

# 逐浪 CMS 软件增值与赢利之道

传统的企业在实施 IT 与软件平台时，往往会认为信息化是一个只投入不产出的产业，会占用企业的资金和人力资源，而回报缓慢。

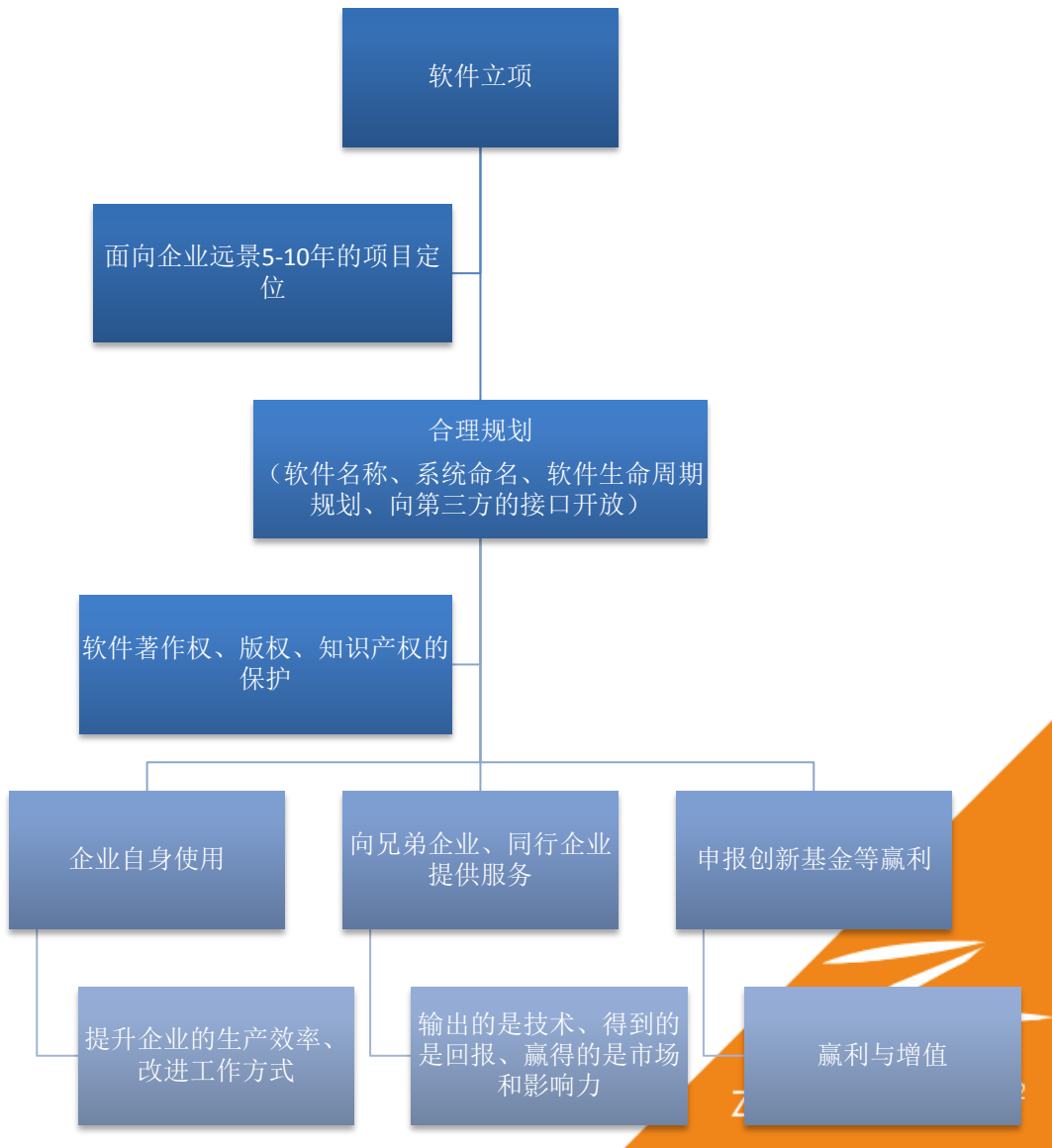
作为国内软件的优秀研发厂商，我们在服务的客户的过程中，不仅持续的提供了优秀的产品，更为企业提供了一个独立软件赢利之道。

我们认为在传统企业实施 IT 信息化系统时有两个赢利的侧面，一个侧面在于软件本身带来的生产力、生产效率的变革，而另一个侧面则在于软件自身的赢利之道。

我们的目标是要做到软件和 IT 部门的自身赢利，只有**能够赢利且养活自己的 IT 部门才是优秀的 IT 部门**，而不应是企业中生产关系链上的一个寄生部门。

Zoomla!逐浪 CMS 软件团队在企业提供软件本身服务的同时，还通过一系列的增值与赢利工具，使客户不仅赢利，还以此实现增值成长。

一个企业的软件整体业务关系图如下：



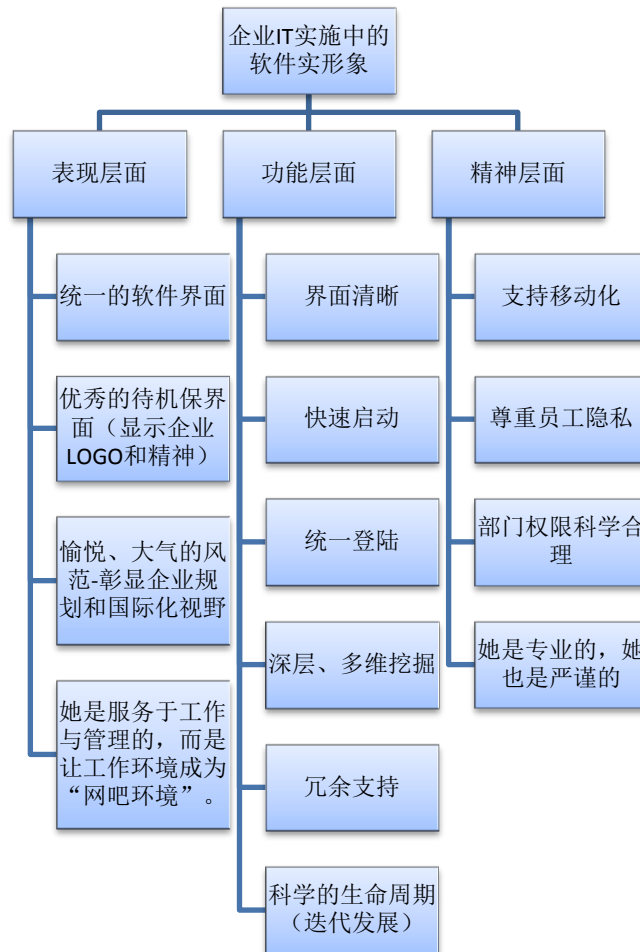
无论是今天，还是未来，市场的竞争都不再以单纯的主业单线竞争模式为主，而是包括企业生产模式、生产环境、生产资料、人力资源、软件环境等复合型的竞争为体验。

- 人们海底捞不仅可以吃火锅，还可以购买海底捞的底料、也可以购买海底捞的书藉和管理经验。
- 人们享受麦当劳的食品，不仅是汉堡、鸡翅，而是消费美国文化、连锁风格、人力精神体验。
- 人们使用 iPhone 手机，不仅是打电话这么简单，而是建立起了以触屏体验和 APP 应用为核心的全新移动终端消费习惯。

一些企业，本身已经是业界和同行中的优秀典范，如果能将企业的软件应用经验、产品体验达到卓越的水平，且在整个企业的形象中得到优秀的体验感观与评价，则可以此向同行、供应商、客户、员工输出，甚至是萌发新枝，推动整个企业的大发展！

而现有实施企业中的软件系统，往往不仅各个系统各不相融，而且如果管理不当，小则丢失数据、影响工作，重则引起知识产权纠纷、版权纠纷，会带来严重的后患。

人无远虑、必有近忧，企业 IT 实施之道如同选址、命名、经营一样，需要持续、科学的投入以浇灌出鲜艳的花朵。



Zoomla!逐浪 CMS 团队在为企业提供相应实施的过程中，提供了包括软件 IT 实施咨询、管理咨询、著作权保护、知识产权保护的一整体的服务。

不同于普通企业，只能提供软件开发，或通过持续的“有限授权”来收取巨额的费用，我们认为为客户建立起独立的核心竞争力，才是我们的持续目标。

如同我们定位的：采用逐浪软件打造的产品，最终看不出逐浪的影子，才叫成功的实施。

同时，客户基于逐浪 CMS 开发出来的产品，再次申请基于自身行业或企业应用的系统，提升企业的核心竞争力。

就在选择 Zoomla!逐浪 CMS!

