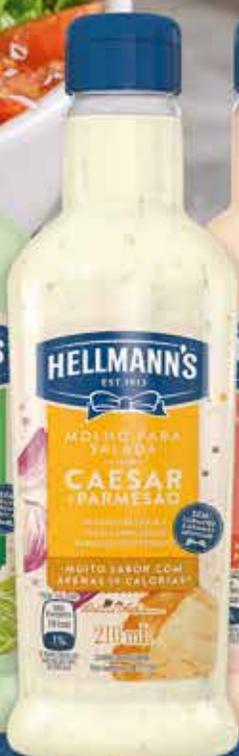
Assaí Indaiatuba

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

Assaí Jundiaí

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

MOLHOS PARA SALADA



HELLMANN'S
EST.1913



Assaí Jundiá Ferroviários

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

Assaí Limeira

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

Assaí Paulínia

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

Assaí Piracicaba

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

Assaí Piracicaba Nova América

Av. Antônio Fazanaro, 95
Nova América
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
Parque Industrial Lagoinha - Ribeirão Preto
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 Rio Claro

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

Assaí Santa Bárbara do Oeste

Rua da Agricultura, 1.258
Santa Bárbara D'Oeste
Tel.: (19) 3459-9550 / 3459 -9552

Assaí São José dos Campos

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

Assaí Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Itavuvu

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

Assaí Taubaté

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

LITORAL SÃO PAULO

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí Praia Grande

Presidente Kennedy, 9.271
Emboaçú
Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

Assaí PG Litoral Plaza

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

Assaí Praia Grande II

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

Assaí Santos

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

Assaí São Vicente

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

SERGIPE

Assaí Aracaju

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

Assaí Aracaju II

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

Assaí Itabaiana

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

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



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





O SABOR DE PERDIGÃO TEM PODER



**As pizzas Aurora estão
ainda mais saborosas, com
novas receitas e ingredientes
selecionados!**



**Novas embalagens.
A Aurora ainda melhor pra você!**

 facebook.com/auroraalimentosoficial
 instagram.com/auroraalimentos

 www.auroraalimentos.com.br
 e também na TV


Aurora
A gente faz com gosto
tudo que você gosta.