

数字化转型成为建筑业重要发展方向，当下还存在哪些挑战？

产品名称	数字化转型成为建筑业重要发展方向，当下还存在哪些挑战？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

2022年，数字化创新仍是驱动建筑业增长的重要因素，也是建筑业发展的重要方向。

众所周知，建筑业每个环节基本都是万亿级市场，也深刻影响着国计民生。据国家统计局数据，2021年建筑业总产值29.31万亿元，建筑业增加值初步核算80138万元，占国内生产总值的7.0%。

然而在全球建筑业数字化的浪潮里，中国建筑“数”度仍落后于发达国家。据中国建筑业协会统计，2018年我国建筑信息化占总产值的比例为0.1%，投入比仅为发达国家的1/10；另外在科技创新与技术投入方面也不到建筑业总收入的1%。

数字经济是继农业经济、工业经济之后的主要经济形态，“十四五”规划纲要提出，2025年数字经济核

心产业增加值占GDP比重达到10%。

产业数字化作为数字经济发展的主引擎，可以预见，建筑行业全要素数字化升级、转型与再造是未来确定的事情之一；还有一件是建筑碳中和，当然其实现的速度一定程度上也取决于行业的数字化水平。

在数字化转型的阵痛期，势必会淘汰一部分企业，而终实现数字化后的企业，效率将会更高，增长也会更稳定。

首先使用数字现场接触点优先考虑工作场所安全

随着建筑公司继续遵守疫情限制性法规，技术对于实施健康和安全措施至关重要。例如，建筑公司可以使用可穿戴设备和人工智能传感器来检测员工何时没有保持适当的物理距离。一些建筑项目甚至使用接触者追踪设备，当工地人员密集时会提醒员工保持距离；这些可以在确诊新冠病例时识别潜在感染者。这些措施不仅优先考虑员工安全，还能帮助企业避免项目中断。

技术是建筑公司的重要资产。由于现场工作人员减少，建筑公司依靠新的基于云的视频平台来协助进行现场监控。例如在迈阿密市，通过Zoom或Microsoft

Teams视频通话对建筑工地进行远程检查，现在已成为现场工程师和建筑控制专家之间的惯例。

仅在2020年，无人机的使用量就增长了三倍，因此被更频繁地用于改善测绘过程。凭借其先进的功能，无人机可以创建现场的数字记录，以告知项目时间表——允许所有利益相关者安全地监控进度，同时提高项目的准确性、速度和易用性。

然后使用模块化构建

与传统方法相比，现代施工方法提供了许多好处，并且是建筑行业能够在新冠疫情期间适应的重要原因。

特别是，模块化建筑(在制造设施中预制模块和组件然后运送到现场的过程)使许多建筑公司能够以安全、可靠、受控的方式继续运营。

虽然这种施工方法并不新鲜，但随着越来越多的企业希望在新冠疫情限制下保持正常运营，数字规划和生产技术的发展已经提高了采用率。

这种在建设过程中实现更多标准化的能力，使建筑公司能够积极解决影响建筑项目质量和交付速度的生产力问题。例如，麦肯锡公司预测，如果在合适的环境下进行，异地施工可以将施工速度提高多达50%，并将成本降低20%。

现在已准备好为净零未来奠定数据基础

近来，越来越多的消费者比以往更加注重可持续发展，并对建筑公司施加了更大的压力，以减少新建筑中嵌入的碳排放量。

消费者还敦促建筑公司减少现有或库存建筑材料的碳排放量。完成这项任务并非易事，因为根据世界绿色建筑委员会的数据，建筑行业的碳排放量占世界总碳排放量的39%。

关于气候变化的全球对话，以联合国可持续发展目标的实施为例，促使建筑公司和材料供应商将可持续性因素纳入其产品、施工过程 and 设计中。但是，建筑行业的分散和基于项目的性质为采用可持续实践带来了额外的挑战，而这正是新兴技术可以发挥作用的地方。

集成物联网的智能建筑和基础设施可以提高数据可用性，并实现更高效的运营以及新的商业模式，例如签署基于绩效的协作式合同。建筑公司可以使用物联网传感器和通信技术来跟踪和监控能源效率和维护需求。

通过使用建筑信息模型(BIM)，建筑公司能够创建虚拟3D模型，提高建筑中使用的所有组件的透明度，从而提高效率。新技术将帮助建筑公司更好地管理建筑生命周期，并显著地减少碳足迹。

技术变革的使命

在整个建筑生态系统中的建筑公司必须改变他们的战略、商业模式和运营模式，以有效地管理业务中断。新冠疫情为建筑行业的变化提供了合适的催化剂，但建筑公司需要快速适应并摆脱传统流程。

只有那些愿意使用新技术并通过快速跟踪数字化转型和优化数字技能以提高效率，来改变其未来工作方式的建筑企业，才能确保在竞争中保持行业地位。

B2B在线交易商城系统核心功能介绍

1、平台首页

相比B2C企业，B2B企业具备目标客户决策复杂性高、周期长的特性，因此B2B电商交易平台开发不仅需要满足决策者的交易行为，还需要从头至尾的服务引导工具满足客户的需求，B2B系统首页可自定义工作台，清晰展示交易全流程。

2、会员管理

B2B电子商务系统可为会员设置不同的标签，按不同会员积分给予B2B平台会员奖励，B2B电商交易平台采用灵活的价格体系，在保证商品利润的同时，又能让会员在B2B系统上享受体现出尊享的感觉。

3、询价报价

通过在线B2B系统供应商可发布商品库存，采购商可根据采购量、支付方式等在B2B平台进行询价，生成的询价单供应商可在B2B在线交易平台商家中心进行报价。

4、采购商等级

B2B平台针对不同等级、不同渠道、不同模式的采购商，供应商可在B2B交易系统上自定义其优惠折扣政策、解决供销分工不明确等企业核心运营问题。

5、大数据分析

B2B系统接入大数据管理平台，依托大数据对客户行为轨迹的分析能力，构建客户的兴趣模型，为客户提供实时产品或业务的智能匹配服务，依托B2B电商平台大数据对实时流数据的处理能力，实现秒级实时营销服务，B2B平台支持用户触发营销活动，支持触点营销，支持关系营销，支持上下游关联营销。

6、仓储物流

仓储是物流与供应链中的调度中心，仓储直接与供应链的效率和反应速度相关，B2B系统仓储模块不仅提供传统的储存服务，还提供相关的后期组装、包装、打码、客户服务等增值服务。

7、金融服务

建立B2B电子商务系统用户信用评价体系，并通过信用评价为B2B平台企业采购提供信用服务，既提升了B2B系统平台的服务质量更解决了建筑企业资金周转问题。

唯有拥抱数字化，才能提升建筑行业的附加值，通过B2B电商交易平台的搭建，从行业痛点发力，借助与现有渠道互补的、灵活流畅的线上B2B平台购买渠道和优越的客户体验，助力传统建筑企业重塑竞争力，推动产业转型升级。