

ADAPTAÇÃO MATRIZ SWOT E OBJETIVOS SMART

Pontos Fortes +	Ameaças	Possíveis Tendências	Estratégia de Enfrentamento	Objetivos SMART
Preço	Concorrentes podem abaixar preços	<p>No final dos anos 1990 e início dos anos 2000, os sistemas ERPs eram poucos e custavam milhares, se não milhões, de reais. Atualmente existem centenas de sistemas disponíveis, com preços acessíveis até mesmo à MEIs.</p> <p>https://www.nomus.com.br/blog-industrial/tendencias-de-erp/</p>	Focar em qualidade e valor agregado	Fazer pesquisas em 10 possíveis clientes no 2º semestre de 2025, com a finalidade de qual a informação tem mais dificuldade de ser transmitida.
Funcional	Soluções mais robustas no mercado	<p>A resistência à mudança é um problema comum em qualquer processo de transformação organizacional. Funcionários acostumados a processos e sistemas antigos podem ter dificuldade em se adaptar a um novo sistema ERP.</p> <p>https://www.reportagensocial.com.br/implementacao-de-sistemas-erp-em-pequenas-e-medias-empresas-desafios-e-solucoes</p>	Inovar constantemente com Foco em Simplicidade	Fidelizar o cliente anualmente, propondo sempre de 5 a 10 % melhoria.
Simples	Ser visto como muito básico por grandes empresas	<p>O que antes era uma ferramenta quase exclusiva das grandes empresas, o ERP tem se tornado cada vez mais popular entre os pequenos e médios negócios.</p> <p>De acordo com uma pesquisa realizada pelo Capterra, 44% das empresas com até 250 funcionários utilizam algum tipo de sistema ERP em seus processos.</p> <p>https://www.nomus.com.br/blog-industrial/tendencias-de-erp/</p>	Oferecer pacotes avançados	Criar pacotes Avançados com a necessidade de cada cliente a partir do 6º mês do plano básico, influenciando a adesão da 1ª assinatura.