

REVISTA

ASSAÍ  
ATACADISTA

assai.com.br

#65

2024

# ASSAÍ

## Bons Negócios

UM SHOW DE PRÊMIOS  
E PREÇO BAIXO!

UM GRANDE  
PRÊMIO DE  
**5 MILHÕES**  
LIVRE DE IMPOSTOS

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

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



# Aniversário Assaí 50 ANOS

A campanha dos 50 anos do Assaí vai levar 1.500 clientes em um navio de cruzeiro com um time de celebridades a bordo

Promoção válida de 01.08.2024 a 30.11.2024, com inscrições até 04.12.2024. Prêmio entregue em Certificado de Ganhos. Viagem marítima de 13 a 14.02.2025, no navio Cruzeiro MSC Cosmos. Consulte condições de participação no site www.aniversarioassai.com.br. Certificados de Autenticação Sincronizados SEMI 17704, 035103024 e 030269470204. Imagens meramente ilustrativas.

ANIVERSÁRIO ASSAÍ 50 ANOS

SET/OUT 2024

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS #65



# BISCOITOS

# RANCHEIRO

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

*Ano 65*



Visite Rancheiro e surpreenda-se:

  @rancheiro.ofc

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

[WWW.RANCHEIRO.COM.BR](http://WWW.RANCHEIRO.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](http://assai.com.br/revistas)



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

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

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

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

Revista publicada por Megamídia Group

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

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

# Oportunidades DE OURO



Acaba de sair mais uma edição da revista **Assaí Bons Negócios**, neste que é um ano muito especial para nós. Afinal, em 2024 completamos cinco décadas! E, para comemorar, nada melhor que uma campanha de aniversário inesquecível e única.

E começamos por ela! Nesta edição, você terá mais detalhes sobre esse marco em nossa história – são mais de R\$ 20 milhões em prêmios (um recorde!), muitas ofertas em lojas e o Navio Assaí. Isso mesmo: o Assaí vai fretar um navio exclusivo e levará 1.500 clientes + 1 acompanhante cada para uma experiência inesquecível. Além disso, todos os colaboradores com mais de 20 anos de Assaí e os fornecedores que estão com a gente nessa campanha também vão embarcar.

Nós nos esforçamos muito para fazer uma campanha forte para agradecer ao nosso patrão: o(a) cliente, e temos certeza de que conseguimos. Não deixe de ler e de participar!

Continuando por esta edição, na seção "Especial", trazemos dicas de como se preparar para lucrar com as festas do fim de ano – oportunidade de ouro para empreendedores do setor de alimentação.

Já na seção "Como Vai o Negócio?", contaremos a história dos irmãos Lucena, proprietários da rede de restaurantes Ilha da Kosta, de Recife (PE) - o empreendimento já saiu nas páginas da **Assaí Bons Negócios**. Eles provam que aproveitar boas oportunidades, oferecer qua-

lidade e prestar bom atendimento levam ao caminho certo para o sucesso.

Depois de revisitar a rede Ilha da Kosta, passamos pelo Brasil para saber como cada região consome o queijo. E passeamos, também, pela Coreia do Sul, com sua culinária vibrante, cheia de sabores e costumes.

Para quem tem intenção de empreender no setor, a seção "Como Funciona" traz informações importantes sobre o que é preciso para fazer e vender bolos deliciosos e rentáveis.

A nossa revista também traz tendências. O kit festa, por exemplo, é um sucesso e facilita a vida de quem precisa comemorar uma data, mas não tem tempo para organizar os comes e bebes. A matéria está na editoria "Tem Potencial". Já na hora de atender à demanda de pedidos, o SAC 2.0 é, sem dúvidas, o meio de comunicação preferido da maior parte dos clientes brasileiros.

Outro destaque é a Morada Feliz Hidropônicos, empresa que fica em Vitória (ES), surgiu de uma horta para consumo próprio durante a pandemia e, no ano passado, ganhou o **Prêmio Academia Assaí**. Uma inspiração!

Espero que você aproveite a leitura e embarque com a gente na festa dos 50 anos do Assaí!

**Belmiro Gomes**  
CEO do Assaí Atacadista





# Sumário

## 08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados das redes Assaí

## 12 ESPECIAL

Como se preparar para o fim do ano e lucrar com produtos, pratos, promoções, combos e eventos

## 20 BRASIL AFORA

Veja como a produção e o consumo de queijo Brasil afora contam histórias sobre a nossa cultura



## 16

### COMO VAI O NEGÓCIO

O Grupo Ilha da Costa conta atualmente com seis restaurantes e atende a mais de 40 mil clientes por mês em Pernambuco



## 26 COMO FUNCIONA

Uma loja de bolos caseiros pode começar na cozinha de casa, é rentável e traz memórias afetivas

## 30 VIAGEM GASTRONÔMICA

Você sabia que a maioria dos turistas visita a Coreia do Sul pela gastronomia de sabores intensos?

## 34 RADAR

Saiba o que fazer para se proteger de golpistas que criam sites falsos para enganar empreendedores

## 36

### MEU ASSAÍ

A Morada Feliz Hidropônicos começou na laje de uma casa em Vitória (ES) e hoje produz cerca de 2.700 pés de alface por mês



# Pão de Mel

cobertura sabor chocolate ao leite

receita e  
tradição  
de família  
macio

*Pão de Mel para  
todos os momentos!*

Embalagem 300g para compartilhar  
com a família e 90g para você.

Feito com ingredientes selecionados,  
a receita exclusiva é uma tradição da família  
Barion para um sabor inconfundível.



- ✓ *Mais macio*
- ✓ *Tamanho perfeito*
- ✓ *Mel natural*



*O Pão de Mel mais vendido  
em algumas regiões do Brasil!*

**Barion**

barionsa.com.br

# Sumário



## 50

### ASSAÍ 50 ANOS

O Assaí vai levar 1.500 clientes em um navio de cruzeiro e ainda distribuir prêmios que chegam a R\$ 5 milhões

#### 40 DEIXE AQUI SEU LIKE

SAC 2.0: prestar um bom atendimento nas redes sociais é essencial para quem não quer perder vendas

#### 46 TEM POTENCIAL

O kit festa representa economia, é acessível e ideal para lucrar o ano todo com eventos de pequeno porte

#### 56 ASSAÍ RESPONDE

O cliente é obrigado a pagar 10% de gorjeta no restaurante? E o estabelecimento, precisa repassar esse valor para o garçom?

#### 60 ACADEMIA ASSAÍ

É possível aproveitar a Black Friday para vender mais no fim do ano e atrair novos clientes. Saiba como fazer isso

## 72

### COLUNA DA SOL

A prosperidade, um dos propósitos do Assaí, é o tema de estreia da Coluna da Sol, que veio para ficar

#### 64 SUSTENTABILIDADE

Armazenar alimentos adequadamente evita desperdícios e representa economia em casa e nos negócios

#### 68 VIRANDO O JOGO

Hambúrguer com doce de leite? Mistura curiosa rendeu visibilidade a lanchonete e fortaleceu a marca

#### 74 NOSSAS LOJAS

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





# NUTRIR A CRIATIVIDADE É UMA DELÍCIA.



IMAGEM ILUSTRATIVA



**100%** DA RECOMENDAÇÃO DIÁRIA DE **VITAMINAS C+D** E FONTE DE ZINCO



PREPARE UM FUTURO MELHOR

\*EM 2 COPOS DE 200 ML



# + informação

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



**Blog Assaí**  
[assaí.com.br/blog](http://assaí.com.br/blog)



**Portal da Academia Assaí**  
[academiaassaí.com.br](http://academiaassaí.com.br)

## ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS CURSO GRATUITO DE GESTÃO DE RESTAURANTES

On-line, gratuito e flexível, o curso “Restaurantes”, da Academia Assaí, oferece um roteiro completo para auxiliar empreendedores que querem gerenciar e melhorar seu estabelecimento. São oito aulas ao todo, que abordam desde a contratação e o treinamento de funcionários até a elaboração de um cardápio atrativo e rentável para conquistar o paladar dos clientes. O curso também traz informações sobre as normas da vigilância sanitária, como operar de forma mais eficiente – seja presencialmente ou por *delivery* – e como formalizar o negócio para ter mais segurança e credibilidade.



**CONFIRA EM**  
[academiaassaí.com.br/node/1692](http://academiaassaí.com.br/node/1692)



## BLOG ASSAÍ ATENDIMENTO AO CLIENTE

Em um negócio, tanto o empreendedor quanto o cliente precisam se beneficiar de alguma maneira, é uma via de mão dupla. Para isso, é preciso investir em alguns aspectos importantes, entre os quais está o atendimento. A qualidade no atendimento, muitas vezes, é o que traz a pessoa de volta e, por isso, o Blog Assaí apresenta esse conteúdo com conselhos essenciais para empreendedores do setor de alimentação. No artigo, você confere dicas de como lidar com situações delicadas e a importância de manter a educação na hora de atender à clientela do seu negócio.



**CONFIRA EM**  
[assaí.com.br/node/13153](http://assaí.com.br/node/13153)

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





# SABOR E PARCERIA



## Sardinha à Putanesca



### INGREDIENTES:

- 2 latas de **Sardinha em Óleo Gomes da Costa** a gosto
- ½ xícara cebola roxa picada
- 1 dente de alho picado
- 1 xícara de azeitona preta sem caroço
- ½ xícara de alcaparras
- 1 lata de tomates pelados em cubos
- 4 ramos de manjeriço
- Sal a gosto
- Pimenta do reino a gosto
- 1 pitada de pimenta Caiena
- Torradinhas com azeite



### MODO DE PREPARO:

- Numa panela refogue a cebola e o alho no azeite.
- Junte as azeitonas e as alcaparras e refogue mais um pouco.
- Junte o tomate pelado e espere ferver.
- Deixe cozinhar por 5 minutos e acerte os temperos: sal, pimenta do reino, pimenta caiena.
- Acrescente a **Sardinha em Óleo Gomes da Costa** e regue com bastante azeite.
- Deixe ferver mais 5 minutos se necessário acerte a textura do molho com um pouco de água.
- Acerte sal e pimenta do reino, finalize com as folhas manjeriço e sirva acompanhado de torradinhas.



25 MIN



04 PORÇÕES



## PODE CONFIAR

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  
Rico em Cálcio. Fonte de Ferro e Vitaminas A, D, C, B2, B3, B6, B12.  
Para obter o máximo proveito para preparar bebidas 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®



*É hora de se preparar para o fim do ano e lucrar com produtos, pratos, promoções, combos e eventos de Natal, Ano-Novo e confraternizações*

# BOAS FESTAS!

O fim do ano se aproxima e é considerado um período propício para vender mais e obter mais lucros, melhorando o faturamento do negócio. Por isso, se para os consumidores ainda parece cedo para pensar nas festas de confraternização, de Natal e de Ano-Novo, para os empreendedores do setor de alimentação este é o momento ideal de se preparar.

***Tudo deve ser pensado com antecedência para minimizar possíveis desafios que possam surgir ao longo do processo de planejamento.***

## Para começar, PLANEJAMENTO

O primeiro passo para preparar o negócio para as vendas de final de ano é planejar bem. A partir dos números do ano anterior e da perspectiva atual, é possível ter uma ideia do que vem pela frente. Depois, é importante pensar em como fazer alterações no cardápio, incluindo pratos sazonais, avaliar possíveis promoções, contratar funcionários temporários para ajudar na demanda e organizar o estoque para não faltar nada.

Tudo deve ser pensado com antecedência para minimizar possíveis desafios que possam surgir ao longo do processo de planejamento. Assim, quando chegar o período das vendas, o empreendedor pode se dedicar às ações mais estratégicas, como divulgar, atender bem aos clientes e entregar as encomendas no tempo certo.





## CARDÁPIO DE FESTA

Uma tática que tem tudo para ser positiva nos últimos meses do ano é fazer alterações no cardápio, inserindo itens temáticos de Natal ou de Ano-Novo. Esse tipo de iniciativa funciona bem em estabelecimentos fixos, para quem vende por encomenda e até para vendedores ambulantes.

Receitas típicas, edições limitadas, kits, produtos sazonais e combos podem agradar muito. Conhecendo os clientes, dá para fazer escolhas certas e investir na venda de produtos tradicionalmente consumidos na época (como panetones, carnes assadas, peixes e aves, lentilha, tortas, vinhos e espumantes, por exemplo). Isso pode trazer bons resultados.



**DICA:** Para adaptar o cardápio para as festas de final de ano, basta usar a criatividade, conhecer os consumidores e inserir novos itens de acordo com o perfil do negócio e as preferências dos clientes.



## PROMOÇÕES, DESCONTOS E COMBOS



Outro atrativo que pode fazer diferença nas vendas de final de ano é a realização de promoções. Fazer sorteios, oferecer descontos ou até mesmo criar combos de produtos são táticas interessantes.



Também é hora de pensar em ações de venda que possam ajudar a alavancar o movimento de clientes e os pedidos. Embalagens promocionais, sorteios nas redes sociais, eventos e ceias, por exemplo, são algumas estratégias que podem ser usadas com sucesso para atrair mais consumidores.



E mais: além do Natal e do Ano-Novo, é um período repleto de confraternizações de empresas, grupos de amigos e familiares, o que pode representar uma boa oportunidade para organizar jantares, coquetéis, piqueniques, cafés da manhã, *brunchs*, entre outros eventos, oferecendo o pacote completo. >>



Conheça o curso  
**on-line e gratuito**  
da Academia Assai  
**PADARIAS E**  
**CONFEITARIAS**



## ESTOQUE E ENTREGAS

Se vai haver aumento de vendas, é indispensável se preparar para não faltar nada e garantir que as entregas serão feitas dentro do prazo. Em primeiro lugar, é essencial planejar a compra de insumos de acordo com o que será oferecido aos clientes e em quantidade suficiente para atender à demanda.

Além de manter o estoque adequado, o empreendedor precisa pensar nas estratégias que vai usar para fazer as entregas, a fim de evitar que os pedidos cheguem ao cliente com atraso. Em alguns casos, contratar entregadores temporários pode ser uma solução. O que importa é garantir que o combinado seja cumprido.

***Além de manter o estoque adequado, o empreendedor precisa pensar nas estratégias que vai usar para fazer as entregas, a fim de evitar que os pedidos cheguem ao cliente com atraso.***



## DIVULGAÇÃO

Não basta se preparar para as festas de final de ano pensando em produtos e pratos temáticos, promoções, combos e eventos. Os clientes precisam ficar sabendo das novidades. Por isso, para aumentar as vendas, alavancar o movimento, estabelecer uma relação sólida com os consumidores, garantir experiências positivas e fortalecer a marca, a divulgação é indispensável.



Atualmente, usar as redes sociais é uma das estratégias mais baratas e eficientes que existem, já que boa parte das pessoas está em, pelo menos, uma das plataformas disponíveis. Assim, planejar e executar uma boa divulgação nos diferentes canais *on-line* ajuda a maximizar os resultados do negócio no fim do ano. 🌅



# Mês do EMPREENDEDOR

Academia Assaí



Descubra como a  
**comunicação**  
**PODE ALAVANCAR**  
**seu negócio!**

Neste Mês do Empreendedor, a Academia Assaí oferece **conteúdos especiais sobre comunicação** para você aumentar a visibilidade do seu negócio de alimentação.



ACESSE O SITE:



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

ou aponte a câmera do seu celular para o QR Code e descubra todo o potencial e diferenciais de seu negócio!

PATROCINADORES:



academiaassaioficial academiaassai

Academia Assaí

INSTITUTO ASSAÍ



por *Vania Nocchi*

# 43 ANOS *de história*

*Juntos desde o início dos anos 1980, os irmãos e sócios Bill e Zé continuam no comando do Grupo Ilha da Kosta, que hoje conta com seis restaurantes espalhados pela capital de Pernambuco oferecendo um cardápio variado*



*Os irmãos Zé e Bill, proprietários do Grupo Ilha da Kosta*

O grupo Ilha da Kosta surgiu no início dos anos 1980, quando, ao lado do irmão José, Severino adquiriu um restaurante na cidade de Recife (PE) e começou a empreender no ramo alimentício. Eles começaram como auxiliares de serviços gerais e, mais de 40 anos depois, se tornaram empresários respeitados e exemplos de dedicação, amor e atendimento de excelência.

A terceira edição da **revista Assaí Bons Negócios**, publicada em 2014, contou a história de Bill e Zé, que hoje comandam seis unidades Ilha da Kosta, todas na capital de Pernambuco, e ainda têm planos para crescer.

Atualmente, o Grupo Ilha tem seis unidades: Ilha da Kosta I, Ilha do Guaianum, Ilha dos Navegantes, Ilha Sertaneja, Ilha Camarões e Rui Barbosa. Desde a primeira unidade, são 43 anos de funcionamento.

A casa conta com cerca de 300 funcionários diretos e atende a mais de 40 mil clientes por mês, entre presenciais e usuários do delivery. Todas as unidades abrem de domingo a domingo e algumas têm estrutura para receber eventos sociais e corporativos.



## Casarão antigo com VISTA PARA O FUTURO

Severino, popularmente conhecido como Bill, se orgulha de dizer que a empresa é a atual proprietária do casarão colonial onde funciona a unidade Rui Barbosa. O prédio, construído no século 19, foi residência de Othon Lynch Bezerra de Melo, fundador da rede de hotéis Othon e da marca Riachuelo. Além disso, o local já recebeu grandes nomes da história do Brasil, como Getúlio Vargas e Luís Carlos Prestes, e abrigou a CASACOR durante dois anos consecutivos.

Totalmente reformado e com mais de 2.500 m<sup>2</sup> de área, o casarão abriga a unidade mais recente do Ilha da Kosta e conta com ambientes para refeições, eventos e reuniões, além de sorveteria, cervejaria e café. Em breve, vai abrigar também uma padaria. “Vai ser um restaurante com padaria, como tem em São Paulo, e vamos servir café da manhã, almoço e jantar. Além disso, temos projetos para melhorar todas as nossas lojas em breve”, conta o proprietário. >>



**O casarão colonial, que atualmente abriga uma unidade do Ilha da Kosta, foi residência de Othon Lynch Bezerra de Melo, fundador da rede de hotéis Othon e da marca Riachuelo, recebeu nomes importantes da história, como Getúlio Vargas e Luís Carlos Prestes, e abrigou a CASACOR por dois anos consecutivos.**



Esta foi a capa da terceira edição da revista Assai Bons Negócios, publicada em 2014, que contou a história de Bill e Zé, que hoje comandam seis unidades Ilha da Kosta, todas na capital de Pernambuco.



### PARMEGIANA FAMOSA

A diversidade é a marca do negócio. Comida caseira, pizzaria, sushi, hambúrguer, peixe, camarão, polvo, guaiamum, comida típica sertaneja, sorvete, cerveja e café – tudo isso faz parte do variado cardápio dos restaurantes Ilha da Kosta.

No entanto, segundo comentários de clientes em plataformas de avaliação na internet, o filé à parmegiana é um dos pratos mais apreciados e famosos da casa. “Melhor parmegiana do Nordeste”, “sensacional” e “fantástico” são elogios recorrentes. Enorme, o prato ganhou a versão “meio-parmê”, criada para atender a clientes menos famintos.



José Lucena

Severino Inácio de Lucena, o Bill

**Comida caseira, pizzaria, sushi, hambúrguer, peixe, camarão, polvo, guaiamum, comida típica sertaneja, sorvete, cerveja e café – tudo isso faz parte do variado cardápio dos restaurantes Ilha da Kosta**

### FAMÍLIA UNIDA

Severino e José nasceram na cidade de Frei Miguelinho (PE) e, apesar de terem se tornado empresários de sucesso, não abrem mão das suas raízes e da família. Parte dos Lucena está, de alguma forma, envolvida com o negócio. “Tenho dois filhos que trabalham conosco, a Suellen é advogada e cuida da parte financeira e o Júnior é formado em administração e trabalha nessa área. Meus sobrinhos, Renato e Marcelinha, filhos do José, que também são da área de administração, colaboram no Ilha da Kosta. Essa foi a forma que encontramos de manter a longevidade da empresa”, revela Severino, o Bill. 🍌





# JUNTOS PRA GANHAR

LEVE O SABOR CAMPEÃO PARA CASA



# Paixão NACIONAL

Com particularidades, influências e preferências, a produção e o consumo de queijo Brasil afora contam histórias sobre a nossa cultura

O queijo é um alimento nutritivo, fonte de proteínas, cálcio, vitaminas e probióticos, e ainda é saboroso. Não à toa, faz parte de muitas receitas. É certo que os brasileiros adoram esse alimento, e por aqui não faltam tipos diferentes: estima-se que existam centenas deles, produzidos em todas as regiões de forma artesanal ou em escala industrial. Mas o fato é que cada região tem suas particularidades de consumo, o que nos conta um pouco da história da nossa cultura.



## SUDESTE

É a principal região consumidora de queijos do país. É onde fica, afinal, o estado que mais produz esse derivado do leite: Minas Gerais. São vários tipos, mas o **queijo minas** (padrão, frescal ou artesanal) é referência de qualidade e praticamente uma unanimidade em todo o Sudeste (ou, talvez, em todo o território nacional).

A região também se destaca pela produção (e pelo consumo) dos queijos finos ou especiais, como camembert, brie, gorgonzola e parmesão, e esse é um mercado que vem se consolidando. Vale lembrar também que a primeira queijaria autenticamente vegana do Brasil foi fundada em Minas, dando o pontapé inicial para a produção em larga escala de queijo para quem não consome alimentos de origem animal.

Fotos: Shutterstock



## NORTE

No Norte, o queijo não é tão presente na tradição culinária – o consumo *per capita* corresponde a apenas 1/3 da média nacional. Mas, entre os nordestas que apreciam a iguaria, o **queijo de coalho** aparece como o preferido, principalmente no Pará e no Amazonas.

Entretanto, é impossível falar da região sem mencionar a produção do queijo feito com leite de búfala, conhecido Brasil afora como queijo do Marajó. Produzido a partir de fermentação espontânea na Ilha do Marajó (PA), é completamente diferente da muçarela de búfala de origem italiana, a mais conhecida por aqui. O queijo do Marajó representa a tradição e a cultura do povo da ilha, local que tem a maior concentração de búfalos do país. >>



Nº 1 IN ITALIA\*

-DAL 1882-

**Galbani**



**Galbani, a verdadeira culinária italiana.**



## SUL

Os moradores da região Sul do Brasil preferem o queijo prato, a muçarela e o **gouda**, que tem origem holandesa. Mas, pelo fato de a região ser uma grande produtora artesanal dos queijos serrano e colonial, fontes de sustento de muitas famílias do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, esses dois tipos também fazem parte da cultura e da culinária sulistas.

Considerando o clima mais frio, o fondue é uma das formas mais populares de se consumir a iguaria no Sul. Nas regiões produtoras de uva, os roteiros românticos que contemplam queijos e vinhos são muito procurados por turistas brasileiros e estrangeiros.

Fotos: Shutterstock

## NORDESTE

Engana-se quem pensa que a produção de queijos só acontece no Sudeste e no Sul do Brasil. A região Nordeste também se destaca quando o assunto é a produção e o consumo do alimento. Não à toa, na tradição nordestina, o queijo de coalho está completamente incorporado à identidade da cozinha.

Mas, para além do queijo feito a partir do leite de vaca, segundo a Embrapa, a área que fica na divisa entre os estados da Paraíba e de Pernambuco é a principal produtora de leite de cabra do país. Nesses locais, o **queijo de cabra** tem um mercado fortalecido, inclusive com distribuição para outras regiões. Há espaço ainda para o queijo do reino, cujo consumo em Pernambuco é o maior do Brasil.



## CENTRO-OESTE

A região Centro-Oeste aparece em diversas pesquisas como uma das maiores consumidoras de queijo do país, especialmente dos tipos muçarela e minas. Além disso, a tradição do agronegócio faz com que a região seja também uma produtora de destaque no mercado nacional.

Por lá, há um queijo que merece atenção por ser muito famoso e consumido: o tipo cabacinha, feito a partir da muçarela curada e produzido artesanalmente com leite cru em formato de cabaça (daí a origem do nome). Para se ter uma ideia, somente em Goiás são mais de 500 agricultores familiares que produzem a iguaria, reconhecida como Patrimônio Cultural do estado. O Mato Grosso também é um produtor tradicional do **queijo cabacinha**, embora em menor escala. ▲



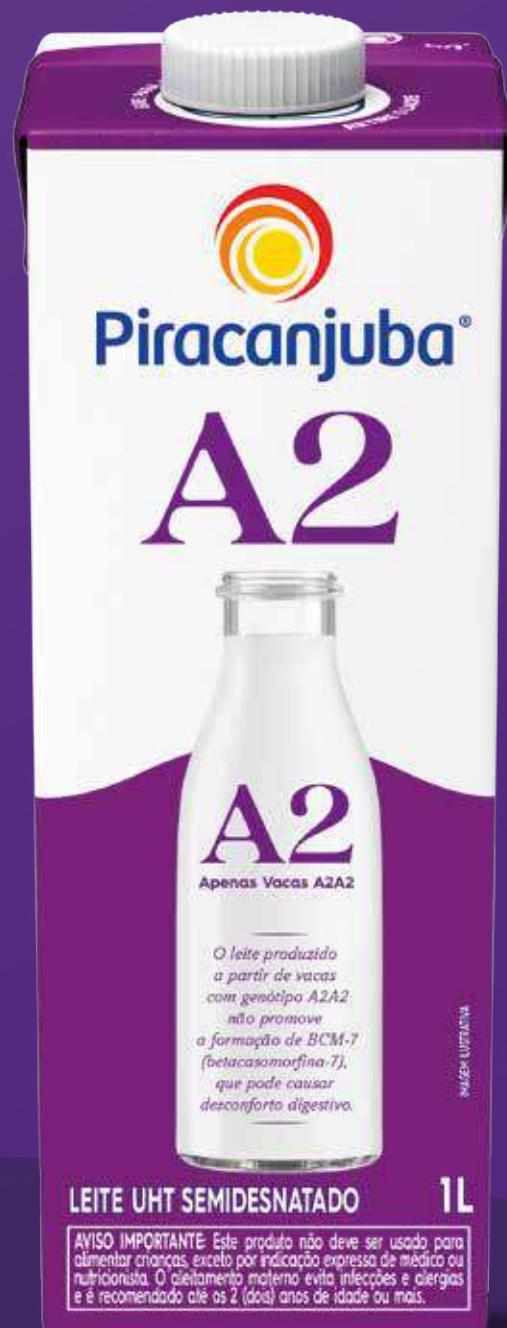




Piracanjuba®

A2

# Leite de fácil digestão



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





**Kellogg's**

# chôco KRISPIS



LEITE É SUGESTÃO DE CONSUMO

CONTÉM GLUTEN. IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

# Delícias CASEIRAS

*Receitas de bolos com memória afetiva e sabores tradicionais se transformam em negócios lucrativos, que podem começar na cozinha de casa com pouco investimento*

**N**o ranking das sobremesas preferidas dos brasileiros, certamente os bolos caseiros aparecem entre as primeiras colocações. Além da simplicidade, eles trazem memórias afetivas que, muitas vezes, remetem à infância ou à casa dos avós. Diferentemente dos industrializados, os bolos caseiros são feitos quase que totalmente de forma artesanal usando receitas tradicionais e marcantes.

Abrir um negócio nesse ramo tem potencial – como exemplo, há lojas de franquias famosas que vendem milhares de unidades por mês. Apesar da concorrência, esse tipo de empresa pode começar em casa, sem a necessidade de grandes investimentos, e a clientela pode ser construída a partir de parentes, amigos e vizinhos.

## PRIMEIROS PASSOS

É possível iniciar um negócio de bolos caseiros de forma modesta, com equipamentos e utensílios básicos de cozinha. Mas, conforme o aumento da demanda, a dica é montar uma loja física e atrair ainda mais clientes. Independentemente do local, para começar, é essencial:

- 1 Planejar e formalizar o negócio** – Faça um levantamento de quanto vai ser preciso investir em equipamentos e insumos e formalize a empresa logo no início, afinal, o CNPJ dá direito a benefícios para o empreendedor e para o negócio.
- 2 Obter uma estrutura adequada** – Equipamentos e utensílios para produção e armazenamento, como fogões, fornos e geladeiras, são indispensáveis para garantir a qualidade e o padrão dos bolos caseiros.
- 3 Escolher um bom ponto comercial** – Isso significa abrir a empresa em um local movimentado, mas que ao mesmo tempo não seja concorrente de outras lojas já consolidadas. A dica aqui é pesquisar antes.
- 4 Seguir normas sanitárias** – Estabelecimentos que produzem e comercializam alimentos precisam seguir normas específicas, que incluem fatores como higiene, manejo, controle de pragas e seleção de matérias-primas, ingredientes e embalagens. >>



**BATATINHA  
CROCANTE?**

*Não tem segredo.*

*Tem*

**MAIZENA<sup>®</sup>**



## Estrutura adequada para produzir e vender

Lília Souza Chaves de Figueiredo Moreira, proprietária da loja Café com Bolo, de São Luiz (MA), explica que a estrutura de uma loja de bolos caseiros deve ter:



### EQUIPAMENTOS:

Geladeira, forno, batedeira, liquidificador e micro-ondas (opcional).



### UTENSÍLIOS:

Fôrmas, espátulas, tigelas, medidores, balança, peneiras e raladores.



### EMBALAGENS:

Para armazenar ingredientes e para entregar o produto ao cliente.



### INGREDIENTES:

Farinha, ovos, manteiga, leite, fermento, recheios e coberturas.



### ESPAÇO:

Para estocar, organizar, preparar, assar e embalar os bolos caseiros.



### RECEITAS:

Tradicionalis ou inovadoras, cada receita deve ser previamente testada.



### DIVULGAÇÃO:

Redes sociais, parcerias com *apps* de entrega, cartões e folhetos.



### ATENDIMENTO:

Quem quer fidelizar ou atrair clientes, deve prestar um bom atendimento.



## FRANQUIA OU NEGÓCIO PRÓPRIO?

O modelo de negócio varia conforme a realidade e os objetivos do empreendedor. Se por um lado as franquias proporcionam mais segurança e confiança, é indispensável estar ciente dos custos envolvidos, como as taxas de franquia e os *royalties*, por exemplo. Para quem nunca empreendeu antes, essa pode ser uma boa opção. Mas, vale lembrar, há regras e padrões que devem ser seguidos por todos os franqueados, o que limita lançamentos e ações de marketing.

Já para quem prefere abrir seu próprio negócio ou não tem dinheiro suficiente para investir em uma marca consolidada, a autonomia aparece como uma das vantagens. Isso porque os negócios próprios oferecem mais liberdade e flexibilidade ao empreendedor, que pode, inclusive, agregar outros produtos ao cardápio. No entanto, é importante levar em conta o fato de que começar do zero envolve mais riscos, além de exigir mais preparo para atuar de forma segura em todas as etapas do empreendimento e diante das adversidades. 🌟

**Conheça:** [instagram.com/cafecomboloslz](https://www.instagram.com/cafecomboloslz)

**A empreendedora maranhense recomenda: “Faça um teste de mercado vendendo *on-line* ou em feiras antes de abrir a loja física para entender a demanda e ajustar as operações”**



**nutella**<sup>®</sup>  
**60**

YEARS OF SMILES  
ANOS DE SORRISOS

**Celebre quem  
te faz sorrir.**



**#giveanutellasmile**



# MOVIMENTO HALLYU

*A cultura sul-coreana está se espalhando pelo Ocidente, mas a maioria dos turistas visita o país por causa da gastronomia, rica em sabores intensos*

Viajar para a Coreia do Sul é uma experiência fascinante, afinal, o país oferece cenários deslumbrantes, muita cultura e uma culinária variada em sabores, texturas e aromas. Não por acaso, a cultura sul-coreana vem se espalhando pelo mundo, inclusive pelo Brasil. Esse movimento tem nome, é chamado de “Hallyu”.

## *Peculiaridades e riqueza cultural*

Restaurantes e eventos coreanos são cada vez mais populares em cidades como São Paulo, Curitiba e Rio de Janeiro. Além dos pratos típicos, como o tradicional churrasco coreano e o “arroz misturado”, esses espaços trazem os personagens, os jogos e a ambientação para oferecer aos admiradores a experiência de estar no país asiático.

Na música, o K-pop é um dos principais expoentes da cultura da Coreia do Sul mundo afora e uma febre entre os jovens do Ocidente, onde grupos como BTS e BLACK PINK fazem muito sucesso. Também é impossível falar da Coreia do Sul sem mencionar o Taekwondo, cuja origem remonta há mais de 2 mil anos e é uma arte marcial conhecida em todos os continentes.



## Curiosidades e costumes à mesa

- **Tomar café depois da refeição é um hábito praticamente obrigatório.** Os sul-coreanos são apaixonados pela bebida, e não faltam cafeterias pelas ruas das principais cidades. O país é um dos maiores importadores do café produzido no Brasil.
- Por causa das tradições budistas, a **comida vegetariana é muito consumida no país.** Nos restaurantes locais, é possível encontrar muitas opções de pratos sem carne, com destaque para o tofu, que muitas vezes aparece como ingrediente principal das receitas.
- Os “pauzinhos” usados pelos sul-coreanos na hora de comer são chamados de cheokarak e recebem a ajuda de uma colher, cujo nome é sudkarak. Mas, **diferentemente do hashi japonês, os utensílios coreanos são mais longos e feitos de aço inoxidável.**



### Bulgogi

*Na tradução literal, “bul” significa fogo e “gogi” quer dizer carne. É uma espécie de churrasco coreano. Feita com carne de boi cortada em tiras finas e marinada com temperos como shoyu, gengibre, alho e óleo de gergelim, a receita é preparada na hora de ser consumida, com o uso de uma chapa, que fica ao centro da mesa para que todos se sirvam.*



## Cozinha SUL-COREANA

Para quem gosta de pratos apimentados e de sabores intensos, a culinária da Coreia do Sul é mesmo uma atração que faz por merecer. A começar pelo gojuchang, condimento fermentado feito à base de pimenta vermelha, presente em boa parte das receitas. Conheça alguns pratos típicos:

**KIMCHI** - É um dos pratos mais populares e um acompanhamento consumido em quase todas as refeições com diferentes alimentos, de pães a carnes. A receita pode variar de acordo com a região ou até mesmo com a família, mas normalmente o kimchi é feito com repolho, acelga, nabo e rabanete fermentados e temperados com pimenta, alho, gengibre, cebolinha, açúcar e outros condimentos.



**SOJU** - Muita gente não sabe, mas a Coreia do Sul é o país que mais consome bebida alcoólica no mundo, e o soju, destilado feito de arroz fermentado, é a preferida dos sul-coreanos. Embora seja levemente adocicado, pode chegar a ter 45% de teor alcoólico, o que não impede que seja tradicionalmente consumido puro. Facilmente encontrado em garrafas do tipo long neck, deve ser bebido geladinho (mas sem gelo).



**BIBIMBAP** -É o “arroz misturado”, que vem acompanhado de outros ingredientes, como vegetais, carne, ovo e gojuchang. Na hora de comer, tudo é misturado com a mão. Além de ser um prato nutritivo, a apresentação do bibimbap tem um toque quase artístico, a fim de que o visual seja tão atrativo quanto o sabor. O ovo frito fica ao centro e os outros ingredientes são dispostos ao seu redor. 🍴





UM  
GRANDE  
PRÊMIO DE

# 5 MILHÕES\*

LIVRE DE IMPOSTOS

UM SHOW DE PRÊMIOS  
E PREÇO BAIXO!

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

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

# Aniversário Assaí 50 ANOS

REALIZANDO PLANOS

OLHA ESSE TIME DE GANHADORES!  
VOCÊ PODE SER O PRÓXIMO!



ASSAÍ MÉIER - RJ



ASSAÍ SINOP - CE



ASSAÍ PARAUPEBAS - PA





## VEJA COMO É FÁCIL EMBARCAR NESSA FESTA:



### Faça seu cadastro

Você pode se cadastrar no  
totem da loja, no site, pelo  
app ou WhatsApp.

 (11) 5694-4554



### Informe seu CPF ou CNPJ

Diretamente no caixa,  
quando fizer o pagamento  
das suas compras, ou  
cadastre sua compra aqui



### Concorra aos prêmios

Acumule R\$ 100 em compras  
e receba 1 número da sorte para  
participar dos sorteios!



A cada **R\$ 100**  
em compras,  
ganhe **1 número**  
da sorte.



Cadastre-se pelo  
**site, totem**  
**de loja ou**  
**WhatsApp.**



## GOLPE DO MEI



*Criminosos criam sites idênticos ao do Governo Federal para enganar empreendedores que querem formalizar seus negócios. Saiba o que fazer para se proteger*

A formalização do negócio é um passo importante, já que promove uma série de benefícios para quem empreende. Quando se cadastra como Microempreendedor Individual (MEI), o empresário adquire o CNPJ e, com isso, tem mais facilidade para abrir contas bancárias e solicitar empréstimos, pode emitir notas fiscais e ainda tem direitos garantidos pelo INSS, como auxílio-doença e aposentadoria.

Mas é preciso ter atenção porque, com o aumento do número de pessoas querendo formalizar seus negócios, criminosos passaram a aplicar uma nova modalidade de golpe: a criação de sites falsos que, teoricamente, cobram pela formalização. Os sites podem ser muito parecidos com a página oficial do governo e induzir o empreendedor ao erro, por isso, algumas medidas são importantes para evitar ser vítima de fraudes.

**Com o aumento do número de pessoas querendo formalizar seus negócios, criminosos passaram a aplicar uma nova modalidade de golpe: a criação de sites falsos para a formalização.**







## COMO FUNCIONA O GOLPE DO SITE FALSO?

As páginas falsas criadas por golpistas simulam a identidade visual do portal do governo, onde a formalização é gratuita. A partir daí, os criminosos investem em anúncios para que os endereços falsos apareçam entre os primeiros resultados nos mecanismos de busca, como o Google, uma isca para quem está buscando informações sobre como formalizar o negócio.

Nesses sites, os estelionatários induzem o empreendedor a acreditar que é preciso pagar uma taxa e, como a aparência é muito semelhante à do site do Governo Federal (gov.br), muitas pessoas não percebem que estão sendo vítimas de golpe. Além disso, a estratégia é usada para o roubo de informações pessoais e financeiras para que, futuramente, os golpistas possam cometer outros crimes em nome do empreendedor. Há, ainda, quem seja vítima de extorsão por parte dos criminosos.

## GUIA FALSA DE PAGAMENTO DAS-MEI

Além da cobrança indevida pela falsa formalização do MEI, existe o golpe da guia de pagamento do DAS-MEI. Nessa modalidade, são gerados documentos de pagamento da taxa mensal do microempreendedor idênticos aos gerados no Portal do Empreendedor. Dessa forma, ao fazer o pagamento, o dinheiro vai diretamente para contas de criminosos, deixando o microempresário inadimplente com a Receita Federal.

## COMO SE PROTEGER?



**Utilize o portal oficial do governo** para solicitar a formalização do MEI. Para confirmar se o endereço do site é correto, verifique se o domínio é "gov.br". Qualquer endereço diferente é falso, não clique em nenhum *link*!



**Desconfie de cobranças** para formalizar o CNPJ. O Governo Federal não cobra taxa para que o empreendedor possa se tornar MEI. Se houver solicitação de pagamento, não pague!



Não forneça informações pessoais ou bancárias a **sites que não sejam comprovadamente oficiais**. De posse desses dados, criminosos podem aplicar outros golpes e cometer crimes em nome do empreendedor.



**Desconfie de mensagens** de cobrança recebidas por e-mail, SMS ou WhatsApp. O governo alerta que o Portal do Empreendedor não envia cobranças. Dessa forma, as guias devem ser geradas somente no próprio portal.



**Consulte fontes oficiais se tiver dúvidas** em relação a qualquer tipo de cobrança ou procedimento para formalização do negócio. O Ministério do Empreendedorismo oferece canais de atendimento no próprio site.



**Informe-se sobre os procedimentos necessários** para formalização do negócio para evitar cair em algum tipo de golpe. A informação é a melhor arma para prevenir esse tipo de situação, que pode causar prejuízos.



**Denuncie, caso encontre algum site falso** ou se receber cobrança indevida para formalização do negócio ou com guias de pagamento do DAS-MEI. A denúncia pode ser feita através do Portal do Consumidor do "gov.br".



# Hidropônicos NA LAJE

*No bairro São Pedro, de Vitória (ES), Cristiane e Thiago transformaram a horta caseira em um negócio que hoje atende à comunidade e a bairros adjacentes com produtos de qualidade e livres de agrotóxicos*

**E**u trabalhei por 16 anos no comércio, mas sentia necessidade de ter mais tempo com a minha família. Foi então que comecei a empreender. No início da minha jornada, vendia perfumaria porta a porta, uma experiência incrível e de muito aprendizado que se estendeu por três anos. Até que chegou a pandemia e não foi possível dar continuidade àquele trabalho. Então, eu e meu esposo, Thiago Galvão, sentimos que era hora de nos reinventarmos.

Em uma tarde, estava no quintal de casa olhando a nossa pequena hortinha para consumo próprio e pensei: “As pessoas elogiam tanto a nossa horta, talvez ela possa ser uma fonte de renda”. Mas, naquele momento, não tínhamos um espaço ideal para começar uma plantação comercial. Tínhamos uma laje que precisava de reforma, meu esposo topou na hora e foi assim que saímos de 10 para 800 pés de alface por mês. Nascia a Morada Feliz Hidropônicos.

## Hidroponia: A ESCOLHA CERTA

Escolhemos o sistema de hidroponia por ser um cultivo sustentável, que preserva o solo, utiliza 90% menos água comparado ao cultivo tradicional e, com um ambiente protegido, é possível produzir o ano todo. O desafio era construir um sistema tecnológico, inovador e sustentável com pouco recurso financeiro.

Partimos para a ação, buscando materiais que pudéssemos reutilizar, como paletes, canos etc. Dessa forma, economizamos 60% do valor total previsto para a reforma. O Thiago fez um curso *on-line* e desenvolveu muitas experiências práticas. Na hora da montagem da estufa, contamos com a ajuda dos nossos familiares, que apoiaram muito a nossa ideia. >>



# Dover Roll®

## Aniversário Assaí com produtos Dover-Roll!



O melhor e mais sustentável  
Saco para Lixo do Brasil!



eu**reciclo**  
Apoiamos esta ação

Conheça as nossas redes:

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

Saiba Mais!



## COLHEITAS

Depois da reforma, estávamos prontos para produzir. Moramos no bairro São Pedro, em Vitória (ES), uma região periférica que não oferecia produtos livres de agrotóxicos até então. Nossa primeira colheita, com 300 unidades, foi totalmente doada para os vizinhos. Eles aprovaram e acabaram virando nossos clientes.

Nos dias de colheita, avisamos pelas redes sociais (Instagram e WhatsApp) para que os clientes possam fazer suas reservas e, no dia da entrega, levamos pessoalmente para cada um, já que atendemos apenas nossa comunidade e bairros adjacentes.

Hoje, temos capacidade produtiva de 2.700 pés por mês, não temos funcionários e estamos ampliando o negócio – arrendamos um terreno que vai ter capacidade de produzir mais 5 mil unidades mensais.

## IMPACTO POSITIVO

Além de ser uma fonte de renda, a Morada Feliz é uma forma de gerar impacto positivo na comunidade e no meio ambiente. Nós nos preocupamos em gerar valor para a nossa região e o que nos motiva é saber que estamos levando qualidade e preço justo à população mais vulnerável.

Agora, nos sentimos muito felizes e cheios de energia para continuar fazendo nosso empreendimento crescer e prosperar cada vez mais. Estamos focados em construir raízes sólidas para, no futuro, escalonar nosso negócio.



### A recompensa

Em 2023, fomos ganhadores do **Prêmio Academia Assaí na categoria Vendas Ponto Fixo**. Participar do concurso, por si só, já foi uma experiência incrível. A cada etapa do processo, fomos aprendendo e acreditando que aquela horta de fundo de quintal poderia sim se tornar uma empresa.

As mentorias da Academia Assaí nos ajudaram a fechar parcerias e ampliar nosso portfólio. Voltamos para Vitória acreditando ainda mais no negócio e, com o recurso financeiro que ganhamos no concurso, foi possível aumentar nossa área produtiva e ampliar o número de famílias atendidas.

Somos clientes do Assaí, fazemos nossas compras lá, e muito gratos à Academia pela oportunidade de aprendizado e capacitação. O recurso financeiro conquistado com a premiação impactou não só a nossa vida, mas de toda a comunidade. 🌱



saiba mais

moradafelizoficial





# 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%





# SAC 2.0

*Cada vez mais, prestar um bom Serviço de Atendimento ao Cliente nas redes sociais é uma necessidade para empresas que não querem perder vendas*

**A**s redes sociais vêm mudando a maneira como fazemos muitas coisas, inclusive como nos comunicamos com amigos, familiares, clientes e empresas. Um exemplo disso é o Serviço de Atendimento ao Cliente (SAC), que antes era feito por telefone e que agora conta com a facilidade e a agilidade de redes como Facebook, Instagram, Twitter e WhatsApp.

De acordo com levantamento da empresa de tecnologia da comunicação Sercom, 64% dos consumidores brasileiros preferem ser atendidos pelos canais digitais em lugar dos métodos tradicionais de atendimento. E ainda, se as previsões da norte-americana Gartner se confirmarem, até 2025, 85% das interações entre clientes e empresas serão feitas dessa forma. Ou seja: quem não se atualizar, pode deixar de vender.

**64%**  
dos consumidores brasileiros preferem os canais digitais aos métodos tradicionais de atendimento.

## COMO MELHORAR O ATENDIMENTO AO CLIENTE?

Quando o consumidor faz contato com uma empresa pelas redes sociais, ele busca agilidade, clareza e facilidade para solucionar seu problema. Por isso, é essencial que o responsável pelo atendimento:

- 1 Não deixe de responder a perguntas e solicitações;**
- 2 Adote uma linguagem clara e de fácil entendimento;**
- 3 Responda cordialmente às reclamações e se desculpe pelos erros;**
- 4 Cultive um bom relacionamento com o cliente;**
- 5 Demonstre interesse em ajudar a encontrar a melhor solução;**
- 6 Aproveite os *feedbacks* para fazer melhorias na empresa. >>**



# PIQUI TUCHO

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



**LANÇAMENTO**

## SAC 2.0: DICAS ÚTEIS

Prestar um bom atendimento via redes sociais é fundamental para a experiência do cliente, por isso, as empresas devem oferecer uma comunicação de qualidade nesses canais. Além disso, a visibilidade pública das interações pode melhorar ou prejudicar a imagem da marca – depende de fatores como atendimento e oferta de produtos, entre tantos. Isso quer dizer que outros consumidores estão atentos à forma como a empresa atua para entrar em contato ou efetuar uma compra.

## USAR CHATBOTS É UMA BOA IDEIA?

**Até certo ponto, sim.** O atendimento pode ser iniciado por um *chatbot* que oferece respostas rápidas e prontas (a ferramenta é disponibilizada gratuitamente por algumas redes). No entanto, é preciso ficar claro que essa estratégia não substitui o atendimento humanizado.

Ainda que cada vez mais os *chatbots* ofereçam experiências envolventes e personalizadas, é preciso identificar o momento de migrar a conversa para um atendente profissional. Normalmente, isso deve acontecer quando o robô não conseguir solucionar uma demanda ou esclarecer uma dúvida. Importante: um bom SAC 2.0 une as duas formas de atendimento, tecnologia e funcionários bem treinados.

## COMO GARANTIR UM BOM ATENDIMENTO 2.0?



### Monitoramento das redes sociais

Muitas vezes, as dúvidas estão em comentários feitos nos *posts*. É essencial acompanhar o que acontece em cada rede para esclarecer dúvidas com clareza.



### Respostas rápidas

A agilidade é indispensável para não perder o cliente. Responder rapidamente é uma forma de interagir em tempo real, o que pode ser determinante para o sucesso da negociação.



### Proatividade para resolver demandas

Antecipar a necessidade do cliente, enviando o cardápio e outras informações por meio de *links*, por exemplo, pode suprir perguntas frequentes, agilizando o processo. 🌟





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.





# Oceano

SACO PARA LIXO FEITO  
COM PLÁSTICOS  
RETIRADOS DO MAR

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. Esse novo produto conta com uma parceria muito bacana com o Instituto Argonauta de Conservação Costeira e Marinha, que foi fundado em 1998 pela Diretoria do Aquário de Ubatuba e reconhecido em 2007 como OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público).



## CONHEÇA O PROCESSO



ESCANEE O  
QR CODE E  
SAIBA MAIS



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



COMERCIAL2@EMBALIXO.COM.BR



WWW.EMBALIXO.COM.BR





**LIDER EM VENDAS**



# É festa!

Práticos, kits que levam bolo, salgadinhos, docinhos e bebidas são econômicos, acessíveis e ideais para eventos pequenos que acontecem em todas as épocas do ano



**B**olo, docinhos, salgadinhos e bebidas: o kit festa é sinônimo de praticidade para quem quer comemorar o aniversário, mas não tem muito tempo para organizar a celebração. Além disso, o kit também é uma boa pedida para outros tipos de comemoração, como eventos corporativos e chás de fralda, por exemplo. Por isso, vem ganhando espaço no mercado e é uma ótima oportunidade para empreendedores que querem lucrar o ano todo.

## TEM POTENCIAL

O kit festa é um produto altamente vendável porque:



### Tem demanda consistente

Festas de aniversário e outros eventos são comuns e acontecem ao longo do ano, ou seja, o kit festa não é sazonal e, com qualidade e planejamento, é possível vender em todas as épocas.



### É conveniente

Muitas pessoas procuram praticidade e contratam diversos produtos e serviços para facilitar o dia a dia. O kit festa entra nessa lista porque evita a busca por fornecedores diferentes para cada produto.



### Pode ser personalizado

A customização, o tamanho e os itens podem ser adaptados de acordo com a necessidade de cada cliente, com um tema específico, preferências ou restrições alimentares.



### Exige pouco investimento inicial

A empresa pode começar pequena, em casa, como uma atividade complementar. Depois, conforme a demanda for aumentando, é possível ir melhorando a capacidade de produção.



### Oportunidades de parcerias

Empresas de eventos e profissionais envolvidos com organização de festas podem ajudar a aumentar a rede de clientes. Para isso, basta trocar indicações de potenciais contratantes. >>



# L'OR

OBRA-PRIMA EM SABOR

## *Deguste*

O VERDADEIRO SABOR  
DA SOFISTICAÇÃO COM L'OR



AROMA  
REFINADO

CAFÉ  
TORRADO  
E MOÍDO

100%  
ARÁBICA

## Como montar UM KIT FESTA para vender

Em primeiro lugar, é importante entender que o **kit festa é bem diferente do buffet** – trata-se de uma opção prática e econômica para festas menores, com preço acessível e que pode ser montada em diferentes tamanhos, de acordo com a necessidade do cliente.



### PASSO A PASSO

**Normalmente, um kit festa inclui:**

*Bolo; salgadinhos, como coxinhas e kibes; docinhos; bebidas (refrigerantes, sucos, cervejas). Mas é possível adaptar os itens conforme a ocasião, o cliente e até mesmo a época do ano.*

#### Dicas que FAZEM A DIFERENÇA

- O investimento em produtos de qualidade é um diferencial
- O estoque deve estar sempre abastecido
- As embalagens devem ser adequadas para o transporte
- As entregas precisam ser seguras e feitas no tempo certo
- A divulgação nas redes sociais atrai olhares (e mais pedidos)
- A estrutura deve atender à necessidade de produção

1

#### DEFINIR OS ITENS

Escolher os itens que serão incluídos no kit é a primeira ação. Dica: os bolos devem ser práticos, com decorações simples e sabores populares.

2

#### DIMENSIONAR OS KITS

Podem ser P, M ou G. Eles devem ser planejados para diferentes quantidades de pessoas.

3

#### PRECIFICAR CORRETAMENTE

Para evitar que os preços sejam altos demais, mas garantindo uma margem de lucro que valha a pena.

4

#### OFERECER BRINDES

Pode ser uma boa estratégia de venda e os kits maiores são os mais indicados para esse tipo de ação. ▲





Uma empresa do

**GEQ**

Grupo  
Edson Queiroz

Entre no desafio mais gostoso do momento.

Agora você tem mais motivos para escolher  
os produtos Minalba Brasil e ter um dia a dia ainda melhor!

**Desafio**

**minalba**  
BRASIL

Participe da promoção  
e **sinta o sabor**  
**da transformação**  
em seu dia a dia.



**Todo mês**

Uma  
**moto**  
para transformar  
sua rotina.

**No final**

Um  
**carro**

para encarar os  
desafios do dia a dia  
com você.



**Compre 1 produto**  
participante



**Cadastre o cupom fiscal em:**  
**[promominalba.com.br](http://promominalba.com.br)**

Participe aqui:



Promoção válida de 8.7.2024 a 5.10.2024. Consulte o regulamento completo, os produtos participantes e aceleradores e o certificado de autorização SPA-ME no site [www.promominalba.com.br](http://www.promominalba.com.br). \*Sugestão de uso dos prêmios que serão entregues em certificados de ouro. Imagens ilustrativas.

UM SHOW DE PRÊMIOS E PREÇO BAIXO!

UM GRANDE PRÊMIO DE **5 MILHÕES** LIVRE DE IMPOSTOS

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

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

Aniversário Assaí **50 ANOS**

**REALIZANDO PLANOS**

*O Assaí comemora 50 anos de história com um time de celebridades e uma premiação milionária. No total, serão R\$ 20 milhões: 50 mil sorteios instantâneos de R\$ 100, 1.500 viagens em um navio de cruzeiro fretado e um prêmio de R\$ 5 milhões*

**E**m 1974, quando a primeira loja do Assaí Atacadista foi inaugurada em São Paulo (SP), os planos eram abastecer pizzarias e padarias da capital paulista. Com o passar dos anos, a empresa foi se adaptando ao mercado para fornecer insumos a públicos cada vez mais distintos e, 50 anos depois, é impossível não reconhecer a expansão da marca.

Isso se deve a uma relação de confiança mútua, construída ao longo do tempo, que leva a empresa a considerar a clientela como um dos pilares fundamentais dessa história. São 50 anos mostrando como o Assaí é importante na vida de muitos brasileiros. São empreendedores e famílias que acreditam nos próprios planos e buscam parcerias sólidas para realizá-los. >>

Prevenção válida de 01.08.2024 a 31.12.2024, com inscrição até 01.12.2024. \*Prêmio entregue em Contas de Débito. \*\*Viagem marítima de 13 a 16.02.2025, no navio Cruzeiro MSC Seaview. Consulte condições de participação em [www.assai.com.br](http://www.assai.com.br). Condições de Administração Sorteios ASSAÍ 50 Anos em [www.assai.com.br](http://www.assai.com.br). Imagens meramente ilustrativas.





# O seu cereal do seu jeito!



## A MAIOR PREMIAÇÃO DE TODOS OS TEMPOS

É chegada a hora de comemorar 50 anos! A maior campanha da história do Assaí tem premiações inéditas, totalizando R\$ 20 milhões em prêmios, que serão distribuídos da seguinte maneira:

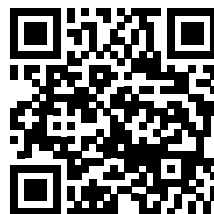
- 50 mil sorteios instantâneos de R\$ 100 o tempo todo em todas as lojas, diretamente no caixa;
- 1.500 viagens com acompanhante para o Navio Assaí;
- Grande prêmio de R\$ 5 milhões.

Para concorrer, os clientes têm até o dia 30 de novembro para se cadastrar na promoção pelo *app* Meu Assaí, no site, nos totens, nas redes sociais e nas lojas. A boa notícia é que, neste ano, o cadastro está ainda mais simples e rápido.

Depois, basta informar o CPF no caixa e concorrer. **Cada R\$ 100 em compras dá direito a um cupom para participar.** São muitas chances de ganhar – e o melhor: fazendo muita economia nas quase 300 lojas da rede distribuídas pelas cinco regiões do país.

## SAIBA TUDO SOBRE A PROMOÇÃO NO SITE

**ANIVERSARIOASSAI.COM.BR**



### EMBARQUE NESSA

Para muitas pessoas, o plano de fazer uma viagem de cruzeiro pode parecer distante. Por isso, a possibilidade de embarcar em um navio da MSC com tudo pago é única. Afinal, viver experiências especiais em alto-mar é um sonho que pode se transformar em realidade com a promoção de aniversário dos 50 anos do Assaí Atacadista.

Além de estrelar a campanha promocional, os cantores Xande de Pilares, Simone Mendes, Bell Marques, Gaby Amarantos e Michel Teló vão protagonizar um grande show na proa no Navio Assaí – experiência exclusiva para quem tiver a sorte de embarcar com a gente. 🌈

O Navio Assaí vai receber 1.500 clientes + acompanhantes com uma superfesta! Xande de Pilares, Simone Mendes, Bell Marques, Gaby Amarantos e Michel Teló vão protagonizar um grande show para quem tiver a sorte de embarcar com a gente.

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

1.500  
VIAGENS PARA O  
NAVIO ASSAÍ™  
— VOCÊ + 1 ACOMPANHANTE —







# Conheça as nossas linhas!



Juntinho com você  
nutrindo os pequenos

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

Imagens ilustrativas. Contém glúten.

Estes não são alimentos baixos ou reduzidos em valor energético, contêm açúcares próprios dos ingredientes.



# AAAAAAA



# KIDS EXPERI



MAIS DE  
**100 MIL**  
FAMÍLIAS  
CUIDANDO DA SUA

somos  
coop

AURORA  
COOP  
0800 0113500  
sac@auroracoop.com.br



# Auroggets

MENTE!



**Aurora**

A gente faz com gosto  
tudo que você gosta.



- ▲ FÁCIL DE FAZER
- ▲ NUTRITIVO
- ▲ SABOROSO



🌐 [auroraalimentos.com.br](http://auroraalimentos.com.br)  
📌 [auroraalimentosoficial](#)  
📺 [auroraalimentos](#)



# Lei da GORJETA

*Advogada alerta: o cliente não tem obrigação de pagar 10% de gorjeta ao garçom, mas o estabelecimento deve cumprir o que manda a lei se quiser evitar problemas*

**A**lvo de muitas dúvidas, de tempos em tempos, a taxa de serviço ressurge como motivo de polêmica (e até de confusão) em bares e restaurantes. O cliente é obrigado a pagar a taxa de 10% do serviço, a famosa gorjeta do garçom, na hora de fechar a conta? E quanto ao estabelecimento? Será que o responsável é obrigado a repassar o valor para os funcionários? Como funciona na prática?

Segundo a advogada Adriana Faria, sócia no escritório Rodrigues Faria Advogados, de Santos (SP), o cliente não é obrigado a pagar 10% a mais pelo atendimento. No entanto, o estabelecimento tem que repassar o valor aos colaboradores. “Trata-se de mera liberalidade do consumidor efetuar o pagamento de 10%. Já os valores recebidos devem ser pagos aos empregados”, pontua Adriana. >>





# farnese

Sinta na pele o melhor de você.

CONHEÇA A NOVA LINHA DE  
**SABONETE DESODORANTE**

**TECNOLOGIA CONTROLE DE ODOR**



**PELE PERFUMADA POR ATÉ 4 HORAS!**

**NOVO**



*Assa o novo site!*



**EU RECICLO**



**ENERGIA RENOVÁVEL**



**NÃO TESTADO EM ANIMAIS**



**farnese**

## O QUE DIZ A LEI DA GORJETA?

A Lei 13.419/2017, conhecida como Lei da Gorjeta, estabelece que o pagamento da taxa de serviço é de livre escolha do cliente. No entanto, segundo a advogada, “o estabelecimento tem que trazer esses valores devidamente discriminados, destacados dos demais. Também é importante salientarmos que o consumidor não pode ser constrangido caso opte por não pagar o valor adicional”.

A Lei da Gorjeta determina, ainda, que o valor precisa ser integralmente repassado aos funcionários e os critérios para distribuição devem ser definidos em convenção ou acordo coletivo a fim de que a divisão seja justa e transparente. Em outras palavras, a gorjeta é um direito do funcionário, não do empregador.

Além disso, o bar ou o restaurante que não cumpre a lei fica sujeito a sanções. “As consequências legais para o estabelecimento que não cumpre o preconizado na lei é o pagamento de multa ao trabalhador prejudicado no valor de 1/30 da média de gorjeta por dia de atraso, limitada ao piso da categoria, e se o empregador for reincidente (em 12 meses, descumprir a lei por mais de 60 dias) essa multa será triplicada”, orienta Adriana.



**“Se o consumidor não quiser pagar e o estabelecimento o impedir de sair do local, isso será considerado crime, já que o direito de ir e vir não pode ser cerceado”**

*Adriana Faria, advogada*

## Gorjeta não é salário

“A gorjeta não pode ser considerada como salário do trabalhador, mas sim parte de sua remuneração”, afirma a advogada. Na prática, isso significa que, segundo a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT):

- 1 O trabalhador não pode ser remunerado apenas com o valor recebido como gorjeta. O empregador deve, portanto, pagar um salário fixo e ainda acrescentar o adicional recebido pelo serviço prestado pelo garçom;
- 2 A gorjeta é um adicional que precisa ser registrado em carteira como complemento do pagamento de salário. Isso impacta o valor dos benefícios trabalhistas e assegura que os direitos e as obrigações sejam cumpridos conforme exige a legislação.

## DIREITO DO CONSUMIDOR

Se, por lei, o cliente não é obrigado a pagar a taxa de 10% do serviço prestado pelo garçom, o estabelecimento não pode forçá-lo a fazer o pagamento, nem constrangê-lo em caso de recusa. “Nesse esteio, temos o artigo 39 do Código de Defesa do Consumidor, que protege o cliente de qualquer cobrança indevida. Caso se sinta constrangido pelo estabelecimento, ele pode pagar e levar o comprovante diretamente ao Procon, que tomará a medida cabível”, explica a advogada.

Ela completa: “Se o consumidor não quiser pagar e o estabelecimento o impedir de sair do local, isso será considerado crime, já que o direito de ir e vir não pode ser cerceado”. Nesse caso, o cliente pode chamar as autoridades policiais, o que provavelmente causará problemas ao empreendedor. 📌





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



**EFICIÊNCIA**  
com Icaridina



**HIDRATAÇÃO**  
ajuda com a  
elasticidade da pele



**TEXTURA**  
acabamento invisível  
e sem perfume



**SEGURANÇA**  
com água purificada



## Lucre com a **BLACK FRIDAY**

*Com planejamento, boas ofertas e divulgação antecipada, é possível aproveitar a data para vender mais e atrair novos clientes. Mas será que essa é uma boa oportunidade para todos os negócios?*

**A** Black Friday é uma oportunidade aguardada por muitos consumidores para economizar com descontos em serviços e produtos. A data, que tem origem nos Estados Unidos, é conhecida por oferecer promoções imperdíveis. E, para não perder esse importante movimento comercial, os empreendedores devem se planejar, já que a demanda tende a aumentar bastante. Mas, antes de sair por aí oferecendo preços baixos, é preciso saber se esse é um bom momento para aderir à data sem prejudicar as finanças e a imagem da empresa.

### PREPARE-SE!

A Black Friday pede preços competitivos e, para oferecê-los, o primeiro passo é fazer um bom planejamento. Veja as dicas da Academia Assaí:



### PRODUTOS E PROMOÇÕES

Comece selecionando o que vai entrar na promoção. Algum item está parado no estoque? Quais produtos podem receber descontos sem comprometer o caixa? Pense, ainda, em promoções inovadoras e irresistíveis. Algumas estratégias que podem funcionar são: premiar compras acima de determinado valor; oferecer descontos exclusivos no site, no *app* ou nas redes sociais; promover pré-vendas para clientes fiéis; criar combos específicos para a ocasião, entre outras. >>



**AUMENTE SUAS  
CHANCES DE GANHAR  
MAIS DE**

**20  
MILHÕES  
EM PRÊMIOS!**

**Aniversário Assaí  
50 ANOS**



Pague suas compras com o Cartão Passaí  
e ganhe mais um número da sorte!



Ainda não tem o Passaí?  
Então, **PEÇA JÁ O SEU!** \*

Cadastre-se no site  
**aniversarioassai.com.br**  
compre e concorra!

\*Cartão sujeito à análise de crédito. Promoção válida de 01.08.2024 a 30.11.2024, com inscrições até 04.12.2024. \*Prêmio entregue em Certificado de Ouro. \*\*Viagem marítima de 13 a 16.02.2025, no navio Cruzeiro MSC Seaview. Consulte condições de participação, regulamentos e Certificados de Autorização no site [www.aniversarioassai.com.br](http://www.aniversarioassai.com.br). Imagens meramente ilustrativas.

**ASSAÍ**  
ATACADISTA



### ATENDIMENTO E LOGÍSTICA

Para garantir que a Black Friday seja um sucesso, a equipe precisa estar pronta para oferecer o melhor atendimento. Por isso, é fundamental que os colaboradores saibam tudo sobre as promoções e possam resolver problemas com pedidos ou produtos de forma eficiente e cordial. Outro ponto importante é o planejamento das entregas, o que significa estar pronto para o aumento de pedidos garantindo que não haja atrasos. Isso serve também para as retiradas no balcão.



### MARKETING E DIVULGAÇÃO

Muitos consumidores começam a pesquisar as promoções com antecedência, por isso, aproveite essa expectativa para dialogar com eles. Campanhas nas redes sociais, contagem regressiva, pré-venda e parcerias estratégicas com influenciadores ou outras empresas são iniciativas válidas para chamar a atenção para a Black Friday. Quanto antes você começar, maiores serão as chances de deixar seus clientes empolgados para economizarem no grande dia.

## A BLACK FRIDAY É PARA TODO MUNDO?

A Black Friday é uma oportunidade significativa para muitos setores, especialmente o varejo, mas pode não ser tão vantajosa para todos. Antes de anunciar promoções e descontos, é preciso saber:

### VOCÊ TEM CAPACIDADE DE ATENDER A UM AUMENTO CONSIDERÁVEL DE DEMANDA?

É fundamental estar preparado para que a data não se torne um problema. Lembre-se de que cumprir prazos e garantir quantidade suficiente com qualidade é indispensável.

### VALE A PENA ENTRAR NA CONCORRÊNCIA COM OUTROS ESTABELECIMENTOS?

Seguir a tendência apenas porque os concorrentes estão fazendo promoções, sem um planejamento adequado, pode prejudicar as finanças e o estoque do negócio.

### OFERECER PREÇOS BAIXOS É, NO MOMENTO, UMA BOA ESTRATÉGIA DE MARKETING?

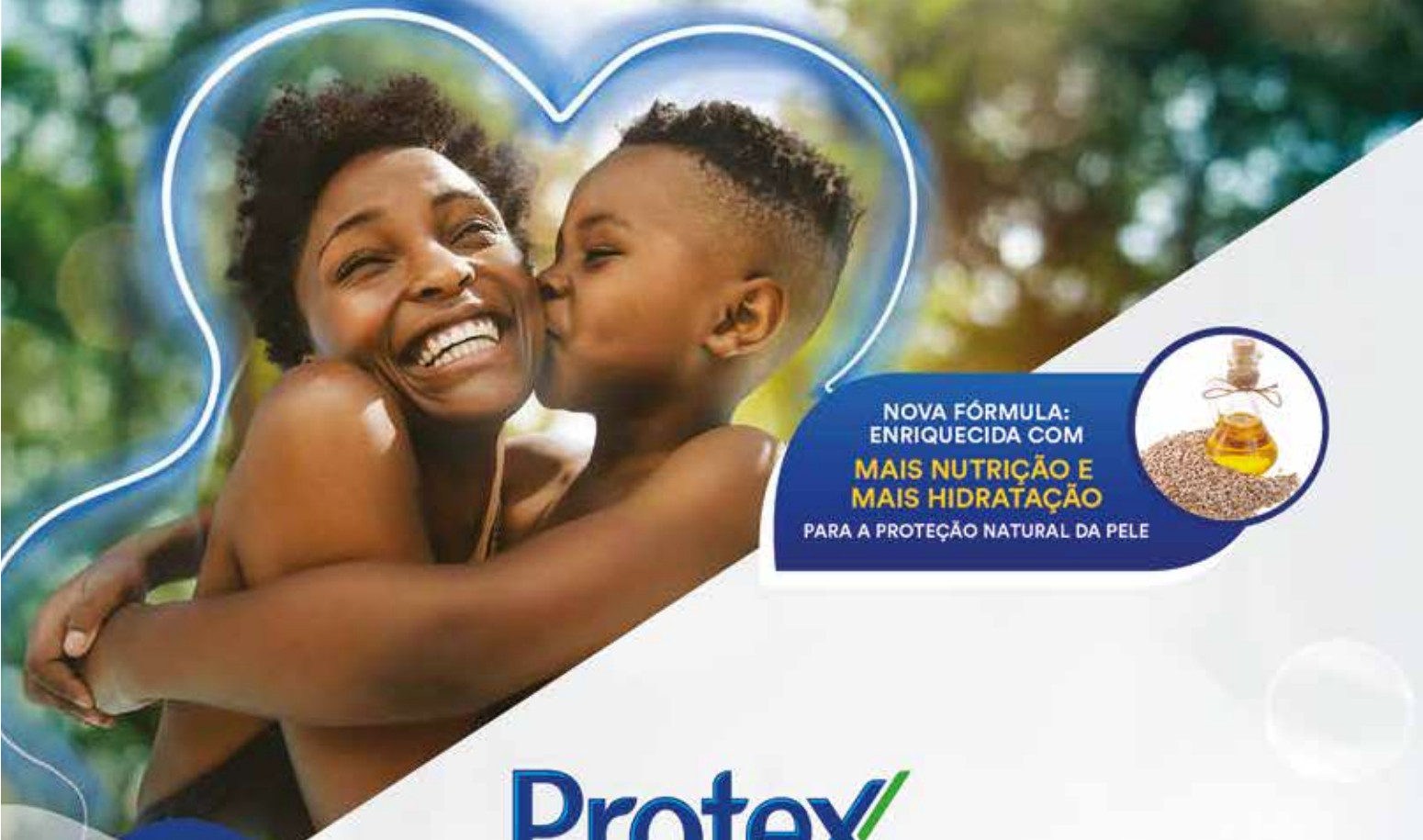
Se for para conquistar novos clientes ou acabar com o estoque parado, pode funcionar. Mas é preciso saber se isso fará a empresa crescer ou se o retorno será positivo.

### O CLIENTE QUE COMPRA NA BLACK FRIDAY PODE VOLTAR FUTURAMENTE?

Se a promoção não vai servir para atrair novos clientes, talvez a estratégia não seja uma boa ideia. Avalie se vale a pena ou se você está apenas desperdiçando tempo e dinheiro. 🍌







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**





# Consumo CONSCIENTE

*Reduzir ou evitar o desperdício de alimentos em casa ou na cozinha dos estabelecimentos representa economia e sustentabilidade. Para isso, o armazenamento adequado surge como uma solução eficaz*

**A** quantidade de alimentos produzidos no mundo seria capaz de alimentar todas as pessoas, mas o fato é que um terço da produção vai para o lixo. Segundo um estudo do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (PNUMA), mais de um bilhão de refeições foram desperdiçadas diariamente em 2022.

O número é alarmante e, considerando que 60% do desperdício acontece nas casas, é urgente repensar nossos hábitos para evitar perdas. Nesse sentido, o armazenamento adequado de produtos surge como uma das principais soluções para o problema.

## EVITANDO O DESPERDÍCIO

De acordo com o Instituto Akatu, o desperdício de alimentos pode ser evitado desde o momento da compra. Isso porque as compras planejadas ajudam as pessoas a adquirirem apenas aquilo que será consumido. Além de combater o desperdício, o planejamento também significa economia no lar.

Nos negócios, uma boa gestão de estoque é fundamental para reduzir o problema. Outra solução importante é conscientizar a equipe sobre aproveitamento de alimentos, planejamento de compras e controle de validade. Algumas práticas de consumo consciente, como usar integralmente os alimentos e aproveitar as sobras, também são importantes. >>

**O desperdício de alimentos é um dos responsáveis pela insegurança alimentar e pela fome no mundo.**



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**



## Armazenamento ADEQUADO

Uma das estratégias essenciais para evitar o desperdício de alimentos é o seu armazenamento adequado. Mas, atenção: é preciso levar em conta o fato de que cada item demanda um tipo de ambiente. Isso influencia diretamente na vida útil dos alimentos.

### DICAS



**Alimentos frescos**, que têm vida útil mais curta, devem ficar visíveis para não serem esquecidos no fundo da geladeira ou de uma gaveta.



**Produtos que vão vencer primeiro** devem ficar na frente ou em cima dos mais novos ou com maior prazo de validade.



**Recipientes transparentes** facilitam a visualização, o que é importante para usar o alimento antes que ele vença ou estrague.



**Atenção aos prazos de validade** dos produtos e às indicações adequadas de armazenamento fornecidas pelo fabricante.



**Itens perecíveis** precisam ficar na parte mais fria da geladeira e, para evitar alterações de temperatura, não devem ser colocados na porta.



**Congelar os alimentos em porções** menores evita que uma quantidade maior seja descongelada. Recongelar alimentos não é uma prática recomendável.



**Manter a geladeira e a despensa limpas** e arejadas evita a contaminação por sujeira e a proliferação de bactérias.



### FEIOS, MAS SAUDÁVEIS

A maioria das pessoas já deixou de comprar frutas, verduras ou legumes pelo simples fato de o item não estar dentro do padrão de formato e/ou tamanho esperado. Mundo afora, existem campanhas que incentivam as pessoas a adquirirem produtos fora dos padrões, já que os alimentos “feios” não necessariamente estão impróprios para o consumo.

### Mas como saber se os “FEIOS” ESTÃO BONS?

#### Firmeza

É possível conferir se os alimentos ainda estão firmes apalpando-os.

#### Cheiro

Odores fortes indicam que a fruta ou o legume passou do ponto.

#### Aspecto

Folhas amareladas ou murchas, por exemplo, devem ser evitadas.

#### Contaminação

Alimentos mofados, ainda que parcialmente, são impróprios.

#### Brotos

Se a cebola, o alho e a batata têm brotos, significa que estão velhos. 🌱



# Brilhex

## Brilhex

Limpeza com um  
brilho só seu!

**LEVE 4**  
**PAGUE 3**

Espanja  
multiuso

Contém / Contiene  
4 unidades / unidad  
99mmx71mmx20mm

Sua louça **BRILHANDO** do  
jeitinho que a Brilhex sabe fazer!

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

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

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



# Lanche ou SOBREMESA?



*Uma receita inusitada de hambúrguer com doce de leite atraiu olhares, viralizou na internet, incomodou argentinos, mas trouxe visibilidade a lanchonete goiana*

**D**oce de leite no hambúrguer? A união dos dois ingredientes pode causar estranheza, mas rendeu mais 4,4 milhões de visualizações no Instagram da Turco Hamburgueria, de Goiânia (GO), e muita curiosidade. O lanche, que é feito com hambúrguer, bacon e doce de leite, foi batizado de “Goiânia e Região” por ter surgido de uma parceria entre a casa e a página do Instagram, de mesmo nome. Existem, ainda, as versões com queijo e com queijo e coco ralado.

## FALATÓRIO INTERNACIONAL

Hoje, o perfil da hamburgueria é visitado por pessoas de fora de Goiânia e até de outros países, e esse foi o principal resultado percebido pelo proprietário Kaio Jardim, o Turco. “O post deu muita visibilidade para a nossa empresa. Na prática, não resultou em vendas diretas desse hambúrguer, mas nos possibilitou ter uma marca fortalecida em nível nacional. Isso significa que, se quisermos expandir para outros locais, o terreno fica mais favorável para nós”, afirma.

“Eu costumo dizer que não existe alguém que comeu o hambúrguer e não gostou, porque realmente é muito bom, sutil, equilibrado e balanceado”, garante Kaio. Mas, apesar da opinião do proprietário, o “Goiânia e Região” causou muita polêmica. Na publicação feita em abril, há



uruguayos, chilenos, paraguayos e principalmente argentinos contestando a receita. “Cancelem a internet no Brasil, por favor”, “Um insulto ao meu país” e “Uma aberração” são alguns comentários feitos por estrangeiros no *post*.

Por outro lado, o hambúrguer com doce de leite foi copiado por diversas lanchonetes. O proprietário conta: “Inúmeras cópias chegaram até mim, por isso entendo que ele se tornou uma referência para outras hamburguerias. Além disso, eu tenho clientes que falam que ele é o preferido da rede, o que já nos surpreendeu bastante, porque temos outros lanches muito bons”.

O empreendedor explica que o “Goiânia e Região” não é uma sobremesa, mas sim uma combinação agridoce de sabores. “Doce de leite com queijo é algo comum, bacon em receitas doces também. A grande inovação é a carne, que transforma a experiência de comer um lanche salgado com um ingrediente delicioso e doce”, finaliza.

## DE 4 MIL A 4 MILHÕES

A Turco Hamburgueria foi criada em meio à pandemia de Covid-19 depois de muitos testes, feitos por Kaio e a esposa e sócia, Wanessa. Os experimentos renderam pouco mais de 4 mil reais, que foram totalmente investidos na inauguração do negócio, em janeiro de 2021. No início, a lanchonete funcionava apenas por *delivery*, mas, com o passar do tempo, a demanda cresceu e o casal decidiu abrir um ponto fixo.

Hoje, são duas unidades, que recebem presencialmente cerca de 800 clientes nos dias de maior movimento e comercializam aproximadamente 8 mil hambúrgueres por mês, incluindo as entregas. Com tanto sucesso e visibilidade, o faturamento da hamburgueria saltou para mais de R\$ 4 milhões por ano.

## PALAVRA DA ESPECIALISTA

Segundo a **estrategista de negócios e especialista em branding, Erika Pessôa**, a diferenciação é um dos atributos mais importantes para destacar uma marca, especialmente em um mercado com tanta concorrência, como o de hamburguerias. “Gosto de dizer que a verdadeira magia dos negócios está em ousar, inovar e se conectar com as pessoas de maneira autêntica e envolvente”, avalia.

Ela complementa afirmando que “não dá para negar o poder das redes sociais para alcançar um público amplo de forma rápida e eficiente. Contar uma boa história e engajar os clientes é vital, e o restaurante fez isso de maneira exemplar, mostrando que um marketing bem executado pode transformar um produto inusitado em uma sensação viral”. Ainda de acordo com a especialista, essa ação é um convite para que o público conheça outros produtos da casa, tornando-se uma boa chance de conquistar e manter clientes. ▲



saiba mais

@turco.hamburgueria



\*Comparado com shampoo sem ingredientes condicionantes.





NOVO

  
*Dove*

BOND INTENSE  
repair

Sinta seus cabelos macios,  
brilhantes e 10x mais fortes\*.



TECNOLOGIA PATENTEADA



# Prosperidade PARA TODOS

## CELEBRANDO COM OS CLIENTES

*A primeira Coluna da Sol fala sobre prosperidade, um dos propósitos do Assaí, que comemora seus 50 anos ao lado dos clientes da rede*

Este é um ano especial para o Assaí Atacadista, pois em outubro a marca completa 50 anos de muita história, uma verdadeira história de prosperidade. O que começou como uma pequena loja na Zona Leste de São Paulo, hoje tem mais de 290 unidades em todo o Brasil.

E existem inúmeras histórias de prosperidade que fazem parte desses 50 anos. Histórias de comerciantes e de chefes de família que fazem suas compras no Assaí, economizam e conseguem realizar outros sonhos; histórias de atletas que, pelo patrocínio do Assaí, conseguem ir mais longe; de colaboradores, parceiros e fornecedores que cresceram com o Assaí.

É pelo preço baixo e pela economia nas compras que um comerciante pode ter mais lucro; é pela economia que a chefe de família consegue ter uma mesa farta e ainda pagar outras contas, investir em estudos, viagens etc.

A campanha institucional "**Há 50 anos levando preço baixo e prosperidade para todos**" foi criada para reforçar o propósito da empresa: "Fazer com que a prosperidade seja uma realidade para todos". Em depoimentos, clientes contam o que é prosperidade para eles, reafirmando como o Assaí se torna um facilitador em suas vidas.

Essa campanha é mais do que uma comemoração deste marco, é também uma forma de agradecer e demonstrar que todos esses anos são feitos de histórias de prosperidade. Juntos, crescemos e vamos mais longe. E ainda vem muita coisa boa para todos! Quer pagar preço baixo e prosperar? Conte com o Assaí!

**Assaí, 50 anos de preço baixo e prosperidade para todos!**

Um abraço,

**Sol**





Sabia que no aniversário  
Assaí você concorre a  
**MAIS DE 20 MILHÕES EM PRÊMIOS?**  
Tá esperando o quê?

Baixe o app, faça o seu  
cadastro e confira  
descontos exclusivos!



Vem pra loja  
aproveitar!

Aniversário Assaí  
**50 ANOS**



**ASSAÍ**  
ATACADISTA

### 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



**Assaí Cais do Porto**

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

**Assaí Iguatu**

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

**Assaí Jóquei**

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

**Assaí Juazeiro do Norte**

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

**Assaí Sargento Hermínio**

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

**Assaí Maracanaú**

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

**Assaí Messejana**

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

**Assaí Montese**

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

**Assaí Mister Hull**

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

**Assaí Parangaba**

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

**Assaí Sobral**

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

**Assaí Tapioqueiras**

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

**Assaí Washington Soares**

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

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

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

**Assaí Brasília SIA**

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

**Assaí Ceilândia**

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

**Assaí Brasília Park**

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

**Assaí Taguatinga**

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

**Assaí Taguatinga Shopping**

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

**ESPÍRITO SANTO****Assaí Serra**

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

**GOIÁS****Assaí Anápolis**

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

**Assaí Caldas Novas**

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

**Assaí Goiânia Buriti**

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

**Assaí Goiânia Independência**

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

**Assaí Goiânia Perimetral**

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

**Assaí Goiânia Portugal**

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

**Assaí Goiânia Av. T9**

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

**Assaí Rio Verde**

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

**Assaí Valparaíso**

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

**MARANHÃO****Assaí Angelim**

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

**Assaí Imperatriz**

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

**Assaí São Luís Guajajaras**

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

**Assaí São Luís Turu**

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

**MATO GROSSO****Assaí Coxipó**

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

**Assaí Jardim das Américas**

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

**Assaí Rondonópolis**

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

**Assaí Rondonópolis Bandeirantes**

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

**Assaí 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 Praticci, 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





**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

Instagram icons and handles: @bembrasilfood, @batatasbembrasil

\*Nielsen 2023

**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](http://assaí.com.br/nossaslojas)*



**Gillette**

# REMOVE IMPUREZAS, COM CARVÃO ATIVADO





# AMACIANTES CONCENTRADOS YPÊ

# PERFUME QUE FICA



Os Amaciantes Concentrados Ypê possuem a **TECNOLOGIA POWERCAPS®**, que garantem roupas perfumadas até a próxima estação\*.

**TRAGA INOVAÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO!**

Garanta o portfólio de Amaciantes Concentrados Ypê, marca líder<sup>1</sup> no mercado de Amaciantes.



SUPOORTE DE TRADE PARA TODOS OS CANAIS:



Digital



Encartes



Materiais de ponto de venda



Mídia

\*Segundo a recomendação de uso do produto. Para resultados em laboratório independente. \*\*No versão Blue, Pink, Delicada, Green e variadas de linha Amaciantes possuem tecnologia de liberação de perfume. Fonte: Nielsen Retail Index Brasil 2014 - D.C. Total Volume Mercado Amaciantes.