

工程咨询业务 (ECP) 的商业模式创新

作者：赖致橙博士 | 2017 年 7 月 27 日

马来西亚政府已经分阶段强调了 17 个服务子行业的自由化，包括建筑和工程服务。它鼓励更多人参与市场，以创造有竞争的环境，同时保存政府法规。自由化为国内企业提供资金，专业知识和技术转让的机会，以将业务扩展到其他东南亚国家。因此，许多外国公司将在马来西亚设立咨询业务。本地工程咨询业务将很快面临竞争激烈的环境压力，因为外国公司可以以较低的价格提供更好的服务。因此，本地企业需要提高竞争力，以维持行业的发展。他们如何可以达到此目标呢？这就是我们需要设计和实施可持续商业模式的原因。

什么是可持续的商业模式？亚历山大·奥斯特瓦尔德 (Alexander Osterwalder) 开发了一种商业模式画布，描述了九 (9) 个基本组成部分。此外，根据可持续性来设计并实施了适合 IPM 业务性质的特别定制业务模型。以下是 IPM 商业模式的组成部分：

1. 客户细分

普通的 ECP 与项目业主打交道。项目业主包括房地产开发商，设计和建造承包商以及最终用户。除了项目业主，IPM 还与本地和国际特许经营商开展业务。截至今日，IPM 是第一个也是唯一一个获得马来西亚政府特许经营许可的 ECP。对于 IPM 和特许经营商而言，特许经营业务是双赢的；特许经营商获得 IPM 的协助和指导以发展他们本身的 ECP 业务，而 IPM 则获得特许权使用费为报酬。

2. 价值主张

IPM 承诺为客户提供哪些独特价值呢？IPM 为客户提供一站式服务，以减少与不同资讯顾问打交道的麻烦。IPM 与业内的各种专家联合在一起，旨在提高服务的质量和范围。有了此特性，客户不需要寻找不同的专家来满足他们的每一个特殊需求。他们所需要的就是联系 IPM。

许多年轻的工程师希望创办他们自己的 ECP 业务，但他们可能会担心他们处理非技术问题的能力，如地方政府文献提交，人力资源，行政，账户，财务管理，营销和业务发展。此外，建立投资组合以获得客户的信心对初创公司来说也是一个巨大的挑战。因此，IPM 的特许经营为年轻工程师创造了较低的入门槛，同时启动他们的创业之旅。

3. 通道

IPM 如何与目标客户联系？内部开发的 IPM Fastic Portal 旨在为客户，顾问和承包商提供一个通用的通信媒介。通过该平台，客户可以随时随地询问设计和提交状态。除此，IPM 也开发了网站和社交媒体，以便有效地向利益相关者提供信息。

4. 客户关系

如何让客户感觉良好？首先，就是得解决他们所有的问题。因此，拥有一个良好的系统来管理设计，提交事宜，项目监控和项目交付是非常重要的。IPM Fastic Portal 的开发就是为了处理上述所有问题。施工管理应用是下一步开发方向，以简化施工管理。

5. 盈利模式

普通的 ECP 通过收取服务的专业费用来赚钱。除传统方式外，IPM 还拥有特许经营商的特许权使用费收入。特许经营商赚得越多，IPM 就盈利得越多。

6. 主要合作伙伴

当我们可以轻松地与他人合作时，通常会更容易成功。IPM 专注于核心竞争力以及从不同专业领域招聘员工。通过利用共享经济，IPM 能够提高服务能力和多样性。IPM 还与中国，印度和其他东盟国家的建筑和工程公司建立关系。

IPM 与房地产公司，IT 公司，金融公司，大学等合作，这会有利于开展相关行业的利益相关者的特殊项目。这些合作将产生协同效应，并会对社区产生更大的影响。

7. 关键资源

IPM 的 Fastic Portal 允许员工和相关专业人员在任何时间和地点工作。在平台上可以完成外包，提交状态，设计检查，绩效评估，资源规划和付款。

8. 主要活动

普通的 ECP 通常侧重于设计，参加会议以及与市政局打交道。IPM 专注于招聘专业人士，跨行业合作，促进 IPM 特许经营，企业品牌发展和系统开发。

9.成本结构

在经济衰退期间，建筑业总是受到巨大影响。ECP 经常面临收款困难，从而导致现金流出现问题。共享经济让 IPM 通过与其他专业人士建立合作关系将固定成本（永久员工的薪水）转化为可变成本。

“市场接受者和市场创造者之间的差异不是产品创新，而是商业模式创新” - Vala Afshar

像柯达，黑莓和 Borders 这样的知名公司都失败了，因为他们的商业模式并没有随着趋势来发展。无论是 ECP 还是其他业务，企业拥有者都应不断警惕最新趋势，并确保在公司陷入危机之前及时进行组织变革。因此，为时已晚前，本地的 ECP 应该开始主动更新自己的商业模式，以便能持续生存在这自由市场。

赖玫瑰博士

创始人

IPM 环球集团

**本中文译本仅供参考之用。如中文译本之文义与英文原文有歧义，概以英文原文为准。