1. Funções Corporativas

1.1. Controle Financeiro

Pode contribuir na medida em que o bom controle financeiro permite um melhor controle do fluxo de caixa, o que implica em maior poder de barganha com clientes.

1.2. Desenvolvimento Gerencial

Pode contribuir para que a gerência tome decisões estratégicas mais acertivas.

1.3. Inovação Estratégica

Pode contribuir através de uma forma inusitada de explorar os recursos da firma por exemplo, se fizer sentido, contratar programadores de áreas de conhecimento diferentes quando a concorrência só contrata programadores de uma área específica de conhecimento.

1.4. Gestão Internacional

Nesse caso talvez não faça sentido já que o sistema de contabilidade é desenvolvimento para dar suporte a somente uma região restrita do país.

2. Gestão da Informação

2.1. Sistema de Informações Gerenciais Integrado Suportando a Tomada de Decisões

Contribui para a melhor tomada de decisões estratégica pela alta administração.

3. Pesquisa e Desenvolvimento

3.1. Desenvolvimento Inovativo de Novos Produtos

A empresa poderá desenvolver novas soluções para atender necessidades específicas dos clientes e agregar mais valor ao produto.

3.2. Ciclo Rápido de Desenvolvimento de Novos Produtos

A rápida adaptação das normas contábeis à legislação pode ser um fator importante no momento da decisão de compra do cliente.

4. Operações

4.1. Eficiência na Produção em Volume

Empresas de desenvolvimento de software não conseguem produzir em escala como, por exemplo fábricas.

4.2. Melhoria Contínua das Operações

A busca por novas tecnologias de desenvolvimento de software pode otimizar o desenvolvimento e diminuir prazos, ou seja, diminuir custos.

4.3. Flexibilidade e Rapidez de Resposta

Métodos atuais de gestão de projetos de tecnologia como as metodologias ágeis permitem que os desenvolvedores respondam rapidamente e flexibilizem a inclusão de ferramentas no escopo do projeto de maneira a agregar mais valor ao cliente.

5. Design e Marketing do Produto

5.1. Capacidade de Design

Um produto com um bom design pode aumentar a percepção do cliente sobre o valor do produto. A Apple é um exemplo nesse quesito.

5.2. Gestão de Marca

Uma boa gestão da marca cria uma identidade e inspira confiança pela empresa e faz o potencial cliente tender a escolher a marca com a qual ele mais se identifica e confia.

5.3. Correspondência às Tendências de Mercado

Acompanhar as tendências de mercado permite que a empresa se mantenha relevante às necessidades dos clientes.

6. Vendas e Distribuição

6.1. Eficácia na Promoção e Execução de Vendas

Um aumento no número de produtos vendidos dá margem para a redução do preço do produto ou aumento da margem de lucro na medida em que o custo unitário do produto cai.

6.2. Eficiência e Rapidez no Atendimento de Pedidos

Diminui a desistência de novos pedidos e melhora a experiência de compra do cliente, o que pode ser um fator decisivo para indicações e próximas compras.

6.3. Rapidez na Distribuição

O cliente pode preferir um produto a outro por conta na rapidez com que o recebe de acordo com a sua necessidade e urgência.

6.4 Atendimento ao Cliente

O atendimento ao cliente e suporte são essenciais principalmente para produtos de software porque o usuário normalmente é leigo em relação ao funcionamento e potenciais problemas do produto. Como a empresa possui uma área dedicada ao suporte, a empresa pode explorar essa necessidade do cliente.