

REVISTA



#61

2024

# ASSAÍ

Bons Negócios

assai.com.br

## PET FRIENDLY

Saiba como adequar seu estabelecimento para receber animais de estimação com segurança

## VIRANDO O JOGO

A lanchonete paulista Joe Robert mudou a forma de servir hambúrguer, viralizou e ganhou novos clientes

# DELÍCIAS DO LUIS

Das marmitas vendidas no barco para o reconhecimento nacional: conheça um dos vencedores do Prêmio Academia Assaí 2023

RADAR: Os novos golpes do Pix e o que você pode fazer para se proteger

# NOVO SEDA PREBIÓTICOS + BIOTINA

FORÇA &  
CRESCIMENTO





DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assaí.com.br

Com apenas um clique, é possível acessar todo o conteúdo da Revista Assaí Bons Negócios no site: [assaí.com.br/revistas](http://assaí.com.br/revistas)



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

- [assaiatacadistaoficial](#)
- [@assaiatacadistaoficial](#)
- [assaioficial](#)
- [assaioficial](#)
- [Assaí Atacadista](#)

**TRABALHE CONOSCO**  
[assaí.gupy.io](http://assaí.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 Head de Projetos Digitais Fernanda Zaruch Coordenador de Projeto Lucas Cintra Revista Assaí Bons Negócios - Coordenação e edição Manoela Leão Diagramação João Lírio e Suellen Winter Colaboradora da Edição Vania Nocchi Foto capa @ Edson Cabral Revisão Rodrigo Castelo Atendimento Publicitário Paula Pirog e Antonella Cespedes

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

# Comemore CONOSCO!



Este ano é especial para o Assaí Atacadista. Afinal, completamos 50 anos desde que abrimos nossa primeira loja, em São Paulo (SP). São cinco décadas de história, aprendizado, relacionamento e crescimento, sempre com o objetivo de ajudar você, nosso(a) cliente, a realizar sonhos, de Sol a Sol. Queremos que a prosperidade faça parte da vida de cada vez mais brasileiros(as) – por isso, o Assaí está presente em 24 estados e no Distrito Federal com mais de 280 lojas.

É claro que a nossa revista não poderia ficar fora deste ano de comemoração, trazendo conteúdo relevante para quem empreende no setor de alimentos e para as famílias que compram conosco. E a comemoração é dupla! A revista **Assaí Bons Negócios** também está fazendo aniversário: são dez anos desde a primeira edição. Por isso, temos novidades por aqui.

A nova editoria “Como vai o Negócio” foi criada para visitar personagens que já estiveram nas nossas páginas e contar suas histórias de empreendedorismo ao longo dos anos. Em “Virando o Jogo”, o objetivo é inspirar empreendedores(as) com ações que mudaram os rumos de vários negócios do setor de alimentação. E, na também estreada “Deixe Aqui seu Like”, trazemos dicas valiosas para você usar a internet e alavancar as vendas. Espero que goste dessas novidades!

E tem mais: nossa “Viagem Gastronômica” destaca as delícias culinárias da África do Sul,

enquanto você vê informações e curiosidades sobre o consumo de café “Brasil Afora”. Também mostramos como receber animais de estimação no seu estabelecimento de forma segura e, claro, em conformidade com as leis. Em “Como Funciona”, vamos falar sobre o poke, prato havaiano que caiu no gosto dos(as) brasileiros(as), e em “Tem Potencial” você vai saber tudo sobre o preparo e a venda de cestas de piquenique.

Na capa, o destaque é o chef Luis Nascimento, de Barcarena (PA). Ele venceu o prêmio **Academia Assaí 2023** na categoria Vendas por Encomenda e é uma verdadeira inspiração: começou com marmitas até se tornar um profissional premiado. Sua principal característica é a valorização de ingredientes amazônicos, e ele conta tudo na editoria “Meu Assaí”.

Durante o ano, continuaremos trabalhando para que a revista **Assaí Bons Negócios** seja uma importante fonte de informação para você, o pilar mais importante da nossa empresa. Comemore conosco, afinal, esta festa também é sua!

Para finalizar, agradeço a confiança e desejo que você tenha um excelente 2024.

Boa leitura!

**Belmiro Gomes**  
Presidente do Assaí Atacadista



# Sumário

## 08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados das redes Assaí

## 12 ESPECIAL

Apesar dos gastos extras, é possível driblar a falta de dinheiro neste início de ano com ações estratégicas

## 22 BRASIL AFORA

Pegue sua xícara de café e confira os fatos e as curiosidades de uma das bebidas preferidas dos brasileiros



## 18 COMO VAI O NEGÓCIO?

Desde 2014, a empresa familiar de Cezar Vertuan passou por mudanças significativas e hoje emprega 100 pessoas



## 26 COMO FUNCIONA

O poke vem ganhando espaço por ser leve e saudável. Saiba o que é preciso para abrir uma loja especializada

## 32 VIAGEM GASTRONÔMICA

Deliciosos pratos típicos e vinhos excepcionais representam fielmente a cultura e a tradição sul-africanas

## 36 RADAR

Confira aqui quais são os novos golpes do Pix e o que fazer para se proteger da ação dos bandidos

## 40 MEU ASSAÍ

O vencedor do Prêmio Academia Assaí 2023 na categoria Vendas por Encomenda começou vendendo marmitas



CONHEÇA  
**O NOVO**  
**REPELENTE**  
QUE ALÉM DE  
**PROTEGER**  
CONTRA MOSQUITOS  
**HIDRATA A PELE**



**EFICIÊNCIA**  
com Icaridina



**HIDRATAÇÃO**  
ajuda com a  
elasticidade da pele



**TEXTURA**  
acabamento invisível  
e sem perfume



**SEGURANÇA**  
com água purificada

# Sumário

## 54

### ASSAÍ 50 ANOS

A revista Assaí Bons Negócios está completando 10 anos de história. Confira a nossa linha do tempo



### 46 DEIXE AQUI SEU LIKE

Presença digital: saiba como usar as redes sociais de forma estratégica para atrair clientes e impulsionar as vendas

### 50 TEM POTENCIAL

Com criatividade, as cestas de piquenique podem transformar momentos simples em experiências incríveis

### 58 ASSAÍ RESPONDE

É possível adaptar seu estabelecimento para transformá-lo em *pet friendly* e, assim, atrair mais clientes

### 62 ACADEMIA ASSAÍ

Será que é hora de tirar sua ideia do papel? Saiba o que é preciso para realizar o sonho de empreender

## 70

### VIRANDO O JOGO

O inovador sistema self-service de hambúrguer que revitalizou um negócio e recuperou seu equilíbrio financeiro

### 66 SUSTENTABILIDADE

Combate à fome: os projetos do Eixo de Segurança Alimentar, do Instituto Assaí, para alimentar quem mais precisa

### 74 CAPACITAÇÃO E ATUALIDADES

Novidades, cursos e outras informações e oportunidades de aprendizado para empreendedores

### 76 NOSSAS LOJAS

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



chegou!



a partir de  
**8**  
meses

# Meu Primeiro Lanchinho

Nutritivo e saudável para o seu bebê e prático para você

— ||| —  
**ASSADO E INTEGRAL<sup>1</sup>**

— ✖ ✖ —  
**SEM ADIÇÃO DE ACÚCARES<sup>2</sup> E SAL**

— 🌽 —  
**FONTE DE FERRO, ZINCO E VITAMINA B1**

**COMPRE AQUI**

FEITO COM FRUTAS

FORMATO ESPECIAL PARA A MAOZINHA DO BEBE

FEITO COM VEGETAIS



DISPONIVEL EM TRES SABORES DE VEGETAIS

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

Imagens meramente ilustrativas. CONTÉM GLÚTEN. <sup>2</sup> ESTE NÃO É UM ALIMENTO BAIXO OU REDUZIDO EM VALOR ENERGÉTICO

# + informação

Confira os posts mais acessados 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 APRENDA RECEITAS DELICIOSAS DE GELADINHO GOURMET PARA LUCRAR

O geladinho, que também é conhecido como sacolé, gelinho, chup-chup, entre outros nomes, é uma sobremesa refrescante que conquistou o coração de brasileiros de todas as regiões, de norte a sul. Na publicação, a Academia Assaí ensina receitas deliciosas de geladinho gourmet, como a de leite em pó com creme de avelã, por exemplo, e ainda dá dicas de materiais usados para produzir e vender essas delícias. Aproveite a estação mais quente do ano para fazer uma graninha extra!

 **CONFIRA EM**  
[academiaassaí.com.br/node/2157](https://academiaassaí.com.br/node/2157)



## BLOG ASSAÍ CONHEÇA TODAS AS FORMAS DE PAGAMENTO OFERECIDAS PELO ASSAÍ

Preocupado em atender às necessidades dos seus clientes, o Assaí Atacadista está sempre procurando facilitar o dia a dia de todos. E, com a evolução que vem acontecendo nas transações financeiras, ampliamos as formas de pagamento aceitas nas lojas. Além do cartão Passaí, que oferece benefícios e facilidades, também são aceitas outras bandeiras de crédito e débito, vale-alimentação, carteira digital, dinheiro e Pix.

**Dica: para ter mais segurança, confirme a aceitação dos seus cartões antes de comprar.**

 **CONFIRA EM**  
[assaí.com.br/node/11357](https://assaí.com.br/node/11357)

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



# O seu cereal do seu jeito!



NOVO

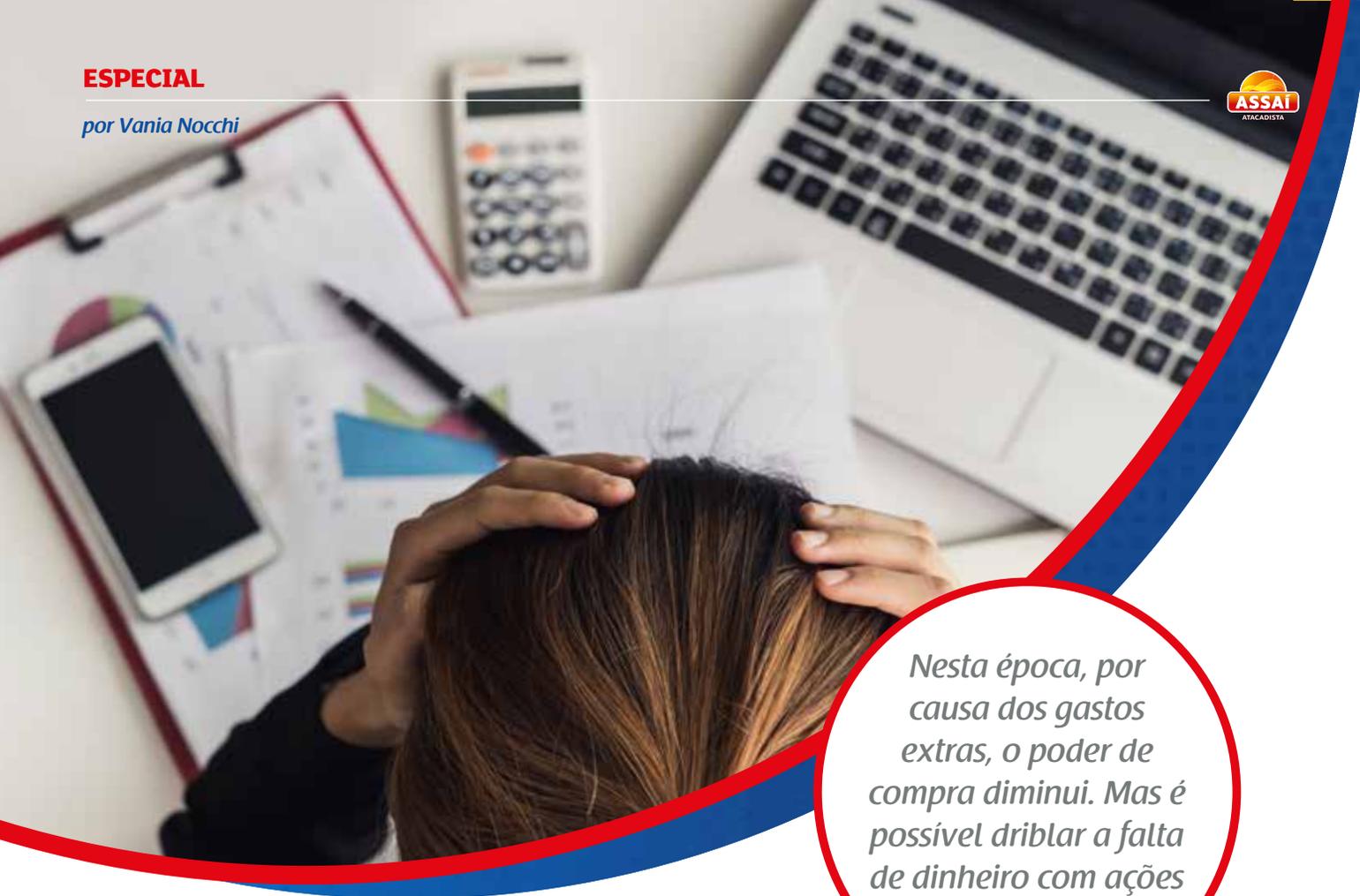
PANTENE

PRO-V MIRACLES



# ELIMINA A OLEOSIDADE DA RAIZ E HIDRATA AS PONTAS





*Nesta época, por causa dos gastos extras, o poder de compra diminui. Mas é possível driblar a falta de dinheiro com ações estratégicas*

## Orçamento apertado NO COMEÇO DO ANO?

Compras de Natal, viagem de férias, festas de fim de ano, IPTU, IPVA, matrícula e mensalidade escolar... A lista de gastos entre dezembro e janeiro é grande e, por isso, o início do ano pode ser um pesadelo para boa parte dos brasileiros. Sendo assim, equilibrar as contas nesta época é mais do que necessário. No entanto, infelizmente, há casos em que a "bagunça" acaba tomando conta e o dinheiro fica curto. Diante disso, o comportamento do consumidor neste período tende a mudar, já que, com menos dinheiro no bolso, ele precisa economizar para não ficar "no vermelho".

Se o consumidor gasta menos, o empreendedor vende menos. É uma engrenagem que pode representar uma grande preocupação para quem tem um negócio, já que mexe com questões relacionadas às finanças da empresa, como o fluxo de caixa. Nesse cenário, é hora de realizar ações estratégicas para aproveitar as oportunidades e, assim, impulsionar as vendas nos primeiros meses do ano. >>

***O comportamento do consumidor neste período tende a mudar, já que, com menos dinheiro no bolso, ele precisa economizar para não ficar "no vermelho"***

# BAIXE O APP MEU ASSAÍ

Aproveite os descontos e promoções exclusivas!



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

## SOLUÇÃO BASEADA NO PROBLEMA



O primeiro passo para vender quando o cliente não quer comprar é oferecer uma solução baseada no problema. É hora, por exemplo, de pensar em fazer promoções para reduzir preços ou agregar valor aos produtos.

Descontos para vendas casadas, sorteio de brindes, criação de combos, descontos para aniversariantes, *happy hour*, pratos do dia, cartão-fidelidade, frete grátis e distribuição de vouchers pelas redes sociais são apenas algumas ideias que podem ajudar a alavancar as vendas nesta época do ano.

## RELACIONAMENTO E FIDELIZAÇÃO



Se um cliente vai ao seu estabelecimento todos os dias, pode ser que a frequência diminua no período em que ele precisa economizar, que ele peça descontos ou flexibilidade no pagamento. Fato é que, quando se constrói um bom relacionamento, a fidelização acaba acontecendo de forma natural. No fim, o consumidor não vai trocar de local apenas porque está com menos dinheiro no bolso.

Além disso, quem já conhece o estabelecimento pode estar mais aberto a experimentar novos pratos, lanches, bebidas e oportunidades.

## SAZONALIDADE COMO ESTRATÉGIA



Os primeiros meses do ano são um período propício para trabalhar com produtos e receitas sazonais. Aproveite para adaptar o cardápio com opções refrescantes e leves, como coquetéis, sucos naturais, pokes, peixes, saladas e saladas de frutas, sorvetes, sanduíches naturais, entre outros.

Estabelecimentos que têm espaços ao ar livre também podem usá-los como estratégia para atrair clientes, afinal, ambientes arejados costumam ter bastante procura. *Happy hours* e piqueniques sob as árvores podem ser muito atraentes para quem quer aproveitar as tardes quentes ao ar livre.

## A PROPAGANDA É A ALMA DO NEGÓCIO



Se o seu estabelecimento está com promoções especiais, o seu cliente precisa saber. Saiba quais são os canais de comunicação preferidos e conte todas as novidades.

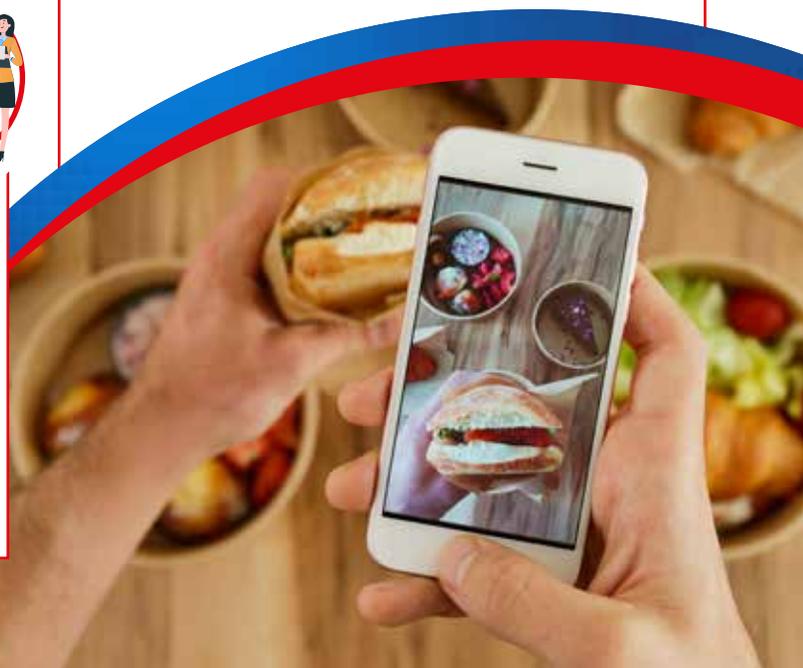
Atualmente, as redes sociais são grandes aliadas dos negócios. De acordo com dados de um levantamento do All INN, em parceria com a Opinion Box, 75% dos consumidores usam as redes sociais para fazer buscas. A grande vantagem desse canal de comunicação é o fato de ser gratuito. Se não quiser (ou não puder) investir em anúncios pagos, divulgue suas redes em cartazes e cartões e use o WhatsApp também como ferramenta de vendas. 🍷

## NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES



Se as vendas caem no comércio, consequentemente os fornecedores também tendem a vender menos. Sendo assim, é hora de negociar preços melhores ou formas de pagamento flexíveis. No caso de itens não perecíveis, estude comprar uma grande quantidade para estocar e, assim, ganhar poder de barganha.

**Dica importante:** uma relação de longa data pode ajudar na negociação. Por isso, evite trocar de fornecedor ao longo do ano, a não ser que seja extremamente necessário. Assim, fica mais fácil obter vantagens e pedir descontos.



L'ORÉAL  
PARIS  
**ELSEVE**

NOVO

**GLYCOLIC GLOSS**

[COM ÁCIDO GLICÓLICO]



USHI\_21223\_01/2024

MELHORA VISIVELMENTE A QUALIDADE DO CABELO

**MAIS QUE BRILHO, É ULTRA GLOSS**

**RESISTE POR ATÉ 6 LAVAGENS\***

VOCÊ VALE MUITO.

\*Teste instrumental: uso de shampoo, condicionador e acidificante.



**Aurora**  
PREMIUM

---

**CHURRASCO COM  
UM TOQUE A MAIS**

---





LINGUIÇAS ESPECIAIS, HAMBÚRGUERES, CORTES NOBRES IN NATURA E JÁ TEMPERADOS. VEJA DICAS, RECEITAS E MUITO MAIS PELO QR CODE OU ACESSE O SITE [AURORAALIMENTOS.COM.BR](http://AURORAALIMENTOS.COM.BR)



# De barraca de feira A FRANQUEADORA



*A empresa familiar de Cezar Vertuan, que já ilustrou as páginas da revista Assaí Bons Negócios, começou despretensiosa e hoje emprega 100 pessoas*

**E**m 2014, as Pamonhas do Cezar foram destaque na terceira edição da revista **Assaí Bons Negócios**. Uma década depois, quando o Assaí Atacadista completa 50 anos de história, revisitamos a empresa de Maringá (PR), que mudou bastante, mas continua sendo um negócio familiar. Uma história capaz de inspirar muita gente.



## TRAJETÓRIA DE DEDICAÇÃO E SUCESSO

Como contamos em 2014, nas páginas da **Assaí Bons Negócios**, a Pamonhas do Cezar começou de forma despreocupada, em 1991. A barraca na Festa da Uva de Marialva (PR) tinha como missão inicial apenas complementar a renda da família, mas o negócio idealizado pelo casal Cezar Augusto e Meiry Vertuan fez tanto sucesso que, durante o evento, foram vendidas 11 mil pamonhas.

A dupla, então, continuou fazendo as pamonhas em casa para vender no esquema porta a porta, chegando a produzir artesanalmente mais de mil unidades por dia. No ano seguinte, abriram um espaço na Feira do Produtor de Maringá e, aos poucos, foram aumentando a operação. Chegaram a ter três unidades próprias, na mesma época em que iniciaram como franqueadora.

“Durante a pandemia, foi preciso encerrar as atividades de três lojas”, conta o dono. Mas isso não desanimou o casal empreendedor, que abriu uma nova filial em 2021, na cidade de Paiçandu, também no interior do Paraná. Hoje, a pamonharia emprega 100 pessoas em duas lojas próprias e seis franquias, todas na região noroeste do estado. Com o sucesso, Meiry abandonou a profissão de professora para se dedicar exclusivamente ao negócio.

## DE PAMONHARIA A RESTAURANTE: Por dentro do negócio

Atualmente, a empresa tem capacidade para atender 40 mil pessoas por mês e conta com mais de 40 itens no cardápio, entre derivados de milho, caldos, salgados, sobremesas e pratos executivos. Os pratos foram incorporados ao cardápio em 2005 e um dos diferenciais do negócio é que eles são servidos o dia todo e não apenas nos horários de almoço e jantar.

Além disso, é possível fazer os pedidos por meio de um aplicativo próprio – segundo o proprietário, cerca de 30% das vendas acontecem no app. A empresa conta ainda com uma fábrica própria e todas as lojas seguem exatamente o mesmo formato, o que garante o padrão de qualidade. A maior unidade da Pamonhas do Cezar tem 480 m<sup>2</sup>, é totalmente climatizada e fica dentro de um importante shopping da cidade de Maringá.

## DESDE O INÍCIO

Cezar Augusto Vertuan, idealizador e sócio, pontua que, embora tenha crescido ao longo de quase 33 anos desde o início como barraca de feira, a Pamonhas do Cezar continua sendo uma empresa familiar. “Minha esposa é responsável pelo marketing e pela elaboração de cardápio; minha filha Poliana cuida da administração e do RH; e o Rafael Baratto, que é praticamente um filho, fica com as finanças. Hoje, eu atuo como conselheiro e também faço parte do financeiro da empresa”, ressalta.

A empresa é cliente do Assaí Atacadista desde que a primeira loja foi inaugurada na cidade, em 2013. “Fazemos compra semanalmente no Assaí, tanto para as lojas próprias quanto para as franquias. Geralmente os produtos que compramos são os mais básicos, como arroz, feijão, óleo, vinagre etc.”, conta Cezar. Hoje, existem duas unidades do Assaí em Maringá, uma na Avenida Colombo e outra no Parque Industrial. >>





**saiba mais**

@pamonhasdocezar

## CLIENTE FAMOSO

Em 2013, o cantor Luan Santana participou do quadro “Arquivo Confidencial”, do extinto Domingão do Faustão, e surpreendeu o público com uma história inusitada. Na infância, Luan morou em Maringá e era cliente assíduo da pamonharia. Na televisão, ao lado de Fausto Silva, contou que sempre que vai à cidade paranaense faz questão de comprar pamonha na loja do Cezar. Ele disse que tinha que ficar no carro para não causar tumulto no local e pedia para alguém fazer a compra. Assim, podia comer sossegado um de seus pratos favoritos.

## PLANOS PARA O FUTURO



Para uma publicação local de Maringá, em 2019, a filha Poliana contou que sempre viu os pais batalhando muito, e o crescimento veio aos poucos, como consequência do trabalho dedicado. Para ela, é gratificante ver o resultado alcançado com tamanho empenho.

No entanto, Cezar Vertuan é um empreendedor que não cansa de se dedicar à sua empresa, que conquistou a região noroeste do Paraná ao longo de mais de três décadas de empenho. Apesar de não trabalhar mais na produção das pamonhas e dos outros itens do cardápio, ele acompanha todos os passos da equipe que atua no negócio.

Para o futuro, o empresário pretende seguir trabalhando para garantir o crescimento da empresa. “Nosso plano é continuar com o projeto de franquias, degrau por degrau, assim como foi no início. Sempre visando à nossa marca, para que nada nos desabone perante nossos clientes”, finaliza. 🍌

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



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



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



Quer aproveitar essas  
e outras vantagens?



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

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

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

# A terra do CAFÉ

*Entre 1996 e 2022, o consumo de café cresceu 94% no Brasil. Além disso, somos os maiores produtores do grão no mundo. Pegue sua xícara e acompanhe as curiosidades*



Considerado um produto estratégico para a economia brasileira, o café é uma bebida tão popular, que tem um dia dedicado só para ele – o Dia Nacional do Café, comemorado em 24 de maio. A segunda bebida mais consumida em todo o mundo, atrás somente da água, é praticamente uma unanimidade por aqui. Segundo dados da Associação Brasileira das Indústrias de Café (ABIC), 95% dos brasileiros assumem gostar de café.

Não à toa, somos o segundo maior consumidor no mundo – perdemos apenas para os Estados Unidos. Além disso, somos o país que mais produz o grão e, em 2022, enviamos cerca de 2,2 milhões de toneladas para países como EUA, Alemanha, Itália, Bélgica e Japão. O café é tão versátil e benéfico que, além da culinária, é usado na indústria de cosméticos e é considerado um grande aliado da nossa saúde.

## UM CAFEZINHO

A capital paulista é a cidade que mais bebe café no Brasil. Na metrópole, o hábito de convidar alguém para um cafezinho é muito comum – ir até uma cafeteria ou padaria no meio da tarde é um evento social que já conquistou boa parte das pessoas. Segundo levantamentos, são comercializadas cerca de 25 milhões de xícaras por dia na cidade, sendo o coado e o espresso os preferidos. >>





siga nossas  
redes sociais  
 @ MinalbaOficial

# minalba

SUA MELHOR COMPANHIA  
PARA O VERÃO



## MUITO OU POUCO?

O consumo de café Brasil afora é bastante desigual. As regiões Norte e Centro-Oeste são as que consomem menos a bebida, sendo responsáveis pelo consumo de cerca de 8% do total cada uma. O ranking do país se completa assim: o Sudeste vem em primeiro, o Nordeste em segundo e o Sul em terceiro.



## MAIS CAFÉ

No Brasil, o consumo de café cresceu 94% entre 1996 e 2022, segundo a ABIC, enquanto a população do país aumentou 32% no mesmo período. Os cafés de preparo prático, cujo processo é mais rápido, ganharam muito espaço no mercado nacional, com destaque para o cappuccino e o solúvel, cada vez mais consumidos por aqui. Com a popularização dos especiais, que agora têm preços mais acessíveis, os brasileiros também estão escolhendo mais esse tipo de bebida.



## O MELHOR CAFÉ

O Paraná se consolidou como uma região produtora de cafés especiais do Brasil porque tem condições climáticas e de solo ideais para isso. O assunto é levado tão a sério que existe até um concurso que, por meio de avaliações criteriosas, escolhe o café mais saboroso do estado e somente os especiais participam. ☺

Fotos: Shutterstock

## ARÁBICA BAIANO

Em 2022, a Bahia ganhou o principal concurso de qualidade de café do mundo, o Cup of Excellence. No estado nordestino, além dos grãos especiais, a produção do café arábica é extensa. Isso acontece porque a região reúne as condições ideais para produzir esse tipo de grão, provavelmente uma das primeiras espécies cultivadas no mundo, segundo registros.



# L'OR

OBRA-PRIMA EM SABOR

## *Deguste*

O VERDADEIRO SABOR  
DA SOFISTICAÇÃO COM L'OR



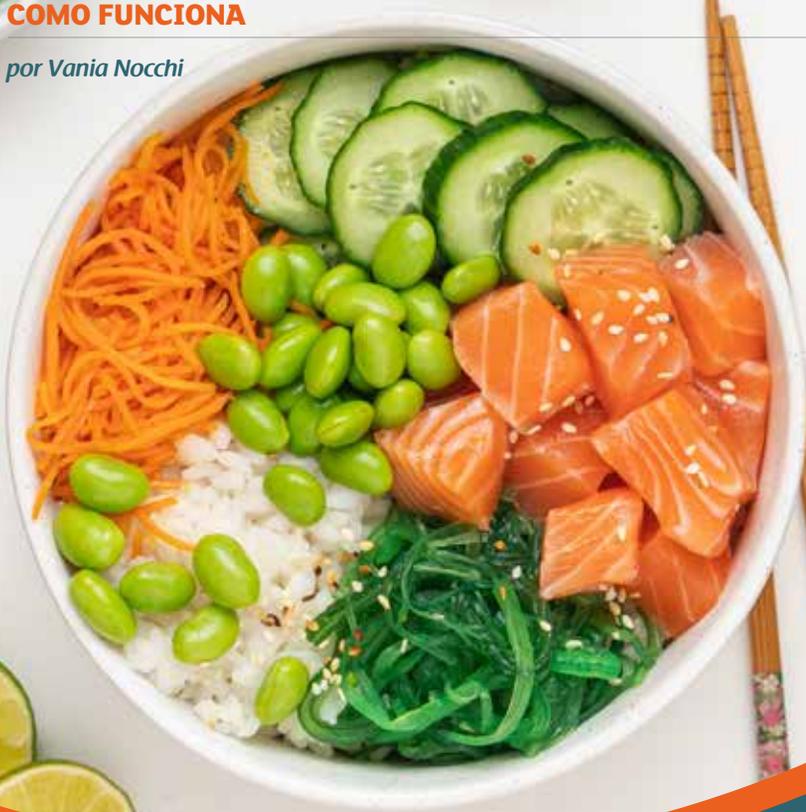
AROMA  
REFINADO

CAFÉ  
TORRADO  
E MOÍDO

100%  
ARÁBICA

## COMO FUNCIONA

por Vania Nocchi



# Sabor do Havai NA CIDADE

*Uma casa de poke deve ter estrutura para atender presencialmente e transmitir um clima zen, mas é preciso dar atenção às exigências legais, além de contar com uma boa equipe de apoio*

O poke é um prato havaiano que tem uma certa semelhança com o temaki e com o ceviche e que caiu no gosto dos brasileiros. Basicamente, o prato combina arroz, cubos de peixe e outros ingredientes à escolha do cliente, como frutas, vegetais e molhos – normalmente feitos à base de shoyu –, e é servido em uma tigela (ou bowl). Existem, ainda, versões vegetarianas. Sucesso entre quem prioriza a alimentação saudável, o poke é um prato leve, feito na hora, com ingredientes frescos que combina com o nosso clima tropical.

Porém, antes de falarmos como funciona uma casa de poke (ou pokeria), é importante considerar a recomendação do Sebrae, que aconselha a realização de uma pesquisa de mercado para só então abrir o negócio. No caso do poke, o consumo está em alta e, consequentemente, há muitos estabelecimentos (especializados ou não) servindo o prato. A pesquisa não precisa ser sofisticada ou complexa e pode ser feita pelo próprio empreendedor. A ideia é conhecer a concorrência e o público-alvo para identificar as ameaças e as oportunidades antes de investir tempo e dinheiro.

## De olho nas EXIGÊNCIAS LEGAIS



Em primeiro lugar, é importante verificar as exigências das autoridades legais. Assim como qualquer negócio que produz e comercializa alimentos, uma casa de poke precisa passar pela fiscalização sanitária. Por isso, é indispensável conhecer as questões burocráticas junto à vigilância sanitária municipal, o que deve ser feito antes mesmo de abrir o negócio.

## CUIDADOS ESSENCIAIS

Mais do que conhecer as exigências legais para abrir uma casa de poke, é preciso voltar a atenção aos cuidados necessários para que o negócio prospere.

### GESTÃO DE ESTOQUE

Garanta que apenas produtos frescos e de boa qualidade sejam oferecidos aos clientes. Como a maioria dos insumos usados para o preparo do poke é perecível, um bom gerenciamento do estoque evita que falte algo ou que haja desperdício.

### FORNECEDOR

Os ingredientes para a produção dos pokes devem ser adquiridos de fornecedores de confiança e que ofereçam produtos de qualidade. Vale lembrar que é preciso atestar o frescor dos alimentos e principalmente a segurança alimentar dos clientes.

### EQUIPAMENTOS

É indispensável ter equipamentos adequados. Entre outros itens, geladeiras e freezers devem trabalhar na temperatura ideal para manter os alimentos em perfeitas condições de consumo e os utensílios do dia a dia precisam estar sempre limpos.

## INVESTIMENTO E FATURAMENTO

O investimento e o faturamento de uma casa de poke são variáveis, afinal, dependem de diversos fatores. Sendo assim, é essencial fazer um plano de negócios e prever os gastos fixos e variáveis, além dos investimentos em equipamentos e estrutura de atendimento, por exemplo.

Para um restaurante pequeno, estima-se que seja necessário investir inicialmente por volta de 60 mil a 100 mil reais, considerando a estrutura de equipamentos, utensílios, mesas e cadeiras, aluguel, despesas com água, energia e internet, taxas, contratação de funcionários e capital de giro.

Já o faturamento pode ultrapassar a casa dos 300 mil reais mensais, segundo o site da franquia Oahu Pokeshop, de São José dos Campos (SP), mas também varia de acordo com uma série de fatores. Tamanho do restaurante, quantidade de funcionários, sazonalidade e gestão financeira são alguns deles.>>

*O poke é um prato leve, feito na hora, com ingredientes frescos que combina com o nosso clima tropical*





*Giuliano Mozukosi, chef e sócio do Lanikai Hawaiian Café & Bar*



*Salmon poke pupus: Salmão marinado ao molho de soja e óleo de gergelim*

## ESTRUTURA, PONTO COMERCIAL E EQUIPE

O Lanikai Hawaiian Café & Bar, que fica em São Paulo (SP), tem uma estrutura que comporta salão, duas áreas privativas e espaço pet. A decoração é inspirada no Havaí e o cardápio oferece outros pratos da culinária de lá, como Mochiko Chicken Plate, panquecas típicas, coquetéis e as tradicionais limonadas, muito comuns no arquipélago.

Segundo Giuliano Mozukosi, chef e sócio do estabelecimento, “deve-se escolher o local apropriado, que corresponda ao conceito do restaurante. A ideia do Lanikai era proporcionar aos frequentadores a sensação de estarem em um lugar tranquilo e zen, com música ambiente e agradável.” Por isso, o endereço foi escolhido a dedo e fica em uma rua que tem pouco movimento de carros e pedestres, justamente para lembrar a calma havaiana.

O chef reforça que, além da estrutura e da escolha do ponto comercial, outros fatores são essenciais para o sucesso do negócio. ▲

**“É preciso ter bons fornecedores, que entreguem ingredientes frescos e no prazo. Mas o mais importante é ter uma equipe estruturada e de confiança”**

*Giuliano Mozukosi, chef e sócio do Lanikai Hawaiian Café & Bar*



*Vegetariano: Tofu Poke Bowl com o adicional de molho Spicy*



*Autêntico prato havaiano: Atun marinado ao molho de soja e óleo de gergelim*



**saiba mais**

@lanikai.sp



RICO EM ÔMEGA 3

FONTE DE PROTEÍNA

NÃO CONTÉM GLÚTEN

SABOROSA, PRÁTICA, SAUDÁVEL  
E CABE EM TODOS OS BOLSOS

## Macarrão com Legumes e Atum (spaghetti)



### INGREDIENTES:

- 1 lata de **Atum Sólido em Óleo Gomes da Costa**
- ½ pacote Macarrão Spaghetti nº 8
- ½ xícara (chá) de azeite
- 3 dentes de alho picado
- 1 cenoura cortada em tirinhas
- 1 abobrinha cortada em tirinhas
- ½ xícara (chá) de ervilha
- ½ limão espremido
- Sal a gosto
- Pimenta do reino a gosto
- Folhas de manjeriço a gosto



1 H  
10 MIN



03  
PORÇÕES



### MODO DE PREPARO

#### MASSA:

- 3 xícaras (chá) de farinha de trigo (450g)
- 1 colher (café) de fermento em pó (3g)
- 1 pitada de sal
- 1 colher (sopa) de margarina ou manteiga (20g)
- 1 ovo (60g)
- 1 xícara (chá) de leite morno (240ml)

#### RECHEIO:

- 1 lata de **Atum Sólido em Óleo Gomes da Costa**
- 1 sachê de molho de tomate (340g)
- 1 lata de milho verde (200g)
- 3 unidades de palmito cortados em rodela médias (150g)
- 3 colheres (sopa) de azeitonas verdes cortadas em rodela (39g)
- 1 tomate cortado em rodela (80g)
- ½ cebola pequena cortada em rodela finas (30g)
- 250g de queijo mozzarella fatiado
- Azeite e orégano a gosto



# ENERGIA QUE DÁ GOSTO DE VIVER



Nestlé  
**NESCAU**

# VIRE O JOGO

SAIBA MAIS





# ÁFRICA DO SUL

## *Comer (e beber) bem*

*Viajar para a África do Sul é garantia de apreciar deliciosos pratos típicos e vinhos excepcionais, representantes fiéis da cultura e da tradição locais*

**A** África do Sul é famosa pelas experiências de contato com a natureza, pelos animais selvagens, por suas belas praias e seus bons vinhos. Mas viajar para o país é desvendar uma riqueza gastronômica que atrai turistas do mundo inteiro. São influências de várias origens servidas em pratos típicos, que podem estar na rua ou em restaurantes sofisticados.

Das tribos locais à colonização, os costumes enraizados na história sul-africana são um passeio pela cultura local. Por lá, se consome muito arroz e carnes, com destaque para as de caça. As exceções são búfalo, leão, leopardo e rinoceronte, animais protegidos pela legislação nacional. De forma geral, os temperos são sutis e a comida é parecida com a brasileira.

## Comidas típicas SUL-AFRICANAS

Os nomes dos pratos mais consumidos na África do Sul são um pouco estranhos. Mas os ingredientes são bastante conhecidos por aqui.

### CHAKALAKA

Basicamente, o *chakalaka* é um molho preparado com legumes e feijão, mas não tem uma receita definida. Isso porque, em cada região, o prato é feito de uma forma diferente. Geralmente é picante e servido como acompanhamento para carnes, e tão popular que se pode dizer que o *chakalaka* corresponde ao nosso arroz com feijão.

### BOBOTIE

Na África do Sul, dizem que o *bobotie* era o prato preferido de Nelson Mandela. Por isso, é um dos mais famosos da culinária típica local. Trata-se de um bolo de carne moída muito temperado, que leva especiarias, damasco e uvas-passas e é coberto com uma mistura de ovos com leite antes de ir ao forno.

### POTJIEKOS

Tradicionalmente servido com vegetais, pães e uma bebida alcoólica, este prato típico é basicamente um ensopado cozido em uma panela de ferro fundido e que leva horas para ficar pronto. O cozimento lento é o que confere maciez à carne. Normalmente, é preparado para festas e eventos sociais e a receita leva carne de boi ou de cordeiro, além de vinho ou cerveja.

### BILTONG

O *biltong* é, na verdade, um petisco. Parecido com a nossa carne-seca, normalmente é feito com carne bovina, mas também pode ser encontrado em outras versões, como javali e avestruz. Trata-se de uma tira de carne, que é salgada e deixada para secar ao sol. Faz muito sucesso nos mercados.



### BOEREWORS

No dialeto africânder, *boere* significa “agricultor” e *wors* quer dizer “salsicha”. Mas, na verdade, o boerewors é uma linguiça feita com carne bovina e especiarias. Enrolada em forma de espiral, é feita na brasa sobre uma grelha, como se faz churrascos por aqui. O *boerie roll* é o cachorro-quente feito com essa linguiça condimentada.

### MALVA PUDDING

Na África do Sul também tem sobremesa típica, e uma das mais apreciadas é o *malva pudding*, que na verdade se parece com um bolinho bem úmido. A massa leva geleia de damasco e o doce é servido quente acompanhado de uma deliciosa calda à base de manteiga e creme de leite. O *malva pudding* é muito popular nos almoços de família. >>



## Produção VINÍCOLA

A África do Sul não tem uma tradição milenar na fabricação de vinhos, mas tem rótulos de qualidade que a colocam entre as 10 maiores regiões produtoras do mundo, competindo diretamente com gigantes como Portugal e Itália. Mais interessante ainda é o fato de que o país é pioneiro na utilização de mecanismos sustentáveis, ou seja, a produção vitivinícola sul-africana se baseia no uso consciente de energia e de água, na proteção dos solos e nas condições de trabalho adequadas.

O clima temperado e o solo são os principais fatores para garantir a qualidade dos vinhos. A maior parte da produção é de uvas brancas (55%), mas também são muito comuns cepas como Cabernet Sauvignon, Syrah e Merlot. É possível, ainda, encontrar boas variedades de rosés e espumantes. Uma curiosidade: a uva Pinotage (símbolo do país) foi criada a partir do cruzamento da Pinot Noir com a Hermitage (Cinsault), em 1925, para dar origem a uma variedade nova que se adapta-se perfeitamente ao clima do país.

Por causa dessa tradição, um dos atrativos mais procurados pelos turistas que vão à África do Sul é o enoturismo. A Rota 62 é considerada a rota de vinhos mais longa do mundo e é um verdadeiro paraíso para os amantes da bebida. Além de vinhas abertas à visitação, o caminho tem montanhas incríveis, cavernas e fazendas de avestruz. Nas vinícolas, é possível degustar a produção local e provar harmonizações com queijos e chocolates.

***A uva Pinotage foi criada a partir do cruzamento da Pinot Noir com a Hermitage, em 1925***



## Malva Pudding

O malva pudding é uma sobremesa, mas, na verdade, também vai muito bem no café da tarde para acompanhar uma xícara de café. Isso porque essa receita típica da África do Sul é levemente adocicada e, por causa da geleia de damasco, tem um sabor especial. A cobertura caramelizada complementa a combinação desse bolo úmido, que é servido quente, e faz muito sucesso nos restaurantes sul-africanos. A receita é simples, mas tem várias etapas. Acompanhe o passo a passo.



### Receita

#### INGREDIENTES

##### Bolo

- ✓ 2 ovos
- ✓ 1 xícara (chá) de açúcar
- ✓ 1 xícara (chá) de farinha de trigo
- ✓ 1 colher (sopa) de geleia de damasco
- ✓ 1 xícara (chá) de leite
- ✓ 1 colher (chá) de bicarbonato de sódio
- ✓ ½ colher (chá) de sal
- ✓ 1 colher (sopa) de manteiga ou margarina sem sal
- ✓ 1 colher (chá) de vinagre de maçã

##### Calda

- ✓ 5 colheres (sopa) de açúcar
- ✓ 1 xícara (chá) de leite
- ✓ 1 xícara (chá) de creme de leite
- ✓ 1 colher (sopa) bem cheia de manteiga ou margarina sem sal
- ✓ 1 colher (sopa) de essência de baunilha

#### MODO DE PREPARO

##### Bolo

Bata os ovos e o açúcar na batedeira até formar uma mistura esbranquiçada. Adicione a geleia de damasco e bata mais um pouco. Derreta a manteiga, adicione à mistura. Inclua também o vinagre de maçã e bata. Em uma tigela à parte, misture a farinha, o bicarbonato e o sal. Depois, acrescente o leite e misture. Adicione tudo à batedeira e bata até obter uma mistura homogênea. Leve ao forno em uma fôrma untada por cerca de 35 minutos.

##### Calda

Junte todos os ingredientes em uma panela e leve ao fogo baixo até que o açúcar esteja bem dissolvido. O ideal é que a mistura não ferva. Depois, faça alguns furinhos no bolo com a ajuda de um garfo ou palito e jogue  $\frac{3}{4}$  da calda por cima. Na hora de servir, adicione um pouco mais da calda a cada fatia. 🍷



# NOVOS GOLPES DO PIX

*A popularização das transferências instantâneas abriu caminho para golpes. Saiba como funcionam e o que fazer para se proteger da ação de bandidos*

**D**esde que foi criado em 2020, o Pix vem crescendo em popularidade no cenário brasileiro, como forma de pagamento para os mais diversos tipos de transações, e tem sido a principal escolha de milhões de brasileiros pela praticidade e pela rapidez que oferece. No entanto, o uso constante do sistema de transferência instantânea do Banco Central também atrai a atenção de bandidos, que são cada vez mais criativos na hora de aplicar golpes.

Recentemente, novas táticas de desvio de dinheiro surgiram, colocando em risco milhares de transações financeiras e causando prejuízos a empreendedores e consumidores. Uma delas, apelidada de “Mão Fantasma”, fez mais de 6 mil vítimas no Brasil entre janeiro e novembro de 2023, segundo a empresa de segurança digital Kaspersky. Diante desse cenário, é importante que os usuários fiquem atentos para se resguardarem contra fraudes, adotando medidas de proteção. >>



# Verão com iogurte todo mundo curte

a  
iogur  
teria  
Nestlé®





## MÃO FANTASMA

Resumidamente, o golpe da “Mão Fantasma” ocorre no sistema Android e começa com a instalação de um vírus no celular da vítima por meio de um *app* falso de jogo. Para motivar os usuários a baixarem o aplicativo, os bandidos oferecem premiações fictícias. Uma vez instalado o vírus e depois de concedida a permissão de acessibilidade (comum em aparelhos Android), os golpistas têm acesso ao celular.

Com isso, na hora em que o usuário faz o Pix, o vírus bloqueia a tela e, enquanto o titular aguarda, o destinatário da transferência é modificado. Tudo é feito rapidamente e, por isso, não levanta suspeitas. Quando a tela é desbloqueada para inserção de senha, a troca já foi feita. Para se proteger, a dica é baixar aplicativos somente da loja oficial, que já vem instalada no smartphone.

## QR CODE FALSO

Normalmente, o QR Code está disponível em boletos bancários, restaurantes, transmissões de televisão e redes sociais e pode, ainda, ser enviado via aplicativos de mensagem. Segundo a fintech Asaas, no caso das transmissões, o golpe pode acontecer a partir de uma *live* feita no YouTube.

**Funciona assim:** os criminosos baixam a transmissão e substituem o QR Code original por uma versão falsa, que direciona o pagamento para contas de bandidos. Depois, carregam o vídeo em um perfil falso e induzem os usuários a transferirem o dinheiro para essas contas, fazendo-os pensarem que estão efetuando a transação para o influenciador responsável pela *live*. Para evitar esse tipo de golpe, a dica é verificar o destinatário com atenção antes de finalizar a operação, mesmo que o QR Code tenha vindo de uma fonte confiável. 🌅



Fotos: Shutterstock / Freepik.com

## FALSO DESCONTO PARA MEIS

O alerta deste golpe foi emitido pela própria Receita Federal, que identificou divergências nos recebimentos dos Documentos de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) por parte dos microempreendedores individuais (MEI). Nesse caso, os golpistas agem enviando mensagens fraudulentas pelo WhatsApp, que prometem desconto no tributo mensal se o pagamento for feito via Pix.

No entanto, a Receita lembra que não envia boletos ou DAS para MEI ou qualquer outra modalidade de empresa por e-mail ou aplicativos de mensagem. Além disso, a instituição não concede descontos em tributos nos pagamentos feitos por Pix. Conforme comunicado oficial, “a regularização de débitos é realizada exclusivamente no Portal do Simples Nacional ou no Portal e-CAC, por meio de acesso com código de verificação, certificado digital ou conta *gov.br*”.

# TANG ESTÁ AQUI

**+ NUTRIENTES**  
**+ DIVERSÃO**



**100%**

DA RECOMENDAÇÃO DIÁRIA DE  
**VITAMINAS**

**C+D**  
E FONTE DE ZINCO\*



PIXAR

# Reconhecimento que VEIO DE BARCO

*O chef paraense Luis Nascimento, vencedor nacional do Prêmio Academia Assaí 2023 na categoria Vendas por Encomenda, começou vendendo marmitas nas viagens para a faculdade*

**E**u aprendi a cozinhar quando tinha 14 anos, ainda em Barcarena (PA), e depois acabei entrando no curso de Gastronomia para sair de uma forte depressão. Naquela época, todos os dias, eu viajava de barco para a Universidade da Amazônia (Unama), que fica em Belém. Foi então que, durante essas viagens, comecei a vender as minhas marmitas. Minha comida recebia muitos elogios, principalmente pelo sabor, e foi isso que deu origem ao nome do negócio que construí a partir dali – Delícias do Luís.

A **Venda por Encomenda**, categoria na qual eu recebi o **Prêmio Academia Assaí**, surgiu das marmitas que eu comercializava no barco para a faculdade. Posso dizer que, desde o começo, uma das minhas maiores preocupações sempre foi fazer o melhor, empregando técnicas e usando insumos que dão mais sabor às receitas. Um dos meus destaques, segundo os clientes, é a valorização dos ingredientes regionais, que são fortes e genuínos. A cozinha amazônica é uma verdadeira paixão para mim!



## PRECIOSIDADES AMAZÔNICAS

Atualmente, eu faço especialização em Cozinha Brasileira e estou me preparando para o mestrado. Na produção, tenho uma estrutura familiar: trabalham comigo minha esposa, meus dois filhos e minha nora. Atendemos a cerca de 400 encomendas por mês e temos um cardápio bem variado, com aproximadamente 30 produtos diferentes, incluindo as refeições de finais de semana, encomendas para pequenos eventos, assados, pães e sobremesas.

Também trabalho como *personal chef*, realizando de dois a três buffets completos por mês, e participo de festivais e eventos gastronômicos, dando palestras e aulas-show e até sendo jurado de concursos. Graças a Deus, a agenda tem ficado bem corrida.

No dia a dia, o que me motiva é saber que estou fazendo aquilo que amo fazer. Mas meu maior projeto de vida mesmo é difundir a cozinha regional paraense e propagar os insumos da Amazônia, que são uma verdadeira preciosidade. Isso me motiva a continuar avançando e buscando mais conhecimentos e técnicas para aplicar na minha cozinha e naquilo em que acredito.

Fotos: © Edson Cabral

*"Todos os dias, eu viajava de barco para a Universidade da Amazônia (Unama), que fica em Belém. Foi então que comecei a vender as minhas marmitas"*



### CARRO-CHEFE: PEIXE À DELÍCIA PARAENSE

Entre os pratos que o chef Luis prepara para as encomendas, o que faz mais sucesso é o Peixe à Delícia Paraense, receita exclusiva que ele adaptou para oferecer aos seus clientes e que ilustra esta matéria. (veja na página 44).

O prato é uma releitura do Peixe à Delícia Tradicional, que reúne sabores genuinamente brasileiros. Mas o toque especial vem dos insumos amazônicos. Um deles é o puxuri, uma semente nativa que o chef usa para aromatizar o molho bechamel. >>



## Raio X

### CHEF LUÍS NASCIMENTO

- Tem 50 anos de idade e 25 anos de experiência
- Mora em Barcarena (PA)
- Formado em Gastronomia pela UNAMA
- Atende a cerca de 400 encomendas por mês
- Faz entre dois e três buffets completos por mês
- Participa de festivais, competições e outros eventos gastronômicos
- Dá aula-show para ensinar suas técnicas
- Venceu o Prêmio Academia Assaí 2023 na categoria Vendas por Encomenda
- Valoriza e difunde os insumos da cozinha amazônica

*"Posso dizer que o **Prêmio Academia Assaí** foi um grande divisor de águas na minha vida; hoje tenho mais reconhecimento e muitas portas estão se abrindo"*

## DIVISOR DE ÁGUAS

O **Prêmio Academia Assaí** entrou na minha vida em um momento extremamente necessário – eu tinha acabado de passar por uma luta muito grande, estava precisando de motivação nos negócios. Desde a primeira fase do concurso, fui vencendo degraus e etapas e melhorando a cada dia como profissional e como empreendedor. Posso dizer que ele foi um grande divisor de águas na minha vida.

Depois dos dias que passei em São Paulo para a semana de imersão promovida pela Academia Assaí, voltei cheio de conhecimentos para o meu estado do Pará. Hoje, tenho mais reconhecimento pelo meu trabalho e muitas portas estão se abrindo. Sinto-me valorizado e forte para continuar empreendendo. Como próximo passo, vou compartilhar meu aprendizado e minha experiência em um canal no YouTube, que pretendo lançar em breve.

Quero aqui falar da importância do Prêmio Academia Assaí para o nosso país. Assim como eu, são muitos empreendedores motivados, capacitados e incentivados, com recursos e premiações, a se dedicarem mais e melhor, através dessa visão que o Grupo Assaí tem de investir nos pequenos negócios. Com o prêmio, vidas são transformadas e a economia do Brasil cresce. >>



## saiba mais

@delicias\_do\_luis\_oficial



Pensou em vinagre,  
pensou Castelo.



ALEGRIA DO SABOR!



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

CasteloAlimentosVidaLeve

@casteloalimentos

Castelo Alimentos

Castelo Alimentos

## Peixe à Delícia Paraense

O primeiro passo é temperar 1,5 kg de filé de peixe com sal, limão, alho, pimenta e cominho a gosto. Deixar marinar por pelo menos 30 minutos, empanar com farinha de trigo e fritar. Na mesma frigideira, fritar quatro bananas nanicas fatiadas no sentido do comprimento. Reservar.

Depois, fazer um caldo de peixe usando aparas de peixe limpas, alho, cebola, cheiro-verde, pimenta-de-cheiro e água. Basta ferver água e adicionar os ingredientes, deixando cozinhar por cerca de 10 minutos. Desligar. O caldo será usado no molho branco.



### Receita

#### INGREDIENTES

##### Molho branco

- ✓ 3 colheres (sopa) de manteiga
- ✓ 1 cebola picada
- ✓ 4 colheres (sopa) de farinha de trigo
- ✓ 4 colheres (sopa) de leite em pó
- ✓ 1 xícara (chá) de água
- ✓ 3 xícaras (chá) do caldo de peixe
- ✓ 1 caixinha de creme de leite
- ✓ 3 colheres (sopa) rasa de cachaça
- ✓ Uma pitada de puxuri ralado
- ✓ Sal a gosto

#### MODO DE PREPARO

Em uma panela de alumínio, aqueça a manteiga em fogo baixo e frite a cebola até dourar. Acrescente o caldo do peixe, a cachaça e o puxuri, deixe ferver por 10 minutos. Dissolva o trigo e o leite na água e adicione aos poucos na panela do caldo, mexendo sempre para não embolotar. Desligue o fogo e acrescente o creme de leite e o sal. Reserve.

#### Montagem do prato

Em uma travessa, coloque as bananas e polvilhe um pouco de canela em pó por cima. Cubra com uma parte do molho branco. Em seguida, disponha os filés de peixe e cubra com o restante do molho branco. Polvilhe muçarela ralada por cima (preferencialmente queijo de búfala) e finalize enfeitando com jambu. Leve ao forno médio-alto (200 °C) preaquecido por cerca de 15 minutos ou até gratinar. 🍴

**SUGESTÃO DO CHEF:**  
Sirva o Peixe à Delícia Paraense acompanhado de vinagrete de feijão e farofa crocante de bacon.

 bembrasilalimentos

 batatasbembrasil

 bembrasilalimentos

# Verão

é promoção,  
é Bem Brasil

Na compra  
de qualquer  
produto  
Bem Brasil

Concorra  
até **R\$500\***  
em vale  
presentes!



Acesse o QR CODE  
e Participe!



**BemBrasil**  
Alimentando bons momentos

# Conexão ESTRATÉGICA

*Saiba como usar o poder das redes sociais para atrair clientes e impulsionar as vendas no setor de alimentos*

Cada vez mais, as redes sociais são uma importante ferramenta para ajudar empreendedores e seus negócios. O uso da internet promove identificação com o público, melhora o relacionamento com os clientes, atrai, engaja e, conseqüentemente, impulsiona as vendas. Mas é importante saber não basta fazer publicações aleatórias na internet – é preciso utilizar as redes de forma eficaz, desenvolvendo uma estratégia sólida para criar conteúdo relevante e que ressoe com o perfil do seu público a fim de obter bons resultados.

Apesar de ser possível fazer anúncios pagos, de maneira geral, as redes sociais são gratuitas, o que é uma boa notícia para quem quer marcar presença na internet e divulgar seu negócio, mas não dispõe de recursos para fazer campanhas de marketing pagas. Além disso, quando o conteúdo é relevante e está em conformidade com o perfil dos clientes, pode viralizar e ganhar ainda mais destaque.

## DICAS DE UTILIZAÇÃO DAS REDES SOCIAIS

### 1 | TENHA UM PERFIL COMPLETO NAS PRINCIPAIS REDES SOCIAIS

Em primeiro lugar, é preciso saber onde seu público está para definir quais são as redes mais indicadas para o seu negócio. **Para começar, a dica é criar um perfil no Instagram e no Facebook**, que são as plataformas mais populares.

Faça um cadastro também no **Google Meu Negócio**. Não é exatamente uma rede social, mas permite que a empresa apareça nos resultados do buscador, e tenha um **WhatsApp Business** para interagir de forma rápida e personalizada com seus clientes.

**Importante:** preencha todo o cadastro, acrescente links e inclua informações relevantes, como horário de funcionamento, *feedbacks* e novidades do estabelecimento nos destaques dos *stories*.

### 2 | CAPRICHE NAS FOTOS E MANTENHA UMA FREQUÊNCIA

O impacto causado pelas fotos, especialmente de pratos, lanches e outros alimentos, é capaz de atrair ou afastar os clientes. Por isso, boas fotos fazem uma enorme diferença.

Publique com certa frequência para manter seu público atento às novidades. Se você não fizer posts frequentes, a clientela pode pensar que o estabelecimento está fechado, que não tem nada de novo ou que está sempre vazio, o que pode causar má impressão.

### 3 | RESPONDA COMENTÁRIOS E AVALIAÇÕES DOS CLIENTES

Para qualquer tipo de negócio, é importante saber o que os clientes estão falando. Lembre-se: muitos usuários das redes sociais se baseiam no que os clientes comentam sobre o estabelecimento. Por isso, peça avaliações públicas, que podem ser feitas no Facebook e no Google Meu Negócio.

Para mostrar que você se importa com a clientela, interaja com ela. Responda os comentários, as dúvidas e as avaliações com educação e, caso haja alguma observação negativa, demonstre interesse em resolver o problema ou em melhorar o atendimento, a qualidade ou o serviço prestado. 🌟

# Desenrola com Dover Roll



## RECICLADO

Sacos reforçados, com fita para amarrar e uso em porta-rolos.



## Banheiro & Pia

Criado especialmente para as cestinhas menores usadas nos banheiros e na pia/cozinha.



O melhor e mais sustentável Saco para Lixo do Brasil!

Siga nossos perfis nas redes sociais:

@Doverroll

@DoverRoll\_oficial

@OficialDoverRoll

dover-roll.com.br

# RANCHEIRO





**QUEM  
TEM  
HISTÓRIA,  
TEM MAIS  
SABOR**





*As cestas são uma ideia simples que se adapta a diferentes ocasiões. Com criatividade, elas podem transformar momentos triviais em experiências exclusivas*

# Cestas de PIQUENIQUE

**D**esde a pandemia de Covid-19, os programas ao ar livre ganharam espaço como uma forma segura e divertida de estar ao lado de familiares ou amigos. Nas grandes cidades, por exemplo, as praças e os parques ajudam a fugir da agitação e da rotina dentro de apartamentos cada vez menores.

## TEM POTENCIAL

Já que o piquenique ganhou força, preparar cestas para a ocasião é uma ideia de negócio que tem potencial, principalmente nos dias de sol. Isso porque uma cesta charmosa e recheada com alimentos e bebidas pode transformar o momento, elevando a experiência, seja para festejar um aniversário, um noivado ou uma data comemorativa, viver um momento romântico ou apenas reunir os amigos para uma tarde agradável ao ar livre.

**nutella**  
*B-ready*



**Kinder** LEITE E CACAU  
**Tronky**



## SIMPLES, PRAZEROSO E PERSONALIZADO

As cestas de piquenique têm potencial devido à tendência das reuniões ao ar livre. Mas, além disso, o piquenique é um evento simples, que pode ser muito agradável e, principalmente, ganhar características exclusivas, definidas de acordo com o perfil de quem vai participar. Além disso, cestas personalizadas são versáteis e, com criatividade, podem ser feitas de acordo com a ocasião.

A facilidade de comprar uma cesta pronta é um dos principais atrativos do negócio. Além disso, quem decide abrir uma empresa nesse ramo pode aproveitar para oferecer serviços adicionais, como aluguel de toalhas e utensílios, montagem do espaço para o evento com itens escolhidos pelo cliente e fotos profissionais.

Uma vantagem de trabalhar com cestas de piquenique é que, de maneira geral, o investimento inicial é baixo e o empreendimento pode ir crescendo conforme a demanda aumenta. A princípio, garantir algumas cestas e toalhas é suficiente, já que os itens de consumo podem ser comprados de acordo com a necessidade. Para isso, comece atendendo somente por encomenda.

***De maneira geral, o investimento inicial é baixo e o empreendimento pode ir crescendo conforme a demanda aumenta***

## Cardápio variado PARA ATRAIR CLIENTES DIFERENTES



As cestas de piquenique devem ser pensadas de acordo com a ocasião, ou seja, o cardápio de um aniversário infantil é diferente do que vai ser oferecido em um evento de noivado. **Dica:** em qualquer ocasião, evite oferecer itens ultraprocessados, como salgadinhos de pacote e refrigerantes, mas garanta essa opção – pode ser um pedido do cliente.

### Alguns alimentos e bebidas servem para praticamente qualquer evento:

- ✓ Sucos naturais
- ✓ Sanduíches
- ✓ Pipoca
- ✓ Torradinhas ou canapés com patê
- ✓ Bolos e tortas salgadas ou doces
- ✓ Frutas
- ✓ Cafés e achocolatados

Para escolher o restante dos itens, use a criatividade e adeque o conteúdo à ocasião. **Exemplo:** para um aniversário, inclua brigadeiros; para o Dia das Mães, flores são bem-vindas.

## SUSTENTABILIDADE



Quando o assunto é evento ao ar livre, principalmente em locais públicos, é preciso garantir que tudo seja feito com respeito à natureza. Por isso, pense na sustentabilidade como um pilar do negócio e ressalte essa característica na comunicação com os clientes.

- ✓ AS CESTAS E AS TOALHAS DEVEM SER RETORNÁVEIS
- ✓ PREFIRA EMBALAGENS ECOLÓGICAS, RECICLÁVEIS E/OU REUTILIZÁVEIS
- ✓ INCLUA SACOLINHAS PARA LIXO E INCENTIVE OS CLIENTES A LIMPAREM A SUJEIRA
- ✓ DÊ PREFERÊNCIA PARA INGREDIENTES COMPRADOS DE PRODUTORES LOCAIS E FRUTAS DA ESTAÇÃO
- ✓ OFEREÇA PRODUTOS DE QUALIDADE, ISSO EVITA O DESPÉRDIO



Piracanjuba®

Zero Lactose.

**zero** como  
tem que **ser**



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

# ASSAÍ BONS NEGÓCIOS completa dez anos

*Neste 2024, faz uma década que a revista Assaí Bons Negócios foi publicada pela primeira vez. A ideia de estreitar o relacionamento da rede atacadista com os clientes, trazendo informações relevantes para empreendedores do setor de alimentação – do micro ao grande –, deu certo. De 2014 até aqui, a linha do tempo mostra o que foi destaque a cada ano. Confira!*



## 2014

No Brasil, acontecia a Copa do Mundo da Fifa. E foi naquele ano que o Assaí Atacadista completou quatro décadas. Para comemorar, lançou a revista **Assaí Bons Negócios** no mês de março.



## 2015

Produtividade, sucesso e tendências ilustraram as capas da revista em 2015. Confeitarias, cafeterias, frutas e sucos foram inspiração para empreendedores de todo o país.



## 2016

Mais de 2 milhões em prêmios marcaram o ano em que o Assaí completou 42 anos. Por aqui, comemoramos com muitas ideias de negócios, histórias inspiradoras e dicas valiosas.



## 2017

Há sete anos, a criação da Academia Assaí foi destaque por aqui. Ao longo das edições, trouxemos conteúdos especiais para auxiliar empreendedores a melhorarem seus negócios.



## 2018

Vendas, gestão financeira, realização de sonhos, sucesso. As páginas da revista **Assaí Bons Negócios** de 2018 foram recheadas com muitas dicas para quem queria empreender.



*Ao longo desses dez anos, nossas páginas reuniram histórias de empreendedorismo, criatividade e dedicação, além de orientações importantes de especialistas e muita inspiração*



### 2019

Churrasco, massa, empreendedorismo. Muito empreendedorismo! Além disso, o Assaí Atacadista completava 45 anos e foram mais de 5 milhões em prêmios para comemorar a data.



### 2020

No ano da pandemia de Covid-19, o *delivery* ganhou muito espaço. Ao longo do ano, abordamos os desafios e falamos da importância da tecnologia como aliada em tempos de crise.



### 2021

Bahia, Maranhão, Pará, São Paulo. Ainda diante dos desafios da pandemia, em 2021 trouxemos histórias incríveis e inspiradoras de diferentes partes do país para ilustrar nossas páginas.



### 2022

Criatividade: pastel de capivara, picolé de coxinha, ceia com sabor de Amazônia... As capas de 2022 apresentaram uma variedade de pratos e produtos que são a cara do nosso povo.



### 2023

Regina Casé estrelou a campanha de aniversário do Assaí Atacadista, que comemorou 49 anos com prêmios em dobro. Ano passado, empreendedores cativantes também foram capa. 🍌



# Estabelecimento PET FRIENDLY



*Bares, restaurantes e lanchonetes que recebem animais de estimação são cada vez mais procurados*

Considerados verdadeiros membros de muitas famílias, inserir os pets na rotina é um desejo cada vez mais comum e os empreendedores que querem se adequar encontram diferentes possibilidades para isso. No entanto, existem pontos importantes de atenção, que precisam ser considerados. Segundo uma pesquisa realizada pela Forbes, 46% das pessoas que têm pets já deixaram de frequentar um estabelecimento pelo fato de ele não ser *pet friendly*.

Isso significa que ter um espaço preparado para receber animais de pequeno porte é um diferencial, uma ótima oportunidade para fidelizar clientes. Além disso, é possível inovar e atrair novos consumidores, que querem a companhia de seus amigos de quatro patas onde quer que estejam. No entanto, é essencial seguir uma série de normas para garantir a segurança dos animais e das pessoas.

## SELO PET FRIENDLY

Em muitas cidades, existe uma certificação, normalmente chamada de “Selo Pet Friendly”, que identifica os comércios que estão preparados para receber os bichinhos. O selo foi criado para atestar os estabelecimentos amigos dos animais, nos quais é possível aproveitar serviços oferecidos exclusivamente para eles. O diferencial pode ser exposto na entrada e usado também na divulgação do espaço com o objetivo de atrair clientes que fazem questão de sair de casa com seus pets. >>

## Transformando O ESPAÇO

### O QUE DIZ A LEI?

**PROJETO DE LEI (PL) Nº 6.766** - prevê que as instituições públicas e os estabelecimentos comerciais informem, por meio de placas fixadas em pontos visíveis, as condições sobre a entrada e a permanência dos animais domésticos no local. Caso seja proibido, isso também deve ser informado aos clientes.

**CÃES-GUIA** - a lei federal nº 11.126, de junho de 2005, assegura à pessoa com deficiência visual o direito de ingressar e permanecer com seu cão-guia em todos os meios de transporte e em estabelecimentos abertos ao público e privados de uso coletivo. Nesses casos, mesmo que o espaço não seja *pet friendly*, o estabelecimento é obrigado a permitir a entrada e permanência do cão-guia, sob pena de multa ou interdição do local por até 30 dias, em caso de reincidência.

**VIGILÂNCIA SANITÁRIA** - de maneira geral, é indispensável ter espaços adequados e usar produtos específicos na limpeza para evitar a proliferação de carrapatos, pulgas e outras pragas. No entanto, as regras variam e, por isso, procure a Vigilância Sanitária\* estadual ou municipal para saber quais são as diretrizes.

*\*A depender do local, não é preciso chamar a Anvisa para fazer a regularização do estabelecimento, basta seguir as recomendações.*



**ESPAÇO RESERVADO** - o ambiente que vai receber os pets deve ser isolado das áreas de recepção, armazenamento e manipulação de alimentos. Uma ideia é aproveitar um espaço externo já existente no local e criar um ambiente exclusivo ou que possibilite que os animais circulem livremente.



**ÁGUA E LIXEIRA** - disponibilize, de forma gratuita, água potável e fresca para os pets em bebedouros apropriados. Caso a água não seja corrente, deve ser trocada com frequência para garantir que esteja sempre limpa. Saquinhos de lixo e lixeira para o descarte higiênico das fezes também são importantes.



**CARDÁPIO ESPECIAL** - que tal criar um cardápio exclusivo para os clientes de quatro patas? Sachês, lanchinhos, refeições completas e até rações premium podem ser incluídos no menu. Além disso, avalie a possibilidade de oferecer comedouros com ração gratuita ou permitir que os tutores entrem com alimentos para seus pets.



**ACESSÓRIOS** - disponibilizar coleiras higienizadas para uso dos pets e ganchos para ficarem seguros enquanto seus tutores se alimentam são boas ideias. Além disso, colchonetes e almofadas servem para delimitar o espaço e deixar o ambiente mais confortável e quentinho, e os brinquedos garantem a diversão dos bichos. 🐾

*Ter um espaço preparado para receber animais de pequeno porte é um diferencial, uma ótima oportunidade para fidelizar clientes*



# EMPREENDER: a realização de um sonho

*Um novo ano começa: será que é hora de tirar a sua ideia do papel e empreender na área de alimentação? Saiba o que é preciso para abrir um negócio próprio*

**E**mpreender é a vontade de muitos brasileiros e o início do ano pode ser um bom momento para planejar a abertura de um negócio próprio. Começar na área de alimentação é algo que exige dedicação, afinal, da concepção da ideia até a efetiva execução existe uma série de desafios e etapas a serem cumpridos. Mas, embora possam surgir no caminho muitos obstáculos, é sempre possível empreender.

## DA IDEIA À EXECUÇÃO: ETAPAS ESSENCIAIS

Segundo Adriana Barbosa, diretora executiva da Casa Pretahub e idealizadora do Festival Feira Preta, abrir um negócio passa pelos processos de criação, produção, distribuição e consumo. "Mas os maiores erros que um empreendedor pode cometer é não escutar o cliente, não fazer um planejamento, não separar o que é dinheiro próprio e o que é do negócio e não se reciclar do ponto de vista de conteúdo de aprendizagem", afirma.

Encontrar um bom nicho e definir o conceito da empresa, desenvolver um plano de negócios, fazer uma pesquisa de mercado considerando a região e o público-alvo, avaliar as possibilidades financeiras, dar nome ao negócio, encontrar fornecedores de confiança, obter licenças e certificações, contratar funcionários e fazer a divulgação são ações que exigem empenho, mas que são essenciais para transformar uma ideia em negócio. >>

***"Abrir um negócio na área de alimentação passa pelos processos de criação, produção, distribuição e consumo"***

***Adriana Barbosa, da Preta Hub***

Aumente os  
**LUCROS**  
do seu negócio de  
**ALIMENTAÇÃO!**



CURSO GRATUITO

**EMPREENDER**

**NA PRÁTICA**



100% online, gratuito  
e com certificado!

**Aulas sobre:**



Marketing  
Digital



Gestão de  
negócios



Relacionamento  
com clientes

e muito  
**MAIS!**



**INSCREVA-SE EM**  
[academiaassai.com.br](https://academiaassai.com.br)

ou aponte a câmera  
do seu celular para  
o QR Code

\* SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS!



@academiaassaioficial



/academiaassai

**NOSSOS PATROCINADORES:**



## EMPREENDER NA PRÁTICA

O curso **Empreender na Prática, da Academia Assaí**, é uma **ferramenta gratuita** disponível para quem quer mergulhar em um universo de conhecimento e se tornar um empreendedor de sucesso na área de alimentação. Marketing digital, gestão de negócios, vendas, relacionamento com o cliente e como recalculá-la em tempos de crise são temas abordados na capacitação *on-line*.

Em uma das aulas, Onófrio Notarnicola, especialista em empreendedorismo e inovação, dá dicas valiosas. Segundo ele, “as alternativas estão aí para serem exploradas e testadas, é só ter criatividade e não ter medo de enfrentar qualquer tipo de crise”.

**Acesse o curso gratuito:**  
[academiaassai.com.br/cursos/empreender-na-pratica](http://academiaassai.com.br/cursos/empreender-na-pratica)



## AFRONEGÓCIO impulsionando empreendedores negros

Pessoas pretas e pardas correspondem a 50% dos empreendedores brasileiros, segundo levantamento do Sebrae. “Quando temos o poder de empreender, podemos chegar mais longe do que imaginamos, levando às pessoas um pouco mais de consciência todos os dias”, diz Fani de Paulo Felício, fundadora da Fancake, confeitaria artesanal que fica em São Paulo (SP).

Conteúdos, informações exclusivas e parcerias que potencializam empreendedores negros são os pilares do **AfroNegócio, iniciativa da Academia Assaí** para impulsionar o afroempreendedorismo na área de alimentação. Nessa iniciativa, o **Instituto Assaí conta com a parceria da Pretahub**. O objetivo é fornecer informações, conteúdos, incentivo e oportunidades para pessoas negras que querem trabalhar com alimentação. 🍌

**O AfroNegócio oferece notícias, receitas exclusivas e workshops. Tudo gratuito e on-line**



[academiaassai.com.br/afronegocio](http://academiaassai.com.br/afronegocio)



*nut nut nut nut*

# Creme de Avelã com Cacau

**NUT  
CREAM**<sup>®</sup>



**NutCream**<sup>®</sup> é ideal para complementar açaí, bolos, churros, crepes, sonho, pizzas, tortas e muitos mais.



Pronto  
para uso



Fácil  
manuseio



Forneável



Rentável



**Barion**  
barionsa.com.br

# Combate à insegurança alimentar

*Instituto Assaí mobiliza colaboradores, clientes e parceiros para beneficiar pessoas em situação de vulnerabilidade social e combater a fome no Brasil*



Com o objetivo de promover oportunidades e caminhos de prosperidade para pessoas e comunidades, o Instituto Assaí foi criado em 2022 para atuar em três frentes: Empreendedorismo, Esporte e Segurança Alimentar. Este último, cujo objetivo é combater a fome no Brasil e promover a segurança alimentar de pessoas vulneráveis, conta com a ajuda de Adriana Salay, Doutora em história social.

A especialista em segurança alimentar colaborou para a estruturação das ações da frente de Segurança Alimentar, aponta que “o Instituto Assaí foi organizado em um momento importante e o tema teve muita receptividade entre as pessoas que participaram do processo. Ter esse desafio como uma das frentes do Instituto é importante e está em sinergia com a potencialidade que ele tem”.



**A proposta do Instituto Assaí é viabilizar o acesso a alimentos não perecíveis, refeições prontas e recursos financeiros para aquisição de alimentos, para famílias em vulnerabilidade social**



*Adriana Salay e Rodrigo Oliveira*

## PARA ACABAR COM A FOME

Infelizmente, a fome é uma realidade no Brasil. De acordo com um relatório publicado em julho de 2023 pela Organização das Nações Unidas (ONU), o país tem 21 milhões de pessoas que não têm o que comer todos os dias. “Com a Covid-19, esse fenômeno estrutural se tornou uma crise. Por isso, institutos e instituições sociais têm dois papéis importantes: o primeiro é amenizar esse cenário; e o segundo é pressionar a sociedade para medidas que possam promover efetivamente uma transformação. Precisamos de mudanças estruturais efetivas”, avalia Adriana.

O eixo de Segurança Alimentar do Instituto Assaí doa alimentos, faz campanhas de arrecadação, apoia cozinhas comunitárias e, assim, promove o acesso de pessoas em situação de vulnerabilidade social a alimentos e recursos. Para isso, o Instituto mobiliza colaboradores, clientes e parceiros no sentido de acolher quem mais precisa. No último ano, foram mais de 680 toneladas de alimentos em todo o país.

## QUEBRADA ALIMENTADA

O projeto **Quebrada Alimentada** foi idealizado por Adriana Salay e Rodrigo Oliveira, chefe do restaurante Mocotó, que fica na Vila Medeiros, em São Paulo (SP). O projeto consiste em distribuir marmittas diariamente. “Até hoje já foram mais de 110 mil refeições distribuídas e estamos construindo uma cozinha-escola para expandirmos o projeto. A ideia não é só dar uma marmitta, mas fornecer acesso ao alimento de qualidade, nutrindo o futuro”, finaliza a historiadora. >>



SAIBA MAIS  
SOBRE O  
PROGRAMA



Programa

**DESTINO**

**CERTO**



## ALIMENTO A GENTE COMPARTILHA

Todos os anos, antes do Natal, as mais de 288 lojas Assaí abrem suas portas para receber e direcionar doações de alimentos não perecíveis para mais de 94 organizações sociais parceiras. A campanha **Alimento a Gente Compartilha** arrecada itens de cesta. Como complemento, o Instituto doa mais 15% sobre o total arrecadado durante a campanha.



**saiba mais**  
institutoassai.org.br

## DESTINO CERTO

O programa atua na **redução do desperdício de alimentos**, uma vez que traz uma segunda chance a itens que foram rejeitados esteticamente no momento da venda, mas que estão próprios para consumo, e no combate à fome, com as doações destes produtos a comunidades em situação de vulnerabilidade.

## MAIS ESCOLHA



O **Mais Escolha** une apoio financeiro a conteúdos sobre educação alimentar e nutricional. As famílias beneficiadas são definidas a partir do cruzamento de dados do CadÚnico, do Governo Federal, e recebem cartões pré-pagos (R\$ 105 mensais) para aquisição de produtos essenciais em qualquer loja do Assaí Atacadista. A prioridade é para famílias chefiadas por mulheres negras. 🌱

# alklin



Praticidade no dia a dia!

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

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

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



# SIRVA-SE

*A hamburgueria Joe Robert, de Santo André (SP), implementou o inovador sistema self-service de hambúrguer para revitalizar o negócio e recuperar o equilíbrio financeiro*

**D**esde quando fundei a hamburgueria, em 2019, nunca tinha enfrentado um problema tão sério quanto a queda no faturamento do restaurante que ocorreu neste ano. Pela primeira vez, chegamos a fechar um mês no vermelho. Foi então que, no início do segundo semestre, eu reconheci a necessidade urgente de implementar inovações. E, observando o cenário, tive a convicção de que era o momento propício para promover mudanças e restaurar um equilíbrio financeiro.

A ideia de oferecer o buffet de self-service veio do meu sogro, que trouxe a sugestão durante um período desafiador. Ele se lembrou do self-service que foi servido no próprio casamento e que fez muito sucesso. No começo, eu tive receio de fazer a transição de hambúrgueres à la carte para rodízio e self-service. Por isso, a mudança foi feita de maneira progressiva. Iniciamos com dois dias de buffet de hambúrgueres, e, devido ao sucesso operacional, expandimos para quatro dias. Posteriormente, passamos para todos os dias da semana. >>



# A RECEITA DE SUCESSO DO SEU CHURRAS



EXPERIMENTE FAZER UMA PICANHA COM OS **TEMPEROS KITANO**,  
ACOMPANHADA DE UMA **FAROFA YOKI!**



Salva Mais!

## MILHÕES DE VISUALIZAÇÕES: A virada de jogo

O vídeo explicando como funciona nosso sistema de self-service já teve mais de 20 milhões de visualizações, e essa mudança representou a principal virada de jogo para a hamburgueria. A ideia se mostrou bem-sucedida e a estratégia não apenas superou as dificuldades financeiras, mas também revitalizou o negócio, resultando em uma expansão gradual para a semana inteira.

Temos hambúrguer de carne, frango e linguíça toscana com carne-seca. Em breve, vamos oferecer também opções veganas. Na ilha de self-service, são dezenas de acompanhamentos para os clientes se servirem como quiserem, com a quantidade que quiserem e quantas vezes quiserem.

Além disso, a Joe Robert oferece outra atração: os games. Nossa decoração remete aos jogos antigos e os clientes podem jogar na própria mesa. Cada uma tem dois controles e mais de cinco mil jogos. Com a crescente demanda por conceitos inovadores, estamos avaliando uma expansão nacional, com a abertura de franquias em outros locais.

**Por** Renan Gimenes, proprietário da Joe Robert Hamburgueria.

## PALAVRA DE ESPECIALISTA

Cléber Brandão, especialista em gestão de varejo, considera que é preciso cautela e planejamento para que as inovações não sejam feitas de qualquer modo, e acabarem gerando resultados inesperados. “Todavia, não é preciso temer as mudanças, e sim atentar-se ao público consumidor antes de qualquer decisão. A atitude de inovar faz uma grande diferença no mundo dos negócios em tempos de concorrência acirrada pela atenção dos consumidores”, avalia.

No caso da hamburgueria Joe Robert, segundo Brandão, um fator importante foi pensar na experiência do consumidor, que está sempre em busca de novos likes e usa as redes sociais para compartilhar suas descobertas. “Isso leva ao compartilhamento entre amigos e seguidores, aumentando as visualizações e consequentemente levando mais clientes para o estabelecimento. Além disso, a ação segue a tendência do autosserviço, que já vem ocorrendo em alguns segmentos, nos quais o consumidor tem o controle absoluto de sua compra sem a interferência direta de um vendedor”, finaliza o especialista. 🍌



saiba mais



@joerobertsantoandre



# SUPREME

A COMBINAÇÃO  
PERFEITA ENTRE

# SABOR

E CREMOSIDADE

QUE VAI CONQUISTAR  
TODOS OS CONSUMIDORES



**CURSO ON-LINE**  
**MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS**

Em parceria com a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), a Escola Nacional de Administração Pública (ENAP), do Governo Federal, oferece gratuitamente o curso **Boas Práticas de Manipulação em Serviços de Alimentação**. O objetivo é capacitar manipuladores de alimentos para melhorarem as práticas de preparo e armazenamento e, assim, reduzir o risco de doenças relacionadas ao consumo alimentar. O curso tem módulos sobre contaminação, manuseio do lixo, higienização, documentação, entre outros.



[escolavirtual.gov.br/curso/287](http://escolavirtual.gov.br/curso/287)

**PODCAST NEGÓCIO EM DIA #98**  
**COMO SE TORNAR UM MESTRE DE VENDAS?**

Leonardo Beling é especialista em vendas e, neste episódio do podcast gratuito **Negócio em Dia**, compartilha seus conhecimentos sobre como vender de forma extraordinária, presencialmente ou pela internet. O fundador da *The Wolves Company*, empresa que ajuda negócios a alavancarem resultados e aumentarem o faturamento, traz exemplos práticos que podem ser aplicados de imediato.



[open.spotify.com/episode/5xdvFzqM2I9qYRZ0xxXsdt](https://open.spotify.com/episode/5xdvFzqM2I9qYRZ0xxXsdt)

**CANAL**  
**BLOG ABRI MINHA EMPRESA**

Com conteúdos voltados para quem quer começar a empreender e montar um negócio próprio, o canal do YouTube *Blog Abri Minha Empresa* foi criado por empreendedores que já passaram por essa fase. O canal, que tem quase 170 mil inscritos, contém vídeos que abordam assuntos importantes, como Marketing, Pós-Venda, Plano De Ação, Liderança, Precificação, Logística, entre outros, para ajudar, inspirar e motivar novos empreendedores.



[youtube.com/@BlogAbriMinhaEmpresa](https://youtube.com/@BlogAbriMinhaEmpresa)



NOVA FÓRMULA:  
ENRIQUECIDA COM  
**ÓLEO DE SEMENTE  
DE LINHAÇA**  
PARA A PROTEÇÃO NATURAL DA PELE



# Protex

## ELIMINA 99% DE BACTÉRIAS NATURALMENTE



### 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  
Tel.: (92) 3247-2250 / 3247-2251

#### Assaí Manaus II

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

#### Assaí Manaus Torquato

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

### BAHIA

#### Assaí Barreiras

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

#### Assaí Barris

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

#### Assaí Cabula

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

#### Assaí Camaçari

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

#### Assaí Cidade Baixa

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

#### Assaí Feira de Santana

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

#### Assaí Golf Club

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

#### Assaí Guanambi

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

#### Assaí Ilhéus

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

#### Assaí Itapetinga

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

#### Assaí Jequié

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

#### Assaí Juazeiro da Bahia

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

#### Assaí Lauro de Freitas

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

#### Assaí Paulo Afonso

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

#### Assaí Paripe

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

#### Assaí Salvador Mussurunga

Rua Prof. 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 Vasco da Gama

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

#### Assaí Vitória da Conquista

Av. Anel de Contorno s/n - Felícia  
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

### CEARÁ

#### Assaí Bezerra de Menezes

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

#### Assaí Caucaia

Rodovia BR. 222, 6.970, Bloco A - 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 Jôquei

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

#### Assaí Juazeiro do Norte

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

#### Assaí Kennedy

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

**Assaí Maracanaú**

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

**Assaí Mister Hull**

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

**Assaí Parangaba**

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

**Assaí Sobral**

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

**Assaí Tapioqueiras**

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

**Assaí Washington Soares**

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

**DISTRITO FEDERAL****Assaí Brasília SIA**

Sia Sul, s/n - Trecho 12 Lote 15  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Ceilândia**

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

**Assaí Brasília Park**

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

**Assaí Taguatinga**

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

**Assaí Taguatinga Shopping**

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

**ESPÍRITO SANTO****Assaí Serra**

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

**GOIÁS****Assaí Anápolis**

Av. Universitária, 765 - Anápolis  
Tel.: (62) 3310-8700 / 3310-8701

**Assaí Caldas Novas**

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

**Assaí Goiânia Buriti**

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

**Assaí Goiânia Independência**

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

**Assaí Goiânia Perimetral**

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

**Assaí Goiânia Portugal**

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

**Assaí Goiânia Av. T9**

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

**Assaí Rio Verde**

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

**Assaí Valparaíso**

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

**MARANHÃO****Assaí Imperatriz**

Rodovia BR 010 - Km 25  
Coco Grande  
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 - São Luís  
Tel.: (98) 3131-3650

**MATO GROSSO****Assaí Cuiabá**

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

**Assaí Jardim das Américas**

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

**Assaí Rondonópolis**

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

**Assaí Rondonópolis Bandeirantes**

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

**Assaí Sinop**

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

**Assaí Várzea Grande**

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

**MATO GROSSO DO SUL****Assaí Acrissul**

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

**Assaí Campo Grande Aeroporto**

Av. Duque de Caxias, 3.200  
(Próx. ao aeroporto) - Santo Antônio  
Tel.: (67) 3368-1650 - 3368-1651

**Assaí Coronel Antonino**

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

**Assaí Dourados**

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

**MINAS GERAIS****Assaí Belvedere**

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

**Assaí Betim**

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

### Assaí Contagem

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

### Assaí Ipatinga

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

### Assaí Minas Shopping

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

### Assaí Santa Efigênia

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

### Assaí Sete Lagoas

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

### Assaí Uberlândia

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

### PARÁ

#### Assaí Ananindeua

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

#### Assaí Batista Campos

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

#### Assaí Belém

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

#### Assaí Belém Almirante

Av. Almirante Barroso, 5.386  
Bairro Castanheira  
Tel.: 0800 773 2322

#### Assaí Castanhal

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

#### Assaí Parauapebas

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

#### Assaí Santarém

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

### PARAÍBA

#### Assaí Campina Grande

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

#### Assaí Campina Grande II

Av. Pref. Severino Bezerra Cabral, 1.339  
Tel.: (83) 3344 -5400 / 3344-5401

#### Assaí João Pessoa

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

#### Assaí Cabedelo

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

### PARANÁ

#### Assaí Alto da XV

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

#### Assaí Curitiba

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

#### Assaí Curitiba Atuba

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

#### Assaí Curitiba JK

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

#### Assaí Kennedy

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

#### Assaí Londrina

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

#### Assaí Londrina II

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

#### Assaí Maringá

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

#### Assaí Maringá Seminário

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

### PERNAMBUCO

#### Assaí Avenida Recife

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

#### Assaí Cabo de Santo Agostinho

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

#### Assaí Camaragibe

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

#### Assaí Caruaru

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

#### Assaí Caruaru II

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

#### Assaí Garanhuns

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

#### Assaí Imbiribeira

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

#### Assaí Jaboatão

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

#### Assaí Paulista

BR 101, 5.800 - Paulista  
Tel.: (81) 3437-8701 / 3437-8700

#### Assaí Petrolina

Av. Sete de Setembro, s/n anexo área 2 a 3  
Tel.: 0800 773 2322

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

**Assaí Barra da Tijuca**

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

**Assaí Cabo Frio**

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

**Assaí Campinho**

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

**Assaí Campos dos Goytacazes**

Av. Arthur Bernardes - Trevo do Índio  
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

**Assaí Campo Grande**

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

**Assaí Carioca**

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

**Assaí Ceasa**

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

**Assaí Cesário de Melo**

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

**Assaí Cordovil**

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

**Assaí Duque de Caxias**

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

**Assaí Freguesia**

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

**Assaí Ilha do Governador**

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

**Assaí Macaê 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 Niteroi Ponte**

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

**Assaí Nova Iguaçu**

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

**Assaí Nova Iguaçu Via Light**

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

**Assaí Petrópolis**

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

**Assaí Pílares**

Av. Dom Hélder Câmara, 6.350  
(Próximo à saída 4 da Linha Amarela)  
Tel.: (21) 3315-7200

**Assaí Raul Veiga**

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

**Assaí Rio Dutra**

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

**Assaí Sabão Português**

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

**Assaí Santa Cruz**

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

**Assaí São Gonçalo**

R. Doutor Alberto Torres, S/N  
Tel.: 2728 -1150 / 2728-1151

**Assaí São Gonçalo Centro**

Av. Presidente Kennedy, 429  
Tel.: (21) 2169-3400/ 2169-3401

**Assaí São João de Meriti**

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

**Assaí Tijuca**

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

**Assaí Tribobó**

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

**RIO GRANDE DO NORTE****Assaí 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  
Tel.: (69) 3216- 6900

### RORAIMA

#### Assaí Boa Vista

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

### SÃO PAULO

#### Grande São Paulo

#### Assaí Águia de Haia

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

#### Assaí Anhanguera

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

#### Assaí Aricanduva

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

#### Assaí Bala Juquinha

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

#### Assaí Barra Funda

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

#### Assaí Carapicuíba

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

#### Assaí Casa Verde

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

#### Assaí Cidade Dutra

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

#### Assaí Cotia

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

#### Assaí Guarulhos Centro

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

#### Assaí Guarulhos Dutra

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

#### Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

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

#### Assaí Embu das Artes

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

#### Assaí Fernão Dias

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

#### Assaí Franco da Rocha

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

#### Assaí Freguesia do Ó

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

#### Assaí Giovanni Pirelli

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

#### Assaí Guaianases

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

#### Assaí Guaianases Estação

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

#### Assaí Jandira

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

#### Assaí Interlagos

Av. Sarg. Geraldo Sant'Ana, 1.491  
Tel.: (11) 5541-3500 / 5541-3501

#### Assaí Itaquera

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

#### Assaí Jabaquara

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

#### Assaí Jaçanã

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

#### Assaí Jacu Pêssego

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

#### Assaí Jaguaré

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

#### Assaí Jaraguá/Taipas

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

#### Assaí João Dias

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

#### Assaí Marginal Tietê - Tatuapé

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

#### Assaí Mauá

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

#### Assaí Mooca

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

#### Assaí Nações Unidas

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

#### Assaí Nordeste

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

#### Assaí Osasco

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

#### Assaí Penha Tiquatira

Av. São Miguel, 962 - Vila Marieta  
Tel.: (11) 2793-2500 / 2793-2501

#### Assaí Pirajussara

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

**Assaí Raposo Tavares**

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

**Assaí Ribeirão Pires**

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

**Assaí Santa Catarina**

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

**Assaí São Mateus**

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

**Assaí São Miguel**

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

**Assaí São Miguel II**

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

**Assaí Sapopemba**

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

**Assaí Sezefredo Fagundes**

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

**Assaí Taboão da Serra**

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

**Assaí Tatuapé**

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

**Assaí Teotônio Vilela**

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

**Assaí Vila Carrão**

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

**Assaí Vila Luzita**

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

**Alto Tietê****Assaí Brás Cubas**

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

**Assaí Itaquaquecetuba**

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

**Assaí Mogi das Cruzes**

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

**Assaí Mogilar**

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

**Assaí Suzano**

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

**Assaí Vila Sônia**

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

**ABCD Paulista****Assaí Diadema**

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

**Assaí São Bernardo do Campo**

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

**Assaí São Bernardo Anchieta**

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

**Assaí São Caetano do Sul**

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

**Assaí Santo André**

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

**Assaí Santo André Pereira Barreto**

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

**Litoral (SP)****Assaí Caraguatatuba**

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

**Assaí PG Litoral Plaza**

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

**Assaí Praia Grande**

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

**Assaí Praia Grande II**

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

**Assaí Santos**

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

**Assaí Santos Ana Costa**

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

**Assaí São Vicente**

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

**Interior (SP)****Assaí Amoreiras**

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

**Assaí Araraquara**

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

**Assaí Araçatuba**

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

**Assaí Bauru**

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

**Assaí Campinas**

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

**Assaí Campinas Abolição**

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

**Assaí Hortolândia**

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

**Assaí Indaiatuba**

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

**Assaí Itatiba**

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

**Assaí Jundiá**

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

**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 Limeira Anel Viário**

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

**Assaí Paulínia**

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

**Assaí Piracicaba**

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

**Assaí Piracicaba Nova América**

Av. Antônio Fazanaro, 95  
Tel.: (19) 3401-2100 / 3401-2101

**Assaí Presidente Prudente**

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

**Assaí Ribeirão Preto**

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

**Assaí Ribeirão Preto Imigrantes**

Av. Presidente Castelo Branco, 50,  
Jardim Palma Travassos  
Tel.: (16) 3968-6200

**Assaí Ribeirão Preto Rotatória**

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

**Assaí Ribeirão Preto Vargas**

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

**Assaí Rio Claro**

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

**Assaí Santa Bárbara do Oeste**

Rua da Agricultura, 1.258  
Tel.: (19) 3459-9550 / 3459 -9552

**Assaí São José dos Campos**

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

**Assaí Sorocaba**

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

**Assaí Sorocaba Itavuvu**

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

**Assaí Sorocaba Santa Rosália**

Rua Maria Cinto Biaggi, 164  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Taubaté**

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

**SERGIPE**

**Assaí Adélia Franco**

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

**Assaí Aracaju**

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

**Assaí Aracaju II**

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

**Assaí Itabaiana**

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

**Assaí Nossa Senhora do Socorro**

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

**TOCANTINS**

**Assaí Palmas**

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

**Assaí Parque Cesamar**

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



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

**VEM AÍ!**  
A PARTIR DE 01/02/2024

Ypê

**PROMOÇÃO  
ACHE O**



**SUA ESCOLHA QUE  
RENDE PRÊMIOS**

**5000** PRÊMIOS INSTANTÂNEOS  
DE R\$ 50\*



**1 LAVA  
E SECA\*\*  
POR DIA\*\***



**1** COMPRA  
QUALQUER  
PRODUTO  
TIXAN YPÊ



**3** PRÊMIOS  
INSTANTÂNEOS  
DE R\$ 50\*



**2** CADASTRE  
NO SITE E  
CONCORRA



**4** UMA LAVA  
E SECA\*\*  
POR DIA\*\*



**3X** CHANCES DE GANHAR!  
COMPRANDO QUALQUER PRODUTO  
DA LINHA TIXAN + QUALQUER  
AMACIANTE YPÊ CONCENTRADO



**COMPRE E  
PARTICIPE**

PROMOÇÃO VÁLIDA DE 01/02/2024 A 08/04/2024. CONSULTE FORMAS DE PARTICIPAÇÃO, REGULAMENTOS COMPLETOS E DATAS DOS SORTEIOS NO SITE WWW.PROMOCAOTIXANYPE.COM.BR. IMAGENS ILUSTRATIVAS. \*\*PRÊMIOS ENTREGUES EM CREDITOS NA PLATAFORMA PICPAY, SEM DIREITO A SAQUE OU TRANSFERÊNCIA. \*\*POR DIA DE PARTICIPAÇÃO, 1 CONCESSÃO DE NÚMEROS DA SORTE A MAIS APENAS PARA O SORTEIO, NÃO ABRANGENDO A MODALIDADE VALE-BRINDE.



# OCEANO

100% RECICLADO

## SACO PARA LIXO FEITO COM PLÁSTICOS RETIRADOS DO MAR

A PREVISÃO PARA 2024 É RETIRAMOS MAIS DE 150 TONELADAS DE PLÁSTICOS FLEXÍVEIS DO MAR

ACESSE E CONHEÇA MAIS SOBRE NOSSA NOVA LINHA



Instituto Argonauta

#EU APOIO



(19) 3716-8699/ (19) 99653-8392



WWW.EMBALIXO.COM.BR



COMERCIAL@EMBALIXO.COM.BR

