

关键词：西安软件,软件公司

内容概要：

在西安软件行业混饭吃几乎没有软件公司没有遇到难缠客户，不想同他打交道不等于可以不打交道。如果说软件公司的痛苦，莫过于遇到最难缠的客户！归结起来难缠客户大致有：刁、砍、赖三类。一、刁钻型客户在西安弈聪软件公司的客户中绝大多数人是与人为善、比...

正文：

在西安软件行业混饭吃几乎没有软件公司没有遇到难缠客户，不想同他打交道不等于可以不打交道。如果说软件公司的痛苦，莫过于遇到最难缠的客户！归结起来难缠客户大致有：刁、砍、赖三类。



一、刁钻型客户

在西安弈聪软件公司的客户中绝大多数人是与人为善、比较好相处的。但也有少数客户，十分乐于刁难你，从而获得人生的快感或事业的成就感。这种人往往对软件开发怎么回事一知半解，典型的“半桶水”，却自以为聪明试图捞小便宜。

总结：永远不要用最善良的心愿去揣度客户，作为提供技术开发的软件公司唯一能做就是不要给任何人挑瑕疵和找纰漏的机会。“买家哪有卖家精”软件公司一定要用专业知识和技能技巧武装自己，练就一双火眼金睛，那些半通不通的客户试图往你眼里掺沙子的时候，你才可能揭穿他的鬼把戏。



二、砍价能手型客户

这类客户每家软件公司都头疼，即使价钱再便宜，他还是砍呀砍呀砍，非要把你砍到吐血为止他才乐意。

上策：告诉客户我们拒绝低价值服务，只是在乎价格的往往是不太成熟的客户，所以拒绝是好办法；同时还提高公司形象；中策：分析成本，用数据说话。下策：告诉客户羊毛出在羊身上 之所以下等是因为改变别人是最难的，建议不要轻易这么说，因为这种说法效果最差。



三、耍赖型客户

任何人都怕软件公司遭遇老赖，在西安软件行业这类客户着实不少，绕不开回避不了，让人头痛让人心痛。

有的客户回款一拖再拖，承诺了不兑现。是喜？是忧！软件公司义务和职责已经履行到位了，客户也有义务和责任必须履行还款承诺。发现此种情况，当果断行事，不能进入恶性循环，以致欲罢不能。解决的办法应遵循“先礼而后兵”的原则。

所以，说一千道一万，当客户考察软件公司时，软件公司也要在考察客户上多下功夫，在合作过程中密切控制，在发现不良征兆后及时跟进和妥善处置！

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