Pratique traditionnelle de l'architecture

Partenaires clés

- Firmes d'ingénierie
- Firmes de consultants spécialisés

Activités clés

RÉSOLUTION DE PROBLÈMES

- Collecte d'informations
- Analyse
- Prise de décision
- Documentation de la solution
- Suivi de la mise en œuvre de la solution

Proposition de valeur

Marque bâtie sur une approche unique à la résolution des problèmes

- Résoudre des problèmes de conception complexes et mal structurés, spécifiques aux besoins de chaque client
- Nécessite un service personnalisé, une compréhension approfondie de l'organisation et du contexte du client
- Respect du calendrier, du budget et de la qualité du service

Relations avec les clients

- Service personnalisé adapté à la résolution des problèmes
- Coûteux en termes de marketing et d'établissement et de maintien de relations

Segments de clientèle

PROPRIÉTAIRES ET PROMOTEURS DE BÂTIMENTS

- Institutionnels
  - Soins de santé
  - Éducation
  - Recherche
- Commerciaux
- Industriels
- Résidentiels
  - unifamilial
  - logements multiples

URBANISME

- Municipalités

PROGRAMMATION ET ENQUÊTE

- Institutions
- Complexes commerciaux

Key Resources

- Human Resources
- Physical office exemplary of design skills
- Technology assets
- Financial support (project financial support)

Canaux

- Réseau d'affaires et personnel
- Processus d'approvisionnement concurrentiels
- Le service personnalisé mène à la durabilité du réseau

Structure des coûts

- Accent mis sur les ressources humaines ayant des compétences en matière de résolution de problèmes et des connaissances techniques et de conception étendues
- Équilibre entre les structures de coûts axées sur les coûts et sur la valeur

Flux de recettes

- Flux de revenu unique basé sur les honoraires pour services

Efficacité ← | → Valeur