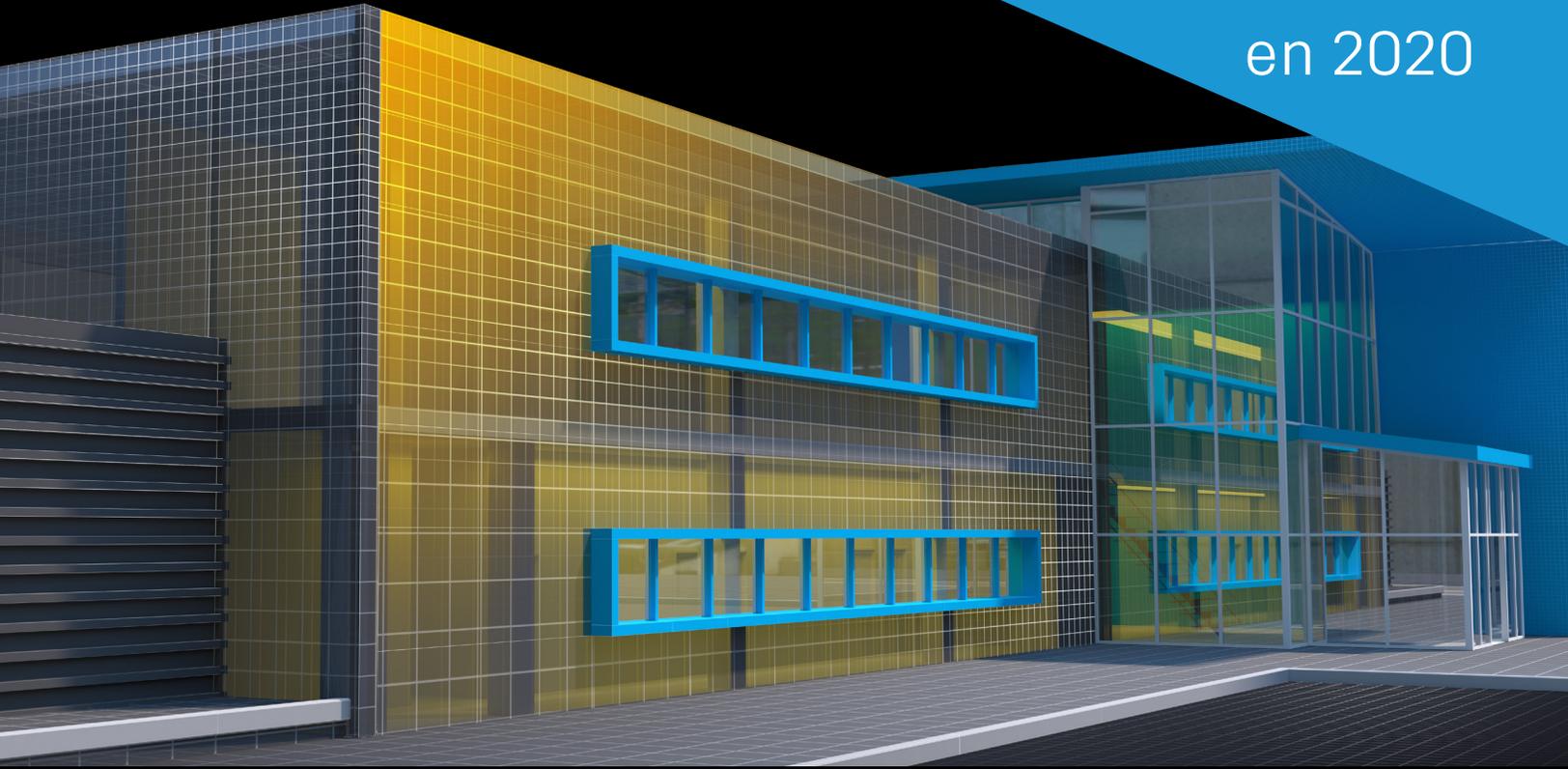


# Consideraciones claves para los fabricantes de productos de construcción en 2020



Para sus clientes es indispensable armar el rompecabezas de los innumerables productos que pululan por los edificios, que se complica conforme aumenta la complejidad de los productos. Este reto brinda a los fabricantes de estos productos una nueva oportunidad para elevar su función de proveedores a colaboradores estratégicos. Para lograrlo deberá replantearse cómo puede ofrecer valor. Aquí tiene algunos puntos de partida:

## Ingeniería

Debe diseñar y desarrollar productos que satisfagan las necesidades de los clientes mejor y en menos tiempo que el resto, ya sean productos estándar, configurados o totalmente personalizados. Sin embargo, el tiempo suele refrenar a la mayoría de los fabricantes, que dedican gran parte de él a rutinas repetitivas y muy poco a la innovación y la aceleración de la introducción en el mercado. ¿Qué puede hacer para solucionar los problemas?

- De entrada, aumentar la eficiencia del proceso de desarrollo de productos, lo que permite a los ingenieros recentrarse en actividades más rentables en lugar de quedarse atrapados en tareas tan tediosas como administrar datos, gestionar cambios o solucionar problemas de rendimiento.
- En segundo lugar, automatizar la configuración de los productos para ahorrar a los ingenieros muchas horas que suelen dedicar a configurar manualmente infinitas variaciones de los diseños.

Así no solo se gana tiempo para desarrollar productos más innovadores, sino que también se libera ancho de banda para investigar la manera de ofrecer mayores grados de personalización a los clientes que acaban esperando soluciones más personalizadas para sus proyectos de construcción.

## Fabricación

La fabricación de productos que cumplan especificaciones de costes, calidad y plazos de entrega puede verse dificultada por diversos problemas, a menudo originados por la desconexión entre los procesos de diseño y fabricación y por procedimientos de producción ineficientes.

Para unificarlo todo, deberá normalizar las herramientas de gestión de datos, CAD y CAM en toda la organización. Los flujos de trabajo integrados y automatizados acaban con el trabajo manual que tiende a causar errores y cuellos de botella. Estos cambios agilizan y flexibilizan la producción, un requisito ineludible para responder a las necesidades cambiantes de los clientes.

## Ventas

Sus clientes quieren tener la certeza de que cada solución que especifiquen complementará la experiencia que han concentrado meticulosamente en el proyecto. La clave es que vender productos de construcción ya no radica en licitar, sino en asesorar a los clientes.

Ello requiere que los equipos de ventas puedan trabajar dentro de los sistemas de sus clientes, así como presupuestar y configurar los productos con rapidez y por su cuenta (sin depender de los ingenieros). Una herramienta de configuración de productos autogestionada puede automatizar todo el proceso, permitiendo a un equipo de ventas conseguir en minutos el mismo resultado que si los ingenieros invirtieran horas en configurar un producto. En combinación con el contenido listo para BIM, esto transforma a los equipos de ventas en colaboradores de proyecto cada vez más próximos.

---

### PARA EMPEZAR

---



Contacte con su representante de Autodesk

o bien



Visite nuestro centro de soluciones

**MÁS INFORMACIÓN**