

邯郸软件外包公司-软件定制-邯郸软件开发-万帮

产品名称	邯郸软件外包公司-软件定制-邯郸软件开发-万帮
公司名称	邯郸市万帮会计咨询服务有限公司
价格	15000.00/套
规格参数	
公司地址	河北省邯郸市邯山区光明南大街城市新秀写字楼18层
联系电话	0310-3334555 13703109979

产品详情

从事软件开发这一行已经好几年了，特别想找时间谈谈自己的经验和体会，正好有空，总结了几点，多一点耐心看，一定会有收获的。它是从无数代价中吸取的教训，也是过客的血泪。首先讲一下我们公司是做软件开发这一块的：小程序，公众号，APP，大数据等业务我们都在发展，由于业务范围广，所以接触到的客户也比较多。归纳了常见客户遇到过的问题：

1、着急想知道价格。顾客一上来就发来模板，说类似的软件开发花了多少钱，让我们给他报价，这种情况让我们很尴尬，因为顾客显然不太清楚自己的需求，只是觉得别人做的不错，自己想做。

2、缺乏耐心。用户对软件开发一窍不通，所以希望尽快上线，比如之前有一个用户想做一个棋牌游戏软件，有三种玩法是我们没有见过的，适合他们玩的地方。说一的等上架，让人听了很无语，客户心情十分理解，但是我们的原则是要做好，不打套路。

3、看过的东西都很便宜。以前有一位客户找到我们说要做商城小程序，我也仔细了解了对方的需求，就是想做一个简单的小程序，可以

下订单付款，他说这个小程序不是市面上有的吗，你们能复制一下啊，在几分钟内改个名字？那时候我都愣了。如此短的时间你们敢要两万，不是打劫么...无声。

4、无法描述功能的具体需求。这类客户也很费劲，因为客户知道要做什么，但具体的功能描述不出来，只能由我们一步一步地引导，但当我们描述完具体的细节之后，甚至还会制作成开发文档，结果客户觉得价格太贵，合作失败，感到非常遗憾。

5、不知道自己要开发什么样的产品才有价值。有时客户直接发信息说要做一个社交APP，跟微信一样，我问预算多少，只有几万块。对这样的客户我只想说：软件开发请你首先了解你的产品价值，你想要满足哪些需求，需要付出什么，不要以白菜的价格去买一个好猪肉。

因此，一味地追求价格，不顾质量只会导致以下问题：

1、后期制作出的东西出现很多问题，反复修改解决不了问题，而且急于求成，只能让程序员加班，缩短周期，但成本会直线上升。

2、拿到不确定的需求后，就开始做预算，结果导致后期资金预算跟不上，从而导致软件开发项目失败，做的事情跟自己想的不一樣，毕竟预算只有这么多。

有些常规的套路大家也都知道，我也归类了：

1、免费制作小程序：一些软件开发公司以免费制作的名义招摇撞骗，虽然前期确实看起来你赚了钱，因为软件开发并不是一次性的，你需要后期维护和升级，人家可能在这些地方等你。

2、会议营销：有的公司以“网络大公司”的名义，召开宣传推介会来欺骗中小企业，然后请擅长演讲的讲师通过梳理中小企业的生存现状，引出网络发展的方向，经济社会发展的趋势，政府重视网络政策

等等，强调网络思维、网络平台的重要性，总结致富规律。上面大肆宣传，再加上会场气氛的烘托，许多公司都会心有余悸地交定金，事后可能会后悔，因为冷静下来之后连自己的软件功能都不知道。

3、低价接单，中途加钱：一些软件开发公司为了吸引客户，在签订合同时故意隐藏某些功能，而这些功能在软件中是不可缺少的，因为这些原因需要客户加钱，要得比以前还要高，连本带利一起赚回来，客户给就好了，有时候真的是无底洞，不给就白花了。碰到这种情况，客户要么就是吃了哑巴亏，要么就是放弃了项目，之前投资的钱白花了。

4、假案例：软件开发公司在与客户沟通时，经常会说一些App是自己的案例，客户又不知道具体情况，只觉得该公司还可以，就稀里糊涂地合作了，而实际情况是该公司根本没有能力开发该项目。

5、合同陷阱：一些软件开发公司经常在合同上做文章，对于需求的描述模棱两可，开发方式，验收标准等等都不讲清楚，造成客户后期维权没有依据。

6、套模板：为什么有些App要几千元呢？有些App却要几十万？许多软件开发公司抓住了顾客图便宜或图快的心理，直接套用模板，交付的产品不是量身定做的，可用性和后续升级迭代都极为有限。每个人都必须相信，一分钱一分货，你出几千块去满足别人几十万的功能性需求，可能吗？

总之，开发一个软件，就像你买车一样，质量和性价比都很重要，一定要自己上心