

《工程咨询概论》第三章工程咨询公司第二节工程咨询公司的市场开发 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文 https://www.100test.com/kao_ti2020/93/2021_2022__E3_80_8A_E5_B7_A5_E7_A8_8B_E5_c60_93429.htm 第二节 工程咨询公司的市场开发（熟悉）

一、咨询业务市场开拓(一)业务开发的基本程序

1. 市场预测工作内容：

- 1及时了解各地区经济的结构特征与发展趋势，掌握国内、国际两个市场新的项目动态；
- 2客户项目的连续性(如一个电力公司拟分期建设的电站数量)。
- 3客户对项目服务的需求(全过程或若干个阶段的服务)。

2. 项目的分析与选择其过程基本分为三个步骤，如P40图所示。

首先，由公司的业务开发部门(市场部)完成项目分析，包括的内容有：

- 1项目背景、资金来源、地理位置等；
- 2项目是否属于公司从事的项目类型；
- 3项目的经济社会价值(成功的可能性和对环境的影响)；
- 4可否通过项目达到公司的发展目标；
- 5业主的财务状况。

第二步，专业部门深入项目分析，主要内容有：

- 1客户对咨询服务的要求；
- 2是否需要竞争性投标；
- 3公司参与竞争的技术能力如何；
- 4需要的商务竞争策略；
- 5风险分析。

最后，项目部准备咨询服务建议书。通过对项目的分析与筛选，

- 1、可以避免投标的盲目性，减少执行项目的风险，
- 2、通过项目选择，体现和贯彻公司的经营战略。

(二) 工程咨询市场的特点

1. 国内4个：

A. 宏观决策咨询：行业规划淡化为企业规划，行业协会只起协调作用；地方发展规划更接近市场。

B. 项目前期咨询市场主要根据资金来源确定，将逐步放开，基本原则：“谁投资，谁决策，谁收益谁承担风险”。

C. 项目建设准备阶段（融资、勘、设、）、实施阶段（合同管理、监理、跟踪评价）的咨询已开始市场化

。D、项目建成后（竣工验收、总结评价、后评价）也会相应变化。

2. 国际3个：1) 国际工程项目的复杂性、相对高风险性；2) 咨询的难度增加；3) 采用公开竞争方式选择咨询单位。

二、工程咨询市场的信息收集有6个方面：1. 从信息渠道获得。2. 在国际金融组织登记注册。3. 参加工程咨询组织。4. 增强与项目各方的联系。5. 加强合作。6. 创造机会

三、工程咨询公司经营战略（熟悉）1. 确定公司长期发展目标不应是单一的，包括：1) 盈利性，2) 改善公司资金结构，3) 增强公司实力，4) 提高员工工资、福利5) 履行社会职责。

2. 采取科学决策机制决策的实质是资源的最优配置，决策时应考虑的因素：1) 市场分析与预测2) 公司占有的份额3) 公司的优、弱勢4) 扩展业务的机遇与风险。

3. 明确实施步骤措施和步骤：1) 在一地区设立办事机构2) 将业务开发相对集中在一领域3) 着眼于长远利益4) 聘用更多的人才5) 成立合资公司

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com