**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