

ARC WATER TECHNOLOGIES

S

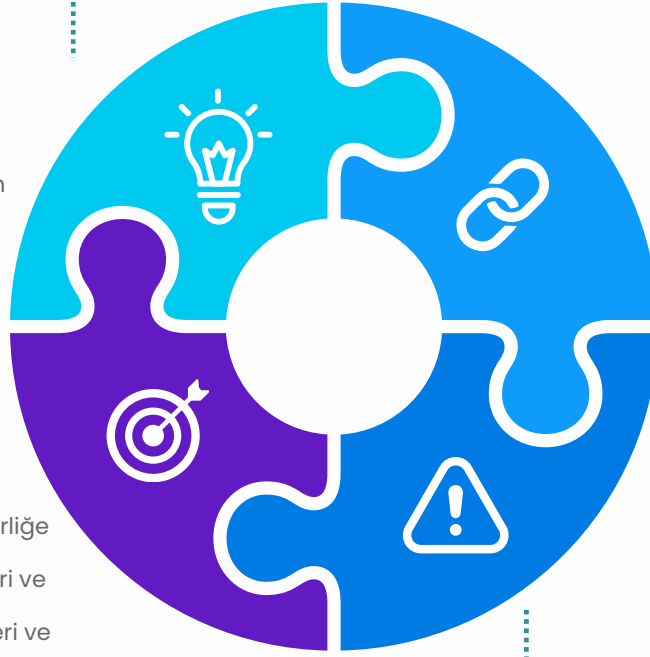
GÜÇLÜ YÖNLER

- Geniş coğrafyada varlık gösterme
- Geniş spektrumda farklı müşteri segmentlerine hitap etme
- Teknik Kapasite, uzmanlık ve tecrübe ile anahtar teslim sistem satışı
- Gelişmeye açık, inovasyon ve sürdürülebilirlik odaklı adil yönetim anlayışı
- Güçlü finansal altyapı ve kredibilite

O

FIRSATLAR

- Su, geri kazanımı ve sürdürülebilirliğe ilginin ve farkındalığın artması
- Su ile ilgili hükümet düzenlemeleri ve yasal düzenlemeler
- Yerel, ulusal, uluslararası işbirlikleri ve güçlü çözüm ortaklarıyla ilişkiler
- Verimliliği arttırılmış tesis kurulumlarıyla memnun müşteri sayısının yarattığı referanslar
- ARC Akademi ve Üniversite iş birlikleriyle nitelikli iş gücünün sürdürülebilirliği



W

WEAKNESSES

- Niş pazarın yarattığı güçlükler
- Yeni tedarik zinciri ve lojistik ağlar kurmanın yarattığı maliyetler
- İş yoğunluğu
- Yapılan işin katma değerinin toplum veya bazı pazarlarca bilinmiyor veya anlaşılammış olması
- Yetişmiş eleman iş devir hızı

T

TEHDİTLER

- Dünya ticaretindeki değişimler
- Ekonomik dalgalanmalar
- Hızlı değişen politik çevre
- Küresel rekabet baskısı
- Yetişmiş insan kaynağına erişimde yaşanan güçlükler

ARC

WATER TECHNOLOGIES

S**W****O****T**

Strengths

- İnsan ilişkileri
- Güven
- Hızlı aksiyon
- Uzun vadeli çalışma, sürdürülebilirlik
- Geniş bakış açısı
- Sistem satışı
- Güçlü işbirliği
- Yükselen kadro
- Teknik Kapasite, uzmanlık, tecrübe
- İş bitiricilik
- Cesur
- Dinamik, pratik
- Risk Almayı Seven
- Bütünsel Geniş Bakış Açısı / ESNEKLIK
- Problem Çözmeye Odaklı
- Gelişmeye açık / inovasyon
- Güncel ve vizyoner
- Satış Sonrası Hizmetler
- Ticaret Bakanlığınca tescilli Pazar Payı
- Güçlü öz kaynak alanı
- Kredibilitesinin yüksek olması
- Çalışanların iletişimi / birlikte çalışma
- Finansın güçlü olması
- Düşük faizle borçlanıp kredibilitesinin yüksek olması
- Samimiyet
- Yönetime içerden ya da dışardan ulaşılabilmek
- Ekibin desteklenmesi, yenilikler için
- Güçlü yönetici, patron
- Birimlerde doğru kişilerin yerleştirilmesi
- Personelin seçimi
- Firma duruşu
- Ar-ge ye açık olması
- Hızlı aksiyon hızlı üretim
- İkili ilişkiler, beşeri ilişkiler, çalışan ve yönetim
- Krizi fırsata çevirmeyi bilen
- Güçlü Lider
- Kişisel Gelişime açık
- Aidiyet duygusu, bağlı ve tutkulu ekip
- İleri görüşlülük
- LİDER
- İhtiyacı belirleme
- Empati
- Sürece herkesin dahil olması

Weaknesses

- Lidere bağlı satış gerçekleşmesi,
- Patron olmadan teklif çıkmaması
- Tek adam gibi
- İş yoğunluğunda ötürü karmaşa
- Personel arası anlaşmazlıklar
- İş yoğunluğundan ötürü kopukluklar
- Birimler arası kopukluklar
- Dönüşler geç olabiliyor
- Farklı ekipler içinde iletişim eksikliği
- İşlerin alınması için ön hazırlık yapılması gerekiyor
- Profesyonel satın alma lazım
- Dış ticaret ve lojistik tek kişi tarafından yönetiliyor
- Eleman yetiştirilmesi, arkadan gelen birilerinin olması
- Performans takibi, işi alım ik birimi yok
- Devrim çok fazla, Z kuşağı ile çalışma
- Daha profesyonel işe alımlar
- İletişim eksikliği
- Daha profesyonel bir proje ekibi ihtiyacı
- Birimler arasındaki sürtüşme
- Bilgi akışındaki kısıtlılık
- Personel Eksikliği
- ARC'nin ne iş yaptığını bilmiyor, ekip kendi gücünü bilmiyor
- Pazarlama ve biz kimiz ortaya koymalıyız
- Pazar ile daha net iletişim
- Firmanın vizyonu ve güncel projelerin çalışanlar ile paylaşılması
- ASİMETRİK büyüme
- Büyüme hızı ile dengesiz
- Temin sürelerinin teklif için uzun olması, şımarıklık gibi oluyor
- bazen
- Gözden kaçanlar dolayısıyla kalitenin düşmesi
- Takım içi Aidiyet duygusunun geliştirilmesi
- Fazla mütevazı olabiliyor
- firma ve de bilinmiyor
- Sorumluluk alma konusunda personelin cesaretlendirilmesi
- Şirket içi bilgilendirmenin artırılması,
- Her proje kendine özel olduğu için standart dil ve de kalite kontrollerin yapılması lazım
- Personel deneyim eksikliği
- Performans değerlendirilmesi
- Kişilerin mutsuzluğu ve de kısır döngüye dönmüşlüğü
- Kopan halkalar var
- Satın alma departmanı eksik gibi
- Standart bir dokümantasyon ile süreçler hızlanabilir
- Proje takip süreçleri
- İtibar yönetimi sistemi olmali

Opportunities

- Dış çevredeki yerde ne gibi fırsatlar var
- Pazarı tanıma
- Krizleri fırsata çevirme
- Her sektöre hizmet eden bir sektör
- Çevre Müh. ile kısıtlı değiliz
- Su ve geri kazanım, artan farkındalık,
- Devlet düzenlemeleri
- Sistem danışmanlığı
- Sürdürülebilirlik, farklı konularda çalışma
- İş potansiyellerinin artması
- SU KİTİLİĞİ ve İKLİM KRİZİ
- SIFIR ATIK PROJELERİNİN geliştirilmesi ve de talep oluşturulması, bu projelerin uygulanabilirliği için teknolojileri ucuzlaştırma ve de araştırma
- HAZAR DENİZİ -OHAL ilan edilmiş, su alma ve deşarji çok kontrollü
- RO atık suyunu yeniden kullanmak için ne yapabiliriz, reçine membran her ne ise..
- SU YÖNETİM SİSTEMLERİ ile ilgili çalışma,
- %95 verimle çalışan tesisler kurulması, bizim tamamız olabilir.
- Daha yüksek verimli tesisler kurulması
- Mevcut referansların değerlendirilmesi
- Suların kirlenmesi, tuzlanması
- Tekstil sektöründe, PAKİSTAN açık Pazar
- ARC AKADEMİ
- Öğrencileri bilgilendirme buluşmaları,, fabrika ziyaretleri yapılması
- Üniversite ziyaretleri ile personel alt yapısı oluşturulabilir.
- Uzakdoğu pazarın zayıflaması ve de Türkiye marketinin artması
- KARBON AYAK izinden dolayı önden gitmek
- Daha önceki iş yapılmamış sektörler

Threats/Risk

- Firmalar birbirini alarak büyüyorlar, tehdit olabilir.
- Ürün yaşam ömrü
- Ürünler insanlar gibi doğar, büyür ve ölüyor giderler.
- Açık alanda kimse yok iken gireriz bütün fiyatları belirlerisin, sonra rakipler büyüdükçe sektör onlar da giriş paylaşırlar.
- Ekonomideki belirsizliklerden dolayı yatırımların ertelenmesi de risk olabilir.
- İş gücü ve denetimin daha fazla yapıma ihtiyacı
- Enflasyondan dolayı TL riski, kur riski
- Kalite kontrol ve de müşteri yönetiminin iyi yapılması
- Kapasitenin üstüne çıktığında takipsizlik, sistemsel bir hata insanı bitirebilir.
- Şirket kişiye bağlı olmamalı