

关键词：软件公司

内容概要：

在我们身边，你会发现存在着很多中小型软件公司，他们少则几人，多则几十人。他们在苦苦地经营着，有的不断壮大，有的中小型软件公司也在不断衰弱。那么这些中小型软件公司如何寻求自己的出路呢？有的中小型软件公司在发展的过程中没有产品定位，总想着只要是...

正文：

在我们身边，你会发现存在着很多中小型软件公司，他们少则几人，多则几十人。他们在苦苦地经营着，有的不断壮大，有的中小型软件公司也在不断衰弱。那么这些中小型软件公司如何寻求自己的出路呢？

有的中小型软件公司在发展的过程中没有产品定位，总想着只要是软件项目就接，如果干不了，就转包给其他公司。实际上这样的想法对公司没多少好处。公司一定根据自己的能力和熟悉的环境，确定自己的核心产品，也就是对自身要深入了解。例如以前做过办公自动化项目，对这方面的业务很熟悉，就先在这方面下工夫，不必要赶时髦，想着实施ERP业务。如果人员大多对WEB开发感兴趣，那就在网站建设、电子商务方面寻求出路。

当然在公司初期要生存，做一些系统集成也可以，但公司的核心业务和次要业务要分明。随着公司的发展，逐步形成自己的核心竞争力。公司一定要制定出技术发展、企业发展的战略规划，向这个目标奋进。把公司做大做强固然好，但在初期能够很好地在竞争中得到生存发展或许对一些中小型软件公司来说是最重要的。这种公司的发展规划是对市场和自身进行详细周到的分析得出的结果，如果不出现特别大的环境变化，就要坚持住，不要今天做这个行业的软件，明天做那个行业的软件。

当软件公司只有几个人时，不存在什么管理上、沟通上的问题，出现一些事情，大家一说就可以了。随着人员的增加，管理问题就显得很重要了。我们深入了解他们的管理现状时，就会发现他们在管理过程中存在很多问题。例如，一般的软件公司软件开发人员在30人以下，大都设两个主要的部门：技术部、市场部，技术部主要负责软件的设计与开发，市场部负责市场的开拓与服务。但通过大量的项目实施可以看出，两个部门在沟通存在问题，很容易给项目的管理实施造成了很大障碍；另外在对技术部门的人员绩效考核上一般是发固定工资，一旦市场人员的工资高于开发人员时，技术部人员容易造成心理不平衡。随着软件公司的发展，公司规模扩大会使这些问题更加突出。

由于公司规模小，可能管理制度不完善，随意管理的现象存在。最让软件开发人员头疼的是公司的负责人随便制定一些制度，又随意破坏一些制度，所以公司应当与软件开发人员一起商量，制定一些切实可行的规章制度，大家共同遵守。另外有时候感情管理很重要，多与软件开发人员讨论公司的未来和现在的处境，让软件开发人员把公司的未来看成是自己的未来。每个公司都有自己的发展规划，一定让软件开发人员知道公司的长期愿景，可能的话帮助每位软件开发人员进行职业生涯设计，让软件开发人员对公司和自己充满信心。公司最好有个综合管理部门办公室，主要工作涉及到除了技术、市场之外所有工作，保证为技术和市场部门服务好，另外还要进行公司的绩效考核。

为了更好的了解各部门的工作，建议在公司内部建立一套办公自动化系统(OA)，内容不要求很多，但重点是加强内部的沟通与交流，让大家方便联系，相互了解大家的工作进度。通过建立这样一个交流平台来解决管理问题，是很容易做到的，也是很有成效的。一般办公自动化系统都有电子邮件系统，它可以帮助大家很方便的传递信息，也是上下级沟通的一个好渠道，有时不好当面说的问题，可能通过EMAIL可以很容易地完成。系统中如果设有BBS就更好了，大家在闲暇时间可以对公司的管理、软件开发过程中的问题等等发表自己的见解，通过其中的内容，管理者可以改善管理，大家可以共同学习，共同提高，也可以通过BBS逐步建立起具有自己公司特色的企业文化。还有一点需要说明的是，最好在OA中加入对工作日志的管理，这样方便对软件开发人员的考核，也督促大家的工作。

小型软件也面临着人才流失的问题，目前软件行业流动率很高，往往出现人在项目在，人走项目瘫的局面。这包括两部分，一是市场人员的流失，二是技术人员的流失，都会给公司造成很大的影响。为了避免市场人员的流动导致客户的流失，公司要加强对客户的管理。中小型软件公司也要有客户关系管理系统，要对客户的情况了如指掌，对客户的沟通过程和进度也要控制。加强市场人员的工作协同，促进信息的共享。为了稳定技术核心人员的方式主要是报酬、发展和学习机会相结合。对于普通的编程人员需要做好档案的记录工作，比如软件的设计报告、测试报告、软件的客户需求报告等等要求尽量详细。尽管这样会占到软件编程的1/2时间，但是这样可以很好地保证项目的连续性。对软件开发人员要晓之以理，动之以情，把公司的美好前程多灌输给他们，让大家对自身的未来看好。更重要的还要让他们能够在公司得到发展，能在技术上得到提高，业务上得到拓展。

或许小型软件很难招聘到高层次、高水平的人才，这样就需要对软件开发人员的培训上多下工夫。另外公司要创造机会和渠道让大家多积累经验、多提建议，把大家的知识共享出来，从而提高整体水平的提升。例如对于市场人员，把他们的一些市场调查报告放在OA上，让技术人员更加深刻的了解客户的需要。市场人员可以让技术人员对解决方案提建议，把成熟的解决方案放在网上，大家可以借鉴。这样时间长了，可能公司发现工作效率得到了提高，公司人员的工作能力也得到了提高，人员的配合上也会得到改善。通过对知识共享的管理，更重要的是让软件开发人员养成一种团队意识，让软件开发人员的自主管理意识加强。

中小型软件公司虽然规模小，但也是公司，所以要公司化运作。在一些事情的处理上，多征求大家的意见，如果大家以公司的发展视为自己的发展，就会对公司提出自己的合理化建议。一般软件开发人员也会很容易地沟通，在一些事情也能够发表自己的建

议。公司在处理软件开发人员提出的问题上也要斟酌，不要随意马虎，否则很容易伤一人而惹众怒。

在公司正规化运作方面有几点与大家探讨，或许对大家有所启发。由于技术人员和市场人员缺少沟通，对一些项目的实施造成很多麻烦。技术人员以技术研发为主，对市场的理解甚少，有时候可能无法理解市场的需求。市场人员虽然了解市场需求，但在和客户接触的过程中又不能很好的把握技术的实现可能性。这样一来，建议最好针对一些项目成立项目组，设立项目经理，项目经理全权负责整个项目的开展。项目组中要求既有技术研发人员，又有相关市场经验的人。项目组的考核与利润挂钩，通过这种方式可能会解决市场和技术研发沟通的问题。

今天客户服务至上的原则对中小型软件公司显得尤为重要，因为中小型软件公司的客户大多是小型企业，这样的客户实际上对自己真正的需要不大明确，对软件功能的要求提的比较笼统。首先市场部的人员应该有意识的引导客户，向有利于技术实现的方面发展。同时注意适当的培训客户，让他更多理解公司的技术和可以实现的方式，这样才能真正留住客户和完成技术。虽然客户规模小，但是客户群大，如果服务到位了，在客户中的信誉就会提高。从而客户可以宣传你的产品，从而公司可以从客户群得到更多的客户。另外现在软件公司的发展趋势也是服务，现在服务开始收费大家已经接受了。软件就是服务的口号，软件公司也会慢慢领会到的。

中小型软件公司要想在竞争中立于不败之地，要做的工作很多很多，上面提及的一些问题或许对于公司的发展是再平常不过的了。可还是有很多软件公司不从中总结经验教训，为了眼前一些短期利益，有点软件公司就会放弃自己原定目标，有的软件就可能放弃临时的利益去追求公司更大的发展。中小型软件公司只要多动脑筋，遵循规律，多总结，就会从众多的软件公司中脱颖而出，找到自己的出路。

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