

Matriz SWOT: Área Comercial e de Marketing - Objetiva Solução

Sua tarefa agora é simples: pegue este modelo e preencha com seus insights. Seja brutalmente honesto, especialmente nas Fraquezas. Ninguém conhece a área comercial e de marketing da Objetiva Solução melhor do que você.

AMBIENTE INTERNO (O que podemos controlar)

FORÇAS (Strengths):

O que fazemos bem? Quais são nossas vantagens competitivas internas?

- **Produto/Conhecimento:** Temos um conhecimento técnico profundo sobre SAP B1? Nossos softwares embarcados são robustos e bem avaliados pelos clientes atuais?
- **Relacionamento:** Temos uma base de clientes fiéis? Nosso nome tem boa reputação em um nicho específico?
- **Pessoas:** Sua própria proatividade (como a criação do dossiê) é uma força. A equipe comercial tem bom relacionamento com os clientes?
- **Processos:** Já existe algum processo comercial ou de marketing que funciona muito bem?

(Seu espaço para preencher as Fraquezas/Dores)

- *Carteira de clientes com alto índice de satisfação.*
- *Nosso software resolve as principais e mais complexas dificuldades do cliente*
- *Somos bem-concebido no nosso mercado*
- *Nossas soluções são validadas com cases de sucesso*
- *Equipe técnica qualificada*
- *Experiência sólida*

FRAQUEZAS (Weaknesses):

Onde podemos melhorar? Quais são nossas limitações internas? (Aqui entram as "dores" que você citou).

- **Geração de Leads:** A geração de novos leads é inconsistente? Dependemos muito de indicações?
- **Processo de Vendas:** O ciclo de vendas é muito longo? Gastamos muito tempo em tarefas manuais (criação de propostas, documentação)?
- **Conteúdo e Posicionamento:** Temos dificuldade em criar conteúdo (posts, artigos) de forma regular? Nossa mensagem é clara e atinge o público certo?
- **Ferramentas e Dados:** Nossas ferramentas atuais (CRM, etc.) são adequadas? Temos dificuldade em extraír dados e métricas para tomar decisões?
- **Equipe:** A equipe tem dificuldade em se aprofundar em diferentes nichos industriais (como você mencionou)?

(Seu espaço para preencher as Fraquezas/Dores)

- *Baixo volume de leads qualificados gerados pelo marketing.*
- *Dependemos de indicações para os novos negócios*
- *Dificuldade em manter contato com leads que saíram do funil.*
- *Temos dificuldade em criar artigos e posts.*
- *Ciclo de vendas longos.*

- *Dificuldade em estabelecer novos contatos e negócios.*
 - *Não nutrimos nossos contatos*
 - *Dependemos muito de feeling*
 - *Falta de processos bem definidos*
 - *Não temos estrutura comercial*
-

AMBIENTE EXTERNO (O que não podemos controlar)

OPORTUNIDADES (Opportunities):

Quais tendências ou fatores externos podemos aproveitar?

- **Mercado:** Existe uma demanda crescente por digitalização em indústrias específicas? O SAP B1 está sendo adotado por novos setores?
- **Concorrência:** Nossos concorrentes são lentos? Deixam a desejar em algum aspecto (suporte, inovação) que podemos explorar?
- **Tecnologia:** A própria ascensão da IA é uma oportunidade. Podemos usá-la para criar novos produtos ou serviços? (Ex: "Diagnóstico Inteligente de Processos").
- **Parcerias:** Existem novas oportunidades de parceria com outras empresas de tecnologia ou consultorias?

(Seu espaço para preencher as Oportunidades)

- *Procura por nossas soluções no S4*
- *Novos produtos em i.a. para nossos clientes*
- *Novas parcerias para fomentar novos negócios.*
- *Explorar vendas diretas, sem depender dos parceiros*

AMEAÇAS (Threats):

Quais fatores externos podem nos prejudicar?

- **Concorrência:** Surgimento de novos concorrentes, talvez mais ágeis ou com soluções "tudo-em-um"?
- **Mercado:** Uma possível crise econômica pode fazer com que as empresas congelem investimentos em software?
- **Tecnologia/SAP:** Alguma mudança na estratégia da própria SAP pode tornar nossas soluções menos relevantes? Clientes buscando soluções em nuvem que não temos?
- **Comportamento do Cliente:** O cliente está se tornando mais exigente, demandando resultados mais rápidos ou provas de conceito mais robustas antes da compra?

(Seu espaço para preencher as Ameaças)

- *Nossas soluções são vistas como caras.*
 - *Concorrentes com valores mais agressivos*
 - *O parceiro não tem interesse em vender nossas soluções.*
-