

求职
攻略

你会分析行业前景吗

如果有人问你,想找一份怎样的工作,你会怎么回答?也许你会说“找一个适合自己的”吧,然后再加一个条件:“有发展前景的”。那什么行业是“有发展前景的”?如何判定一个行业是否具有发展前景呢?

行业可以笼统地分为政府/事业单位、商业机构、公益机构和自由职业。选择自由职业的大多数出于兴趣,选择公益机构的大多数出于价值观,他们考虑的重点不是“发展”,政府/事业单位有自己的一套发展体系,因此以下的分析方法主要针对的是商业机构。

分析商业行业的发展,角度包括行业成长性、行业发展空间、行业安全性和行业前景,分析的工具主要是一些财务指标。

行业成长性

评价行业成长性最重要的指标是主营业务年度增长率。几乎所有的公司在招聘的时候都会说自己的行业很有发展前景,但实际情况怎样?选择该行业的一些主要的代表性公司,整合它们三年以上的财报,主营业务年收入平均增长率

连续稳定在50%以上的属于高速发展,在30%~50%的属于快速增长,在10%~30%的属于稳定增长,10%以下的属于缓慢增长,当然还有负增长。增长率并非越高越好,还需要考虑行业规模和增长的稳定性。新兴行业的增长率会比传统行业高,而传统行业的增长稳定性要比新兴行业好。

行业发展空间

行业的长期发展空间其实很难判断,如果非要做分析的话,可以用目前的市场规模和国际成熟市场的市场规模比较。国际成熟市场是理论上的校标,但是否能够实现甚至超越国际市场规模,需要分析的因素异常繁复。

行业安全性

行业分析不能总“向钱”看,也需要考虑它的安全性,安全性在经济不景气时的影响会非常大(例如经济危机时)。

判断安全性的第一个标准是行业总体规模和行业企业数量的比较,比方说A行业,年市场规模是1000亿元,整个市场大



概有100万家企业,平均下来每家的营业规模是10万元。B行业,年市场规模是100亿元,整个市场有100家企业,平均每家的营业额是一亿元。显然B行业的公司有更强的抗风险能力。

第二个指标是行业增长率的稳定性,增长率波动越大,安全性越低,遇到不景气的环境就容易破产、裁员等。

第三个因素是行业集中度,行业集中度指某行业的相关市场内前N家最大的企业所占市场份额的总量。行业集中度低,行业的竞争就激烈,优胜劣汰经常发生;行业集中度高,该行业就会比较稳定。

第四个是行业社会评价和政策,没有群众基础的行业和被政策限制的行业,是没有安全感的行业。

职场
小故事

别跟自己的弱点较劲

小王是个沉默内向的女孩,一说话就脸红,而且天生说话声音小,小时候大家总叫她“小蚊子”,因为她说话跟蚊子叫一样小声。

大学毕业后,小王准备创业。她本来学的是财会专业,做财会工作也适合她细致沉稳的性格。但看周围很多人都在跑保险,小王有些沉不住气了,跃跃欲试。她满怀信心地说:“我就是想挑战自己,我知道自己不善言辞,卖保险要跟更多的人打交道,需要口才。我这样做,就是为了锻炼自己。我不信做不好,书上说古希腊有个演讲家,小时候口吃,后来他嘴里含着石子锻炼,终于成为了了不起的演讲家。我一不口吃,二不笨,怎么会做不好呢?”这丫头从小就倔强,认准的事必定要尝试一下。

大家都以为,小王经过一段时间的锻炼,一定可以战胜自己的弱点,为自己的人生赢得第一声喝彩。谁知小王卖保险遇到了太多的困难和尴尬。她尝试跟别人介绍保险,但因为



性格内向,不善交际沟通,她的人脉资源也不够丰富,于是就通过同学介绍,接触到了不少陌生人。虽然她做了不少准备,但经常会遭到冷漠的拒绝,有时甚至还会遭到讥讽。小王脸皮薄,又不是那种伶牙俐齿的人,其中的尴尬可想而知。尝试了一段时间,不仅没有丝毫进步,反而大大挫伤了小王的自信心。她沮丧地对身边人说:“我觉得自己真是太糟糕了,笨嘴笨舌,什么都做不好!”

平时大家总在说,要挑战自我,赢得更精彩的人生。其实,很多时候人生不是用来挑战的,而是用来妥善对待的。

跟自己的弱点较劲,与生活拧巴着,却弄得自己狼狈不堪,最终可能没有战胜自己,反而落得丢盔弃甲,落荒而逃。有人说,你不试试怎么知道你的潜力有多大。其实你自己的弱点你心里应该最清楚,拿自己的弱点去跟现实对抗,无异于以卵击石。

人生最智慧的做法不是打着“挑战自我”的旗号跟自己的弱点较劲,而是善于规避弱点,把长处发挥出来。每个人的天赋都不同,只要尽可能发挥自己的长处,就可以赢得成功,完全没必要拿自己的短处去跟别人的长处较量。人如同植物一样,开不出美丽的花就结不出丰硕的果,没有醉人的芳香就长不出繁茂的枝叶,只要有自己的风采和亮点,你就是世界的一道风景。