

REVISTA



#60

2023

assai.com.br

ASSAÍ

Bons Negócios

ESPECIAL

Gestão de tempo e organização garantem produtividade e bons resultados. Veja dicas e ferramentas

COMO FUNCIONA

Saiba como fazer ceias por encomenda e cestas de Natal para vender neste fim de ano



Micropadaria ARTESANAL

Negócio atende a mais de 500 clientes por mês com pães artesanais, sanduíches, focaccias, brioches e doces

RADAR: A inteligência artificial pode responder clientes e organizar processos

**NESCAU
COM
NOVA LATA**

O MESMO NESCAU, NOVA EMBALAGEM

**MESMO SABOR.
MESMA QUANTIDADE.
EMBALAGEM COM
MENOS METAL*.**

SAIBA MAIS



**DE LATA
EM LATA,
O JOGO
VIRA**

*Comparado às versões de 200g e 370g. Contém Glúten.



VIRE O JOGO



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

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

Revista publicada por Megamídia Group

CEO Celso A. Hey Head de Projetos Digitais Fernanda Zaruch Coordenador de Projeto Lucas Cintra Revista Assaí Bons Negócios - Coordenação e edição Manoela Leão Diagramação Suellen Winter Colaboradores da Edição Bruna Cruz e Vania Nocchi Foto capa © Fernando Mojo Revisão Rodrigo Castelo Atendimento Publicitário Paula Pirog e Antonella Cespedes

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

Conteúdo RELEVANTE



Nesta edição, trouxemos matérias que buscam esclarecer algumas das principais dúvidas para nós do setor de alimentação. Em primeiro lugar, a relevância de fazer uma boa gestão de tempo e a organização para que você, empreendedor, lidere a sua empresa sem comprometer a produtividade e, principalmente, as finanças.

Também temos uma reportagem sobre inteligência artificial, apresentando ferramentas que estão em alta e que podem ser aplicadas com facilidade em qualquer negócio. Outro assunto importante: para quem é MEI, mudou a forma de emitir nota fiscal. Agora, este processo deve ser feito no Sistema Nacional e não mais no site de cada prefeitura. Conversamos com um especialista para lhe explicar tudo a respeito dessa alteração.

Como já é de costume, a revista conta boas histórias. Conheça as empreendedoras que fizeram de uma portinha na capital de São Paulo uma micropadaria artesanal que atende a mais de 500 clientes por mês.

O Bistrô do Alto, de Pernambuco, é mais uma história que ganha destaque nesta edição: o restaurante é a prova de que é possível oferecer comida saborosa, com

receitas modernas, práticas sustentáveis e a preços acessíveis.

Você também vai conhecer o trabalho que mistura confeitaria e arte em bolos para casamentos, aniversários, chás e outras comemorações. Há relatos de clientes que, inclusive, ficam com pena de cortar o bolo!

Além disso, vamos falar de sobras. Quem tem um negócio de alimentação, certamente já se deparou com um problema: o que fazer com os alimentos excedentes? Sobrou arroz? Não usou todas as frutas que comprou para aquele dia? E a carne? Reunimos informações importantes sobre este assunto tão importante para quem trabalha no setor.

Fizemos esta edição com muito cuidado, pensando em alguns dos temas mais interessantes a quem empreende. Nosso objetivo é ajudar a impulsionar negócios, porque acreditamos no poder do(a) empreendedor(a) brasileiro(a) e queremos que a prosperidade seja uma realidade para todos(as).

Desejo uma ótima leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí Atacadista



Sumário

08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados das redes Assaí

12 ESPECIAL

Gerenciar o tempo dedicado a cada atividade e organizar as demandas do negócio faz diferença nos resultados

24 BRASIL AFORA

Caldinho de feijão, biscoito de polvilho, peixes e outras comidas que fazem sucesso nas praias brasileiras



18 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

A cozinha da Farinha Padaria tem apenas 9 m², mas produz delícias para mais de 500 clientes por mês



30 COMO FUNCIONA

Veja como preparar e vender cestas de Natal e ceias por encomenda para lucrar muito neste final de ano

38 RADAR

Implementar a inteligência artificial pode ser muito simples e fornece benefícios reais para os negócios

42 MEU ASSAÍ

Karol e Mayara fazem sucesso vendendo o tradicional bolo de rolo pernambucano no Mato Grosso do Sul



34

VIAGEM GASTRONÔMICA

Já ouviu falar de macarrão, sorvete e cerveja de arroz? Pois essa é a cozinha exótica e saborosa do Vietnã

RICH'S[®]

CeSiBon[™]

Se é bom, é...

CeSiBon!

**INGREDIENTES PERFEITOS
PARA SUAS VENDAS DE NATAL
OU SUAS RECEITAS DOCES
E SALGADAS DE CASA.**

Experimente Cesibon!
Para suas receitas de Natal rimarem
com perfeitas.

RICH'S[®]

Desenvolvido pela
empresa líder mundial
em chantilly.



**QUER RECEITAS
PERFEITAS?**
Escaneie o QR Code
e descubra CeSiBon!

 richs.com.br

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

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

Sumário

48

TEM POTENCIAL

Corn Dogs: o cachorro-quente no palito, típico dos Estados Unidos, pode ser vendido em eventos e parques por aqui também



46 PALAVRA DE ESPECIALISTA

A emissão da nota fiscal para quem é MEI mudou: saiba como funciona o novo sistema nacional

54 ASSAÍ MAIS

Em sua 6ª edição, o Prêmio Academia Assaí contemplou 2.100 negócios de todo o país

58 ASSAÍ RESPONDE

Sobrou comida? Saiba como reaproveitar os alimentos excedentes sem colocar a saúde dos clientes em risco

62 ACADEMIA ASSAÍ

Fim do ano é oportunidade para garantir renda extra com cestas e kits para empresas

72

MULHER EMPREENDEDORA

Arte na confeitaria: conheça o trabalho de Sandra Gonzaga, que leva até dez dias para produzir um único bolo



70 SUSTENTABILIDADE

O restaurante Bistrô do Alto prova que é possível ser sustentável, criativo e econômico ao mesmo tempo

74 CAPACITAÇÃO E ATUALIDADES

Novidades, cursos e outras oportunidades para você aprender e ficar bem-informado

76 NOSSAS LOJAS

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

PROMOÇÃO TEMPERE A VIDA COM CASTELO

A RECEITA PRA
TRANSFORMAR A
ROTINA TEM QUE
TER CASTELO!



TODO DIA

R\$ 200*

E CONCORRA A

6 VIAGENS**



NO FINAL

1 CARRO
0 KM**



CADASTRE-SE
AQUI!



Fácil participação:



BASTA O CONSUMIDOR
EFETUAR A COMPRA DE
2 PRODUTOS CASTELO



E CADASTRAR EM
PROMOCASTELO.COM.BR

PRODUTOS
QUE DOBRAM
AS CHANCES
DE GANHAR:

SUMO DE LIMÃO,
MOLHOS PARA SALADA,
VINAGRES NATURAIS E
VINAGRES ORGÂNICOS

Promoção válida de 02/10/2023 a 31/12/2023. Consulte regulamentos, condições de participação e Certificados de Autorização em PromoCastelo.com.br *Prêmio entregue em cartão virtual sem função de saque/transferência. **Prêmios entregues em certificados de ouro. Imagens ilustrativas.

+ informação

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



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS QUE TAL APRENDER A FAZER UM DELICIOSO BROWNIE PARA VENDER?

A Academia Assaí traz uma receita clássica, que leva apenas seis ingredientes e é fácil de fazer. E o melhor é que, a partir dela, você pode criar outras versões e variar os sabores para vender muito neste fim de ano. A matéria ainda dá dicas sobre embalagens e validade dos produtos, pontos importantes para alavancar as vendas com segurança alimentar.



CONFIRA EM
academiaassaí.com.br/node/1908



BLOG ASSAÍ

CONHEÇA OS PRINCIPAIS TIPOS DE CASTANHAS PARA RECEITAS DE FIM DE ANO

Crocantes e saborosas, as castanhas combinam com diversas receitas de Natal e Ano-Novo e deixam os pratos ainda mais gostosos. Neste post do Blog Assaí, você confere alguns dos tipos de castanhas mais consumidos no dia a dia, seus benefícios para a saúde e como usar esses ingredientes nas receitas de fim de ano para deixar o momento da celebração mais especial, seja em família ou entre amigos.



CONFIRA EM
assaí.com.br/node/16269

Novo

hanuta

ESPECIALMENTE
DELICIOSA

**Wafer
Crocante**



**Creme de Avelã
com Cacau**



Pedaços de Avelã



CREME DENTAL GENGIVA DETOX
GENGIVA MAIS SAUDÁVEL DESDE
O PRIMEIRO USO*



*VS ESTADO INICIAL

NOVA

Oral-B®

INDICATOR
BLACK



CERDAS EXTRA SUAVES
COM CARVÃO

*Baseado em entrevistas com dentistas de todas as regiões do mundo.



Gerenciar o tempo dedicado a cada atividade e organizar as demandas do negócio são tarefas fáceis de implementar, mas que fazem muita diferença na produtividade

Gestão de tempo e **ORGANIZAÇÃO**

Quem empreende sabe: trabalhar com planejamento faz diferença. Afinal, a gestão do tempo e a organização das atividades são essenciais para garantir produtividade e bons resultados, o que significa que os empreendedores que aproveitam bem as horas saem na frente. De acordo com um levantamento feito pela empresa de consultoria empresarial Betania Tanure

Associados, no pós-pandemia, esse é um dos maiores desafios de quem lidera uma equipe. Em 2019, gastavam-se cerca de 38% do tempo com e-mails, mensagens, reuniões e burocracias internas. Em 2022, no entanto, esse tempo subiu para 61%. Ou seja: quem lidera uma equipe não consegue se dedicar a esse trabalho nem durante metade do seu tempo. Mas, então, o que fazer?

Empreendedores que aproveitam bem as horas saem na frente, mas o fato é que outras demandas ocupam boa parte do tempo. A solução é trabalhar com planejamento

COMO COMEÇAR?

PLANEJE A DIVISÃO DO TEMPO

Faça um planejamento antecipado das atividades que serão desenvolvidas durante o dia, semana ou mês. Para isso, use uma agenda ou aplicativo de gerenciamento de tempo que permita visualizar as atividades de acordo com o prazo definido. Aqui, é indispensável calcular o tempo que se leva para realizar cada tarefa e, ainda, revisar tudo periodicamente para evitar que atividades importantes sejam deixadas de lado.



DEFINA METAS ALCANÇÁVEIS

Não se trata apenas de planejar, é preciso definir metas e objetivos realistas. Metas irreais não serão alcançadas e causarão frustração e desperdício de tempo. Avalie a situação, os recursos disponíveis e as condições que você tem antes de planejar os próximos passos. Não adianta perder tempo projetando um aumento no número de atendimentos mensais se você não tem funcionários ou estrutura suficientes para isso.



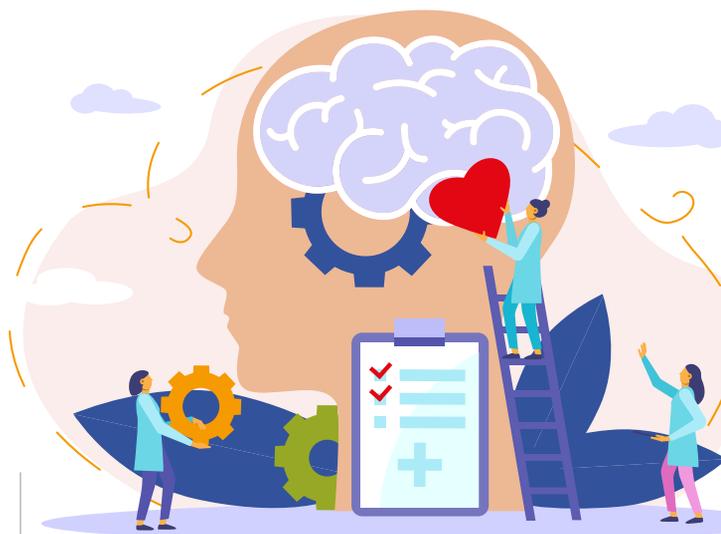
ESTIPULE PRAZOS E PRIORIDADES

Definir prazos adequados é tão importante quanto definir metas realistas. Estipule uma data final para cada tarefa, com cuidado para não exagerar ou subestimar, e procure cumprir todas. Mas, além de definir os prazos, é essencial colocar as tarefas na ordem de prioridade – “alta”, “média” e “baixa”. Dessa forma, você saberá por onde deve começar.



SAIBA DELEGAR TAREFAS

Partindo do princípio de que é impossível cuidar de todas as tarefas sozinho, o empreendedor precisa aprender a delegar e contar com a ajuda de outras pessoas na realização das atividades ligadas ao negócio. As tarefas devem ser distribuídas de acordo com a demanda e a capacidade dos funcionários – isso é importante para que as tarefas sejam concluídas e os prazos sejam cumpridos.



INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Para organizar as atividades do negócio, definir metas, cumprir prazos e delegar tarefas com segurança, o empreendedor precisa fazer a gestão emocional. Isso porque as emoções desempenham um papel fundamental na tomada de decisões, nas relações interpessoais e no bem-estar de quem está à frente do empreendimento. Por isso, a habilidade de lidar com as próprias emoções e com as da equipe é essencial para a rotina de trabalho.

Ser empresário significa lidar com incertezas, riscos e adversidades, e saber administrar o estresse e a pressão é indispensável. Afinal, para obter bons resultados, é preciso tomar decisões equilibradas e racionais, além de concentrar energia no que realmente importa. Portanto, investir no desenvolvimento da inteligência emocional é um caminho para alcançar o sucesso, manter-se motivado, além de ter criatividade e resiliência durante a jornada empreendedora. >>



**CONHEÇA O CURSO DO SEBRAE
SOBRE INTELIGÊNCIA EMOCIONAL
PARA EMPREENDEDORES**

TÉCNICAS DE GESTÃO E ORGANIZAÇÃO



POMODORO

A técnica Pomodoro (tomate, em português) é bastante conhecida no mundo dos negócios porque é uma ferramenta eficiente para a gestão de tempo e a organização das demandas, além de ser de fácil aplicação.

Consiste, basicamente, em dividir o fluxo de trabalho em blocos e atuar com foco na tarefa que está sendo desenvolvida naquele período. Se for preciso, adapte a técnica às suas necessidades e à sua realidade, aumentando ou diminuindo cada intervalo de tempo, por exemplo.

Funciona assim: Escolha uma tarefa, marque 25 minutos no cronômetro e, nesse tempo, concentre-se naquela atividade, sem interrupções. Quando o alarme tocar, faça uma pausa de cinco minutos – beba água, alongue-se, levante-se ou sente-se, descanse a mente. Depois, repita o processo por, no máximo, mais três vezes, completando quatro blocos de 25 minutos. Ao final, faça uma pausa de 15 a 30 minutos.



TRELLO

O Trello é uma ferramenta gratuita muito útil para fazer a gestão de tempo e a organização da rotina de trabalho de forma simples e colaborativa. Com uma interface simples e intuitiva, as atividades podem ser divididas em blocos (por exemplo: Tarefas a Realizar; Tarefas em Andamento; e Tarefas Concluídas). Dentro de cada bloco, é possível adicionar listas e cartões, além de prazos e nomes dos responsáveis por cada tarefa.

O armazenamento do Trello é em nuvem, o que significa que não é preciso usar a memória do computador ou do celular. Além disso, os membros da equipe podem acessar a plataforma de qualquer lugar via navegador e fazer comentários ou mover os quadros de acordo com o andamento das demandas. Também é possível anexar arquivos, como documentos e imagens, e *links*. ▲



AZEITE GALLO DIA A DIA



ANCESTRAL Gourmet

IDEAL PARA
REFOGAR E GRELHAR.



SABOR
EXTRA SUAVE

SABOR
CLÁSSICO

IDEAL PARA
FINALIZAR PRATOS
E LEVAR À MESA.



Uma opção para quem busca uma alimentação mais saudável, com maior ganho nutricional.

Azeite de sabor suave com toque adocicado e notas bem amenas de amargo e picante.

ENCONTRE A RECEITA EM
www.galloportugal.com

Suas experiências gastronômicas nunca mais serão as mesmas!

Azeite de sabor equilibrado e harmonioso com notas de frutos maduros.



Piracanjuba®

Zero Lactose.

zero como tem que ser



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

CHESTER PERDIGÃO. O MAIS VENDIDO NO NATAL DO BRASIL.*



70%
PEITO
E COXA

SERVE ATÉ
8
PORÇÕES



por Bruna Cruz



Casal investe em micropadaria artesanal e conquista clientela com proposta diferenciada na capital paulista

Apostando na FARINHA

Quem vê as postagens nas redes sociais da Farinha Padaria, logo se identifica com o casal que arriscou suas economias em uma proposta diferenciada e deliciosa. Mostrando um pouco da rotina de como é empreender, Mikhaila Copello e Raquel Leal, ambas com 31 anos, mesclam fotos dos deliciosos produtos desenvolvidos na cozinha, de pouco mais de 9 m², com conteúdos que contam um pouco da história da padaria.

Tudo começou quando as duas se conheceram e perceberam que não estavam felizes em suas carreiras. Mikhaila é arquiteta e trabalhava em um escritório, já Raquel é chef de cozinha com passagem por diversos restaurantes reconhecidos na capital de São Paulo. A oportunidade apareceu em 2021, quando fecharam parceria com um bar na Rua Souza Lima. O espaço é pequeno, mas com a experiência de Mikhaila foi possível desenvolver um ambiente otimizado.

Fotos: © Fernando Mojo

Tudo dá errado **ATÉ DAR CERTO**

Apesar do otimismo, o início colocou à prova toda a determinação das empreendedoras. Por causa dos preços, compraram equipamentos usados – todos estragaram no início da operação. Além de se frustrarem com a falta de compromisso de muitos prestadores de serviço, o fornecimento de suprimentos também foi um desafio. “Tivemos que ficar com a padaria fechada uma vez por conta da falta de comprometimento do fornecedor, é muito frustrante a falta de respeito com negócios pequenos que contam com a produção do dia”, comenta Mikhaila.

O segredo foi insistir e estudar muito. Mikhaila fica com a parte administrativa do negócio, enquanto Raquel se dedica à produção e ao atendimento. Hoje, elas comemoram a contratação do primeiro funcionário e uma série de parcerias com outros restaurantes, para os quais vendem os produtos. >>



Mikhaila e Raquel na linha de produção da Farinha Padaria



saiba mais

@farinhapadaria



OPÇÕES VARIADAS E BEM SERVIDAS

A portinha com o balcão feito sob medida pode enganar quem passa em frente e imagina que a micropadaria de fermentação natural produz pouco. São vendidos, em média, 25 a 30 produtos por dia, que atendem até a 500 clientes por mês. A Farinha oferece ainda pães para vários restaurantes e, durante a noite, fornece sanduíches, toasts e outras opções para quem frequenta o bar ao lado.

Os pães são bem servidos e com preço acessível, estratégia que as empreendedoras seguem para continuar conquistando público. “Temos um ótimo relacionamento com nossos clientes, pouquíssimas vezes tivemos problemas, pois sempre conversamos e explicamos caso surja algum problema no atendimento ou na produção”, revela Mikhaila.



Os pães são bem servidos e com preço acessível, estratégia que as empreendedoras seguem para continuar conquistando público



Cardápio

Atualmente, o cardápio fixo conta com cinco opções do pão tipo Batard: alecrim com flor de sal; açafraão com azeitonas azapas; azeite com crosta de parmesão; multigrãos; e a versão básica. A padaria oferece ainda o filão de um quilo, *focaccia* e brioche, além de doces como o famoso *brownie*, *banana bread*, *challahs* de chocolate e *cinnamon rolls*. Por encomenda e para os restaurantes parceiros, também são produzidos pudim e cheesecake com calda de frutas vermelhas. >>

Micropadaria vende de 25 a 30 produtos por dia, de forma artesanal e usando fermentação natural



PRO

As Batatas mais vendidas* do país como você nunca viu.



* Segundo Kantar e Nielsen 2022

Chegaram os novos formatos de Batatas Bem Brasil, feitos de batata ralada, para deixar a vida mais gostosa e cheia de preparos diferentes.

Peça Bem Brasil e experimente a alegria do nosso sabor!

BemBrasil
Alimentando bons momentos

 bembrasil.ind.br
 [batatasbembrasil](https://www.instagram.com/batatasbembrasil)
 [bembrasilfood](https://www.instagram.com/bembrasilfood)



Próximos PASSOS

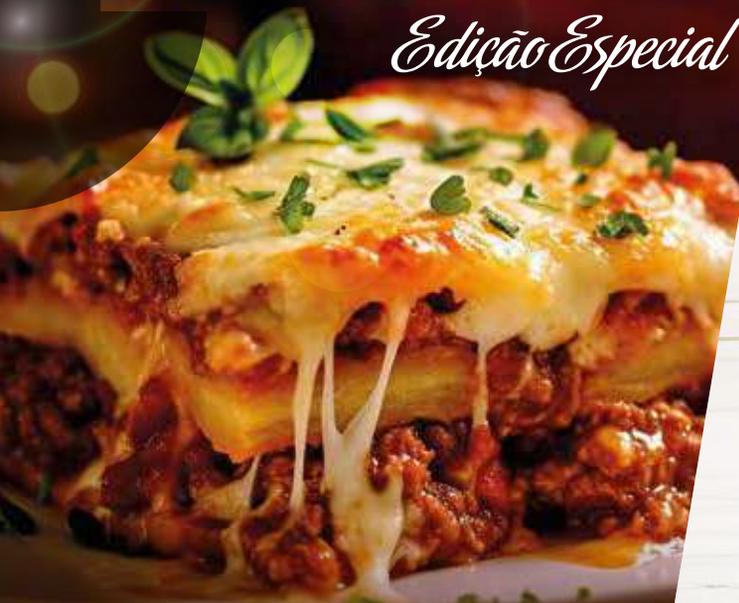
Apesar do início difícil, o casal se mantém positivo e hoje comemora que o faturamento mensal médio de R\$ 30 mil consegue pagar as contas e alimentar sonhos de expansão. O objetivo é conseguir um espaço para que os clientes possam consumir os produtos no local, com mesas e cadeiras. Além disso, Mihkaila e Raquel querem ampliar a parceria com outros restaurantes. Elas ainda planejam uma nova reforma, e também pretendem ampliar o caixa da empresa. 🍌

Empreendedoras comemoram sucesso do negócio e alimentam sonhos de expansão

@massalevebrasil

massa leve
DESDE 1980

Edição Especial



A Massa Fresca mais vendida do Brasil.

- **NÃO PRECISA DE COZIMENTO** para o preparo;
- A massa para Lasanha Massa Leve também pode ser utilizada no preparo de canelloni e rondelli;
- Feita com ovos frescos de galinhas criadas soltas.*

*Ovo proveniente de galinhas criadas em instalações sem uso de gaiolas.

monange

Sua linha completa
de autocuidado.

EXPERIMENTE!



#EuMeCuidoAssim

COMIDAS DE PRAIA

De norte a sul do país, as comidas e os petiscos mais consumidos nas areias revelam as tradições culinárias e os costumes de moradores e turistas

O brasileiro adora ir à praia. E, normalmente, a diversão é acompanhada por comidas e bebidas vendidas por ambulantes, em quiosques ou barracas.

Embora algumas possam ser encontradas em praticamente todas as praias Brasil afora, por exemplo, os pastéis, os sorvetes e picolés e o coco verde, cada região tem suas próprias tradições praianas e elas revelam muito sobre a cultura local.

CALDINHO E OVO DE CODORNA

Mesmo no calor, o caldinho de feijão é o preferido dos frequentadores das praias de Pernambuco. Ele chega aos clientes em garrafas térmicas e é servido em copinhos também térmicos, muitas vezes com acompanhamentos que ajudam a compor uma refeição nutritiva, como ovo de codorna ou charque. O ovo de codorna também é vendido em saquinhos de sacolé. Para beber, caipirinha ou cerveja gelada – as bebidas dão um toque especial ao caldinho, que é praticamente uma unanimidade nas areias de Recife.



Fotos: Shutterstock

QUEIJO DE COALHO

O queijo de coalho é outra comida de praia bem brasileira. Tradicional do Nordeste, a iguaria chegou às areias do Sudeste e já é uma das mais vendidas no Espírito Santo e no litoral paulista durante o verão. Assado na hora, o queijo ganha uma textura crocante – certamente um dos principais atrativos desse petisco típico de praia. Os espetinhos são normalmente vendidos por ambulantes, que circulam pelas areias com uma pequena churrasqueira e assam o queijo na hora do consumo, garantindo que esteja bem quentinho. >>



LACTA

**CADA PEDACINHO
APROXIMA.**



MATE E POLVILHO

Já quem frequenta as praias do Rio de Janeiro conhece bem a dupla mate e biscoito de polvilho, que é a cara do verão carioca e impossível de não ser notado. A combinação, inclusive, é tombada como Patrimônio Cultural do Rio de Janeiro. O decreto publicado pela prefeitura da capital reforça a importância do vendedor ambulante que comercializa esses dois produtos, afinal, ele “é um personagem marcante e tradicional e se tornou referência nas praias cariocas, sendo elemento importante dessa paisagem cultural”. O mate gelado é armazenado em garrafas térmicas para refrescar moradores e turistas expostos às altas temperaturas da Cidade Maravilhosa.



PEIXES E FRUTOS DO MAR

No Sul, o costume é comer peixes e frutos do mar quando se vai à praia. Espetinho de camarão, bolinho de bacalhau e casquinha de siri são algumas iguarias muito apreciadas por quem frequenta o litoral dos estados do sul do país. Mesmo em locais como Jurerê Internacional, praia famosa por ser frequentada por celebridades e milionários, os isopores cheios de espetinhos de camarão frito já são vistos com certa frequência. Para acompanhar, a cerveja artesanal é a bebida preferida de gaúchos, catarinenses e paranaenses.



EMPADÃO, CHIPA, PACU E TUCUNARÉ

Nem só de mar vivem as praias brasileiras. No Centro-Oeste, onde não tem mar mas faz muito calor, as margens dos rios ganham status de litoral – e sem nenhuma cerimônia. O empadão e a chipa são comidas regionais muito consumidas em estados como Goiás e Mato Grosso do Sul, mas há quem prefira saborear os peixes de água doce, como pacu e tucunaré. A diferença é que, nesses casos, os pescados são servidos em porções, não em espetos como ocorre em outras regiões do país. 🍷

A melhor
Coca-Cola[®]
de todas?
#PegaEsseSabor



Sabor
irresistível



Seu Natal pede Sadia



O nº 1 do
Natal*

A linha
de Natal
completa
para sua
ceia.



*Peru mais vendido do Brasil. Fonte: Nielsen, de 30/out/22 até 22/jan 23. Categorias Carne Natalina e Carne Peru.

COMO FUNCIONA

por Bruna Cruz



Veja como garantir o faturamento em uma das datas mais importantes do ano com cestas e kits

NATAL

em todos os formatos

O Natal é uma das datas mais importantes para o comércio brasileiro e uma das mais aguardadas pelas famílias, seja pela oportunidade de festejar entre amigos e pessoas queridas ou por motivos religiosos. E são nesses momentos que estão as oportunidades para faturar e ainda oferecer comodidade aos clientes.

Independentemente do formato do negócio, o primeiro passo é identificar um determinado nicho e entender quem é o público-alvo. A partir daí, é preciso ter imaginação. Além de oferecer produtos de qualidade, é importante que eles se diferenciem. “A chave para o sucesso é encontrar um equilíbrio entre produtos tradicionais e a oferta de itens mais inovadores e exclusivos, que atendam a nichos específicos”, esclarece a analista de negócios de projetos do Sebrae Pernambuco, Valdenice Ferreira.

CEIA POR ENCOMENDA

Para os cozinheiros de mão cheia, é possível capitalizar a ceia vendendo o kit completo para a refeição de uma determinada quantidade de pessoas. Apesar de ser trabalhoso, é rentável! A jornalista Jessica Trabuco fundou o Negócio de Cozinha, em Salvador (BA), justamente para ajudar as pessoas a começarem a seguir seus sonhos na área gastronômica. De acordo com ela, com planejamento e organização é possível faturar até R\$ 10 mil apenas neste período do ano.

“As ceias de Natal normalmente exigem muito trabalho e dedicação, e a realidade é que muita gente não sabe, não gosta ou até mesmo não tem tempo. Trabalhar com essa proposta é atender à necessidade de pessoas que querem festejar de uma forma especial, mas precisam de ajuda”, explica a empreendedora. Como é um momento especial, todos estarão contando com a entrega correta e cuidadosa, portanto a organização é fundamental.

Saiba mais: @negociodecozinha

CESTAS DE NATAL

Uma cesta com produtos natalinos pode ser uma ótima proposta de presente. Pensando nisso, Erica Santiago criou o Caminho da Fazenda, uma empresa de cestas de produtos artesanais mineiros. Entre as propostas, o Natal conta com uma leitura específica de produtos que trazem o espírito da data. A empresa atua em formato de *e-commerce* e vende em média mil cestas por mês na região de São Paulo. “Para o Natal, fazemos cerca de quatro a cinco tipos. Temos um aumento de 30% nas vendas nessa época”, revela Erica.

As diferentes cestas oferecem produtos mais baratos e mais caros, o que muda é a quantidade de cada item. Custam a partir de R\$ 250. A equipe tem 12 pessoas especializadas em confeitaria, floricultura, panificação etc. Para quem está começando, ela recomenda: “É possível começar em casa, antecipe suas vendas e organize os kits. Procure sempre informações e cursos para se atualizar e se diferenciar”.

Saiba mais: [@caminho_da_fazenda](#)

10 PASSOS PARA DEFINIR O QUE VENDER

Responda às seguintes perguntas:

- 1 Qual é a faixa etária predominante do seu público-alvo?
- 2 Qual é a composição familiar desse público? (ex.: famílias com crianças, casais, indivíduos solteiros)
- 3 Onde estão localizados geograficamente?
- 4 Qual é o comportamento de compra típico durante uma temporada de festas? As compras são antecipadas?
- 5 Eles tendem a fazer compras *on-line* ou preferem comprar em lojas físicas?
- 6 Qual é o orçamento médio que seu público-alvo está disposto a gastar?
- 7 O que é mais importante para eles: preço acessível, qualidade premium ou produtos exclusivos?
- 8 Quais são as preferências alimentares do seu público-alvo? Tem restrições alimentares, dietas ou preferências culturais?
- 9 Eles valorizam os alimentos tradicionais de Natal ou estão abertos a experimentar novos sabores?
- 10 Quais são as necessidades e os desafios que seu público-alvo enfrenta durante as festas de fim de ano?



Como começar

INVESTIMENTO INICIAL



De início, a compra pode ser feita sob demanda. Ofereça descontos para quem encomendar com antecedência. Cupons e frete grátis também podem ajudar a atrair o público.

PROPOSTA



Comece com poucas opções para entender o fluxo de venda e evitar um grande estoque. Invista em produtos da época e determine um público-alvo para ser mais assertivo.

PREPARE-SE



Organize a sua cozinha, faça uma planilha do que pretende vender e pesquise para definir onde vai comprar os insumos.

COMPRA DE INGREDIENTES



Compre apenas em locais de confiança e com bons preços, com antecedência e para não correr o risco de faltar algo.

DEFINA O PREÇO



O Sebrae indica multiplicar o custo dos produtos em três vezes para uma boa margem de lucro. Pesquise opções similares para chegar a um valor ideal.

MÃO DE OBRA



Se você mesmo montar e/ou cozinhar, calcule quanto custa a sua hora de trabalho. Se considerar a hora de trabalho a R\$ 40 e montar oito cestas por hora, o custo de mão de obra será de R\$ 5 por cesta. Além disso, adicione o lucro desejado.

DIVULGAÇÃO



As redes sociais são uma opção barata e acessível, mas é preciso gerar conteúdo. O Tik Tok, atualmente, é uma ferramenta de divulgação poderosa.

EMBALAGEM



É possível montar kits em caixas de papelão com tampa, cestas de vime, madeira ou kraft, decorando com laços, luzinhas e enfeites que combinem com a data. Para ceias por encomenda, a embalagem deve ser bonita para que possa ser usada pelo cliente.

CRIE UMA AGENDA



É fundamental que você tenha uma programação dos horários de entrega e retirada dos produtos. Ter isso bem definido ajuda no planejamento e evita problemas.

RESTRIÇÕES ALIMENTARES



Tenha no cardápio opções para vegetarianos, veganos, celíacos, intolerantes à lactose etc. Dessa forma você se diferencia e oferece uma boa experiência para todos.

OFEREÇA ALGO NOVO



Apesar de todos gostarem das tradições natalinas, é sempre bom ter algo diferente. Seja um tempero, uma farofa diferenciada ou uma nova versão de salpicão. 🍴

Plenitud

CUIDADO, PROTEÇÃO E
PRATICIDADE PARA
INCONTINÊNCIA URINÁRIA

CONHEÇA A NOVA LINHA PLENITUD CLASSIC

O produto certo para a absorção
que você precisa.



Produto indicado para
Incontinência Intensa.

FÁCIL DE COLOCAR E TIRAR

CINTURA ELÁSTICA

CONTROLADOR DE ODORES

Incontinência intensa: 

por Vania Nocchi

Vista aérea superior da famosa Ponte Dourada é levantada por duas mãos gigantes no resort turístico em Ba Na Hill em Da Nang, Vietnã



VIETNÃ

Arroz em tudo

Já ouviu falar de macarrão, sorvete e cerveja de arroz? O grão é um dos alimentos mais consumidos no Vietnã e promove uma imersão nos sabores exóticos do país asiático

O Vietnã atrai cada vez mais turistas de todas as partes do mundo por causa de suas particularidades exóticas

Localizado no Sudeste Asiático, o Vietnã ficou conhecido, infelizmente, por causa do conflito armado com os Estados Unidos nos anos 1950-70. Mas isso ficou no passado e hoje as cidades vietnamitas são destinos turísticos que atraem cada vez mais pessoas de todas as partes do mundo. O país é fascinante, assim como sua gastronomia, que se destaca pelos sabores exóticos e aromas irresistíveis.

Por lá, o arroz é a base da culinária. No entanto, a iguaria é preparada para além da maneira tradicional (cozido, como é feito aqui) – macarrão, doces e bebidas alcoólicas de arroz são muito apreciados pelos vietnamitas. Uma curiosidade é que, no Vietnã, as barracas de rua fazem parte da cultura local e desempenham um papel importante no dia a dia, já que muitas pessoas comem enquanto circulam pelas cidades.

Veja algumas delícias
DO VIETNÃ

**PHO**

É impossível falar da gastronomia vietnamita sem começar pelo Pho, uma das sopas mais consumidas e mais famosas nas ruas do país. O cozimento lento de ossos de boi ou frango com temperos é o que dá sabor ao prato. A sopa ganha pedaços de carne e noodles de arroz (massa achatada e longa) e cebolinha. O Pho é um prato barato e nutritivo, que pode ser encontrado em praticamente qualquer barraca de rua.

BÁNH MÌ

Bánh Mì significa pão, mas, pelas ruas do Vietnã, quem pede um desses recebe um sanduíche saboroso, equilibrado e rico em texturas, que representa bem a cultura local e suas influências – nesse caso, da colonização francesa. O famoso lanche Bánh Mì tradicional é feito com baguete, maionese, carne desfiada, vegetais (normalmente cenoura e pepino crus, responsáveis pela crocância), pickles, coentro e pimenta fresca.

GÒI CUON

O Gỏi Cuon, mais uma típica comida de rua, lembra o rolinho primavera chinês, mas tem algumas diferenças importantes. A primeira delas é a massa, na verdade, uma folha de arroz que, de tão fina, é transparente. Outra diferença é que, com exceção da carne do recheio (camarão ou porco), o “rolinho vietnamita” não passa por nenhum processo de cozimento, ou seja: é servido cru.

BÚN CHÀ

Entre os leigos, é comum que o Bún Chà seja confundido com o Pho, principalmente por causa dos ingredientes usados nas duas receitas. Mas o fato é que o Bún Chà, embora também leve caldo, é um prato mais seco do que a famosa sopa vietnamita. Carne de porco grelhada com macarrão (de arroz, claro), ervas e folhas frescas (como alface e hortelã) completam a típica e popular receita.

**CÀ PHÊ TRÚNG**

O café mais tradicional do Vietnã e bastante consumido nas cafeterias espalhadas pela capital, Hanói, não leva arroz, mas mistura a nossa apreciada bebida preta com ovo. No entanto, não estamos falando de ovo cozido ou mexido para acompanhar, e sim de um ingrediente que faz parte da receita do Cà Phê Trúng – ele serve para dar cremosidade. A bebida leva, ainda, leite condensado e essência de baunilha.



MERCADO CERVEJEIRO

Engana-se quem pensa que o consumo de cerveja é praticamente uma exclusividade dos países ocidentais. Em 2022, o consumo da bebida no Vietnã ultrapassou os 3,8 milhões de litros, segundo um levantamento feito no país. Isso corresponde a 2,2% do mercado global. Apesar da forte presença de marcas mundialmente famosas, o país produz muita cerveja artesanal, algumas em pequena escala, o que as torna ainda mais especiais.

Não à toa, cervejeiros do mundo todo vão até lá em busca de técnicas novas e exclusivas, que encontram nos ingredientes locais o principal diferencial. Para os apreciadores, uma informação interessante: as cervejas vietnamitas são baratas. A Bia Hoi, inclusive, é considerada uma das mais baratas do mundo. Ela é feita de arroz e pode ser encontrada por cerca de 20 centavos de dólares (aproximadamente R\$ 1) na versão de 300 ml. ▲



ROAN
Alimentos
O Sabor de Viver Bem

NO ASSAÍ SEU NATAL TEM
SABOR DE ROAN ALIMENTOS!



roanalimentos

www.roanbonomilho.com.br



Escaneie aqui!

SORRISO

TRIPLA LIMPEZA COMPLETA

- 1 PROTEÇÃO ANTICÁRIE
- 2 DENTES BRANCOS
- 3 HÁLITO FRESCO



**DENTES
PROTEGIDOS**



**IDEAL PARA O
SEU NEGÓCIO**



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

O uso de ferramentas digitais pode ajudar no atendimento ao cliente, na otimização dos processos e na redução de custos dos negócios de alimentação

A inteligência artificial (IA) tem revolucionado a forma como as empresas atuam, e nos negócios de alimentação não é diferente. A tecnologia é uma aliada na otimização do trabalho – melhora a eficiência operacional e colabora para a tomada de decisões estratégicas –, além de ajudar a atrair e fidelizar clientes, aumentando as vendas.

Para se ter ideia, segundo a pesquisa Panorama Mobile Time, os chamados *chatbots* (robôs de conversação, em português) fecham vendas em 52% dos casos. Outro dado interessante revelado pelo levantamento é que a maioria das empresas que usam esse tipo de atendimento afirmaram que os robôs geram redução de custos para os negócios e ainda aumentam a satisfação dos clientes.



NÚMERO DE FERRAMENTAS DE IA DISPONÍVEIS

7 MIL
FERRAMENTAS DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



NÚMERO DE TAREFAS QUE AS FERRAMENTAS DE IA PODEM REALIZAR

2 MIL
TAREFAS



PORCENTAGEM DE EMPRESAS

75%
JÁ USAM IA OU PLANEJAM USAR EM BREVE

Fonte: Exame

A IA NO DIA A DIA DO NEGÓCIO

ATENDIMENTO AO CLIENTE

Os robôs e assistentes virtuais são capazes de atender clientes com qualidade e estão cada vez mais evoluídos, o que quer dizer que, há algum tempo, a linguagem dos *chatbots* deixou de ser "engessada". Hoje, essas ferramentas são capazes de entender praticamente qualquer tipo de pergunta e tirar dúvidas sobre o cardápio, além de confirmar reservas e processar pedidos.



PRODUÇÃO DE CONTEÚDO PARA DIVULGAÇÃO

A capacidade de prever tendências a partir dos padrões de consumo dos clientes também é útil como ferramenta de marketing no setor de alimentação. Isso porque, a partir dos dados obtidos, a inteligência artificial é capaz de ajudar na criação de campanhas de publicidade e na produção de conteúdo para divulgação do negócio nas redes sociais.



AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS

Automatizar tarefas também é uma função que pode ser desenvolvida pela inteligência artificial. Algumas dessas demandas são: gerenciamento de estoque, planejamento de rotas de entrega e monitoramento dos processos de produção. A IA pode detectar rapidamente algum problema e alertar os envolvidos em tempo real, colaborando para a eficiência dos negócios.



MELHORA DA EXPERIÊNCIA DE COMPRA

A personalização é, sem dúvidas, uma importante ferramenta para garantir atendimento e serviço de qualidade. Por meio do uso de IA, é possível analisar a preferência dos clientes para criar cardápios personalizados a partir da identificação de padrões de consumo, possibilitando ofertas mais assertivas e aumentando, conseqüentemente, a chance de fechar uma venda.



PREVISÃO DE DEMANDAS

Avaliar o comportamento e a preferência dos clientes é importante para prever o que vai ser consumido em determinado período e como isso vai acontecer. Dessa forma, é possível ajustar a quantidade na compra de itens, calcular a produção necessária e ainda auxiliar na tomada de decisões estratégicas, como a criação de promoções ou a contratação de funcionários temporários.



CONTROLE DAS FINANÇAS

Dados financeiros, como transações, receitas e despesas, podem ser coletados automaticamente pela IA para reduzir a ocorrência de erros. Prever fluxos de caixa com base em históricos e sazonalidades, automatizar pagamentos e detectar fraudes, por exemplo, são algumas aplicações da tecnologia para melhorar o controle das contas do negócio, evitando surpresas desagradáveis.



COMO IMPLEMENTAR?

Segundo informações da Exame, atualmente existem mais de 7 mil ferramentas de inteligência artificial e elas são capazes de realizar quase 2 mil tarefas. O relatório do Fórum Econômico Mundial, Future of Jobs 2023, apontou que 75% das empresas já estão utilizando a IA ou pensando em começar a fazer isso em breve. Ainda em desenvolvimento, a IA tem desafios importantes, como a privacidade e a segurança dos dados coletados.

Mas o fato é que já existem muitas possibilidades de uso da tecnologia em negócios de alimentação e algumas são de simples implantação – caso dos *chatbots*. A evolução desses robôs de conversação permite a criação de avatares personalizados e capazes de se comunicar sem que pareça que o cliente está conversando com uma máquina. A vantagem é que os robôs podem ser implementados em chats de redes sociais, como Instagram e Facebook, permitindo assim uma aproximação maior com o consumidor.

Outra ferramenta simples de usar e que pode ser uma grande aliada dos negócios de alimentação é o ChatGPT. Basicamente, ele gera textos a partir de solicitações específicas, funcionalidade que pode servir para a criação de conteúdo para redes sociais e sites, por exemplo. O ChatGPT é capaz de gerar textos com linguagens diferentes, permitindo uma boa adaptação à forma como o estabelecimento quer se comunicar com o público. 🍌

Fotos: Shutterstock / Divulgação / Freepik.com



 PEPSICO



**DELICIOSO COMO
A ESTAÇÃO MAIS
ESPERADA DO ANO**

Água mineral natural Indaiá

**Uma mistura deliciosa
de água, alegria e Brasil**

Confira aqui no Assaí



Instagram Facebook IndaiáOficial

indaia

É bolo de ROLO



Vender o tradicional doce pernambucano para os sul-mato-grossenses deu tão certo que Karol e Mayara atendem hoje a 200 clientes por mês

Em janeiro de 2021, enquanto buscávamos oportunidade de empreender, percebemos que não era fácil encontrar Bolo de Rolo em Campo Grande (MS). Eram poucos os lugares que fabricavam e eles não apresentavam a receita original, o que alterava a experiência do cliente, já que se limitava a algo semelhante ao rocambole.

Por causa disso, começamos a experimentar algumas receitas e compartilhar com amigos pernambucanos para validar nosso produto. O Bolo de Rolo, para quem não sabe, é patrimônio imaterial e cultural de Pernambuco, tombado pela UNESCO.

Sem investimentos, sem capital de giro, sem cartão de crédito, mas com muita fé e trabalho, no dia 21 de janeiro fizemos nossa primeira venda e, curiosamente, a cliente era campo-grandense. Com isso, entendemos que os nativos também estavam desejando essa experiência gastronômica.

Receita original e mais

Inicialmente, nossa receita foi testada com os ingredientes básicos, de maneira bem intuitiva. Após cinco meses no ramo, fizemos um curso com uma pernambucana e aplicamos alguns conceitos visando melhorar a técnica, uma vez que a receita original do Bolo de Rolo é única. Estimular a memória afetiva de cada cliente ou promover uma nova experiência gustativa nos anima muito. Mesmo sendo uma receita bastante reproduzida, é um bolo 100% artesanal e requer muitos detalhes.

Hoje, vamos além do Bolo de Rolo original, de goiabada: temos um mix de 35 produtos, considerando tamanhos e receitas próprias. São sabores diferentes e produtos diferentes, como minibolos de rolo, bolos, bolos de pote, biscoitos, broas e até opções de tostex, que levam carne-seca e têm uma boa aceitação entre os nossos clientes.

O valor varia de acordo com o produto, o tamanho e o recheio. Temos produtos a partir de R\$ 4,50, que é o valor unitário dos minibolos de rolo para lembrancinhas, e o nosso produto mais caro é o Bolo de Rolo de Noiva, que custa R\$ 110,00 o kg.

Estrutura pra fazer MUITO BOLO DE ROLO

Atualmente, temos um ateliê que funciona em uma estrutura residencial. Somos duas sócias e, ainda que na teoria haja divisão de tarefas, nós duas colocamos a mão na massa no que for preciso. Em situações específicas, contratamos auxiliar de cozinha por diária para agilizarmos e aumentarmos a produção. Atendemos a uma média de 200 clientes/mês.

Além disso, participamos de feiras realizadas nos finais de semana e vendemos nossos produtos também no estacionamento do principal shopping da cidade todas as sextas-feiras das 17h às 22h, em parceria com o Sesc Cultural e a Secretaria Municipal de Inovação, Desenvolvimento Econômico e Agronegócio de Campo Grande (Sidagro).



"O Assaí é sempre uma opção certa no quesito de encontrarmos o que precisamos para trabalhar"



Karoliny e Mayara, sócias da É Bolo de Rolo

PARCERIA QUE FORTALECE

Consideramos o Assaí um verdadeiro parceiro do nosso negócio, pois é o fornecedor da maioria dos insumos e da matéria-prima que utilizamos para fazer o nosso Bolo de Rolo. Além do custo-benefício, que é incomparável, encontramos na rede uma boa variedade de produtos. O Assaí é sempre uma opção certa no quesito de encontrarmos o que precisamos para trabalhar. >>





A *É Bolo de Rolo* oferece um mix de 35 produtos diferentes, como minibolos de rolo, bolos, bolos de pote, biscoitos, broas e até opções de tostex

MEMÓRIA AFETIVA

Certa vez, uma pessoa nos achou no Instagram, clicou no link da Bio e fez o pedido. O que percebemos é que, geralmente, quando o cliente já conhece o Bolo de Rolo, compra pouco ou adquire o bolo de menor tamanho para experimentar e descobrir se o produto realmente traduz a experiência original. No caso dessa cliente, ela optou por pedir dois bolos de rolo de 1 kg no sabor tradicional de goiabada.

Ela compartilhou conosco que o fato de sermos pernambucanas a fez acreditar que a relembração da última memória que teve na praia em Recife, quando pisou na areia pela última vez. Ocorre que, no retorno a Campo Grande, essa cliente sofreu um acidente e ficou paraplégica.

O sabor do Bolo de Rolo reacendeu as recordações da sua viagem e a fez sentir novamente o reflexo do que é poder andar com as próprias pernas. Isso nos marcou muito, pois entendemos a responsabilidade que a gastronomia afetiva carrega. Nós nos sentimos lisonjeadas por poder participar daquela experiência única na vida dessa cliente. 🍌

Seja qual for a celebração, a Kisabor pode torná-la ainda mais especial!



Kisabor

Suas
Festas
com muito
Sabor

A Kisabor possui uma linha completa de produtos de alta qualidade e com muito sabor para o preparo das ceias e de outras celebrações. Experimente!

L'OR

SOFISTICAÇÃO E QUALIDADE SUPERIOR
EM EXPERIÊNCIA DE COMPRA.



TORRADO E MOÍDO PREMIUM



L'OR TORRAS



SOLÚVEL PREMIUM



CÁPSULAS
DE ALUMÍNIO

L'OR OBRA-PRIMA EM SABOR

COMPATÍVEL COM MÁQUINAS DE CAFÉ NESPRESSO®*

*Marca de um terceiro não relacionado à Jacobs Douwe Egberts BR Comercialização de Cafés Ltda.



Mudança na NOTA FISCAL - MEI

A emissão de nota por quem é microempreendedor individual mudou; saiba como funciona o novo Sistema Nacional e quais as vantagens

Desde setembro, foi modificada a emissão de notas fiscais pelos microempreendedores individuais (MEIs) prestadores de serviços: agora, a nota deve ser emitida diretamente pelo Sistema Nacional e não mais pelas prefeituras. A medida, estabelecida pela Resolução 169/2022 do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN), tem o objetivo de padronizar as regras e descomplicar o acesso ao sistema digital.

“Na prática, a mudança facilita a vida do empreendedor, especialmente aquele de regiões mais remotas, nas quais as prefeituras contam com um suporte tecnológico limitado. Sendo assim, ele irá utilizar um sistema nacional com suporte elevado para atendimento a todo o Brasil, com modelo de NFS-e padronizado”, explica Wesley Santiago, especialista em tributos e impostos da Macro Contabilidade e Consultoria. As novas regras valem para todos os quase 5.600 municípios do país e se aplicam exclusivamente aos MEI.

COMO FUNCIONA?



Para emitir a nota pelo Sistema Nacional, em primeiro lugar, o empreendedor precisa cadastrar o CNPJ no Portal Nacional de Emissão de NFS-e (nfse.gov.br) ou no aplicativo gratuito NFSe Mobile, informando os dados solicitados. Quem tem conta na plataforma do Governo Federal (gov.br) pode fazer o *login* com os mesmos dados de acesso (CPF e senha), sem necessidade de preencher o formulário.

Depois, basta inserir as informações de contato em “Configurações” (símbolo de engrenagem) e cadastrar os “Serviços Favoritos” (símbolo de estrela). Esses passos são indispensáveis para emissão da nota, que pode ser completa ou simplificada. No segundo caso, o empreendedor precisa informar só o CNPJ ou CPF do cliente, a descrição do serviço e o valor. Em seguida, é só compartilhar ou salvar.

**VEJA COMO EMITIR
NOTA FISCAL MEI PELO
SISTEMA NACIONAL
EM 3 PASSOS SIMPLES**

sebrae.com.br



*Wesley Santiago,
especialista em tributos e impostos da Macro
Contabilidade e Consultoria*

Bate-bola SOBRE O MEI

O especialista em impostos e tributos, Wesley Santiago, esclareceu algumas dúvidas. Confira:

ABN: A MUDANÇA NA EMISSÃO DAS NOTAS FICAIS VAI PROVOCAR AUMENTO DO IMPOSTO PAGO MENSALMENTE PELO MEI?

Wesley: Não. A contribuição mensal do MEI é baseada em 5% do salário mínimo acrescido de um valor fixo de ISS (no caso de prestador de serviços). Logo, o valor do DASMEI é alterado de acordo com o aumento do salário mínimo ou uma mudança na lei que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte.

ABN: QUE VANTAGENS TEM O EMPREENDEDOR QUE FORMALIZA O NEGÓCIO E SE TORNA MEI?

Wesley: Formalizar o negócio engloba diversos benefícios para quem se mantém regular com o recolhimento mensal:

- Aposentadoria por idade ou invalidez;
- Auxílio-maternidade;
- Afastamento remunerado por problemas de saúde;
- Pensão por morte para a família;
- Valor fixo de imposto.

ABN: POR QUE O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DEVE EMITIR A NOTA FISCAL SEMPRE QUE FIZER UMA PRESTAÇÃO DE SERVIÇO?

Wesley: A emissão é importante para estar regular e em cumprimento das obrigações fiscais. Além disso, possibilita a transação por meio de um documento oficial e transmite profissionalismo e credibilidade. O MEI pode ser apenas a largada numa jornada de sucesso, levando o empreendedor a atingir outros patamares de atividade empresarial. Por isso, é importante buscar um avanço nas questões fiscais, contábeis e administrativas. 🌟

TEM POTENCIAL

por Vania Nocchi



O corn dog é típico dos Estados Unidos e pode ser vendido em eventos e parques frequentados por crianças e adolescentes. É também um ótimo petisco para festivais cervejeiros

Cachorro-quente NO PALITO!

Muitas receitas estrangeiras têm potencial para serem comercializadas no Brasil. Uma delas é o *corn dog* que, na tradução para o português, significa “cachorro de milho”. Na realidade, o *corn dog* é um cachorro-quente empanado e servido no palito. Popular nos Estados Unidos, a receita foi inventada provavelmente por imigrantes alemães para ser vendida em feiras do Texas e, com o tempo, se espalhou pelo país.

O que faz do *corn dog* uma comida de rua tão apreciada é a combinação de sabores: a salsicha salgada envolta com a massa, que é levemente adocicada. Esses cachorros-quentes de palito também são consumidos em outros países, como Canadá, Coreia do Sul e Argentina, e servidos com acompanhamentos que variam de acordo com a cultura gastronômica de cada local.

DIFERENTE DO ENROLADINHO

No Brasil, a salsicha empanada e frita é vendida como um salgado em padarias e lanchonetes. Mas o *corn dog* é diferente do nosso enroladinho de salsicha, a começar pela massa. O quitute brasileiro é empanado com farinha de trigo, enquanto o norte-americano é envolto em uma mistura de farinha e farinha de milho (ou fubá) e leva açúcar. O fubá e o ovo, que também entra na receita, são responsáveis por dar a tonalidade dourada ao *corn dog* depois de frito.

Além disso, o petisco é mais parecido com o cachorro-quente. Sendo assim, quem quer incrementar e diferenciá-lo do enroladinho de salsicha pode servi-lo com molhos, como ketchup e mostarda, e acompanhamentos típicos dos Estados Unidos, como batatas fritas e cheddar.

O que faz do corn dog uma comida de rua tão apreciada é a combinação de sabores: a salsicha salgada envolta com a massa, que é levemente adocicada

Corn dog

A receita a seguir é inspirada no *corn dog* tradicionalmente vendido no Little Red Wagon, *food truck* que fica estacionado na Disney e é um dos carrinhos de comida de rua mais disputados do parque.

Receita

INGREDIENTES

- ✓ 100 g de fubá
- ✓ 100 g de farinha de trigo
- ✓ 1 ovo batido
- ✓ 1 colher (chá) de açúcar refinado
- ✓ ½ colher (chá) de sal
- ✓ 1 colher (sopa) de fermento em pó
- ✓ 150 ml de leite integral
- ✓ 8 salsichas
- ✓ Óleo vegetal para fritar
- ✓ Ketchup e mostarda americana para servir

MODO DE PREPARO

Misture os ingredientes da massa em uma tigela e bata até obter uma massa lisa. Despeje a mistura em um recipiente alto, como uma jarra ou copo, que dê para mergulhar as salsichas. Fure cada salsicha em um espeto de madeira no sentido do comprimento. Importante: deixe um pedacinho de salsicha sem espetar para que o cliente possa segurar o palito com tranquilidade. Uma dica é usar palitos de churrasco, que são grandes. Mergulhe cada palito com salsicha dentro do recipiente da massa, garantindo a cobertura completa. Para isso, vá girando o espeto. Coloque óleo suficiente para fritar por imersão em uma panela alta e deixe aquecer bem. Para saber se está na temperatura adequada, faça o teste com um pedacinho de massa (se fritar rapidamente, está bom). Frite cada *corn dog* por cerca de dois ou três minutos, até que esteja dourado. Sirva com ketchup, mostarda e o acompanhamento de sua preferência. >>



PESQUISE

Obviamente, nem toda receita é adaptável a qualquer localidade. Por isso, antes de investir nos *corn dogs* para venda, a dica é fazer uma pesquisa sobre as preferências culinárias de quem mora na cidade ou no bairro e as tendências de mercado. No entanto, o cachorro- quente de palito tem potencial para ser apreciado no Brasil porque a salsicha é um alimento muito consumido por aqui. Muitos brasileiros são adeptos da cozinha norte-americana e gostam de sabores típicos dos Estados Unidos.

O *corn dog* é uma opção de lanche que pode ser vendido em feiras e parques frequentados por crianças e adolescentes e tem, ainda, potencial para eventos em escolas e universidades, festivais cervejeiros e shows, já que é fácil de consumir em pé ou em movimento, sem falar nas festas que celebram a cultura estadunidense. Lembre-se de considerar as preferências do público local e providenciar preparo e armazenamento adequados, garantindo segurança para quem comer o petisco. 🍌



Pamplona

75 anos

ESPECIALISTA EM CARNE SUÍNA.

Pamplona 75 anos

Lembranças repletas de sabor

A diversidade de produtos Pamplona faz parte das refeições de muitas Famílias com mais praticidade e sabor.



Acesse e saiba mais!



Nestlé
Chandelle®

o Chan
que seu dia merece

a
iogur
teria
Nestlé®



Imagens ilustrativas. Não contém Glúten.

NOVO SEDA PREBIÓTICOS + BIOTINA

FORÇA &
CRESCIMENTO





Fortalecendo 2.100 NEGÓCIOS

A premiação da Academia Assaí distribuiu neste ano mais de R\$ 1,3 milhão em prêmios para micro e pequenos empreendedores brasileiros do setor de alimentação



PRÊMIO
Academia
Assaí 2023

Com o objetivo de reconhecer, valorizar e apoiar empreendedores da área de alimentação de todo o Brasil, em sua 6ª edição, o Prêmio Academia Assaí, mais uma vez, premiou trabalhadores que representam outros milhões de donos de negócios que, no dia a dia, se dedicam para fazer dar certo. A premiação é um verdadeiro retrato do microempreendedorismo do Brasil e ajuda a impulsionar milhares de negócios.

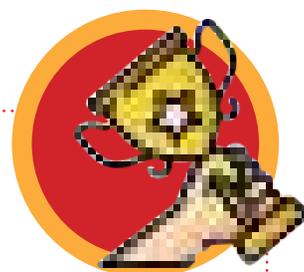
Empreendedores de todas as regiões do país se inscreveram nas categorias **Ambulantes, Vendas por Encomendas e Ponto Fixo**, de acordo com seu modelo de negócio. Para participar, os inscritos fizeram o curso “Gestão do Negócio: Amplie seus conhecimentos e melhore seus resultados”, da Academia Assaí, e responderam a perguntas sobre suas empresas.

MAIOR DA HISTÓRIA

Neste ano, o valor total do prêmio foi o maior desde a sua criação, ultrapassando a marca de 1,3 milhões de reais. O Prêmio Academia Assaí representa a confiança que o Instituto Assaí e o Assaí Atacadista têm no empreendedor brasileiro. Ao todo, 2.100 micro e pequenos empreendedores receberam, na etapa regional, um incentivo extra para ampliação e/ou melhoria das suas atividades.

Na etapa regional, foram selecionados 30 empreendedores que, além de outros prêmios, ganharam uma viagem a São Paulo para participar de uma semana de imersão repleta de conteúdos, experiências e vivências exclusivas. Eles também concorreram aos prêmios de vencedores na etapa nacional.

E mais: foram entregues prêmios especiais nas categorias de Inovação, Sustentabilidade e Tecnologia, no valor de R\$ 3 mil cada.



PREMIAÇÃO



RECONHECER E VALORIZAR

O prêmio é considerado uma parte fundamental da Academia Assaí, uma vez que é voltado para o reconhecimento e fortalecimento do micro e pequeno empreendedor do setor de alimentação. Segundo levantamento da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), quase 70% dos donos de estabelecimentos do setor são microempreendedores. Em seis edições, foram cerca de 90 mil empreendedores inscritos e 5.290 con-

templados com mais de 3,8 milhões de reais em prêmios. Neste ano, mais uma vez, a premiação foi um sucesso e fortaleceu negócios do setor de alimentação em todo o Brasil. Parabéns aos vencedores das etapas regional e nacional e um brinde aos donos de negócios que seguem trilhando sua jornada, transformando sonhos em realidade, superando obstáculos e, principalmente, inspirando outros empreendedores! >>

ABRIU, Gorriú



APRENDER E EMPREENDER

Os 30 empreendedores que estiveram na capital paulista para para a semana de imersão tiveram a oportunidade de aprofundar seus conhecimentos sobre empreendedorismo, desenvolvimento pessoal, comportamental, gestão de negócios e mercado de alimentação. Especialistas trouxeram uma programação intensiva e recheada de informações, que poderão ser usadas para aplicação no dia a dia dos negócios.

A missão da Academia Assaí, responsável pelo Prêmio, é justamente desenvolver competências que possam reduzir as dificuldades dos micro e pequenos empreendedores brasileiros do setor de alimentação.

CURSOS ON-LINE

Além da premiação anual, a Academia Assaí oferece cursos on-line totalmente gratuitos para quem quer empreender no ramo de alimentação e para quem já está no mercado. Os cursos estão disponíveis na plataforma da Academia Assaí e podem ser feitos a qualquer momento e de qualquer lugar, bastando aos interessados fazer um cadastro e começar a assistir às aulas. Além disso, a plataforma da Academia Assaí possui outros conteúdos, como receitas, dicas, vídeos, notícias e mais. 🌟



VEJA COMO FOI O PRÊMIO ACADEMIA ASSAÍ 2023 OU INSCREVA-SE EM UM DOS CURSOS ON-LINE

 premioacademiaassai.com.br

 academiaassai.com.br

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

Baruel

**PRA
TODO
CORRE**
um *tenys.pé*

Marca nº 1 de cuidados
com os pés no Brasil*

Proteção,
cuidado
e confiança
a cada passo.



VIVA A SUA CEIA

SINTA A MAGIA DO NATAL COM





Reaproveitamento de ALIMENTOS

Saiba como dar a destinação correta para as sobras de comida sem comprometer a segurança alimentar dos clientes

Planejar a quantidade de comida que será preparada diariamente é um desafio, afinal, alguns fatores influenciam diretamente nas vendas. O ideal é que a conta feche, ou seja, que não falte e nem sobre comida no fim do expediente. Mas nem sempre é isso que acontece. As flutuações no movimento, as preferências da clientela, as opções do cardápio e o planejamento das compras são elementos que devem ser levados em conta na hora de calcular a quantidade de alimentos preparados.

SOBROU COMIDA, E AGORA?



Quando o cálculo dá errado e sobra comida, surge uma dúvida: dá para reaproveitar os alimentos excedentes, evitando o desperdício e o prejuízo financeiro, de forma segura?

Em primeiro lugar, considere que alguns alimentos estragam rápido e podem colocar a saúde dos clientes em risco. Além disso, itens que ficam expostos (no buffet, por exemplo) são manipulados por várias pessoas, ficando sujeitos à contaminação. Outra situação que ocorre com frequência é sobrar comida no prato do cliente. Nesse caso, não tem jeito: a comida tem que ir para o lixo, segundo a Anvisa.

Mas, se o alimento não foi para o buffet e ficou armazenado em condições adequadas de higiene e refrigeração, é possível dar outra destinação para o excedente do dia. Para isso, a saída é adotar estratégias inteligentes e criativas, pensando sempre em garantir a segurança alimentar. Casos de intoxicação são comuns e provocam penalidades para o estabelecimento, incluindo a possibilidade de interdição. Por isso, é importante ter bastante cuidado.



REAPROVEITAMENTO NA PRÁTICA

O ideal é que o planejamento diário da quantidade de alimentos preparados e servidos funcione, a fim de que nenhuma (ou pouca) comida sobre no final do expediente. Mas, como nem sempre isso acontece, é essencial trabalhar com organização e criatividade. Confira estas dicas:

DURABILIDADE

Alimentos como os vegetais duram mais quando ficam armazenados na geladeira. Congelar também é uma alternativa que pode ser utilizada inclusive com alimentos que já foram cozidos. Quanto às carnes: cozidas, elas devem ser guardadas em temperaturas entre 1 °C e 4 °C e consumidas em até três dias; cruas, podem ir para o congelador e duram até três meses, a depender do tipo de carne. **Dica:** para aumentar a durabilidade dos alimentos de forma correta, faça uma pesquisa sobre como refrigerar ou congelar cada um.

CARDÁPIO

Com base no que sobrou, pense em algumas receitas para o cardápio do dia seguinte usando os alimentos excedentes em novos preparos. Exemplos: frutas podem virar geleias, sucos ou sobremesas; carnes podem ser desfiadas e usadas para rechear tortas, bolinhos e farofas; arroz e feijão se transformam em deliciosos bolinhos e sopas; pães viram rabanadas, torradas ou farinha de rosca para empanar; legumes cozidos podem rechear tortas, bolinhos e suflês. Em outras palavras, use a criatividade para criar novos pratos. >>



Momentos especiais, merecem sabores marcantes!

A qualidade, sabor e custo-benefício que vão deixar seu final de ano ainda mais saboroso.

Receitas perfeitas merecem Qualimax.

Qualimax

Encontre nossos produtos nas lojas mais próximas.

Acompanhe nossas redes

@qualimaxfood • /qualimaxfoodservice

www.qualimax.com.br





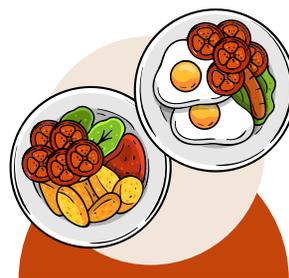
A SUSTENTABILIDADE COMO ESTRATÉGIA

O desperdício de alimentos é um problema global e muito sério. Segundo a Organização das Nações Unidas (ONU), só no Brasil, 27 milhões de toneladas de alimentos são jogadas fora todos os anos. Isso causa impactos no meio ambiente, além

de comprometer a segurança alimentar e a equidade social. Para minimizar o problema, é importante que os negócios do setor de alimentos tenham uma atitude sustentável, visando menos impacto para o planeta.



NÃO DESCARTE OS VEGETAIS FORA DO PADRÃO, ELES TAMBÉM SÃO SABOROSOS E NUTRITIVOS



SE HOUVER BASTANTE QUANTIDADE, INCLUA O MESMO ITEM EM DIFERENTES PRATOS



TENHA ATENÇÃO AO ARMAZENAMENTO CORRETO DE CADA PRODUTO PARA EVITAR PERDAS



ORGANIZE O ESTOQUE PARA USAR PRIMEIRO OS ITENS QUE ESTÃO MAIS PRÓXIMOS DO VENCIMENTO

COMO REAPROVEITAR OS ALIMENTOS EXCEDENTES NA PRODUÇÃO?

Eventualmente, o planejamento da quantidade de comida preparada pode não acontecer como o esperado, seja por desatenção ou até mesmo pela variação do movimento no estabelecimento ou entregas, afinal, tem dias em que o consumo é menor. Nesses casos, é essencial adotar estratégias inteligentes para evitar o desperdício e, consequentemente, prejuízos financeiros.

Aqui, a criatividade faz toda a diferença, afinal, reutilizar alimentos excedentes em novas receitas é uma grande sacada para quem tem restaurante ou lanchonete. Por exemplo: a sobra de arroz pode virar um saboroso bolinho ou, ainda, é possível usar a iguaria para fazer uma receita à moda da casa, completamente diferente. Excedentes de doces, como bolos, também podem se transformar em novas sobremesas.

Além de economia, vamos falar sobre lixo zero e sustentabilidade, assunto muito em pauta. ☺

Faça suas compras **SEM SAIR DE CASA**

Compre no Assaí direto
pelo App do **Rappi** ou
Cornershop.

Abasteça sua casa com
muita qualidade,
variedade e preço baixo.

BAIXE JÁ!



BAIXE JÁ

Rappi

Cornershop
by Uber



BAIXE JÁ



Confraternizações e trocas de presentes fazem do fim do ano uma boa oportunidade para garantir renda extra produzindo cestas, kits e lembrancinhas para empresas

Vendas por ENCOMENDA

O fim do ano é uma época de celebração. É quando as confraternizações ganham espaço e a troca de presentes se torna uma prática muito comum entre amigos, familiares e colegas de trabalho. Para quem precisa de renda extra, esse é um período de oportunidades, pois há muitas formas de aproveitar as festas para ganhar um dinheirinho a mais.

Considerando as festas corporativas, eventos em que as empresas reúnem seus colaboradores para comemorar os resultados alcançados ao longo do ano e celebrar mais um período juntos, é possível enxergar diversas possibilidades de fazer boas vendas por encomenda.

CURSO GRATUITO DE VENDAS POR ENCOMENDAS

Quer aprender mais? Na Academia Assaí, você encontra o curso gratuito de "Vendas por Encomendas", que aborda as etapas mais importantes desse trabalho. Saiba como vender mais e melhor; conciliar atendimento, produção e entregas; manter o planejamento; fidelizar clientes; e otimizar processos. O curso também oferece aulas sobre precificação, higiene, estoque, embalagens e dietas restritivas.



academiaassai.com.br
@academiaassaioficial

COMO FUNCIONA A VENDA POR ENCOMENDA?

Vender por encomenda nada mais é que se preparar para produzir de acordo com os pedidos feitos antecipadamente. No fim do ano, essa modalidade é muito interessante, inclusive para quem pretende atender às demandas de empresas, seja para as tradicionais confraternizações ou para a produção de brindes para presentear os funcionários. Cestas de Natal e cestas de presentes são algumas ideias capazes de proporcionar uma boa renda extra no fim do ano.

A "grande sacada", no caso das vendas feitas por encomenda, é iniciar a produção somente após o recebimento do pedido e, de preferência, mediante o pagamento de um sinal (a prática mais comum é cobrar antecipadamente 50% do valor total – o restante pode ser pago na entrega). Dessa forma, o empreendedor não corre o risco de desperdiçar o que já foi produzido ou, até mesmo, vender o produto abaixo do preço ideal para tentar minimizar o prejuízo, caso o cliente desista da compra. >>

Aproveite a
OPORTUNIDADE

PARA VENDER

ainda mais

neste fim de ano!

CURSO GRATUITO

VENDAS POR

ENCOMENDAS



**100% online, gratuito
e com certificado!**

Aprenda a:



**Precificar
do jeito certo**



**Fidelizar
clientes**



**Aplicar técnicas
eficazes de
vendas**

**e muito
MAIS!**



INSCREVA-SE EM
academiaassai.com.br

ou aponte a câmera
do seu celular para
o QR Code

CONHEÇA NOSSAS REDES SOCIAIS:

 @academiaassaioficial  /academiaassai

4 PASSOS PARA NÃO ERRAR

Confira dicas para acertar nas vendas por encomendas

1



ORGANIZAÇÃO

A primeira estratégia é se organizar. Prazos, listas de produtos necessários, pedidos e entregas devem ser cuidadosamente pensados. O objetivo é que não falte tempo e nem suprimentos para a produção e que a taxa de entrega seja embutida na hora da soma final da encomenda. Anote tudo para facilitar a organização e monte uma agenda diária, semanal ou mensal com todos os itens que você precisará para atender a todos seus pedidos e clientes com excelência.

2



ESTOQUE

Se você está pensando em produzir cestas de Natal para empresas presentear seus clientes ou funcionários, por exemplo, tenha um bom planejamento de estoque. Isso significa: comprar insumos na medida certa para evitar o desperdício ou evitar que, na hora de montar as cestas, falte algo importante. Vale lembrar que esse é um dos pontos essenciais das vendas por encomenda, já que os pedidos devem ser entregues completos e no prazo combinado. >>



ÁGUA SANITÁRIA COM **CLORO ATIVO**

- ✓ Ação bactericida
- ✓ Alvejante
- ✓ Eliminador de odores
- ✓ Limpeza geral da casa
- ✓ Desinfecção de frutas e verduras



LIDER EM VENDAS



Com
Tecnologia



Ciclo
Consciente

PASSOS PARA NÃO ERRAR

3

**ORÇAMENTOS**

Antes de enviar o orçamento final para o cliente, considere, em seus cálculos, tudo o que você vai precisar para fazer as encomendas: produtos, embalagens e entregas. Lembre-se de listar cada pedido com cuidado para evitar que algo seja esquecido na hora de somar tudo. Esse ponto é ainda mais importante quando a encomenda é destinada para uma empresa que quer presentear colaboradores ou clientes, afinal, entregar a quantidade correta é crucial.

4

**DIVULGAÇÃO**

Não tem jeito, quem quer vender precisa divulgar. Use os canais adequados para chegar até o cliente. Atualmente, as redes sociais são grandes aliadas na divulgação de produtos e serviços, e a melhor parte é que dá para fazer isso sem gastar muito dinheiro, mas é preciso investir tempo. Crie *posts* e *stories*, envie para seus amigos e peça para compartilharem. Você também pode criar cartões de visita ou panfletos e entregar em prédios corporativos, comércios, escritórios e outros estabelecimentos. 🌟

Sanol dog





*O melhor parceiro
para o seu negócio
com marcas queridas
pelos consumidores*



Confira todas as nossas soluções:
NESTLEPROFESSIONAL.COM.BR



Dover Roll!



ECONOMIA CIRCULAR

Eu participo!

- Alinhado à sustentabilidade e à Economia Circular.
- Contém plásticos reciclados e é 100% reciclável.
- Feitos com energia limpa, de fonte 100% renovável.
- Participe dos programas de reciclagem da sua cidade, separando e entregando materiais recicláveis. Se é reciclável, não é lixo.
- Aja conscientemente: Repense, Recuse, Reduza, Reutilize, Recicle.



O melhor e mais sustentável Saco para Lixo do Brasil!



eureciclo
Apoiamos esta ação

Conheça as nossas redes:

@doverroll

@oficialdoverroll

doverroll_oficial

dover-roll.com.br



SUSTENTABILIDADE

por Bruna Cruz

Famoso Crispy: delicioso requeijão caseiro de inhame com tomates ao forno no azeite e um crocante de tapioca



Comida DE VALOR

Restaurante familiar de Recife (PE) alia práticas de aproveitamento integral ao amor pela culinária

É possível oferecer comida saborosa, com receitas modernas, práticas sustentáveis e preço acessível? Uma família de Recife (PE) está provando que sim! O Bistrô do Alto nasceu em novembro de 2022, fruto do sonho da empreendedora Angélica Nobre e de seus dois filhos: Iury e Mariana. O restaurante está localizado na varanda da casa da família, que foi reformada para receber clientes com muito charme, na comunidade do Alto Santa Isabel, região norte da capital pernambucana.



A empreendedora Angélica Nobre e seus filhos, Mariana e Iury, comandam o restaurante Bistrô do Alto em Recife (PE)

De sexta a domingo, o cardápio oferece menus executivos individuais, pratos bem-servidos, com receitas contemporâneas, ingredientes frescos e locais, e tudo isso com preço justo. “Não quero nem posso afastar a comunidade da nossa comida. Aqui nos preocupamos em servir comida boa, bem-feita e para todos”, afirma Iury. A vontade e os planos de ter um restaurante próprio já existiam e ganharam corpo quando Angélica foi aprovada no edital da entidade Baobá para Equidade Racial. Com isso, a família recebeu recursos para tornar realidade o sonho do Bistrô do Alto.

Fotos: Divulgação

INGREDIENTES QUE CONQUISTAM TODOS OS PALADARES

Entre os pratos mais pedidos do cardápio estão a feijoada, o sururu com camarão, a moqueca vegana e o strogonoff de frango. Já no cardápio de sobremesas, a torta banoffee e o pudim são as mais procuradas, além do sorvete vegano. Uma grande preocupação da família é com o apoio e o desenvolvimento do comércio local.

Eles procuram dar preferência a produtores da própria região e da comunidade para obter ingredientes frescos e de qualidade. Além disso, as receitas contam com itens que são aproveitados integralmente e dão um toque de modernidade aos pratos, como o famoso requieirão de inhame. Incluir opções veganas no cardápio também é algo levado a sério pela família.

O SUCESSO MORA NOS DETALHES

Com poucos meses de existência, a família Nobre viu o perfil do Instagram saltar de cerca de 1.500 seguidores para mais de 12 mil. Lury acredita que o trabalho com aproveitamento integral de alimentos é um grande diferencial, que, aliado à qualidade dos pratos, tem conquistado cada vez mais as pessoas. Entre jornalistas e influenciadores da região, a divulgação "boca a boca" cresce e apoia a evolução do restaurante. Em média, a casa recebe entre 80 e 100 clientes por dia.

Além dos três empreendedores, a equipe conta com nove pessoas para dar conta do preparo das refeições e do salão. Mas Angélica e os filhos sempre estão à frente da cozinha, o que assegura a qualidade e identidade única dos pratos servidos. Os planos para o futuro são tornar o Bistrô autossustentável financeiramente, para que seja possível otimizar os processos e a estrutura, bem como investir em pessoal.

100% DE APROVEITAMENTO

● SAL TEMPERADO CASEIRO:

Aproveite cascas de cebola e alho para fazer um sal temperado. Higienize as cascas e deixe-as secar. Em seguida, coloque-as em uma assadeira a 200 °C por cerca de cinco a 10 minutos, até ficarem crocantes. Depois, ponha tudo no processador ou liquidificador potente, com uma xícara de sal grosso. Triture até misturar por inteiro.

● 100% DO CAMARÃO:

Ao utilizar camarão em pratos, é comum descartar a cabeça, o rabo e a casca, mas esses insumos podem ser aproveitados para fazer um caldo muito saboroso e nutritivo. Separe as cascas e a cabeça dos camarões, coloque em uma panela com cerca de 1,5 L de água e ervas aromáticas. Se quiser um caldo mais encorpado, inclua legumes picados, como abobrinha e cenoura. Depois de ferver, cozinhe por 20 minutos com a tampa fechada. Coe o caldo para retirar as cascas e estará pronto o caldo que servirá de base para risotos, sopas, pirão e bobó de camarão. 🍲



saiba mais

@bistrodoaltooficial





Sandra Gonzaga, da Doce de Fadas

Confeitaria OU ARTE?

Rendas, flores, pinturas e muito encanto: os bolos de Sandra são exclusivos e podem levar até dez dias para serem produzidos

"O meu DNA artístico vem de família. Minha mãe sempre fez muitas artes e meu pai era um incentivador, uma pessoa que alimentava a criatividade e a originalidade". Quem conta é Sandra Gonzaga, responsável pelas criações da Doce de Fadas, empresa que busca preservar o trabalho artístico em sua essência para narrar histórias únicas e especiais sobre sonhos e momentos.

Além da beleza, de acordo com a empreendedora, há um cuidado especial com o sabor dos bolos, que são feitos apenas com produtos de primeira qualidade. Ela garante que as receitas são tão especiais quanto o trabalho artístico. "Eu queria que a arte fosse algo a mais, que o momento fosse mágico para o cliente. Nossas receitas são trabalhadas e os bolos não são reconhecidos por quem come apenas por serem bonitos, eles também são deliciosos", revela.



saiba mais

 @doce_de_fadas

Exclusividade e ORIGINALIDADE

A produção da Doce de Fadas não é feita em grande escala – em alguns casos, Sandra chega a precisar de dez dias para desenvolver o trabalho artístico de um único bolo. Os que levam mais tempo, normalmente, são os de casamento. Por isso, a definição do valor final só acontece depois de uma conversa detalhada com cada cliente.

A confeitaria explica que “os bolos rendados têm preços mais elevados, mas depende da complexidade. Eu só passo o valor depois que tudo foi definido, desde o sabor até todos os elementos que vou usar na decoração. Nosso intuito nunca foi trabalhar com quantidade”.

A essência da marca é justamente trabalhar com a exclusividade de criações originais, de acordo com a expectativa de quem encomenda um bolo Doce de Fadas. “Nós criamos uma identidade aqui em Petrolina (PE). Cada bolo, portanto, é uma criação artística exclusiva e emocional”, completa Sandra.



Confeitaria artística em números

A Doce de Fadas não atende com valores fixos. Isso porque, conforme explicou a empreendedora, cada caso é diferente e o preço varia de acordo com o tamanho, o sabor e, principalmente, o trabalho que será feito na decoração do bolo. O valor mínimo que ela cobra atualmente é R\$ 360, e já teve um bolo de casamento que custou R\$ 7.200. O prazo de produção e confecção varia de um a 10 dias. Por isso, a empresa só trabalha com encomendas. 🍷

“Nossos clientes ficam emocionados e sentem até pena na hora de partir o bolo, é um motivo de felicidade mesmo, e esse é um valor que nós fazemos questão de preservar na produção”

Sandra Gonzaga

RAIO X

Doce de Fadas

- Começou em 2013
- 1 ateliê próprio
- 1 funcionária
- Equipe de apoio com 8 pessoas
- 10 sabores
- O menor bolo tem 13 cm
- Preços: a partir de R\$360
- Prazo de entrega: de 1 a 10 dias

**CONHEÇA O CURSO
PADARIAS E CONFEITARIAS
DA ACADEMIA ASSAI**



Aprenda sobre gestão, precificação, formalização, armazenamento de alimentos, vendas, entre outros temas.

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

CURSO ON-LINE

BRASIL MAIS PRODUTIVO

O programa Brasil Mais Produtivo, iniciativa da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel) em parceria com o Sebrae, é gratuito e voltado para o aumento da produtividade das micro e pequenas empresas. São duas etapas: diagnóstico e implementação. Os temas incluem marketing, faturamento e finanças, processos e gestão de pessoas, com metodologia prática, que traz exemplos e exercícios para que o empreendedor aplique os conceitos. Quem participar do programa será acompanhado por um agente do Sebrae por até seis meses. Os interessados devem fazer a pré-inscrição no site.



parceriasebrae.abrasel.com.br

INSTAGRAM

REDE MULHER EMPREENDEDORA

Apoiar o empreendedorismo feminino no Brasil é a missão da Rede Mulher Empreendedora, que reúne uma série de conteúdos, cursos e eventos para aprender e fazer networking. A responsável pela plataforma é Ana Fontes, que tem quase 18 anos de experiência no mundo corporativo e começou o projeto com um blog. Aos poucos, a RME se tornou uma referência e hoje, além de oferecer informações e ações pertinentes para empreendedoras, tem um instituto que capacita gratuitamente mulheres em vulnerabilidade social, com foco em negras, trans, moradoras de comunidades ou com mais de 50 anos. No Instagram, é possível acessar dicas e links.



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

E-BOOK

VENDER PELO WHATSAPP

O WhatsApp é um dos aplicativos de conversa mais usados em todo o mundo e, no Brasil, a maioria das pessoas utilizam a ferramenta. Mas, mais do que uma forma de fazer contato com amigos, o aplicativo pode ser usado como estratégia para estreitar o relacionamento com os clientes, atendê-los e ainda divulgar produtos e serviços para vender mais. O e-book gratuito “Como vender com o WhatsApp” reúne informações sobre as funcionalidades do app, aborda a importância da ferramenta para os negócios e ainda dá ideias de estratégias para impulsionar as vendas. Para baixar o conteúdo, basta fazer um cadastro simples no site.



<https://blog.cielo.com.br/dicas-e-historias-de-sucesso/como-vender-pelo-whatsapp-e-book-gratuito/>

Presenteie com o Cartão Presente Assaí.

Um Natal com preço baixo
e prosperidade para todos.



Escaneie o **QR Code**
e surpreenda quem
você mais gosta com
economia e qualidade!

Cartão pré-pago recarregável com
qualquer valor entre R\$ 50,00 e
R\$ 1.000,00. Então é só escolher o
presente e resgatar em qualquer
loja Assaí Atacadista.



NOSSAS LOJAS

ACRE

Assaí Rio Branco

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

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

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

Assaí Menino Marcelo

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

Assaí Tabuleiro

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

AMAPÁ

Assaí Macapá

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

AMAZONAS

Assaí Manaus Grande Circular

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

Assaí Manaus II

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

Assaí Manaus Torquato

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

BAHIA

Assaí Barreiras

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

Assaí Barris

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

Assaí Cabula

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

Assaí Camaçari

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

Assaí Cidade Baixa

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

Assaí Feira de Santana

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

Assaí Golf Club

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

Assaí Guanambi

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

Assaí Ilhéus

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

Assaí Itapetinga

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

Assaí Jequié

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

Assaí Juazeiro da Bahia

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

Assaí Lauro de Freitas

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

Assaí Paulo Afonso

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

Assaí Paripe

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

Assaí Salvador Mussurunga

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

Assaí Senhor Do Bonfim

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

Assaí Serrinha

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

Assaí Teixeira de Freitas

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

Assaí Tomba

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

Assaí Vasco da Gama

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

Assaí Vitória da Conquista

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

CEARÁ

Assaí Bezerra de Menezes

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

Assaí Caucaia

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

Assaí Cidade dos Funcionários

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

Assaí Iguatu

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

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 Kennedy

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

Assaí Maracanaú

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

Assaí Mister Hull

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

Assaí Parangaba

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

Assaí Sobral

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

Assaí Tapioqueiras

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

Assai Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL**Assai Brasília SIA**

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

Assai Ceilândia

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

Assai Brasília Park

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

Assai Taguatinga

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

Assai Taguatinga Shopping

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

ESPÍRITO SANTO**Assai Serra**

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

GOIÁS**Assai Anápolis**

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

Assai Caldas Novas

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

Assai Goiânia Buriti

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

Assai Goiânia Independência

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

Assai Goiânia Perimetral

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

Assai Goiânia Portugal

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

Assai Goiânia Av. T9

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

Assai Rio Verde

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

Assai Valparaíso

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

MARANHÃO**Assai Imperatriz**

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

Assai São Luís Guajaras

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

Assai São Luís Turu

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

MATO GROSSO**Assai Cuiabá**

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

Assai Jardim das Américas

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

Assai Rondonópolis

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

Assai Rondonópolis Bandeirantes

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

Assai Sinop

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

Assai Várzea Grande

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

MATO GROSSO DO SUL**Assai Acrissul**

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

Assai Campo Grande Aeroporto

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

Assai Coronel Antonino

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

Assai Dourados

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

MINAS GERAIS**Assai Belvedere**

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

Assai Betim

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

Assai Contagem

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

Assai Ipatinga

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

Assai Minas Shopping

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

Assai Santa Efigênia

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

Assai Sete Lagoas

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

Assai Uberlândia

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

PARÁ**Assai Ananindeua**

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

Assai Batista Campos

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

Assai Belém

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

Assai 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 João Pessoa

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

Assaí Cabedelo

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

PARANÁ

Assaí Alto da XV

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

Assaí Curitiba

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

Assaí Curitiba Atuba

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

Assaí Curitiba JK

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

Assaí Kennedy

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

Assaí Londrina

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

Assaí Londrina II

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

Assaí Maringá

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

Assaí Maringá Seminário

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

PERNAMBUCO

Assaí Avenida Recife

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

Assaí Cabo de Santo Agostinho

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

Assaí Camaragibe

Av. Doutor 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 Serra Talhada

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

PIAUI

Assaí Parnaíba

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

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

Assaí Raul Lopes

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

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara

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

Assaí Ayrton Senna

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

Assaí Bangu

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

Assaí Barra da Tijuca

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

Assaí Cabo Frio

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

Assaí Campinho

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

Assaí Campos dos Goytacazes

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

Assaí Campo Grande

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

Assaí Carioca

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

Assaí Ceasa

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

Assaí Cesário de Melo

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

Assaí Cordovil

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assai Freguesia

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

Assai Ilha do Governador

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

Assai Macaé Obelisco

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

Assai Mariz e Barros

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

Assai Méier

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

Assai Mendanha

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

Assai Nilópolis

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

Assai Niterói

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

Assai Niterói Ponte

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

Assai Nova Iguaçu

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

Assai Nova Iguaçu Via Light

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

Assai Petrópolis

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

Assai Pilares

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

Assai Raul Veiga

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

Assai Rio Dutra

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

Assai Sabão Português

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

Assai Santa Cruz

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

Assai São Gonçalo

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

Assai São Gonçalo Centro

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

Assai São João de Meriti

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

Assai Tijuca

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

Assai Tribobó

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

RIO GRANDE DO NORTE**Assai Natal**

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

Assai São Gonçalo do Amarante

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

RONDÔNIA**Assai Porto Velho**

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

Assai Porto Velho Imigrantes

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

RORAIMA**Assai Boa Vista**

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

SÃO PAULO**Grande São Paulo****Assai Águia de Haia**

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

Assai Anhanguera

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

Assai Aricanduva

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

Assai Bala Juquinha

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

Assai Barra Funda

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

Assai Carapicuíba

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

Assai Casa Verde

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

Assai Cidade Dutra

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

Assai Cotia

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

Assai Guarulhos Centro

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

Assai Guarulhos Dutra

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

Assai Guarulhos Jamil João Zarif

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

Assai Embu das Artes

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

Assai Fernão Dias

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

Assai Franco da Rocha

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

Assai Freguesia do Ó

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

Assai Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Guaianases Estação

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

Assaí Jandira

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

Assaí Interlagos

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

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaçanã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Assaí Jaraguá/Taipas

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

Assaí João Dias

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

Assaí Marginal Tietê - Tatuapé

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

Assaí Mauá

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

Assaí Mooca

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

Assaí Nações Unidas

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

Assaí 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 Taboão da Serra

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

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

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

Assaí Vila Carrão

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

Assaí Vila Luzita

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

Alto Tietê

Assaí Brás Cubas

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

Assaí Itaquaquecetuba

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

Assaí Mogi das Cruzes

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

Assaí Mogilar

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

Assaí Suzano

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

Assaí Vila Sônia

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

ABCD Paulista

Assaí Diadema

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

Assaí São Bernardo do Campo

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

Assaí São Bernardo Anchieta

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

Assaí São Caetano do Sul

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

Assaí Santo André

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

Assaí Santo André Pereira Barreto

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

Litoral (SP)

Assaí Caraguatatuba

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

Assaí PG Litoral Plaza

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



SUPREME

A COMBINAÇÃO
PERFEITA ENTRE

SABOR

E CREMOSIDADE

QUE VAI CONQUISTAR
TODOS OS CONSUMIDORES



Assai Praia Grande

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

Assai Praia Grande II

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

Assai Santos

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

Assai Santos Ana Costa

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

Assai São Vicente

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

Interior (SP)

Assai Amoreiras

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

Assai Araraquara

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

Assai Araçatuba

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

Assai Bauru

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

Assai Campinas

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

Assai Campinas Abolição

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

Assai Hortolândia

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

Assai Indaiatuba

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

Assai Itatiba

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

Assai Jundiá

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

Assai Jundiá Ferroviários

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

Assai Limeira

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

Assai Limeira Anel Viário

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

Assai Paulínia

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

Assai Piracicaba

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

Assai Piracicaba Nova América

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

Assai Presidente Prudente

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

Assai Ribeirão Preto

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

Assai Ribeirão Preto Imigrantes

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

Assai Ribeirão Preto Rotatória

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

Assai Ribeirão Preto Vargas

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

Assai Rio Claro

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

Assai Santa Bárbara do Oeste

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

Assai São José dos Campos

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

Assai Sorocaba

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

Assai Sorocaba Itavuvu

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

Assai Sorocaba Santa Rosália

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

Assai Taubaté

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

SERGIPE

Assai Adélia Franco

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

Assai Aracaju

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

Assai Aracaju II

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

Assai Itabaiana

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

Assai 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

Assai Palmas

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

Assai Parque Cesamar

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



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

CEIA DE NATAL,
FAMÍLIA REUNIDA,
NOITE FELIZ?



Prepare um Natal incrível com
produtos **Aurora** no **Assaí**.

COM TERMÔMETRO

70% PEITO E COXA

SEM | CONSERVANTES
ARTIFICIAIS



AURORA
FAZ
FAZ
FAZ

ACESSE NOSSO SITE E
CONHEÇA A LINHA COMPLETA!



/auroraalimentosocial



/auroraalimentos



www.auroraalimentos.com.br

Aurora

A gente faz com gosto
tudo que você gosta.

CONTRA AS SUJEIRAS MAIS ASSUSTADORAS

YPÊ DÁ UMA MÃOZINHA



EXPERIMENTE A LINHA COMPLETA

QUALIDADE QUE SE VÊ, CERTEZA QUE É YPÊ