

CASE DE RESULTADOS

Uma empresa multinacional do ramo de beleza, chamada *Montreal*, está para relançar a marca *Louis Boutin* no Brasil. Depois de alguns anos fora do mercado brasileiro, a empresa tem certeza de que com um grande lançamento, a marca poderá se estabelecer entre as mais vendidas no país no setor de Beleza & Fragrância.

A primeira vez que a marca esteve presente fortemente, as vendas não tiveram um resultado como o esperado. Por ser uma marca de luxo, o preço estava acima dos concorrentes e a fragrância lançada não tinha um fixador muito forte. Dessa forma, a LB foi caindo mês após mês no esquecimento até que a maior parte dos produtos saíssem de linha.

Agora, três anos após o lançamento da marca no Brasil, a empresa quer fazer o relançamento do produto, uma vez que olhando a sua performance na zona da América Latina, a marca está em 2º lugar das mais vendidas. Portanto, para trazer de volta a *Louis Boutin*, deverá ser feito um grande lançamento, investindo principalmente no e-commerce, seguindo a estratégia global da marca em lançar uma fragrância feita para os jovens. O único problema é que, no mesmo período de lançamento, a marca *Karolina Ferreira*, da concorrência será lançada para o mesmo público.

CENÁRIO 1

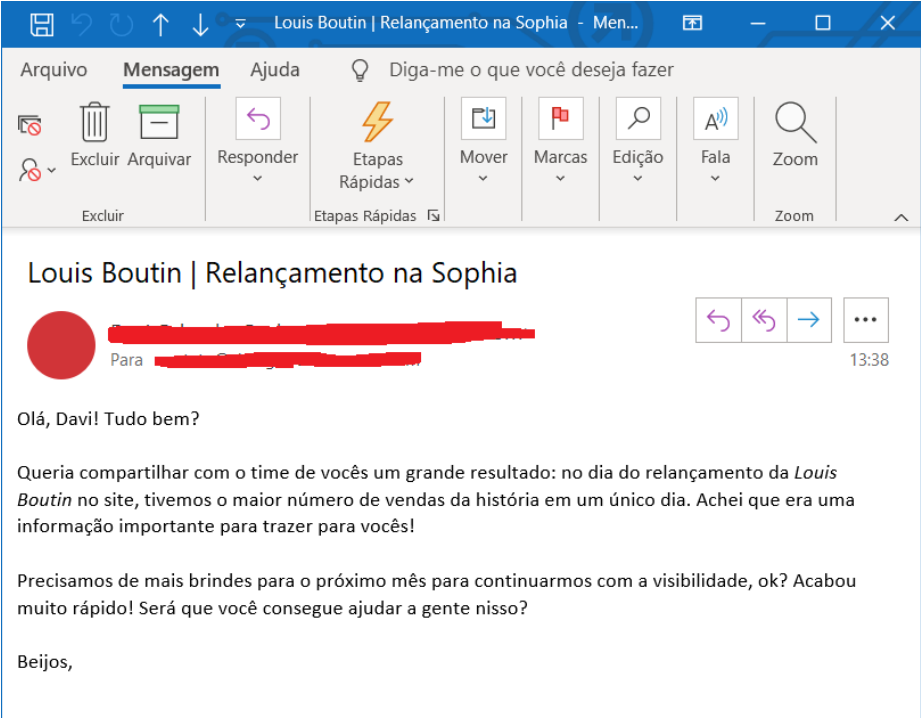
O período do relançamento da marca se passou e a empresa teve um resultado incrível, ganhando 2,7% de *market share* no setor de Beleza & Fragrância, colocando o perfume da LB entre os TOP 10 mais vendidos no Brasil (na 9ª colocação). Além disso, a visibilidade dentro do canal de e-commerce foi um sucesso e a identidade visual do produto esteve presente nas principais lojas na página da *home*.

Os líderes da divisão querem que você faça uma breve apresentação com os resultados principais e que mostre o sucesso da campanha.

Além disso, algumas tabelas e informações compiladas pelo estagiário trazem mais alguns resultados positivos da marca ao longo do mês de lançamento:

	1º lugar nas buscas	2º lugar nas buscas	3º lugar nas buscas
Sophia	<i>Nancôme</i>	<i>Louis Boutin</i>	<i>Karolina Ferreira</i>
Beleza na Net	<i>Nancôme</i>	<i>Karolina Ferreira</i>	<i>Louis Boutin</i>
Apple Cosméticos	<i>Caramel</i>	<i>Louis Boutin</i>	<i>Karolina Ferreira</i>
The Beauty Fox	<i>Louis Boutin</i>	<i>Nancôme</i>	<i>Karolina Ferreira</i>
Sorriachuelo	<i>Caramel</i>	<i>Karolina Ferreira</i>	<i>Louis Boutin</i>
Kenner	<i>Caramel</i>	<i>Nancôme</i>	<i>Louis Boutin</i>

	Unidades Vendidas	Valor vendido (R\$)
Sophia	71	R\$ 31.950,00
Beleza na Net	56	R\$ 25.200,00
Apple Cosméticos	51	R\$ 20.349,00
The Beauty Fox	30	R\$ 13.500,00
Sorriachuelo	18	R\$ 8.100,00
Kenner	12	R\$ 5.400,00
TOTAL	238	R\$ 104.499,00



E-commerce	Market Share (Mês Anterior)	Market Share (Mês Atual)	Posição
Montreal	24,3%	27,00%	↑ 1
CKL	25,7%	24,50%	↓ 1
Beauty Now	18,7%	17,90%	-
Diva	15,9%	15,40%	-
Outras	15,4%	15,20%	-

Lojas Físicas	Market Share (Mês Anterior)	Market Share (Mês Atual)	Posição
CKL	27,4%	27,9%	-
Montreal	24,8%	25,2%	-
Diva	16,7%	17,4%	↑ 1
Beauty Now	17,1%	16,4%	↓ 1
Outras	14,0%	13,1%	-