

# 西安弈聪软件公司实现跨越式发展，需要从经营变真正转变为“精营”

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

关键词：软件公司

内容概要：

现如今的西安软件市场，竞争已经到了白热化的程度，在如此的生存环境下，软件公司要想立足脚跟就应进行渠道整合还要坚持品牌这一长远发展目标。既然各知名软件公司经销店已经遍地开花，那如何巩固好市场则成了代理商首要面对的问题。在软件公司之间的竞争中，...

正文：

现如今的西安软件市场，竞争已经到了白热化的程度，在如此的生存环境下，[软件公司](#)要想立足脚跟就应进行渠道整合还要坚持品牌这一长远发展目标。

既然各知名软件公司经销店已经遍地开花，那如何巩固好市场则成了代理商首要面对的问题。在软件公司之间的竞争中，大家最头疼的就是价格战，不仅打乱了正常的市场秩序，最终对每个软件公司来说都是无益的。当然，在客户逐渐意识到品牌优势时，多数知名软件公司已对价格战不屑。



很多软件公司逐渐意识到，不是说渠道沉下去了就算完事了，而是要迅速的建立营销队伍，稳定现在的市场，并产生效应。为此软件公司培养忠诚的代理商已是迫在眉睫：代理商的忠诚度对软件公司发展至关重要

第一，软件企业服务平台应随之跟上。既然市场要细耕，软件企业就应掌握渠道的网络，更好的服务终端客户。以往一个省只有一个省代，只需在省会设一个办事处即可，现在要求服务区域更明晰，服务平台就要更细化，由经营变成真正的“精营”。

第二，改变渠道激励方法，注重代理商整体素质提升。二三级市的代理商整体素质与一级市场的代理商相比，各方面的实力可能会有一些悬殊，他们以前可能只是一个三级批发商，无促销能力、无管理能力、无市场开发能力，总体提升能力不足。这就需要软件企业从企业文化入手，派专人扶持、指导代理商提升管理、开发市场的能力。如果软件公司能够为代理商定期提供各种培训，帮助代理商提升自身整体素质，增强代理商的自我造血功能，才能激发代理商的积极性、忠诚度和自主开发能力，从而达到与企业一起共赢。

第三，销售政策向终端代理商转移。从以前的重点扶持总代，以总代为政策核心，变成直接扶持二三级市场的代理商，自己的服务机构平台直接落实一切政策，让自己的销售政策毫无保留的直达每个代理商，确保销售任务的完成。同时根据平台的及时信息反馈，更迅速、更有针对的制定符合本地的销售政策。

国内一些知名软件公司纷纷抢滩区域市场，这才使当地的软件市场一夜之间遍地开花。虽然代理商多了，但是软件公司之间的竞争也就激烈了。如果软件企业不能及时提供良好的服务，代理商只能眼睁睁看着客户被其他代理商拉走。

## 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](mailto:admin@xaecong.com)