

关键词：企业管理软件,软件公司

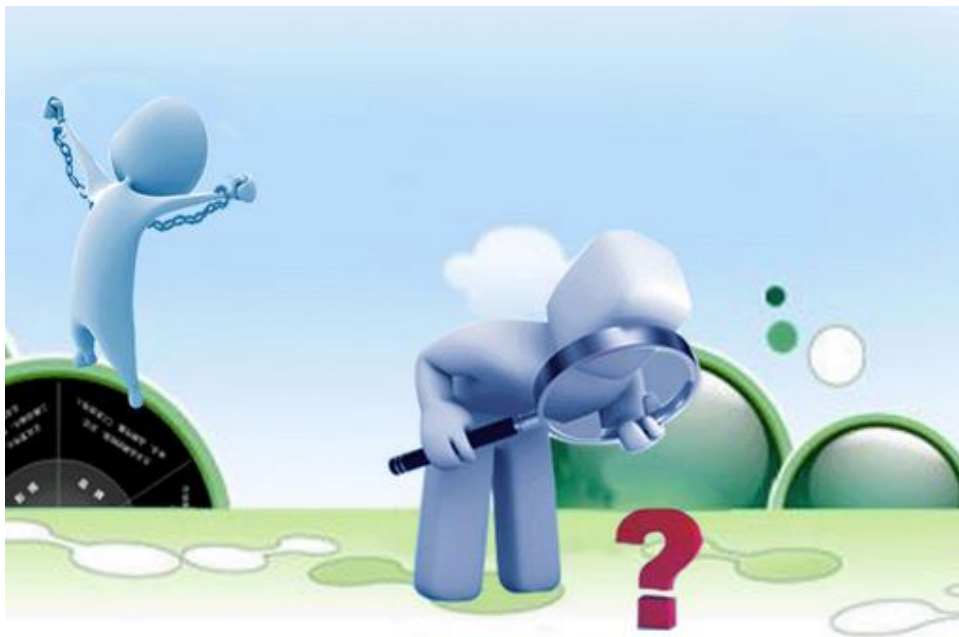
内容概要：

近年来随着对管理效率和规范性要求的日渐加强，中小企业信息化需求自发性爆发，随之而来的是各软件公司角逐中小企业管理软件市场的力度。从2015年各软件公司的市场策略可以看得出，依托渠道的策略，也成为各软件公司的首选。回过头看前几年的企业管理软件...

正文：

近年来随着对管理效率和规范性要求的日渐加强，中小企业信息化需求自发性爆发，随之而来的是各软件公司角逐中小企业管理软件市场的力度。从2015年各软件公司的市场策略可以看得出，依托渠道的策略，也成为各软件公司的首选。

回过头看前几年的企业管理软件市场，一些软件公司为了追求短期内市场份额的提升，在市场竞争中，以价格为主要竞争手段。但这些超低价格的软件产品，要么产品功能粗糙，满足不了企业真正的管理需求，只能实现一些简单的财务、记账等功能，要么低价格造成的零服务，造成大量的企业信息化项目失败。耽搁了企业信息化时机，以及人力、物力的浪费。



企业客户也从这些失败总汲取了经验，日渐变得理性。从过去看价格，演变成今后注重价值，中小企业用户今后将逐渐形成这一个观念，不是单纯就软件价格去讨价还价，而是要看软件产品能给企业带来怎样的价值，决定自身所能承受的成本。

而从软件公司的角度，要想提升自身产品给企业带来的价值，不仅产品功能要强大，而且在服务、企业永续经营方面也要有突出表现。随着用户的日渐理性，即关注点从价格向价值的转换，越来越关注软件公司的服务、永续经营理念，一些实力不够、经验积累不足的软件公司不可避免遭到淘汰。

随着国内大中型企业对于管理软件的认识日渐成熟，对于管理软件的消费越发的理性，像以前对于管理软件的投入动辄几百万乃至上千万的大动作越来越少。因此那些高端管理软件可选择的客户群也日渐缩小，主打高端市场的管理软件确实在日渐萎缩。

目前国内管理软件的市场还不规范，市场环境还不够成熟，因此很多管理软件与他们宣传的内容差距甚远。很多企业在购买了软件，实施了一段时间后才大呼上当。因此判断他们是否能用往往是最为重要的前提条件。这要从软件公司的资质，以及其主要客户群的覆盖面来考量。对应需求功能的客户群越多，其功能可用性也相对越高。

企业一把手必须要认同管理软件的管理作用，如果企业一把手自己都认为管理软件只是用来改进员工作业模式的一个工具，那这个管理软件项目基本上不可能成功。因为员工可以从高层的表现行为中猜透上意，并尽可能迎合。这样员工当然也不可能重视管理软件，最后管理软件也一定将失败。企业一把手要亲自过问并控制管理软件项目的进展，这是一个持续的过程。

当代的企业，要在激烈的市场竞争环境中存活下来，就必须不断优化管理，并且各岗位要有优胜劣汰的机制。这个机制是需要企业整体的氛围来支撑的。如果这个企业处处是陈旧观念，老员工抵制变革，认为老办法或者老流程一直以来都是如此，也没有什么不顺的地方，不需要改变。那不要说推行管理软件，该企业的生存周期也不会太长久。管理软件虽然不需要对现有流程作大变革，但是一定会涉及到对现有工作中的操作模式的改变。因此如果企业不具备良好的价值观氛围，不管是上线管理软件还是更新生产运作模式，都将受大很大的阻碍。

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