

关键词: 软件公司

内容概要:

软件公司间的竞争是管理能力的竞争,是综合实力的竞争。很多软件公司老板业务能力、公关能力很强,管理能力很弱。自己做事可以,带一帮人就不行了。还有软件公司领导者是个软件开发高手,小打小闹可以,到一定规模或行业竞争激烈到一定程度就落在后面了。评价...

正文:

[软件公司](#)间的竞争是管理能力的竞争,是综合实力的竞争。很多软件公司老板业务能力、公关能力很强,管理能力很弱。自己做事可以,带一帮人就不行了。还有软件公司领导者是个软件开发高手,小打小闹可以,到一定规模或行业竞争激烈到一定程度就落在后面了。评价一个软件公司行不行的标准不是名声有多大,美誉度有多高,有多么多么专业,关键是看它赚钱了没有,赚了多少钱。

软件公司的运营在于积累。有两类资源很重要:一是公司人力资源,即是否带出一帮专业、敢打硬仗的团队,遵从于公司的文化理念,忠诚于公司;二是客户资源,即有一帮对你认可的客户。有一帮关系稳定、认可相信你的客户是一笔宝贵财富,是一个软件公司能否成功的核心因素。



软件公司不仅是在竞争客户,同时也在竞争人才。优秀专业的员工那里都需要都喜欢。关键是要搭建一个好的平台,筑巢引凤,让员工有一个能发挥自己潜能的空间,使自己的价值达到体现,有时比钱更重要。软件公司的老总很重要的一个能力就是如何招到优秀的员工,把他放到合适的位置上,培养他上道,最后是怎样留人,不能当成给别人培养人才输送人才的基地,培养人的成本是很高的。

软件公司发展有一定阶段,管理要上道。要法制而不是人治。要制度管人而不是人管人。制度在于约束人的行为,但不要禁锢人。小公司几张纸就够了,精炼,言简意赅,到一定规模可在完善些。制度比人才重要。好的制度人才倍出,不好的制度埋没人才。

如何开发和管理客户经常听软件公司的业务员讲的三句话:“我们的价格比别人的低”,“我们的品质比别人的好”,“我们的回扣比他们的多”。笔者称之为“三句半推销法”。业务是软件公司运营中的龙头,咽喉环节,占相当重要的位置。没有业务就没有一切,后面设计创意的再好也不行,有坚强的后盾,会对前面的业务有好的推进,相辅相成。有软件公司把工作重点放在内部管理和内部学习,是片面的,更重要的应该是业务,即客户的管理与开发,真正实现“全员营销”,从老总到业务员,到软件开发工程师。业务始终是核心工作。

软件公司更多的是侧重去拉业务,而轻科学的客户管理与开发。往往一拨业务员跑的客户,跳槽后或把客户带走,或和客户断了联系。新一拨业务员过来重新再去跑客户,造成一方面客户资源损失掉了,一方面客户被跳槽员工拉走了。

客户的管理特别重要,不仅是客户服务人员(业务员),更多的应是经理的职责。一方面经理要定期不定期与客户的高层接触沟通。另一方面与客户接触的应是一个团队,包括策划、市调、文案、设计人员,而非单单一个业务员。是一个团队在服务客户,而非一个业务员。

软件公司是个智业，是应该非常专业的。软件开发工程师如此，客户服务人员亦是如此。除有较宽的知识结构和沟通能力外，软件开发行业是用特殊材料打造的人。既要有拼命的钻研精神，又要有锲而不舍地执着追求精神。全身心投入，终会有所收获，毕竟天道酬勤，结出果实是迟早的事。

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：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱:admin@xaecong.com