

软件开发行业淘汰激烈，本土软件公司如何面对“被围剿”困境？

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：软件开发,软件公司

内容概要：

目前软件开发行业淘汰赛依然继续，部分软件公司因为自身实力弱小，已然被市场洪流所淘汰，软件公司要想在激烈的市场竞争中脱颖而出，加强自身实力才是根本出路。当下，软件开发行业竞争如此激烈，软件公司要以前瞻性的视野布局市场，利用时间或者空间的集中，...

正文：

目前软件开发行业淘汰赛依然继续，部分软件公司因为自身实力弱小，已然被市场洪流所淘汰，软件公司要想在激烈的市场竞争中脱颖而出，加强自身实力才是根本出路。

当下，软件开发行业竞争如此激烈，软件公司要以前瞻性的视野布局市场，利用时间或者空间的集中，把有限的资源调配，只有这样，才能真正实现可持续发展。

软件开发行业同质化现象严重，创新水平低，抵御市场风险能力薄弱。本土软件公司面对“被围剿”困境，如何突围是关键，绝地反击才是硬道理。那么问题来了，软件公司应该怎么突围、怎么反击呢？



要想重夺江山，软件公司需抓住症结所在，从自身出发，只有先强大自己才能战败敌人。软件公司最终还需回到创新力问题，加强产品创新，打造差异化产品，走出同质化困局。只有走特色化道路，才能收复“失地”，才能进一步攻占“敌军”后方。

软件公司需用差异化的方式规避价格战，调整企业发展战略，着力制定更适合企业发展的特色，增强企业核心竞争力，为企业的持续发力奠定牢不可破的基础。抵御外敌，走出“被围剿”，需先固己。

在竞争越来越激烈的现下，软件公司要想脱颖而出，就必须走差异化发展道路，不断创新，着力制定更适合企业发展的特色，增强企业核心竞争力。

从企业外部来看，软件的营销战略必须是体现该企业在市场中无可替代的地位;从内部看，软件营销战略又是企业各个营销要素的重心，指导企业竞争资源的配置，主导组织结构和资源的变革。因此，软件公司需明确做好营销战略，营销战略是软件公司应对在市场环境变化的关键所在。

成功和失败的软件公司在产品、价格、渠道的差异并不表现在其中某个要素上面，软件公司只有在营销战略的统领下，调整公司组织结构和资源配置，使之和其他要素成功匹配。总之，软件公司竞争已锁定为品牌的竞争，在这种不断变化的环境中，软件公司更加应该学会战略营销。

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：[\[email protected\]](#)