

西安软件开发公司谨记：没有一个执行低价策略的企业会是大赢家

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

关键词：西安软件开发,西安软件公司

内容概要：

在西安软件开发行业多年，发现西安软件行业一直以来有一个特别不好的现象，就是很多西安本地客户都似乎还有节制的追求最低价格，因此往往也有一些软件公司为了迎合客户谈成订单顺从客户低价的思想。压价、低价、白菜价这是每家软件公司销售人员听到最多的诉求...

正文：

在西安软件开发行业多年，发现西安软件行业一直以来有一个特别不好的现象，就是很多西安本地客户都似乎还有节制的追求最低价格，因此往往也有一些软件公司为了迎合客户谈成订单顺从客户低价的思想。“压价、低价、白菜价”这是每家软件公司销售人员听到最多的诉求。

西安软件公司的同行们，你公司还在低价接单吗？你公司还妄想用低价弄死对手么？你公司低价接来的单子消化了吗？客户买了你的单，保证不来找麻烦吗？同理：五块一斤的牛肉，你敢吃吗？五元一只的螃蟹，你敢买吗？



在买卖市场里，买东西当然要挑便宜的买，可关键的问题却是，在客户无法对产品质量进行鉴别的情况下，一些软件公司无底线的经营，最终扰乱了市场，出现了饿死同行累死自己，坑死行业的错误现象。赚着卖白菜的钱，操着卖白粉的心。到年底一算账除去工人工资，房租费，水电费，市场推广费，网络费，电话费，辛辛苦苦干一年，到头来就剩下三瓜两枣，还不如给别人打工赚的多，何苦呢？因此部分中小规模软件公司顶不住低价竞争压力，慢慢从市场中消失。

客户以为占了个大便宜，殊不知最该哭的是自己。这么低的价格能买来什么样的高质量的服务呢？贪图便宜最终损害的。

低价是最大的破坏力，不但是破坏价格，而且破坏利润，同时它是对整个市场价值的损害。只要你执行了低价策略，等于在慢性自杀，没有一个执行低价策略会是大赢家。因为你低价薄利，你无法发展你的事业，无法提升你企业员工的福利。现实中很多企业的倒闭是因为低价销售，致使企业亏损造成的。

“抢别人的单，断自己的路！”西安软件行业不少以低价接单的软件公司只看重眼前利益，这样的经营模式持续不了多久，其发展道路只能越走越窄，到头来会发现这是条死胡同。

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。

