

关键词：软件公司,昆明软件公司

内容概要：

在昆明有许多软件公司，他们少则几人，多则几十人，他们在苦苦地经营着，有的规模不断壮大，有的举步维艰。造成这样局面的主要原因是很多昆明软件公司没有产品定位，只要是软件开发项目就接，如果干不了，就转包或外包给其他软件公司。实际上这样的想法对软件...

正文：

在昆明有许多[软件公司](#)，他们少则几人，多则几十人，他们在苦苦地经营着，有的规模不断壮大，有的举步维艰。

造成这样局面的主要原因是很多[昆明软件公司](#)没有产品定位，只要是软件开发项目就接，如果干不了，就转包或外包给其他软件公司。实际上这样的想法对软件公司没多少好处。软件公司应该根据自己的研发能力和熟悉的行业，尽早确定自己的核心产品。

当然在软件公司初期要生存，做一些系统集成的项目也是可以的，但应该明确一点：核心业务和次要业务必须分明。随着软件公司的发展，有了一定的资金和技术力量积累后，就应该把重点投入到逐步形成自己的核心竞争力方面中来。行业对企业软件产品的成功至关重要，初期可以选择竞争不是十分激烈的行业，也就是我们所说的冷门行业软件，更容易获得成功。

另外，制定出技术发展、企业发展的战略规划，这种软件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，而不要今天做这个行业的软件，明天做那个行业的软件，因为行业切换的开销对小型企业来讲是致命的。

当中小型软件公司只有几个人的时候，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。由于软件公司规模小，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软件公司的负责人随便制定一些制度，又随意破坏一些制度，所以软件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，多与软件公司软件开发人员讨论软件公司的未来和现在的处境，让软件开发人员把软件公司的未来看成是自己的未来。每个软件公司都有自己的发展规划，一定让软件开发人员知道软件公司的长期愿景，可能的话帮助每位软件开发人员进行职业生涯设计，让软件开发人员对软件公司和自己充满信心。软件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，另外还要进行软件公司的绩效考核。

小型软件也面临着很严重的人才流失问题，经常会出现人在项目在，人一走项目就瘫的局面。这包括两部分，一是市场人员的流失，二是软件开发人员的流失，都会给软件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，软件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，把软件公司的美好前程多灌输给他们，让大家对自身的前途看好。更重要的还要让他们能够在软件公司得到发展，能在技术上得到提高，业务上得到拓展。

中小型软件公司虽然规模小，但也是软件公司，所以就要软件公司化运作。在一些事情的处理上，多征求大家的意见，如果大家以软件公司的发展视为自己的发展，就会对软件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。软件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。

在软件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。由于软件开发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。软件开发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，让他更多理解软件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，从而软件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软件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软件公司更大的发展。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,MSSQI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