

REVISTA

ASSAÍ
ATACADISTA

assai.com.br

#64

2024

ASSAÍ

Bons Negócios

MÚSICA AO VIVO

Custos, vantagens e desafios de contratar músicos para cantar em bares e restaurantes

TEM POTENCIAL

Cuscuz no pote. Clássico nordestino que ganhou o Brasil, agora em versão mais fácil de consumir (e vender)

Churrasco SEM CARVÃO

João Victor, de Serra (ES), desenvolveu uma técnica mais sustentável para assar espetinhos e foi premiado pela Academia Assaí

ANIVERSÁRIO: as campanhas do Assaí já distribuíram prêmios milionários para os clientes

Emba Lixo®

LÍDER EM VENDAS

1º FEITO COM

PLÁSTICOS RETIRADOS DO

MAR



Conheça nosso processo

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

Entre em contato


www.embalixo.com.br


(19) 3716.8699
(19) 99821.1564


comercial2@embalixo.com.br



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

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

Revista publicada por Megamídia Group

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

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

Celebrando o COMÉRCIO



O **Dia do Comerciante**, comemorado em 16 de julho, é uma data especial para o Assaí. Afinal, o empreendedor é um dos nossos principais clientes. Tenho orgulho de afirmar que a jornada da nossa empresa está diretamente ligada à história de quem confia em nós para abastecer seus negócios. Precisamos reconhecer o fato de que, muitas vezes, nossos produtos só chegam à população por meio dos pequenos comércios.

É por isso que esta edição da **revista Assaí Bons Negócios** celebra a data, que reconhece a importância do comerciante para a economia do país. Além da matéria "Especial", as próximas páginas contam histórias inspiradoras de empreendedores(as) que representam nossos clientes com maestria, já que são exemplos de determinação, coragem, criatividade e amor pelo que fazem.

A começar pelo João Victor da Conceição, de Serra (ES), que ilustra a capa. Ele desenvolveu uma técnica inovadora para assar espetos na churrasqueira a gás: foi destaque no mercado local e ganhou o prêmio Academia Assaí de 2023 na categoria Tecnologia. Também revisitamos a Beth, de Santos (SP), que há 40 anos comanda um quiosque na orla da praia. Contamos a história dela pela primeira vez na 13ª edição da revista, em 2016. No início, ela tinha apenas um pequeno trailer – quatro décadas depois, o negócio virou um quiosque que atende a mais de mil clientes/mês.

Na editoria "Virando o Jogo", você vai conhecer o "Suruba Discreto", mix de petiscos do cardápio do Bar Quermesse, de Curitiba (PR): uma ideia simples fez com que as vendas do prato

aumentassem em 800%. Esse caso é a prova de que conhecer a clientela e usar a criatividade são bons caminhos para o comerciante que quer se destacar no mercado.

O consumo de carnes é o assunto da seção "Brasil Afora", afinal, o brasileiro é um grande consumidor de proteína animal. Pegando o avião, vamos visitar os Estados Unidos em nossa "Viagem Gastronômica" para conhecer as várias influências na alimentação estadunidense – como *fast-food*, café gelado, alimentos orgânicos e comida internacional. E, para fechar nossa volta ao mundo, entenda "Como Funciona" um restaurante de comida japonesa, sucesso em muitas regiões do Brasil.

Nossa revista também contempla, como sempre, outros assuntos relevantes para o empreendedor do setor de alimentação. Confira dicas de como fazer o controle financeiro pelo celular e como divulgar a empresa nas redes sociais por meio de parceria com influenciadores digitais.

E, como parte das comemorações dos 50 anos do Assaí, vamos relembrar as nossas campanhas de aniversário num "esquentar" para a deste ano que, eu garanto, será histórica! Seguimos a máxima de que, na nossa empresa, o que importa é oferecer meios para que a prosperidade seja uma realidade para todos e todas.

Esperamos que você aprecie mais uma edição da nossa revista. Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí Atacadista

Sumário

08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados nas redes digitais Assaí

12 ESPECIAL

Os pequenos comerciantes do setor de alimentação representam a força do empreendedor brasileiro

16 COMO VAI O NEGÓCIO?

O quiosque de praia Beth Lanches volta à revista para celebrar 40 anos de história ao lado de clientes e funcionários fiéis



36

MEU ASSAÍ

Churrasqueira a gás: João Victor ganhou o prêmio Academia Assaí 2023 na categoria Tecnologia



20 BRASIL AFORA

O Brasil é um dos maiores consumidores de carne do mundo, mas cada região tem suas particularidades

28 VIAGEM GASTRONÔMICA

A diversidade é a característica da cozinha dos Estados Unidos, uma das mais internacionais do mundo

32 RADAR

Ferramentas de controle financeiro pelo celular ajudam a organizar a gestão do negócio com segurança

24

COMO FUNCIONA

Restaurantes especializados em comida japonesa fazem sucesso por causa dos pratos leves e saborosos

Kellogg's®

chôco KRISPIS®

A IMAGINAÇÃO
AGORA TEM SABOR
DE CHOCOLATE



CONTÉM GLÚTEN. IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

LEITE É SUGESTÃO DE CONSUMO

Sumário

46

TEM POTENCIAL

O cuscuz no pote é uma oportunidade para estabelecimentos fixos, vendas por encomenda e ambulantes



40 DEIXE AQUI SEU LIKE

Veja como utilizar o alcance dos influenciadores digitais como estratégia de comunicação no seu negócio

50 ASSAÍ 50 ANOS

As campanhas de aniversário do Assaí distribuem prêmios milionários para retribuir a confiança dos clientes

56 ASSAÍ RESPONDE

Vale a pena investir em música ao vivo em bares e restaurantes? Confira as vantagens e os desafios

64 SUSTENTABILIDADE

A compostagem é uma alternativa sustentável para reduzir a emissão de gases que prejudicam o meio ambiente

60

ACADEMIA ASSAÍ

É possível fazer boas fotos usando apenas o celular para divulgar o negócio nas redes sociais e atrair clientes

68 VIRANDO O JOGO

Mudar o nome de um prato aumentou as vendas em 800% no Bar Quermesse, que fica em Curitiba (PR)

72 CAPACITAÇÃO E ATUALIDADES

Novidades, cursos e outras oportunidades para empreendedores aprenderem e ficarem bem-informados

74 NOSSAS LOJAS

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



Dê um
nut
nas suas receitas.



O NutCream® é
cremoso e irresistível.

Além de rentável e
versátil,
o **Creme de Avelã da
Barion** traz o
equilíbrio perfeito da
avelã com o cacau.

✓ *Ideal para recheios
e coberturas:*



Pronto
para uso



Fácil
manuseio



Forneável



Fácil de
espalhar



Bolos



Churros



Crepes



Sonhos



Pizzas



Tortas



Açaí



barionsa.com.br

Barion

+ 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 COMO FAZER BROWNIE PARA VENDER

Originário dos Estados Unidos, mas muito apreciado no Brasil, o brownie é um dos doces mais desejados do momento! No post da Academia Assaí, você tem acesso a uma receita fácil e infalível, composta por apenas seis ingredientes, para preparar o brownie clássico ou variar os sabores, acrescentando outros ingredientes, como nozes, creme de avelã e doce de leite. E o melhor: o texto traz dicas valiosas para quem quer lucrar com esse produto, que vende bem e tem a vantagem de não precisar ser conservado em geladeira.



 **CONFIRA EM**
academiaassaí.com.br/node/7077



BLOG ASSAÍ TRÊS BENEFÍCIOS DE COMPRAR NO ATACADO PARA ABASTECER SEU NEGÓCIO

Com as inúmeras responsabilidades e despesas de um comércio, comprar insumos no atacado é uma estratégia inteligente. Ao optar por essa modalidade, os comerciantes, especialmente os que administram pequenos ou médios negócios, obtêm benefícios importantes, como economia, facilidade de pagamento e variedade. Para melhorar, o Assaí Atacadista tem um dia de ofertas especiais para que os donos de comércio possam abastecer seus negócios com muita economia. No texto do Blog, você, empreendedor, pode conferir as vantagens de ser cliente de uma das 288 lojas Assaí.

 **CONFIRA EM**
assaí.com.br/node/1908

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

ARCOR

Tortuguita



TORTINI



WAFFER



RECHEADO

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

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

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

Siga a nossa querida
Tortuguita nas redes sociais

@TORTUGUITAOFICIAL





TIXAN YPÊ RENDE MAIS⁶



22

LAVAGENS²

COMPARE

*Comparado com a fórmula anterior do mesmo fabricante. Nova formulação com ampla redução de recursos fósforos. ²Máquina de 6kg de aberturas superiores. Para outros tipos, tamanhos de máquina e sujidades, consulte a dosagem do produto. Imagem meramente ilustrativa. ³Remove manchas como: leite, molho de tomate e alimentos que contêm amido em tecidos de algodão, seguindo as recomendações de uso do produto. ⁴Testes realizados com manchas referenciadas sem a aplicação de pré-esfrega manual. ⁵Seguindo a recomendação de uso do produto. Teste realizado em laboratório independente (em tecidos e cesto da máquina). ⁶Comparado ao lava-roupas pó do mesmo fabricante. Imagem meramente ilustrativa.

AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

Uma linha com a **TECNOLOGIA POWERCAPS****
para roupas perfumadas por até 90 dias*.



AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

PERFUME
QUE FICA



Experimente a
perfumação
que floresce
nas roupas.

90
DIAS DE
PERFUME
TECNOLOGIA
POWERCAPS™

AMACIANTE OFICIAL DO

SPFW

SÃO PAULO FASHION WEEK

*Segundo a recomendação de uso do produto. Teste realizado em laboratório independente.
**As versões Blue, Pink, Doçicado, Green e variantes da linha Alquímia possuem tecnologia de cápsulas de perfume.



O poder do **COMÉRCIO**

A diversidade e a força empreendedora do comerciante brasileiro estão bem representadas pelos pequenos negócios do setor de alimentação

De acordo com o Departamento de Registro Empresarial e Integração, durante o ano de 2023, o Brasil registrou a abertura de quase 4 milhões de empresas. Do total, 83,9% são do setor de comércio e serviços e quase 3 milhões (73,6%) são microempreendedores individuais (MEI).

Os números do Mapa confirmam a importância do comerciante para a economia do país: o comércio facilita a distribuição de bens e serviços, gera empregos, promove a inovação e contribui, ainda, para o desenvolvimento das comunidades. E é por causa dos empreendedores do setor que tudo isso acontece.

DIA DO COMERCIANTE



Segundo registros históricos, o comércio é uma das atividades mais antigas do mundo. Ao longo do tempo, a troca de bens e serviços mudou – evoluiu de sistemas de trocas diretas para redes complexas de comércio global envolvendo dinheiro. Mas o fato é que o comerciante nunca deixou de ter seu papel de destaque na economia.

Para celebrar, a Lei Federal nº 2.048, de 26 de dezembro de 1953, oficializou o dia 16 de julho como o Dia do Comerciante. A data é uma homenagem ao dia de nascimento de José Maria da Silva Lisboa, o Visconde de Cairu, um economista e político brasileiro que defendeu o livre mercado e foi fundamental para o desenvolvimento do comércio e da indústria no Brasil.

O comércio facilita a distribuição de bens e serviços, gera empregos, promove a inovação e contribui, ainda, para o desenvolvimento das comunidades

Quem é o empreendedor do setor de alimentação?

A maioria das pessoas que trabalham em bares e restaurantes no Brasil é composta por mulheres, com 52% de participação. Pretos e pardos representam 61% do total. Os dados são de um estudo da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), que reuniu informações da Receita Federal, do IBGE, do Ministério do Trabalho e de outras fontes oficiais para traçar o perfil do empreendedor do setor de alimentação no país.

Ainda segundo o levantamento, os microempreendedores individuais (MEI) representam 68% dos CNPJ do setor. Em 2020, antes da pandemia, metade das empresas do setor era MEI. Outro dado interessante: 95% dos bares e restaurantes, atualmente, são ME (microempresas) e têm faturamento de até R\$ 360 mil por ano. Em outras palavras, o food service brasileiro é impulsionado, principalmente, pelos pequenos. >>



Motivos para EMPREENDER

O que leva uma pessoa a abrir um comércio? O Sebrae afirma que as principais motivações para empreender são:



NECESSIDADE

Pessoas que acabam ficando sem alternativas após serem demitidas ou simplesmente por não terem acesso ao mercado de trabalho.



OPORTUNIDADE

Pessoas que enxergam uma demanda não atendida, desejam explorar melhor as expectativas dos consumidores ou criam uma nova necessidade no público.



REALIZAÇÃO PESSOAL

Pessoas que querem realizar o sonho de trabalhar com aquilo que amam e enxergam no empreendedorismo uma forma de fazer isso.

De qualquer maneira, é essencial obter conhecimento e fazer um bom planejamento antes de empreender. Sem isso, o sucesso do negócio fica comprometido e o empreendedor pode se ver desmotivado diante dos desafios que precisa enfrentar no dia a dia.



Desafios e ESTRATÉGIAS



O mercado de *food service* brasileiro apresenta desafios, apesar ter iniciado o ano de 2024 com um leve aumento do gasto médio (1%) por parte do consumidor. Isso porque menos pessoas têm consumido no comércio de alimentos – a queda do tráfego registrada no primeiro trimestre foi de 2% em relação ao mesmo período de 2023.

A boa notícia é que o tíquete médio aumentou, mas isso não é suficiente para garantir a tranquilidade do empreendedor. É preciso considerar que alguns produtos subiram de preço e, de acordo com um estudo da Mosaiclab, 66% dos consumidores reduziram seu consumo de alimentos fora de casa por corte de gastos.

Um dos principais desafios do setor é, portanto, trazer o consumidor de volta. Mas vale considerar o fato de que o desemprego tem registrado queda, o que aumenta o rendimento médio real da população, ainda que, ao longo dos últimos 12 anos, o acumulado tenha sido baixo. 🌅

**As informações são do Crest, um estudo sobre serviços de alimentação liderado pela Circana em 12 países – no Brasil, o levantamento é realizado em parceria com a Mosaiclab.*

Transforme o sonho do
NEGÓCIO PRÓPRIO
em realidade!

CURSO GRATUITO

TODOS PODEM EMPREENDEUR



100% ONLINE E
COM CERTIFICADO

Aulas com conteúdos essenciais para o
CRESCIMENTO DO SEU NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO!

CADASTRE-SE!



[ACADEMIAASSAI.COM.BR](https://academiaassai.com.br)

Aprenda:

- Como vender mais e melhor
- Os benefícios da formalização
- As estratégias eficientes para redes sociais
- Como precificar corretamente

SIGA-NOS NAS REDES SOCIAIS!  @academiaassaloficial  /academiaassai

PATROCINADORES:



Academia
Assai



por Vania Nocchi

Parte da FAMÍLIA

Completando 40 anos à frente do quiosque de praia, Beth não vive longe do trabalho e pode contar com clientes e funcionários fiéis



Driblando a BAIXA TEMPORADA

Entre outras coisas, a matéria da 13ª edição da revista **Assaí Bons Negócios** evidenciou o fato de que, embora o movimento da lanchonete seja maior nos meses em que a cidade recebe muitos turistas para aproveitar o verão, é possível adotar medidas que garantam lucro nos períodos de menor circulação de pessoas.

Na época da publicação, Beth contou que uma das estratégias criadas foi a de alterar o cardápio, de forma que pudesse atender aos clientes também nos meses mais frios, considerados de baixa temporada. Lanches gourmet e pratos para quatro pessoas foram incluídos entre os itens disponíveis no quiosque, que também oferece porções, sobremesas e bebidas.

Em 2016, quando participou do "Especial Litoral", publicado na 13ª edição da revista **Assaí Bons Negócios**, Elizabeth de Sá Domingos – ou apenas Beth – contou o que fazia para lucrar o ano todo com o seu negócio. O quiosque, localizado na orla da praia de Santos (SP), tem mais movimento nos meses de verão, mas com criatividade e bom atendimento mantém uma clientela fiel em todas as estações do ano.

O quiosque Beth Lanches completa 40 anos de operação em 2024. “Comecei com um trailer pequeno em sociedade e, em seis meses, comprei a parte dos outros sócios. No início, era um carrinho bem pequeno e a iluminação era à base de lampião”, lembra a atual proprietária. Hoje, a lanchonete atende, em média, a mais de mil clientes por mês em um espaço amplo e coberto à beira-mar.

Fotos: Divulgação / © Guilherme Tamburus



O quiosque, localizado na orla da praia de Santos (SP), tem mais movimento nos meses de verão, mas com criatividade e bom atendimento mantém uma clientela fiel em todas as estações do ano.

DELIVERY

“Aqui em Santos, a gente não vive da temporada, basta ter um tempo bom que as pessoas saem de casa”, conta. Mas um dos grandes trunfos da empreendedora é dedicar atenção maior às entregas: “Hoje, o cardápio é o mesmo o ano todo, mas investimos mais no *delivery* quando tem menos movimento. Nos dias frios e chuvosos, são as entregas que ajudam a equilibrar as vendas”.

QUATRO DÉCADAS NO CENTRO DE PAQUERA

Ao longo desses 40 anos de funcionamento, o quiosque Beth Lanches tem uma história de dedicação por parte da proprietária, que conseguiu criar e garantir a formação universitária de suas duas filhas com a renda da lanchonete. De 2016, quando apareceu na revista, até hoje, a relação com o empreendimento não mudou muito. Isso porque Elizabeth considera o quiosque uma extensão da sua vida pessoal. “Ele é minha casa, minha família. Sou muito realizada com meu trabalho, não vejo minha vida sem ele”, revela.

Diante disso, o Beth Lanches se consolidou como um dos principais comércios do Centro de Paquera do Embaré (CPE), como ficou conhecido o local que abriga diversos quiosques em uma região movimentada da orla santista. Para Beth, “o CPE é um marco na cidade. Creio que todo mundo conheça. Muitos casais se conheceram ali, formaram suas famílias e hoje frequentam com os netos. É muito satisfatório, é a recompensa do nosso trabalho”. >>



FUNCIONÁRIOS FIÉIS

A prova de que Elizabeth encara o trabalho com seriedade e amor é o fato de que, na sua equipe, há quem esteja ali há mais de 30 anos. A fidelização dos colaboradores influencia diretamente na qualidade da operação e do atendimento ao cliente e garante um ambiente de trabalho positivo.

No entanto, a empresária afirma que não adota nenhum tipo de estratégia para mantê-los motivados. “Acho que a prioridade é manter o respeito e a transparência na relação com os funcionários. Gosto de lembrar sempre que, como pessoas, todos nós acertamos e erramos, mas o mais importante é que cada um dê o melhor de si. No quiosque, todo mundo trabalha com amor”, afirma.

Além disso, ela ressalta que não tem planos para o futuro, mas que pretende continuar trabalhando à frente do negócio durante o tempo que puder: “Depois de 40 anos de empresa, o plano é viver um dia de cada vez e, enquanto Deus der saúde, a gente tá lá”. 🌅

“Acho que a prioridade é manter o respeito e a transparência na relação com os colaboradores. Gosto de lembrar sempre que, como pessoas, todos nós acertamos e erramos, mas o mais importante é que cada um dê o melhor de si”

Elizabeth de Sá Domingos, proprietária do quiosque Beth Lanches



saiba mais

@bethlanchescp



VAMOS
TEMPERAR
DE VERDADE
SAIBA MAIS



**UM MUNDO
DE SABORES**
todos os dias



**ESTROGONOFE VAI BEM
COM PIMENTA-DO-REINO
E ORÉGANO**



**COMBINE
COM BATATA
PALHA.**



Do boi ao JAVALI

O Brasil é um dos maiores consumidores de carnes do mundo, e a diversidade é uma das características nas diferentes regiões do país

De acordo com um estudo da plataforma Cupom Válido, em parceria com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), o Brasil é o terceiro país do mundo que mais consome carne bovina por pessoa, atrás apenas de Argentina e Estados Unidos. Mas, por aqui, além do boi, outros tipos costumam ir à mesa, como frango, peixe e porco, também muito tradicionais, e as carnes exóticas.



REGIÃO NORDESTE

A cozinha nordestina sofreu influências das culinárias portuguesa, indígena e africana, que deram origem a uma mistura que se transformou em uma comida típica diferenciada das outras regiões do país. Segundo registros, a carne-seca, um dos destaques, alimentou a expedição portuguesa que descobriu o Brasil e foi incorporada à mesa nordestina ainda durante o período de colonização.

Mas, a depender da localidade, a carne-seca perde espaço para pratos que levam outras carnes, como moqueca de peixe, vatapá (camarão), sarapatel (porco), bucho de boi e **buchada de bode**. Na região Nordeste também são comuns os pratos com aves, como frango, galinha d'angola (capote) e avestruz.

Fotos: Shutterstock



REGIÃO NORTE

A abundância de rios coloca os peixes de água doce entre as carnes mais consumidas na região. **Tambaqui**, pirarucu, tucunaré e pacu estão presentes em boa parte dos pratos, especialmente onde a pesca é uma atividade econômica e cultural importante.

Além disso, é impossível falar da culinária nordestina sem mencionar iguarias típicas, como pato no tucupi, tacacá (que leva camarões secos) e maniçoba (com carnes de boi e de porco). Basicamente, a culinária da região Norte é influenciada pela dieta indígena, que prioriza o consumo de carnes de caça e peixes. >>



VINAGRE DE MAÇÃ

sem conservantes

Mais sabor e qualidade de vida.

- ✓ SEM CONSERVANTES
- ✓ SEM CORANTES
- ✓ AUXILIA NO EMAGRECIMENTO

100% NATURAL



Os vinagres da Linha Castelo Leve Vita não contêm conservantes, aromatizantes ou corantes. São perfeitos para quem busca um estilo de vida mais saudável, bem mais próximo da natureza.

Além de ser utilizado para o tempero de saladas e outros pratos, pode ser utilizado em benefício da saúde e no auxílio ao emagrecimento. Basta misturar 2 colheres de sopa do Vinagre de Fruta Maçã em um copo de 200 ml com água e tomar todos os dias, se preferir adoce com mel.

Leve Vita

Experimente

COM SUCO DE MAÇÃ E MEL



Experimente também

VINAGRE DE MAÇÃ ESPECIAL

ACIDEZ 4%



REGIÃO CENTRO-OESTE

Pacu, pintado e piranha são peixes amplamente consumidos no Centro-Oeste, com ênfase para o primeiro, presente em receitas como pacu assado e costelinha de pacu, tradicionais na região. Mas, para além das carnes de pescados, o Centro-Oeste se destaca pelo consumo de tipos exóticos, como jacaré, paca, javali, tatu e avestruz.

A tradicional galinhada com pequi e o empadão goiano, típicos do estado de Goiás, são feitos com carne de frango (ou galinha), e a **carne-seca** também aparece em diversos pratos, caso do caribéu pantaneiro e do arroz Maria Isabel, típicos do Mato Grosso do Sul. Destaque também para a vaca atolada, feita com costela bovina.



REGIÃO SUDESTE

No Sudeste, o consumo de carne bovina é elevado. A iguaria aparece em diferentes pratos do dia a dia e é a estrela dos tradicionais churrascos, influência da cultura sulista. Além da carne de boi, a região é consumidora assídua de carne de porco (na feijoada e no feijão-tropeiro, por exemplo), e também de aves, como frango, que aparece em receitas como frango com quiabo e até nas pizzas tradicionais da capital paulista.

A região, por ser muito populosa e fortemente influenciada pela culinária de outras regiões e outros países, também tem uma cultura gastronômica diversificada, com espaço para as carnes exóticas (capivara, cordeiro e **rã**, entre outras), para os peixes (de água salgada e de água doce) e para os frutos do mar.



REGIÃO SUL

Enquanto no Rio Grande do Sul o prato típico mais conhecido é o churrasco, basicamente feito com carne bovina fresca, a região também é uma grande consumidora de peixes e frutos do mar, sem falar da carne de sol, presente no arroz de carreteiro, uma das receitas que representam a região com maestria.

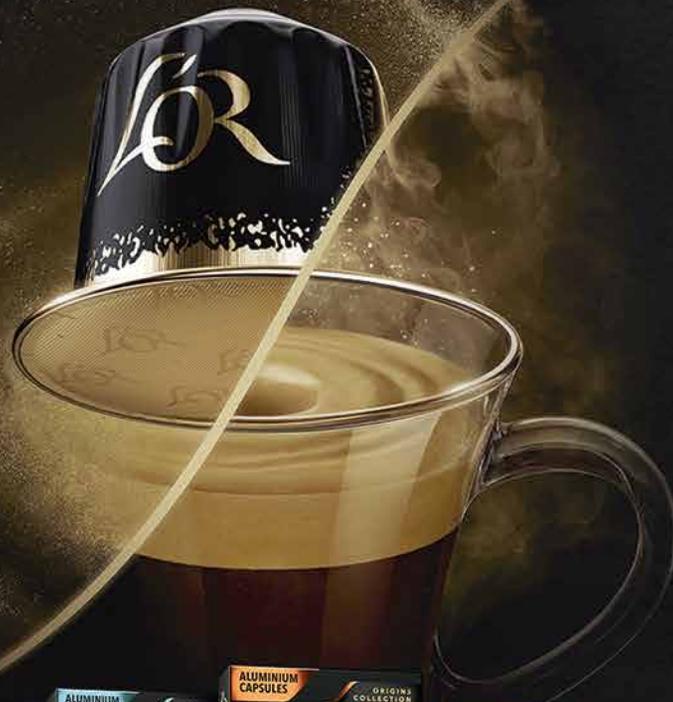
Em algumas localidades, devido à influência dos imigrantes alemães, pratos feitos com **joelho de porco**, leitão assado, salsichão e linguiça também entram para a lista dos mais tradicionais da região, onde também se consome bastante costela de porco, galeto e marreco. Frango, veado, javali e vitelo completam a lista das carnes apreciadas no sul do país. ▲



Descubra

O VERDADEIRO SABOR DA
SOFISTICAÇÃO COM CAFÉ L'OR

L'OR OBRA-PRIMA EM SABOR



COMPATÍVEL COM MÁQUINAS DE CAFÉ NESPRESSO ORIGINAL®*

*Marca de um terceiro, não relacionado à JACOBS DOUWE EGBERTS. Para uma lista de máquinas compatíveis, acesse www.cafelor.com.br



Pratos típicos, ambientação, leveza e sabor são os diferenciais dos restaurantes especializados na tradicional culinária japonesa

Tradição e FRESCOR

A comida pronta é uma solução prática para consumidores que, na correria do dia a dia, não conseguem preparar suas próprias refeições e precisam se alimentar fora de casa. Não apenas no Brasil, mas em todo o mundo, os restaurantes de comida japonesa são opções para atender a essa demanda, especialmente em cidades ou locais que têm intensa movimentação de pessoas.

Os pratos leves, saborosos e saudáveis da tradicional culinária oriental são bastante atrativos para uma boa parcela da população. Mas, por se tratar de uma gastronomia específica, além de seguir as regulamentações comuns aos estabelecimentos do setor de alimentação, é preciso garantir as especificidades e a qualidade dos ingredientes e do preparo, além de uma ambientação temática.

Uma dica é conhecer bem o fornecedor e as condições de armazenamento, entrega e higiene dos pescados para garantir que sejam frescos e de boa procedência.

QUALIDADE DOS INGREDIENTES

De acordo com a empresa de softwares para restaurantes, Saipos, a primeira preocupação na hora de montar uma casa de comida japonesa deve ser com a qualidade dos alimentos. A dica é conhecer bem o fornecedor e as condições de armazenamento, entrega e higiene dos peixes e dos outros produtos. >>





Gomes
da Costa



Chegou!

SEU PATÊ FAVORITO EM POUCH

**PRONTO PARA
servir**



PATÊ DE ATUM
COM AZEITONAS



Gomes
da Costa

Patê
DE ATUM

**PRONTO PARA
servir**

PATÊ DE ATUM

Peso lq.
170g





Contratação de pessoal

Recepcionistas, garçons e principalmente o cozinheiro especialista (sushiman) são funcionários essenciais para o bom funcionamento de um restaurante japonês. No caso do sushiman, é preciso que ele tenha domínio da manipulação dos ingredientes, trabalhe com higiene e profissionalismo e, claro, que conheça as receitas.

Estrutura física

A escolha do ponto comercial faz muita diferença, especialmente se há atendimento presencial. Analise a região e a concorrência para definir o melhor ponto. Quanto aos itens específicos, o Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas (SBRT) cita barcos de madeira, recipientes para shoyu, bandejas, tigelas e maçaricos. Invista também em hashis (talheres orientais), esteiras de bambu, facas afiadas, panela elétrica de arroz e itens de decoração.

DEFINIÇÃO DO MODELO DE SERVIÇO

Existem diferentes tipos de operação para um restaurante de comida japonesa. Veja:

- **À LA CARTE** - Porções, sejam individuais, sejam para duas ou mais pessoas, são opções atraentes, principalmente quando as preferências da clientela são levadas em consideração. Esse tipo de serviço oferece experiências únicas e ainda faz com que os clientes se sintam valorizados.
- **RODÍZIO** - Bastante popular no Brasil, afinal, permite que o público consuma diferentes itens pagando um preço fixo por isso. Nesse caso, uma ideia é variar na concepção dos pratos e sair do convencional, contando com a ajuda do sushiman para criar pratos exclusivos para o estabelecimento.
- **DELIVERY** - Independentemente se o restaurante atende presencialmente ou não, o *delivery* de comida japonesa funciona bem. Em muitos casos, o negócio começa fazendo apenas entregas e, com o tempo, abre um espaço para atendimento ao público. As entregas podem ser terceirizadas (*apps* de *delivery*) ou próprias, por meio da contratação de motoboys.

FRANQUIA: VALE A PENA?

Como ocorre em muitos setores, abrir uma franquia de comida japonesa tem vantagens e desvantagens.



VANTAGENS

- ✓ Marcas reconhecidas tendem a atrair mais clientes já no início da operação;
- ✓ Franqueadoras oferecem treinamento de pessoal e suporte em áreas como operação e marketing;
- ✓ O modelo de negócio já foi testado e refinado, reduzindo o risco de falhas;
- ✓ As franquias geralmente têm acesso a fornecedores confiáveis.

DESVANTAGENS

- ✗ Uma franquia requer um investimento inicial significativo e o pagamento de taxas contínuas;
- ✗ Há pouca flexibilidade criativa, afinal, é preciso seguir os padrões da franqueadora;
- ✗ A reputação da marca influencia diretamente no negócio;
- ✗ Há marcas que não permitem a abertura de novas lojas a depender da região. 🌟

**Produtos
Bem Brasil.
Feitos pra deixar
a vida mais
gostosa!**



Elas são macias, crocantes, deliciosas e presença garantida no dia a dia e nas festas que a gente ama. Não é à toa que são as batatas mais vendidas do Brasil. Milhares de pessoas de norte a sul do país não abrem mão da qualidade que sai diretinho do campo pra trazer alegria e sabor a cada momento. Vem experimentar tudo isso com a gente!*



BemBrasil
Alimentando bons momentos

@bembrasilfood
@batatasbembrasil

*Nielsen 2023

Sabor da AMÉRICA

Nos Estados Unidos, a mesa tem lugar para fast-food, café gelado, comida internacional e alimentos orgânicos, representando a diversidade do país

A culinária dos Estados Unidos, famosa por pratos como hambúrguer, cachorro-quente e frango frito, tem várias tradições que refletem a diversidade cultural do país. É importante entender que a cozinha norte-americana não se resume às comidas pesadas e gordurosas. Por lá, costumes como o de fazer um *brunch* (união de café da manhã e almoço) e beber café gelado se misturam à facilidade do *fast-food* e à produção orgânica de hortaliças de forma harmoniosa para dar origem a uma cultura gastronômica única, diversificada e deliciosa.



Curiosidades e costumes

● BREAKFAST, LUNCH E BRUNCH

Nos Estados Unidos, o café da manhã (*breakfast*) é considerado a refeição mais importante e, por ser mais calórica, é feita nas primeiras horas do dia. Os ovos com bacon são uma escolha popular no *breakfast*.

Na hora do almoço, no entanto, o costume é fazer refeições rápidas, por isso ele é conhecido como *lunch* e tem espaço, principalmente, para os sanduíches e as saladas.

Já o *brunch*, popular desde a década de 1930, é uma refeição que une o *breakfast* e o *lunch*. Restaurantes servem *brunch* entre as 10h e as 13h, oferecendo uma variedade de opções, como waffles, panquecas, ovos, saladas e pães.



Food truck

Os food trucks, que por um tempo fizeram sucesso no Brasil, são uma verdadeira febre nos EUA, mas longe de ser uma moda passageira. Desde o final da década de 2000, esses pequenos caminhões de comida vêm ganhando popularidade e hoje, segundo levantamentos, o país tem mais de 23 mil food trucks regulares.



Por lá, tem food truck de praticamente tudo: cachorro-quente, pizza, churrasco, hambúrguer, salada, cerveja, taco, waffle, sorvete, frango frito, crepe, comidas árabe, japonesa, coreana, brasileira e vegana e muito mais.



● **CAFÉ GELADO**

A começar pelo tamanho do copo que costumamos ver nos filmes hollywoodianos, fica claro que o café é uma bebida muito apreciada nos Estados Unidos. A curiosidade fica por conta do fato de que o copo de café, na verdade, traz uma bebida gelada – além do próprio grão torrado, moído e filtrado, leva leite, gelo e açúcar. E mais: os norte-americanos gostam de adicionar camadas extras de sabor à bebida, como menta, caramelo, avelã e frutas. >>



PRATOS TÍPICOS e seus nomes de origem

● HAMBURGUER

Começar uma lista de pratos típicos dos EUA sem falar do hambúrguer não seria justo, afinal, esse é o lanche norte-americano mais famoso do mundo, popularizado por redes como o MC Donald's, que tem lojas em todos os continentes. Por lá, é comum acompanhá-lo com um milk-shake e, claro, batatas fritas.

● HOT-DOG

A versão original do hot-dog leva apenas pão, salsicha, ketchup, picles e molho agridoce, bem diferente da quantidade e da variedade de ingredientes encontrados nos cachorros-quentes brasileiros. Por ser fácil de comer, é um dos lanches mais consumidos em locais abertos e eventos, como parques e estádios de futebol.

● MAC N' CHEESE

Macarrão caracol gratinado com um delicioso molho de queijo – uma receita simples e rápida, mas saborosa e apreciada na terra do Tio Sam. Normalmente, o *mac n' cheese* é feito com molho de cheddar, gouda, parmesão e queijos cremosos, mas isso pode variar de acordo com a preferência pessoal e a região em que o prato é preparado.

● FRIED CHICKEN

O frango frito crocante e sequinho é um clássico. Cortes como peito, coxa e sobrecoxa são temperados, empanados e fritos até que fiquem dourados. Como acompanhamento, é possível escolher entre molhos, batatas fritas ou purê, milho cozido, salada de repolho e até feijão para compor uma refeição completa. 🍴

Apple Pie

A torta de maçã pode ser encontrada em todas as regiões dos Estados Unidos e, embora seja originária da Inglaterra, a receita se tornou um clássico da confeitaria norte-americana.

Basicamente, é feita de massa, maçãs, açúcar e canela.

Na hora de servir, pode vir acompanhada de uma bola de sorvete ou chantilly.





SABOR

A TODA HORA



Controle financeiro PELO CELULAR

Existem ferramentas gratuitas que ajudam a controlar as finanças dos negócios, garantindo vantagens como segurança e agilidade

Saber gerenciar as finanças da empresa de forma eficaz é uma habilidade importante para empreendedores. E isso não é uma tarefa apenas para empresas grandes – pequenos negócios também precisam de controle financeiro para ter sucesso e crescer. Por isso, independentemente do tamanho, é fundamental fazer uma boa gestão.

É claro que nem todos os empreendedores têm conhecimento para controlar as finanças de forma orgânica. Mas a boa notícia é que, com a tecnologia cada vez mais acessível, existe uma variedade de ferramentas básicas e gratuitas que podem ajudar o empresário do setor de alimentação a fazer esse controle pelo celular.

Com a tecnologia cada vez mais acessível, existe uma variedade de ferramentas básicas e gratuitas que podem ajudar no controle financeiro do negócio



VANTAGENS

O controle financeiro por celular oferece benefícios como:



ACESSO REMOTO – Com o celular, é possível acessar as informações financeiras de qualquer lugar e a qualquer momento, proporcionando flexibilidade e conveniência.



AGILIDADE – O acesso rápido às informações financeiras permite a tomada de decisões de forma rápida e precisa, sem necessidade de usar um computador.



FACILIDADE – Normalmente, os *apps* de controle financeiro têm interfaces simples e intuitivas, facilitando a utilização e o acompanhamento da saúde financeira do negócio.



SEGURANÇA – *Apps* costumam oferecer recursos avançados de segurança, como criptografia, autenticação em dois fatores e armazenamento em nuvem.



SUSTENTABILIDADE – Além das facilidades oferecidas por ferramentas de controle financeiro, a tecnologia diminui o uso de documentos físicos, contribuindo para a redução de resíduos.



SOMEI

É um *app* desenvolvido para empreendedores que buscam uma solução de gestão simples, intuitiva e, consequentemente, fácil de usar. O Somei é exclusivo para smartphones Android e oferece controle de vendas até mesmo para quem não tem um negócio formal. Disponível em duas versões (gratuita e paga).

No *app*, é possível cadastrar produtos e serviços, e também acompanhar os lucros obtidos dentro de períodos específicos, que são determinados pelo próprio usuário. O *app* também permite saber o tíquete médio e gerar recibos digitais para enviar aos clientes, facilita vendas por PIX e QR Code e emite avisos em caso de estoque baixo.



O *download* pode ser feito na loja de aplicativos de celulares Android.

MOBILLS

Com o Mobills, é possível registrar despesas, receitas e contas em um único lugar, facilitando o controle das finanças pelo empreendedor, a realização de orçamentos e a fixação de metas financeiras com dados concretos.

Assim como ocorre com outras opções, esse aplicativo oferece uma versão gratuita mais enxuta, mas que ainda assim é de grande ajuda, já que inclui as principais funcionalidades para que o empreendedor possa fazer o controle financeiro. Uma vantagem que merece ser destacada é que a plataforma prioriza a segurança de dados, assegurando a conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).



O Mobills está disponível para smartphones Android e iOS.

MINHAS ECONOMIAS

Embora tenha sido desenvolvida com foco nas finanças pessoais, a plataforma Minhas Economias pode ser usada por pequenas empresas para administrar suas transações financeiras de forma eficiente e acompanhar as receitas e as despesas do negócio.

O *app* oferece diversas ferramentas úteis, como gráficos e listas que facilitam a visualização. A principal vantagem do aplicativo em relação a outras ferramentas é que ele pode ser usado também na versão web, sem precisar fazer nenhum tipo de *download*. Para isso, basta usar e-mail e senha para acessá-lo de qualquer computador ou celular conectado à internet. O endereço para uso *on-line* é minhaseconomias.com.br.



Pode ser baixado em celulares Android e iOS. 🍏

RANCHEIRO

A ROSQUINHA Nº1 NO BRASIL!



Nos siga no Instagram
[@CAFERANCHEIRO](https://www.instagram.com/CAFERANCHEIRO)

EXPERIMENTE TODA A LINHA

QUEM TEM HISTÓRIA, TEM MAIS SABOR!

RANCHEIRO



CHURRASCO A GÁS

João Victor da Conceição, proprietário do Espetinho VIP e ganhador do Prêmio Academia Assaí na categoria Tecnologia, desenvolveu uma técnica para assar carne de forma mais sustentável sem perder em qualidade

A história do Espetinho VIP começou no final de 2017, em Serra (ES). Eu ainda trabalhava em uma produtora de eventos, mas sempre tive vontade de empreender. Apesar do receio, em 2018, decidi encarar o desafio de abrir meu próprio negócio. Eu tinha apenas um sonho, um pouco de dinheiro da rescisão do contrato de trabalho e algumas parcelas do seguro-desemprego. Foi com esse recurso que comecei a história da minha empresa, para mudar a minha própria história e poder proporcionar oportunidades para mais pessoas.

CONHECIMENTO

No começo, apesar de já cozinhar para a família e os amigos, eu não sabia muito sobre carnes e não queria colocar a qualidade do meu negócio nas mãos de qualquer um. Por isso, procurei ajuda do Sebrae e fui aprender sobre o universo do empreendedorismo. Fiz alguns cursos e oficinas, que me ajudaram a entender mais sobre gestão. E também frequentei eventos, feiras e workshops ligados ao setor de alimentação para adquirir cada vez mais conhecimento, e isso fez muita diferença na minha trajetória.



"Eu tinha apenas um sonho, um pouco de dinheiro da rescisão do contrato de trabalho e algumas parcelas do seguro-desemprego"

João Victor da Conceição

DESAFIOS

Em 2018, quando comecei, meu desejo era trazer algo novo para a minha região. Pensei em algo no estilo barzinho para a clientela assistir a um jogo de futebol, ouvir uma música e relaxar no final do dia comendo e bebendo alguma coisa. Aluguei, então, um ponto comercial que pertencia a familiares e busquei referências sobre decoração com pouco recurso, pois estava com muita vontade de fazer dar certo. Era a minha oportunidade! Nossos primeiros equipamentos eram usados – alguns comprados, outros ganhados.

Em 2019, mudamos para o bairro onde eu morava, porque eu tinha mais envolvimento com a comunidade. Alugamos um quiosque na praça principal do bairro e isso deu mais visibilidade e conforto para os clientes. Naquele mesmo ano, após uma forte chuva, teve um alagamento na região e perdemos alguns armários e outras coisas mais simples. Porém, mais uma vez, com a ajuda de familiares e amigos, consegui recuperar parte do prejuízo.

Depois, com os decretos impostos pela pandemia de Covid-19 em 2020, tive que fechar. Trabalhar somente com *delivery* se tornou inviável por causa dos altos custos. Foi um momento bem triste, pois estávamos vivendo uma fase muito boa na empresa. Voltei para o mercado de trabalho, mas sem esquecer o meu sonho, que era fazer o Espetinho VIP dar certo.



REALIZAÇÃO

Depois de tantas batalhas, hoje o Espetinho VIP funciona em um espaço reformado de 15 m², nos fundos da minha casa. A reforma eu consegui concluir por causa do Prêmio da Academia Assaí, que ganhei em 2023, e aos poucos pretendo aumentar a minha capacidade. Nosso foco está no *delivery*, mas também trabalhamos com retirada e conseguimos atender a alguns clientes presencialmente. Além disso, participamos de feiras e eventos.

No cardápio, são mais de 10 opções de espetos, que produzimos aqui com um tempero exclusivo. Também temos a jantinha, o pão de alho com a nossa pasta de alho (criada e produzida aqui) e o churrasão, lanche que leva carne, muçarela, vinagrete e molhos. Fora os acompanhamentos – feijão-tropeiro, arroz, vinagrete e farofa do chef –, que recebem muitos elogios dos nossos clientes. >>

"A reforma eu consegui concluir por causa do Prêmio da Academia Assaí, que ganhei em 2023, e aos poucos pretendo aumentar a minha capacidade"

João Victor da Conceição



MOTIVAÇÃO

Virada de CHAVE

Quando eu comecei, tinha vontade de entregar espetinhos assados na brasa, pois na minha opinião eles têm mais qualidade, suculência e aroma. Iniciei com uma churrasqueira a carvão vegetal, que tenho guardada até hoje como recordação. Mas passava cerca de seis horas por dia exposto à fumaça, o que acabou me trazendo alguns problemas de saúde.

Em 2022, quando retomamos as atividades pós-pandemia, eu já não queria trabalhar com carvão. Passei cerca de um ano pesquisando uma solução que me entregasse um resultado parecido com o da churrasqueira antiga e, depois de fazer muitos testes e desenvolver uma técnica para assar os espetos, os clientes aprovaram. Assim, acabei contribuindo com a minha saúde e com a natureza, porque a churrasqueira a gás emite bem menos CO₂ que o carvão. Essa foi a inovação que apresentei no Prêmio Academia Assaí.

O que me motiva todos os dias é a paixão pelo que faço, de poder levar momentos de alegria aos clientes, além de uma experiência nova na hora de comer um bom churrasco. Estou muito realizado com as oportunidades que têm surgido, nem nos meus melhores sonhos eu imaginava que conquistaria tanto. Só quem empreende sabe das dificuldades e renúncias que temos que fazer. Tenho muito a aprender, crescer e conquistar, mas quero fazer isso com os pés no chão e muita humildade.

Sou muito grato ao Assaí. Desde que a rede chegou à minha cidade, sou cliente. E, hoje, posso afirmar que ter uma marca gigante olhando para a nossa empresa mudou a minha história, abriu outras portas e me fez mudar de visão sobre o potencial do meu negócio. Com o prêmio, ganhei mais autoridade e visibilidade, o que trouxe mais clientes para o Espetinho VIP. Espero que essa parceria dure bastante tempo! 🍷



saiba mais

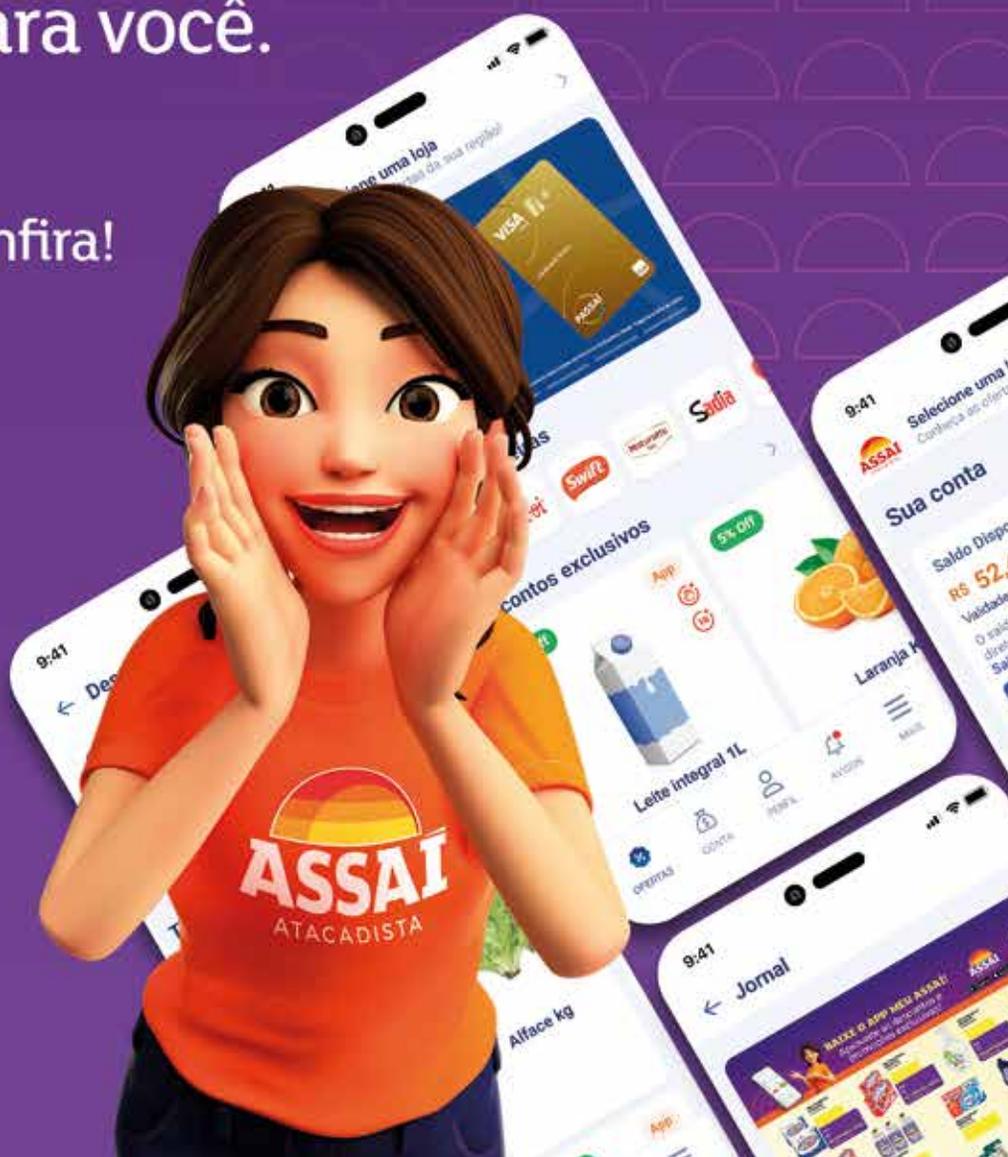
 @espetinhovipes



O APP MEU ASSAÍ ESTÁ DE CARA NOVA!

MAIS moderno e
completo para você.

Baixe agora e confira!





O que é MARKETING DE INFLUÊNCIA?

De acordo com um estudo realizado pela Spark, em parceria com o Instituto Qualibest, 66% dos internautas já compraram um produto, contrataram um serviço ou visitaram algum lugar indicado por um influenciador digital. Além disso, a gastronomia aparece na pesquisa entre os cinco assuntos preferidos dos usuários de redes sociais no Brasil.

Como o próprio nome sugere, o marketing de influência utiliza o alcance dos influenciadores digitais como estratégia de comunicação. Basicamente, tudo acontece dentro do universo das redes sociais, principalmente no Instagram.

Entre as possibilidades de divulgação com influenciadores, estão personalidades locais ou famosas; criadores de conteúdo; páginas de dicas da cidade, de atrações e de estabelecimentos locais; e profissionais especializados em determinada área. >>

Influência DIGITAL

Os influenciadores são uma estratégia eficiente para divulgar produtos e serviços nas redes sociais. Saiba como usar o marketing de influência no seu negócio

O universo do marketing digital está sempre em transformação e, de tempos em tempos, surgem novas abordagens para envolver o público. Atualmente, uma das estratégias utilizadas por empresas de todos os setores é conhecida como marketing de influência, que tem o objetivo de comunicar sobre produtos e serviços de maneira bastante segmentada. Em outras palavras, o marketing de influência conversa diretamente com um público específico, o que é uma grande vantagem.

O marketing de influência utiliza o alcance dos influenciadores digitais como estratégia de comunicação. Basicamente, tudo acontece dentro do universo das redes sociais.



TODA A RIQUEZA
DA NATUREZA,
DIRETO DA FONTE
PARA VOCÊ

@saolourenco.oficial



COMO FUNCIONA?

A especialista em marketing digital empresarial, Tuane Shikae, diretora da Shikae Assessoria & Negócios, explica que existem formas diferentes de usar o marketing de influência para divulgar negócios do setor de alimentação, mas, em alguns casos, é necessário investir dinheiro.



Tuane Shikae, diretora da Shikae Assessoria & Negócios e especialista em marketing digital empresarial

“Existem as publicidades pagas e as chamadas parcerias, que funcionam como uma espécie de permuta, ou seja, a empresa oferece um produto ou serviço para o influenciador em troca de divulgação”

Além disso, as estratégias costumam ser colaborativas: “Normalmente, o planejamento da ação é discutido entre a empresa e o influenciador. Cada ação é diferente da outra, então o ideal é que tudo seja desenvolvido em conjunto”. Isso porque cada personalidade ou página tem sua própria forma de se comunicar com seus seguidores — o que deve ser mantido, mas sem deixar de considerar o objetivo da campanha.

FAZENDO A ESCOLHA CERTA

Com orientações da especialista, preparamos algumas dicas para você adotar uma boa estratégia de divulgação nas redes sociais com a ajuda dos influenciadores.

Confira:



O primeiro passo é definir o **objetivo da divulgação**, que pode ser, entre outras coisas: aumentar a exposição do negócio, impulsionar a venda de algum item específico, lançar uma promoção ou um prato novo, divulgar ações especiais ou alcançar um público diferente.



A partir daí, é preciso identificar **quais influenciadores são interessantes para a ação**. Tuane aponta que “existem páginas específicas de dicas de restaurantes, mas também tem influenciadores do nicho familiar, que falam de rotina e filhos. Eles podem fazer sentido para o estabelecimento que tem um espaço kids ou pratos personalizados para crianças, por exemplo”.



Outro ponto que merece destaque é que o **número de seguidores** não é tão relevante quanto parece. Isso porque a audiência dos chamados microinfluenciadores é concentrada em nichos específicos e, para os pequenos negócios, pode ser mais assertivo trabalhar com os menores.



Empreendedores que não têm um profissional de marketing à disposição devem se atentar a alguns fatores. O primeiro deles é que **a identidade do influenciador precisa corresponder aos valores da empresa** para não distorcer a imagem do negócio. E ainda, acompanhar as postagens (e repostar) é imprescindível para monitorar o alcance e a conversão, o que vai ajudar na definição das campanhas seguintes. 🌞



WHEY

Viver é
um esporte.

**SE A VIDA É UMA MARATONA,
ENTÃO, VIVER É UM ESPORTE!**
PIRACANJUBA WHEY

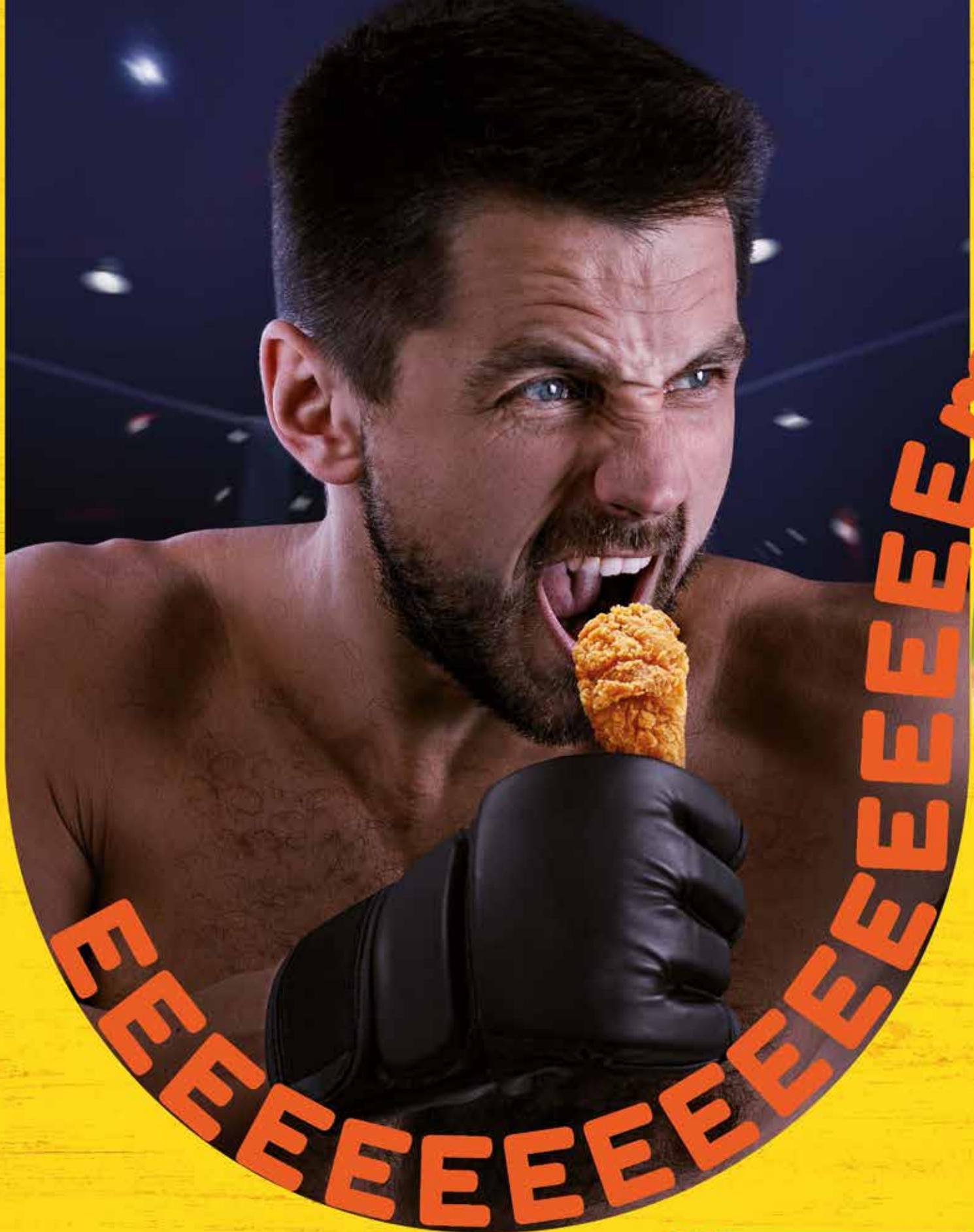
+ SABOR + ENERGIA

15g
proteínas



**COM PIRACANJUBA WHEY, VOCÊ
GARANTE A QUANTIDADE DIÁRIA
DE PROTEÍNAS PARA A SUA ROTINA,
DE FORMA PRÁTICA E GOSTOSA.**

EXPERIMENTE OS VARIADOS SABORES!



www.auroraalimentos.com.br
www.facebook.com/auroraalimentosoficial
www.instagram.com/auroraalimentos



Empanados

**A QUALQUER HORA,
EMPANADOS AURORA.**



**PRÁTICO
CROCANTE
SABOROSO**

**AURORA
COOP**
0800 0113500
sac@auroracoop.com.br



Aurora



SABORES E acompanhamentos PARA VENDER MAIS

A empreendedora Tatielle Norte de França, proprietária da empresa I Love Cuscuz, conta que o cuscuz no pote tem boa saída. “Os adultos consomem mais, mas as crianças estão aprendendo a gostar. Por ser uma comida quente, eu acho que ele é mais aceito no inverno”, revela.

Variar os sabores e os acompanhamentos do cuscuz no pote é uma forma de se destacar. Tatielle explica que “a base é a mesma para todos, que é a massa flocada de milho com manteiga, mas atualmente nós trabalhamos com os sabores camarão, carne-seca, bacon, calabresa, frango e Romeu e Julieta”.

Quem quer variar ainda mais pode oferecer, ainda, versões vegetarianas e veganas e o cuscuz paulista, que faz muito sucesso na região Sudeste. Como acompanhamento, molhos, queijos, manteiga e molho de pimenta, à escolha do cliente, são boas opções. “Sem dúvidas, o cuscuz no pote tem um bom custo-benefício, porque é barato, é um produto de qualidade e sacia”. >>



saiba mais

 @ilove.cuscuz

TRADIÇÃO NO POTE

O cuscuz, um clássico nordestino que conquistou o Brasil, ganha uma versão fácil de consumir e que, por isso, tem potencial de venda em estabelecimentos fixos, por encomenda e por ambulantes

Muito popular na região Nordeste, o cuscuz é uma iguaria que se espalhou pelo Brasil e ganhou versões, ingredientes e receitas diferentes. Entre as variações do prato, o cuscuz no pote é um produto que tem potencial de venda, já que preserva o tradicional sabor e é fácil de consumir em qualquer lugar e a qualquer hora. Ou seja: pode ser uma oportunidade de lucro para estabelecimentos com ponto fixo, vendedores por encomenda e vendedores ambulantes.

Uma das grandes vantagens do cuscuz é que o flocão de milho, base da receita tradicional nordestina, rende bastante e seu preparo é simples e rápido. E mais: além de explorar sabores (incluindo as versões doces), o cuscuz de pote pode ser feito a partir da farinha de tapioca, variação que também tem espaço no mercado.



Chambinho
VEM DO
CORAÇÃO



✓ fonte de
cálcio, zinco
e vitaminas

A e D



Alimentando o
sabor da infância,
com cuidado e nutrição
para o seu filho
crescer forte.



imagens ilustrativas e contém glúten.

a
iogur
teria
Nestlé®

Ingredientes, potes e informações essenciais

Confira algumas dicas para garantir um bom cuscuz no pote:



Todo negócio do setor de alimentação deve pensar na qualidade dos ingredientes utilizados nas receitas. E com o cuscuz no pote não haveria de ser diferente. De maneira geral, os ingredientes são baratos e, por isso, vale a pena investir em itens de qualidade e de boa procedência.



Também é essencial pensar nos potes que serão usados para a venda. O tipo mais encontrado no mercado é o redondo com tampa de plástico, mas o empreendedor pode usar a criatividade para explorar outros formatos, e também variar no tamanho do recipiente.



Por se tratar de um produto perecível e para consumo imediato, é indispensável colocar as informações claras da data de fabricação e de validade na parte externa do pote. Em média, o cuscuz pode ser consumido em até três dias, se estiver armazenado e refrigerado adequadamente. Um diferencial é informar os ingredientes usados no preparo, garantindo assim que clientes com restrições alimentares possam fazer suas escolhas.

O CUSCUZ NO POTE pode ser uma boa oportunidade de lucro para estabelecimentos com PONTO FIXO, VENDEDORES POR ENCOMENDA e VENDEDORES AMBULANTES.



FLOCÃO DE MILHO

O flocão de milho, ou farinha de milho flocada, é o tipo mais indicado para o preparo do cuscuz tradicional. A textura desse ingrediente absorve os líquidos e ganha sabor, e também garante um resultado mais macio e uniforme ao prato.

É importante observar que o fubá tradicional é mais fino e, portanto, não serve para esse preparo. Já para o cuscuz paulista, a farinha de milho em flocos finos é que deve ser utilizada.

O preparo do flocão de milho é muito simples, mas o ideal é que a farinha seja cozida na cuscuzeira, panela que permite o cozimento a vapor, preservando sua textura única. Basta adicionar água na parte inferior da cuscuzeira e colocar a farinha na parte superior. Não é necessário mexer ou virar a massa, apenas aguardar o cozimento, que leva em torno de 20 minutos depois que a água começa a ferver. 🌅



nutella[®]

♥ BRASIL

Descubra os Sabores do Brasil com Nutella[®]



Pão de Queijo
com Nutella[®]

Descubra estas e outras
receitas em nutella.com/br



COMEMORANDO com os clientes

Ao longo de sua história, o Assaí Atacadista celebra seu aniversário distribuindo muitos prêmios com o objetivo de transformar vidas e retribuir a confiança depositada na rede

Por todo o Brasil, as lojas do Assaí Atacadista são mais que apenas simples locais de compras. São, na verdade, pontos de conexão que promovem realização e satisfação, afinal, são os locais escolhidos por empreendedores e famílias para abastecerem seus estoques e despensas.

É por isso que, ano a ano, a empresa realiza grandes campanhas de aniversário com o sorteio de prêmios. O objetivo é retribuir a confiança dos clientes fomentando a prosperidade, já que o Assaí deseja ser um agente facilitador para que todos alcancem seus sonhos. Personalidades como Ingrid Guimarães, Bell Marques e Regina Casé já foram responsáveis por estrelar as promoções de aniversário da rede. >>



Campanha de aniversário de 38 anos



Campanha de aniversário de 40 anos



SOL na campanha de aniversário de 49 anos

Fotos: Divulgação

LEVE A COMBINAÇÃO PERFEITA PARA SEU MINGAU



Não contém glúten

Contém glúten

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

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



TRANSFORMANDO VIDAS

Desde o início, as campanhas de aniversário do Assaí já distribuíram dinheiro, casas, carros e vale-compras para os sorteados. Com isso, muitas vidas foram transformadas – jornadas compartilhadas entre a empresa e as indústrias parceiras que, todos os anos, fazem questão de participar das comemorações.

Os números das promoções merecem destaque: na celebração de 40 anos, por exemplo, foram mais de R\$ 1,5 milhão em prêmios. As campanhas foram mudando e, já em 2023, o Assaí ofereceu tudo em dobro: duas casas, R\$ 2 milhões e dois meses de prêmios instantâneos para os clientes. E é claro que, para comemorar os 50 anos, a campanha deste ano será ainda mais especial.



Campanha de aniversário de 47 anos



Campanha de aniversário de 43 anos



Campanha de aniversário de 48 anos



Campanha de aniversário de 49 anos



Campanha de aniversário de 45 anos

COMPROMISSO

As campanhas de aniversário do Assaí Atacadista são a prova de que o compromisso da empresa vai além da venda de produtos. A ideia é oferecer experiências únicas para que a população brasileira se sinta valorizada por escolher a rede que, entre tantas outras, é uma das mais importantes do país.

Fique atento às publicações para saber tudo sobre a comemoração dos 50 anos do Assaí Atacadista. Contamos com nossos clientes para celebrar mais uma vez, buscando sempre oferecer qualidade e bom atendimento em todas as regiões Brasil a fora. 🌟



O seu cereal do seu jeito!

Cereal da Família

FRUIT RINGS

Argolinhas de milho sabor frutas cítricas

1kg (Peso Líquido)

Indústria Brasileira

AlcaFOODS CEREAIS MATINAIS

Colado artificialmente com amido de milho. Contém aromatisante sintético idêntico ao natural.

Cereal da Família

CHOBO BOLLINHAS

Bolinhas de milho sabor Choco

1kg (Peso Líquido)

Indústria Brasileira

AlcaFOODS CEREAIS MATINAIS

Colado artificialmente com amido de milho. Contém aromatisante sintético idêntico ao natural.

Cereal da Família

CORN SUGAR

Flocos de milho com Açúcar

1kg (Peso Líquido)

Indústria Brasileira

AlcaFOODS CEREAIS MATINAIS

Colado artificialmente com amido de milho. Contém aromatisante sintético idêntico ao natural.

Emb. Econômica Rende 33 Porções

Emb. Econômica Rende 33 Porções

Emb. Econômica Rende 33 Porções

| | | | | |
|-----|-----|------|----|-----|
| 17% | 27% | 0,4% | 0% | 74% |
| 6% | 9% | 2% | 0% | 3% |

| | | | |
|-----|------|------|-----|
| 27% | 0,6% | 0,4% | 70% |
| 6% | 2% | 2% | 3% |

SE TEM
NESCAU,
TEM MAIS
SABOR.



EXPERIMENTE VOCÊ TAMBÉM • O SABOR ÚNICO DE NESCAU



Nestlé
NESCAU

Peso Líq. / Neto
370g

ALIMENTO ACHOCOLATADO EM PÓ / EN POLVO
Rica em Cálcio. Fonte de Ferro e Vitaminas A, D, C, B2, B3, B6, B12.
Este é um alimento em pó para preparar bebida adicionado com Vitaminas A, D, C,
B2, B3, B6, B12 e Minerais Cálcio e Ferro.

FATOR CRESCER

VITAMINAS
+ MINERAIS

INSTANTÂNEO

O SABOR ÚNICO DE NESCAU®



Apresentações musicais podem atrair e fidelizar a clientela, mas é indispensável adotar alguns cuidados para garantir uma experiência bem-sucedida

Música ao vivo: VALE A PENA?

Pelo fato de proporcionar uma atmosfera descontraída, música ao vivo pode ser uma boa estratégia para atrair e fidelizar clientes de bares e restaurantes. Além disso, contratar músicos ou bandas diferencia o estabelecimento da concorrência e ajuda a diversificar ou a segmentar o público-alvo.

Mas oferecer música ao vivo envolve cuidados e desafios. Da escolha dos gêneros musicais até a estruturação do espaço físico, cada detalhe influencia na percepção do cliente e no sucesso do empreendimento. Dessa forma, é indispensável conhecer e analisar os aspectos que envolvem uma experiência bem-sucedida.

Por que vale a pena?

Vibrante, acolhedora, intimista, agitada, alegre ou dançante, a música transforma o ambiente. Nos estabelecimentos do setor de alimentação, isso contribui para fortalecer a relação com a clientela, principalmente quando o repertório e o estilo escolhidos estão alinhados com as expectativas do público.

Mais do que diferenciar o local da concorrência, a música é capaz de ditar o clima do almoço, do *happy hour* ou da noite. Em outras palavras, a partir da escolha, é possível segmentar a clientela de acordo com o ambiente desejado. E mais: o estabelecimento pode aproveitar para enriquecer o cardápio, incluindo ou batizando itens que façam referência às músicas mais tocadas na casa. >>

Lyssoform®

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



QUAIS SÃO OS DESAFIOS?

Custos

Contratar artistas para se apresentarem no bar ou restaurante agrega receita, mas, por outro lado, acarreta custos extras. Além dos cachês dos músicos ou da banda, é preciso disponibilizar bons equipamentos de som e luz e, em alguns casos, um palco. Para reduzir o impacto do investimento, o estabelecimento pode cobrar “couvert artístico”, taxa que serve para remunerar os artistas de forma parcial ou total.

ATENÇÃO: *Há um fator que deve ser levado em conta – tentar economizar contratando músicos inexperientes é arriscado, já que eles podem não agradar à clientela. Invista em qualidade se quiser garantir a satisfação dos clientes.*

Regulamentação

O empreendedor precisa estar atento, ainda, ao fato de que existem leis e regulamentações a serem seguidas. A primeira é o pagamento dos direitos autorais para o Escritório Central de Arrecadação e Distribuição (Ecad), que visita o local para determinar o valor da taxa.

IMPORTANTE: *Estabelecimentos que não fazem o pagamento dos direitos autorais ficam sujeitos a multas, o que pode gerar prejuízo. Em outras palavras, é mais vantajoso procurar o Ecad para regularizar a situação.*

“Lei do Silêncio”

Em todas as cidades, existem determinações para proteger a comunidade local, como as leis que controlam o barulho excessivo. Em termos gerais, a legislação estabelece limites de ruídos de acordo com a região, o horário e a atividade desenvolvida. Vale ressaltar que não respeitar a chamada “Lei do Silêncio” pode provocar advertências, multas e até a interdição completa do espaço.

Contratos

Outro ponto essencial para se proteger de eventuais problemas é a formalização da relação entre a casa e os músicos por meio de um contrato escrito e assinado pelas partes. Se possível, contrate apenas profissionais formalizados como pessoa jurídica e procure um advogado para redigir o documento. Dessa forma, os aspectos legais da contratação ficam protegidos. 🌟

Da escolha dos gêneros musicais até a estruturação do espaço físico, cada detalhe influencia na percepção do cliente



farnese

Sinta na pele o melhor
de você.



SABONETES EM BARRA 180G

PERFUMACÃO PODEROSA

FÓRMULA COM ÓLEOS ESSENCIAIS

FRAGRÂNCIAS MAIS
INTENSAS E MODERNAS

IDEAL PARA TODA FAMÍLIA,
MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO

DERMATOLOGICAMENTE
TESTADO

Lucy Alves

 @farneseoficial  sabonetesfarnese.com.br





Como fazer boas FOTOS?

Nas redes sociais, as imagens representam a essência e o diferencial dos produtos ou do estabelecimento e são capazes de atrair mais clientes. Confira as dicas da Academia Assaí

Fotografia com o celular

Um dos segredos para obter um bom apelo visual nas redes sociais é usar fotos de qualidade nas postagens. Para isso, o celular é mais que suficiente. Com um bom aparelho e um pouco de criatividade, é possível fazer imagens incríveis dos produtos e do estabelecimento, sem a necessidade de usar equipamentos caros.

Foto: Divulgação / Shutterstock



Quem administra um negócio sabe que a divulgação é fundamental para o sucesso da empresa e, em um mundo cada vez mais digital, gerenciar as redes sociais é algo que merece atenção. Manter as páginas atualizadas com informações completas é o primeiro passo, mas é preciso ir além: bons conteúdos e boas imagens podem fazer uma enorme diferença para se destacar da concorrência e atrair mais clientes. >>

Dover Roll

Reciclar é a
melhor opção pela
sustentabilidade



Contém plásticos
reciclados
e é 100% reciclável.

Dover Roll

O melhor e mais sustentável
Saco para Lixo do Brasil!



eureciclo
Apoiamos esta ação

Conheça as nossas redes:

- @doverroll
- @oficialdoverroll
- doverroll_oficial
- dover-roll.com.br

Saiba Mais!



DICAS PARA GARANTIR BOAS IMAGENS



CENÁRIO E ILUMINAÇÃO

A escolha do local é fundamental. Uma dica é optar por um espaço com boa iluminação natural e não usar flash. O fundo deve ser neutro, para não roubar a atenção, mas não precisa ser branco ou sem graça. Toalhas, tecidos, papéis e flores coloridas podem fazer uma boa composição com produtos alimentícios. Veja o que combina com o estilo do negócio e explore as ideias.



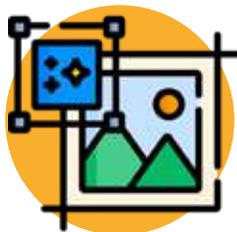
APRESENTAÇÃO

O prato ou produto que vai ser fotografado deve estar bem apresentado e visualmente atrativo. Alguns truques podem ajudar, como polvilhar ervas frescas ou sementes para conferir textura, pincelar óleo ou mel para dar brilho ou usar talheres e guardanapos para criar contraste. As imagens não podem ficar muito distantes/diferentes dos pratos servidos no estabelecimento.



ÂNGULOS E COMPOSIÇÕES

Tente tirar fotos de cima, de lado, de diferentes distâncias e com itens variados para encontrar a composição que destaca as principais características dos produtos. Dica: imagens de saladas ficam melhores feitas de cima, ao lado de acessórios coloridos, enquanto um bolo com várias camadas pode ficar mais interessante se for visto de um ângulo lateral.



DETALHES

Seja nos produtos ou no próprio estabelecimento, busque mostrar os detalhes que fazem diferença. Embalagens, vitrines, decoração, bastidores da cozinha, uniformes, louças, talheres, pessoas e outras informações visuais podem ajudar no resultado das imagens. Para quem trabalha como ambulante, a dica é fotografar em cenários diferentes para atrair os clientes.



EDIÇÃO

Para editar fotos, existem aplicativos gratuitos que permitem ajustar iluminação, brilho, contraste e temperatura, realçar as cores naturais dos produtos e melhorar outros aspectos da imagem. No entanto, é preciso ter cuidado para que a foto não fique parecendo artificial. Experimente filtros e ajustes até encontrar a configuração mais adequada, mas sem forçar a barra.



PADRÃO

É preciso ter coerência na linguagem visual para garantir que o negócio seja facilmente reconhecido pelos clientes. As imagens não precisam ser idênticas, mas devem conter elementos que sigam um padrão. Seja por meio da paleta de cores, dos planos de fundo ou dos acessórios usados nas fotos, é importante encontrar e explorar a presença de elementos recorrentes capazes de identificar a empresa. 🍷

NOVIDADE!

CHEGOU O PLANO DE SAÚDE PET NO ASSAÍ!

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



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

a.pet 


ASSAÍ
ATACADISTA



*Confira condições.

Transformando resíduos em ADUBO

A compostagem, que pode ser implementada nas empresas, é uma alternativa vantajosa para minimizar a emissão de gases de efeito estufa nos aterros sanitários

Nos aterros sanitários, muitos dos resíduos depositados ficam enterrados embaixo de camadas de outros tipos de lixo. O processo de decomposição desses resíduos é lento, ocorre na ausência de oxigênio e gera gases como metano e dióxido de carbono, que são prejudiciais para o meio ambiente.

COMPOSTAGEM: o que é e quais seus benefícios?

Uma alternativa vantajosa para minimizar a sobrecarga dos aterros e reduzir a emissão de gases nocivos é a compostagem, processo biológico que transforma matéria orgânica, como restos de alimentos e dejetos de animais, em um composto utilizado como adubo. Esse método, conduzido por fungos, bactérias e outros microrganismos, transforma os resíduos em compostos ricos em húmus e nutrientes, reduzindo assim a emissão de gases poluentes.

2



1

A compostagem promove:

- Redução do volume destinado aos aterros, resultando em economia para os municípios;
- Produção de adubo natural para cultivos orgânicos, como pequenas hortas, evitando ou reduzindo a necessidade de fertilizantes químicos.
- Melhoria da qualidade do solo, contribuindo para o controle de pragas e doenças nas plantas;
- Reciclagem de matéria orgânica e fornecimento de nutrientes para o solo.

MENOS EMISSÃO DE GASES

O Assaí Atacadista busca reduzir o volume de resíduos gerados e garantir a destinação ambientalmente adequada para esses materiais. Um dos pilares desse trabalho é a compostagem.

Em 2023, 71 lojas participaram dessa iniciativa, direcionando quase 2.500 toneladas de resíduos para compostagem – 50% a mais que no ano anterior.

Somada às doações de frutas, legumes e verduras por meio do programa Destino Certo, a ação evitou a emissão de gases, como o metano, em 50.293 toneladas de CO₂ equivalente, que é uma medida internacional. >>

MOP Giratório

Empunhadura Ergonomica



Cabo Telescópico



Fio 100% Microfibra



alklin

alklin.com.br

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

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

3

O QUE PODE?

Na composteira, podem ser depositados:

Frutas, legumes, verduras, grãos, sementes, sachês de chá (sem etiqueta), borra e filtro de café (de papel), além de cascas de ovos. Em pequenas quantidades, são aceitos: frutas cítricas, alimentos cozidos, guardanapos de papel, papel-toalha, laticínios, flores e ervas.

O QUE NÃO PODE?

Já os seguintes itens não devem ir para a composteira:

Carnes, queijos, alho, cebola, pimenta, limão, alimentos com temperos fortes, óleos e gorduras, líquidos, fezes de animais domésticos e diversos tipos de papel, como papel higiênico, jornal e papelão.

Como implementar uma composteira em pequenos e médios negócios?

Além de viável, a compostagem é uma prática recomendada para residências e empresas. Nos pequenos negócios, dependendo da quantidade dos resíduos gerados, a prática segue os moldes da compostagem caseira.

Caso o volume seja grande, no entanto, uma opção é buscar o auxílio de empresas especializadas. A compostagem não só reduz os custos operacionais da empresa, ao diminuir a necessidade de materiais de limpeza, mas também melhora a eficiência operacional, já que o tratamento dos resíduos orgânicos é terceirizado.

Em muitos casos, a empresa recebe de volta o adubo orgânico produzido na compostagem, que pode ser usado em uma produção própria ou, ainda, distribuído para colaboradores e clientes como forma de incentivar a sustentabilidade. 🌱



4

A compostagem é uma forma de consumo consciente. A partir dessa prática, reduzimos os impactos no meio ambiente.

CURSO GRATUITO

A Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) oferece um curso de compostagem gratuito e *on-line*, com carga horária de 10 horas, destinado a profissionais que trabalham ou querem trabalhar com compostagem. As aulas têm o objetivo de capacitar profissionais de diversas áreas sobre planejamento, condução, avaliação de processos de compostagem e utilização de compostos orgânicos. A empresa fornece material de apoio para *download* na plataforma do curso.

OREO

WANDINHA



EDIÇÃO
LIMITADA

leve já!



SEM MODERAÇÃO

A partir de uma estratégia simples e criativa, um prato de petiscos que não tinha saída foi transformado em um dos itens mais vendidos de um bar em Curitiba

Em 2023, José de Araújo Netto, sócio-proprietário do Bar Quermesse, que fica em Curitiba (PR), viu as vendas de um prato aumentarem muito depois de tomar uma decisão simples: mudar o nome do produto. “Apesar de ser um prato interessante, o nome ‘Moderação’ não despertava interesse nas pessoas”, conta.

Normalmente frequentado por grupos, o estabelecimento vende muitas porções de petiscos. O “Moderação”, criado em 2022, é um mix de alguns dos itens mais vendidos na casa. Por isso, a equipe acreditava que a criação tinha tudo para dar certo. Mas o fato é que o prato acabava passando despercebido entre tantas outras opções disponíveis – hoje, o cardápio conta com mais de 80 porções e lanches.



Carne de onça



GERANDO CURIOSIDADE PARA VENDER

Desde maio de 2023, a combinação de carne acebolada, calabresa, coração, linguiça fina, batata frita e farofa leva o nome de “Suruba Discreto”. Para José, foi a mudança de nome que elevou os pedidos em 800%, e hoje o prato é um dos mais vendidos da casa.

O proprietário considera que “o que chama a atenção, normalmente, é a curiosidade dos clientes em relação ao nome, que foi inspirado e adaptado de um prato de boteco de Tiradentes, Minas Gerais”. Lá, no entanto, o prato é uma espécie de “mexido” e combina várias iguarias mineiras.



“Apesar de ser um prato interessante, o nome ‘Moderação’ não despertava interesse nas pessoas”

José de Araújo Netto, sócio-proprietário do Bar Quermesse

SEMPRE UMA BRINCADEIRA

Muitos pratos servidos no Bar Quermesse são batizados com nomes inusitados. A “Brusqueta São Thomé das Letras”, feita com cogumelos, é inspirada na cidade mineira conhecida por suas atrações místicas. A “Batata Brava” leva pimenta como acompanhamento e o “Pão de Bêbado” é montado com carne de alcatra ou frango preparada com conhaque.

“Nossa essência é dar nomes aos pratos sempre a partir de uma brincadeira, e nossos clientes gostam bastante dessa estratégia. O ‘Suruba Discreto’ gera muita interação nas redes sociais, é um nome que desperta a vontade de interagir”, revela José, que é responsável pelas estratégias de marketing e inovações do cardápio.

Palavra do ESPECIALISTA

Segundo o especialista em planejamento estratégico e gestão de marca, Adolpho Gutierrez, no universo do marketing a estratégia utilizada pelo Bar Quermesse é chamada de “Análise de Portfólio”. O profissional explica que essa iniciativa tem o objetivo de dimensionar os resultados dos produtos para adotar as medidas necessárias no sentido de melhorar o faturamento.

“O estabelecimento usou a criatividade para rebatizar o nome do prato e criou algo que sai do senso comum, isso costuma chamar bastante a atenção. Além disso, ‘Moderação’ não refletia bem o que é o prato e, por isso, não chamava atenção”, avalia. Ainda de acordo com Adolpho, o nome “Suruba Discreto” gera um gatilho mental que atrai a curiosidade da clientela. ◐



saiba mais

@barquermesse



PIQUI TUCHO

A FAMÍLIA **CRESCEU**
Além das
Toalhinhas
Umedecidas,
Hastes Flexíveis
chegaram as
Fraldas
Descartáveis!



Confiança e
carinho para
os bebês.

LANÇAMENTO

PROTEÇÃO
12hs
DIA E NOITE

PIQUI
TUCHO
FRALDA
EXTRA ABSORÇÃO

PROTEÇÃO
12hs
DIA E NOITE

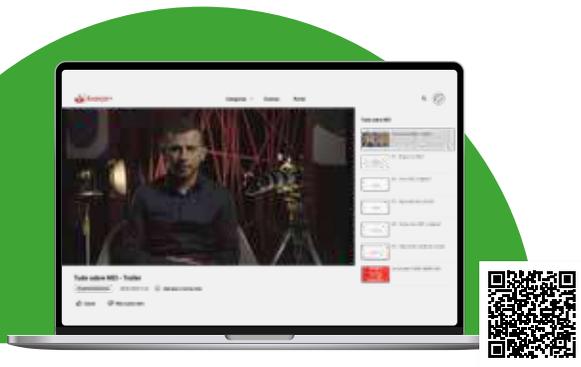


8
das

G
de 9 a 15 kg

24 XG





CURSO ON-LINE

TUDO SOBRE MEI

O curso gratuito e *on-line* “Tudo Sobre MEI” faz parte do Programa Avançar e tem o objetivo de auxiliar pessoas que querem formalizar seus negócios como Microempreendedores Individuais (MEI). A formação abrange os conceitos básicos, mas também aborda temas mais avançados, como obrigações legais e financeiras, gestão de contas, enfrentamento de problemas financeiros e os passos para crescer além do MEI. O curso oferece certificado após a conclusão.



programaavancar.com.br

**PLATAFORMA DE MARKETING DIGITAL E VENDAS
RESULTADOS DIGITAIS**

A startup RD Station (Resultados Digitais) é uma empresa que oferece produtos de marketing digital para empreendedores de diferentes áreas. No portal, é possível encontrar uma vasta lista de conteúdos gratuitos sobre marketing e vendas para pequenos negócios, como artigos, ferramentas, cursos, guias completos e demonstrações práticas destinadas a gestores. Para acessar os materiais mais aprofundados do portal, o usuário precisa apenas fazer um cadastro rápido e grátis.



rdstation.com



CANAL

PAOLA TUCUNDUVA

Vivendo atualmente na Flórida, Estados Unidos, Paola Tucunduva é apresentadora, radialista, escritora, palestrante e coach de negócios e tem mais de 30 anos de experiência como empreendedora. Além disso, ela é facilitadora do Empretec-Sebrae, programa de formação desenvolvido pela Organização das Nações Unidas (ONU) para empreendedores. No Instagram e no YouTube, Paola compartilha conteúdos relevantes sobre gestão, comportamento empreendedor, liderança, metas, modelos de negócio, recursos humanos, entre outros.



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





NOVA FÓRMULA:
ENRIQUECIDA COM
**MAIS NUTRIÇÃO E
MAIS HIDRATAÇÃO**
PARA A PROTEÇÃO NATURAL DA PELE



Protex

ELIMINA 99% DE BACTÉRIAS
NATURALMENTE

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



ACRE

Assaí Rio Branco

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

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

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

Assaí Farol

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

Assaí Mangabeira

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

Assaí Menino Marcelo

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

Assaí Tabuleiro

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

AMAPÁ

Assaí Macapá

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

AMAZONAS

Assaí Manaus Grande Circular

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

Assaí Manaus II

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

Assaí Manaus Torquato

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

BAHIA

Assaí Barreiras

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

Assaí Barris

Rua do Salete, 30, Barris - Salvador
Tel.: (71) 3277-3150/ 3277-3151

Assaí Cabula

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

Assaí Camaçari

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

Assaí Cidade Baixa

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

Assaí Feira de Santana

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

Assaí Golf Club

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

Assaí Guanambi

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

Assaí Ilhéus

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

Assaí Itapetinga

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

Assaí Jequié

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

Assaí Juazeiro da Bahia

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

Assaí Lauro de Freitas

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

Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), 13
Jardim Bahia - Paulo Afonso
Tel.: (75) 3282-3900 / 3282-3901

Assaí Paripe

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

Assaí Rótula

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

Assaí Salvador Paralela

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

Assaí Salvador Mussurunga

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

Assaí Senhor Do Bonfim

Rua José Otávio Carvalho, s/n,
Umburana, Senhor do Bonfim
Tel.: (74) 3542-4900 / 3542-4901

Assaí Serrinha

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

Assaí Teixeira de Freitas

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

Assaí Tomba

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

Assaí Vasco da Gama

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

Assaí Vitória da Conquista

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

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes

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

Assaí Caucaia

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

Assai Cais do Porto

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

Assai Iguatu

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

Assai Jóquei

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

Assai Juazeiro do Norte

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

Assai Sargento Hermínio

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

Assai Maracanaú

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

Assai Messejana

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

Assai Montese

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

Assai Mister Hull

Av. Mister Hull 4.300 - Fortaleza
Tel.: (85) 3099-9501/3099-9501

Assai Parangaba

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

Assai Sobral

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

Assai Tapioqueiras

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

Assai Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL**Assai Brasília Asa Norte**

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

Assai Brasília SIA

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

Assai Ceilândia

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

Assai Brasília Park

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

Assai Taguatinga

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

Assai Taguatinga Shopping

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

ESPÍRITO SANTO**Assai Serra**

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

GOIÁS**Assai Anápolis**

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

Assai Caldas Novas

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

Assai Goiânia Buriti

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

Assai Goiânia Independência

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

Assai Goiânia Perimetral

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

Assai Goiânia Portugal

Av. Portugal, 744 - Goiânia
Tel.: 0800 773 2322

Assai Goiânia Av. T9

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

Assai Rio Verde

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

Assai Valparaíso

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

MARANHÃO**Assai Angelim**

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

Assai Imperatriz

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

Assai São Luís Guajajaras

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

Assai São Luís Turu

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

MATO GROSSO**Assai Coxipó**

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

Assai Jardim das Américas

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

Assai Rondonópolis

Av. João Ponce de Arruda, 4.362,
Tel.: (66) 3425-2163

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

Assaí Joaquim Murtinho

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

Assaí Gunther Hans

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

MINAS GERAIS**Assaí Belvedere**

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

Assaí Betim

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

Assaí Contagem

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

Assaí Ipatinga

Av. Pedro Linhares Gomes, 5.765 -
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
Santarenzinho
Tel.: (93) 3524-7900 / 3524-7901

PARAÍBA**Assaí Campina Grande**

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

Assaí Campina Grande II

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

Assaí Epitácio Pessoa

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

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 Foz do Iguaçu

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

Assaí Kennedy

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

Assaí Londrina

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

Assaí Londrina II

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

Assaí Maringá

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

Assaí Maringá Seminário

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

PERNAMBUCO**Assaí Avenida Recife**

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

Assaí Benfica

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

Assaí Boa Viagem

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

Assaí Cabo de Santo Agostinho

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

Assaí Camaragibe

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

Assaí Caruaru

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

Assaí Caruaru II

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

Assaí Garanhuns

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

Assaí Imbiribeira

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

Assaí Jaboatão

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

Assaí Paulista

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

Assaí Petrolina

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

Assaí Olinda

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

Assaí Serra Talhada

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

PIAUI**Assaí Parnaíba**

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

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

Assaí Teresina Kennedy

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

Assaí Raul Lopes

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

RIO DE JANEIRO**Assaí Alcântara**

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

Assaí Ayrton Senna

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

Assaí Araruama

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

Assaí Bangu

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

Assaí Bangu

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

Assaí Barra da Tijuca

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

Assaí Boulevard

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

Assaí Cabo Frio

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

Assaí Campinho

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

Assaí Campos dos Goytacazes

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

Assaí Carioca

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

Assaí Ceasa

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

Assaí Cesário de Melo

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

Assaí Cordovil

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assaí Freguesia

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

Assaí Galeão

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

Assaí Ilha do Governador

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

Assaí Macaê Obelisco

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

Assaí Maracanã

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

Assaí Mariz e Barros

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

Assaí Méier

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

Assaí Mendanha

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

Assaí Nilópolis

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

Assaí Niterói

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

Assaí Niterói Ponte

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

Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Nova Iguaçu Via Light

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

Assaí Petrópolis

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

Assaí Pilares

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

Assaí Raul Veiga

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

Assaí Rio Dutra

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

Assaí Sabão Português

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

Assaí Santa Cruz

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

Assaí São Gonçalo

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

Assaí São Gonçalo Centro

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

Assaí São João de Meriti

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

Assaí Tijuca

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

Assaí Tribobó

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

RIO GRANDE DO NORTE**Assaí Maria Lacerda**

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

Assaí Mossoró

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

Assaí Natal

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

Assaí Ponta Negra

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

Assaí São Gonçalo do Amarante

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

RONDÔNIA**Assaí Porto Velho**

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

Assaí Porto Velho Imigrantes

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

RORAIMA**Assaí Boa Vista**

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

SÃO PAULO**Grande São Paulo****Assaí Aeroporto Congonhas**

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

Assaí Águia de Haia

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

Assaí Anhanguera

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

Assaí Aricanduva

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

Assaí Bala Juquinha

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

Assaí Barra Funda

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

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

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

Assaí Cidade Dutra

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

Assaí Cotia

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

Assaí Cotia Centro

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

Assaí Guarulhos Bosque Maia

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

Assaí Guarulhos Centro

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

Assaí Guarulhos Dutra

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

Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

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

Assaí Embu das Artes

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

Assaí Fernão Dias

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

Assaí Franco da Rocha

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

Assaí Freguesia do Ó

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

Assaí Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Guaianases Estação

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

Assaí Jandira

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

Assaí João Dias

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

Assaí Interlagos

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

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaçanã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Jaguapé Corifeu

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

Assaí Jaraguá/Taipas

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

Assaí João Dias

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

Assaí Marginal Tietê - Tatuapé

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

Assaí Mauá

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

Assaí Mooca

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

Assaí Nações Unidas

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

Assaí Nordestina

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

Assaí Osasco

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

Assaí Penha Tiquatira

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

Assaí Pirajussara

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

Assaí Raposo Tavares

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

Assaí Ribeirão Pires

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

Assaí Santa Catarina

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

Assaí São Mateus

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

Assaí São Miguel

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

Assaí São Miguel II

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

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

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

Assaí Shop Mauá

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Taboão Centro

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

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

Assaí Vila Carrão

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

Assaí Vila Luzita

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

Alto Tietê**Assaí Brás Cubas**

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

Assaí Itaquaquecetuba

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

Assaí Mogi das Cruzes

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

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
Tel.: (11) 3411-5550 / 3411-5556

Assaí Tancredo Neves

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

Assaí Teotônio Vilela

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

ABCD Paulista**Assaí Diadema**

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

Assaí Anchieta Paulicéia

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

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

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

Assaí Praia Grande II

Av. Min. Marcos Freire, s/n - 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

L'ORÉAL
PARIS
ELSEVE

NOVO
GLYCOLIC GLOSS

[COM ÁCIDO GLICÓLICO]



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.

Assaí Itatiba

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

Assaí Itapevi

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

Assaí Jundiaí

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

Assaí Jundiaí Ferroviários

Av. União dos Ferroviários, 2.940
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 São José dos Campos

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

Assaí Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Campolim

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

Assaí Sorocaba Itavuvu

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

Assaí Sorocaba Santa Rosália

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

Assaí Taubaté

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

SERGIPE**Assaí Adélia Franco**

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

Assaí Aracaju

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

Assaí Aracaju II

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

Assaí Itabaiana

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

Assaí Nossa Senhora do Socorro

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

TOCANTINS**Assaí Palmas**

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

Assaí Parque Cesamar

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



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

NOVO SEDA PREBIÓTICOS + BIOTINA

FORÇA &
CRESCIMENTO



NOVO

**SENSAÇÃO DE ROUPAS
RECÉM-LAVADAS
POR MAIS TEMPO***



*Em comparação a tecidos lavados sem uso de amaciante.