

Principais considerações para Fabricantes de produtos de construção em 2020



Juntar os muitos produtos que entram nas construções e as circundam é fundamental para os seus clientes, e isso está ficando cada vez mais difícil à medida que a complexidade dos produtos aumenta. Com esse desafio surge uma nova oportunidade para os fabricantes desses produtos elevarem seu papel de fornecedor a parceiro estratégico. Para chegar lá, você precisará reconsiderar como pode oferecer valor. Estes são alguns pontos para começar:

Engenharia

Você precisa projetar e desenvolver produtos que atendam às necessidades do cliente melhor e mais rápido do que qualquer outra pessoa, sejam seus produtos prontos para uso, configurados ou totalmente personalizados. Porém, se você é como muitos fabricantes, a falta de tempo tende a atrasar a evolução. Você é absorvido pela rotina e dedica poucos esforços à inovação e à aceleração do tempo de introdução no mercado. Então, como pode solucionar o problema?

- Em primeiro lugar, melhorar a eficiência do processo de desenvolvimento de produtos ajuda os engenheiros a retomar trabalhos que agregam mais valor, em vez de ficarem presos em tarefas tediosas como gerenciamento de dados, gerenciamento de mudanças e correção de problemas de desempenho.
- Em segundo lugar, automatizar a configuração do produto pode economizar horas do tempo que os engenheiros normalmente gastariam na configuração manual de infinitas variações de projetos.

Tudo isso libera tempo não só para desenvolver novos produtos mais inovadores como também para explorar como você pode oferecer níveis mais elevados de personalização para clientes que esperam soluções mais personalizadas para os seus projetos de construção.

Manufatura

A manufatura de produtos que atendam a especificações de custo, qualidade e prazo de entrega pode ser prejudicada por vários problemas, muitas vezes enraizados em uma desconexão entre o projeto, a manufatura e procedimentos de produção ineficientes.

Para reunir tudo isso, você precisará padronizar o gerenciamento de dados, bem como as ferramentas CAD e CAM na sua organização. Fluxos de trabalho integrados e automatizados eliminam o trabalho manual que geralmente resulta em erros e gargalos. Essas mudanças proporcionam agilidade e flexibilidade para produção, um imperativo para atender aos requisitos em constante evolução dos seus clientes.

Vendas

Seus clientes desejam a garantia de que cada solução especificada por eles complemente a experiência que eles definiram cuidadosamente para o projeto. O segredo? Vender produtos de construção não é mais uma mera questão de levantamento de preços. Trata-se de fornecer consultoria para os seus clientes.

Para serem bem-sucedidas, as vendas precisam estar alinhadas aos sistemas de trabalho de seus clientes. A cotação e a configuração de produtos têm que ser rápidas e independentes (sem esperar pelos engenheiros). Uma ferramenta de configuração de produto de autoatendimento pode automatizar todo o processo, de forma que, em vez de os engenheiros gastarem horas configurando um produto, as vendas possam alcançar o mesmo resultado em poucos minutos. Isso, mais o conteúdo pronto para BIM, prepara a transformação das equipes de vendas de simples receptores de pedidos em parceiros de projeto cada vez mais colaborativos.

PARA COMEÇAR



Entre em contato com seu representante da Autodesk

ou



SAIBA MAIS

sobre as soluções da Autodesk