

数据分析报告网盘 数据分析报告(汇总8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

数据分析报告网盘篇一

根据市局要求，现我村已对本村16户mmps调查登记户20xx年上半年及20xx年上半年的数据进行汇总分析，经仔细分析后结合我村情况，现就有关部分收支差距明显的项目作出如下报告：

1、代码（403）渔业经营收入方面比去年同期增加56000元，原因是去年同期受持续降雨影响，大部分养殖户（养殖南美白对虾）有不同程序的损失，而今年年初越冬棚虾却有大幅的价格上升，所以今年上半年渔业收入方面有少许增加，但从本村总体情况来看，因四、五、六月开始南美白对虾价格持续下滑，故从总体来看，本村渔业经营收入方面与去年同期相比差距不是很大。

2、代码（412）渔业生产费用支出方面，比去年同期有所增加，原因是受到鱼塘租金上升及渔业生产资料（虾料）价格上升所影响。

3、代码（317）财产性现金收入比去年同期增加22970元，主要受代码（405）村集体分红影响，本村集体分红主要来自两方面：一是年终分配款，二是口粮款；这两方面的收入又受到本村集体鱼塘租金及花地租金的多少而决定，随着现在每年鱼塘租金的上升，故村民集体分红也跟着增加，这是今年上半年财产性现金收入增加的原因。

4、代码（320）期内非收入所得现金增加57500元，主要受代码（323）取回存款所影响，与去年同期相比，取回存款增加57500元。

5、代码（315）工业和建筑业经营收入与代码（333）工业建筑业生产费用支出，此两项与去年同期相比减少近11万多元，原因在两方面：一是去年登记数据时是按不扣除成本即总收入来登记，而今年上半年开始，登记时是按扣除成本的净利润来登记，故是造成差距极大的原因；二是本村“吴开荣”一户是经营毛织厂的，去年均是全年经营，而今年开始此毛织厂每月才开工两、三天，故经营收入或支出均有较明显的减少。

6、代码（340）居住现金支出：比去年同期增加6万多元，此项受代码（415）新建（购）房支出影响，原因是有一户有新建房屋支出。

7、代码（342）医疗保健支出：比去年同期有所增加，原因是有一户有一个新出生婴儿，所以在保健方面费用有所增加。

8、代码（343）交通通讯支出：此项比去年同期有所减少，原因是外出（远行）减少，所以交通费用相应减少。

9、代码（418）教育费用支出：比去年同期有所减少，原因是去年有部份读高中或中专的学生去年7月已毕业，今年上半年在读的学生绝大部分是初中生或小学生，学费相对较少，甚至有一户有一学生已没有上学（个人原因辍学），所以教育费用相应减少。另外代码（419）旅游费用支出方面，今年上半年16户之中均没有外出旅游，故此项没有支出。

10、代码（339）衣着消费支出和代码（353）存入银行信用社款的减少，这些项目主要是受农户“主观性”原因所影响，不用深究！

另外，今年上半年经过再开会培训，已将以前部份项目代码概念搞混乱的地方重新更正过，致使这些代码数据与去年同期相比会出现或多或少的情况。我村已将16户调查户的家庭人口情况按照年龄、职业、收入全部制成表格分析填报，每月跟踪访问，力求做到数据真实可靠、不错漏。

六沙村委会

数据分析报告网盘篇二

1、酒店财务部提供数据(单位：人民币万元)：

2、分析原因(要求：由酒店总办牵头销售部、营业部门作出分析，要求简单、清晰，每个分析不能超过三个小点，特殊的可以另行报告)

a□完成指标——采取哪些有效措施：

b□未完成指标——具体原因分析：

c□与去年同期相比(含同期月份及截止同期月份的累计)——上升及下降原因分析：

d□未完成指标——下一步准备采取哪些措施(以下措施下个月要分析成果)：

e□尚需要酒店管理公司及集团其他部门配合的工作：

毛利率

2、分析(要求：由酒店总办牵头营业部门作出分析，要求简单、清晰，每个分析不能超过三个小点，特殊的可以另行报告)

a□完成指标——采取哪些有效措施：

b□未完成指标——具体原因分析：

c□与去年同期相比(含同期月份及截止同期月份的累计)——上升及下降原因分析：

d□未完成指标的——下一步准备采取哪些措施(以下措施下个月要分析成果)：

e□尚需要酒店管理公司及集团其他部门配合的工作：

税款

1、酒店财务部提供数据(单位：人民币万元)：

2、分析(要求：由财务部进行分析)

a□已完成指标采取过哪些有效措施：

b□未完成指标原因分析：

c□与去年同期相比(含同期及年累计)上升及下降原因分析：

d□在未完成指标的情况下，下一步准备采取哪些措施(以下将作为下个月分析重点)：

e□尚需要酒店管理公司及集团其他部门配合的工作：

能源额

1、酒店财务部提供数据(单位：人民币万元，百份比)：

2、经营分析(要求：由酒店总办牵头各能源责任部门作出分

析, (证券交易所挂牌交易)19xx年, 主营业务规模和资产收益率等指标, 在所有商业上市公司中排第一, 进入国内上市企业100强。

19xx年, 郑百文在中国股市创下每股净亏2.54元的最高记录。19xx年, 郑百文一年亏掉9.8亿元, 再创中国股市亏损之最。20xx年3月, 郑百文刊登债权人中国信达资产经营公司要求其破产还债的公告, 8月22日起已暂停公司股票的市场交易。

依据郑百文公布的xx—20xx年中期财务报告、会计师事务所审计报告, 以及通过其他公开渠道取得的有关资料, 对该公司进行财务分析。需要特别说明的是:

1、财务报表和审计报告说明

(1) 郑百文在19xx年度财务报表附注中承认: 部份会计记录混乱, 会计处理随意, 内部往来长期未核对清理。

(2) 郑州会计师事务所、天健会计师事务所对其所做的xx年、xx年和20xx年中期审计报告, 均因郑百文“所属家电公司缺乏可信赖的内部控制制度、会计核算方法具有较大的随意性”, 以及“无法取得必要的证据确认公司依据持续经营假定编制会计报表”而拒绝发表意见。

(3) 截止20xx年6月30日, 郑百文未能按期偿还银行借款已达21亿元, 对该破产申请事宜及可能面对的由其他债权人提出法律诉讼所产生的后果, 目前难以估计。

2、会计制度说明

郑百文在会计制度一致性上存在较大差异。公司对1999年12月31日应收款项余额按一年以内10%、一至两年60%、二至三年80%、三年以上100%的比例计提了坏帐准备; 对存货中家电

类商品按20%、其他商品按10%的比例计提了存货跌价准备；对长短期投资分项以其可收回金额低于帐面价值的差额提取了长短期投资减值准备。但到20xx年中期,却又大幅度改变了相关资产损失准备的计提方法,即暂不计提短期投资跌价准备、应收帐款坏帐准备、存货跌价准备和长期投资减值准备。

3、有关结论说明

本报告主要是站在股东的立场上,分析其经营、管理方面存在的问题及亏损的主要原因。由于受资料、时间及其他条件的限制,报告得出的有关结论,可能存在着片面之处,请阅读者予以注意。

要了解郑百文的财务状况和经营成果,有必要首先放在整个行业的大环境中进行比较分析。

1、行业比较说明

比较的范围选择是:商业板块中20家上市公司。这些公司是:武汉中商、武汉中百、昆百大、合肥百货、华联商城、中商股份、百隆科技、青百a□百大集团、王府井、杭州解百、重庆百货、兰州民百、东百集团、西安民生、中兴商业、豫园商城、益民百货、新华股份、津劝业。

比较的年度选择□1998—20xx年中期,其中每股收益的比较是xx—20xx年中期。

比较的指标选择:每股收益、主营业务收入、主营业务利润、应收帐款周转率、存货周转率。

2、行业比较结论

2.1□xx—20xx年中期,商业板块每股收益总的呈下降趋势。其中xx—97年高度稳定,1998—20xx年中期大幅下滑。郑百文每

股收益,在xx—xx年与行业平均值接近,但在xx—20xx年中期,不仅远低于行业平均值,也远低于行业的最低值。郑百文每股收益的下降,有大环境的影响,但更主要的可能是它自身经营管理中存在问题。

2.2□xx—20xx年中期,商业板块的主营业务收入平均值变动较小,变动幅度不超过10%,但郑百文的主营业务收入大幅下降,下降幅度均超过50%以上□xx年,郑百文主营业务收入居行业之首,但主营业务利润不仅远低于行业平均值,也远低于行业最低值,居行业亏损之首,这是极不正常的。

2.3□xx—20xx年中期,商业板块应收帐款周转率平均值呈减缓的趋势,但周转还是非常快的,xx年为52次,xx年为45次,行业最低值也分别为12次和10次,而郑百文只有4次和2次,显著低于行业最低水平,形成呆坏帐损失的风险很大。

2.4□xx—20xx年商业板块存货平均周转率虽呈减缓趋势,不到1个百分点,但郑百文存货周转率大幅下降,下降幅度超过3个百分点,这说明郑百文的营销方式或存货质量可能出现了问题。

从行业比较初步看出,1998年开始,郑百文的每股收益、主营业务收入、主营业务利润出现大幅度下滑,应收帐款周转率、存货周转率明显减缓。下面,有必要对其财务状况、获利能力、现金流量进行进一步分析。

数据分析报告网盘篇三

受销售公司的重托,我代表销售公司向本次职代会报告20xx年上半年的销售工作报告情况及下半年的工作计划安排,请予以审议。同时诚挚地请各位代表以高度的责任感,对销售工作报告给以支持、帮助、指导和批评。

xx年是销售公司注册独立法人的第一年，也是全面贯彻实施矩阵式销售的第二年，总部领导及各分厂领导乃至集团全体职工都对销售工作给予了极大的支持和关注，政策调整及后勤保障都在向销售工作倾斜。上半年的工作，我们概括地说：“喜忧参半，压力与信心同在”，喜的是我们顶住了5月份原材料、外协外购件价格持续上涨，市场无序竞争所带来的压力；产品销售及货款回收比去年同期明显大幅度增长，至6月21日，共完成销售手扶拖拉机93727台，同比增长16.74%，柴油机104159台，同比增长24.84%，压路机336台，同比增长-13.81%，肥料26500吨，同比增长140.01%，装载机262台，挖掘机7台，电动自行车1046辆，旋耕机3237台，同比增长141.03%，收割机20xx台同比增长23.17%，共完成销售回款3.64亿元，同比增长84.77%；同时处理多年积压不良资产1784.22万元。市场逐步规范，销售人员素质及销售管理水平显着提高；忧的是时间已近过半，产品销售、货款回收比年初我们的目标要求差距很大，这也是我们的压力，但是我们已经充分意识到，总部在后勤保障、销售政策上都给了我们最大的优惠和照顾，各区域通过上半年的摸索和经验积累，市场已逐步成熟并规范，这都为下半年的销售工作报告奠定了坚实的基础，这就是我们的信心。

纵观上半年销售工作报告情况，没能全面达到总部要求及销售公司的预定目标，辜负了总部领导的期望，也有愧于各厂的大力支持，敬请各位领导及代表予以诚挚的谅解，并继续给以支持和帮助。

分析上半年任务完成原因，有我们内部管理的因素，也有市场客观变化的影响。在内部管理方面，一是我们销售公司的总体管理水平不高，管理手段和管理理念短时间内没能有质的提高，驾驭市场和统揽全局的能力相对较低，在我们要求全面发挥矩阵式销售优势的过程中，针对市场出现的新情况、新问题，应对措施被动，不能创造性地开展销售工作，导致在竞争中没能显示出明显的优势。二是区域人员应变市场能力差，面对激烈而多变的市场竞争，不是想方设法说服我们

的代理商或是寻找并突出我们的产品卖点，而是一味地等靠总部或销售公司政策的放松。年初江西市场出现了问题，总部及总公司对市场的规范使得各区域人员陷入迷茫，原有的销售模式从心底被打乱，更多的人缩手缩脚，不能放开去操作、去应对市场；三是产品质量问题再次成为制约销售的重要因素。06年上半年，装载机仓促形成批量，连续不断的质量问题使得业务员倾力打开的市场近乎整个丧失，尤其小型装载机，可以说是卖一台退一台，经销商及客户不同程度地失去了信心，相对成熟的压路机产品，大问题不多，小毛病层出不穷，有的一台机器短时间内连续更换零部件达七次之多；就连我们的农机产品也并未按设想的一样，具有明显高出其它厂家产品档次的优势，反而是气孔、砂眼等质量问题较往年上升，许多经销商反映，今年我们的农机产品价格高出许多，而质量却同比明显下降。在外部因素方面，一是春节过后的原材料、外协外购件价格的持续惊人上涨，我们没有作好充分的思想准备，生产组织跟不上，旺季缺货，生产与销售局部脱节，保守地说，因为缺货造成的销售损失不会低于1个亿；二是农机产品短时间内的连续价格上调，使经销商利润减少，积极性下降，更重要的是助长了一些小厂家的竞争水平，不同程度地瓜分了我们的部分市场；三是工程机械销售在四月底以来，国家一系列金融政策和行政干预手段出台来抑制固定资产投资过热，形成“急刹车、硬着陆”的局面，客户购买力下降，加上我们集团推行的分期、承兑加价较高，使代理商及客户一时反应不过来，造成了工程机械销售进展缓慢。

总之，上半年的销售工作报告可以说是历尽艰辛，喜忧参半，重要的是我们得以吸取教训和总结经验。回顾上半年的销售，我们主要做了以下几方面工作：

销售工作报告制度逐步健全，绩效考核体系稳步完善而合理。

xx年是销售政策全面大幅度调整的一年，农业机械、工程机械、肥料等执行不同的销售政策、并根据不同的回款方式执

行不同的价格和销售提成，根据总部的销售管理制度，销售公司以办公室为主，及时对费用及提成系数进行了测算，先后制定出台了《业务员薪给加级管理办法》、《费用报销审批制度》、《工程服务人员、三包司机、业务司机薪金费用管理办法》等十余项适合20xx年销售实际的配套管理制度。

考核改变了过去的单一任务考核形式，实行以效益为中心，即以产品销售和货款回收为主，兼顾资金管理、市场开发等七项指标在内的绩效考核，通过对业绩的考核累加，使业务员分级分等，按级按等加薪，形成一种相对永久性的激励。

2、严格规范市场运作，严谨销售工作报告作风，强化业务员忠诚度教育，着手培育的销售铁军已现雏形。

针对05年个别市场出现的不规范现象，销售公司主动并配合总部出台了系列规范措施。在费用控制上采取定向区域包干、权力下放、总公司调控；在风险防范上继续推行风险金保障制度和区域分片联保、业务员互保制度；对不规范合同、潜在风险合同，加大审批把关力度；配合纪委成立了市场核查清理领导小组，定期对区域的自查自纠进行督促和检查。

xx年销售公司重点强化全体业务员的忠诚度教育，培育销售队伍成为懂经营、善管理、求实效、讲奉献、作风严谨、团结一致的**销售铁军**，从业务员的日常行为开始到业务运作、市场谈判都严格按制度按规定要求及考核。我们在不同场合以不同形式，深入贯彻学习《棋行天下》中著名人物董明珠的销售理念及对企业的忠诚，强化培训业务人员的销售技巧、业务能力及提高对企业的忠诚度。6月1日，首期46名销售骨干人员封闭式脱产强化培训班已开始按计划军训及学习，将为**销售铁军**的培育起到先锋模范作用。

3、初步确立了以办公室为核心的销售信息中心，销售工作报告的灵活性和针对性大幅度增强。

根据矩阵式销售模式的特点，销售公司确立了以销售办公室为核心的信息中心，辐射各市场区域及后勤处室，从计划提报、生产组织、业务发货到市场销售、服务反馈，办公室积极协调各部门进行，通过办公室及时收集市场反馈的销售信息、产品质量、同行业产品市场状况以及售后服务等各种情况，汇总后报有关领导及部门，为领导决策调整及销售工作报告改进提供客观真实的参考，同时把集团生产情况及产品改进或总部决策等信息反馈到市场，便于市场灵活调整销售策略。信息中心的确立，使市场信息及总部决策在第一时间内汇融，销售的灵活性和针对性大幅度增强。

4、销售工作报告中严抓内勤管理，严格区域考核，军事化管理与人性化管理相结合。

面对错综复杂的市场变化，面对纷繁交错的市场业务，销售公司通过严抓内勤管理及严格区域考核来弥补我们产品质量、价格、品牌无明显优势的不足。后勤处室严格按目标卡中的关键绩效考核指标考核，各区域按市场七项指标考核。5月份报请总部同意，对连续三个月销售业绩完成较差的区域，已有12位经理9位副经理被降级降职使用。在实行严格管理的同时，销售公司内部也大力推行人性化管理，结合总部对销售的优惠和照顾，我们自五月份开始推行集体出差迎往接送制；对**年孩子高考的销售业务员，我们召开了慰问座谈会，每个考生发送了纪念品。

5、销售工作报告较成功地推行了目前国内较先进的厂、商、银联合经销模式。

在工程机械销售全国性银行按揭停止，工程机械销售受阻的情况下，我们与武汉道远公司、广东发展银行湖北分行经过探讨论证，三方相互多次的深入考察，成功地推行了厂、商、银联合销售模式。此销售模式弱化了三方风险，提高了生产厂的生产组织能力，有利于减少库存，实现订单式生产，更能促进产品销售，在局部地区提高产品市场占有率乃至垄断

该市场。

6、销售工作报告成功地举办了第一阶段的产品巡展暨用户座谈会，战略意义巨大而深远。

上半年，销售公司较成功地在山东、河北、山西、河南、湖北、安徽、上海七个地区组织召开了产品巡展及用户座谈会，会议效果显著，各生产厂主要领导及技术质量人员参加了会议，对我们的产品改进、质量提高起到了督促作用，通过展会，企业形象及产品知名度得到很大提高，厂商关系得以深化和稳固。

xx年的下半年将是决定我们能否全面完成年初预定目标的关键半年，综合来看，自5月下旬以后，钢铁煤炭等原材料价格回落，通过集团质量月活动的实施与全员参与质量改进，各种产品质量稳步提高；装载机、挖掘机的生产工艺也渐趋成熟，产品质量及货源供应有了一定保证；各区域市场逐步成熟并规范，业务员素质和技能显着提高，销售队伍纯洁净化，战斗力增强。这些都为我们全面完成下半年的销售工作报告奠定了坚实的基础。外部因素方面，国家将从宏观政策上保证国民经济不低于7.9%的增长率，上半年因各种原因关闭或暂停的工程将陆续启动，国家“三农”政策也步入实质性阶段，从这些角度上说，全面完成年初制定的9个亿的销售目标，我们是充满信心的！

为了确保下半年的销售工作报告计划落到实处，我们将重点开展如下几方面工作：

1、强化领导干部职能，全面发挥矩阵式销售工作报告优势。

下半年，我们将通过上半年的业绩考核，选拔推荐有能力、威望高、懂经营、善管理的年轻人员充实到领导岗位，充分发挥他们的领导才能，强化团队意识，使其管辖的区域各种产品销售均衡增长；我们将根据销售实际情况及优势互补的原

则，适当调整分管副总的分管范围，突出区域销售特点，加大销售与生产协调力度，切实体现桥梁纽带作用，使矩阵式销售优势得以充分发挥。

2、在销售工作报告中适时调整销售策略，实施灵活多样、适应市场变化的销售模式。

销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施，固守一成不变的销售政策，只有坐以待毙。我们将在总部的支持下，适时根据市场变化调整销售策略，个别市场个别对待，个别情况个别对待，只要有利润，只要有利于市场或是企业利益，不论大小，坚决运作，尽全力使业务员的努力化为有效的订单。

3、在销售工作报告中继续加强业务员培训，优胜劣汰，精减冗员，坚定信心培育销售队伍成为一支铁军。

我们已付印被誉为“最完美的企业员工培训读本”的《没有任何借口》一书，人手一册。利用销售淡季，继续第二轮、第三轮销售人员封闭式培训，强化业务人员执行力、服从性及忠诚度教育，引导员工凭着对企业的忠心，对工作负责的“红心”开展营销工作，时时事事把企业利益放在首位，在维护企业利益的大前提下，出于公心，踏实做事，在为企业创造利益的同时体现自己的人生价值。当今首先教育业务员学会做人，人格魅力是销售成功的重要因素，热忱、恒心、自信、勇气和积极的态度能感染客户；其次教育大家信赖自己的产品，并对产品知识了如指掌；第三要求业务员充分了解市场，善于去收集市场的点点滴滴，因为每一个细微的环节都可促成销售机会；第四要学会弄清客户购买的真正原因，并有针对性的交流；第五教会业务员推销产品前先要推销个人，用笑容去广结人缘；第六做一个咨询员，而不只是销售员，通过互相探讨，让客户自发产生购买动机；第七销售要以“双赢”做前提，不强迫别人购买，能尽量站在对方角度考虑；第八通过教育，对于一心多用，脚踏两只船，不能全心全意开展销

售工作的人员坚决予以剔除销售队伍;对于有位却无为,或是狂妄自大、居功自傲、不知进取甚或扰乱市场、阻碍他人发展的区域干部坚决予以调换,必要时报请总部调离销售公司。

4、在销售工作报告中严格奖惩兑现,保障后勤供应,确保广大销售人员时刻以高昂的斗志迎战市场。

国家的宏观调控政策,使得工程机械这个行业可能在近期内难以恢复,我们得接受这个事实,现在做销售很难,市场需求是急剧下滑,回款更是个严重问题,这就需要我们赶快想办法,找到新的市场机会,培育新的市场,并帮助用户寻求施工机会。另外,还将努力争取做好厂商银联合销售这一模式,来扩大我们的市场份额,我相信社会是不会停止前进步伐的,只是像海潮有起有落,把握好市场发展的规律,制定出适应市场的销售政策,市场一定会给我们好的契机的。

我们将申请总部按20xx年销售政策兑现业务员应得奖励,在以后的工作中,只要是按政策按规定该给予奖励的,及时给予造发奖金;对于违犯销售规章制度、弄虚作假、图谋私利的进行严格处罚,情节严重的报人力资源部处理。奖罚严明的同时,对业务人员给以无微不至的后勤供应,在总部给予业务员家属内退和减少工作时间的的基础上,对于日常家庭或个人工作中确有困难的,公司将由办公室协调在第一时间内帮助解决,确保解除他们的后顾之忧,让他们全身心投入到销售工作中,时刻以高昂的斗志迎战市场。

5、加大外贸业务运作,扩大外贸出口份额,使其成为销售工作报告大的增长点。

下半年总公司将加大对集团青岛进出口有限公司的业务运作考核,扩大产品外贸出口份额。根据目前的情况,除去出口集团各种产品,外贸公司在其他产品方面的业务也在逐步发展:我们已经开始为中国重汽集团在菲律宾市场上代理出口特种车辆,为江苏雷华公司代理塑料加工设备,涉及日本、

意大利、美国等多个国家，还与日本一家公司洽谈，拟代理进口日本产的各型号汽油机，力争使外贸出口成为今年销售工作报告的大的增长点。

6、在销售工作报告中提高产品质量，强化三包服务，增强产品市场竞争力。

产品质量是我们销售取胜的法宝，三包服务更是不可忽视的重要内容，三包服务的质量，将直接影响着销售，我们将再增设一部800三包服务热线电话，三部热线同时实行16小时值班；加强工程技术三包人员的培训及考核，培养他们成为集压路机、装载机、挖掘机维修为一体的多面手；健全各市场区域的维修服务站，做到有投诉，就有处理，有处理就有满意，真正实现以顾客为关注焦点，从而提高产品的市场竞争力。

各位代表，面对着宏伟而鼓舞人心的计划目标，销售公司全体人员充满了信心，充满了斗志，我们将在总部的英明决策和大力支持下，同舟共济、众志成城、群策群力、全力以赴夺取销售工作报告的全面胜利！

谢谢大家！

数据分析报告网盘篇四

今年年初以来公司在总经理的领导下，积极生产，各项工作都取得了一定的成绩，特别是通过坚持贯彻iso9001□20xx标准，使公司的管理更上了一个台阶，现将我们收集的.部分数据进行分析以供领导决策。

20xx年签订了项目合同13项，完成11项，2项项目在进行中，验收工程一次合格率100%，完成的11项工程项目顾客满意率超过95%。

系统集成部多次组织技术人员和项目经理、施工人员学习国

家标准和行业规范，严格按照程序文件和作业指导书的要求组织设计和施工。

工程项目的实施都严格按照国家标准规范进行，确保为用户提供满意的、高质量的工程项目和优质的售后服务。从部门负责人到项目经理以至每一位员工都自觉地将分解到的质量目标融入到日常工作之中，涉及到的每一个环节都得到较好的控制，由不理解到形成自觉的行动，按程序文件要求做已经在蔚然成风，发现问题不遮、不掩、不护，采用自检、互检和专检活动，促进质量意识和企业文化深入人心，调动了每一位员工的积极性，上下形成一个共识，我们的工程要做成为顾客最满意的工程。

项目、建行大东支行莱茵河畔自助银行综合布线系统项目都是一次验收合格交付的，工程项目符合用户和行业标准的要求，得到了用户的赞扬和好评，提高了公司的经济效益和企业现代管理水平，至今没有发生顾客投诉等问题。

华汇人寿保险股份有限公司办公设备采购项目、中国建设银行辽宁省分行网点网络设备采购项目都是一次验收合格交付，客户对我们公司提供的服务十分满意。

交付的大连泰山热电有限公司网络信息安全整改项目，提高了泰山热点系统运行效率，保证了系统的安全性，为系统正常运行发挥了重要作用。

部门采购人员今年按要求对供方进行了评价，确定了合格供方，到目前为止这些供方提供的产品、原材料质量稳定，未发生因原材料质量问题而影响产品质量的事故，应继续对这部分供方加强控制，监督他们加强产品、原材料的质量管理，确保供应合格的产品、原材料。

今年我公司共评价供方 10家，实际与我厂发生业务关系的为 10 家，实现了供方评价率100%。

自1月份以来，各供应商进货质量状况如下：

从上述情况分析，共发生进货33批次，经进货检验全数合格，实现了进货检验合格率100%。

部门质检人员按照《检验和试验程序》坚持对采购货物、半成品、成品进行质量检验，对不合格品按照《不合格品审理程序》进行处理，不让不合格品留到下道工序或出公司。

部门材料核算人员和库管人员坚持对每月的库存进行统计汇总，保证数据的准确性。

经统计分析公司售后服务单，顾客满意度调查为97%，超过公司95%的质量目标。

上述数据反映了公司通过建立、实施质量管理体系所取得的成绩，我们将通过数据分析，发扬成绩，改进不足，进一步把质量管理工作搞得更好。

数据分析报告网盘篇五

20xx年，xx区12315投诉举报系统（以下简称“12315系统”）处理消费者诉求共计925件。其中咨询375件、投诉484件、举报66件，分别占总量的40.5%、52.3%和7.2%。投诉和举报的法定时限办结率为100%，尚有5件投诉举报案件正在处理之中，为消费者挽回经济损失62.49万元。

20xx年全区12315系统共接受消费者咨询375件，与去年同期有所增长。咨询内容主要集中在两个方面：一是工商业务类咨询286件，占咨询受理总量的76%，主要涉及咨询热点为商品质量咨询、投诉举报案件处理情况、商标注册监管及工商登记业务知识等各方面。二是非工商业务类咨询89件，占咨询受理总量的24%，主要涉及咨询热点为物价、质监等相关问题。

20xx年全区共受理消费申诉484起。其中商品类投诉278件，占投诉总量的57.4%；服务类投诉206件，占投诉总量的42.6%。

本年度消费者投诉案件包含质量类投诉115件，安全类投诉22件，广告类投诉11件，合同类投诉118件，计量类投诉1件，售后服务类投诉41件，人格尊严类投诉2件，其他类投诉147件，具体比例见下图：

（一）商品类投诉热点分析

商品类投诉热点主要集中在交通工具、日用百货、家用电器、通讯器材、及其他（房屋、金银珠宝）等方面。

交通工具投诉位居首位。投诉问题主要集中在合同问题、售后服务问题和质量问题。问题有定金和订金问题，商家承诺无理由退还定（订）金却不兑现；汽车合格证不予发放致使无法上牌照；维修售后服务的投诉比较突出，主要集中在维修、保养纠纷上，售后服务（维修、保养）收费过高，尤其是4s店维修收费无标准可循，夸大故障、过度维修现象比较普遍，汽车出现问题，检测鉴定难让消费者无力维权。

日用百货类投诉主要问题有：服装鞋帽类投诉数量依然高居榜首。服装鞋帽的投诉主要集中在质量问题，包括鞋开胶断底等质量问题，商家拒绝履行三包义务，就维修或退换货存在争议；消费者购买反季鞋，过几个月后穿用发现质量问题，但超过三包期导致维权困难；服装标识不符合规定，服装洗后严重褪色、缩水等质量问题。

家用电器类商品投诉的主要问题集中于质量和售后服务两个方面，一是经销商不认真履行“三包”规定，在处理纠纷时与厂家、维修商互相推诿，不承担第一责任人的`责任。以人为损坏为由拒绝履行“三包”义务，但又不给消费者出具检测书面证明；二是售后服务差，主要表现在：修理周期长、修理效果差、返修率高、不填写维修纪录；不提供维修或维

修不及时；假日期间多收费用或服务不到位；该退换、维修的不予退换、维修，并以各种借口搪塞、敷衍消费者，使消费者蒙受损失。

（二）服务类投诉热点分析

服务类投诉热点主要集中在通讯服务、互联网服务、修理维护服务、居民服务（美容美发服务）、住宿服务等方面。

通讯服务类投诉逐年上升，已位居服务类投诉第一。一般反映在通讯行业乱收费的问题上，手机电话资费不透明，退订业务难；“靓号”保底消费问题：通讯运营商未经消费者同意，擅自为消费者定制增值业务；手机话费分月返还明细不清；泄露消费者个人信息问题等。

互联网服务类投诉是热点，互联网投诉问题主要是宽带接入服务问题：办理安装网络捆绑手机服务或固定电话；实际网速大大低于承诺网速；网络出现故障维修服务迟缓包年用户到期后运营商未尽到通知提醒义务直接转为包月计费等情况。

居民服务涉及人们日常生活的各个方面，导致投诉总量很大，其中由美容美发、干洗、健身等服务引发的投诉占大多数，主要以美容美发、健身等服务行业的预付卡纠纷为主。预付卡纠纷主要是退卡以及门面易主，难再享受服务等；干洗店投诉表现在未严格按技术要求来清洗衣物，洗坏或者洗毁消费者送来的衣物等。

20xx年全年共受理消费者举报66件。其中违反消费者权益保护法规17件、违反产品质量管理法规10件、违反食品安全法规1件、违反反不正当竞争法规2件、违反企业、个体登记管理法规10件、违反商标管理法规2件、违反广告管理法规14件、传销及违法直销3件、其他举报7件。从问题类型看，主要以举报无照经营、制假售假为主。

数据分析报告网盘篇六

随着20xx年钟声的临近□20xx年的工作即将进入尾声。在这个特殊的时点，总结过去的工作，计划未来，就显得尤为重要!在过去的的时间里，本人在公司各级领导的正确领导下，在同事们的团结合作和关心帮助下，较好地完成了20xx年的各项工作任务，在工作能力和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将20xx年取得的成绩和存在的不足总结如下：

20xx年以来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间;坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

我的工作岗位是数据与产品支持，准确和效率一直都是我的工作宗旨。工作内容大体分为四块：

1. 在月初关账期间，要保证各地提报的非派费用和仓租、外包工、叉车租金分摊的准确性与及时性，同时不仅需要审查数据内容填写的规范性，还需要确认各地是否已经提报。汇总完数据后要进行初步分析，将不符合提报要求的费用提取出来并联系提报人进行确认，并判断是否应该提报。将数据提交给结算部门后，结算在核销的时候会有疑问，这些疑问也需要我来进行跟进与反馈。
2. 关账结束后要进行合同外议价的分析，这部分分析分为同一线路同一承运商派车次数大于3次的分析和有合同但走合同外议价的分析两部分，前者分析的目的是为了考虑是否要与此线路签合同，而后者的分析目的是更新完善合同的报价。
3. 结束合同外议价的分析工作，则需要进行单个to负毛利的分析，该分析数据主要来源于工盘，包括收入明细，成本明

细，派车分摊和租车分摊。分析完成需要将结果发给对应的运输经理，查明产生亏损的原因，并提出合理的建议。

4. 在以上三部分工作内容如期进行的时候，全月不定时穿插项目初步分析，此部分内容主要使用者为项目经理、客户经理等。

总结20xx来的工作，虽然取得了一定的成绩，自身也有了很大的进步，但是还存在着以下不足：

一是工作方式上还只是按部就班，虽然融入了一些自己的看法和改进，但还未提高到更高的层面，没有从管理层的角度去看待问题。

二是由于工作性质，与区域的负责人和调度员会有频繁的联系，但还不能很好的沉着面对，所以沟通交流能力还需要进一步的加强。

20xx年我将进一步发扬优点，改进不足，拓宽思路，求真务实，全力做好本职工作。打算从以下几个方面开展工作：

一是加强工作统筹。根据公司领导的年度工作要求，对全年的工作进行具体谋划，明确内容、时限和需要达到的目标，把各项工作有机地结合起来，理清工作思路，提高办事效率，增强工作实效。

二是加强工作作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取的工作作风。

三是作为运输总部与区域对接人员之一，一言一行都代表着公司的形象。不仅在工作上必须做到精确、严谨，而且在行为品德上要严格要求自己，树立良好的个人形象。所以我要加倍努力的工作为了公司的发展做出自己的贡献。

数据分析报告今年年初以来公司在总经理的领导下，积极生产，各项工作都取得了一定的成绩，特别是通过坚持贯彻iso9001□20xx标准，使公司的`管理更上了一个台阶，现将我们收集的部分数据进行分析以供领导决策。

20xx年签订了项目合同13项，完成11项，2项项目在进行中，验收工程一次合格率100%，完成的11项工程项目顾客满意率超过95%。

系统集成部多次组织技术人员和项目经理、施工人员学习国家标准和行业规范，严格按照程序文件和作业指导书的要求组织设计和施工。

工程项目的实施都严格按照国家标准规范进行，确保为用户提供满意的、高质量的工程项目和优质的售后服务。从部门负责人到项目经理以至每一位员工都自觉地将分解到的质量目标融入到日常工作之中，涉及到的每一个环节都得到较好的控制，由不理解到形成自觉的行动，按程序文件要求做已经在蔚然成风，发现问题不遮、不掩、不护，采用自检、互检和专检活动，促进质量意识和企业文化深入人心，调动了每一位员工的积极性，上下形成一个共识，我们的工程要做成为顾客最满意的工程。

项目、建行大东支行莱茵河畔自助银行综合布线系统项目都是一次验收合格交付的，工程项目符合用户和行业标准的要求，得到了用户的赞扬和好评，提高了公司的经济效益和企业现代管理水平，至今没有发生顾客投诉等问题。

华汇人寿保险股份有限公司办公设备采购项目、中国建设银行辽宁省分行网点网络设备采购项目都是一次验收合格交付，客户对我们公司提供的服务十分满意。

交付的大连泰山热电有限公司网络信息安全整改项目，提高了泰山热点系统运行效率，保证了系统的安全性，为系统正

常运行发挥了重要作用。

部门采购人员今年按要求对供方进行了评价，确定了合格供方，到目前为止这些供方提供的产品、原材料质量稳定，未发生因原材料质量问题而影响产品质量的事故，应继续对这部分供方加强控制，监督他们加强产品、原材料的质量管理，确保供应合格的产品、原材料。

今年我公司共评价供方10家，实际与我厂发生业务关系的为

10家，实现了供方评价率100%。

自1月份以来，各供应商进货质量状况如下：

从上述情况分析，共发生进货33批次，经进货检验全数合格，实现了进货检验合格率100%。

部门质检人员按照《检验和试验程序》坚持对采购货物、半成品、成品进行质量检验，对不合格品按照《不合格品审理程序》进行处理，不让不合格品留到下道工序或出公司。

部门材料核算人员和库管人员坚持对每月的库存进行统计汇总，保证数据的准确性。

经统计分析公司售后服务单，顾客满意度调查为97%，超过公司95%的质量目标。

上述数据反映了公司通过建立、实施质量管理体系所取得的成绩，我们将通过数据分析，发扬成绩，改进不足，进一步把质量管理工作搞得更好。

数据分析报告网盘篇七

南京千百万数据技术分析师事务所有限公司依据《中华百姓民主国审计法》和相关海外贷援款协定的规定[]20xx年，审计署帮会海外贷援款子目审计服务核心和相关特派员办事处对由中央单位执行或帮会执行的102个海外贷援款子目20xx年度财务收支和项目执行情况施行了审计，南京千百万数据技术分析师事务所有限公司向海外贷援款机构出具了103份审计报告(有1个项目按照海外贷援款机构的要求出具了2份审计报告)。审计办公是按照国际审计准则和中国社稷审计准则施行的。

一、基本情况

此次南京千百万数据技术分析师事务所有限公司审计的102个海外贷援款子目，涵盖26个贷款子目和76个赠款或援助项目(详见附件)，其中：世界银行项目49个、亚洲开发银行项目12个、联手国开发打算署项目37个、英国国际进展部项目4个。这些项目关乎农业、能源、交通、教育、卫生、城市建设和背景保障等领域，打算投资总额折合百姓币2897.67亿元，其中协议利用外资额折合百姓币385.82亿元。截至20xx年12月31日，项目累计完成投资额折合百姓币1774.78亿元，其中累计利用外资额折合百姓币243.11亿元。

南京千百万数据技术分析师事务所有限公司分析结果表明，102个海外贷援款子目总体执行情况较好。项目相关主管部门较好地履行了海外贷援款子目管理职责，在指导和监督项目执行等方面施展了积极效用，推动了项目顺当实行，增长了项目资金使役效益；大多项目单势能够严格执行社稷资经法规和贷援款协定，认真帮会项目实行，开办健全相关里部扼制制度，规范财务管理和会计核算，为达到项目预期目标奠定了优良的基础；海外贷援款子目标实行施展了弥补资金豁口、引入先进理念和培育管理人材等方面的积极效用，获得了较好的经济效益、社会形态效益和背景效益。但审计

也发现南京千百万数据技术分析师事务所有限公司单位在项目建设管理、法规和协定执行、财务核计和资金管理等方面存在一点不由得偏废的问题。此次审计出具的103份审计报告中，无保存意见的审计报告86份，占83.50百分之百；保存意见的审计报告16份，占15.53百分之百；谢绝表达意见的审计报告1份，占0.97百分之百。

二、审计发现的主要问题

(一)17个项目存在对财务报表萌生重大影响的问题，出具了保存意见或谢绝表达意见审计报告(详见附件)。其中：

1. 有16个项目中存在虚列支出或支出凭证不足、支出不合项目规定、采购形式不合项目规定、提款报账声请与实际活动不符、未按相关会计准则和贷援款协定要求编制报表、财务报表数据不真实等问题，对被审计单位财务报表或项目特定目标财务报表萌生重大影响，审计扳机出具了保存意见报告。
2. 有1个项目因账面资产与实际盘点结果差异较大，且审计成员无法得到充分惬当的审计凭证，无法对该项目刊发审计意见，出具了谢绝表达意见审计报告。

(二)50个项目存在不合法规或贷援款协定要求、内部扼制缺陷等问题，但未对被审计单位财务报表或项目特定目标的财务报表导致重大影响，出具了无保存意见报告。

其中：

1. 有5个项目存在配套资金未按规定趁早足额到位的问题，关乎资金9961.66万元，占项目总额的4.90百分之百。
2. 有7个项目关乎的地方财政部门或项目单位违规动用、滞留项目资金2.19亿元，占项目总额的6.86百分之百。

3. 有36个项目存在虚假验工计价、列支非项目支出或多记支出、财务票据睽异规、超标准支付会展费和管理费、未按规定扣缴税款、会计核算睽异规、资金资产管理不善、财务内部扼制脆弱等其它犯法违规及财务管理不规范的问题，关乎资金4.92亿元，占项目总额的35.29百分之百。

4. 有13个项目存在工程建设未按规定招投标、招投标手续睽异规、违规分包、未按设计的工程内容和要求施行施工、工程监理不到位、项目建设超概算、后续管理不善、工程资产闲置等项目工程建设和管理的问题，关乎资金8.32亿元，占项目总额的12.75百分之百。

5. 有21个项目存在投资完成额比例偏低或提款报账进度较慢的问题，占项目总额的20.59百分之百。

此外，审计还发现3起重大犯法违纪案件线索，已依法移送相关部门办理。

三、审计办理和整改情况

对上述问题，审计扳机已依法出具了审计报告，南京千百万数据技术分析师事务所有限公司提出了审计提议。各项目单位高度看得起审计反映的问题，认真整改。截至20xx年12月终，出具保存意见报告的16个项目和出具谢绝表达意见的1个项目标执行单位均已接纳审计意见，对报表施行了调试。存在违背社稷法规、贷援款协定问题和内部扼制缺陷的50个项目标执行单位也积极采取措施整改，南京千百万数据技术分析师事务所有限公司并增强了项目管理。其中，国内配套资金不到位问题金额9961.66万元，已整改到位3519.51万元，整改到位率35.33百分之百；动用、滞留项目资金问题金额2.19亿元，已整改到位2.13亿元，整改到位率97.26百分之百；其它犯法违规及财务管理不规范问题金额4.82亿元，已整改到位4.64亿元，整改到位率96.27百分之百；项目工程建设及管理中的问题金额8.32亿元，已整改到位6.86亿元，

整改到位率82.45百分之百；对于项目实行进度潺缓的问题，相关项目单位经过完备资金使役打算、增强项目工程进度管理等措施，加快了项目进度。

数据分析报告网盘篇八

原理与思路：

市场研究与市场推广是市场营销的两个步骤，二者相互关联，不可或缺。前者通过详尽的市场调查，采集相关市场数据，并运用科学的方法加以分析，从而准确把握宏观市场及区域市场的供需状况，深入了解国家政治经济政策对房地产市场的影响，科学的预测市场走向、竞争对手及竞争形式，最终确定准确合理的市场定位；而后者则根据前者的研究成果——市场定位——解决市场推广中的具体措施，如价格策略，销售策略，广告宣传策略，促销手段的组合策略等。简言之，前者是基础，后者为前者逻辑结论。 体系与方法：

市场调研报告将从宏观和微观两个层面展开，宏观方面包括：宏观经济形势，产业政策向导，房地产项目开发、销售情况，产品自身与市场营销的所处阶段与具体特征；微观方面包括：项目所在区域的自然、经济及人文状况，区域市场的供应及需求分析。

第一部分 宏观区域分析

1、区域概况（网上资料或统计局）

□1□ □2□ □3□ □4□

地理位置（位置、所辖区域、面积、市区面积）

城市性质及地位（城市的历史、文化、所占的重要地位） 城市规模（城市用地规模、人口规模）

城市总体布局（城市格局、所含区、规划方向、突出特色）

2、区域经济发展概况（数据来源 统计局）

列柱状图

（2） 人均可支配收入及增长，消费性支出及增长、平均工资

1、项目区域位置与自然概况

（1） 项目所在区域概况（项目所在区域是大区域的什么地带、占有什么地位、起到

什么作用）附：项目地块位置图

（2） 区域位置（项目具体位置、占地及位置优势） （3）
区域景观条件（项目所在区域景观）

2、项目与城市主要商业区及就业区的联系分析

（1） 项目所在区域的交通情况（项目周边的快速路、主干路、次干路、支路；项目

周边的公交线路；项目到达市中心的乘车路线及时间）

（2） 主要商业区、就业区的分布及与项目的关系

3、城市规划对项目开发的影响

（1） 区域整体规划概况 （2） 项目周围规划概况 （3）
规划对项目的影响

1、经济发展、人均收入及支出消费 2、项目的区位优势 3、
项目的交通优劣势

4、大规划与项目周边的小规划对项目的影响分析

第二部分区域房地产的市场分析

1. 区域住宅（商业）市场的发展回顾及概况

- (1) 起步兴起期（时间、首批代表作、产品特征）
- (2) 平稳发展期（时间、代表作、产品特征、需求状况）
- (3) 整合提升期（时间、代表大盘、产品及战略理念、需求状况）

2. 近年来区域住宅（商业）市场供求分析

开发办)

(3) 价格变化（各类房产项目的价格及涨幅：经济适用房、多层住宅、高层住宅、

别墅、高档公寓、写字楼、商业用房）（数据来源：统计局）

3. 区域住宅（商业）市场的发展特点

□1□

(2) (3) (4) 分析) (5)

政府对市场的管理调控力强（相关房地产政策及区域房产政策的出台及作用） 市场体系逐步完善（主要包括出现多层次的供应房及二手房的发展）

4. 区域住宅（商业）市场格局（根据市场状况将城市划分为几个区域版快，再根据版快进行分析）

例：东部版快（发展背景：区域状况、交通、配套、规划；楼盘特点：该板块内的楼盘共性；销售情况：价格、交房、档次、销售率）

前面板块分析中应涉及到该部分内容，再将该区域目前销售的具体代表项目进行分析，为本项目提供依据。

1. 项目所在区域住宅（商业）项目概况

例：

2. 项目所在区域的产品特点分析

（1） 开发规模及配套情况

项目所在区域代表性项目占地面积规模比较

（2） 规划设计及户型特点（本区域以什么建筑为主：多层、小高层、高层；建筑风

格以什么为主：欧式、现代；社区文化；环境；项目主力户型情况、分析以何种户型为主）

（3） 装修标准及智能化系统

3. 项目所在区域的销售特点

（1） 营销推广特点（通过对济南目前在售楼盘在报纸、电视、路牌、杂志、工地现

场等不同媒介上所做宣传画面、诉求内容、表达形式等方面的分析，以及对楼盘销售人员、销售场所的包装调查）

4.

1. 调查问卷内容（附表）

2. 问卷调查说明及统计分析内容： 3. 问卷统计分析结论