**2020年度SWOT经营环境分析及对策报告 KE-Q4.1-01**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  **企业内部因素** **对 策****企业外部因素** | **内部优势S**客户关系牢固良好的供应商关系完善的ISO9001-2015管理体系 | **内部劣势W**客户数量少，抗风险能力差销售团队力量较薄弱。缺少品牌意识资金渠道单一。 |
| **外部机会O**烟气排放的治理、集中餐饮油烟的治理，(资质要求除外的)化工产品、厨具卫具、机械设备、电气设备的销售市场需求有增长趋势产业优惠政策，扶持中小企业发展烟气排放的治理、集中餐饮油烟的治理，(资质要求除外的)化工产品、厨具卫具、机械设备、电气设备的销售下游产品需求多样化技术发展较快，技术更新速度加快向其他区域扩张，有扩大市场份额的机会 | **优势+机会 SO**利用老客户加大单一市场的开发力度。利用国家优惠政策，努力扩大销售规模。与供应商合作，开发发现新的烟气排放的治理、集中餐饮油烟的治理，(资质要求除外的)化工产品、厨具卫具、机械设备、电气设备的销售下游产品领域及时跟踪烟气排放的治理、集中餐饮油烟的治理，(资质要求除外的)化工产品、厨具卫具、机械设备、电气设备的销售技术更新，扩大供应商资源积极寻求新的市场机会，扩大销售规模 | **劣势+机会 WO**制定营销战略和品牌战略，扩大影响力加强团队建设，积极引进技术人才利用烟气排放的治理、集中餐饮油烟的治理，(资质要求除外的)化工产品、厨具卫具、机械设备、电气设备的销售及下游产品市场扩大的机会，努力拓展资金渠道 |
| **外部威胁T**竞争对手占据大部分市场份额单一烟气排放的治理、集中餐饮油烟的治理，(资质要求除外的)化工产品、厨具卫具、机械设备、电气设备的销售下游产品市场增长率下降受外部经济环境和经济转型的影响行业技术门槛再提高 | **优势+威胁 ST**向先进竞争对手学习管理经验，提高队伍素质发挥灵活机动的优势，开发新细分市场抓住转型机会，努力提高烟气排放的治理、集中餐饮油烟的治理，(资质要求除外的)化工产品、厨具卫具、机械设备、电气设备的销售及下游产品开发的技术含量，加大技术人员的引进，提高市场竞争力做好管理基础工作，包括ISO9001体系建设。 | **劣势+威胁 WT**提高市场定位的准确性及实施品牌战略多方位、多渠道引进市场及技术人才完善售后服务体系，优质服务，提高客户满意度，并发掘客户新的需求。理顺人力资源各项工作，努力提高员工满意度，加强企业凝聚力和核心竞争力。打造公平向上的企业内部环境，留住和吸引更多优秀人才。 |

**编制**: 综合部 **审核**：陈效芸 **批准**： 刘凯 **日期**;2020.1.3