

REGINALDO GREGÓRIO DE SOUZA NETO

2252813

1. Qual o problema vivido pela Natura e a que se atribui este problema?

O problema enfrentado pela Natura é a perda de preferência de suas revendedoras, que passaram a buscar opções mais baratas de produtos devido às demandas de seus clientes. Isso é atribuído à crescente concorrência no mercado de venda direta de cosméticos, que levou as revendedoras a oferecer catálogos de outras empresas além da Natura.

2. Na sua opinião, em que momento faltou Empreendedorismo?

Faltou empreendedorismo quando a Natura resistiu às mudanças no mercado e evitou diversificar suas operações de vendas para não confrontar suas revendedoras. Isso resultou na perda de participação de mercado.

3. Na sua opinião, em quais momentos o gestor retoma sua visão empreendedora?

O gestor retoma sua visão empreendedora quando reconhece a necessidade de diversificar as operações de vendas, abrir lojas próprias e investir em novos canais, como a venda em farmácias. Ele também retoma essa visão ao buscar maneiras de reconquistar a confiança das revendedoras, oferecendo mais tecnologia e identificando suas necessidades.

4. Relate os fatos ocorridos que fizeram os gestores da Natura tomar algumas decisões radicais. Quais foram as decisões?

Os gestores da Natura tomaram decisões radicais devido à perda de preferência das revendedoras e à crescente concorrência. Decidiram diversificar as vendas, abrir lojas próprias, investir em vendas multicanal e internacionalizar a marca. Além disso, estão trabalhando para reduzir a dependência das revendedoras.

5. Em meio a tanta concorrência, você entende que a decisão de diversificar o canal de distribuição seja o mais sensato? Quais são os riscos?

Sim, em um mercado altamente competitivo, a diversificação do canal de distribuição pode ser uma estratégia sensata para a Natura. Os riscos incluem a necessidade de investimentos significativos, a possibilidade de canibalização de vendas entre os diferentes canais e o desafio de manter a consistência da marca em várias frentes de vendas.

6. Se você tivesse que explicar o case para uma pessoa leiga em Estratégias, Empreendedorismo e Gestão, como você escreveria?

A Natura, uma grande empresa de cosméticos, estava enfrentando problemas porque suas revendedoras começaram a vender produtos de outras empresas. Isso aconteceu porque as clientes queriam opções mais baratas. A empresa decidiu abrir suas próprias lojas e investir em outras formas de vender seus produtos, além de ouvir mais suas revendedoras. Isso é importante para que a empresa possa competir melhor em um mercado difícil.