

# Główne zagadnienia producentów budowlanych w 2020 r.



Dostosowanie różnorodnych produktów wykorzystywanych w budynkach i ich otoczeniu stanowi główne wyzwanie Twoich klientów. A im bardziej złożony produkt, tym jest to trudniejsze zadanie. Jednocześnie producenci zyskują szansę, aby awansować z roli dostawcy do roli partnera strategicznego. Jednak, aby tak się stało, musisz zastanowić się, jak zaoferować wartościowe rozwiązania. Na początek możesz rozważyć kilka kwestii:

## Inżynieria

Musisz projektować i konstruować produkty, które zaspokoją potrzeby klientów lepiej i szybciej niż inne – niezależnie od tego czy dostarczasz produkty gotowe, możliwe do dostosowania, czy całkowicie niestandardowe. Jeśli jednak sytuacja w Twojej firmie jest podobna do sytuacji większości producentów, problemem jest czas. Zbyt wiele go poświęcasz na powtarzalne procesy i procedury, a za mało na innowacje i przyspieszanie wprowadzania produktów na rynek. Jakie znaleźć rozwiązanie?

- Zaczynij od poprawy efektywności procesu opracowywania produktów, tak by inżynierowie mogli zająć się pracą, która przynosi największe korzyści, zamiast powtarzać żmudne zadania związane z zarządzaniem danymi i zmianą czy korygowaniem problemów z wydajnością.
- Po drugie, automatyzacja konfiguracji produktu może zaoszczędzić godziny pracy inżynierów, którzy musieliby go poświęcić na ręczne konfigurowanie nieskończenie wielu wersji projektów.

Pozwoli to nie tylko zyskać czas na opracowywanie bardziej innowacyjnych, nowych produktów, lecz także otworzy nowe możliwości dostosowywania produktów do potrzeb klientów wymagających bardziej niestandardowych rozwiązań do swoich projektów budowlanych.

## Produkcja

Wytwarzanie produktów spełniających wymagania kosztowe, jakościowe i związane z czasem dostawy może być utrudnione z kilku powodów, które często mają swoje źródło w braku połączenia między procesem projektowania a produkcji, a także w nieefektywnych procedurach produkcyjnych.

Aby zapewnić takie połączenie, musisz ustandaryzować narzędzia do zarządzania danymi, CAD i CAM w całej organizacji. Zintegrowane i zautomatyzowane procesy pozwalają wyeliminować manualne czynności, które często prowadzą do powstawania błędów i wąskich gardeł. Takie zmiany zwiększają wydajność i elastyczność produkcji, co jest konieczne do zaspokojenia ciągle rosnących potrzeb klientów.

## Sprzedaż

Twoi klienci chcą mieć pewność, że każde zamówione rozwiązanie spełni wymagania precyzyjnie określone pod kątem danego projektu. Jak tego dokonać? Sprzedaż produktów budowlanych nie opiera się już na ofertach. Chodzi w niej raczej o zapewnianie klientom konsultacji.

Aby tak się stało, dział sprzedaży musi mieć możliwość współpracy z systemami klientów, jak również szybkiego i niezależnego oferowania i konfigurowania produktów (bez czekania na inżynierów). Cały ten proces może zautomatyzować narzędzie do samodzielnego konfigurowania produktu, które nie tylko pozwala zaoszczędzić godziny pracy inżynierów, lecz także pomaga pracownikom działu sprzedaży uzyskać taki sam efekt w ciągu kilku minut. To oraz materiały do wykorzystania podczas modelowania informacji o budynku (BIM) przekształca zespoły sprzedaży z odbiorców zamówień w partnerów projektowych prowadzących bliską współpracę.

---

## JAK ROZPOCZĄĆ

---



Skontaktuj się ze swoim przedstawicielem Autodesk

lub



**DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ**

informacje o rozwiązaniach Autodesk