

关键词：南宁软件公司,服务营销

内容概要：

现在一些一般南宁软件公司，因为实力不够强大，不能和那些南宁软件公司互相竞争，所以这些南宁软件公司就搞起了服务营销。所谓服务营销就是事实都让着客户，客户说是什么就是什么，这样导致了很多企业一切都听从客户的，以至于将客户宠坏了，那么软件行业的软...

正文：

现在一些一般[南宁软件公司](#)，因为实力不够强大，不能和那些南宁软件公司互相竞争，所以这些南宁软件公司就搞起了[服务营销](#)。所谓服务营销就是事实都让着客户，客户说是什么就是什么，这样导致了很多企业一切都听从客户的，以至于将客户宠坏了，那么软件行业的软件公司到底应该如何对待客户呢？软件行业的客户经营战略应该如何实施？



成功的大客户经验在行业客户中的辐射效应最大；发展大客户是提高市场占有率的有效途径；大客户的需求是供应商创新的推动力；大客户带来最大的价值体现与双赢战略的运用。

客户资源成为企业重要竞争力的事实似乎已经告诉我们，这是一个客户经济的时代，她的来临预示着我们，拥有了客户，就拥有了生存的基础和动力。虽然经济危机为企业的发展蒙上了一层不确定性，但企业的发展要靠客户来推动是亘古不变的真理。

对于中国管理软件三强之一、中国最专业的医卫软件服务商的金算盘软件公司来说，"客户经营"可以算得上是驾轻就熟。自2000年成立之时该司便已前瞻性的将客户经营作为企业的可持续发展战略，成立至今，虽经历过行业的低谷与经济市场的动荡，但金算盘软件在激烈的市场竞争环境中依旧傲立于世，一路向前。杨汉东先生坦言，金算盘现今的成果与全面实施客户经营战略是密不可分的。

客户经营是一门学问，争取到了客户还要留得住客户，并且使客户利益最大化，这也是企业可持续发展的根本所在。客户经营得好，便可以为企业增值万千，让企业在市场一路驰骋；经营不善，便可能会坐吃山空，最终在市场销声匿迹。金算盘公司全面谋划和推进的客户经营战略目前已经开花结果，我们已数次蝉联中国软件行业全国用户满意企业，用户品牌忠诚度第一等荣誉称号，特别是在如此低迷的经济环境中更加突显了客户经营对我们企业发展的重要意义。"杨汉东先生如是说。

根据网络数据统计显示，拓展新客户的成本是挽留老客户的5倍;客户忠诚度下降5%，企业利润下降25%;向新客户推销产品的成功率是15%，向现有客户推销成功率是50% ;每年客户保持率增加5%，则利润将达25%-85%;60%新客户来自现有客户推荐;20%的客户带来80%的利润。这也说明善于客户经营，不仅是为企业创造效益，也是为企业节约开发客户的成本，其对企业的发展推动力可见一斑。

## 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方

面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-84157445 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com