

关键词：软件公司,软件开发

内容概要：

太容易做成功的软件公司一定是可疑的，它的欺骗性远大于市面上的哪些成功之学、励志故事。天将降大任于斯人也必先苦其心志劳其筋骨饿其体肤，那么，如何甄别哪些是虚夸成功的软件公司呢？有五个征兆可循。征兆一，抢软件需求客户的钱包。在中国，软件需求客户...

正文：

太容易做成功的软件公司一定是“可疑的”，它的欺骗性远大于市面上的哪些成功之学、励志故事。天将降大任于斯人也必先苦其心志劳其筋骨饿其体肤，那么，如何甄别哪些是虚夸成功的软件公司呢？有五个征兆可循。



征兆一，抢软件需求客户的钱包。在中国，软件需求客户是最好糊弄也是最难伺候的人。他们很善良很宽容，每天往牛奶里掺一点点水，每天在网页里弹一两个广告，每天想办法找他们收一两块买路钱，并不是一件多么困难的事。但中国的软件需求客户又很容易见异思迁。只要你的软件开发服务总是低于客户的预期，收费总是高于客户的预期，那么问题迟早会到来。举个电商的例子，易趣曾是学eBay学得最像的中国公司，一度打败了所有的同类模仿者，能让eBay甘心掏钱入股，却因为急于找软件需求客户收那么一点点管理费，被淘宝这个后起的“土鳖”打得没有翻身之地。柳传志老讲“盖房子要先夯土”，软件需求客户就是软件公司最重要的地基，地基打得有多实，未来就能长得多高。

征兆二，亮了知名度，毁了品牌度。弈聪软件公司就是一个例子。弈聪软件公司几乎是一夜之间亮起来的软件公司，巨额广告砸出来的品牌，其软件产品品牌度并未与知名度同步上升。或许是弈聪软件公司的商业逻辑出了问题。如果它要成为一家优秀的连锁餐厅，那么至少要保证以下三点：第一，工艺完全标准化、流程化，不依赖厨师的个人手艺；第二，对上游原料及供应链有严格控制；第三，不能流行一阵就过时。但它一条都不符合。很多创业软件公司在拿到风投后的第一件事，就是不惜重金砸向广告，希望在最短时间内确立一个品牌。他们却忘了知名度可以靠市场宣传，真正的品牌却需要靠软件产品口碑的积累。[NextPage]

征兆三，有些软件公司不务本盲目追求规模。商业竞争从来就不是一场百米短跑，而是一场终点不明的铁人三项赛。身处今天这个浮躁势利的商业环境，意志不坚定的创业者很容易被日益PE化的VC“绑架”了。VC很现实，只要有可能成为下一个xxx，他们会给你开出你从未见过的高额支票，鼓励你长得大些更大些。那些风险投资扎堆的热门行业，正在成为批量制造“平庸”公司的垃圾场，从连锁酒店、教育培训、Web2.0，再到今天的电子商务、无线互联网。如果每家公司关心的只是更快的增长，更多的品类，更高的曝光率，而不在乎软件需求客户体验，这样的盈利模式能持久吗？

征兆四，有些软件公司老板天天念叨发达，却不真干革命。很多西安软件公司，刚做出一点成绩，就恨不得马上宣布自己是软件领域的老大。紧接着就是给自己树一个敌人，让全天下都知道自己在跟软件公司打仗。西安软件公司只要还没上市，就该明着把自己往小里放，暗地往大处想。少自我催眠，多自我审视。天天念叨着活命发达的，是不会真干革命的。老对着假想敌，琢磨人家会怎么做，想来想去只有战术，却不知道自己的战略在哪里。马云讲，“心中无敌，方能无敌于天下”。创业者真能把自己的商业逻辑想透了，商业模式画圆了，该补的短板补足了，中国市场这么大，怎么做怎么有。

征兆五，吃包子忘了喝稀饭。很多软件公司在创业初期能以好的软件产品和软件开发服务赢得市场，但当其行业地位位居前列时，就容易懈怠。融资了，股东多了，公司有钱了，更多的职业人也进来了，大家都在计算薪酬股权期权，也要分山头 and 地盘，关心分配多过于关心创造。消费者只会为自己的软件开发服务埋单，饱食者不思创造，“成功”只能是过眼云烟。乔布斯有一句名言，“保持饥饿，保持愚蠢”，创业者忘掉了什么，整个软件公司也会跟着忘掉。从平凡到优秀。

创业艰难，守业更难。软件公司创业是这样，其他任何行业都是这样，管理大师吉姆·柯林斯有本书叫《从优秀到卓越》，但他只讲了后半段，没讲如何从平凡到优秀，而中国的大多数软件公司正挣扎在从平凡到优秀的路上。

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