Formulário final da equipe

Registro submetido e preservado no servidor da experiência.

Equipe

Equipe 0

ID: R3-20261109-180449-D323BA

Enviado: 09/11/2026 18:04:49

1. Diagnóstico final

Queda preocupante nas vendas do segundo semestre até aqui.

2. Principais causas da queda nas vendas

1. Ruptura de estoque gerando insatisfação dos clientes 2. Lançamento da promoção sem consulta interna sobre disponibilidade de estoque 3. Crise de não posicionamento político não potencializou, mas o suposto depósito de um dos diretores e uma inércia de decisão podem ter fortalecido a queda nas vendas.

3. Três maiores riscos

1. Não tomar uma decisão sobre o diretor que supostamente tenha doado para campanha 2. Ruptura de estoque precisa cessar

4. Decisão sobre neutralidade político-partidária

Manter

4.1. Justificativa

Os clientes não deixaram de comprar por neutralidade política. Deixaram de comprar simplesmente porque não tem estoque dos produtos que eles querem comprar.

5. Três ações para as próximas 72 horas

Decidir sobre o diretor que doou para campanha (suspendê-lo sim ou não). Fazer novos pedidos aos fornecedores para alimentar o estoque Preparar uma mega promoção

6. Mensagem pública recomendada

Decisão sobre o diretor envolvido em polêmica e mega promoção

7. Indicadores para acompanhar

Índice Reclame Aqui e volume de pedidos.

Formulário final - continuação

8. Nível de confiança no diagnóstico

Alto