

A Paperpix é uma empresa com mais de 60 anos de história e líder no mercado brasileiro de álbuns fotográficos. Além do Brasil, a empresa ainda exporta seus produtos para outros países da América Latina, como Argentina, Chile e Uruguai.

A empresa possui duas linhas de produtos principais, a amador e a profissional, sendo que a primeira representa 60% do faturamento da empresa.

A linha amador apresenta grande variedade (muitos tipos diferentes), mas baixo nível de personalização. Já a linha profissional atende a fotógrafos que fazem cerimônias de casamento, formaturas, entre outros eventos e, por esta razão, apresenta um grande nível de personalização e exclusividade.

Os produtos são vendidos em lojas do ramo de fotografias, papelarias, supermercados e por fotógrafos profissionais.

**Figura 1 - Produtos da Linha Amador**



**Figura 2 - Produtos da Linha Profissional**



Embora ainda seja a líder no mercado nacional, a receita vem diminuindo ano a ano, principalmente na linha amador, carro chefe da empresa. A concorrência na linha amadora aumentou, produtos chineses e de empresas nacionais de pequeno porte invadiram o mercado com preços muito competitivos. Além disso, algumas empresas

inovaram e permitem que o cliente compre e personalize o álbum online, fazendo a entrega a domicílio.

Com este cenário a empresa passa por uma crise financeira. Os custos aumentaram e as margens de lucro reduziram. Os gestores não conseguem entender o que está acontecendo, acreditam na qualidade do produto e na força da marca, mas não conseguem mais impor seus preços.

Vocês foram contratados como consultores para ajudar a empresa a passar por este momento difícil. Na sua visão, qual é o principal problema da empresa? Como faria para resolvê-lo, tendo em vista uma solução eficaz no longo prazo?

Estruture e descreva a argumentação que sustenta a solução proposta para a empresa Paperpix.