

# 西安软件公司面对中小企业管理软件的火爆如何抓住规划企业战略？

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

关键词：西安软件公司,西安软件开发

内容概要：

西安软件公司发展正确之路究竟是在渠道销售？还是在市场销售？这显然对很多西安软件公司的未来和发展显得至关重要！近几年来对于众多西安软件公司来说，最大的惊喜莫过于蕴涵着巨大潜能的中小企业管理软件市场，在得渠道者得天下的目标指引下，众多软件公...

正文：

西安软件公司发展正确之路究竟是在渠道销售？还是在市场销售？这显然对很多西安软件公司的未来和发展显得至关重要！近几年来对于众多西安软件公司来说，最大的惊喜莫过于蕴涵着巨大潜能的中小企业管理软件市场，在“得渠道者得天下”的目标指引下，众多软件公司纷纷加大渠道开拓力度。在市场推动下，众多软件公司趋之若鹜，从而整个西安软件开发行业呈现出一派红红火火的景象。



实际上，对于众多软件公司而言，这是一个沉浮之间的抉择，中小企业管理软件市场的快速发展，让他们看到了一个新兴的市场，并萌生希望。然而，如此一来，他们也要面临着两个问题，一个是，如何选择的问题？如果选择了一个成长性和专业的软件公司作为合作伙伴，自然可以借势而上，走上一条新的成长通道。

对于众多软件公司而言，他们开拓渠道的目的，是想借助渠道的三个方面的能力。二次开发：软件公司在提供通用解决方案和平台的基础上，根据用户的个性需求，进行部分定制功能的二次开发；销售能力：由于国内市场巨大的空间，单一的软件公司无法触及所有的市场，借助代理商的触角，实现规模销售；服务能力：提供咨询、规划、实施、服务等增值能力。

如果只是一个几个人的公司，却想做SAP项目，SAP允不允许暂且不提，企业的能不能满足用户的需求，会成为代理商很大的经营困扰，最终的结果有可能是进了货，却成为企业的库存积压，因为用户不信任企业的服务能力，而市场却是不等人的，不可能等到企业发展壮大，再来选择。如果企业是一个地区颇具影响力的IT服务商，但又不想涉及二次开发这种风险和不确定因素都挺大的环节，那么也不要去做代理太低端的产品，这不仅影响到企业长期辛苦建立起来的品牌形象，而且给企业的边际利益也不会大。

软件公司的长期战略和理念对其合作伙伴影响深远。软件公司产品研发投入、研发路线、产品专业性等产品战略，将决定产品的市场契合度和竞争能力，从而决定代理商产品销售以及咨询、实施服务难度和成本；软件公司的现有品牌影响力、近期和远期市场投入、以负责的态度耕耘市场还是以炒作的手段收割市场等市场战略，将影响企业市场开拓难易和持续的销售增长空间。

软件公司价格体系、渠道利润空间、长期的增值空间等价格体系，将决定代理商的根本利益——利润。这些都将长期、持续、实实在在地影响代理商的发展空间和利益，而渠道策略和支持策略却是可以持续加强或改变。在这方面，国外软件公司如SAP等，以成功案例的累积建立行业经验和服务经验，并以此传授给合作伙伴，让合作伙伴体系也拥有专业、系统、规范的服务标准，从而增强用户应用的成功率，慢慢累积市场声誉，实现持续销售和发展。

在决定企业沉浮的抉择过程中，西安软件公司不仅仅应该保持理性和慎重，更要懂得策略和步骤，方能为企业赢得未来。

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