

# 数据分析报告格式(通用20篇)

辞职报告可以帮助我们总结工作中的经验教训，为将来的职业发展提供宝贵的参考。请大家注意报告范文的版权问题，在引用或借鉴时要注明出处。

## 数据分析报告格式篇一

七天假期，说长不长，对于一般人来说，去旅游景点看看人山人海也就过去了。但对于高三的同学来说，七天，只要复习计划安排合理，踏踏实实地照着计划去做，就可以有个质的飞跃。

课本是高考复习的第一参考书。假期在家，还是应该回归课本，按照考试大纲上的知识点，将基础知识和基本技能再次强化。像数学基本公式定理和数学思想的归纳，语文背诵篇目和文学常识等。有些考生害怕在大题、难题上丢分，其实这类题目最后大都还是对基础知识的灵活考查，巩固基础不容忽视。

在前一天对课本知识重新熟悉的基础上，考生有必要做复习过程中的梳理整合。高中三年的学习内容，看似内容繁多、杂乱无章，而把它们系统化之后，各个科目的知识点会形成它们之间的横向与纵向联系。这样，考生可以深入理解知识的内在联系，考试中可以迅速找到突破点，有效提高答题速度和准确度。另外，对过去一个月来的学习效率、学习方法、学习态度等进行认真的反思，也是高三学生在假期里需要做的一件事情。

一是要把第一轮复习的知识点巩固，二是要准备长假后的专题复习。在第一轮复习的基础上，要善于总结归类，寻找不同的题型、不同的知识点之间的共性和联系，把学过的知识系统化。这也是第二轮专题复习的重要内容。同时要加强

课后练习，找一本好的参考书，尽量多做一些书上的练习题（尤其是综合题和应用题）。要的是精，而不是多。

每个科目都有相对的重点知识，这就是高考的重点、考点。现在的复习就是从重点知识入手。在看书的同时，结合具体的典型题目，才能将知识真正领会和掌握。这些题目要深入分析，检查自己的解答思路和过程，熟悉用到的基础知识和做题方法，总结典型题目的解题思想。

考生在做真题时，要严格按照时间检测，以熟悉每种题型所占时间和自身弱点。但做真题并不意味着一定会提高成绩，因为它只是检测你当前水平的一种方式。所以，我们还要拥有做学生的心态，扎扎实实地对错题进行精细研究。

总之，对于高三学生，充分的利用国庆假期，能够有效地调节自己的状态、合理的解决自己在一轮复习中遇到的问题、同时做好后期的规划，这样能让自己变得非常充实，同时更加有信心地去面对节后的复习。

## 数据分析报告格式篇二

受销售公司的重托，我代表销售公司向本次职代会报告2006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以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xxxx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2006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，会议效果显着，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！

## 数据分析报告格式篇三

1、个别班级分析：3班、9班学习压力百分比低于其他班级，这两个班学生的学习基础平均成绩高于其他班级(通过期中考试成绩分析得知)，老师讲授内容及难度相对更适合这两个班级的学生接受能力，所以感觉学习压力相对小一些；而其他班级学生基础平均水平均低于这两个班级，学生学习困惑较多，成功感受指数偏低，所以学习压力较大。10班各项因子比例都普遍较低，与班主任交流，可能原因为：班主任年轻，又是从事体育教学，师生关系融洽，体育科有充分的交流机会，而班主任对学生又尽心尽力的工作，在交流中得到了沟通，学生安全感、信任感的提升也起到了积极的作用，反映出的表现是学生普遍比较活泼。当然还需要进一步观察。

2、学生个案分析：学生个案中跟踪学生两人，测试因子得分都较高：学生a表现上课不积极回答问题，课间独自来往于校园，即使上课也愿意独自做到一个角落(见测试结果)。建议班主任要与家长及时沟通，给学生更多的关注、倾听和关心，

激起生活的乐趣，给予创造更多的倾诉机会。学生b性格表现内向，对同学常有敌意指向，不愿意参加活动，表现出退学行为，家长送回学校，家长反映的原因是家庭父母不和，从小跟母亲生活，对父亲有厌烦之感，家长已经与其做过心理咨询(见测试结果)。建议继续做心理咨询，经常带学生参加一些外出活动的事件，比如购物、走亲访友等，建议老师积极关注其变化，经常与其交流，倾听其倾诉。上述两个学生的个案看测试结果与观察表现相吻合，说明本测定量表具有一定的可靠性。

## 数据分析报告格式篇四

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：

## 数据分析报告格式篇五

(一)20xx年1月米订mss酒店运营数据排名topxx(按照当月订单量排序)

分析：

- 1、数据显示□topxx中月订单都超过了300单。订单排名方面；海门东恒盛以xx46单位居第一；湖北星球国际大酒店以1147单位列第二；好逸smart酒店(春熙店)以835单获得第三名。
- 2、排名榜中酒店类型有高星级酒店也有中档酒店、经济型酒店，说明移动端营销适合各类型酒店。
- 3、从总订单量及会员重购率来看，排行榜中有60%的酒店会员重购率超过10%，说明移动端用户会员消费习惯培养成熟后，更容易提升会员重购率，培养忠诚客户。

## (二)酒店新秀分析

速8酒店上海松江车墩影视城店和7天酒店临平店为米订mss新合作酒店□mss月订单量分别为346单和310单，重购率分别达到了25.64%和10.87%。经过调查分析，原因在于以下几点：

- 2、酒店管理层重视，团队执行力强；
- 3、设置有效的管理措施和激励机制，激励全员参与配合。

## (三)会员分析

数据显示□20xx年1月份会员新增量排名情况是，张家港沙洲湖酒店以671人获得第一名；南昌瑞颐大酒店和合肥辰茂和平酒店分别以380人、226人分获第二名、第三名。数据显示前五名的会员增长人数超过100人。其中速8酒店上海松江车墩影视城店以xx2人位列第四名，作为一家经济连锁酒店，有与其他大牌星级酒店相比，有后来者居上的潜力和趋势。

通过对系统访问量和会员增加量两个维度进行相关数据分析，总体来看系统访问量与会员增加量关联性较强，而且是呈正

相关。移动端的关键是系统访问量的转化，访问量越大，会员转化率也越大。

#### (四) 会员重购率分析

注：重购率=消费酒店项目2次及2次以上的会员数/总会员数

数据显示：会员重购率排名中排名前三位的是云顶之星上海店、海门东恒盛国际大酒店、湖北星球国际大酒店，重购率分别是40.00%、26.45%、26.30%。排名前五位的重购率都超过了25%。

通过以上可以得知：发展会员，做好会员营销，是酒店移动互联网直销的核心点，同时也说明仅仅有会员数量不够，如何提升会员重购率才是根本，也是酒店提高订单量和收益的重要保障。

#### (五) 酒店类型分析

从酒店类型来看□topxx中星级酒店在占比60%，经济连锁酒店和精品连锁酒店各占20%。虽然星级酒店所占比例仍然较高，但是经济连锁酒店作为后起之秀，发挥自身优势，利用移动互联网正在奋起直追。这也说明了无论哪一类型酒店，只要积极拥抱移动互联网，利用移动营销工具做好运营，就能获得较高收益。

## 数据分析报告格式篇六

本次生鲜电商报告从百分点全网商品画像中提取了数十万条消费者的网络购物行为记录和6万多条生鲜产品的数据，借助机器学习、分类训练等模型，对生鲜产品进行品类打通和类目划分，深入探寻消费者对生鲜电商的态度以及在发展中需要关注和改进的环节，为行业发展和企业进步提供数据支撑。

## 数据分析报告格式篇七

对于药店，储存大量的常用药品是必不可少的工作，随之而来的对药品的数据信息管理和储存成为了令人头疼的问题，在接到货源后，工作人员需要统计药品产地和价格的信息，为以后的货源供给地，用合理的价格出售药物，是至关重要的工作。

### 2、单位存在的问题。

由于货物种类、名称众多，在短时间内分析好相关数据几乎不可能，大量的数据，依靠人力或是非数据统计软件进行统计工作，事倍功半。严重影响药店的正常进货，出售药品的工作。

## 数据分析报告格式篇八

根据测试结果对照表(见附表1)不难看出以下结果：1-4班各因子2.5分以上平均比例明显少于5-12班的平均比例，其中特别明显的是抑郁因子高出8.6个百分点、情绪不稳定因子高出9.4个百分点，还有适应不良因子高出5.86个百分点。这与在1-4班刚刚结束的心理健康课中所涉及的教学内容是相吻合的，笔者认为心理健康教育课程是起到了积极的作用的。从测试结果来看，学校开设心理健康教育课程不单单是必要的，而且是有价值的。

## 数据分析报告格式篇九

20xx年人口变动抽样调查数据显示，全国14~29岁青少年共有311,217,923人，占总人口的24.25%。其中男性158,338,086人，女性152,879,837人，分别占总人口的12.34%和11.91%，性别比为103.57。14~35岁青少年共有465,259,674人，占总人口的36.25%。其中男性235,453,157人，女性229,806,517人，分别占总人口的18.34%和17.90%，性别

比为102.46。

## 2. 青少年人口性别年龄构成

分性别年龄结构反映的是男女不同性别人口的年龄分布情况。20xx年中国青少年分性别人口的年龄分布基本一致，无论是男性还是女性，在其总人口中都是30~35岁人口所占比例最高，其次是14~20岁人口。人口年龄结构在20~30岁之间出现凹陷，除了自然的人口变动规律(如受人口惯性发展的影响)以外，与该年龄人群的漏报也有较大关系。因为这一年龄段人群处于流动活跃时期，而流动人口的漏报是统计中很难避免的。同时，我国军人也主要集中在这个年龄段，而军人人数是不在统计数据中反映的，这也加大了凹陷的程度。

## 3. 青少年人口分布状况

人口的分布状况主要由地区构成和城乡构成两项指标来衡量。20xx年第五次人口普查时，14~29岁的青少年人口广东省为最多，达2900万人，西藏最少，仅为82万人。各省市青少年占总人口的比重集中在24.01~34.03%区间范围内，广东省比重最高，达34.03%，最低的为江苏省，占24.01%。14~35岁的青少年人口数分布与14~29岁的青少年人口数分布接近，比重略有差异。各省之间青少年人口差异与各省总人口和它们过去的生育率、死亡率、迁移率的变化都有密切关系。

20xx年14~29岁青少年人口31,122万人，居住在城市的有7817万人，占青少年人口的25.12%，居住在镇的有4718万人，占15.16%，居住在乡的有18,587万人，占59.72%。14~29岁青少年人口城镇化水平40.28%略低于我国40.53%的城镇化水平。14~35岁青少年人口46,526万人，居住在城市的有12,165万人，占青少年人口的26.15%，居住在镇的有7234万人，占15.55%，居住在乡的有27,127万人，占58.31%。14~35岁青少年人口城镇化水平41.69%又略高于全国平均水平。

#### 4. 青少年人口的迁移

20xx年第五次人口普查时，我国迁移人口有12,466,250人，其中14~29岁6,749,193人，占迁移总人口的54.14%，14~35岁8,396,246人，占迁移总人口的67.35%。迁移原因以务工经商、学习培训、婚姻迁入为主，占迁移总人口的七成之多(见图1-3a和图1-3b)□从全国迁移情况来看，学习培训、分配录用、婚姻迁入、务工经商主要是以青年人口为主，均占80%以上。

#### 5. 青少年人口的受教育状况

随着我国社会经济的发展，受教育程度普遍提高，14~29岁青少年人口有98.33%受过小学以上教育，14~35岁青少年人口比例略低一点(97.14%)，但仍以初中教育程度为主，分别占55.13%和50.34%。这与青少年正处于学习求知年龄不无关系。从全国总人口受教育情况来看，青少年人口受教育程度明显好于其他年龄人口，初中以上各级文化程度人口中，14~29岁人口基本占40%左右，14~35岁人口基本占60%左右。

#### 6. 青年人口的婚姻状况

青年人正处于组建家庭时期，15~29岁青年未婚人口占64.03%，有配偶占35.53%，随着年龄的增长，有配偶的比例逐渐增大，15~35岁青年未婚人口占43.36%，有配偶占55.02%。青年人口婚姻关系比较稳定，无论是在15~29岁青年人口中还是在15~35岁青年人口中，丧偶、离婚和再婚有配偶的比例都非常低，分别为0.7%和1.62%。

#### 7. 青年人口生育状况

青年人口不同于老年人口和少年儿童人口，随着其生理和心理的发育成熟，开始组建家庭哺育后代。从生育的年龄分布来看，青年正处于生育高峰期。根据20xx年全国人口变动抽



样调查数据计算，全国一般生育率为38.01‰，总和生育率为1.4‰，29岁组累计生育率为1164.79‰，35岁组累计生育率为1375.93‰。

## 8. 青少年人口死亡状况

青少年人口处于风华正茂、生命力旺盛、死亡率水平最低时期。青年人口死亡率随着年龄的增长略有增长，但增长幅度不大，基本在0.28~1.38‰的小区间范围内波动增长。根据20xx年全国人口变动抽样调查数据计算，全国死亡率水平为6.05‰，青少年人口死亡率远远低于全国平均水平，14~29岁的死亡率仅为0.85‰，14~35岁的死亡率为0.95‰。

## 9. 青年人口的民族状况

我国是一个多民族国家，在960万平方公里土地上居住着56个民族，每个民族都有自己的青少年人口。20xx年第五次人口普查时，汉族仍是我国的主体民族，14~29岁青少年人口中有90.58%为汉族，9.42%为少数民族；14~35岁青少年人口中汉族比例略高，为91.09%，少数民族占8.91%。少数民族中壮族、满族、回族、维吾尔族、苗族、彝族、土家族、蒙古族、藏族人数最多，人口比例均占0.5%以上。

## 数据分析报告格式篇十

货源、客源、物流、竞争策略等方面需要进一步的优化，借助大数据打通运营、执行、物流等环节有望成为方案之一。

虽然生鲜电商获得了用户、市场乃至资本的认可，但行业发展仍存在一些掣肘，需要在发展中解决和完善，在货源、客源、物流、竞争策略等方面都需要进一步的优化，上图是物流因素的具体分析。

生鲜电商掌握大量的交易数据和用户，通过对数据金矿的挖掘，可以充分了解消费、了解市场，为企业和行业的优化升级提高支撑，上图是通过大数据对生鲜产品进行画像以及产品关联推荐的示意图。

社交媒介的作用日益突出，尤其对于快速发展的新兴行业，关注舆论热点，了解产品、对手、品牌、行业等层面的信息可以做到知己知彼，百战不殆。

## 数据分析报告格式篇十一

在数据分析岗位一年以来，在公司部门领导和党支部的的正确领导下，认真贯彻执行党的各项方针、政策，紧紧围绕公司开展的“积极主动谋发展，务实奋进争一流”的主题实践活动，深入学习实践科学发展观，全面完成了各项工作目标，现简单的向领导汇报一下我一年来的工作情况。

### 一、虚心学习，不断提高政治素质和业务水平。

作为一名党员和公司的一份子，具备良好的政治和业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。一年来，我一方面利用工作和业余时间认真学习了科学发展观、十一届全国人大二次会议和xx在中纪委十七届三次全会上的讲话精神，进一步提高了自己的党性认识和政治水平；一方面虚心向周围的领导、同事学习工作经验、工作方法和相关业务知识，取人之长，补己之短，加深了与各位同事之间的感情，同时还学习了相关的数据库知识，提高了自己在数据分析和处理上的技术水平，坚定了做好本职工作的信心和决心。

### 二、踏实工作，努力完成好领导交办的各项工作任务。

一年来，在主管的带领和同事们的支持下，自己主要做了以下几项工作：

一是认真做好各项报表的定期制作和查询，无论是本部门需要的报表还是为其他部门提供的'报表。保证报表的准确性和及时性，并与报表使用人做好良好的沟通工作。并完成各类报表的分类、整理、归档工作。

二是协助主管做好现有系统的维护和后续开发工作。包括topv系统和多元化系统中的修改和程序开发。主要完成了海关进出口查验箱报表、出口当班查验箱清单、驳箱情况等报表导出功能以及龙门吊班其他箱量输入界面、其他岗位薪酬录入界面的开发，并完成了原有系统中交接班报表导出等功能的修改。同时，完成了系统在相关岗位的安装和维护工作，保证其正常运行。

三是配合领导和其他岗位做好各种数据的查询、统计、分析、汇总工作。做好相关数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

四是完成领导交办的其他工作，认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍，尽力做到让领导放心和满意。

### 三、存在的不足和今后的努力方向

一年来，在办公室领导和同事们的指导帮助下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足：主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力；理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。

针对以上不足，在今后的工作中，自己要加强学习、深入实践、继续坚持正直、谦虚、朴实的工作作风，摆正自己的位置，尊重领导，团结同志，共同把办公室的工作做细做好。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 数据分析报告格式篇十二

1、掌握应对策略，对班级测试指数高的项目因子，即不要迷信测试、也要适时调节：针对班级整体发挥集体的作用，有意识的开展班级活动，充分利用班级骨干，也要充分给重点学生创造活动平台。

2、各类因子指向的学生应对策略建议：深入了解学生的生活背景及家庭状况，必要时对家长提出建议；对学生要有针对性的关注和关心，更重要的是针对性的安排谈话和活动，做学生忠实的倾听者，加强认知指导。

综上所述，本次测试具有一定的可信度，可以为班主任及家长提供一些培养学生心理健康的依据，同时说明学校心理健康教育课程的开设具有一定积极作用，班主任的工作方式对学生的心理健康也起着重要的作用，学校教学的设计要最大限度的适合学生的知识基础，这也有利于学生心理健康的发展。

## 数据分析报告格式篇十三

第一，农村电商已常态化，市场竞争进行第三个阶段，重点

在产品供应链上。如何让农产品电商化，具备利用电子商务进行销售的前期条件完善，如产品包装、策划、标准化、存储方式、可持续供给、运输等，实现农村电商提档升级触及农户，也就是电商生态链在农村的打造成为重点。

第二，城市供配系统通过电商方式将农村与城市进行有效链接。城市配送植根于打通“城市物流最后一公里”的解决方案，解决乡村振兴中货品进出的高效多样的问题将是重要抓手之一。

第三，品牌推动的农产品溢价将在农村电商中大放异彩。在“传统”的电商模式之外，会员制、预售制、众筹、认领等形式必将会更深一步融入电商，电商也将从“卖产品”慢慢过渡到“卖生活方式、卖情怀、卖格调”，社群电商将更加聚焦精准人群，发力细分市场。

第四，大数据驱动下的生产方式发生变化。大数据平台的建立和使用，可以将原始零散的低密度价值数据经过过滤、分析，建立模型，供决策使用，提前预测市场发展方向，有效提升效率，降低成本。

## 数据分析报告格式篇十四

20××年下半年，我镇将继续按照区人口计生委、镇党委、镇政府的工作部署，迎检好“创建全国计划生育优质服务先进县”评估验收。结合我镇的计生工作实际，对我镇的计生统计工作重点要抓好以下几项工作：

- 1、排查摸底，进一步掌握孕情信息。我镇育龄妇女的孕情、育情等掌握不及时，不准确的问题还十分突出。信息排查是一项影响全局的工作，必须引起重视，加大排摸力度，切实提高信息掌握率。

- 2、强化管理，减少流动人口违法生育。要把工作的着力点和

着眼点放在流动人口管理工作中，最大限度地减少流动人口违法生育。

3、进一步加强业务培训，提高基层计生干部的业务知识，减少统计数据的漏报、瞒报、错报现象，努力提高统计信息的准确率，切实把计生统计工作提高到新水平。

4、建立机制，尽量减少因服务工作不到位等因素引起的违法生育。对已到法定婚龄的女青年逐个进行排摸，不管是否已婚或已育，要把每个个案信息摸清楚，从而进一步摸清恋情、婚情、孕情、育情，牢牢掌握工作主动权，从中增加出生数，减少违法生育，向未领结婚证、无审批等违法生育中要回计划生育率。

## 数据分析报告格式篇十五

20××年，我镇狠抓了信息的核对工作，基层基础建设有了新的提高。具体做法如下：

1、对人口全员库中空项信息择录出来，逐村采集信息，并对其进行修改，修改工作正在进行。

2、做好了育龄妇女信息系统的数据库维护工作。在做好全员库的日常维护的同时，我们对全员库进行核对、确保全员库的真实性和可靠性。

### (二) 主要问题

1、怀孕信息掌握不够全面、及时。

2、照顾再生一孩换发证工作不够及时。

3、对计划生育优惠政策宣传不到位。

## 数据分析报告格式篇十六

xx厂是我国大型xx制造企业，按国际标准和国家最新技术标准，生产xx类型xx□xx□xx等几个品种。经营管理情况复杂，工序环节多，产品结构变化大。我们利用填报的xxx年xx省投入产出调查表，合计xx指标数值，以厦已有的投入产出辅助成果，第一次把企业内部与企业外部的经济联络以及企业内部的经济关系全部反映出来，使我们详细地系统地掌握了当年全部购入物资的来源与分配消耗构成；机床生产与社会各经济部门之间的经济联系和机床的销售去向确切地反映了固定资产和流动资金的增减变化况，以厦新创造价值的构成情况，并对企业经营管理活动进行了综合分析。

xxx年我厂购入的物资总金额中，省内产品占x%□省外产品占x%□其他占x%□在全部购入物资总额中，按工业部门划分，属于黑色金属冶炼hax□的产品占x%□电力工业占x%□煤炭和石油产品占x%□建筑材料厦建筑业产品占x%□以上六个部门的工业产品占我厂购入物资的x%□是我厂物资消耗的重点。特别是xx金属的购入量占总金额的一半以上，说明我厂要搞好物资管理，应该在xx金属的购入与管理方面狠下功夫。弄清与哪些物资部门有联系，确定舍理的供货地，以减少运输费用。把这个重点抓住了，我厂物资管理的经济效益将会有显著提高。

在奎年购入的物资总额中，物资消耗中x%□用于增加固定资产的占x%□其他占x%□从物资消耗的比重看，产品消耗占主要部分。再从工业生产物资实物量消耗分析看，在xx生产过程中，直接消耗的物资主要有金属材料、燃料、动力和工具。其中钢材每天平均需要量为xx吨，l燃料油xx吨，煤xx吨，电x万度。接物资消耗值量分析，在万元产值中，物资消耗总量为x元，其中xx金属加工业的产品为x元，有色金属加工业的产品为x元。从单位产品耗用量看，每台xx产品平均投入

的xx原料xx公斤□xx原料xx公斤。

x年我厂生产xx产品x台套，产值x万元。出售半成品厦工业性作业产值为x万元，合计现价工业总产值为x万元。创造工业净产值x万元，占工业总产值的'比重为x%□比上年提高了x%□主要是由于工业总产值比上年提高了x%□物耗只比上年提高了x%□同期净产值比上年提高了x%□万元产值的构成中，材料消耗为上年的x%□动力、燃料消耗为上年的x%□这两项指标说明由于产量的增长使万元产值中原材料比重降低，经济效益也比上年提高。

xx年xx产品产量x台，上年生产而由用户退货x台，本年收入量合计为x台。本年销售量x台，按实物量计算商品销售率为x%□在销售产品中，售给本省的占x%□售给省外的占x%□出口的占x%□说明产品的覆盖面较大。

通过上述分析，我们对全厂的耗用物资、货源构成、物耗去向，核算了大量的系数，这对确定企业的中长期计划有重要的作用。如xxx年确定机床产值x万元，根据测算系数，需要钢材xx吨，实际耗用量为xx吨，这是由于钢材利用率提高了x%□节约钢材xx吨，系数测算与实际耗用的误差率为x%□预计经过几年的实际测算和系数的调查，将对计划的编制起到更大的作用。

## 数据分析报告格式篇十七

回顾2015，这是不平静的一年，酒店旅游行业发生了众多事情。酒店之间收购之战，当酒店产品被迫下架；当ota控制酒店低价竞争；当酒店支付高佣金低报价；当酒店被ota逼着选边站队；受伤的总是酒店和客户？新的一年该怎么办？做强直销渠道才是硬道理，无论这个世界怎么变换□ota怎么折腾，酒店都能在大浪中站稳。



2016年1月，新的一年新的开始，米订商学院继续为酒店运营者们倾情奉献中国酒店业移动互联网(典型)运营数据分析，为您剖析酒店互联网微营销的问题;为您分析移动互联网时代酒店的发展思维和营销方向以让更多酒店了解最新移动互联网营销产生的效果和作用，掌握行业发展动态。

## 二、中国酒店移动互联网1月份(典型)运营数据分析

(一)2016年1月米订mss酒店运营数据排名top15(按照当月订单量排序)

分析:

1、数据显示□top15中月订单都超过了300单。订单排名方面:海门东恒盛以1546单位居第一;湖北星球国际大酒店以1147单位列第二;好逸smart酒店(春熙店)以835单获得第三名。

2、排名榜中酒店类型有高星级酒店也有中档酒店、经济型酒店，说明移动端营销适合各类型酒店。

3、从总订单量及会员重购率来看，排行榜中有60%的酒店会员重购率超过10%，说明移动端用户会员消费习惯培养成熟后，更容易提升会员重购率，培养忠诚客户。

(二)酒店新秀分析

速8酒店上海松江车墩影视城店和7天酒店临平店为米订mss新合作酒店□mss月订单量分别为346单和310单，重购率分别达到了25.64%和10.87%。经过调查分析，原因在于以下几点:

2、酒店管理层重视，团队执行力强;

3、设置有效的管理措施和激励机制，激励全员参与配合。

### (三) 会员分析

数据显示：2016年1月份会员新增量排名情况是，张家港沙洲湖酒店以671人获得第一名；南昌瑞颐大酒店和合肥辰茂和平酒店分别以380人、226人分获第二名、第三名。数据显示前五名的会员增长人数超过100人。其中速8酒店上海松江车墩影视城店以162人位列第四名，作为一家经济连锁酒店，有与其他大牌星级酒店相比，有后来者居上的潜力和趋势。

通过对系统访问量和会员增加量两个维度进行相关数据分析，总体来看系统访问量与会员增加量关联性较强，而且是呈正相关。移动端的关键是系统访问量的转化，访问量越大，会员转化率也越大。

### (四) 会员重购率分析

注：重购率=消费酒店项目2次及2次以上的会员数/总会员数。

数据显示：会员重购率排名中排名前三位的是云顶之星上海店、海门东恒盛国际大酒店、湖北星球国际大酒店，重购率分别是40.00%、26.45%、26.30%。排名前五位的重购率都超过了25%。

通过以上可以得知：发展会员，做好会员营销，是酒店移动互联网直销的核心点，同时也说明仅仅有会员数量不够，如何提升会员重购率才是根本，也是酒店提高订单量和收益的重要保障。

### (五) 酒店类型分析

从酒店类型来看top15中星级酒店在占比60%，经济连锁酒店和精品连锁酒店各占20%。虽然星级酒店所占比例仍然较高，但是经济连锁酒店作为后起之秀，发挥自身优势，利用移动互联网正在奋起直追。这也说明了无论哪一类型酒店，只要

积极拥抱移动互联网，利用移动营销工具做好运营，就能获得较高收益。

### 三、米订观点

在移动互联网时代，利用移动互联网工具，发展会员，提高会员重购率才是移动互联网营销的核心。无论是星级酒店还是经济连锁酒店，工具都是公平公正的；酒店移动互联网营销关键在于运营，只有高层重视，全员参与，运营人员懂方法，会操作，才能落地转化为结果。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

[销售数据分析统计范文](#)

[饭店绩效数据分析范文](#)

[用户行为数据分析](#)

[大数据专业前景分析](#)

[博客的数据分析](#)

大数据就业前景分析

血缘关系数据的分析论文

小学科学实验数据分析论文

数据的分析教学设计

数据分析主管岗位职责标准

## 数据分析报告格式篇十八

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

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

## 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

## 数据分析报告格式篇十九

20××年度以来，我镇的人口与计划生育工作在镇党委、镇政府的正确领导下，在县计生局的全面指导下，紧紧围绕“创建全国计划生育优质服务先进县”“稳定低生育水平”这一工作重点，以科学的发展观和《中共中央国务院关于全面加强人口与计划生育工作统筹解决人口问题的决定》精神为指导，使我镇的计划生育工作得到健康发展。现将我镇20××年度上半年人口与计划生育统计报表相关资料作如下分析。

## 数据分析报告格式篇二十

根据公司年度工作计划和部门分解计划，现将上半年工作情况汇报如下：

（一□oa部分；

1、协助完成oa版本升级；

2、开发完成10个工作流，修改15个工作流；

3、整理出有关oa使用的技巧或oa的亮点功能20项；

4、基于oa平台开发了技术文件借阅模块；



- 5、基于oa平台开发了任务管理模块；
- 6、全面掌握oa系统平台的使用及维护。

### （二）数据分析部分：

- 1、完成了质量分析类报表，其中包括10张图形类报表，5张列表类报表。
- 2、开发了试验中心检验看板系统；
- 3、开发了仓储中心出入库看板系统；

### （三）软件开发部分

- 1、协助开发并部署了展厅图片自动播放软件；
- 2、协助开发并部署了展厅视频可在九宫格内同时播放的软件。

### （一）oa部分

oa升级部分主要负责的是oa模块的测试，通过测试各个模块了解了系统中的各个功能，熟悉了新版oa的使用方法；通过熟悉oa的升级、工作流的制作来了解oa的业务逻辑，进而来掌握oa的所有事务和创建新的功能模块。由了解到熟悉，再到掌握和创新。

### （二）数据分析部分

此项目上半年主要是为质保部门开发的报表及看板，目前正在使用中。数据分析中数据的准确性最为重要，在开发过程中由于不清楚u8数据库中业务表的逻辑，所以在开发过程中遇到了很大的阻力，但经过不断的钻研和同事的帮助，终于渡过难关，完成了数据分析系统。

### （三）创新意识不足

姜主任在日常开会或谈话中经常强调苟日新、日日新这句话，意在说明创新的重要性，并且我负责的工作就是要不断创新、不断的探索，只有不断的创新才能体现自身价值。这和我以前的工作模式有很大的不同，以前就是循序渐进的跟着大家的步伐走，那是盲目的跟进，是为了工作而工作；所以就造成了创新上的严重不足，不论是创新意识还是创新方法，都有所欠缺。如在总结oa的使用技巧的时候，总感觉没有什么东西可写，但是经过不断的去思考、操作，就会发现很多可写的内容。

由此可见，一项工作或一件事情，只有不断的去接触、去做，才能掌握它、应用它。而且在做的过程中要有计划有目标，对待不熟悉并且繁琐的工作要沉着冷静，对待熟悉的工作也要细心认真，并且要高要求才会有更好的结果，要学会从熟悉的工作中不断发现、不断创新，只有不断的创新才能立于不败之地。

1、继续深入研究oa系统功能，在oa系统的基础上不断发现新功能，不断创新，加大oa的应用开发。如系统中的报表部分、应用中心部分等，争取oa报表与数据分析相结合。

2、继续推进数据分析系统的应用。下半年主要对生产部的生产计划数据进行分析统计并制作成报表，先对生产部进行需求调研，整理出他们需要的是什么，什么样的展示能给他们带来便利；仓储中心的分析报表也在下半年的计划中。在推进项目的同时做好下一步规划，争取跟随时间的齿轮不断前进。

经常听到领导说到“凡事欲则立，不预则废”，一开始虽然知道什么意思，但是没什么感觉。但通过半年的工作和学习，深有体会。一件事情如果没有计划，那么会忘的一干二净，有了计划并且一定要记录到常见的地方，用以提醒自己尽快

执行；另一个感受较深的是凡事要勇于承担，勇往直前，切不可唯唯诺诺、拖拖拉拉，不然事情就会搁浅在那里，永远没有结果。