

西安弈聪 软件公司运营经：应该坚决“枪毙”8类垃圾客户软件开发项目

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：软件公司,西安软件开发

内容概要：

在西安软件开发圈内混，无论你是单打独斗兼职之余接个软件开发项目，还是已经成立软件公司签合同盖大红章接软件项目，初期阶段都遇到过垃圾项目和垃圾客户。尽管有客户是上帝的说法，但有些客户是垃圾客户，不但不能给你带来利益，反而成为吞噬你时间和资源的...

正文：

在西安软件开发圈内混，无论你是单打独斗兼职之余接个软件开发项目，还是已经成立软件公司签合同盖大红章接软件项目，初期阶段都遇到过垃圾项目和垃圾客户。尽管有“客户是上帝”的说法，但有些客户是垃圾客户，不但不能给你带来利益，反而成为吞噬你时间和资源的空洞。你有可能搭上了无数个不眠之夜，只获得了少的可怜的报酬，受了一肚子气还不落好，客户正和你在心里互相怒骂。也有可能一分钱都没拿到，受骗感和屈辱感正驱使你你要去百度贴吧上声讨那个客户公司。更有可能把你的一帮弟兄们一块拉进了一个大坑，你人生中最重要资源之一正在廉价地流失。



诚信的客户虽然为你提供的业务量小，单项利润不高，但是客户的相关人员，能及时的处理，讲究遵守合同，不拖款，不刁难的客户，即使不做客户，也是很好的朋友，其实只要是符合这一点，建立好愉快的合作关系也是潜在的客户。尊重价值小客户，小单子比较信任我们，尊重我们的价值，能保证相对比例的利润率，认同并积极配合我们的工作，认可我们设计观点得客户。这一类客户可以在保证利润的前提下继续合作。

以下八种客户语言要谨慎(最有可能是垃圾客户的)：

- 1、“款的事情绝对没问题”，结果：总是推来推去。
- 2、“我们以后东西会很多，希望你这次能便宜”结果：每次还是压价。
- 3、“我们想好一家软件公司长期合作，但希望看到你们的软件开发水平，能把XXX先做一下”结果：还是消失。
- 4、“其实很简单，就是简单的排一下版，我要是有时间，我朋友免费可以搞”提醒：这一类客户最好推掉，给他来一句那你就找你朋友作罢，我们还赶时间呢”。
- 5、“你照着这个弄吧”他的意思可能是全部照搬，然后压价，理由是：你们没有任何技术含量。
- 6、“你这里放什么，那里放什么，这里用这个颜色，那里用这个”这样的客户基本上只需要你电脑操作一下。
- 7、“你把这些资料看一下，明早上我要演示”实际上，现在离明早可能只有8个小时，他认为，软件开发可能和母鸡下蛋一样简单，你确认你可以做才能决定，否则，时间成为别人压价的理由。

8、“大家都是朋友，我们需要合作去谈，关键是我们要有个东西去谈，你先做一下”这一类估计都是空手套白狼的家伙，打着朋友的旗号招摇撞骗。

在长期的客户关系维护的实践中总结几个词很重要：诚信、积累、优化、创新。甩掉垃圾客户，让你的软件公司健康成长。他们可能更适合别的软件公司或有更有效的控制办法来解决。

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