

关键词：管理软件,互联网+

内容概要：

纵观国内管理软件行业：从企业用户来讲，特别是中小微企业面对激烈的市场竞争，迫切实现企业信息化，但同时更渴望拥有低成本、低门槛的信息化服务，以解决销售、管理、资金等诸多问题。对于管理软件服务商来讲，为中小微企业提供信息化服务已经越来越成为管理...

正文：

纵观国内**管理软件**行业：从企业用户来讲，特别是中小微企业面对激烈的市场竞争，迫切实现企业信息化，但同时更渴望拥有低成本、低门槛的信息化服务，以解决销售、管理、资金等诸多问题。对于管理软件服务商来讲，为中小微企业提供信息化服务已经越来越成为管理软件市场的一块“大蛋糕”，但是服务双方的信息不对称、软件部署成本居高不下、售后服务存在收费“怪圈”等问题，令这块“大蛋糕”变得愈发难入口。

2015年两会政府工作报告将“互联网+”纳入顶层设计，成为国家经济社会发展的重要战略，互联网和传统企业结合，预借互联网推动各行各业创新升级……那么对于已被视为传统行业的管理软件业，如何进行“互联网+”？

在管理软件这一传统领域，因为从选型、试用、购买到运维存在产业链上下游分散、信息不对称、交易链条长且交付结果非标准化等问题，亟需撮合型交易类的平台作为沟通媒介来调和供需、促进合作以及提供个性化服务等。一方面，从管理软件提供商和企业用户双方来讲，能够提高信息化效率，用户告别了选型无门、试用没戏、购买无数的盲目状态，管理软件提供商也真正提高了营销效率，降低了销售成本，彻底实现了管理软件买卖双方的无缝对接。另一方面，对于撮合型交易平台自身来说，区别于传统的购物网站和资讯网站，聚集在平台上的企业用户和软件供应商伙伴会在基于该平台的基础上进行不停地持续地互动，交易双方的行为不再仅仅是临时性的销售活动，双方除了完成购买任务外，由于管理软件行业的特殊性，还会有“复购”、“售后服务”等目的需要达成，而且随着平台用户的逐渐递增，广告投放的精准率将超越常规大众媒体网站，从而构成平台自身的增值利器。

企业应用的移动化、云服务化方向已成趋势。对于像SAP和ORACLE等跨国ERP企业，都在加速部署“云”。就连像国内巨头用友、金蝶等也都在纷纷转向互联网模式，财大气粗，使得这些企业的云端部署成为可能。但对于占据中国市场绝大多数的传统管理软件，他们深深的扎根于各行业细分市场，为企业提供更加个性化的服务方式，但苦于资金、人力等多种因素，面对客户应用的移动化、云服务化需求时，显得更加力不从心。而当这些企业真正的提供了云端服务时，给中国的企业所带来的竞争力也将是更加巨大的。



与传统的售后服务，包括电话服务、上门服务不同，互联网时代的售后服务更强调服务的高质量和及时性，解决管理软件买卖双方的矛盾：即服务商提供服务艰难、收取服务费困难，但企业用户却对服务不满意不愿意支付服务费。

由此可见，“互联网+”管理软件行业，成就的就是一个覆盖管理软件的研发、销售、实施运营和服务的良性的新型互联网生态系统，使存在于这一生态系统的中小微企业用户和管理软件供开发商、经销商、集成商、服务商等皆受益。

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