



## Peer Review Report

### PEER REVIEW REPORT FOR:

Silva, A. L. B., Limongi, R., Gomes, A. C., & Pimenta, D. (2021). Chocolates and 'Legrias': Dilemma of the best sales channel. *Revista de Administração Contemporânea*, 25(spe), e200235. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2021200235.en>

### HOW TO CITE THIS PEER REVIEW REPORT:

Silva, A. L. B., Limongi, R., Gomes, A. C., Pimenta, D., Passos, A. P., & Freitas, F. D. (2021). Peer review report for: Chocolates and 'Legrias': Dilemma of the best sales channel. RAC. *Revista de Administração Contemporânea*. *Zenodo*. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4537486>

### REVIEWERS:

- Ana Paula Passos (Universidade do Vale do Itajaí, Brazil)
- Flavia D'Albergaria Freitas (Universidade Federal do Rio de Janeiro, COPPEAD, Brazil)

## ROUND 1

### Reviewer 1 report

Reviewer: Ana Paula Passos

Date review returned: August 30, 2020

Recommendation: Major revision

### Comments to the authors

#### INTRODUÇÃO:

- É recomendado delimitar o local em que se desenvolve o caso já na introdução.
- Foi inserido informações em maioria sobre os possíveis produtos e máquinas do negócio, mas seria mais interessante que a introdução foca-se principalmente na apresentação do DILEMA, que será detalhadamente abordado nas seções subsequentes e resgatado no fechamento do caso.
- Sugere-se que a escrita procure estimular curiosidade para leitura do caso na íntegra.

## O SONHO SE TORNAVA REALIDADE/ NEM TUDO É DOCE!/ O RECOMEÇO DE ALEXANDRE E O INÍCIO DA PANDEMIA!

- Na descrição do caso não fica claro o momento em que ocorre as situações descritas. É necessário datar caso, colocar o mês e ano dos acontecimentos, para que os leitores possam acompanhar melhor a história. Ao datar, o caso se torna atemporal, ele poderá ser usado remetendo a análise ao momento em que a narrativa ocorreu.

- As informações sobre os problemas do posicionamento do produto e as decisões feitas foram bem descritas.
- Propõe-se que seja apresentado mais informações sobre o funcionamento do negócio que implicariam posteriormente no dilema.

## O DILEMA DA NOVA FASE/ A TOMADA DE DECISÃO QUE MUDARIA A HISTÓRIA DA LEGRIA

- Foi caracterizado o contexto do caso e apresentadas informações mais específicas para suscitar no leitor uma reflexão sobre a decisão envolvida. Também foi realizado o fechamento com alguns questionamentos mais reflexivos que delimitam o escopo do caso.

- Sugere-se que esses dois títulos não sejam divididos.
- Propõe-se que seja revisto a descrição das decisões e possibilidades apontadas, pois em alguns momentos a um posicionamento. Os fatos devem ser apresentados de forma imparcial, por meio de uma narrativa impessoal. Um aspecto importante do caso é que o escritor não deve expressar juízos críticos sobre os eventos e os depoimentos constantes no caso.

## NOTAS DE ENSINO

- Os anexos deveriam estar ao fim das notas de ensino ao invés do fim do caso, pois são mencionados nas notas. Apesar de que tais anexos, estaria melhor posicionados nas respostas das perguntas do caso, visto que são descrições das possibilidades de decisão e do contexto externo.

- Há uma quantidade exagerada de disciplinas para as quais se recomenda o caso. É necessário definir uma única disciplina, indicando inclusive para qual sessão dessa disciplina o caso poderia ser usado. A falta de um posicionamento claro pode prejudicar a adoção do caso por outros professores.

- Os objetivos de aprendizagem também devem ser bem específicos, ao invés de “o caso objetiva oportunizar a vivência em sala de aula da realidade de inúmeros brasileiros que buscam empreender, mas encontram dificuldades, dúvidas e incertezas, em especial, num momento de pandemia mundial”, que é muito amplo. A falta de objetivos de aprendizagem claros dificulta a elaboração das questões para discussão, dado que elas devem ser ordenadas de acordo com os objetivos de aprendizagem.

- O caso de ensino deve privilegiar o processo indutivo de aprendizagem, com o desenvolvimento de regras gerais a partir da solução dos problemas específicos apresentados no caso. O principal instrumento de discussão são as QUESTÕES, pois são elas que conduzirão o processo de descoberta e aprendizagem do aluno. As questões devem ser pensadas de forma a gerarem discussão e não simplesmente uma resposta certa. É necessário rever as questões propostas, devem ser formuladas de forma a despertar o interesse e permitir a discussão.

- Na resolução das questões além de apresentar as principais perspectivas teóricas que fundamentaram o caso, seria interessante conversar tais perspectivas com as informações constante no caso, demonstrando as possibilidades de reflexões subjacentes.

- Não é recomendado que seja proposto “trabalhar previamente em sala os conteúdos associados ao tema tais como composto mercadológico, canais de distribuição e venda, estratégias de marketing e tomada de decisão em marketing.” Como já mencionado, o caso de ensino deve privilegiar o processo indutivo de aprendizagem, é em cima da discussão que o professor apresentará os conceitos, não antes da resolução do caso.

### Additional Questions:

Does the manuscript contain new and significant information to justify publication?: Yes

Does the Abstract (Summary) clearly and accurately describe the content of the article?: Yes

Is the problem significant and concisely stated?: Yes

Are the methods described comprehensively?: Not applicable

Are the interpretations and conclusions justified by the results?: Not applicable

Is adequate reference made to other work in the field?: Yes

Is the language acceptable?: Yes

Does the article have data and / or materials that could be made publicly available by the authors?: Not applicable  
 Please state any conflict(s) of interest that you have in relation to the review of this paper (state “none” if this is not applicable).:  
 Nenhum

Rating:

Interest: 3. Average

Quality: 2. Good

Originality: 3. Average

Overall: 2. Good

## Reviewer 2 report

Reviewer: Flavia D'Albergaria Freitas

Date review returned: September 22, 2020

Recommendation: Major revision

### Comments to the authors

O caso tem um dilema interessante frente a um contexto bastante desafiador, mas tanto na descrição do Caso quanto nas notas de ensino, o caso precisa de muitos ajustes de formato e conteúdo

#### Descrição do Caso

Na seção de abertura (Introdução), o dilema não é apresentado, não há a contextualização do momento em que o caso se passa, nem a localidade. A empresa não é apresentada, somente o protagonista.

O objetivo da seção de abertura é fisgar o aluno, para isso é preciso apresenta o dilema do caso e o contexto em que esse dilema está sendo enfrentado – protagonistas, data do caso, empresa, localidade.

O corpo do caso apresenta muitas informações. Contudo, as informações contidas nos anexos deveriam ser apresentadas no corpo do caso, uma vez que são parte importante do processo decisório. Em anexo, recomenda-se colocar tabelas, figuras e diagramas que podem ajudar no entendimento do caso. Como o caso foi recomendado para cursos de graduação e pós graduação, os autores deveriam avaliar se vale à pena entregar a análise das 5 alternativas de forma tão detalhada, ou se elas deveriam vir mais dispersas no texto para aumentar um pouco o nível de complexidade do caso. Outro ponto que precisa ser avaliado é quanto às expectativas de venda. Para se tomar a decisão de canal, o lucro não pode ser avaliado sem levar em consideração o volume de vendas. Uma perda de 5 pontos percentuais de margem pode valer a pena se há aumento considerável de volume.

A seção de fechamento, “A tomada de decisão que mudaria a história da Legria”, deve conversar com a seção de abertura. Elas formam o ciclo curto de preparação do aluno. Uma vez que o dilema é apresentado na seção de abertura, na seção de fechamento, são apresentadas informações que dão o sentido de urgência e importância do dilema enfrentado pelo protagonista.

#### Notas de Ensino

Os objetivos de aprendizado foram apresentados de forma muito ampla. O caso foi posicionado para trabalhar canais de distribuição. O ideal é pensar para que sessão de que curso o caso foi pensado. Em seguida, detalha-se que conceitos o professor gostaria que os alunos aprendessem nessa sessão.

Seguindo a indicação dos autores (inclusive nas palavras chave), esse caso poderia ser posicionado pra sessões que abordassem as estratégias de desenho de canais em curso de Marketing ou Canais de Distribuição. Sendo assim, os objetivos deveriam detalhar que pontos dos conceitos de canais os alunos aprenderiam: papel do intermediário, estratégias de intermediação ou desintermediação; níveis de serviço do canal, decisões de desenho do canal, níveis de canal, intensidade dos canais. São muitos os conceitos que podem ser trabalhados.

A correta definição dos objetivos de canal ajuda na elaboração das perguntas de discussão. Cada pergunta vai justamente levar ao desenvolvimento de um objetivo de aprendizagem.

Como os objetivos de aprendizagem não foram devidamente destacados, a discussão do caso está muito rasa e não ajuda na

preparação do professor para a sua discussão em sala.

A primeira pergunta apresentada, na verdade, é a abertura da discussão. Ela possibilita detalhar o contexto do dilema. Ela não se configura uma questão para discussão porque ela não atinge um objetivo de aprendizado.

A ordem das perguntas apresentadas indica que talvez o caso não tenha sido ainda testado em sala. A ordem de discussão em sala poderia seguir a ordem recomendada aos alunos ao avaliarem um caso – listar as alternativas, avaliar as alternativas e escolher a melhor alternativa. Assim, uma sugestão de perguntas e conceitos a serem desenvolvidos seria:

- Quais as opções de canais possíveis? (nesse momento, o professor poderia trabalhar conceitos de canais como papel do intermediário, tipos de intermediários, número de canais, intensidade do canal)
- Quais pontos influenciam a escolha do canal de venda? (Nesse momento, o professor poderia trabalhar os conceitos de critérios de escolha dos canais – econômico ou controle e adaptação; e níveis de serviço como critério de escolha do consumidor)
- Qual seria a melhor escolha considerando o momento da pandemia e o momento de pós-pandemia? (explorar se os critérios de avaliação se alteram de acordo com o contexto e explorar as mudanças no comportamento do consumidor durante a pandemia)
- Que impactos cada uma das alternativas teria nos demais elementos do composto mercadológico? (explorar o entendimento de que as decisões de canais impactam as decisões de preço, produto e comunicação e como impactam)

O caso tem muito potencial. Os ajustes na descrição do caso e principalmente nas notas de ensino podem fazer desse caso, um caso amplamente adotado

#### Additional Questions:

Does the manuscript contain new and significant information to justify publication?: No

Does the Abstract (Summary) clearly and accurately describe the content of the article?: Yes

Is the problem significant and concisely stated?: Yes

Are the methods described comprehensively?: No

Are the interpretations and conclusions justified by the results?: Not applicable

Is adequate reference made to other work in the field?: Not applicable

Is the language acceptable?: Yes

Does the article have data and / or materials that could be made publicly available by the authors?: Yes

Please state any conflict(s) of interest that you have in relation to the review of this paper (state “none” if this is not applicable).: None

#### Rating:

Interest: 2. Good

Quality: 3. Average

Originality: 3. Average

Overall: 3. Average

## Authors' Responses

Prezada Professora Paula Chimenti, Prezado Professor Leonardo Marques e Prezados Revisores

Agradecemos a oportunidade de revisar nosso artigo. Todas as recomendações contribuíram para evolução da nossa pesquisa. Destacamos que nosso caso de ensino foi alterado significativamente devido as contribuições e gostaríamos de agradecer por isso.

Relatamos, por meio dos comentários, como realizamos as recomendações sugeridas. À esquerda, estão as sugestões recebidas, enquanto na coluna à direita as principais ações realizadas para a nova versão do artigo.

Caso necessitem de mais informações estamos à inteira disposição. Temos muito interesse em publicar nosso artigo na Revista de Administração Contemporânea.

Revisor: 1		
Seção	Sugestões para Revisão	Ação
1) INTRODUÇÃO	É recomendado delimitar o local em que se desenvolve o caso já na introdução.	Agradecemos a recomendação. Para melhorar o trecho inserimos a delimitação do local e ano.
1) INTRODUÇÃO	Foi inserido informações em maioria sobre os possíveis produtos e máquinas do negócio, mas seria mais interessante que a introdução foca-se principalmente na apresentação do DILEMA, que será detalhadamente abordado nas seções subsequentes e resgatado no fechamento do caso.	A sugestão nos permitiu reestruturar a introdução visando apresentar de forma mais clara o dilema.
1) INTRODUÇÃO	Sugere-se que a escrita procure estimular curiosidade para leitura do caso na íntegra.	Com a reescrita da seção buscamos aumentar a curiosidade do leitor com apresentação mais específica do dilema a ser discutido ao longo do caso.
O SONHO SE TORNAVA REALIDADE/ NEM TUDO É DOCE! / O RECOMEÇO DE ALEXANDRE E O INÍCIO DA PANDEMIA!	Na descrição do caso não fica claro o momento em que ocorre as situações descritas. É necessário datar caso, colocar o mês e ano dos acontecimentos, para que os leitores possam acompanhar melhor a história. Ao datar, o caso se torna atemporal, ele poderá ser usado remetendo a análise ao momento em que a narrativa ocorreu.	Para atender a demanda incluímos as datas dos cursos e local dos acontecimentos para melhor acompanhamento da narrativa.
O SONHO SE TORNAVA REALIDADE/ NEM TUDO É DOCE! / O RECOMEÇO DE ALEXANDRE E O INÍCIO DA PANDEMIA!	As informações sobre os problemas do posicionamento do produto e as decisões feitas foram bem descritas.	Obrigado pelo incentivo.
O SONHO SE TORNAVA REALIDADE/ NEM TUDO É DOCE! / O RECOMEÇO DE ALEXANDRE E O INÍCIO DA PANDEMIA!	Propõe-se que seja apresentado mais informações sobre o funcionamento do negócio que implicariam posteriormente no dilema.	Para incrementar a discussão do dilema buscamos dar mais destaque ao cenário que motivou o caso para o leitor refletir sobre os desafios.
O DILEMA DA NOVA FASE/ A TOMADA DE DECISÃO QUE MUDARIA A HISTÓRIA DA LEGRIA	Foi caracterizado o contexto do caso e apresentadas informações mais específicas para suscitar no leitor uma reflexão sobre a decisão envolvida. Também foi realizado o fechamento com alguns questionamentos mais reflexivos que delimitam o escopo do caso.	Agradecemos o elogio.
O DILEMA DA NOVA FASE/ A TOMADA DE DECISÃO QUE MUDARIA A HISTÓRIA DA LEGRIA	Sugere-se que esses dois títulos não sejam divididos.	Obrigado pela sugestão. Para atender reorganizamos os títulos das seções.
O DILEMA DA NOVA FASE/ A TOMADA DE DECISÃO QUE MUDARIA A HISTÓRIA DA LEGRIA	Propõe-se que seja revisto a descrição das decisões e possibilidades apontadas, pois em alguns momentos a um posicionamento. Os fatos devem ser apresentados de forma imparcial, por meio de uma narrativa impessoal. Um aspecto importante do caso é que o escritor não deve expressar juízos críticos sobre os eventos e os depoimentos constantes no caso.	Agradecemos a recomendação. As perguntas foram alteradas tornando-as mais imparciais para evitar ou direcionar a narrativa. As descrições das decisões também foram alteradas para não direcionar o leitor ou gerar posicionamento prévio que possa interferir na condução do dilema. Foi realizada ainda a exclusão de alguns depoimentos ao longo da narrativa.
NOTAS DE ENSINO	Os anexos deveriam estar ao fim das notas de ensino ao invés do fim do caso, pois são mencionados nas notas. Apesar de que tais anexos, estaria mais bem posicionado nas respostas das perguntas do caso, visto que são descrições das possibilidades de decisão e do contexto externo.	Agradecemos às recomendações. Reposicionamos os anexos conforme a sugestão para auxiliar a discussão e formulação de respostas para as questões 1 e 3.
NOTAS DE ENSINO	Há uma quantidade exagerada de disciplinas para as quais se recomenda o caso. É necessário definir uma única disciplina, indicando inclusive para qual sessão dessa disciplina o caso poderia ser usado. A falta de um posicionamento claro pode prejudicar a adoção do caso por outros professores.	Agradecemos as considerações. A aplicação do caso é direcionada à disciplina de marketing estratégico em sessões sobre canais de venda e composto mercadológico. Revisitamos o texto para melhor alinhamento.
NOTAS DE ENSINO	Os objetivos de aprendizagem também devem ser bem específicos, ao invés de “o caso objetiva oportunizar a vivência em sala de aula da realidade de inúmeros brasileiros que buscam empreender, mas encontram dificuldades, dúvidas e incertezas, em especial, num momento de pandemia mundial”, que é muito amplo. A falta de objetivos de aprendizagem claros dificulta a elaboração das questões para discussão, dado que elas devem ser ordenadas de acordo com os objetivos de aprendizagem.	Agradecemos as sugestões. Os objetivos de aprendizagem foram alterados. Tem-se por objetivo geral auxiliar os alunos no desenvolvimento de competências analíticas essenciais na construção de estratégias de canais para novos produtos, em especial em contextos de crise. Além disso, têm-se por objetivos específicos fomentar a discussão sobre estratégias de marketing envolvendo canais de venda e decisões sobre o composto mercadológico, bem como a aplicação de conceitos que envolvem a construção da estratégia de canais e a escolha de membros no desenho de canal.

(Continues)

(Continued)

## Revisor: 1

Seção	Sugestões para Revisão	Ação
NOTAS DE ENSINO	O caso de ensino deve privilegiar o processo indutivo de aprendizagem, com o desenvolvimento de regras gerais a partir da solução dos problemas específicos apresentados no caso. O principal instrumento de discussão são as QUESTÕES, pois são elas que conduzirão o processo de descoberta e aprendizagem do aluno. As questões devem ser pensadas de forma a gerarem discussão e não simplesmente uma resposta certa. É necessário rever as questões propostas, devem ser formuladas de forma a despertar o interesse e permitir a discussão.	Agradecemos as orientações. Todas as questões foram repensadas. Além disso, as respostas carregam pontos com perguntas para que o professor possa estimular a discussão. As questões foram as seguintes: Questão 1: Quais as opções de canais possíveis? Questão 2: Quais pontos influenciam a escolha do canal de venda? Questão 3: Ao desenhar a estrutura de canais da Legria, qual seria a melhor escolha considerando o momento de pandemia e pós pandemia? Questão 4: Quais os impactos de cada uma das alternativas nos demais elementos do composto mercadológico?
NOTAS DE ENSINO	Na resolução das questões além de apresentar as principais perspectivas teóricas que fundamentaram o caso, seria interessante conversar tais perspectivas com as informações constante no caso, demonstrando as possibilidades de reflexões subjacentes.	Agradecemos as considerações. Ao longo das respostas foram colocados pontos de reflexão sobre o contexto analisado, que podem ser vistas nas respostas das questões 2, 3 e 4.
NOTAS DE ENSINO	Não é recomendado que seja proposto “trabalhar previamente em sala os conteúdos associados ao tema tais como composto mercadológico, canais de distribuição e venda, estratégias de marketing e tomada de decisão em marketing.” Como já mencionado, o caso de ensino deve privilegiar o processo indutivo de aprendizagem, é em cima da discussão que o professor apresentará os conceitos, não antes da resolução do caso.	Agradecemos as sugestões. Fizemos a alterações ressaltando a importância de estimular a assimilação de conteúdos como composto de marketing, canais de marketing e estratégias de marketing. Além disso, destacamos como a solução do dilema proposto poderá colaborar no processo de aprendizagem de conceitos que envolvem a construção de canais como a seleção de membros do canal, função do canal e níveis de canais, bem como suas respectivas aplicabilidades em contextos de crise e os impactos na estratégia mercadológica de pequenos negócios.

## Revisor: 2

Seção	Sugestões para Revisão	Ação
1) INTRODUÇÃO	Na seção de abertura (Introdução), o dilema não é apresentado, não há a contextualização do momento em que o caso se passa, nem a localidade. A empresa não é apresentada, somente o protagonista. O objetivo da seção de abertura é fisgar o aluno, para isso é preciso apresenta o dilema do caso e o contexto em que esse dilema está sendo enfrentado – protagonistas, data do caso, empresa, localidade.  O corpo do caso apresenta muitas informações. Contudo, as informações contidas nos anexos deveriam ser apresentadas no corpo do caso, uma vez que são parte importante do processo decisório. Em anexo, recomenda-se colocar tabelas, figuras e diagramas que podem ajudar no entendimento do caso.  Como o caso foi recomendado para cursos de graduação e pós-graduação, os autores deveriam avaliar se vale à pena entregar a análise das 5 alternativas de forma tão detalhada, ou se elas deveriam vir mais dispersas no texto para aumentar um pouco o nível de complexidade do caso	Agradecemos a recomendação. A delimitação do local e ano foram inseridas na introdução.  Agradecemos às recomendações. Reposicionamos os anexos conforme a sugestão para auxiliar a discussão e formulação de respostas para as questões 1 e 3.
Fechamento	Outro ponto que precisa ser avaliado é quanto às expectativas de venda. Para se tomar a decisão de canal, o lucro não pode ser avaliado sem levar em consideração o volume de vendas. Uma perda de 5 pontos percentuais de margem pode valer a pena se há aumento considerável de volume.  A seção de fechamento, “A tomada de decisão que mudaria a história da Legria”, deve conversar com a seção de abertura. Elas formam o ciclo curto de preparação do aluno. Uma vez que o dilema é apresentado na seção de abertura, na seção de fechamento, são apresentadas informações que dão o sentido de urgência e importância do dilema enfrentado pelo protagonista.	Agradecemos a recomendação. Foi realizado as alterações das questões para torná-las mais ampla e aumentar a complexidade do caso.  Agradecemos a consideração. Reajustamos o argumento inserido a ideia de que a margem pode diminuir, mas em contrapartida o custo unitário dos produtos também pode reduzir caso haja um aumento considerável na quantidade produzida e vendida.
NOTAS DE ENSINO	Os objetivos de aprendizado foram apresentados de forma muito ampla. O caso foi posicionado para trabalhar canais de distribuição. O ideal é pensar para que sessão de que curso o caso foi pensado. Em seguida, detalha-se que conceitos o professor gostaria que os alunos aprendessem nessa sessão.	Agradecemos as recomendações. Os objetivos foram redefinidos, bem como as sessões em que o caso poderia ser aplicado e os conceitos que gostaríamos que os alunos aprendessem. O caso pode ser aplicado em sessões sobre canais de venda e composto mercadológico, abordando conceitos como seleção de membros do canal, função dos membros do canal, níveis de canais e impacto da escolha de canais no composto mercadológico.

(Continues)

(Continued)

Revisor: 2		
Seção	Sugestões para Revisão	Ação
NOTAS DE ENSINO	<p>Seguindo a indicação dos autores (inclusive nas palavras chave), esse caso poderia ser posicionado pra sessões que abordassem as estratégias de desenho de canais em curso de Marketing ou Canais de Distribuição. Sendo assim, os objetivos deveriam detalhar que pontos dos conceitos de canais os alunos aprenderiam: papel do intermediário, estratégias de intermediação ou desintermediação; níveis de serviço do canal, decisões de desenho do canal, níveis de canal, intensidade dos canais. São muitos os conceitos que podem ser trabalhados.</p>	<p>Agradecemos as recomendações. As palavras-chave foram redefinidas de modo a facilitar as sessões em que o caso poderia ser aplicado. Dessa forma as palavras-chaves: canais de marketing, estratégia de canais, composto de marketing, vendas.</p>
NOTAS DE ENSINO	<p>A correta definição dos objetivos de canal ajuda na elaboração das perguntas de discussão. Cada pergunta vai justamente levar ao desenvolvimento de um objetivo de aprendizagem. Como os objetivos de aprendizagem não foram devidamente destacados, a discussão do caso está muito rasa e não ajuda na preparação do professor para a sua discussão em sala.</p>	<p>Agradecemos a recomendação. Redefinimos os objetivos de aprendizagem, ressaltando o objetivo geral e os objetivos específicos da seguinte forma: Objetivo geral: auxiliar no desenvolvimento de competências analíticas essenciais na construção de estratégias de canais para novos produtos, em especial em contextos de crise. Objetivos específicos: fomentar a discussão sobre estratégias de marketing envolvendo canais de venda e decisões sobre o composto mercadológico, bem como a aplicação de conceitos que envolvem a construção da estratégia de canais.</p>
NOTAS DE ENSINO	<p>A primeira pergunta apresentada, na verdade, é a abertura da discussão. Ela possibilita detalhar o contexto do dilema. Ela não se configura uma questão para discussão porque ela não atinge um objetivo de aprendizado.</p> <p>A ordem das perguntas apresentadas indica que talvez o caso não tenha sido ainda testado em sala. A ordem de discussão em sala poderia seguir a ordem recomendada aos alunos ao avaliarem um caso – listar as alternativas, avaliar as alternativas e escolher a melhor alternativa. Assim, uma sugestão de perguntas e conceitos a serem desenvolvidos seria:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quais as opções de canais possíveis? (nesse momento, o professor poderia trabalhar conceitos de canais como papel do intermediário, tipos de intermediários, número de canais, intensidade do canal)</li> <li>• Quais pontos influenciam a escolha do canal de venda? (Nesse momento, o professor poderia trabalhar os conceitos de critérios de escolha dos canais – econômico ou controle e adaptação; e níveis de serviço como critério de escolha do consumidor)</li> <li>• Qual seria a melhor escolha considerando o momento da pandemia e o momento de pós-pandemia? (explorar se os critérios de avaliação se alteram de acordo com o contexto e explorar as mudanças no comportamento do consumidor durante a pandemia)</li> <li>• Que impactos cada uma das alternativas teria nos demais elementos do composto mercadológico? (explorar o entendimento de que as decisões de canais impactam as decisões de preço, produto e comunicação e como impactam)</li> </ul>	<p>Agradecemos as sugestões e todas foram acatadas. As perguntas serão apresentadas da seguinte forma: Questão 1: Quais as opções de canais possíveis? Questão 2: Quais pontos influenciam a escolha do canal de venda? Questão 3: Ao desenhar a estrutura de canais da Legria, qual seria a melhor escolha considerando o momento de pandemia e pós-pandemia? Questão 4: Quais os impactos de cada uma das alternativas nos demais elementos do composto mercadológico?</p>

**Disclaimer:** The content of the Peer Review Report is the full copy of reviewers and authors' reports. Typing and punctuation errors are not edited. Only comments that violate the journal's ethical policies such as derogatory or defamatory comments will be edited (omitted) from the report. In these cases, it will be clearly stated that parts of the report were edited. Check [RAC's policies](#).