

最新软件调研报告(优质5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

软件调研报告篇一

自1979年我国将电子计算机应用于财会领域以来，国内财务软件从无到有，经过30年的发展，已逐步走向成熟，形成一定的产业规模。随着企业新管理时代和网络时代的来临，企业的生存环境、经营和管理模式都发生了重大变化，传统的手工做账已无法适应企业发展的要求。企业如何适应时代发展的需要，合理的运用新一代的财务软件，已成为企业界与财务软件行业共同关心的问题。本文在对企业运用财务软件与否，选择依据和运用程度上进行了分析，着眼于企业运用财务软件的情况，并对遇到的问题和应该采取的相关措施进行了探讨。

为了更深一步的了解财务软件在企业中的运用情况，我们进行了问卷调查，具体情况如下：

本次调查采取的是随机问卷调查，由全班三十四位同学分散发放共520份问卷，回收率为99.8%。

20xx年7月6日——20xx年7月25日 调查对象：会计工作者私营企业的占53.0%，行政事业单位的占15.0%，外资企业的占10.2%，国营企业的占14.6%，其他的占7.2%。

本次调查主要对企业运用财务软件与否，运用依据，运用状况和所遇到的问题等方面通过11个问题进行了调查。（见附

一)

(一) 公司的基本状况

1 财务人员的基本状况

从企业对会计工作者的需求情况和使用财务软件的基本状况来看，调查数据显示：有73.0%的公司企业财务人员在10人以下，仅有大约27.0%的公司财务工作者达到10人以上，使用财务软件的企业达到了调查总企业的67.6%，这些说明财务软件经过这么多年的发展，在我国已达到了很大程度的普及，但是公司的财务人员并没有因为这样的普及而达到实质性的增长，这样的现象一定程度上反映了财务软件的普及和运用还属于初级阶段，在每个企业的运用状况还没有得到系统的完善和全面的发展，从而使其规模化受到限制。另一部分原因也由于调查的私营企业占到了调查企业的百分之五十以上，这样使随机抽样调查的企业规模的均衡受到一定的限制，从而也限制了对于企业财务人员的需求数据反映状况的真实性和全面性。

2 会计电算化的运用状况

从企业对会计人员运用财务软件的依据来看，调查数据显示：80.2%的公司是由于使用的成本太高或企业本身没有相关的会计技术人员或规模小，业务简单，不需要使用等客观因素而放弃了使用财务软件。是因为经营者认为现有财务软件存在一定的缺陷，没有合适的软件适合自己公司，或者经营者更亲睐于习以为常的手工做账等主观因素只占到了大约19.8%的比例，而这些主观因素更会由于财务软件的发展与完善得以提升的空间达到71.2%这么高的比例，这些数据充分表明，更多的是由于客观原因导致了财务软件在企业中的应用与发展受限。品牌的知名度对于企业运用财务软件的影响只是属于一个次要因素，并没有对其在电算化应用板块上的取向造成影响，但是由于各种财务软件之间互相融通和垄断的产生，

导致很多企业对于更为普及的财务软件的选择趋向性更大。

从对会计电算化的使用状况来看，调查数据显示：会计电算化使用初级阶段，中级阶段，和全面使用阶段比例分别占到了25.3%，44.4%，30.3%，处于一个开口向下的抛物线形式，应用的顶峰处在中级阶段，即运用于多数业务记账，核对环节，账务处理大部分依靠财务软件的状态，而充分运用的环节主要分布在销售，采购，应收应付环节；次要分布在存货，供应链，薪资环节，说明要想会计电算化在企业中更进一步的普及，需要关注和实施改革完善的方面应该着重于存货，供应链，薪资，这样便可以有的放矢，事半功倍的发展和完善企业对于财务软件的应用。

（二）公司存在的问题

从公司运用财务软件所达到的效果和公司现在所面临的问题来看，调查数据显示：由于财务软件的普及，财务信息各方面，例如准确性，可比性，可操作性等都有了稳步和同步的提高；对于信息以外的其他方面，例如核算效率，公司业务综合分析能力等，财务软件都带来了不小的好处；对于工作人员来说，财务软件的使用也减少了他们工作的时间和出错的几率，这样便使劳动力得到了更好的应用，企业利益也得到了了一定的上升空间。而在企业运用财务软件遇到的最常见的问题是不能满足某些业务处理的需要，某些具体操作设计的不完善，软件安全性能不够高，对于企业专业模块的处理无针对性，软件使用环境受到限制，这些分别占到了19.7%，24.5%，10.2%，14.1%，10.2%。而对于信息查询不方便，操作人员整体素质不高则都在百分之十以下，在这便不予做重点考虑。

由以上的调查数据和分析得知：若财务软件的应用更上一层楼，那么带来的好处将是全方位的。

首先，在空间上，企业的事务可以进行远程处理，因而可以

对企业实行集中管理。利用财务软件构建公司内部的会计信息系统，可以有效降低投资和运行成本，快捷便利地获取下属机构的财务信息，并且可以保持集团内财务信息的一致性，提高管理效率。

其次，在时间上，财务软件的应用使会计核算从事后达到实时，财务管理从静态走向动态，大大丰富了会计信息内容并提高了会计信息的价值。企业主管和财务主管能够基于网络财务软件提供的动态会计信息，及时做出反应，并部署经营活动和做出财务安排。

为此，本人提出了以下几点改进措施：

（一）提高管理认识

提高企业管理者认识，只有让企业管理者充分认识到运用财务软件在企业经营中的重要作用，才能让企业进步。企业应该清醒地认识到，会计电算化将计算机技术应用于会计核算工作中，以计算机替代手工记账，不仅减轻了会计工作人员的劳动强度，提高了会计核算的速度和精度，更重要的是它改变了传统会计的核算方式、数据存储、数据处理程序和方法，扩大了会计数据领域，提高了会计信息质量，而且改变了会计内部控制与审计的方法和技术，推动了会计理论与会计技术的进一步发展完善，促进了会计管理制度的改革，是整个会计理论研究与会计实务的一次根本性变革。

（二）、加强后续更新

的提高和获取更多的利益。

（三）、优化岗位设置。

会计岗位设置不合理是影响整个电算化向深层次发展的主要原因之一，因为会计内容繁多，复杂，只有进行科学的岗位

分工，使之规范化，科学化并落实岗位责任制，才能使整个会计电算化系统高效，协调的工作。不兼容权限必须分离，即对电算化权限严格控制，系统操作人员以外的操作人员只享有操作权限。

近年来，随着数字技术、现代通讯技术和互联网技术的发展，许多企业使用了不同的财务软件对本企业进行会计核算与管理。无论是私营企业还是行政事业单位或是外资企业等都还有发展的空间，自20世纪90年代期初以来，我国的会计改革已迈出了稳健、有序的步伐并取得了辉煌的成绩，但是，由于会计属于上层建筑范畴在随着经济环境的变化而不断改革、发展和完善。任何企业都应该抓住这一良机来促进传统会计的革新，推动财务软件在会计电算化工作和管理中的现代化、规范化和科学化。

软件调研报告篇二

自20xx年首款打车软件问世，我国打车软件种类已达30多种，但在市场上拥有一定知名度的打车软件只有快的打车、滴滴打车、大黄蜂打车、打车小秘、摇摇打车等少数几款。经过滴滴打车和快的打车的烧钱大战，迅速成为打车软件市场的两大巨头。调查显示，50%以上的司机和乘客同时使用滴滴打车和快的打车两款软件。在司机群体中，使用滴滴打车和快的打车的司机占比分别为71.5%和63.9%。在乘客群体中，使用滴滴打车和快的打车的比例分别为62.4%和56.0%。

全市农业生产主要还是以分散的农户家庭经营为主体，仍停留在小而全的小农经济状态，农业的产业化经营水平不高，农民的市场组织化程度不高，应对和抗御市场能力弱，这些都制约着农业经济的快速发展。

目前，70%以上的司机和乘客愿意安装多款软件。其中，愿意安装多款软件的乘客占比达75.2%，略高于司机。但值得注意的是，司机和乘客换用打车软件的比重均低于安装多款打

车软件意愿的比重，这说明大多数用户对打车软件存在使用习惯，并非会随意换用打车软件。而横向比较换用率，15.6%的司机换用过打车软件，48.4%的乘客换用过打车软件，折射出司机对打车软件的品牌忠诚度更高。

对于司机而言，“不容易接单”是换用打车软件的首要因素，占比达85.4%，而“奖励更高”并非主要因素。可见，尽管打车补贴可增加司机的收入，但并非长期固定补贴且额度不大，司机更加关注的是接单。

对于乘客而言，“新软件返现额度更高”是换用打车软件的首要因素，占比达40.4%，其次是“以能打到车为目的”（26.9%）和“新软件操作更方便”（24.5%）。这说明待打车补贴取消之后，能够打到车将成为打车软件市场的王道。

调查显示，59.7%的司机会全程开启打车软件，40.3%的司机会在空驶时开启打车软件。随着年龄的增加，全程开启打车软件的司机占比越低。其中，年轻司机对打车软件的使用频率更高，18—24岁司机全程开启打车软件占比达76.5%。

长期以来，高峰期一直是打车难问题最凸显的时段。打车软件的问世虽不能解决出租车供小于求的根源问题，却有利于优化出租车资源使用。20xx年2月27日，上海交管局出台规定，自3月1日起，实施早晚高峰时段（即每日7:30至9:30、16:30至18:30）出租汽车严禁使用“打车软件”提供约车服务措施，引起了大众对打车软件是否加剧高峰期打车难的疑惑。调查显示，53.5%的司机使用打车软件不区分高峰期和非高峰期，而在收到打车软件提示的同时，如果有行人招手，60.1%的司机会优先选择行人。可见，打车软件对高峰期打车难的影响非常有限，招手行人更有吸引力。

在打车软件补贴的激励下，司机工作热情提升，不仅向乘客推荐打车软件，还仔细研究补贴政策 and 抢单秘诀。调查显示，8.2%的司机认为打车软件非常容易抢单，34.6%的司机认为

打车软件抢单比较容易，34.0%的司机认为打车软件抢单一般，17.5%的司机认为打车软件抢单比较难，5.6%的司机认为打车软件抢单非常难。

虽然国内一、二线大城市的电召平台已有多年发展历史，但使用效果并不理想。根据北京96106出租车呼叫中心相关负责人介绍□20xx年该呼叫中心日叫车次数约1.6万次。据可查资料显示，截止20xx年2月10日，快的打车全国日均订单量已达128万，单日最高订单量为162万，其中使用支付宝钱包付车费的日订单数最高突破60万；截至20xx年3月底，滴滴打车覆盖178座城市，日均订单量突破了521.83万。相比之下，打车软件的使用率远高于电召。

20xx年3月，交通部发布了《关于规范发展出租汽车电召服务的通知》，提出要加大对出租汽车电召服务系统的建设投入，优化电话约车服务流程，实现对电召服务的记录和跟踪，并分两批在30个城市开展试点示范。据悉，投资额在8亿到10亿之间，地方财政配套更是在20—30亿之间。但由于电召方式需乘客支付额外费用，用户使用率并没有因此上升。以南京为例，电召费用为5—8元□20xx年的叫车率始终不足一成。虽然深圳仅需支付2元电召费用，但试运行前3天接到电召订单总量仅有6447笔，完成量2774笔，成功率不到五成。

在媒体进行的公众调查中，很多乘客不接受电召平台的原因：“原来可以不花钱的事情，现在非要5元钱。”“我明明可以不加价就轻松叫到车，现在变得必须要加钱。不明白为什么这么做。刚习惯用手机软件来叫车的，现在我宁愿去路上叫车。”

调查显示，在近一个月，50%以上乘客软件打车占总打车量的比重在40%以上，其中，27.9%乘客软件打车占总打车量的比重在50%以上。软件打车已成为乘客主要出行方式，乘客初步形成了软件打车的消费习惯。

随着前段时间打车软件风靡一时，很多诸如出租车没有按约定时间前来、支付不成功的报道也大量涌现。但据调查显示，一线城市的乘客使用打车软件的下单成功率为83.7%；二三线城市虽然稍低一些，但是也在70%以上。这说明，乘客使用软件打车的成功率相对较高，下单问题并没有报道所说的那么严重。

另外，乘客下单不成功的主要情况为出租车没有按约定时间前来。关于这一点，外在影响因素较多，需要相关部门和企业等各方面共同努力解决。

（四）工作方法不够规范。由于统战部门可利用的工作资源有限，工作中的协调意识和协调力度欠缺，尚未形成有效的工作合力；加之，部分干部习惯于传统的工作方式方法，手段陈旧，对工作对象的实际需求考虑不周，不善于借鉴社会化的工作方法，开展的一些活动未能形成很好的社会效应。非公有制人员有待于进一步加强。

根据《20xx年通信运营统计公报》数据显示20xx年我国3g用户总规模突破4亿人，在移动用户中的渗透率达到32.7%，手机网民规模达到5亿人，手机支付用户在手机网民中占比由20xx年13.2%上升至25.1%。可见3g网络已进入普及阶段，手机支付用户呈高速增长态势，为打车软件应用和移动支付提供了较好的客户基础。调查显示，在打车族中3g手机用户占比达89.1%，其中，51.7%的3g手机用户选择了移动网络。在支付方式方面，85.6%的乘客采用手机移动支付。

6月份是全国“安全生产月”，今年的活动主题是：“强化安全发展观念，提升全民安全素质”。全市上下要通过广泛深入的集中宣传教育，进一步强化安全发展观念，强化企业负责人的安全生产意识，提升从业人员的安全素质，提升社会公众的安全意识，努力营造全社会关心、支持、参与安全生产的社会氛围，为全市安全生产形势保持持续稳定好转奠定坚实的基础。

软件调研报告篇三

根据区xxx会今年年度议题安排，在本次常委会审议软件产业基地推进工作之前，区xxx会教科文卫工委联合财经工委，在常委会井祥和副主任的带领下，就基地今年取得突破性进展工作进行了视察调研。调研组听取了管委会办公室王旭主任关于软件产业基地今年以来推进工作的全面汇报，实地察看了园区建设和企业入驻情况，并组织召开了由我区部分xxx□科技、发改等相关部门负责人和管委会以及园区企业代表等参加的座谈会，了解软件产业园在园区建设、项目引进、服务平台等方面的工作情况，听取和征求对软件产业基地发展的工作意见和建议。同时，我们还从市科技局了解了上半年市软件产业发展情况及主要工作。现将工委调查情况和意见报告如下：

软件产业基地经历了一个较长的发展过程，从年奠基，到年正式开工，从此进入了实质性的发展时期。今年区委要求软件产业基地取得突破性进展，政府将包括工程项目建设、招商引资、税收指标、园区服务平台建设等在内的具体任务列入了全区国民经济和社会发展奋斗目标。今年以来，区政府和基地管委会按照区委的要求，贯彻省市领导现场调研讲话精神，克难奋进，付出了巨大努力，基地形象变化较大，各项工作目标有效推进，取得了“决战年”的阶段性成果，基地整体推进工作值得肯定的方面有：

- 1、思路引领正确。政府徐管办明确了基地“决战年”“三点一线”的工作思路，即“突出招商引资重点、把握工程建设节点、破除资金筹措难点，资金到位是基地的生命线”，这一工作思路契合实际，在基础设施基本完成、招商载体已经具备、各项服务随之跟进的条件下，将重点放在引进品牌企业入驻，积聚发展能量，注重税收增长，才能使尽快实现成为我区经济又好又快增长极的战略使命。

2、工作措施得力。区委区政府采取了有力措施，由“一把手”亲自挂帅，加强了基地建设的组织领导，整合各个部门的力量，举全区之力，优化服务，加快基地建设和发展；建立了目标责任、督查考核链，强化了对基地的各项工作目标考核，并且建立双向考核机制，对基地建设和招商工作进行季度考核，同时也请基地及企业测评政府部门服务，确保为发展营造一流的政府服务环境。

招商引资工作着眼于数量、质量并重，在企业实质入驻和正式协议入驻上有所突破；园区税收指标超进度完成，增幅较大。

软件产业基地今年在建设和发展中虽然取得了一定成效，但也存在一些问题和不足，当前发展面临的困难、竞争和挑战不容忽视，主要有：

1、建设资金平衡压力加大。基地征地拆迁、基础设施和自建项目总投资预计约26亿，现已投资16亿元，其中大部分是依靠政府国资平台市场化运作在融资，主要手段是资产抵押贷款（亿）和享受政府土地出让金返还（亿）的优惠政策。随着资产抵押的全面到位，融资渠道越来越少，同时在国家银根紧缩的宏观形势下，在面临银行还贷和工程支付高峰的双重压力下，依靠区级财政平衡建设资金难度加大。

2、“招大商、引名企”进展缓慢。基地虽然加大了招商力度，但“招大商、引名企”依然困难重重。一方面由于当前宏观经济形势不容乐观，国内外市场有所疲软；另一方面在高新技术和软件产业“两园多基地”的发展思路下，地区各区县政府都在高强度地快速推进科技信息产业园建设，都在寻求新项目、新企业，相互竞争越来越激烈。目前在鼓励政策、服务平台、房屋租金等诸方面并不占优势。同时我们的招商思路、手段和渠道也有待拓宽。

3、园区服务平台特别是软平台建设还有待进一步提升。在基

基础设施建设到位后，尤其要在这方面多作前瞻考虑，为入园企业提供信息、技术、培训、协作等多方面和各种手段的服务。

基地是省和软件产业的基地和窗口，更背负着我区在新一轮发展中转变发展方式、实现产业升级、加快经济又好又快发展的战略使命，是我区重点打造的两大核心经济增长极之一，省市领导高度关注，区委对基地发展已经提出了明确的目标要求，按照省市领导和区委的要求，针对调研中发现的问题，我们提出如下建议：

1、整合资源加强宣传，扩大自身影响。一是要积极争取各级政府资源，主动加强和科技、信息产业、发改等省市部门及科技部火炬中心等国家有关部委的联系，保持和行业主管部门的密切联系，争取政策和资金的支持。二是要利用和发挥高校、民间行业组织、中介服务组织等资源作用（如科技情报所、生产力促进中心等机构），主动挂钩融入，扩大基地的影响，同时也能为园区企业提供成果转化、人才培养、技术服务、融资等多方面的更好服务；三是要利用媒体，扩大范围加大公共宣传，进一步公开我区优惠政策，提升知名度和吸引力。四是建议能否联合省市乃至全国的软件产业园，发起成立软件产业发展的民间促进协会，搭建平台，以加强交流和合作。

2、拓宽工作思路，加大招商引资力度。在引进和培育软件品牌企业的同时，建议将招商定位扩大为科技型企业，同时注重投资和税收强度，进一步拓宽基地招商面，提高招商质量。建议采取激励措施积极引进面向世界成熟企业和创业企业服务的中介服务机构，利用其专业服务和人脉关系引进知名企业和先进技术。注意利用和发挥市、省和国家政府行业主管部门和一些中介服务机构的资源优势，融入其相关工作渠道，参加其招商活动。近期要细致做好软件园的迁移承接工作，防止部分企业在这个过程中流失。采取措施吸引和孵化、扶持一批在本区创业发展的中小企业入驻。要充分利用好下半

年举行的第四届世界软博会和留学生大会等机遇，做好以会招商工作。

软件调研报告篇四

随着城市人口的增加和社会生活的多元化，打车难已成为普遍问题。据xx年《公共服务蓝皮书》数据显示□xx年35%以上的乘客打车等候时间超过20分钟，70%左右的乘客打车等候时间超过10分钟。而自xx年3月首款打车软件“摇摇招车”上线后，打车软件改变了乘客“路边招车”、司机“扫大街”的出租车运营方式，不仅为乘客出行带来了方便，也降低了出租车空车率，受到用户欢迎。目前，我国打车软件已有30多种□xx年1月，滴滴打车和快的打车两大打车软件启动的“烧钱”大战迅速让打车软件市场格局演变为双雄争霸，并促使打车软件市场延伸到三四线城市，迅速提升了打车软件的普及率。据快的打车公司统计，截至xx年3月22日，快的打车全国乘客用户数量达1亿以上，司机用户数超100万。据滴滴打车官方数据显示，自xx年1月10日至3月28日，软件覆盖城市从32个增长到178个，用户量从2200万增至1亿。

自xx年首款打车软件问世，我国打车软件种类已达30多种，但在市场上拥有一定知名度的打车软件只有快的打车、滴滴打车、大黄蜂打车、打车小秘、摇摇打车等少数几款。经过滴滴打车和快的打车的烧钱大战，迅速成为打车软件市场的两大巨头。调查显示，50%以上的司机和乘客同时使用滴滴打车和快的打车两款软件。在司机群体中，使用滴滴打车和快的打车的司机占比分别为71.5%和63.9%。在乘客群体中，使用滴滴打车和快的打车的比例分别为62.4%和56.0%。

目前，70%以上的司机和乘客愿意安装多款软件。其中，愿意安装多款软件的乘客占比达75.2%，略高于司机。但值得注意的是，司机和乘客换用打车软件的比重均低于安装多款打车软件意愿的比重，这说明大多数用户对打车软件存在使用习

惯，并非会随意换用打车软件。而横向比较换用率，15.6%的司机换用过打车软件，48.4%的乘客换用过打车软件，折射出司机对打车软件的品牌忠诚度更高。

对于司机而言，“不容易接单”是换用打车软件的首要因素，占比达85.4%，而“奖励更高”并非主要因素。可见，尽管打车补贴可增加司机的收入，但并非长期固定补贴且额度不大，司机更加关注的是接单。

对于乘客而言，“新软件返现额度更高”是换用打车软件的首要因素，占比达40.4%，其次是“以能打到车为目的”（26.9%）和“新软件操作更方便”（24.5%）。这说明待打车补贴取消之后，能够打到车将成为打车软件市场的王道。

调查显示，59.7%的司机会全程开启打车软件，40.3%的司机会在空驶时开启打车软件。随着年龄的增加，全程开启打车软件的司机占比越低。其中，年轻司机对打车软件的使用频率更高，18-24岁司机全程开启打车软件占比达76.5%。

长期以来，高峰期一直是打车难问题最凸显的时段。打车软件的问世虽不能解决出租车供小于求的根源问题，却有利于优化出租车资源使用。2015年2月27日，上海交管局出台规定，自3月1日起，实施早晚高峰时段（即每日7：30至9：30、16：30至18：30）出租汽车严禁使用“打车软件”提供约车服务措施，引起了大众对打车软件是否加剧高峰期打车难的疑惑。调查显示，53.5%的司机使用打车软件不区分高峰期和非高峰期，而在收到打车软件提示的同时，如果有行人招手，60.1%的司机会优先选择行人。可见，打车软件对高峰期打车难的影响非常有限，招手行人更有吸引力。

在打车软件补贴的激励下，司机工作热情提升，不仅向乘客推荐打车软件，还仔细研究补贴政策 and 抢单秘诀。调查显示，8.2%的司机认为打车软件非常容易抢单，34.6%的司机认为打车软件抢单比较容易，34.0%的司机认为打车软件抢单一

般，17.5%的司机认为打车软件抢单比较难，5.6%的司机认为打车软件抢单非常难。

虽然国内一、二线大城市的电召平台已有多年发展历史，但使用效果并不理想。根据北京96106出租车呼叫中心相关负责人介绍□xx年该呼叫中心日叫车次数约1.6万次。据可查资料显示，截止xx年2月10日，快的打车全国日均订单量已达128万，单日最高订单量为162万，其中使用支付宝钱包付车费的日订单数最高突破60万；截至xx年3月底，滴滴打车覆盖178座城市，日均订单量突破了521.83万。相比之下，打车软件的使用率远高于电召。

xx年3月，交通部发布了《关于规范发展出租汽车电召服务的通知》，提出要加大对出租汽车电召服务系统的建设投入，优化电话约车服务流程，实现对电召服务的记录和跟踪，并分两批在30个城市开展试点示范。据悉，投资额在8亿到10亿之间，地方财政配套更是在20-30亿之间。但由于电召方式需乘客支付额外费用，用户使用率并没有因此上升。以南京为例，电召费用为5-8元□xx年的叫车率始终不足一成。虽然深圳仅需支付2元电召费用，但试运行前3天接到电召订单总量仅有6447笔，完成量2774笔，成功率不到五成。

在媒体进行的公众调查中，很多乘客不接受电招平台的原因：“原来可以不花钱的事情，现在非要5元钱。”“我明明可以不加价就轻松叫到车，现在变得必须要加钱。不明白为什么这么做。刚习惯用手机软件来叫车的，现在我宁愿去路上叫车。”

调查显示，在近一个月，50%以上乘客软件打车占总打车量的比重在40%以上，其中，27.9%乘客软件打车占总打车量的比重在50%以上。软件打车已成为乘客主要出行方式，乘客初步形成了软件打车的消费习惯。

随着前段时间打车软件风靡一时，很多诸如出租车没有按约

定时间前来、支付不成功的报道也大量涌现。但据调查显示，一线城市的乘客使用打车软件的下单成功率为83.7%；二三线城市虽然稍低一些，但是也在70%以上。这说明，乘客使用软件打车的成功率相对较高，下单问题并没有报道所说的那么严重。

另外，乘客下单不成功的主要情况为出租车没有按约定时间前来。关于这一点，外在影响因素较多，需要相关部门和企业等各方面共同协调努力解决。

根据《xx年通信运营统计公报》数据显示xx年我国3g用户总规模突破4亿人，在移动用户中的渗透率达到32.7%，手机网民规模达到5亿人，手机支付用户在手机网民中占比由xx年13.2%上升至25.1%。可见3g网络已进入普及阶段，手机支付用户呈高速增长态势，为打车软件应用和移动支付提供了较好的客户基础。调查显示，在打车族中3g手机用户占比达89.1%，其中，51.7%的3g手机用户选择了移动网络。在支付方式方面，85.6%的乘客采用手机移动支付。

软件调研报告篇五

2. 金蝶软件有限公司

金蝶国际软件集团有限公司总部位于中国深圳，始创于1993年8月8日。金蝶国际软件集团有限公司是中国软件产业领导厂商、亚太地区企业管理软件及中间件软件龙头企业、全球领先的在线管理及电子商务服务商。金蝶以引领管理模式进步、推动电子商务发展、帮助顾客成功为使命，为全球范围内超过80万家企业和政府组织成功提供了管理咨询和信息化服务。金蝶目前有三种erp产品，分别为面向中小型企业的k3和kis以及面向中大型企业的eas，涵盖企业财务管理、供应链管理、客户关系管理、人力资源管理、知识管理、商业智能等，并能实现企业间的商务协作和电子商务的应用集成。

金蝶以快速响应客户需求、为客户提供全生命周期的服务作为不断前进的动力，以打造中国软件航母舰队、创造卓越软件服务价值为战略主旨，与中国企业一起推动中国管理模式在全球崛起。金蝶的长期目标是成为全球企业管理软件及电子商务服务市场的领导者，发展成为受人敬仰的公司。

3. 畅捷通信息技术股份有限公司

畅捷通[chanjet]中国中小企业管理软件，市场全国用户量第一。畅捷通软件有限公司，后更名为“畅捷通信息技术股份有限公司”（以下简称“畅捷通”）是用友软件股份有限公司的全资子公司。畅捷通以“信息化推动社会及商业进步”为使命，以成为全球最大的社会化协同商务平台提供商为远景，致力于为全球小微企业与组织的管理、业务、办公提供专业、标准、灵活、易用的信息化产品及专业的服务。畅捷通将通过推进“s+s”的业务策略，为客户提供基于互联网的延伸服务。畅捷通主要产品分为面向小企业的t系列企业管理软件，以及面向所有客户群提供互联网服务及软硬件工具类服务、运维支持服务的c系列信息化服务产品。t系列针对小企业不同发展阶段，分别提供以“提升效益”为主的t6系列、以“提高效率”为主的t3系列、以“理清钱物”为主的t系列、以“轻松计税、智能筹划”为主的t-tax系列。c系列产品以互联网应用为主，包括针对个人、微型企业的旺铺助手、代帐助手应用及针对小企业的在线saas应用，如在线财务、在线进销存、在线crm等。

4. 神州数码（鼎捷）有限公司

神州数码（中国）有限公司是中科院控股的上市公司，于xx年6月日，从原联想集团公司中分拆上市，致力于向中国客户提供电子商务相关产品、方案和服务，是目前中国最大的it产品分销企业和系统集成服务企业。神州数码作为国内最大的it分销服务及系统集成商，集十几年贴近国情、专注行业[it应

用服务之大成，历“联想”持续快速发展、苦练内功[e化管理创新之实践；鼎新电脑作为台湾最大的erp管理软件商，集二十年台湾领先世界的制造管理之精粹，聚东西方文化的企业变革实践之结晶。面对国内erp管理软件及咨询服务市场，双方强强携手，在经营、管理、研发、服务、市场、渠道、人才、知识创新，以及项目管理等诸多方面优势互补，将持续为中国企业客户提供“中国人自己的erp”管理等实施服务。

5. 浪潮集团有限公司