



# 让老软件需求用户转介绍新客户会使你的软件公司发展更快的

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：

随着科技的不断发展，软件公司的竞争也越来越激烈了，而要想让自己的软件公司快速的发展起来，只有打短距离球，如果能让以前的客户带来新的客户更好了，这些软件需求用户是高价值的因为他们只需要很小的营销或销售成本。他们来敲你的门之前便已经知道了他们感...

正文：

随着科技的不断发展，软件公司的竞争也越来越激烈了，而要想让自己的软件公司快速的发展起来，只有打短距离球，如果能让以前的客户带来新的客户更好了，这些软件需求用户是高价值的因为他们只需要很小的营销或销售成本。他们来敲你的门之前便已经知道了他们感兴趣想学到更多的关于你的软件公司的好的事情。如果能够正确掌控他们，你只需出一点力，他们中的很多人就会变成你的软件需求用户。

## 1、与你的软件需求用户沟通

跟尽可能多的软件需求用户进行面对面交谈。如果你有足够多的软件需求用户关系，那你需要把他们优先按次序区分开来。找到一个能真正有意义的能持续不断向前发展的沟通方式。这可以使邀请他们共进午餐。这也许意味你要在你的软件公司内办联欢会。它或许始于一个调查，结束于一通电话或者会议。对其他人而言，它也许是通过邮件或者浏览器的实质意义上的对话。

## 2、邮政提醒

这听起来很普通但是它很用。很多海报招贴的顶部上印的东西就是软件需求用户想从你这获取的。包括你的“软件需求用户服务标准”，那人们就可以知道期望值是什么了。把他们放置在你的软件公司周围，每个人都可以看见。同样地，使用后的笔记，邮件，软件需求用户服务日历和其他你能想到的唤醒软件销售人员记忆的有趣的方式。

## 3、满足他们的需求

当然你做这些事是为了软件公司能更好发展。但是你对软件需求用户转介绍所做的努力，在软件需求用户看起来必须是意义和有用的。当你吸引到他们的时候就要教育他们了。

## 4、让你的软件销售人员参与其中

让你的软件销售人员参与其中。不要给他们设定脚本或是用微管理来干涉他们。让他们熟悉你的软件需求用户，反之亦然。你的软件需求用户知道得越多，越喜欢你的软件销售人员，他们就越有可能会告知别人，让他们来与你进行交易。

## 5、吸引你的软件需求用户

用各种方式让你的软件需求用户参与进来。对一些人而言，只要拨一通电话或一顿午餐就已经足够了。对另外的人而言，你也许会得到他们的帮助以解决你所面对的（用头脑风暴或其他困难的会议）。创造一个圈子让你的软件需求用户能参与进来。论坛或者博客就很好。软件和网络公司做了这个都好些年了，小软件公司也可以这样做。

## 6、热情待客

你可以训练、教导和辅导很多事情，但是友善并不在其中。不仅仅是要友善，你应该看看软件销售人员，谁习惯聚焦于顾客的，谁会关注软件需求用户需求。最好的办法之一就是，当你是一名顾客时，请睁大你的眼睛。当与你会面的人是友善的，那告诉他们你在做什么。开展一段友谊关系，那么如果他们需要其他服务时，他们就会给你致电。

## 7、为好消息庆祝

当软件需求用户给你和你的软件销售人员好的反馈时，请分享它。举办一个聚会！让你所有的软件销售人员都知道它。告诉你的软件销售人员它有多重要。把它印在人们能看到的所有地方。发出邮件。在软件销售人员会议上谈及它。当用服务驱动你的软件公司时，你的软件需求用户就会注意到。他们会喜欢的。服务好他们，他们就会是回头客了。更妙的是，他们会告诉他们的朋友哦！

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