

网络用户需求分析报告 用户需求分析报告 (汇总5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

网络用户需求分析报告篇一

1、负责组织相关开发人员与用户一起进行需求分析。

在整个需求分析的过程中，将按照一定规范的编写需求分析的相关文档不但可以帮助

目成员将需求分析结果更加明确化，也为以后开发过程中做到了现实文本形式的备忘，并且有助于公司日后的开发项目提供有益的借鉴和模范，成为公司在项目开发中积累的符合自身特点的经验财富。

在需求分析的工程中，往往有很多不明确的用户需求，这个时候项目负责人需要调查用户的实际情况，明确用户需求。一个比较理想化的用户调查活动需要用户的充分配合，而且还有可能需要对调查对象进行必要的培训。所以调查的计划安排：时间、地点、参加人员、调查内容，都需要项目负责人和用户的共同认可。调查的形式可以是：发需求调查表、开需求调查座谈会或者现场调研。调查的主要内容如下：

网络用户需求分析报告篇二

《网络安全需求分析》报告

报告题目： 姓名： 学号： 班级： 专业： 系别： 指导教

师：

大型网吧网络安全需求分析

郭晓峰 08 网络s15-4 计算机网络技术 网络技术系 林俊桂

摘要：随着国内internet的普及和信息产业的深化。近几年宽带网络的发展尤为迅速。做为宽带接入重要的客户群体-网吧，每天聚集着数量众多的网迷和潜在的资源。目前网吧的建设日益规模化，高标准化，上百台电脑的网吧随处可见，网吧行业开始向产业化过渡。在未来的日子，网吧网络安全将成为影响网吧生存的要素，经营者也只有提供更加安全的服务才能获得更大效益。因此大型网吧构架网络安全体系也成为重中之重，而本文就是网络安全分析。主要运用防火墙技术、病毒防护等技术，来实现大型网吧的网络安全。

关键词：网络安全，防火墙，防病毒。

目录

一、大型网吧网络安全概述

1.1 网吧网络的主要安全隐患

现在网络安全系统所要防范的不再仅是病毒感染，更多的是基于网络的非法入侵、攻击和访问，网络安全威胁的主要来源主要包括：

- 网民的信息失窃、虚拟货币丢失问题

1.2 大型网吧网络的安全误区

(1) 安装防火墙就安全了

防火墙主要工作都是控制存取与过滤封包，所以对dos攻击、

非法存取与篡改封包等攻击模式的防范极为有效，可以提供网络周边的安全防护。但如果攻击行为不经过防火墙，或是将应用层的攻击程序隐藏在正常的封包内，便力不从心了，许多防火墙只是工作在网络层。防火墙的原理是“防外不防内”，对内部网络的访问不进行任何阻挠。

(2) 安装了最新的杀毒软件就不怕病毒了

安装杀毒软件的目的是为了预防病毒的入侵和查杀系统中已感染的计算机病毒，但这并不能保证就没有病毒入侵了，因为杀毒软件查杀某一病毒的能力总是滞后于该病毒的出现。

(3) 感染病毒后重启即可

网吧电脑是具有系统还原功能，在便于管理的情况下增加了安全隐患，导致网吧网管以为“中了病毒重启就好了”，但是病毒可以在网络中复制，某个机器重启，在其他机器上黑客利用病毒同样可以攻击。

(4) 网关安全措施

网吧中的网关，并没有什么特别安全措施，如果黑客攻击的主机是网吧的服务器，而且抓取所有的数据包，那么，他就可以知道在这个网吧所有人的任何密码了。从而很方便的进行攻击。

二、大型网吧网络安全现状分析

2.1 网吧背景

(1) 网络不稳定的问题

如果网吧网络不稳定，经常出现掉线，网吧的营业无法进行。因此不稳定是网吧的大敌。造成不稳定的原因有四个：

网速是网吧盈利的重要保证。速度慢会导致用户玩网游,看电影,视频聊天出现卡的现象,速度慢的主要原因有:

网吧出口被攻击,网民帐号被盗,计费服务器被攻击等这些不安全的因素对网吧会带来严重的影响。安全性差的原因有:

- 网吧网管的技术水平较低,对于传统的命令行配置方式掌握程度低。此外目前网吧排查错误的方式都是通过插拔线,这种方式不仅工作量十分巨大,而且效率很低。网管需要对网吧的网络现状进行全局的监控。

2.3 网吧网络安全需求

通过对网络安全的分析,找出安全隐患,保证网络资源的完整性,可靠性和有效性。本网吧网络安全构架要求如下:

- 防网吧的网络攻击

2.4 需求分析

通过了解××大型网吧的需求与现状,为实现××大型网吧的网络安全建设,提高网吧网络系统运行的稳定性,网吧的网吧安全性,避免系统遭受攻击,满足上网客户的需求。通过软件或安全手段对网吧计算机加以保护。因此需要:

2.5 大型网吧网络结构

三、大型网吧网络安全解决实施

3.1 网络大型网吧物理安全

大型网吧网络中保护网络设备的物理安全是其整个计算机网络系统安全的前提,物理安全是指保护计算机网络设备、设施以及其他媒体免遭地震、水灾、火灾等环境事故、人为操作失误或各种计算机犯罪行为导致的破坏。针对网络大型网

吧的物理安全主要考虑的问题是环境、场地和设备的安全及物理访问控制和应急处置计划等。物理安全在整个计算机网络信息系统安全中占有重要地位。它主要包括以下几个方面：

(2) 选用合适的传输介质。屏蔽式双绞线的抗干扰能力更强，且要求必须配有支持屏蔽功能的连接器件和要求介质有良好的接地（最好多处接地），对于干扰严重的区域应使用屏蔽式双绞线，并将其放在金属管内以增强抗干扰能力。

(3) 光纤是超长距离和高容量传输系统最有效的途径，从传输特性等分析，无论何种光纤都有传输频带宽、速率高、传输损耗低、传输距离远、抗雷电和电磁的干扰性好保密性好，不易被窃听或被截获数据、传输的误码率很低，可靠性高，体积小和重量轻等特点。与双绞线或同轴电缆不同的是光纤不辐射能量，能够有效地阻止窃听。

(4) 保证供电安全可靠。计算机和网络主干设备对交流电源的质量要求十分严格，对交流电的电压和频率，对电源波形的正弦性，对三相电源的对称性，对供电的连续性、可靠性稳定性和抗干扰性等各项指标，都要求保持在允许偏差范围内。机房的供配电系统设计既要满足设备自身运转的要求，又要满足网络应用的要求，必须做到保证网络系统运行的可靠性，保证设备的设计寿命保证信息安全保证机房人员的工作环境。

3.2 大型网吧网络安全配置

配置防火墙。利用防火墙，在网络通讯时执行一种访问控制尺度，允许防火墙同意访问的人与数据进入自己的内部网络，同时将不允许的客户与数据拒之门外，最大限度地阻止网络中的黑客来访问自己的网络，防止他们随意更改、移动甚至删除网络上的重要信息。防火墙是一种行之有效且应用广泛的网络安全机制，防止internet上的不安全因素蔓延到局域网内部，所以，防火墙是网络安全的重要一环。

大型网吧网络中使用建议使用的速通防火墙在这里起到以下几个作用：

(1) 线路稳定性和网络安全的保证。速通防火墙支持pppoe和dhcp客户端，可以实现adsl拨号等多种宽带上网方式。速通防火墙的高效状态检测包过滤功能可以很好地保障网吧内部网络和服务器的安全，阻挡黑客攻击。同时速通防火墙支持平衡路由，可以很好满足大型网吧网络对于线路备份和负载均衡的要求。

(3) 速通防火墙的内容过滤功能，主要包含dns和url过滤功能，利用这些功能可以很好地限制内部客户访问不良站点和信息。

(4) 速通防火墙的网管功能，可以实现对网络带宽的有效管理和流量计费，同时速通防火墙支持h323协议、多波路由等，可以比较好地满足网吧客户对视频、多媒体点播等的要求。

(5) 速通防火墙的多网口结构、策略路由、vlantrunk支持等能比较好地满足大型网吧客户对网络规划的要求。

(6) 速通防火墙支持远程、集中管理，对于连锁网吧客户来说，可以通过一个网络管理员，集中统一地管理多台防火墙。

(7) 速通防火墙提供强大的日志功能，提供流量日志、网络监控日志和管理日志，可以向管理员提供比较详尽的日志，同时提供日志查询和日志报表功能，方便管理员的查询和统计。

3.3 网吧的arp欺骗病毒防范

arp欺骗是目前网吧最为头疼的病毒，会导致网民掉线，帐号

被盗取arp欺骗利用arp协议的发送错误的mac地址，造成正常pc无法收到信息或发送信息经过中间人转发。目前业界多采用的方法是在路由器上广播免费arp的方式，并在路由器和pc客户端进行双向的mac-ip绑定，这种方法工作量巨大而且会在网络中产生大量的免费arp广播包，而且只能对抗arp欺骗病毒无法根治arp欺骗，另外只能防范网管型的arp欺骗，无法防范pc间的arp欺骗。在网吧设计中采取的sungate路由器独有的arp-protect功能可以将arp欺骗病毒丢弃，彻底地根治arp病毒。

3.4 网吧网络遭受攻击的防范

(1) 针对路由器的ddos攻击

针对路由器的攻击会导致网吧的出口瘫痪，而目前路由器常见的防ddos攻击的方法采取协议分析+计数器法，该处理方法兼有协议分析法的精确与计数器法的性能，它对所有非内部引起的连接进行监控及协议匹配，并对其进行严格的计数控制，同时该处理方法还修改了tcp/ip协议栈，加强了抗ddos能力。

(2) 针对内网服务器和交换机的ddos攻击

针对内网服务器和交换机的ddos攻击采取通过安全交换机过滤网络中所有的ddos攻击，该方法类似于对arp的防御方法，通过交换机内置硬件ddos防御模块，每个端口对收到的ddos攻击报文，进行基于硬件的过滤。同时交换机在开启ddos攻击防御的同时，启用自身协议保护，保证自身的cpu不被ddos报文影响。目前已知的，通过交换机可以过滤tcpsyn、udpsyn、icmptcp、land等常见ddos攻击，基本涵盖了网吧中常见的各种ddos攻击。利用交换机防御ddos攻击，防御效率高，对pc和网络无影响，是目前最经济高效的防御

方式。

四、总结

没有安全保证的网吧网络就像没有刹车的车子跑在高速公路上。互联网的飞速发展，对网吧网络客户的娱乐和学习已经产生了深远的影响，网络在我们的生活中已经无处不在。但在享受高科技带来的便捷同时，我们需要清醒的认识到，网络安全问题的日益严重也越来越成为网络应用的巨大阻碍，网吧网络安全已经到了必须要统一管理和彻底解决的地步，只有很好的解决了网络安全问题，网吧网络的应用才能健康、高速的发展。

参考文献

[1]徐亚凤. 解析网络的安全及管理. 牡丹江大学学报. 2008, 17(8): 118—125 [2]郑春. 软硬件结合的网络安全策略. 软件导刊. 2008, 7(8): 181—183 [3]江铁. 网络安全策略设计. 科技信息. 2008, 20: 422—423 [4]孙力. 网络安全技术的应用[j]甘肃科技, 2009(09)

网络用户需求分析报告篇三

在企业的销售队伍中，经常听到的抱怨是“我们的客户不需要”“我们的客户没有钱”“客户说要等一段时间”……等等一些无法开发和征服客户的声音，根本的原因是由于不了解客户的真实需求，销售人员在销售时盲无目的地向客户介绍或者演示产品，结果徒费口舌，不但没有把自己产品的特色向特定的消费者阐述清晰，还误导了其他的销售人员，致使整个销售队伍萎靡不振，不去主动地开发客户，只在消极的应对工作。

先来看看什么是定义客户的需求？

客户的需求往往是多方面的、不确定的，需要我们去分析和引导，很少有客户、尤其是消费品的购买者对自己要购买的消费品形成了非常精确的描述，也就是说，当一位客户站在我们的面前时，他对我们的产品有了极大的兴趣但仍然不知道自己将要买回去的是什么样的。在这种情况下，需要增强与客户的沟通，对客户的需求做出定义。

定义客户的需求就是指通过买卖双方的长期沟通，对客户购买产品的欲望、用途、功能、款式进行逐渐发掘，将客户心里模糊的认识以精确的方式描述并展示出来的过程。

当然，在进行客户需求定义是要注意从不同的角度和侧面来分析，不妨注意以下几个原则：

1. 全面性原则

对于任何已被列入客户范畴的消费者，我们要全面的定义其几乎所有的需求，全面掌握客户在生活中对于各种产品的需求强度和满足状况。之所以要全面了解，是要让客户生活中的需要完整地体现在你的面前，而且根据客户的全面需要分析其生活习惯、消费偏好、购买能力等相关因素，更为重要的是这种“以全概偏”的了解往往会迷惑客户，刻画销售人员关心客户、爱护客户的经典形象。

2. 突出性原则

时刻不要忘记销售者的第一要务是为公司销售产品，帮助客户满足需求。所以，要突出产品和客户需求的结合点，清晰的定义出客户的需求，必要的时刻要给客户对本产品的需求形成一个“独特的名称”。假如你是一个竹躺椅的销售人员，尽可能得让消费者形成对躺椅的独特认识，为它定义出一个别人都没有意识到的“提高生活舒适度需求”等。

3. 深入性原则

沟通不能肤浅，否则只能是空谈。对客户需求的定义同样如此，把客户需求的定义认为是简单的购买欲望，或者是单纯的购买过程明显囿于局限，只有深入的了解客户的生活、工作、交往的各个环节，你才会发现他对同一种产品拥有的真正需求。也就是说，要对客户的需求作出清晰的定义，事前工作的深入性是必不可少的。

4. 广泛性原则

广泛性原则不是对某一个特定客户需求定义时的要求，而是要求销售人员在于客户沟通是要了解所有接触客户的需求状况，学会对比分析，差异化的准备自己的相关工具和说服方法。

5. 建议性原则

客户不是我们的下属，所以命令他们是不会接受的，当然我们也不可能这么做。在客户需求的定义过程中同样如此，客户所认同的观念跟我们或多或少的存在一些差异，所以对客户的需求要进行定义只能是“我们认为您的需求是……，您认同吗？”注重对客户需求的分析，不仅是从其需求的综合层次而且是从产品的特质出发，在定义的过程中，做好以下几项工作：

调查，此乃产品销售和需求定义基础。充分的调查是掌握大量信息的可靠渠道，而调查工作一般都是事前开始，运用各种工具、或用各种关系、采用各种方法具体详细地掌握消费者的静态和动态信息。我要强调的是，调查决不要在正式接触之前就已经结束，或者说，调查到达一定的程度时我们就可以开始与客户沟通，在双向信息流动的同时继续丰富对消费者需求的把握。显然，我们的需求都在发生变化。调查工作是每个销售人员的必做之事，一般情况下可以自己所在的区域进行直接了解，更可以充分的利用公司的资料和档案。现在有很多销售人员缺乏的不是主动去了解客户，而是不会

使用公司已有的客户档案和相关资料，这样会浪费大量的资源。在一个较为成熟的企业里，我更强调使用和更新客户档案，重视调查的延续性。

分析，分析研究所得既定资料和信息，是科学的界定需求定义的重要环节。其中的环节就是要我们去伪存真、去粗存精，并根据消费者的自身状况，包括工作性质、环境、同事关系、家庭环境、亲朋关系、事业发展状况等来科学的研究其需求的变化趋势。掌握趋势，在沟通时就能站在更高的角度和客户讨论。此时的我们是客户眼中的专家，使他发现并满足自身需要的顾问。注意分析的是客户需求的类型、规格、款式、色彩、数量等具体性的因素。

沟通，这是定义客户需求的关键。所以我们必须重视这个环节，事前要设计好相关的沟通内容、沟通方式和引导客户的具体问题、手段等。其实，沟通的过程还要重视的是在什么样的环境下沟通的问题，如果是单纯的拜访客户，估计很难挖掘其真实的想法。因为在接受销售人员的拜访使客户都处在高度戒备的状态中，时刻提防掉进销售人员的圈套，所以一般很难敞开心扉。所以沟通的关键是环境，越是非正式的环境，对于定义客户的需求越有利。

试探，试探是在有了对客户需求的基础性认识时进行的归纳总结，并形成一定的规律性话语和结论。对于销售人员来讲，主要的工作是要大胆的讲出来你为客户形成的定义，试探你对客户的分析和沟通结果是否充分掌握。所以，假如你是一名培训课程的销售人员，基于对客户需求的认识，你就应该试探性的总结客户的需要的是什么，真正的销售人员往往这样打动人：“李总，所以你的困难就是区域销售市场信息不太通畅、工作效率偏低，你是不是打算在本月中旬将其中三个销售经理送到我们的课堂上来？”

重复，无论客户对于试探性的总结认同与否，我们都要重复客户的自己的回答。这是表明对客户的尊重，更是为自己强

化客户需求的印象，并根据最新的印象和继续的沟通修正自己的定义。重复一次，买卖双方就强化一次印象，就拉进一步距离，就明确一层需求，就取舍一份信息。对于上面的试探，如果对方否定，你应该重复：“您是说没时间让他们来，对吧？”如果对方肯定，你也应该重复：“您是说让李经理、王经理、宋经理三人15日一起来报到，是吧？”

确定，销售人员不能永远跟着客户的思想走。所以，当你有充分的认识，已经基本克服了前述环节的障碍时，请大胆、无疑的确定下来，明确地告诉我们的客户“你现在所要的就是……”，此时的犹豫和停滞只能是表明你不是专家，白白丧失了销售的大好机遇。

展示，清晰的定义需要有清晰的认识，尤其是视觉化的形象出现。所以，客户在得到了自己需求的定义是需要的正是一件满足自己需要的产品，展示我们的样品就成了顺理成章的步骤。注意，你所展示给客户的只是样品，要告诉客户如果满意就说明我们的定义是成功的，如果不满意需要的就是我们为他特别定制的产品。有很多人认为像培训课程这样的产品无法展示，事实上客户却最希望看到这样的展示。我的一位同事往往在这个时候便向客户发一封电子邮件：现在已报名人数是21人，您所派出的三位经理我们分别安排在1号、4号和5号桌方便和相关业务的人员接触。课程的大纲和注意事项清参看附件，请您对课程的内容在48小时内提出建议，以便我们的讲师作出修正。……”

等待，耐心同样是一件重要的事情。客户的决策是需要时间的，我们可以刺激、鼓励，但是也要耐心的等待客户来承认自己的需要确实如此。客户的承认就是交易条件磋商的开始，就是讨论产品运输、货款交付具体问题的时候了。

客户项目需求分析

听棠的“客户需求何时休”深刻的披露了这个问题存在的根

源。

需求分析，不仅仅是拿到客户的需求，更重要的是还需进行分析，了解细节，并就细节跟客户咨询，获取最详细的资料。客户所能提供给你的只是他们想到的功能需求，很多问题并不在他们考虑的范围之内，如果作为项目承担方没有去做分析，简单的按照功能要求去设计、规划，最终出来的系统是很难完全符合客户的业务流程的，这时，自然需要更改，被看成了需求的更改。其实，都是缺乏分析所一手造成的。问题等到系统出来了才被发现，这样的系统本身就是先天不足的了。

听棠所说到的几点，感受特别深：

“其实问题出在开头，客户需求只是软件需求分析的一部分，虽然是比较重要的一部分，但也不要只是去记客户的需求，而是要把客户的需求进行分析”

“客户本身是不怎么懂技术的，客户只知道自己的业务需求，而在软件设计时，是在把业务需求抽象到系统中实现的，把业务转变为逻辑时，一切都应该符合逻辑的，但客户的业务思想有时候在软件系统实现时会有问题的，这就需要分析时分析出来的。少了分析，问题也会在后面的开发中暴露出来，到时可就更麻烦了。”

还有客户的需求本身会有矛盾（这矛盾是指在逻辑角度来讲），客户本身是意识不到的，只有在分析设计时，才会分析出这里的矛盾，而这些问题，如果在期初时，软件负责人不分析，而是纯粹的“听从”客户要求去做，当暴露这些问题时，你怪客户也没用啊。

项目需求分析报告，在了解客户需求时，不要不动脑子，不要一味的点头说“ic”[]其实在表面的业务里面可能包含着n多的细节，这些细节是需要你反问客户的，只有当你提的问题

越多，最终获取的需求最具体，才能让项目越顺利。而且有很多问题，都是在你的反问中，客户也才开始思考本来没思考过的问题，客户也会找到一种合理的需求给你，有人会觉得这样了解客户需求未免太麻烦了。至于一些在技术上会遇到问题的地方，也要告诉客户，别以为到时候再说，客户是不关心你的技术细节的，但你如果给他解释的话，他也会试着理解的。

客户的需求本身是无休止，因为他们本身也在变，但当你期初的分析合理，后面的变动也将在逻辑上变动，相信代价已经不会那么大了。这其实也体现了系统的扩展性。

需求分析，是一个项目提出方和承担方相互沟通的过程，一方是系统的使用者，一方是系统的制造者，在系统制造过程中，只有双方相互配合，共同对系统进行设计才能最后达到使用的要求。客户是业务上的熟悉者，对业务流程有非常清晰的了解，但是，对于软件需求方面的描述是不了解的，他们所能提供的只是他们最终要达到的功能，但是，这其中包含的业务流程是非常复杂的。我们拿到客户需求后，应该根据功能、流程进行初步的设计，构造出业务流程图，再让客户进行评审，提出业务流程上不对的地方进行修改。这样来回的交流，最终才能取得较全面的需求，并减少后期的修改。

谨记一点，需求是经常变动的，只有先做好需求的分析，了解业务以后的发展趋势，做好具有拓展性的系统设计，才会给系统更大的扩展空间，从而在需求发生变化的时候可以更从容的修改。

网络用户需求分析报告篇四

手机淘宝是一个沟通买家与卖家的电商平台。因此首先用户包括买家、卖家，但由于对卖家的行为了解较少，这里只分析买家的需求。按照我比较熟悉的人群，将用户聚焦在学生党、家庭主妇、职场人士。

作为一个成熟的电商平台，产品的核心在于在平台上促成更多的交易，因此筛选中也将以此为依据。

筛选依据：优先筛选大用户量的高频问题，打造基础体验，首先解决三类人群都共有的问题，其次是选择现在没有很好解决方案的问题，最后是选择实现起来不那么困难的问题。

选出5个需求：

1. 比价展示优化：

比价是几乎所有用户在进行购买的时候都要经过的一步，影响的用户量非常大，而且问题目前都没有合适的解决方案。

2. 打折活动整合、提醒：

参与活动也几乎是所有类型的用户都有可能涉及的，影响用户量大，除了多花时间目前没有更好的解决方案。

3. 食物保质期、味道、大小信息优化：

食品类属于大部分用户有可能在淘宝上购买的品类，成交额很大，影响用户较多。这四个问题中又以保质期、味道、大小的偏差最为显著，造成了许多中差评，一定程度影响了店家运营。

4. 服饰与美妆用品推荐优化：

服饰与美妆是随着消费升级而不断崛起的品类，成交额上仍有较大增长空间，也更应该抢占市场增加堡垒。从用户上来说会影响到女性用户和一些男性用户，影响面较大。

淘宝服饰现有按店铺推荐、按风格进行推荐的模式，但缺少攻略类的内容。淘宝美妆现有化妆品库与美妆教程，但教程为简单feed流模式，分类简略，内容老旧，有很大优化空间。

5. 电子设备横向评测：

电子设备客单价高，购买用户也多样，目前的问题主要出在商品性能的信息展示上，需要进行的变动并不多。

效果排序说明：

打折活动整合可以显著提升活动的转化率，更好的塑造爆款，达到营销效果。服饰美妆优化能弥补现有导购模式的缺失，有助于提升销售额。电子设备评测、食物信息的优化、比价展示优化都是对现有选购体验的提升与优化，节省了用户的选购时间，但不能直接左右是否下单，客单价如何，所以效果一般。

网络用户需求分析报告篇五

相关资料数据以广州为例分析其人才需求状况，供广大求职者和有兴趣的朋友参考。

自金融危机以后我国服装产量的持续低增幅，企业对产量增长的谨慎态度。近来欧盟纺织品服装市场需求低迷、部分市场向竞争对手国转移造成了国内服装企业的发展困境。就今年上半年而言，服装行业的人才需求并不十分给力，反映出服装行业整体发展缓慢。

从上图看，广州服装行业招聘职位数浮动不明显，6月底谷期后，7月略有所回升。业内人士分析认为，外贸形势短期内难有明显起色，但是随着欧美服装消费旺季的来临，第三季度服装出口或将有所回升。预计其人才需求也会有所增加。

根据分析，目前服装行业的人才学历要求较其他行业要略低，就广州招聘职位而言，其高中及以下学历占比达，本科仅占。从经验要求分析，0——2年、3——5年工作经验者需求量持平，均超40%。可以看出在服装行业人才对经验的要求较学历

而言更严格。

根据数据显示，广州服装业整体薪酬水平居中，高薪占比比较小。薪资20xx——3999元/月占比最大，达，万元及以上的月薪仅占比。这可能与服装行业整体产业性质相关，服装企业工厂员工占比较大，行业整体薪酬分布应该不会有太大的浮动。