

美国建筑业竞争现状分析

建筑业精密仪器市场研究

客户挑战

一家日本建筑设备制造商希望了解美国建筑业市场的销售和分销网络，以及主要竞争对手的定价策略。其研究重点有二：与 3D 建模软件结合使用，共同助力改进质量控制的精密仪器；根据建筑规范和安全法规对市场中的其他厂商进行基准分析。

GLG 解决方案

GLG 与代表最终客户的管理咨询公司携手，共同确定了一位专家团成员来负责领导项目团队、设计主要访谈提纲和调研问卷，评审技术文档以及分析所收集到的原始数据。

此外，GLG 研究团队针对 105 位经销商、分销商和前行业高管开展了一项在线 B2B 客户调研。为通过更深入的洞察获得更丰富的数据，该团队还开展了一系列深度访谈，与目前经营精密仪器（与 3D 建模软件配合使用）业务的 11 位经销商和分销商进行了深入对话。

成果

从本次市场研究的设计阶段一直到原始数据的最终分析阶段，GLG 专家团成员能够以多种方式为该客户提供帮助。经过团队八周的努力，该客户收获了所需的宝贵洞见，得以大刀阔斧地向前迈进。

为了解美国建筑业的竞争现状，GLG 开展了一项市场研究，针对精密仪器领域的经销商、分销商和高管进行了在线调研和深度访谈。

为什么选择 GLG?

专家领导的研究

为确保所获见解的质量，GLG 确定了一位专家团成员来领导研究，该成员是一家领先的建筑设备提供商的前销售和分销总监，专门负责精密定位技术产品的分销工作。

庞大的专家团网络

GLG 拥有庞大的专家团网络，能为在线调研和深度访谈安排比例适当的行业代表和专家受访者。

运用产品



GLG 定制洞察



GLG 电话访谈



GLG 定量研究

了解更多

作为全球知识分享平台，GLG 格理集团为需要专业洞见的商业决策者匹配具有一手经验的行业专家，助力他们以更加明确的目标和坚定的信心做出决策。我们的专业服务团队将与您合作打造量身定制的解决方案，根据您的时间安排助您识别、评估和回答对应的问题。汇聚专业洞见，助力卓越决策。

本营销材料中提供的信息仅供参考。这些信息不作为对某一特定事项的建议，信息本身不应作为依据。

GLG® 和 GLG 图标均为 Gerson Lehrman Group, Inc. 的商标。

©2022 Gerson Lehrman Group, Inc. 保留所有权利。