

系统分析报告(模板7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

系统分析报告篇一

系统分析员求职时的个人简历要怎样写，为了让求职者写简历时学习更多技巧请阅读计算机系统分析员专业简历模板参考，以下由文书帮小篇推荐系统分析员的'简历模板阅读。

姓名：个人简历

一年以上工作经验 | 男 | 25岁(1991年7月5日)

居住地：四川

电话：187***** (手机)

e-mail□http:///

最近工作 [5个月]

公司□xx有限公司

行业：批发/零售

职位：

学历：本科

专业：计算机信息管理

学校：西南科技大学城市学院

求职意向

到岗时间：随时到岗

工作性质：全职

希望行业：批发/零售

目标地点：四川

期望月薪：面议/月

目标职能：

2015/4 — 2015/9[]xx有限公司[5个月]

所属行业：批发/零售

系统部

1. 建立和维护一个综合数据平台和mis信息管理系统，生成统一的系统报告和模板，确保数据的真实和准确性。
2. 使用自动化模型和可重复模板来减少信息管理系统的运营成本，提高工作效率。
3. 进行公司数据库综合管理，确保公司信息安全，负责处理系统方面日常变更、控制突发情况，对疑难问题进行分析并解决。

2014/5 — 2015/3[]xx有限公司[10个月]

所属行业：批发/零售

系统部

1. 参与公司重大项目需求设计、深入挖掘用户需求，形成有效的客户需求报告。
2. 完成所负责项目的设计，并与产品开发部门合作，解决项目进展过程中的需求与设计问题，跟进进度及品质控制。
3. 根据用户需求编写技术需求文档、系统详细设计文档，组织相关资源对工作进行计划、控制、调整。

2011/6大学英语四级

英语(良好) 听说(良好)，读写(良好)

本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚。工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳。喜欢思考，虚心与人交流，以取长补短。有较强的组织能力、实际动手能力和团体协作精神，能迅速的适应各种环境，并融合其中。责任心强，勤学实干，具有较强的团队合作精神。

系统分析工作报告篇二

在一定地域内，生物与环境所形成的统一的整体叫做生态系统。

生产者(主要指绿色植物)

1、生物成分：消费者(主要指动物)2、非生物成分：阳光、空气、水等。

分解者(主要指细菌和真菌等微生物)

构成生态系统的各种生物之间是相互影响，相互作用，相互依存的。

通过一系列吃与被吃的. 关系，把生物与生物紧密地联系起来，这种生物之间以食物营养关系彼此联系起来的序列，称为食物链。

一个生态系统中，多条食物链交错连接，构成了食物网。生态系统中的物质和能量就是沿着食物链和食物网流动的，有毒物质能够沿食物链积累。

生态系统具有一定的自我调节能力，使得生态系统中各种生物的数量和所占比例保持相对的稳定，但是这种调节能力是有限度的，超过该限度，生态系统就会遭到破坏。

系统分析报告篇三

系统分析员是很多人应聘的岗位，下面小编为大家整理了一篇关于系统分析员的个人简历范文，仅供大家参考。

姓 名：陈xx 性 别：男

婚姻状况：未婚 民 族：汉

户 籍：浙江 年 龄：25

现所在地：江苏 身高：179

联系电话：135***27758

电子邮箱□jiaxxxy@

工作年限：3年 职称：无职称

求职类型：全职 可到职日期：随时

月薪要求：面议

xx年3月一至今 xx有限公司，担任系统分析员。主要工作是：

3、进行公司数据库综合管理，确保公司信息安全，负责处理系统方面日常变更、控制突发情况，对疑难问题进行分析并解决。

xx年3月—xx年7月 xx有限公司，担任系统分析员。主要工作是：

3、根据用户需求编写技术需求文档、系统详细设计文档，组织相关资源对工作进行计划、控制、调整。

毕业院校：西南科技大学城市学院

最高学历：本科

专业：计算机信息管理

英语水平：良好

国语水平：优秀

粤语水平：较差

本人性格开朗、稳重、有活力，待人热情、真诚。工作认真负责，积极主动，能吃苦耐劳。喜欢思考，虚心与人交流，以长补短。有较强的组织能力、实际动手能力和团体协作精神，能迅速的适应各种环境，并融合其中。责任心强，勤学实干，具有较强的团队合作精神。

系统分析工作报告篇四

2、能根据客户的表述进行需求文档的编写和需求的归纳、总结、拆分；

5、参与整个产品开发流程，与开发测试团队一起保证最终产品发版。

任职条件

2、沟通能力强，文档编写能力较强；

3、学历能力强，对业务知识和技术知识保有学习热情；

4、有开发经验，前期做过开发后期转的需求。

系统分析工作报告篇五

导语：自从新一轮“物流热”以来，第三方物流企业如雨后春笋般涌现，但是当前“物流热”实际在很大程度上是单方面的，即只有物流市场的服务供应方热，而物流市场的需求方却相对不热。这也说明了物流市场需求方对现代物流的冷漠。在物流投资热浪滚滚的今天，物流需求难以激活令人深思。本文将探讨物流需求存在的问题和系统分析的方法。

可以说，我国的物流市场已经启动，但是还没有被激活。我

国年物流费用支出约为当年名义gdp的20%，即约2000多亿美元。如果通过物流管理的科学化把物流费用降低到世界平均约12%的水平，则可以增加约800亿美元的社会财富。

在看好物流前景的同时，不能苛求新兴的物流业一夜之间就达到世界平均水平。一方面，我国物流业存在着严重的重复建设和地方割据现象。这种现象表现在：企业盲目扩张自有物流经营范围，从而使设备及人员利用极不充分，造成了巨大的资金闲置和浪费；第三方物流企业带有明显的地域特征，缺乏全国范围内的大型物资流通。同时，管理混乱、地方保护主义等因素，也导致了国内物流产业难以实现大规模的快速发展。另一方面，许多物流企业的信息化程度极低，仍普遍采用电话、传真等传统设备开展业务，从而使企业反应迟缓、效率低下。少数一些物流企业虽然已经开始了信息化建设，但其使用的相当一部分国产物流管理软件仍停留在“电算化”的层次，业务信息与财务信息不能实现集成和实时控制，无法从根本上降低运营成本和提高效率。

即使在已经有40年物流发展史的发达国家，企业支付给3pl供应商的物流费用，也只占全社会物流费用支出的一小部分，如美国不到6%，欧洲仅占2.5%左右。所以，就我国目前物流市场发展的初期来看，有效需求不足是情理之中的事情。

如果需求方没有认识到改进物流管理对提高企业市场竞争力的作用，或由于种种原因不愿意把企业的物流业务外包出去的话，就必然造成物流市场的有效需求不足，使得3pl供应商失去市场存在的依据和持续发展的动力。

一份对来华跨国企业的调查显示，绝大部分受访企业物流业务都有外包，比例高达90%左右，只有不到10%的受访企业物流业务没有外包。而国内生产企业真正寻求第三方物流总代理的仅在10%左右。大部分企业仍自己出资出人搞仓储、运输等，不仅费力还把成本“摊”大了。既要管生产，又要忙运输，导致不少企业在物流上花费的时间几乎占整个生产过程

的90%，物流费用约占商品价格的40%。这里不仅有企业对现代化物流缺少认识，束缚于传统的“自营自销”观念，不了解现代化物流能够带来提高效率、降低成本、改变企业经营的巨大效益，而且从现实的利益考虑，就是害怕“肥水外流”，担心放弃自营多年，效率低下的供、销系统，职工下落无着。不论是传统的国有运输、仓储企业转型而来的物流企业或是新型的民营物流企业，都在独立奋战，受到原来行业范围或地区范围的限制，难以形成大规模的综合经营。

目前，一方面，中国物流市场的潜力是巨大的，中国目前与物流相关的总支出约19000亿元，国内运输和物流费用超过2000亿元，并继续以较高速度增长(年均增长率超过8%)；另一方面，第三方物流市场的规模还是有限的，大约400亿元。由于地区和部门的分割以及众多的工商企业和物流企业各自为营，搞“小而全”，市场被极度分散，还没有形成社会化的物流大市场，也难以产生能够提供综合服务的、规模化经营的物流大集团。

生产企业不愿请人“跑腿”，主要在于目前“跑腿者”还比较“腿软”。大部分物流企业服务功能少，只能承担运输、装卸或仓储，报关、存货管理、分拨、分销、包装、流通加工等增值服务则力不能及。提供单项服务的物流企业，对客户的吸引力不大，因此国内许多生产制造业的“龙头”企业，都在各自投资搞物流。而今，国外联邦快递、联合包裹、敦豪等综合型物流企业纷纷来华抢“饭碗”，更让国内物流企业难以冒出头。

目前使用第三方物流的企业，30%以上的客户对第三方物流的服务不满意。第三方物流商提供的物流服务85%是运输、仓储等基础服务，而信息、加工处理和财务等增值性服务只占15%；而且由于区域性和经营范围的限制以及经营手段不够先进，储运等方面的基础服务效率也不高，利润率低下。

国内物流业不到位，根本原因在于物流管理、物流技术和物

流人才这三驾马车尚未配套。公路、铁路、民航、港口都由各个部门管理，在组织方式、服务规范、技术及装备标准等方面存在较大差距，企业往往只能利用单一的运输方式来开展物流服务。在地方“重重保护”下，跨地域运输的货车在回途中放空的现象十分普遍，加上层层关卡使要求连贯的物流系统也无法“并网”。即便是物流技术中最常用的托盘，国外因标准相等、数量众多可像货币一样交换，而我国因标准各异只能在交货后把托盘卸下运回，仅这一工序就造成人力、物力的巨大浪费。专业人才的缺少，也是阻碍国内物流发展的“绊脚石”。物流人才已成为各大城市紧缺人才，特别是掌握专业知识的综合型管理人才已经有价无市。

物流需求是指一定时期内社会经济活动对生产、流通、消费领域的原材料、成品和半成品、商品以及废旧物品、废旧材料等的配置作用而产生的对物在空间、时间和费用方面的要求，涉及运输、库存、包装、装卸搬运、流通加工以及与之相关的信息需求等物流活动的诸方面。

从现代物流的特点分析，物流需求具有涉及面广、内涵丰富和无法进行单一计量的特点，因此，许多物流企业(包括希望介入物流服务领域的企业)较难把握市场需求和进行市场定位。从当前全国“物流热”已形成的大环境下，如缺乏正确的物流需求分析，对物流企业的发展无疑将产生不利的影响。

从物流的发展规律来看，现代物流服务的需求包括量和质两个方面，即从物流规模和物流服务质量中综合反映出物流的总体需求。物流规模是物流活动中运输、储存、包装、装卸搬运和流通加工等物流作业量的总和。当前在没有系统的社会物流量统计的情况下，由于货物运输是物流过程中实现位移的中心环节，用货物运输量的变化趋势来衡量社会物流规模的变化趋势是最接近实际的。物流服务质量是物流服务效果的集中反映，可以用物流时间、物流费用、物流效率来衡量，其变化突出表现在减少物流时间、降低物流成本、提高物流效率等方面。为了清晰地反映社会经济活动对物流活动

的需求，在物流需求分析中还应考虑物流需求的地域范围、渠道特性、时间的准确性、物流供应链的稳定性以及顾客服务的可得性和可靠性等方面。

物流需求分析的目的在于为社会物流活动提供物流能力供给不断满足物流需求的依据，以保证物流服务的供给与需求之间的相对平衡，使社会物流活动保持较高的效率与效益。在一定时期内，当物流能力供给不能满足这种需求时，将对需求产生抑制作用；当物流能力供给超过这种需求时，不可避免地造成供给的浪费。因此，物流需求是物流能力供给的基础，物流需求分析的社会经济意义亦在于此。借助于定性和定量的分析手段，了解社会经济活动对于物流能力供给的需求强度，进行有效的需求管理，引导社会投资有目的地进入物流服务领域，将有利于合理规划、建设物流基础设施、改进物流供给系统。

- 1、经济发展本身直接产生物流需求；
- 4、消费水平和消费理念的变化也将影响物流需求；
- 6、物流服务水平对物流需求也存在刺激或抑制作用。

从物流需求分析的社会经济意义出发，要求我们应重视物流需求分析。特别是在当前我国经济发展水平仍然落后的情况下，在物流规模继续增长、物流服务质量需要提高、物流需求结构不断发展的条件下，要使物流需求与供给相适应，除设法提高物流服务的供给总量及质量外，还应引入物流合理化的理念，加强物流需求管理，即最大限度地控制物的不合理流动，如通过发展区域经济，使区域内及区域间的物流趋向合理，适应生产力的合理布局，减少原材料、制成品在产地与消费地之间的双向流动量。要加快我国西部地区的经济发展，改变目前东西部地区之间物流的不平衡和不合理现象，加快建设重要的物流基础设施，使物流的合理化组织具有功能强大的物流中心等设施为依托。重视物流需求分析、加强

物流需求管理，能有效引导投资，避免物流设施建设及服务行为的一哄而上，对减少浪费现象具有现实的指导意义。

1、物流企业应自觉加强市场调查研究工作，重视市场需求预测；

5、加强对国际国内经济形势的分析，掌握和了解全社会物流需求特点，明确物流企业服务对象的需求在质和量方面的特点，提高物流需求分析的准确度，找准物流企业的市场切入点。

系统分析工作报告篇六

计算机系统分析员求职时的个人简历要怎样写，为了让求职者写简历时学习更多技巧请阅读工程系统分析师专业简历参考，以下由文书帮小篇推荐计算机科学系统分析员求职简历阅读。

姓名：个人简历

一年以上工作经验 | 男 | 25岁(1991年5月18日)

居住地：内蒙古

电话：187***** (手机)

e-mail□http:///

最近工作 [5个月]

公司□xx有限公司

行业：通信/电信/网络设备

职位：

学历：本科

专业：

学校：内蒙古大学创业学院

求职意向

到岗时间：随时到岗

工作性质：全职

希望行业：通信/电信/网络设备

目标地点：内蒙古

期望月薪：面议/月

目标职能：

2015/5 — 2015/10□xx有限公司[5个月]

所属行业：通信/电信/网络设备

系统部

1. 参与用户需求调研，做好与客户间沟通交流，向对方推介合适的开发技术。
2. 负责系统体系结构、功能、性能的分析 and 总体设计工作。

3. 负责项目的开发流程管理，进行项目的计划、管理和跟进。

2014/7 — 2015/4[]xx有限公司[9个月]

所属行业：通信/电信/网络设备

系统部

1. 参与并指导开发工程师完成系统详细设计和开发工作。
2. 参与编制用户手册，协助客户的系统软件、硬件平台的安装实施工作。
3. 跟踪最新信息技术的发展，建立适合业务需求的'技术模型。

2011/6大学英语四级

英语(良好) 听说(良好)，读写(良好)

本人乐观积极向上，善于沟通，具有良好的语言表达能力，敏锐的洞察力，迅速的反应和思维能力，能准确把握问题的关键。具有较好的团队合作精神，强烈求知欲，学习能力强，不断提升自身工作能力，增强自我竞争力，能认真圆满完成上级交办的工作任务。

系统分析报告篇七

综合来看，选好oa系统需要关注五大要素，即实用性、易用

性、开放性、服务、性价比。为了避免海选的状况，我们挑选了目前市场上主流的五个oa系统，以下是小编整理的五个主流oa系统分析，希望对大家有所帮助。

泛微可能是目前品牌度最高的oa系统，他从产品包装到市场推广的各个环节都做得非常完善，可以说是oa厂商中市场运作能力最强的一家公司。虽然有很多人说泛微的oa系统来自于荷兰某erp软件的盗版，但现在追究这个已经没有意义了，这套oa系统已经被泛微打造得非常复杂。这个“复杂”是一把双刃剑，好的地方是功能非常多，设置非常细，系统内部与外部的整合性也不错；坏的地方则是实在太难用了，事实上，泛微oa系统的实施和使用非常麻烦在业内也是出了名的。

打开泛微oa系统的界面，能够看到其丰富的功能包含了人事、财务、行政管理的方方面面，加之精心设置的演示数据非常讨好。如果深入的体验一下，则可以明显的看到无论是普通用户的使用，还是管理员的设置，都比较让人发晕，需要较长的时间来适应。所以如果你考虑这个oa系统，一定要多试用上一段时间。

泛微oa系统的定位以中高端项目为主，价格也比同行要高一截，不过现在泛微为了争夺客户，在很多项目中已经将价格放得很低。

致远可能是所有oa厂商中竞争压力最小的一个，因为致远共享了用友软件的整个市场、渠道和客户体系，这是因为致远软件是用友软件参股的一家公司(非控股)。正因如此，用友系的客户在采购oa系统的时候，必不可少的会考虑到，甚至首选致远oa[]作为中国本土最大的管理软件厂商，用友软件为致远软件提供了足够丰富的养分。

致远oa的功能设计比较均衡，没有明显的短板，也没有明显的优势。因为用户群和产品定位的原因，他在传统的oa应

用(流程和文档管理为主)上，已经比较纯熟了，但在一些个性化的应用，以及业务管理应用中则表现比较薄弱。

致远oa无论在产品上，还是市场上，都显得保守一些，其主打的“二元 workflow”理念其实只是标准流程和自由流程的别称，正在宣传的“智慧协同”则是引用了华天动力的创意。

企业考虑致远的oa系统，除了因为有用友软件这个先入为主的因索之外，还有个重要原因，那就是希望致远oa能够与现有的用友财务erp等软件无缝集成。这虽然看起来有一些先天优势，但实际上，很多企业普遍反映二者的整合差强人意。

北森tita是中国最大的人才管理软件云服务供应商北森旗下的软件品牌，在这几个软件厂商中，北森tita应该说是成立最晚的一个，只有近五年的时间。但是虽然起步较晚，但是凭借北森在saas领域的骄人成就，北森tita从上线开始就表现不凡。

北森tita运用pdca质量管理理论而设计，摈弃固有的oa模式，遵循“简洁但不简单，通用而且适用”的人性化设计理念，通过计划管理、目标管理、执行及考核等手段，即可实现快速管控、统一管控、快速追踪和评价打分的工作计划管理闭环。

和其他产品不同，北森tita在产品战略上看的很清楚，因为它没有刻意的求大求全，而是在oa系统的核心技术，也就是协同平台、计划管理和项目管理三大技术上重点研发。而基于saas模式提出的“轻oa”理念，注重互联网用户体验，则是北森tita在oa行业里的绝对亮点。

要想做得好，就是既要做得完善，又要做得易用，北森tita做到了。目前，北森tita不仅在pc端越来越完善，也同时在移动端发力，更好的迎合了企业“移动办公”的需求，深受一些务实的选型者的欢迎。再加上非常容易上手的使用方式，以

及合理的价格，迅速成为oa领域一名新领军者。

金和软件的老总栾润峰绝对是所有oa厂商中最知名、最高调的老总，其创造的“精确管理”理念已经有十余年历史。栾润峰常年在全国各地演讲、培训，宣传精确管理理念，利用自己的人脉和影响力带动金和oa系统的销售。

因为有了一个大而完善的理论作为指导，金和oa的管理理念无可挑剔，这使得金和oa颇受一些企业管理者，尤其是行政主管和高层管理者们的喜爱。从产品角度来说，经过这么多年的建设，金和oa已经比较成熟，和致远软件相似，无论是功能还是使用各方面都比较均衡，无论是大、中、小各类用户，都能够用得比较顺手。

为了顺应市场需求，金和软件在今年推出了java版本，作为其高端版本，版本的不足。但相信一年的时间还远不足以让java版本达到完善的状态，而且不同版本之间的数据也无法导入，老版本无法升级到新版本。另外将来这两种截然不同的技术如何发展对用户来说也是个风险(偏java用户受损;，则java用户受损)。

金和oa另外一个比较突出的问题，就是软件实际应用和“精确管理”理念的严重脱节在业内屡受诟病，导致企业实施项目后的心理落差非常大，所以产品的口碑一般。

通达科技的全称是中国兵器工业信息中心通达科技，“通达科技”是一个商标，并不是一个公司，这是一个很特殊的情况。另一个特殊之处在于，通达oa是主流oa系统中唯一采用php开发的。我们知道php是网络应用开发的主流语言，所以在企业级管理软件中，已经很难找到php开发的产品了。

虽然通达oa的t9版本也号称是java开发的，但据了解主体仍然是采用了php技术。毫无疑问php是一个硬伤，再加上其

他一些原因，通达oa的定位比较低端，难以被那些中型、大型企业所青睐。但需要说明的是，定位低端并不代表产品很差，通达oa的定位其实是很精准的，就是面向小规模用户。

登陆通达oa你会发现他的功能很全面，该有的都有，不比那些大品牌的oa差，而且功能更新也很快。其新推出的软件界面让人有“华而不实”之感，但较低的价格则让通达oa显得很厚道。在前些年，通达采用了盗版策略，以及超低价代理政策，所以在市场上形成了很高的人气。总之通达oa适合那些对技术不敏感，而对功能和价格敏感的小型企业。

第一□oa系统提高企业信息化管理

oa系统主要以 workflow 提高企业工作效率。工作节点的设置系统解决了工作任务和文件的处理问题，单据的审批、签章不会受上级或相关部门时间或空间上的限制，系统自动提醒和电子化处理节省大量时间和人力，多变的工作流处理方式提供事件多种解决渠道。

第二□oa系统无纸化办公降低企业运营成本

企业每天处理大量事务需要纸张、办公耗材，难免造成浪费□oa系统实现信息化办公，原本需要在纸面上形成的文件完全由系统文件代替，不仅节约成本，而且解决大量文件存放的空间问题和查找问题。

第三，强化任务安排，职责明确

oa办公系统按照不同部门安排职责，将职责问题规范化，系统中的待处理问题清晰可见，避免因忙碌或其他突发事件造成的遗忘或权责不清。

第四，消除信息孤岛

oa办公系统在企业部门由于其信息和资源的共享性，通过数据交换、采集、组织、打包，并通过信息门户向所有使用oa系统的企业员工按其权限提供信息服务，打破了信息孤岛和资源孤岛，企业各部门因oa系统实现数据、信息共享，使行政管理工作集中化、流程化、规范化，达到资源的有效共享。

第五，逃脱时间、空间束缚

oa系统不仅能够实现办公信息化和科学化，而且不再拘泥于传统模式下的办公室行为，所有用户在共享企业资源的基础上，打破了时间与空间的束缚，实现智能办公、移动办公。各级领导和员工能够跨越时间和空间的障碍，在网络覆盖下即可使用互联网设备包括笔记本、pad、智能手机在内的电子设备达到办公目的。

第六，加强企业内部资源管控

oa系统的安全性保证了企业内部资源不会因人员的流失或网络被攻击而泄密。传统模式下的企业因人才流失而丧失大量的客户资源和文件性企业机密，而oa系统设置了内部资源下载的权限和客户资源的统计功能，其避免了内部员工在使用过程中因私人或不利目的给企业造成的侵害。

由此可见，oa系统是企业发展到一定阶段，自身难以实现科学管理或在管理过程中出现效率低下、浪费巨大等现象时出现的，为提高企业管理的信息化工具。仅凭笔者一言难以将oa办公系统所有优点涵盖，希望读者在使用过程中逐渐发现oa办公系统对企业管理产生的作用以及影响。

- 1、领导办公与决策，依托oa系统顺畅流转的信息传递，企业领导层得以在第一时间批阅各式文件，调阅最新动态数据(业务报表)，监督计划执行、项目进展，并据此下达决策和指令。

2、企业工作流程的管理，企业的工作能力和工作效率与业务进展紧密相关。管理良好的企业需要有其定义完善的关键业务流程来促使业务条理清晰地进行。

3、目标管理和项目管理，通过oa系统中计划管理功能模块，个人、部门逐日、逐周、逐月向上级管理人员、管理部门逐层汇报工作计划完成情况，并被检查和考评，工作计划的归档管理便于月末、季度末、年末进行查询和总结。

4、企业电子协作环境，沟通企业领导与员工日常工作的重要环节，但作为大型企业，部门众多、人员众多，分支机构异地办，甚至跨国，日常沟通的难度和成本都是很大的，有时还存在信息的误传。

5、促进相关部门信息化□oa系统在信息发布、文档管理、 workflow管理这三个方面有独特的优势，利用这些特性可以针对性的开发一些部门的应用软件，提高这些部门的信息化程度。

6、推进企业文化建设，通过oa系统，每一个员工可以对公司有全面的了解。公司最近发生的大事、决策层的战略思想、员工的意见、公司的规章制度、刊物等等都可以直接通报到每一个员工。使员工做到了身在岗位、胸怀全局，大大增强公司的凝聚力。

7、加速知识型企业的转型，文件管理把分散在员工手中，或散落在各处的对企业员工工作有帮助的信息资料、方法和理论知识等分类沉淀在系统中。供企业所有员工共享使用，也可设定使用权限。

1、信息交流模块：电子邮件、内部论坛、调查问卷、内部博客、网络寻呼

2、公文档案模块：收文管理、发文管理、请示管理档案管理

4、信息发布模块：公告栏、信息发布设置

10、综合监控、综合查询、项目配置、系统配置

13、客户管理模块：客户查询、直销管理、渠道管理、销售管理、客户服务、经理工作、财务工作、产品管理、系统分析、系统设置、个人设置。