

关键词：西安软件公司,系统集成

内容概要：

由于系统集成领域的竞争日趋激烈，那些将硬件、软件和数据库产品简单集成起来的系统集成商已经渐渐退出了竞争的舞台。而面临困境，应该如何改造自己以适应市场发展的需要，这是西安软件开发公司转变的系统集成商们日夜思考和不断摸索的问题。摆在西安软件开发...

正文：

由于**系统集成**领域的竞争日趋激烈，那些将硬件、软件和数据库产品简单集成起来的系统集成商已经渐渐退出了竞争的舞台。而面临困境，应该如何改造自己以适应市场发展的需要，这是西安软件开发公司转变的系统集成商们日夜思考和不断摸索的问题。

摆在西安软件开发公司面前的主要有两条路：一条是深化系统集成商在客户层面的优势，走服务外包之路；另一条就是深化其在技术层面的优势，走产品化之路。细想起来，这两者其实就是“一而二，二而一”的关系，企业完全可以将其系统集成方案产品化，形成软件；从而再将软件标准化，形成服务，推向客户。



让方案产品化，形成软件的最大优势就是能使软件公司自己管理更方便，同时降低项目成本。据一位系统集成商介绍，他们在做项目的过程中，需要组织大批软件开发人员进行软件开发，如果把这些行业应用软件产品化，那么在下次再遇到同样的项目时，就可以不必再组织软件开发人员开发，从而避免了重复工作，节省了时间和人力。

将方案产品化，形成应用软件之后如何让客户满意，是目前令中小软件公司最头疼的问题。有过经验的刘先生提出了自己的解决方法：“尽力加大应用软件的弹性，使用户可以在此基础上按照自己的需求进行二次选择、修改。另外，尽快组建自己的软件渠道，由成熟的渠道商为客户实施，解决实际问题。”刘先生的方法有可取之处，但有一点需要注意，目前的解决方案都与企业管理密切相关，因此，若将行业应用软件完全产品化交给渠道商进行销售、推广是不太可能的，即使勉强为之，也会后患无穷。

从行业应用软件产品化的意义上说，软件产品化更多的好处在于节省了解决方案供应商的时间和人力成本。但据一位不愿透露姓名的系统集成商讲，“目前每个行业中都会有一定数量的系统集成商或解决方案供应商提供行业应用软件，这些软件的功能大致相同，只是因客户不同而有细微差异。并且在近几年也不大可能出现某个中小软件公司将行业应用软件中的共性抽离出来，形成产品，从而‘一统江湖’。因此，行业应用软件的产品化对个别的中小软件公司来说，可能会节省资源，但对于整个产业来讲就正好相反了。”

软件具有服务与产品同步的特点，即服务贯穿于产品的研发、销售和售后整个过程。从系统的售前咨询、方案制定、售中培训到实施以及售后维护等，软件都是作为服务的组成部分出现的。所以说，从根本上看，软件就是服务。和其他服务性产品相比，软件服务还能为客户创造价值，带来效益。因此，软件服务产品不仅要让用户感到满意，更重要的是，还要为他们解决问题，让他们产生效益。这才是软件服务的最终目的。

另外，从软件产生的专业服务更要注重服务的主动性，而不仅仅是简单地、被动地执行客户的要求。企业提供的个性化服务，要让客户觉得企业懂得他们的需要，并能为他们创造真正的价值。除此之外，由于应用环境的复杂化，提供一站式服务对最终客户变得十分重要。据张先生称，“如果有一个专业服务供应商可以简化和协调整个服务过程的话，买卖双方的价值都会提高。一旦专业服务供应商具备了获取和使用能够提高其核心产品价值的客户信息的能力，他们就会发现，当项目启动、企业间一起协调和整合服务项目时，这个专业的服务供应商就会居于有利位置了。”因此，“软件即是服务”的理念真正体现了客户对于中小软件公司的切实要求，当然也成为了中小软件公司展现价值的内在潜能。

令人欣喜的是，在西安已经有了一些由系统集成商转型为软件提供商的成功经验，这些企业推出了自己的服务产品，无论从形式上还是内容上，都开始全方位地顺应企业的转变。

随着信息技术被社会大众所普遍掌握，目前任何一个系统环境的建设都不再只局限于科研范围，而是与其生产等经营活动密切结合起来。一个软件方案能否成功适应信息技术本身已不再被视为关键因素，企业业务模式和业务流程才是真正的精髓所在。因此，中小软件公司若不能为客户提供高技术含量、高附加值的软件产品，自然也就不能切实改善客户的业务模式，这样一来，客户怎么会选择你？中小软件公司要想在与大型软件公司的竞争中占得先机，就必须加强自身建设，强迫自己“硬”起来。

#### 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