



西安软件开发公司一直都是要靠做大项目来维持企业生计吗？

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

关键词：西安软件开发公司

内容概要：

例如很多西安软件开发公司一直在宣传自己拿下多少大项目，也一直在强化内部打大项目的的能力，希望靠大项目养活公司。但管理软件由于涉及到企业管理行为和利益再分配，购买决策过程就不能不复杂，因此也就没有短平快签单和回款的可能。可以说用户购买时理性不理...

正文：

例如很多[西安软件开发公司](#)一直在宣传自己拿下多少大项目，也一直在强化内部打大项目的的能力，希望靠大项目养活公司。但管理软件由于涉及到企业管理行为和利益再分配，购买决策过程就不能不复杂，因此也就没有短平快签单和回款的可能。可以说用户购买时理性不理性对能否快速签单没有什么帮助，总之是一个典型的长周期产品。



一个成熟的商业模式是能够稳定带来现金流的模式，而不是看这个西安软件开发公司现在的规模和实力。看一家西安软件开发公司的实力，就是要看这家西安软件开发公司是否有良好商业模式的公司合作，企业信息化前景才有保障。

为何种客户提供什么样的产品或服务，设计了业务系统，整合了关键资源能力，并且构建了自己的盈利模式，接下来就要分析企业的自由现金流期限结构。商业模式的起点是定位，中间是业务系统、关键资源能力和盈利模式，归宿是投资价值。因为投资者最终关注的是企业的投资价值。

例如很多西安软件开发公司一直在宣传自己拿下多少大项目，也一直在强化内部打大项目的的能力，希望靠大项目养活公司。但管理软件由于涉及到企业管理行为和利益再分配，购买决策过程就不能不复杂，因此也就没有短平快签单和回款的可能。可以说用户购买时理性不理性对能否快速签单没有什么帮助，总之是一个典型的长周期产品。

管理软件周期长且不可控，合同回款周期也长，这样导致一个直接后果就是软件公司财务现金流很不稳定，这对公司管理而言没有太大的好处。一个公司在有现金流的时候很容易形成比较大的惯性支出，到了没有回款的时候就难以维持，所以业务都难以开展。

这个时候软件公司就只好一切管理行为围绕大项目回款转，几个大项目回款可以让公司生存，就可以挽救一个营销区域，就可以挽留留住一个好销售人员，这都是目前软件公司管理活动中很常见的事情，但的确是很可怕的事情。

这样的软件公司年年上演杀鸡取卵的短期行为很自然，因为不杀鸡取卵活都活不下去，谈什么发展？这点中国软件业和很多国内不成熟的制造业竞争没有本质区别。

有的人讲，那就通过尽量多签大项目，只要有足够多的项目就可以实现现金流相对平稳了吧？但实际上这种项目一般是年初列入工作计划，年中完成选型，年底前完成第一笔回款，然后就是靠实施回款，在目前国内实施回款更是典型不可控，因此软件公司都想办法提高首期款的比例，以降低自身回款风险。在这种情况下项目越多，现金流波峰波谷越明显，实现稳定的财务管理更是困难。

一个好的公司应该是可预期的财务现金流有一个平稳的基础值，这个值上有波峰更好。这个基本现金流至少可以帮助我们维持起码的工作运转。这个基本现金流就要求我们软件公司有一个可以带来稳定现金流的产品，这种产品应该是走量，成熟，价格不贵，有足够市场空间。

我们很多软件公司不得不花所有力气抓大单就是因为没有一个能带来稳定和持续现金流的产品。

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