

REVISTA

Sabores Brasil ATACADISTA

& NEGÓCIOS

brasilatacadista.com.br/saboresenegocios

DE OLHO NAS CONTAS

A retenção de talentos impacta diretamente as finanças da empresa

MÃO NA MASSA

Garantir a durabilidade e a qualidade dos vegetais exige alguns cuidados. Confira!

A MOÇA DO DRINK

Jane aprendeu fazendo e hoje ensina quem quer começar na profissão de bartender

NOVO! YoPRO ENERGY BOOST



DANONE

YoPRO



A CAFEINA AUXILIA NO AUMENTO DO ESTADO DE ALERTA E NA MELHORA DA CONCENTRACAO. 100-MG DE CAFEINA EQUIVALE A UM EXPRESSO DUPLA. NAO CONTEM GLUTEN.



EDIÇÃO #03

Os assuntos desta edição foram escolhidos para ajudar você a alavancar seu negócio



Frescor de PRIMAVERA

Chegamos a mais uma edição da revista **Sabores & Negócios** novamente trazendo informações interessantes para você, nosso leitor, que se dedica dia a dia para manter seu negócio e seguir prosperando no mercado. É primavera e, neste momento, os consumidores retomam sua preferência por alimentos leves, frescos e naturais. Afinal, é hora de se preparar para os meses mais quentes do ano – aproveite as características da estação para incrementar o cardápio.

Por falar em refrescância, nas próximas páginas você vai ter a oportunidade de conhecer a “Moça do Drink”, uma bartender que aprendeu fazendo e hoje atende de 10 a 15 eventos por mês com suas bebidas coloridas e deliciosas. Além disso, ela ensina outras pessoas que querem iniciar na profissão. Vale a pena conferir. Ainda dentro do assunto bebida, as dicas da nossa sommelière vão ajudar você a descomplicar a escolha dos rótulos – seja para uma carta de vinhos profissional ou mesmo para uma festa particular. Na coluna, Raquel Secco traz informações interessantes sobre estilo, diversidade, quantidade, novidades e harmonização.

Vamos falar, ainda, sobre retenção de talentos, embalagens e preservação de frutas, verduras e legumes, temas que certamente são do interesse de todo empreendedor do setor de alimentação. Nossa equipe conversou com especialistas e pesquisou a fundo para trazer conselhos úteis para quem atua na área. Temos, ainda, as imperdíveis receitas, com valores referentes aos gastos e sugestões de preço de venda para obter um bom lucro, e o nosso “funcionário destaque”, que afirma se sentir parte da família Brasil Atacadista. Esperamos que você aprecie nossa publicação.

Boa leitura!

Julio Lohn
Diretor Comercial e Marketing

NOSSAS REDES



brasilatacadista.com.br



[/brasil.atacadista](https://www.instagram.com/brasil.atacadista)



[/brasil.atacadista](https://www.facebook.com/brasil.atacadista)



TELEVENDAS

Acesse nossos contatos pelo QR Code e escolha o mais próximo da sua região



MUNDIALMIX PRESIDENTE GRUPO TIAGO LOHN **DIRETOR COMERCIAL E MARKETING** JULIO LOHN **GERENTE GERAL DE TRADE CORPORATIVO** ARIANE SANCHES **GERENTE DE MARKETING** ULYSSES HORN

PROJETO REALIZADO POR MEGAMÍDIA GROUP **CEO** CELSO A. HEY **COORDENAÇÃO DE ATENDIMENTO** LUISE DAVID **GERENTE COMERCIAL** LUIS LEME **COORDENAÇÃO E EDIÇÃO REVISTA SABORES & NEGÓCIOS** MANOELA LEÃO **DIAGRAMAÇÃO** SUELLEN WINTER **COLABORADORES DA EDIÇÃO** VANIA NOCCHI **FOTO CAPA** © NATALI MOTTA **REVISÃO** RODRIGO CASTELO **PUBLICIDADE - EXECUTIVO TRADE** IDIOMAR MENEGAZ FILHO - IDIOMAR.MENEGAZ@MEGAMIDIA.COM.BR

DÚVIDAS E SUGESTÕES REDACAO@MEGAMIDIA.COM.BR - AV. IGUAÇU, 2.820, 14º ANDAR - SALA 1401 - ÁGUA VERDE, CURITIBA/PR - TEL: (41) 2106-8500 - MEGAMIDIA.COM.BR **IMPRESSÃO** GRÁFICA COAN - DISTRIBUIÇÃO DIRIGIDA - VENDA PROIBIDA.

Sumário

EDIÇÃO #03



08

DO SEU JEITO

Conheça a bartender Jane Barreto, “a moça do drink” das festas de Floripa.



14



16



18



26

06. É DA ESTAÇÃO

Saladas, verduras e frutas: o frescor e a leveza da primavera.

12. MIGNON SUÍNO COM MOLHO DE LARANJA

Receita que combina com arroz branco ou batatas.

14. SANDUÍCHE DE FALAFEL

Aprenda a receita que rende até 10 porções!

16. TARTELETTE DE CHOCOLATE BRANCO COM MORANGO

Aprenda a fazer a sobremesa que custa apenas R\$ 1,99 a unidade.

18. DE OLHO NAS CONTAS

Entenda como a retenção de talentos é importante para o negócio.

20. ADEGA

A sommelière Raquel Secco ajuda a descomplicar a carta de vinhos.

22. LUCRE MAIS

A embalagem correta influencia na experiência do cliente e nas finanças da empresa.

24. NA GÔNDOLA

Grandes tamanhos: economia para os negócios e as famílias.

26. MÃO NA MASSA

Armazenar corretamente os vegetais garante durabilidade e sabor.

29. DESTAQUE

Conheça as histórias da Gerente de Gestão de Clientes que até já subiu em trio elétrico.

30. NOVIDADES

As facilidades que o Brasil Atacadista oferece.

31. NOVIDADES

Preços baixos e vantagens para clientes e atendimento exclusivo para comerciantes.



**faz
bem
feito**



QUALIDADE



**Moinho
Estrela**



Sabores da PRIMAVERA

Os alimentos da estação são uma boa oportunidade para incrementar o cardápio e vender mais

É nesta época do ano que as pessoas começam a se preparar para o verão e adotam hábitos mais saudáveis, o que pode representar uma boa oportunidade para os negócios do setor de alimentação. Alimentos mais leves, naturais e bebidas refrescantes combinam perfeitamente com consumo ao ar livre e com ambientes coloridos. Em outras palavras, é possível aproveitar a atmosfera primaveril para aumentar as vendas.

Saladas, legumes, verduras e frutas são ingredientes que podem (e devem) fazer parte do cardápio nesta época do ano. Mas isso não quer dizer que não haja espaço para queijos, risotos, massas e lanches, por exemplo. Tudo é uma questão de adaptação e, claro, criatividade. Basicamente, é preciso conhecer a clientela, a concorrência e o bairro para captar as melhores ideias e agradar ao público.

PROMOÇÕES TEMÁTICAS

A estação pode ser o mote de promoções exclusivas, como:

- **Semana da Salada** - uma semana de descontos em saladas especiais com porções individuais ou para compartilhar.
- **Menu Primavera** - pratos leves, coloridos e saborosos preparados com ingredientes da estação a preços diferenciados.
- **Festival de Sucos Naturais** - criação de bebidas sem álcool feitas com frutas, verduras e legumes da época.
- **Happy Hour de Primavera** - descontos em drinks de frutas e porções de legumes e/ou frios no final do dia.
- **Kit Piquenique** - combos com sanduíches, snacks e bebidas para o consumo em parques e praças.

APROVEITE AS OFERTAS IMPERDÍVEIS A SEMANA TODA.



 **Brasil** ATACADISTA

Economia todo dia!

do seu jeito



A moça DO DRINK

Jane aprendeu sozinha a fazer coquetéis e se tornou uma bartender respeitada. Hoje, além de trabalhar em eventos importantes, ela ensina o que sabe para quem quer começar

Por Vania Nocchi

Aos 18 anos, Jane Barreto começou a trabalhar como camareira em um hotel e, ali, viu se abrir um mundo de possibilidades. Sonhadora, descobriu a possibilidade de trabalhar em navios de cruzeiro e galgou aquele sonho para ela. Mas, antes de ter a primeira oportunidade embarcada, o que só aconteceu três anos mais tarde, conheceu o universo dos eventos. A meta, a partir dali, era trabalhar em bares e festas.

Fotos: © Natali Motta / Divulgação



Os coquetéis são coloridos e "instagramáveis"

“Sempre gostei de tudo perfeito e lindo. E eu fico orgulhosa quando a pessoa tira foto do meu drink”

Determinada, depois do primeiro trabalho no navio, Jane conseguiu deixar o cargo de camareira: começou como garçoneiro em Floripa até receber um convite para fazer caipirinha no aniversário de uma jornalista famosa. Deu certo e, assim, ela se tornou bartender, mesmo sem experiência. “As coisas começaram a acontecer e, um dia, minha irmã sugeriu que eu começasse a trabalhar por conta própria. Mas eu tinha muito medo. Até que chegou o momento de decidir se continuava minhas viagens ou se abria o meu negócio”, conta.

Nasce um negócio

Jane revela que, quando começou a empreender, em 2018, era chamada de “moça do drink”. Foi um insight. O apelido deu origem à empresa Moça do Drink, especializada em bebidas para festas e eventos. Com o tempo, ela lembra, “a demanda cresceu e eu comecei a ter dificuldades com a equipe, porque enviava uma menina para cada evento, mas não tinha como monitorar o trabalho delas”. A empresa passou, então, por uma reformulação para atender aos pedidos com muita qualidade: “Sempre gostei de tudo perfeito e lindo. E eu fico orgulhosa quando a pessoa tira foto do meu drink”.

Atualmente, durante a semana, ela organiza os atendimentos, faz os orçamentos e indica aos clientes de quais ingredientes vai precisar para a festa e onde comprar. “As bebidas eu indico que comprem no Brasil Atacadista e tenho também um fornecedor de frutas. Passo uma lista bem detalhada para o cliente, que se responsabiliza pela compra e, assim, eu posso planejar os outros detalhes”, diz. A “moça do drink” virou referência e agora também ministra cursos de coquetelaria para quem quer ser bartender também.



@amocadodrink

Os drinks recebem acessórios decorativos



Os preferidos

FAZENDO E ENSINANDO

A diferença entre fazer drinks em um bar fixo e em festas é clara, conforme a empreendedora explica: “Quando se trata de evento, a dica é fazer os drinks que o público gosta. Além de serem bonitas, as bebidas precisam ser saborosas ao paladar das pessoas para não sobrar nada no final. É diferente de um bar, onde se pode guardar a bebida para outro momento”.

Quanto à forma de trabalhar, é essencial deixar tudo às claras na hora de fechar o contrato. Geralmente, Jane entra com a mão de obra e o cliente faz as compras. Entre o que vai para a lista, além das bebidas e das frutas, o organizador do evento também se responsabiliza por itens como gelo, taças, copos e mesa, com exceção das especiarias e da decoração, que ela leva. Tudo é devidamente acordado com antecedência.

Realizada, Jane não tem a intenção de parar e, hoje, ensinar coquetelaria acabou se tornando parte da profissão. “Meus cursos são para os iniciantes que querem trabalhar em bar ou só fazer em casa para os amigos. Ao fazer o curso comigo, a pessoa que não sabe absolutamente nada sai daqui produzindo vários drinks”, finaliza.

“No meu cardápio, tem o que o cliente quiser, de qualquer lugar do mundo. Mas normalmente a preferência é pelos drinks mais conhecidos ao paladar, por isso não trabalho com drinks autorais. Para definir o que vou servir, avalio o perfil do evento e das pessoas que estarão lá, cada festa é diferente”, esclarece a empreendedora. Caipirinha, Piña Colada e Moscow Mule são alguns exemplos de drinks clássicos que, segundo Jane, fazem parte da lista dos preferidos em qualquer ocasião.

NÚMEROS DA MOÇA DO DRINK

● PRODUÇÃO MÉDIA:

30 drinks por hora

● EVENTOS:

10 a 15 por mês

● VALOR DO SERVIÇO:

R\$ 800 para três horas de evento

● ADICIONAL:

R\$ 100 por profissional a cada hora extra

● FATURAMENTO MÉDIO:

R\$ 8 mil por mês

MAIS RAZÕES PARA COMEMORAR



Jim Beam tem uma família completa de Bourbon Whiskies, feitos de forma única pela família Beam, que aperfeiçoou a arte de fazer bourbon nos últimos 228 anos.

📍 JIMBEAMBR



BEBA COM MODERAÇÃO.

VENDA E CONSUMO PROIBIDOS PARA MENORES DE 18 ANOS.

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

Mignon suíno com MOLHO DE LARANJA

Suculento, o filé-mignon suíno ganha um ar de sofisticação com o molho de laranja. Essa receita rende dez porções e pode ser servida com arroz branco, batatas ou uma massa passada no azeite

Receita

INGREDIENTES

- 1 kg de filé-mignon suíno (ou outro corte de carne suína de sua preferência)
- 1 xícara (chá) de suco de laranja natural
- Raspas de 1 laranja
- 3 dentes de alho picados
- 1 cebola média picada
- 3 colheres (sopa) de açúcar
- 4 colheres (sopa) de molho de soja (shoyu)
- 2 colheres (sopa) de vinagre de arroz (ou vinagre branco)
- 2 colheres (sopa) de amido de milho
- 3 colheres (sopa) de óleo vegetal
- 2 ramos de alecrim fresco (ou 2 colheres (chá) de alecrim seco)

MODO DE PREPARO

Limpe os filés e corte em medalhões de cerca de 1,5 cm de espessura. Reserve. Em uma tigela, misture o alho, o açúcar, o shoyu e o vinagre de arroz. Envolve os filés nessa marinada, cubra e deixe descansar na geladeira por, pelo menos, 30 minutos.

Em seguida, aqueça bem o óleo vegetal e doure a carne dos dois lados. Reserve. Na mesma panela, refogue a cebola (se necessário, regue com um fio de óleo) e depois acrescente o amido de milho dissolvido no suco de laranja e as raspas. Mexa bem e, quando começar a engrossar, retorne os filés suínos para a panela. Deixe cozinhar no fogo baixo por alguns minutos, confira o sal e desligue. Sirva os filés regados com o molho.



Dica Brasil

VINAGRE DE ARROZ CHEMIM 500 ML



MOLHO SHOYU CEPÊRA 150 ML



FILÉ-MIGNON TEMPERADO AURORA





MARGEM DE LUCRO
186%

Números

VALOR TOTAL DA RECEITA
R\$ 34,95

VALOR DE VENDA/UNIDADE
R\$ 10,00



RENDIMENTO
10 PORÇÕES

LUCRO LÍQUIDO
R\$ 65,05

CUSTO POR UNIDADE
R\$ 3,50

MARGEM DE LUCRO
186%

LUCRO POR UNIDADE
R\$ 6,50

-  Rendimento: **10 porções**
-  Tempo de preparo: **50 minutos**



Baixe a planilha e faça seus cálculos

*Valores consultados em Agosto/2023

SANDUÍCHE DE FALAFEL

*no pão pita
e com creme
de hortelã*

O falafel exige um planejamento, já que o grão-de-bico precisa ficar de molho por, pelo menos, 18 horas. Mas o resultado é uma opção vegetariana para incluir no cardápio ou para servir em festas como alternativa aos lanches com carne



Rendimento: 10 sanduíches



Tempo de preparo: 1 hora e 10 minutos
(além do tempo de molho do grão-de-bico)

Receita

INGREDIENTES

Falafel

- 500 g de grão-de-bico sem cozinhar
- 1 cebola média picada
- 3 dentes de alho
- 1 xícara (chá) de salsa picada (ou 1 colher (chá) de salsa desidratada)
- 1 xícara (chá) de coentro picado ou 1 colher (chá) de coentro desidratado
- 2 colheres (chá) de cominho em pó
- 1 colher (chá) de pimenta síria ou pimenta-do-reino (opcional)
- 2 colheres (chá) de sal
- 1 colher (chá) de fermento em pó
- Óleo vegetal para fritar

Creme de hortelã

- 2 potes de iogurte natural
- 1 xícara (chá) de hortelã picada
- 1 pitada de pimenta-do-reino
- 3 colheres (sopa) de molho tahine
- Suco de 1 limão
- Sal e azeite a gosto para temperar

Ingredientes adicionais

- 10 pães pita
- Salada fresca (alface, tomate, pepino)

MODO DE PREPARO

Falafel

O primeiro passo é colocar o grão-de-bico de molho por, pelo menos, 18 horas. Depois, escorra bem. Dica: abra um pano de prato sobre a bancada e seque o grão-de-bico. Isso evita que a massa fique úmida e quebre ao fritar.

No processador, adicione a cebola, o alho, a salsinha, o coentro, o sal e as especiarias e bata por um minuto. Acrescente metade do grão-de-bico e bata por mais cinco minutos para formar uma pasta, abrindo de vez em quando para misturar com a ajuda de uma espátula. Depois, inclua o restante do grão-de-bico e processe por mais um minuto. A ideia é que fiquem pedacinhos dos grãos para dar textura à massa. Em uma panela alta, coloque óleo vegetal suficiente para fritar os bolinhos por imersão. Leve para aquecer.

Enquanto isso, em uma tigela, adicione o fermento em pó à massa de grão-de-bico e faça os bolinhos com a ajuda de uma colher de sopa para que todos fiquem aproximadamente do mesmo tamanho. Frite, coloque sobre uma travessa com papel-toalha e reserve.

Creme de hortelã

Misture o iogurte com o azeite, o limão, o sal, a tahine e a pimenta-do-reino e mexa bem. Se preferir, use um mixer para misturar. Depois, acrescente a hortelã picadinha e misture novamente.

Montagem

Para cada pão pita, use quatro bolinhos cortados ao meio. Adicione a salada fresca e cubra com o creme de hortelã e sirva.

MARGEM DE LUCRO

32%

Números

VALOR TOTAL DA RECEITA

R\$ 75,71

RENDIMENTO

10 SANDUÍCHES

CUSTO POR UNIDADE

R\$ 7,57

LUCRO POR UNIDADE

R\$ 2,43

VALOR DE VENDA/UNIDADE

R\$ 10,00

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 24,29

MARGEM DE LUCRO

32%

*Valores consultados em Agosto/2023



Baixe a planilha e faça seus cálculos

Dica
Brasil

PÃO SÍRIO
PITA BREAD
320 G



TAHINE
JASMINE
250G



PIMENTA
CAIENA EM PÓ
BOMBAY 60 G



GRÃO DE BICO
VAPZA 500 G

IOGURTE
INTEGRAL
DANONE 160 G



TARTELETTE DE CHOCOLATE BRANCO com morango

Uma sobremesa irresistível, fácil de fazer, que combina a crocância da massa de biscoito com recheio de creme de chocolate branco e morangos. Além disso, cada tortinha custa apenas R\$ 1,99



Dica Brasil



CHOCOLATE BARRA LAKA LACTA 90 G



MANTEIGA PRÉSIDENT GASTRONOMIQUE 200 G



BISCOITO DOCE MAIZENA ISABELA 350 G



Receita

INGREDIENTES

- 200 g de biscoito tipo maisena
- 100 g de manteiga derretida
- 200 g de chocolate branco em barra
- 200 ml de creme de leite sem soro
- 1 colher (chá) de essência de baunilha
- 300 g de morangos frescos

MODO DE PREPARO

Triture os biscoitos no liquidificador ou processador até obter uma farofa fina. Leve a uma tigela e acrescente a manteiga derretida, mexendo com as mãos para formar uma massa homogênea.

Vá pegando pequenas porções e pressionando no fundo e na lateral das forminhas de tartelette e, depois, leve à geladeira por cerca de 30 minutos para firmar.

Enquanto isso, prepare o recheio: derreta o chocolate branco em banho-maria juntamente com o creme de leite, mexendo delicadamente até a mistura ficar homogênea. Adicione a essência de baunilha e mexa novamente para incorporar.

Retire as forminhas e despeje o recheio sobre a massa. Volte-as para a geladeira por mais uma hora e, depois, desenforme e cubra com morangos cortados em pedaços pequenos ou em fatias. Sirva.

 **Rendimento: 20 tartelettes**

 **Tempo de preparo: 1 hora e 15 minutos**

MARGEM DE LUCRO
151%

Números

VALOR TOTAL DA RECEITA

R\$ 39,87

RENDIMENTO

20 TARTELETES

CUSTO POR UNIDADE

R\$ 1,99

LUCRO POR UNIDADE

R\$ 3,01

VALOR DE VENDA/UNIDADE

R\$ 5,00

LUCRO LÍQUIDO

R\$ 60,13

MARGEM DE LUCRO

151%

*Valores consultados em Agosto/2023



Baixe a planilha e faça seus cálculos





Retenção de TALENTOS

Adotar medidas para manter os bons funcionários influencia diretamente nas ações estratégicas do negócio

Independentemente do porte da empresa, reter funcionários é um desafio que, se superado, pode ser um aliado estratégico e financeiro. Isso porque as empresas que conseguem manter seus colaboradores motivados a ficarem onde estão, além de ganharem com o bom relacionamento dentro do ambiente de trabalho e com o talento pessoal de cada um, conseguem evitar os gastos relacionados à contratação e à demissão.

Nas pequenas e médias empresas, o impacto da retenção de profissionais é grande. “Quanto mais o profissional se sente engajado, mais ele produz e maior é a atração de novos talentos. Sem contar que, em empresas pequenas, a chance de esse profissional ser multitarefas é grande e, portanto, é mais difícil substituí-lo”, afirma Rosana Daniele Marques, especialista em gestão de pessoas e sócia da Croma Consultoria de Recursos Humanos.

Benefícios de reter talentos

- **REDUÇÃO DE CUSTOS COM SELEÇÃO:** a rotatividade de pessoal aumenta os gastos com recrutamento, treinamento e integração de novos colaboradores à rotina.
- **AUMENTO DA PRODUTIVIDADE:** funcionários talentosos são mais produtivos porque têm habilidades e conhecimentos que se alinham às necessidades do negócio.
- **AUMENTO DA SATISFAÇÃO DO CLIENTE:** o trabalho de qualidade entregue por colaboradores talentosos reflete no atendimento e no resultado da empresa.
- **MANUTENÇÃO DAS ATIVIDADES:** quando um funcionário deixa a empresa, sua função fica descoberta, o que pode comprometer ou suspender o trabalho naquele setor.
- **FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES:** colaboradores talentosos e engajados, muitas vezes, desenvolvem relações sólidas com a clientela, colaborando para o seu retorno.
- **MANUTENÇÃO DE CONHECIMENTO:** quando um bom funcionário deixa a empresa, leva consigo saberes importantes que poderiam ser usados para fazer melhorias.



ROSANA DANIELE MARQUES,
especialista em gestão de pessoas
e sócia da Croma Consultoria de
Recursos Humanos

Como manter os bons?

Quem tem funcionários talentosos deve adotar estratégias para que eles continuem motivados a ficarem onde estão, afinal, segundo a especialista, “a retenção de talentos faz com que as empresas sejam bem-posicionadas e atraentes, pois revela boas práticas internas”. Mas, o que fazer para manter os colaboradores?

ESCUA ATIVA - Ouvir o que os funcionários têm a dizer de forma atenta, empática e genuína, compreendendo as necessidades, preocupações e aspirações da equipe promove um relacionamento sólido e agradável, ajuda na tomada de decisões, permite a solução de problemas, reduz conflitos internos e demonstra valorização de cada um.

SALÁRIO EMOCIONAL - Mais que fazer o pagamento nas datas combinadas, é preciso oferecer benefícios perceptíveis que não se relacionam diretamente com dinheiro. Autonomia, sensação de pertencimento, liberdade para expressar ideias, perspectiva de crescimento, apoio e acolhimento são fatores que pode ser parte do “salário emocional.”

É importante ressaltar que não existe uma receita para a retenção de talentos. Cada empresa e cada funcionário tem suas próprias particularidades e, portanto, os fatores que influenciam o colaborador na decisão de ficar ou sair podem mudar bastante.

Nesse sentido, vale a máxima de que o empregador deve sempre considerar que funcionários são pessoas que têm famílias, problemas e demandas. Por isso, é essencial identificar quais são seus desejos e necessidades e se eles coincidem com os valores da empresa e da equipe.



Curadoria de vinhos e harmonizações de Raquel Secco, Sommelière Chefe do Grupo Mundial Mix



Descomplique a CARTA DE VINHOS

Confira as dicas da sommelière Raquel Secco que vão facilitar a escolha dos rótulos para seu cardápio ou para sua festa

Estilo, diversidade, quantidade, novidades e harmonização são fatores que fazem a diferença na hora de escolher os rótulos que estarão na carta de vinhos de um estabelecimento ou no menu de uma festa. A escolha cuidadosa é essencial porque influencia diretamente na experiência do cliente ou dos convidados e as dicas preparadas pela sommelière vão ajudar você a descomplicar essa decisão. Confira!

1

REFRESCANTES

Se você prefere bebidas mais geladas e frescas, os vinhos brancos e rosés são uma boa pedida.



2

INICIANTES

Pra quem está começando a beber: uvas pinot noir e merlot, são uma boa opção.



3

RESERVA

Quando o vinho recebe o título RESERVA no rótulo, significa que ele teve passagem por barrica, ou seja: recebeu um tratamento especial na vinícola com passagem por madeira.



4

ESPUMANTES

Os vinhos espumantes podem ser bebidos o ano todo, não precisam ficar guardados para o réveillon.



5

HARMONIZAÇÃO

Pra não errar na harmonização, vinhos brancos vão bem com frutos do mar e peixes e vinhos tintos combinam com carnes vermelhas. Para harmonizações mais ousadas, fale com um de nossos consultores.

6

MIGRAÇÃO

Para quem toma vinho suave (doce) e quer migrar para os secos, a dica é experimentar os lambruscos, depois alguns vinhos da uva Merlot. Legal também é fazer harmonização, você vai se impressionar como o vinho pode valorizar uma macarronada simples.



7

RÓTULO

As informações mais importantes no rótulo são: a uva (cada uva tem uma característica diferente, você precisa descobrir qual a sua favorita), a região (assim como a uva, cada região tem estilos diferentes, portanto desbrave o mundo em torno dos vinhos), a safra (vinhos com o ano mais próximo, são mais leves, ligeiros e frutados. Já os vinhos mais velhos têm maior complexidade de aromas e sabores). E, por último, mas não menos importante, o produtor: cada produtor resalta características diferentes, é bom conhecer qual a proposta da vinícola e ver se você gosta disso no vinho dela.



8

AROMAS

Na hora de beber um vinho, é interessante que o deixemos respirar um pouco no copo ou na taça, para que, quando formos perceber os aromas, não sejam unicamente do álcool. Aos poucos, você começa a identificar os aromas, e depois vai degustar para sentir o tanino e a acidez.



9

TANINOS

Sabe o que é o tanino? Aquela amarra na boca, que lembra a sensação de comer uma banana verde, uma leve sensação de "travamento". Isso combina muito bem com as carnes vermelhas, por isso é bacana harmonizar carnes vermelhas com vinhos tintos, que tem mais taninos do que os brancos e os rosés.



10

ACIDEZ

Sabe o que é a acidez do vinho? Quando terminamos de beber e continuamos salivando e isso é perfeito para combinar com queijos, molhos mais cremosos. Assim quando salivamos limpamos nosso paladar e conseguimos perceber melhor os sabores do alimento.





Escolha a EMBALAGEM

CORRETA

Na hora de definir como o produto será entregue ao cliente, é preciso considerar fatores como design, funcionalidade e sustentabilidade para proporcionar uma boa experiência de compra

Por Vania Nocchi

Quando o cliente faz um pedido, a embalagem é o primeiro contato que ele tem com a marca. Por isso, é preciso atenção e cuidado na hora de escolher o recipiente, já que isso influencia na experiência de compra e pode causar uma boa primeira impressão. Além da experiência visual, a embalagem precisa ser funcional, mas é essencial considerar ainda que, diante de um público cada vez mais exigente, a escolha deve ser minimamente sustentável.

Um estudo da Two Sides Brasil revelou que a embalagem influencia na decisão de compra em 99% dos casos e os principais fatores são: as informações que ela traz; sua capacidade de proteger o produto; facilidade de abertura ou fechamento; tamanho; aparência; e matéria-prima utilizada na confecção.

FERRAMENTA ESTRATÉGICA DE MARKETING

A embalagem desempenha um papel fundamental na estratégia de marketing, transmitindo a identidade visual, os valores e a personalidade do negócio. Um bom design pode despertar emoções positivas, criar uma conexão emocional com o consumidor e, conseqüentemente, incentivar a compra e o retorno do cliente ao estabelecimento.

O recipiente em que o alimento é entregue, presencialmente ou por *delivery*, tem ainda o poder de afetar a percepção do consumidor sobre a qualidade do que ele está consumindo. Sendo assim, ao reconhecer a embalagem como uma poderosa ferramenta de marketing, o empreendedor pode pensar na criação de forma a aproveitar seu potencial para impulsionar as vendas e fortalecer a imagem da marca.



RENATA FERREIRA
Especialista em gestão de negócios
de alimentação

“Encontrar o equilíbrio entre funcionalidade, segurança, apresentação e sustentabilidade pode ser desafiador, mas é essencial para o sucesso do negócio e para atender às demandas dos consumidores conscientes”

Dica
Brasil



COMO MELHORAR A EMBALAGEM SEM ENCARECER O PRODUTO?

É possível melhorar o design e a funcionalidade da embalagem sem que isso pese muito no valor final do produto ou cause essa sensação no consumidor final. Muitas vezes, um detalhe ou customização simples pode mudar completamente a percepção do cliente e, por isso, é essencial pensar estrategicamente na definição da embalagem.

CONFIRA AS DICAS DA ESPECIALISTA:

- **PESQUISE** - Para saber quais são os materiais funcionais, seguros e ao mesmo tempo econômicos, faça uma pesquisa abrangente. Nas lojas Brasil Atacadista, há opções de embalagens que atendem a necessidades e desejos de diferentes negócios.
- **NEGOCIE** - Vai adquirir grandes quantidades? Converse com o gerente da loja e saiba quais são as melhores estratégias para baratear o custo unitário das embalagens no atacado. Mas cuidado para não extrapolar e comprar mais do que deveria.
- **PADRONIZE** - Se possível, escolha embalagens padronizadas e em tamanhos comuns. Assim, é possível otimizar e usar o mesmo tipo para diferentes produtos, o que facilita na hora da negociação com o fornecedor para conseguir um bom preço.
- **INVISTA NO DESIGN** - Desenvolva um design que valorize recipientes simples. Uma dica é investir em invólucros personalizados e adesivos para fechar e ao mesmo tempo customizar a embalagem padrão.
- **INCENTIVE O REUSO** - Em alguns casos, o consumidor tem a possibilidade de reutilizar a embalagem, ainda que seja para outras funções. Isso pode aumentar o valor percebido pelo cliente, justificando um possível custo adicional.
- **PRECIFIQUE CORRETAMENTE** - Depois de escolher a embalagem que atenda melhor às necessidades do negócio, é preciso atenção à precificação: o custo da embalagem deve ser embutido no valor final, porém sem causar impactos perceptíveis.

GRANDES TAMANHOS, MAIS ECONOMIA

Estratégia de adquirir produtos vendidos em porções maiores faz a diferença para as finanças de famílias e negócios

Comprar produtos em grandes formatos pode ser uma boa opção para quem tem um negócio no setor de alimentação, mas a prática também vem ganhando espaço na economia do lar por meio da divisão dos produtos entre vários grupos familiares. Ao optar por adquirir itens desse tipo, as famílias conseguem reduzir o impacto dos gastos com alimentos no orçamento doméstico.

No entanto, para evitar o desperdício, é essencial porcionar e guardar os produtos corretamente, a fim de manter a qualidade e a segurança. O primeiro passo é ter certeza de que tudo está sendo feito sob boas condições de higiene. Recipientes, mãos, mesas e bancadas devem ser cuidadosamente limpos antes da manipulação dos alimentos.

Armazenamento

Produtos como creme de leite, farinha de trigo e maionese, por exemplo, devem ser armazenados em potes que tenham boa vedação. Os de vidro com tampa são ótimas escolhas para esses casos. Há alguns produtos que podem ser congelados, o que garante mais tempo de duração – caso das salsichas, que devem ser pré-cozidas antes de irem para o congelador (por até dois meses). Já as massas precisam ser embaladas em plástico-filme uma a uma e guardadas em recipientes bem fechados. Elas também podem ir para o freezer e duram até três meses quando congeladas.



NUTELLA
3 KG

R\$ **199,99**,
cada

**Se o pote for dividido
entre seis famílias,
cada porção vai custar**

R\$ **33,16**,
cada



**LEITE DE COCO
SERIGY**

1 L INTEGRAL

R\$ **15,99**,
cada

**Se for dividido entre
seis porções, cada
família paga**

R\$ **2,66**,
cada



**MASSA DE PASTEL
NOSSA MASSA**

2 KG ROLO

R\$ **19,72**
cada

Na divisão para
seis famílias, cada
uma vai pagar

R\$ **3,28**
cada



**CREME DE LEITE
PIRACANJUBA**

1,030 KG

R\$ **15,99**
cada

Se for dividido
entre seis famílias,
cada porção sai por

R\$ **2,66**
cada



**MILHO VERDE
QUERO**

1,7 KG

R\$ **39,50**
cada

Cada porção de
seis vai sair por
cerca de

R\$ **6,58**
cada



**SALSICHA SEARA
5 KG CONGELADA**

R\$ **53,98**
cada

De um total de
seis partes, cada
uma vai custar

R\$ **8,99**
cada



**MAIONESE
HELLMAN'S**

2,8 KG

R\$ **43,90**
cada

Se for dividido entre
seis famílias, cada
porção sai por

R\$ **7,31**
cada



**FARINHA DE TRIGO
PANFÁCIL**

5 KG

R\$ **19,49**
cada

Na divisão para seis
grupos, cada um paga

R\$ **3,24**
cada

* Preços pesquisados em agosto/2023. Sujeitos a alterações.



Diga NÃO ao DESPERDÍCIO

Preservar os vegetais com segurança, garantindo durabilidade sem perder em qualidade, é essencial para evitar desperdício e prejuízo

Conservar frutas, legumes e verduras são comuns no cardápio de qualquer negócio do setor de alimentação e, por serem produtos perecíveis, a preservação exige atenção. Afinal, se um único item estiver contaminado com fungos ou bactérias, por exemplo, os outros poderão ser afetados e a ação desses microrganismos costuma ser bem rápida.

No entanto, antes de saber quais são as melhores práticas para preservar vegetais com segurança e sem desperdícios, é preciso lembrar que o cuidado começa ainda no momento da compra. Ou seja, pensar em preservação é essencial, mas quem tem um negócio do setor de alimentação precisa primeiro comprar frutas, verduras e legumes de fornecedores confiáveis e que ofereçam produtos frescos e de boa procedência.

ESTOQUE E ARMAZENAMENTO

A boa experiência gastronômica dos clientes está relacionada à forma como os itens são organizados e guardados, afinal, os alimentos precisam estar em boas condições. Isso significa que planejar o controle de estoque e o armazenamento adequado mantém a qualidade e o sabor dos vegetais.

Sendo assim, voltar a atenção ao controle de estoque faz toda diferença na preservação dos alimentos, uma vez que a rotatividade adequada garante que os itens mais antigos sejam utilizados primeiro. Essa é uma forma de evitar desperdícios e garantir sempre que os hortifrúteis estejam em bom estado para consumo.

Como armazenar corretamente?



Se a preservação de frutas, verduras e legumes tem relação direta com o armazenamento, é importante fazer um bom planejamento na hora de guardar esses alimentos. Veja estas dicas:

● **Separe os grupos alimentares**

Carnes, legumes e vegetais são alimentos de grupos completamente diferentes e que, portanto, precisam de condições distintas de armazenamento. Por isso, não guarde tudo no mesmo lugar. Separar os grupos alimentares ajuda a manter a qualidade e colabora, ainda, para uma gestão eficiente do estoque, evitando gastos com itens que não são muito utilizados.

● **Atenção à temperatura**

Diferentes grupos alimentares exigem diferentes temperaturas de armazenamento. No caso dos alimentos frescos, evitar o calor excessivo é tão importante quanto impedir o resfriamento excessivo. Alimentos que serão congelados também exigem cuidados. Dica: seu fornecedor pode ser uma boa fonte de informação sobre o assunto.

● **Mantenha a higiene em dia**

Um estabelecimento que mantém boas condições de higiene e atua em conformidade com as normas da vigilância sanitária evita pragas como ratos e baratas e, assim, deixa os clientes livres de contaminação. Assim, eles se sentem seguros e voltam a consumir no estabelecimento. Ou seja: tudo deve estar sempre limpo!

● **Regras gerais**

Basicamente, o local de armazenamento deve ser ventilado e iluminado e os alimentos precisam ficar longe de animais de estimação, de produtos de limpeza, do chão e de paredes que possam transmitir umidade aos itens. É essencial seguir as determinações da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) que, além de orientarem quanto às condições do local, são necessárias para o funcionamento em conformidade com a lei.





Alimentos diferentes, condições diferentes

Frutas podem ser conservadas em temperatura ambiente enquanto estiverem verdes. Caso já estejam maduras, o ideal é mantê-las no refrigerador por, no máximo, uma semana. Se estiverem descascadas e cortadas, devem ser armazenadas em recipientes com tampa, preferencialmente de vidro, e consumidas em até 24 horas. Se forem congeladas, no entanto, podem durar de três a seis meses.

Verduras e legumes precisam de locais frescos ou refrigerados, de preferência depois de serem higienizados e secos, e duram até três semanas. Já no caso das folhas, uma dica útil é usar a técnica do papel-toalha, que garante o frescor por mais tempo. O papel tem a missão de absorver a umidade e, portanto, mantém as folhas frescas. Funciona assim: coloque as folhas intercaladas com papel-toalha em um recipiente de plástico ou de vidro devidamente limpo e tampe. No caso de folhas maiores, como a couve, use um saco plástico no lugar do recipiente. A técnica também funciona para as ervas frescas.

**Cada tipo de produto,
especialmente os frescos,
precisa ser armazenado de
forma diferente, de acordo com
suas características**

HIGIENE PESSOAL

Conservar alimentos *in natura* para que estejam sempre em bom estado de consumo vai além da forma como eles são armazenados. A manipulação também influencia na conservação e, por isso, é preciso garantir que o manipulador esteja:

- Com as unhas aparadas e limpas;
- Com o cabelo preso e com a touca;
- Sem anéis, pulseiras ou relógios;
- Com avental;
- Sem nenhum tipo de ferimento;
- Sem sintomas de gripe ou resfriado, como tosse ou espirros;
- Com as mãos desinfetadas - se tiver álcool 70% à disposição, o manipulador deve usá-lo após lavar as mãos com água corrente e sabão.



Touca e avental são indispensáveis para quem manipula alimentos

DESDE O COMEÇO

Carolline chegou à empresa no lançamento da bandeira, em 2017, e faz questão de reforçar que se sente parte da família Brasil Atacadista



Carolline Martins, de 30 anos, é o tipo de pessoa que adora o que faz. Até no trio elétrico do Papai Noel a Gerente de Gestão de Clientes do Brasil Atacadista já subiu. Em outra oportunidade, substituiu um ator que não apareceu para gravar um vídeo promocional. Segundo ela, são muitas histórias para contar desde que começou a trabalhar.

DESDE O COMEÇO

Na realidade, a Carol e a rede chegaram juntas, em 2017. “Sou uma das colaboradoras mais antigas do Brasil Atacadista. A vontade de fazer acontecer proporcionou experiências divertidas e, no fim, sempre dá certo, porque a equipe é maravilhosa”, revela. Ela começou como analista de mídias digitais, passou para supervisora e assumiu o cargo atual em 2022.

“A motivação é o sorriso que o cliente deixa ao sair das nossas lojas com suas sacolinhas carregadas”

Cuidado familiar

“Esta é uma empresa que estende a relação de cuidado e zelo para todos os seus colaboradores. Aqui, nós vemos a alta diretoria e a presidência da empresa circulando entre os corredores, tomando um cafezinho e trocando figurinha com todos. Isso faz diferença aqui, porque sinto que somos todos uma grande família”, finaliza.

O QUE FAZ UM GERENTE DE GESTÃO DE CLIENTES?

Atualmente, a função de Carol na empresa é gerenciar a equipe e apresentar resultados, segundo ela, para garantir aos clientes uma experiência cada vez melhor.

A função é estratégica. Quando o cliente se cadastra no app do Brasil, suas informações de consumo ficam registradas, como os produtos que mais compra, os dias em que costuma visitar a loja etc. Com isso, Carol e sua equipe conseguem enviar ofertas personalizadas.

“Eu busco oportunidades diferenciadas para os clientes que estão no Clube Brasil Atacadista. Por exemplo, se uma pessoa vem à loja do Brasil toda terça-feira, eu sei que o melhor dia para mandar ofertas é na segunda à noite”, conta a Gerente de Gestão de Clientes. As informações permitem ainda que sejam oferecidos produtos complementares e outras indicações, que variam de acordo com o perfil do consumidor. Para Carol, “a motivação é o sorriso que o cliente deixa ao sair das nossas lojas com suas sacolinhas carregadas”.

MAIS DO QUE PREÇOS BAIXOS, *uma experiência para o cliente*

Variedade de produtos, bom atendimento e facilidade na hora de pagar

O Brasil Atacadista oferece muito mais do que preços baixos e promoções diárias. Dos produtos às formas de compra e pagamento, passando por eventos especiais, as compras na rede proporcionam aos clientes uma verdadeira experiência diferenciada.

A começar pelas opções de um mix de produtos que inclui mais de 10 mil itens, com grande variedade, ótimos preços e muita economia. No Brasil Atacadista os clientes encontram todas as grandes marcas nacionais, uma grande linha de importados exclusivos, com qualidade de

supermercado, cortes variados de carnes, hortifrúti sempre fresquinhos, padaria, confeitaria e muito mais.

Na hora de pagar, a tranquilidade é garantida pelo sistema de fila única para os caixas. Dessa forma, o consumidor não precisa ficar aguardando em uma fila por caixa - enquanto a do lado passa mais rápido. Como todos esperam na mesma fila, a liberação é muito mais ágil, inclusive porque todas as lojas possuem vários caixas para fazer um melhor atendimento. Assim, você ganha mais tempo em seu dia!



ÓTIMAS OPÇÕES para pagamento

Além de aceitar todos os cartões de crédito e débito do mercado, pix e vale-alimentação, o Brasil Atacadista oferece o **UNIXCARD**, que os clientes encontram no setor de cartão, em todas as lojas.

● Com o **UNIXCARD**, as compras podem ser **parceladas em até três vezes**. No caso das ofertas do setor de **Eletro & Bazar**, a compra pode ser dividida em **até 12 vezes sem juros** ou em até 30 parcelas fixas.

Ao fazer o **UNIXCARD**, os clientes têm acesso às vantagens do **UNIXBANK**:

● **Descontos, prazos especiais, parcelamentos sem juros**. Além de produtos e serviços de um **banco digital**, como **abertura de contas, investimentos, empréstimos** e muito mais. O cartão **oferece seis datas de vencimento à sua escolha** e **até 40 dias para você pagar** a fatura.

E TUDO É MUITO FÁCIL DE FAZER!

Em qualquer uma das lojas da rede, no site unixbank.com.br, no WhatsApp ou no app **Unixbank**.



ATENDIMENTO EXCLUSIVO PARA COMERCIANTES

O Brasil Atacadista é parceiro de comerciantes e ajuda a desenvolver seus empreendimentos. E não só com produtos a preços especiais, mas também com atendimento exclusivo. Os contatos para mais informações podem ser feitos através do:

WHATSAPP DO TELEVENDAS DE CADA LOJA

(veja em destaque no instagram [@brasil.atacadista](https://www.instagram.com/brasil.atacadista) ou no site brasilatacadista.com.br)

Os interessados têm um canal para **solicitar valores, condições e também antecipar sua compra, deixando-a reservada para quando forem à loja**, economizando muito mais o seu tempo.

TELEVENDAS

Acesse nossos contatos pelo QR Code e escolha o mais próximo da sua região



Nossas lojas

brasilatacadista.com.br

BIGUAÇU

Rua João Coan, 390,
Marginal da BR-101
F 48 3279-4105
Seg a sáb - 6h30 às 22h e
dom - 7h às 21h

PALHOÇA

Rod BR-101, s/n,
Km 215,7, Aririú
F 48 3279-4126
Seg a sáb - 7h às 22h e
dom - 8h às 21h

FLORIANÓPOLIS

Rod. Armando Calil Bulos,
5890
F 48 3279-4109
Seg a sáb - 7h às 23h e
dom - 7h às 21h

ITAJAÍ

Av. Osvaldo Reis, 2.751,
Praia Brava - Itajaí, SC
F 47 3224-1350
Seg a sáb - 7h às 23h e
dom - 7h às 21h

JOINVILLE

Rua Albano Schmidt, 1.200
- Boa Vista
F 47 3512-7017
Seg a sáb - 7h às 22h e
dom - 7h às 21h

SÃO JOSÉ

Rod SC-281, 2665
Sertão do Maruim
F 48 3279-4129
Seg a sáb - 7h às 22h e
dom - 7h às 21h

FLORIANÓPOLIS

Rod. Francisco Magno
Vieira, 373
F 48 3279-4128
Seg a sáb - 7h às 23h e
dom - 7h às 21h

RIO DO SUL

Estrada Boa Esperança,
240, Progresso
F 47 3522-7413
Seg a sáb - 8h às 22h e
dom - 8h30 às 22h

LAGES

Av. das Torres, 160
Guarujá - Lages, SC
F 49 3512-0640
Todos os dias - 7h às 23h

BLUMENAU

Rua Dr. Pedro Zimmermann,
2.430 -
Itoupava Central
F 47 3513-0315
Seg a sáb - 7h às 22h e
dom - 7h às 21h

EISENBAHN UNFILTERED.

BASTA GIRAR
A GARRAFA
PARA ATIVAR
TODO O SABOR.



O DETALHE
QUE FAZ
A DIFERENÇA
NO SABOR.

EISENBAHN UNFILTERED.