

关键词：软件公司,软件开发

内容概要：

由于当前商业信用普遍不高，软件公司的风险很多是由软件开发完成后客户不能及时回款成为困扰一些软件公司正常经营问题。笔者根据在软件开发行业业务的亲身经历和体会，提出以下对策供参考。一、软件公司的业务人员如对新客户或没有把握的老客户，宁可自己多跑...

正文：

由于当前商业信用普遍不高，软件公司的风险很多是由软件开发完成后客户不能及时回款成为困扰一些软件公司正常经营问题。笔者根据在软件开发行业业务的亲身经历和体会，提出以下对策供参考。



一、软件公司的业务人员如对新客户或没有把握的老客户，宁可自己多跑几趟路，多磨几次嘴皮，也不能图方便省事，须知欠款越多越难收回，这一点非常重要。

二、一些软件公司的业务人员在催款中会表现出某种程度的怯弱，这里一个很重要的问题是必须要有坚定的信念。

一个人在催收款项时，若能信心满怀，遇事有主见，往往能出奇制胜，把本来已经没有希望的欠款追回。反之，则会被对方牵着鼻子走，本来能够收回的款项也有可能收不回来。因此，催款人员的精神状态是非常重要的。还有的业务人员认为催收太紧会使对方不愉快，影响以后的合同。如果这样认为，你不但永远收不到款项，而且也保不住以后的合同。客户所欠款项越多，支付越困难，你就越不能稳住这一客户，所以还是加紧催收才是上策。

三、为预防客户拖欠款项，在软件开发合同签订时就要规定清楚合同条件，尤其是对收款日期要作没有任何弹性的规定。合同条件不能由双方口头约定，必须使用书面形式（合同、契约、收据等），并加盖客户合同专用章。有些客户在合同或收据上仅盖上经手人的私章，几个月或半年之后再去结账时，对方有可能说，这个人早就走了，他签的合同不能代表我们单位；有的甚至说我们单位根本没有这个人。如果加盖的是合同专用章，无论经手人在与不在，对方都无法推脱或抵赖。

四、对于支付款项不干脆的客户，如果只是在合同规定的收款日期前往，一般情况下收不到款项，必须在事前就催收。事前上门催收时要确认对方所欠金额，并告诉他下次收款日一定准时前来，请他事先准备好这些款项。这样做，一定比收款日当天来催讨要有效得多。

五、登门催款时，不要看到客户处有另外的客人就走开，一定要说明来意，专门在旁边等候，这本身就是一种很有效的催款方式。因为客户不希望他的客人看到债主登门，这样做会搞砸他别的生意，或者在亲朋好友面前没有面子。在这种情况下，只要所欠不多，一般会赶快还款，打发你了事。

六、软件开发合同一般分为多期付款的，对于有些客户找出各种理由要求延期还款，且单方认为延期还款是理所当然的，这种情况需做好每次沟通记录，且以公司正式文件通知对方确认知晓。这种客户结清这笔款项后，最好不要再跟他来往。

七、如果只收到一部分款项，与约定有出入时，你要马上提出纠正，而不要等待对方说明。一定要揭穿对方的“把戏”，根据当时的具体情况，采取实质性的措施，迫其还款。

八、要注意在收款完毕后再谈新的合作。这样，合作谈起来也就比较顺利。如果经过多次催讨，对方还是拖拖拉拉不肯还款且相当难缠，不讲信用,对于这种无赖客户不用再次协商，直接按照合约通过法律程序解决。

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：[\[email protected\]](#)