

关键词：软件公司

内容概要：

无论你身居软件公司的领导层，还是执行层，你都得直面这些问题，深受病痛的折磨。软件公司的病还有一个特点，就是病长在身上，得病的往往浑然不知，今天，我们就来谈谈这个话题。一些软件公司，对软件开发技术津津乐道，对市场营销却兴趣寡然。有些软件公司老...

正文：

无论你身居[软件公司](#)的领导层，还是执行层，你都得直面这些问题，深受“病痛”的折磨。软件公司的病还有一个特点，就是病长在身上，得病的往往浑然不知，今天，我们就来谈谈这个话题。

一些软件公司，对软件开发技术津津乐道，对市场营销却兴趣寡然。有些软件公司老总就是技术出身，在这类软件公司中，得这个病的不在少数。笔者认识几位软件公司老总，早些时候吃的是软件开发的饭，后来，感觉自己有了独门绝技，就出来单干。结果，公司做大的为数不多。有一个软件公司老总，还真就在很短的时间内，打造出了一款不错的软件产品，也有了一两个客户。但是，公司市场拓展乏力，始终是入不敷出，最终难以为继，只好关张了事。



笔者所在行业有个软件公司，每年都要花费相当的人力财力开发完善软件，但是，如果客户不主动登门，公司很少跟客户接触，它也就始终没有新的市场。我跟他交流时获悉，去年，为了支撑公司运转，不得已，他卖了一套房子。像这样的软件公司不在少数。他们在研发上，愿意许以重金，聘请“高人”。在营销上，却能省就省、能少则少。不少软件公司聘请的营销人员是“半路出家”。营销人员在公司里地位低下，说话办事不占份量。因为争取不到足够的资源支持，在客户那里也没有面子，成了“夹心层”，灰头土脸，士气低落，得过且过。市场是联系软件公司与用户的媒介。没有市场，再好的软件公司也会无以立足，更别说发展。以上述姿态面对残酷的市场竞争，软件公司的结局自然是可想而知。

笔者对此有一些切身的体会。就拿软件开发来说吧，较早时候是面向结构，然后出现面向对象，近几年，面向对象不解渴，也不新鲜了，就出来面向服务的新提法。说来也怪，仿佛一夜之间，几乎所有的软件公司，前天还在大谈特谈面向结构的好处，昨天就都一股脑地转向了面向对象。所有的东西都是对象，客户能够看见的，看不见的，能够想到的，以及想不到的，都成了对象。等到今天，对象又被更时尚的“服务”取代，顺理成章的，所有的东西又都成了服务。

有些软件公司，不愿意在客户沟通联络上有所投入，更不注重派员深入到客户工作、生活的环境中，去体验客户的工作情况与主观感受，加之软件设计缺陷，人机界面不友好，结果软件的许多功能，用户根本就无从知道，即使通过填鸭式的短期培训，一些用户知道软件怎么使用，也始终是一知半解。所以，多数用户会感觉软件用起来不顺手，感觉又累又烦。软件公司省下几个售后服务的钱，不仅为客户添了许多的烦恼，也在客户与公司之间构筑了一堵高墙。因为自我隔绝，导致信息闭塞，软件公司难以及时、完整地获取用户反馈意见，失去了许多改进软件、开发新品的金点子，也就失去了许多的市场机会与发展机会。由此看来，软件公司真是拣了芝麻丢了西瓜。

有些软件公司产品交付用户，银子拿到手里，就算大功告成，甚至银子还没有拿到手里，心里头就像长了草，毛毛躁躁，大大咧咧，拖拖拉拉。有家软件公司，研制了一套信息系统，在公司里关起门来测试，感觉还可以，就交给客户使用，用户使用结果大相径庭。此后，公司耐住性子，按照用户的意见，做了几轮修改，也只是就事论事，始终没有彻底改观。客户开始的脾气很大，日子久了，也只好点头。有的客户哀叹：“签合同前，软件公司是孙子，签合同后，软件公司就成了大爷。”

据说，现在有些软件公司又发明了一种更绝的“玩法”，就是只挣首款。这些软件公司在竞标时，会想尽办法，坚决拿单。拿到单子以后，只是象征性地“启动”工作，待客户按合同履行，将首笔项目款打至公司账上，软件公司就此收手。这种做法已经涉嫌诈骗，到头来，定会落得个害人害己的可悲下场。

说了这么多，也不知道朋友们是否喜欢。主席有话在先：“有则改之，无则加勉”。再套用一句江湖用语，“有病的治病，无病的强身”。权当一乐。

#### 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