

A faint, stylized world map in the background, composed of horizontal lines, with the text overlaid on it.

拥抱未来，与时代共进

PCO面临的机遇和挑战

广东新希望城市害虫防治有限公司 王新艳



创始人--王新艳

广东新希望城市害虫防治有限公司 董事长

东莞市有害生物防制协会 会长

东莞市女企业家联合会 常务副会长

广东有害生物防制协会 常务理事

广东省医疗行业协会 常务委员

中国卫生有害生物防制协会 理事

中华预防医学会媒介生物学及控制分会第六届蚊虫组 成员



大纲

- 历史不断在轮回
- 当下面临的挑战
- 市场机遇在哪里
- PCO如何聚焦发展





一、历史不断在轮回

2008年金融海啸带来什么样启示？

- ❗ 影响范围：金融海啸下全球市场无一幸免
- ❗ 影响消费：各个市场的消费大幅下滑
- ❗ 影响行业：领军企业面临不同程度的冲击





2006-2010期间欧美领军企业股价变动



绿色虫害风险管理引领者
LEADER IN GREEN PEST MANAGEMENT



Terminix 特斯科



Orkin 奥肯



Ecolab 艺康



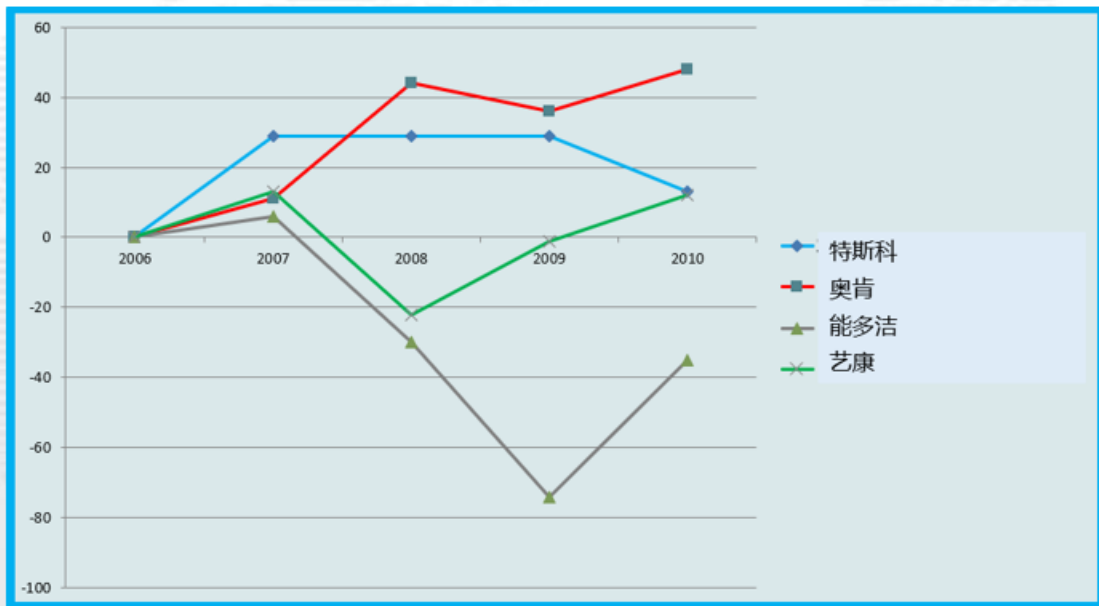
Rentokil 能多洁



2006-2010期间四大集团股价变动对比



绿色虫害风险管理引领者
LEADER IN GREEN PEST MANAGEMENT





二、当下面临的挑战

🦠 市场空间：短期萎缩，如何度过这个最艰难的时间

公司能力：三年大家都在做消毒，团队的管理和技术能力急需提升

🦠 利润空间：客户追求降本增效，挤压企业利润空间

🦠 市场竞争：大的玩家进入，竞争更加白热化，竞争格局很快形成

🦠 跨行打击：综合服务商为留住客户或争夺发展空间进入虫控业务，降维打击者增多





三、市场机遇在哪里

“看清未来的路 才会做当下的取舍”

- ✓ 市场逐步扩大：1、疫情之后全民健康意识的提升，刚需市场长期持续看好，
2、食品安全管理升级：国家发布了系列强制性国标
- ✓ 高购买力客户：优秀企业更有优势
- ✓ 大众客户：服务密度高的企业更有优势
- ✓ 公司发展：人才吸纳比过往更容易
- ✓ 新增市场：家庭市场+除甲醛+除螨虫+红火蚁





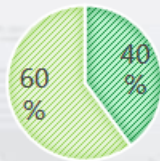
中国PCO市场特点及变化

商业市场项目

- ✓ 单位（机关/医院/学校/交通枢纽等）有害生物防制服务；
- ✓ 餐饮酒店机构除虫灭鼠服务；
- ✓ 工厂除虫灭鼠/白蚁防治服务；
- ✓ 房地产/物业白蚁防治/除四害；
- ✓ 新增：家庭灭虫及消毒业务

中国PCO 市场特点

■ 政府采购 ■ 商业市场



政府采购项目

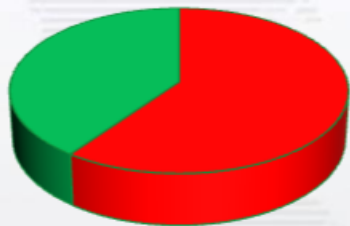
- ✓ 卫生城市创建/巩固；
- ✓ 政府/公共外环境病媒生物防制；
- ✓ 病媒生物密度监测、第三方评价监理服务；
- ✓ 农业/水利/林业病虫害治理服务
- ✓ 新增：消毒业务



中国PCO市场：虫控市场规模分析

- ✓ 商业化的市场自由竞争的PCO中，以管理体系、食品安全、财产保护、人居健康的虫害控制为主的商业PCO市场2022年大约为200亿人民币的规模。
- ✓ 政府采购市场，以卫生城镇创建巩固、病媒生物常态化防控和登革热等虫媒病的控制为主，2022年大约为150亿人民币左右的规模。

病媒控制市场规模



■ 以自由竞争为主的商业化的市场

■ 以创建卫生城镇和虫媒病控制为主的政府PCO采购市场



中长期中国PCO市场分析：未来全球第一大市场

- ✓ 国内PCO市场每年预计增长率不低于20-25%；
- ✓ 行业两极分化加剧（小微艰难，愈大愈强）；
- ✓ 20年内预计将从300多亿人民币规模增长到150亿美元的规模。





四、PCO如何聚焦发展

以高品质服务，铸就未来！

- 调整定位：选择匹配的市场（客户、区域、业务）
- 搞好质量：以质量保生存，以卓越服务争夺客户的心
- 打造体验：不要过度承诺，但要超值交付
- 降本增效：规模企业迈向更强竞争力的不二法则
- 服务创新：与其被淘汰，不如自我更新（标准化、智能化、数据化）





尼采哲学的核心：“杀不死我的，会使我更强大”

天如果总是不亮，我们摸黑前行 一旦看到曙光，就立刻起飞



王新艳 13829294568