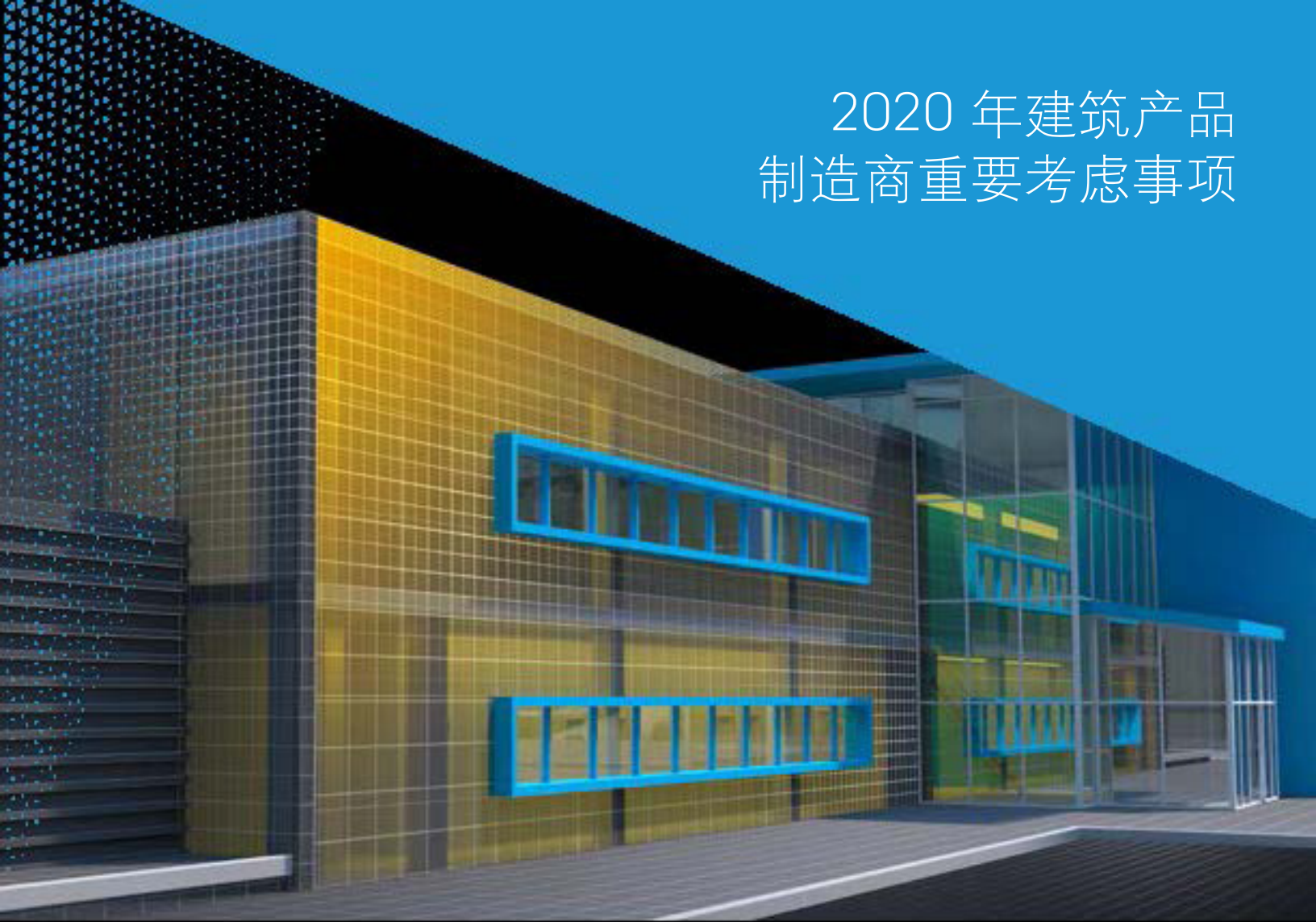


# 2020 年建筑产品 制造商重要考虑事项



对于您的客户而言，将建筑内部和周边的许多产品整合在一起势在必行。但随着产品日益复杂化，这一整合将越来越困难。此挑战为这些产品制造商带来了新的机会，有助于将其角色从供应商提升为战略合作伙伴。要抓住这一机会，您需要重新考虑如何提供价值。可以从以下几个方面着手：

## 工程

您需要对产品进行工程设计比其他人更快更好地迎合客户需求 - 无论您的产品是现成的、配置的还是完全自定义的。但是，如果您步许多其他制造商的后尘，时间将会拖您的后腿。大量时间花费在机械式日常任务中，而仅可利用极少的时间进行开拓创新并加快上市。如何解决此问题？

- 首先，提高产品开发流程效率可帮助工程师重新投入到极具价值的工作中，而无需忙碌地处理各种繁冗任务（如数据管理、变更管理和修复性能问题）。
- 其次，相比于手动配置各种各样的设计变化，自动配置产品可使工程师节省数小时的时间。

所有这一切不仅有助于腾出时间开发更具创意的新产品，而且还可以开放思路以探索如何提高自定义程度，以便客户能够为其建筑项目获取定制程度更高的解决方案。

## 制造

制造符合成本、质量和交付期限要求的产品时会遇到几个问题，这些问题的根源通常在于设计与制造流程脱节以及生产流程效率低下。

要将所有这一切整合在一起，您需要在整个组织内标准化数据管理、CAD 和 CAM 工具。集成式自动化工作流可消除容易出现错误和瓶颈的手动工作。这些转变可提高生产的敏捷性和灵活性，这对于迎合不断变化的客户需求至关重要。

## 销售

您的客户想要确保他们所选的每个解决方案都有助于实现他们为项目精心设定的目标。关键何在？销售建筑产品不再仅仅是投标，而是要为客户提供咨询服务。

为实现这一目标，销售人员需要能够使用客户的系统，而且还需要能够快速独立地进行报价和配置产品（无需劳烦工程师）。自助产品配置工具可以实现整个流程的自动化，无需劳烦工程师花费数小时来配置产品，现在销售人员可以在数分钟内完成相同任务。这一转变再加上支持 BIM 的内容，使销售团队能够从订单员摇身变为更具协作性的项目合作伙伴。

---

### 快速入门

---



联系 Autodesk 商务代表  
电话：400 056 5020

或



**了解更多**

关于 Autodesk 解决方案