Formulário de decisão da equipe

Registro submetido e preservado no servidor da experiência.

Equipe
Equipe 0

Participantes
Erik

ID da submissão: R1-20261107-161045-8DC0BD

Enviado em: 07/11/2026 16:10:45

1. Diagnóstico inicial da crise

A NOVA está enfrentando, ao mesmo tempo, uma queda nas vendas de eletrodomésticos e móveis, principalmente nas regiões norte e nordeste; e uma crise de reputação apenas por não se poscionar politicamente.

2. Três sinais prioritários

1. Queda nas vendas - Começaram antes da crise de posicionamento
2. Saúde da imagem negativa nas redes - Relação com queda nas vendas ainda insuficiente, mas precisa estar no radar.
3. -

3. Três riscos imediatos

1. Vendas de outros produtos também caírem impulsionados pela crise de reputação
2. Aumento da viralização de posts cobrando posicionamento
3. Alguma fake news prejudicar ainda mais o cenário

4. Hipótese principal

A soma de dois fatores não relacionados estão impulsionando os resultados para baixo. Necessário identificar o que causou a queda nas vendas antes do início das cobranças por posicionamento.

5. Decisão imediata - próximas 24 horas

1. Uma promoção de queima de estoque
2. Ações de guerrilha
3. Não entrar na pilha sobre posicionamento.

Formulário de decisão da equipe - continuação

6. Nível de confiança no diagnóstico

Médio