

基于数字化技术的建筑企业市场开发策略探索

孙静芳

中铁北京工程局集团有限公司

摘要：随着数字化技术的迅猛发展，建筑企业市场开发面临着前所未有的机遇和挑战。数字化技术的广泛应用，如5G、大数据分析、人工智能、物联网等，正在改变着建筑市场和市场环境。建筑企业经营领域创新很重要，但从某种意义上讲，经营模式创新比经营领域创新更重要，如何充分利用数字化技术，实现高效市场开发，已成为研究和实践的热点。本论文旨在探索基于数字化技术的建筑企业市场开发策略。首先，通过对数字化技术的概述，了解其在建筑市场开发中的作用和优势，探讨数字化技术在提高建筑市场竞争力和创造市场价值方面的潜力。其次，通过分析挑战，例如数据隐私保护、技术应用难度等问题，为深入研究数字化技术在建筑企业市场开发中的应用限制和解决方案打下基础。最后，从数据驱动的建筑市场分析、数据收集与处理、市场趋势分析与预测、市场定位策略、区域经营、立体经营、项目模式设计、服务创新等方面提出建筑市场开发策略，为进一步完善和优化建筑市场经营开发提供借鉴和决策支持。通过本文研究，有望为相关企业和建筑市场开发者提供参考，帮助更好地应对数字化技术带来的市场变革，推动建筑市场开发的可持续发展。期望通过数字化技术的有机应用，推动建筑市场经营开发的创新升级，实现建筑市场开发的优化与发展。

关键词：数字化技术；建筑市场开发；开发策略

【DOI】10.12254/j.issn.2096-6539.2024.02.079

引言

数字化技术在建筑市场开发中发挥着重要的作用。通过数字化技术，建筑市场经营开发者可以利用5G、大数据分析、人工智能等工具和平台，更准确地了解业主需求、行为和偏好。基于数字化技术的建筑市场开发策略也因此得以深入探索。数字化技术在建筑市场开发中带来了诸多优势。可以提供大量的数据支持，驱动市场分析和预测，帮助市场经营开发者更好地了解市场趋势和业主需求。同时，数字化技术还可以实现个性化的市场定位和个性化营销，提高市场开发的精准度和效率。然而，数字化技术在建筑市场开发中也面临挑战，同样不可忽视。要将数字化技术与业主需求和建筑市场环境相结合很有必要。

一、数字化技术与建筑企业市场开发

（一）数字化技术

数字化技术是一种利用计算机和数字技术来处理、

存储、传输和分析信息的技术。它涵盖广泛的领域，包括但不限于5G、大数据分析、人工智能、物联网、云计算、虚拟现实和区块链等。数字化技术的关键特点是将信息转化为数字形式进行处理和操作。它能够大量的数据进行快速处理和分析，帮助人们更好地理解和应用数据，以便做出更明智的决策。自2015年国家提出“互联网+”行动计划以来，互联网及数字化对各行各业发展的影响愈发明显，数字化技术的发展正加速改变着各行各业的运作方式。

（二）数字化技术在建筑市场开发的应用

建筑行业是一个政策性极强的行业，国家政策直接决策建筑市场的基本走势；建筑企业以项目为生，市场经营开发工作是其龙头工作，经营人员必须不断更新自己的专业知识，既要有深度，又要有广度，当好国家政策的模范践行者。近年来，国家密切出台规范房地产、PPP、金融业、建筑业以及政府负债、国企负债等方面的政策，如果不研究政策，经营工作将寸步难行。如果要成为未来的经营数字化与智能化时代的高层次人才，更应该具备数据思维，即一种自发的寻找数据、挖掘数据、组织数据、利用数据来进行验证、判断、预测与决策的思维方式。经营人员只有不断训练提升自身数字素养与数据思维，才能真正契合经营数字化的趋势。

（三）数字化技术在建筑市场开发中的价值

数字化技术在建筑市场开发中发挥着重要作用，能够收集、存储和分析大量的市场数据，帮助市场开发者更好地了解建筑市场趋势和业主需求。通过大数据分析和人工智能算法的运用，数字化技术能够帮助市场开发者制定更精准的建筑市场定位策略，并提供合规的项目模式。同时，通过数字化技术的应用，建筑市场开发可以更高效、更智能地运作，提升市场竞争力和效益。

二、数字化技术在建筑市场开发中的优势与挑战

（一）优势

（1）数据驱动的建筑市场分析。数字化技术可以收集、处理和分析大量的建筑市场数据，从而提供更准确、更全面的市场分析和趋势预测。这使得建筑市场开发者能够更好地了解业主行为、市场需求和竞争情况，有助于制定更科学、更有效的市场开发策略。

（2）市场定位与重点客户分析。通过数字化技术，市场开发者可以更精确地进行市场定位和重点客户分析。借助大数据分析和人工智能算法，可以发现潜在的细分市场和特定的重点客户，从而有针对性地制定项

目模式和市场营销策略，提高市场营销的精准度和效果。

(3) 数字化经营与推广。数字化技术为建筑市场开发者提供了各种新的营销和推广渠道。通过大数据、移动应用等数字化平台，可以实现更广泛的市场覆盖和更个性化的营销模式。数字化技术还可以实时跟踪和评估项目跟踪效果，帮助市场开发者优化和调整市场营销策略。

(4) 提升市场效率与效益。数字化技术可以提高建筑市场开发的过程管理和项目经营效果。通过自动化和数字化的方式，可以减少人工操作和资源浪费。同时，数字化技术还可以实现更便捷、高效的项目跟踪和服务。

(5) 助力市场经营理论建设。经营是一门科学也是一门艺术，是自然科学、社会科学、人文学科的集合。数字化技术助力企业加强理论研究，通过理论指导实践，再把实践经验总结提炼升华为理论，企业的经营道路才能越走越宽广。通过使用智能化技术，如物联网和人工智能，促进全员养成从市场经营角度思考企业管理问题的习惯，自觉通过加强理论建设推进经营开发的高质量发展。

(二) 挑战

(1) 数据隐私和安全问题。数字化技术需要收集和大量的个人和商业数据，因此数据隐私与安全变得至关重要。确保数据的合规性、隐私保护以及防止数据泄漏和黑客攻击是一个重大挑战。

(2) 技术应用难度。数字化技术涉及复杂的技术体系，如大数据分析、人工智能和物联网。这些技术的应用和整合需要专业的技术团队和专业知识，而招募和培养此类专业人才可能是困难的。

(3) 数据质量和一致性。数字化技术需要大量的输入数据，并期待这些数据的质量和一致性。然而，数据质量问题（如不完整、不准确或不一致的数据）可能会导致市场分析和预测的误导，从而影响市场开发策略的制定和实施。

(4) 数字鸿沟。数字化技术的普及程度在不同地区和人口群体之间存在差异。一些城市和人群可能没有充分的数字化能力和资源，导致数字鸿沟的出现，使他们无法充分受益于数字化技术所带来的建筑市场开发机会。

(5) 建筑市场竞争与变革。数字化技术的广泛应用正在改变建筑市场环境和竞争格局。面对快速变化的市场需求和新兴竞争对手，传统建筑市场开发方式可能不再适用。因此，建筑市场开发需要不断适应和调整策略，以保持竞争力。

三、建筑市场开发策略探索

(一) 数据驱动的市场分析与预测

建筑市场开发者需要通过各种渠道和方法，收集与建筑市场相关的数据，包括业主行为、市场需求、竞争情况等。这些数据可以来自市场调研、社交媒体、营销记录、业主反馈等多个来源。收集到的数据需要经过处理和整合，以便得出有用的信息和见解。数字化技术在数据处理方面发挥着重要作用，通过数据清洗、分析和可视化等技术手段，可以提取出数据背后的价值和洞察，为市场开发策略的制定提供有力支持。建筑市场趋势分析和预测是通过对建筑市场数据和信息的分析，确定建筑市场的发展趋势和预测未来的市场动向。通过分析建筑市场现状、业主行为、竞争对手的活动等方面的数据，可以洞察到市场的发展趋势，如建筑市场增长率、业主偏好的变化、竞争格局的变动等。基于建筑市场趋势的分析，市场开发者可以做出更准确的决策和规划，如项目模式定位、市场定位、营销策略等。此外，通过数据驱动的建筑市场趋势预测，可以对未来的建筑市场变化进行预测，为建筑市场开发决策提供更科学、更有效的依据。数字化技术的应用可以提高建筑市场数据的获取、处理和分析效率，使得建筑市场开发者能够更快速、准确地了解建筑市场的情况，并做出相应的决策和调整。同时，数字化技术还可以提供更丰富的数据来源和处理方法，例如大数据分析、机器学习和人工智能算法等，使建筑市场开发者能够获得更深入的市场洞察和预测能力。

(二) 基于数字化技术的建筑市场定位

利用数字化技术和在线平台来分析建筑市场需求和竞争状况，确定企业资质或业绩在市场中的定位和差异化竞争策略。首先，利用数字化技术，进行市场调研和数据收集，通过收集和分析市场数据、业主行为数据、竞争对手数据等多维度的数据，了解业主的需求、趋势和竞争情况。之后，根据市场调研和数据分析的结果，将市场划分成不同的细分市场。再通过数据分析技术，对重点项目业主进行深入分析和画像，包括业主的特征、偏好、需求、行为等方面的信息。这将有助于更好地了解业主，为项目模式定位和市场定位提供依据。同时，基于目标市场和目标客户的分析，确定项目模式的定位。项目模式定位要考虑到项目的特点、竞争对手的情况、目标客户的需求等多个方面，以找到适合项目的模式定位，与竞争对手产生差异化竞争。最后，根据确定的建筑市场定位，制定相应的市场开发策略。同时，利用数字化技术和在线渠道，进行精准的市场推广和传播，以实现市场定位策略的落地。

(三) 数字化技术对业主及平台公司分析

应用数字化技术对业主及平台公司分析是利用数字化技术和在线平台的数据分析能力，深入了解业主及平

台公司的特征、行为和方向，以及他们的需求和项目决策过程。通过数字化分析，建筑市场开发者可以更准确地识别和理解业主及平台公司，进而制定更精细化的营销策略和个性化的模式定位。首先，利用数字化技术和在线平台收集大量的业主及平台公司相关数据，包括建筑市场政策、业主行为数据、调研数据、跟踪项目信息、实施项目数据等。这些数据可以通过客户调查、业主回访、招标网站分析工具等方式获取。之后，将整个市场根据不同的标准（如区域、类别、大小等）划分成多个跟踪目标。通过数据分析，可以发现不同业主及平台公司之间的差异和共性，确定最有潜力和最适合的目标群体。再通过数据分析工具和技术，对业主及平台公司进行深入分析和画像。这包括业主的特征、兴趣、偏好等方面的信息。业主及平台公司画像有助于更好地理解目标群体的需求、行为和决策过程。数字技术可以跟踪和分析目标群体在过程中的行为路径，包括日常客户拜访、业主偏好、日常行为等。通过分析行为路径，可以了解业主及平台公司的兴趣点和决策过程，从而更精准地进行市场开发。最后，基于业主及平台公司的数据和行为分析，利用数据科学和机器学习技术建立模型，预测业主及平台公司的需求和行为趋势，并提供个性化的项目模式推荐和经营策略。

（四）数字化技术商业模式创新

建筑企业要围绕产品服务开展数字化商业模式创新，有效发挥全产业链和业务多元优势，供给更具性价比的产品、更显差异化的服务、更为综合性的解决方案；围绕业主及平台公司营销开展数字化商业模式创新，深挖业主及平台公司痛点、探寻市场需求，构建新型客户关系管理体系，提升信息收集准确性、产品服务针对性、营销方式多样性、沟通交流有效性，进而持续增强客户黏性；围绕关键能力开展数字化商业模式创新，系统提升资产经营和资本运营能力，借助多层次资本市场开拓产融结合领域、加快资产周转速度、提高直接融资比例，以资金流动、资产盘活、资本增值为有效手段加速“三资”循环转化；围绕外部资源开展数字化商业模式创新，把握第四次工业革命发展趋势，充分运用现代数字技术、联手科技巨头，赋能企业数字化转型、智能化升级、绿色化发展，不断塑造新业态新动能新优势。最后，利用数据分析工具和技术，定期分析营销的效果和投资回报率，根据数据分析的结果，优化营销策略，以提高市场开发效果。

（五）数字化技术助力建筑企业信誉品牌与经营要素建设

经营是企业的龙头，信誉是企业的生命。要解决好依靠什么经营的问题。一是利用数字化技术不断提升施工管理水平。施工现场安全质量问题不断，企业就会丢

掉形象、丢掉口碑、丢掉市场。企业要利用数字化技术加强安全质量管理，确保在建项目安全质量稳定可控，确保工期履约，确保绿色环保，持续推进“以现场保市场”。二是要利用数字化技术不断提高企业品牌信誉。企业要高度重视业主信用评价以及行业各类评优工作，巩固市场信用评价的良好成绩，加大科技进步奖、优质工程奖等各类奖项的申报力度，做好对外宣传，千方百计增加企业的加分项。三是要利用数字化技术加强企业资质建设。资质是企业参与市场竞争的通行证，没有资质连竞标的资格都没有，更何况拿项目。企业要高度重视，认真抓好资质申报工作，加快解决资质不全、不多、不高，结构不合理的问题，尽快补齐资质短板。

（六）数字化技术推进建筑企业转型

数字化浪潮已经深刻改变所有行业。建筑企业要尽快实现理念升级，特别是建筑企业市场开发人员要与时俱进加强学习，增强对先进科学技术的领悟能力和运用能力。尽快实现产品和服务升级，融合5G、大数据、人工智能、建筑机器人、绿色建筑等技术打造智能化、绿色化的工程产品和服务体系，实现规模化应用，以更高的科技含量迎合市场的个性化需求。尽早实现商业模式升级，颠覆行业的往往不是内行而是外行，建筑行业同样处在行业变革前的黎明。随着数字经济的崛起、网络型基础设施的建立、产业互联网的形成、数字孪生和区块链等技术的广泛应用，整个建筑行业的产业生态、商业模式、应用场景甚至交付标准都将随之改变，如果跟不上形势变化，建筑企业将落后于时代。

结束语

基于数字化技术的建筑市场开发策略为市场开发者提供了众多机会和挑战。通过数据驱动的市场分析、数字化技术对业主及平台公司分析、数字化技术商业模式创新、数字化技术助力建筑企业信誉品牌与经营要素建设和数字化技术推进建筑企业转型，市场开发者可以更加精确地定位市场、满足业主需求、提升企业品牌。然而，建筑市场开发者仍需在数字化技术的应用中保持敏锐意识，不断学习和创新，以适应市场的变化和需求的变化；只有这样，数字化技术才能更好地助力建筑市场开发。

参考文献

- [1] 武力超, 姜沁雨, 叶添. 城市数字化建设对创新创业的影响[J]. 深圳社会科学, 2022, 5(1): 45-62.
- [2] 李郁, 李灵犀. 国内城市新区开发的政府与市场的互动机制与模式——以广州琶洲地区开发为例[J]. 热带地理, 2006, 26(3): 243-247.
- [3] 潘文. 市场经济下城市规划引导市场开发的经营[J]. 才智, 2016(23): 250.