

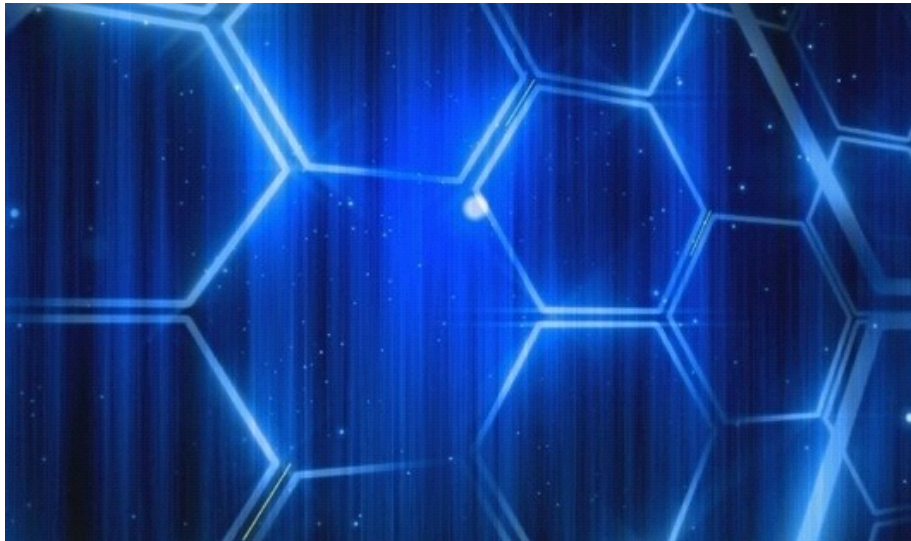
关键词：软件公司,营销

内容概要：

营销工作做的好坏直接影响到软件公司的经济效益，营销可以说是每一个软件公司的龙头，甚至关乎软件公司能否生存下去。而如何激发营销人员的最大工作热情，激励他们为软件公司回笼更多的资金，从而实现软件公司的最终目的——利润最大化，则是每一个软件公司管...

正文：

**营销**工作做的好坏直接影响到**软件公司**的经济效益，营销可以说是每一个软件公司的龙头，甚至关乎软件公司能否生存下去。而如何激发营销人员的最大工作热情，激励他们为软件公司回笼更多的资金，从而实现软件公司的最终目的——利润最大化，则是每一个软件公司管理者面对的重要课题。在营销实践中，对于营销人员的激励主要是根据营销工作的自身特点，结合每个公司产品实际、营销人员所面对的客户情况、具体负责的区域市场情况、区域内主要竞争对手情况和社会环境现状以及每个营销人员自身的特点，对每个营销人员的潜能进行合理的开发和引导，从而达到激发其工作热情、使软件公司人力资源效用发挥最大。具体方式有：



一、有竞争力的薪酬。众所周知，作为每一个战斗在一线的营销人员，合理而有竞争力的薪酬是激发其工作热情和发挥其积极主动性的屡试不爽的有效方式之一。能者多劳，多劳多得，上不封顶等等，让他们看到希望并且只要努力了就能够达到。当然，有竞争力的薪酬并不是激励营销人员的唯一手段，却是一个非常重要、为大多数软件公司所最常用的方法。比如，提成方式、超额奖励、月度奖、年度奖等等。这种方式能让有能力者得到最大的发挥，从而也为软件公司创造最大的效益。

二、晋升机会和发展空间。除了金钱的激励以外，作为营销人员能得到公司及同事的认可，从而取得职位的不断晋升和负责区域的不断扩大，获得更大的发展空间，也是激发其工作热情的有效方式。每一个人，与生俱来就有被认同、被肯定的需要，这是属于精神层面的需求。在实践中有时甚至其效果超过了金钱的诱惑力。例如，某软件公司对于营销人员制定了16级经理制，营销达到一定标准就享受某级经理级别的相应待遇，最多也可以升到营销副总级别。

三、股份激励。对于营销人员来说，总有一种飘浮感，长年的驻外或者出差，即使已经在软件公司工作了好多年，仍然身份是“打工”。所有，现在已经有越来越多的软件公司在营销政策的制定上明确提出了给有突出营销贡献的营销人员以股份，使其真正成为软件公司的主人。从而大激发他们的工作热情，毕竟为老板打工和为自己工作是两种不同的感觉。典型案例：某软件公司把对营销人员的提成和奖励预留一部分转为其在公司的股份，可以享受公司年终的股份分红，有对于软件公司的经营提出自己的意见和建议的权利。

四、充分放权。对于权力过度集中的软件公司来说，营销人员的积极性主动性的发挥肯定受到极大的制约。根据其工作岗位的不同和具体工作需要，把营销中的相关权力进行合理下放，自然也可以激发营销人员的工作热情。

五、精神和情感激励。长时间的市场一线工作，任务压力大，使营销人员的精神过度紧张，也容易造成营销疲劳。在市场营销过程中，在全体营销体系中不定期地开展营销竞赛和评比，也可以大大激发营销人员的工作热情。作为软件公司管理者，多多关心营销人员的情感需要，也能从某种程度上激发营销人员的工作热情：比如，生日关怀、结婚、生育祝福、关爱其家人等等。

六、参与机制。对于公司的发展和营销目标的制定以及售后服务、促销方式、产品研发等等具体的营销工作，可以充分听取一线营销人员的意见，让他们充分参与进来，从而激发其工作热情。

## 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,MSSQI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