

关键词：软件行业

内容概要：

软件外包进入中国已经超过10年，软件外包在带动中国软件产业日渐成熟功不可没，然而近年来，软件外包却经历了一场艰难的生存考验，而这个考验只是刚刚开始。在传统行业中品牌林立，涌现出了众多家喻户晓的知名品牌，而软件行业却鲜有全国性的大品牌出现，是...

正文：

软件外包进入中国已经超过10年，软件外包在带动中国软件产业日渐成熟功不可没，然而近年来，软件外包却经历了一场艰难的生存考验，而这个考验只是刚刚开始。在传统行业中品牌林立，涌现出了众多家喻户晓的知名品牌，而[软件行业](#)却鲜有全国性的大品牌出现，是什么原因，造成了软件行业品牌侏儒症？

太多的软件公司认为，做品牌就是创造出一个漂亮的广告语，然后把这个广告语传播出去就大功告成了。其实，品牌打造的过程，是与客户不断建立信任的过程。客户会以你的所作所为来验证你说的是否真实可靠。当客户发现你言行不一时，沟通的渠道也就关闭了。定位的空泛，一是不明确对谁说，二是说的又不明确，这样如何与客户进行有效的沟通？又怎么可能进入客户心智？

品牌定位必须进行科学的市场研究和细分，以确定品牌的目标客户，然后根据客户的需求以及其对竞争品牌和自身的品牌的认知情况，制定出一个清晰明确的定位，最终通过持续不断的沟通，让这一定位在客户的心智中占据一席之地。正确的定位不仅能够成为软件产品销售的不竭动力，同时，也为软件产品研发、价格制定、终端管理、传播推广指明了方向。

定位要坚持。只有坚持、坚持再坚持，重复、重复再重复，与客户不断地沟通，在客户的心智中不断地加强和巩固，才有可能最终实现定位的成功。用低价冲击市场，陷入价格战的泥滩，导致软件公司发展乏力。这样的软件公司无品牌意识，甚至没有传播意识，只管埋头拉车，不会抬头看路，仍停留在软件产品生产的时代，靠着微薄的利润苟延残喘。与客户严重缺乏沟通。没有定位，就无法取得与客户有效的沟通，最终拼的就只能是价格。

品牌精神不会自然生长出来，犹如一个人，如果没有履历和传奇的凸显，其个性魅力和精神特质在人们的心中是模糊不清的，同样，品牌精神来自于独有的品牌传奇！没有独特的传播力，更没有强势的销售力，催生的多是短命的侏儒品牌。

方向和高度成就知名软件公司最大的竞争力，也就是说品牌是为战略服务的；打破了常规的品牌塑造局限，无为无不为，不战而屈人之兵。条条大路通罗马，但每条路上的风景和收获却有天壤之别。将自己的品牌传奇深植于源远流长的世界历史之根，其价值增值载体就是古老文明固有的神秘感。做拥有文化内涵的品牌，做有故事的品牌，也是企业在书写自己的品牌故事。

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