**Внедрение инноваций**

«Лидеры отрасли должны рассматривать затраты, необходимые для внедрения технологий, как вложение, а не как расходы.»

Например, в 2020 году индустрия строительства была определена как одна из наименее оцифрованных отраслей в США. Это резко контрастирует с ускоренными темпами развития инноваций во всем мире.

Для внедрения более современного подхода учитываем скорость прогресса медиа и социальных сетей, а также тренды на ближайший год. Ниже представлены 5 из них:

1. **Новые стандарты комфорта и качества**.

Потребители все больше обращают внимание на личный комфорт (влияние изоляции и, соответственно, тот факт, что большую часть времени люди проводят дома). Их беспокоит качество воздуха, от риска передачи вируса до того, как химические вещества, используемые в строительных материалах, могут повлиять на воздух, которым они дышат. Строители пытаются удовлетворить эту потребность разными способами, от установки более сложных систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха до предложения более чистых изоляционных материалов.

1. **Более эластичные материалы**.

Отрасль ищет более прочные изделия, способные противостоять повреждениям, от пожаров до ураганов. Наряду с необходимостью соответствовать новым строительным нормам, они также должны быть проще в установке с сокращенным временем сборки.

1. **Снижение количества отходов и уровня неэффективности**.

Несмотря на то, что доступность жилья ограничена, возможность сократить отходы и затраты значительны. Инвестиции в проектирование - это самый простой способ решить эту проблему заблаговременно. Построив каждый дом дважды, в первый раз онлайн, можно значительно повысить уровень точности .

1. **Выездное строительство**.

Чтобы снизить потребность в квалифицированной рабочей силе, сократить количество отходов и повысить эффективность в целом, спрос на полностью установленные структурированные продукты и компоненты будет продолжать расти.

1. **Повышенная автоматизация и возможность подключения**.

Искушенные потребители хотят и ожидают, что в новых домах будут «умные» автоматизированные и интегрированные технологические решения, от систем сигнализации и Wi-Fi до средств управления отоплением / охлаждением.

Если рассматривать производителей с точки зрения цифровых предприятий, то важно учесть принцип B2C и позиционировать себя как продавцы услуг, а не продуктов или товаров, поскольку они решают проблемы клиентов с помощью прямого общения.

Преимущества онлайн-присутствия, ориентированного на клиентов, включают прямой доступ к информации и обратной связи, а также возможность использовать это для постоянного улучшения предложений продуктов и цен, для увеличения продаж и прибылей. Клиент фактически делает Вам одолжения оставляя свой комментарий или критику – не упустите шанс грамотно это использовать.

Успешный переход в онлайн можно разбить на 5 более простых шагов:

**1. Сделайте цифровую трансформацию приоритетом высшего уровня.** Руководители и менеджеры должны быть вовлечены в переход, и должны признать, что это долгосрочное обязательство, часто с небольшой отдачей в ближайшем будущем.

**2. Создать независимую цифровую единицу**. Не пытайтесь навязать синергию между онлайн- и офлайн-бизнесом, инвестируйте в новую технически подкованную и независимую команду.

**3. Будьте гибкими, чтобы вводить новшества**. Не бойтесь при необходимости менять направление в стремлении к постоянному совершенствованию. Рассмотрите возможность партнерства с клиентом или поставщиком, чтобы сформировать симбиотические отношения и поделиться отзывами и преимуществами.

**4. Эффективно воплощайте в жизнь цифровые идеи**. Насколько это возможно, начните с конечной цели, с вехами для каждого этапа, чтобы управлять ожиданиями и ожидаемыми затратами.

**5. Измерьте результаты**. Вы можете управлять только тем, что вы измеряете, реалистично оценивать временные рамки и отмечать свои достижения.

Какой бы путь вы ни выбрали, возможность перевешивает риски: если вы прислушиваетесь к своим клиентам, сотрудничая с партнерами и предлагая дополнительные услуги, ваша рентабельность капитала и доля рынка увеличиться в ближайшем будущем.