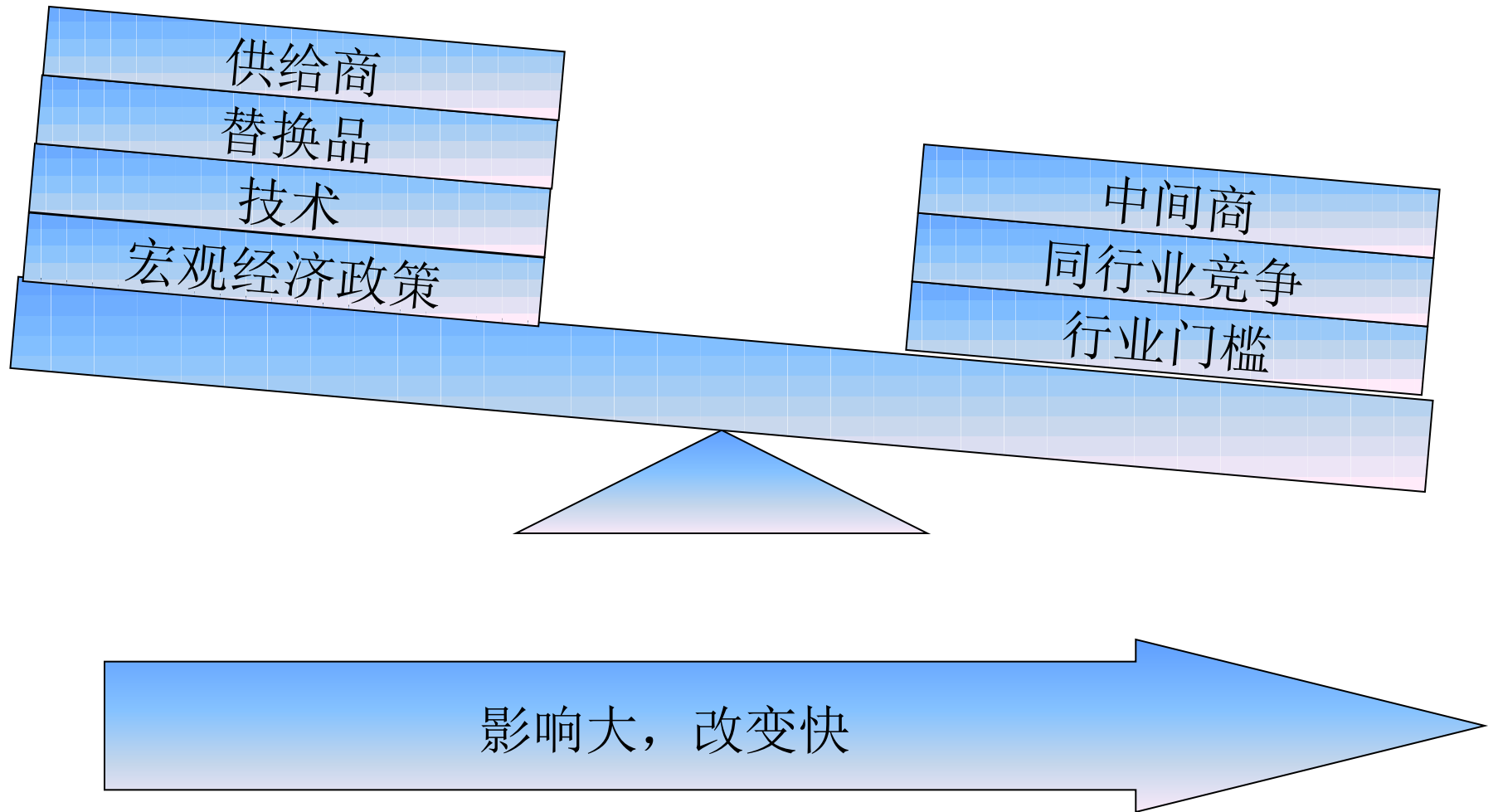


# 深圳彩虹气雾剂制造有限企业 内外部环境分析汇报

# 影响原因汇总



# 目录

## 一、外部环境分析

- 1、宏观环境分析环境
- 2、技术环境分析
- 3、行业壁垒分析
- 4、竞争对手分析
- 5、替代品分析
- 6、供给商分析
- 7、经销商分析

## 二、内部环境分析

- 1、战略环境
- 2、责任环境
- 3、协调环境
- 4、人才环境
- 5、内控环境
- 6、激励环境

# 宏观政策环境

## 简明描述

对企业有影响，但这种影响是久远、迟缓；

- 政策法规对企业有一定影响。如环境保护与消防立法
- 宏观经济走势对企业有影响

## 基本分析

- 国家在这方面立法还不规范，一旦加强立法与管制，企业将得到一定好处，因为企业比别企业规范；
- 政府对房地产及汽车行业扶持与投入，给末带来好前景；

## 技术环境

技术对企业主要，不过现阶段企业关键竞争能力无法表达在技术上

### 简明描述

- 技术是行业中一个比较主要原因，更加好技术能够给产品带来更高附加价值；
- 竞争对手对技术投入不如我们多，我们技术水平领先于竞争对手；

### 基本分析

- 技术即使主要，但技术需要强大市场能力才能够取得生命力；
- 竞争对手因为在技术上投入不如我们，对手在技术上以模仿我们为主；
- 技术发展方向能够归纳为以下几条：水性、环境保护、便捷性；

## 行业壁垒（1）

### 简明描述

- 品牌与客户忠诚度会对新进入者产生一定进入障碍；
- 进入气雾剂行业不需要太大投资；
- 生产经验、专有技术对新进入者有一定影响；

### 基本分析

- 这种障碍只在一定范围内存在，因为企业品牌在中间商中有一定著名度，而在最终客户哪里有多少，因为没有确切信息，无法知道；
- 小规模资金能够进入本行业，无疑会增加本行业竞争；
- 人员流动很快会将占有技术与生产经验带走；

## 行业壁垒（2）

### 简明描述

影响行业壁垒原因正在快速改变，行业壁垒从技术向销售网络转变，成本在行业壁垒中也是一个非常主要原因；气雾剂行业是属于进入成本低行业。伴随寻找机会资本加入，竞争会逐步加剧！

•经销商不需要太多成本，就能够变更供给商；

### 基本分析

- 企业生产产品为小产品；
- 在厂家竞争中，经销商会得到很多优惠条件，许多竞争对手以愈加灵活结算方式争取中间商；
- 因为厂家对经销商普遍采取赊销和允许退货，所以经销商短期内就能够消化库存，很轻易改换供给商；

# 行业竞争

•行业竞争状态正在改变，而且日新月异。详细表现在渠道革命、品牌、价格、等几个方面；

## 简明描述

- 行业集中度比较高
- 市场是在增加
- 行业产品趋向于同质化，竞争对手采取以下方法与我们进行竞争：低价格、向下一级经销商渗透、灵活、宽松货款结算；

## 基本分析

- 前几名拥有率到达80%以上，属于寡头垄断市场类型；
- 对手增加情况下，彩虹销售量没有降低，但市场份额减，利润下降，能够看出市场增加率还是较快，所以认为市场还是在增加；
- 竞争对手利用企业弱点与企业竞争；



## 替代品

替代品对行业有一定影响，对企业冲击不会很大

### 简明描述

- 替换产品为水性漆，但还没有大批量投入市场；
- 企业已经掌握替换产品关键技术，现在正在试销阶段

### 基本分析

- 企业在行业中技术是领先，替换产品对我们威胁不是十分大；

# 经销商

经销商伴随对信息掌控、纵向一体化程度增加，需求个性化，必定会对企业产生很大影响；

## 简明描述

- 在有些地域，我们经销商前三名占有了我们当地销量大部分；
- 一些经销商开始以OEM方式经营自己品牌，经销商纵向一体化程度不是很高；
- 经销商对行业信息把握程度高；

## 基本分析

- 企业对经销商依赖性强，企业对渠道控制力度不够；
- 经销商已经开始有用自己品牌控制渠道趋势；
- 经销商对企业议价能力增强

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/227131106020006160>