

# 最新灯具行业分析报告(精选5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？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。

## 灯具行业分析报告篇一

### 1、精神状态的准备。

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能让顾客挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

### 2、身体的准备，

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

### 3、专业知识的准备。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，

因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

#### 4、对顾客的准备。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

观念培训。这样，导购综合素质才有提高，销售业绩或服务水平才有更大的提升，更能利于培养团队精神。真正尊重顾客。要有积极的工作态度，商品整齐，摆放合理，有商品标价单。明码实价。和顾客建立情感联系。给顾客接近，喜欢和信任的感觉。熟记接近顾客的一些基本技巧：“三米原则”就是说在顾客距离自己还有三米远的时候就可以和顾客打招呼，微笑，目光接触。主动与顾客打招呼。导购员也应注意□a.顾客的表情和反应，察言观色□b.提问要谨慎，切忌涉

及到个人隐私□c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

## 灯具行业分析报告篇二

游戏是幼儿最喜欢的活动，是幼儿认识世界的重要途径。我们班根据幼儿的游戏天性和其年龄特点，在本学期开设了如下游戏活动：美工区、语言区、科学区、生活区以及角色游戏奶奶拉面馆、妈妈饮料吧、娃娃家。为了更好的开展下学年的游戏，更好的促进幼儿的发展，对本学期的游戏我们进行了总结和反思。一、与主题活动或教学活动同步开展，和教育教学活动相辅相成。

在游戏中我们充分把权利交给孩子，游戏角色由幼儿自主选择。充分感受自己是游戏的主角。而在游戏过程中，根据幼儿兴趣的稳定性差的特点，所以我们不要求让幼儿要选择一个角色就从一而终，如果他们玩腻了一种角色，在角色不冲突的情况下可以以另一种身份参与到另外一种游戏中去，只要他们喜欢，可以扮演多种角色。如：娃娃家的爸爸不想在呆在家里了，可以扮演拉面馆的顾客去吃拉面或着也可以扮演拉面馆的工作人员去上班参与拉面游戏。让他担任多个角色中体会游戏的快乐，充分体验到游戏的乐趣。游戏的规则不因幼儿的兴趣的不稳定受到影响，也尊重了有的年龄特点发挥了幼儿自主性。

#### 四、情感互动，培养交往能力。

在游戏中，我们亲自参与到游戏中去。和幼儿共同游戏，加强师生关系的亲密度。让幼儿在宽松愉悦的环境中进行。在遇到问题时老师能以同伴的身份帮助幼儿思考解决问题的方法，而淡化幼儿对权威帮助的寻求。教师的加入丰富了幼儿的交往情景，发展了幼儿面对不同情况的交往能力。

我们在活动中也有不足之处，在幼儿的发展过程中，抓住成熟的时机，以最有利的环境要素去引发幼儿的游戏经验。我们要更注重对幼儿游戏能力的培养，使幼儿的游戏水平在原有的基础上得到更进一步的提高。多开展综合性游戏，充分发挥幼儿参与的自主性。

欢迎您的下载，资料仅供参考！

致力为企业和个人提供合同协议，策划案计划书，学习资料等等

### 灯具行业分析报告篇三

20xx年，公司系统以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻科学发展观，全面落实集团公司年度、年中工作会议精神，按照公司党组确定的“一二三四”总体工作思路和要求，全面超额完成年度目标任务和国资委年度业绩考核指标，三大业绩大幅提升，生产经营发展势头进一步趋好，各项工作取得良好成绩。

#### (一)三大业绩完成情况

##### 1、安全业绩

公司系统没有发生生产基建安全考核及以上事故，没有发生企业经营和领导人员违法和严重违纪案件，没有发生对公司

形象和稳定造成不利影响事件，确保了四个安全。

## 2、经营业绩

——实现利润总额42亿元，完成年度目标的110%，比上年增长36%。

——净利润9亿元，完成年度目标的128%，比上年增长60%。

——净资产收益率5%，完成年度目标的125%，比上年提高1.62个百分点。

——流动资产周转率3.3次，完成年度目标的110%，比上年提高0.05次。

——发电量2581.58亿千瓦时，完成年度目标的101.7%，比上年增长29.4%。

——供电煤耗347.11克/千瓦时，比年度目标低1.89克/千瓦时，比上年下降8.71克/千瓦时。

——单位发电量二氧化硫排放量3.63克/千瓦时，比年度目标低1.37克/千瓦时，比上年下降47%。

——全员劳动生产率37万元/人%26#8226;年，比年度目标高4万元/人%26#8226;年，比上年提高5.3万元/人%26#8226;年。

## 3、发展业绩

——开工电源建设容量1307万千瓦，完成年度目标任务。

——投产发电装机容量1219.5万千瓦，完成年度目标的111%。

截至年底，公司装机容量达到6302.41万千瓦，其中火电5508.6万千瓦，占87.4%；水电772.21万千瓦，占12.25%；风

电21.6万千瓦，占0.35%。

## (二) 主要工作情况

公司系统着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，各项工作都迈上新台阶。

### 1、科学发展取得新成效

电源发展实现突破。实现核准项目10项544万千瓦，批准开展前期工作项目(路条)20项1716.9万千瓦。\*、江苏、\*、\*、河北、山东、\*地区项目核准取得新成果。山西、福建、贵州、黑龙江、\*、湖北、\*等地区的项目开拓取得积极进展。广西、河南、\*、\*地区实现运行容量零的突破。发电资产分布从成立时的14个省(市区)扩大到25个省(市区)。年内投产60万千瓦及以上火电机组15台959万千瓦，占投产火电装机容量的82.9%。截至年底，30万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的70%，60万千瓦及以上火电容量占火电装机容量的30%。投产国内单机容量最大、国产化程度最高的100万千瓦超超临界机组和国内首批60万千瓦级空冷机组、60万千瓦级脱硝机组，其中邹县电厂#7机组被授予“全国发电装机容量突破6亿千瓦标志性机组”。华电国际千万工程顺利竣工，装机容量突破20xx万千瓦。加大新能源开发力度，\*辉腾锡勒、\*小草湖一期、\*宁东一期风电项目全部建成投产，开工了安徽宿州秸秆发电项目。区域结构、电源结构、技术结构进一步优化。工程建设的安全、质量、工期、造价管理水平都有新的提高。

产业延伸取得进展。开工建设福建可门储运中心和\*不连沟煤矿项目。\*榆横、\*昌吉、山西沁源煤电一体化项目以及可门港铁路支线项目前期工作取得积极进展。完善金融管理架构，重组控股信托公司，整合集团金融资源，拓展外部资金融通，实现效益大幅提升，服务集团发展的能力进一步增强。大力支持工程技术产业发展，华电工程公司发展势头向好。印尼阿萨汉、南苏等境外投资项目稳步推进，境外项目投资和战

略合作取得新进展。

节能减排成效显著。积极贯彻落实国家加强节能减排工作要求，加强节能技改、节能技术应用和节能评价，全面落实基建项目环保“三同时”，加大环境污染治理力度。年内投产脱硫机组40台共1684万千瓦，截至年底累计投产脱硫机组110台共3491.5万千瓦，占煤电装机容量的67.6%，形成二氧化硫年减排能力162万吨，平均二氧化硫排放绩效3.63克/千瓦时，烟尘排放绩效0.68克/千瓦时，氮氧化物排放绩效2.43克/千瓦时，分别比成立时下降56%□50%□16%□cdm项目开发取得重大突破。关停小火电机组31台175.9万千瓦，完成年度目标140.7%。综合供电煤耗比上年降低9.1克/千瓦时，全年节约标煤178万吨。邹县、可门、大通等企业综合供电煤耗降幅较大。扬州发电公司采用国电南自开发的具有自主知识产权的高压变频装置，节能效果显著，得到江苏省政府赞扬，并在全省推广。公司在节能减排方面积极发挥中央企业的表率作用，受到社会广泛好评。

## 2、改革创新实现新突破

体制、机制创新取得重要进展。研究确定集团公司整体改制上市规划，制定实施“电为核心、上下延伸、内外并举”的产业布局和以上市公司为发展主体的资产重组实施方案，建立“资产所有权与经营管理权分离、区域统一管理”的管理体系。按照责权利相统一的原则，规范和强化总部及各区域机构管理职责。在\*、\*、山西、\*、河南、河北、\*、吉林等地区设立分公司(项目筹建处)，推动了公司在这些地区的发展。启动实施综合配套改革，推进按定员组织生产，深化劳动、人事、工资三项制度改革，组建区域检修公司，成立资本控股、发电运营、新能源公司，推进专业化管理，各专业公司规模经营、服务集团、开拓市场的优势和功能进一步发挥。解决了电力改革遗留问题，完成\*地区资产移交和青山电厂整体划转。进一步理顺了对贵州黔源公司的管理关系。

技术创新取得新的进步。实施国产igcc□烟气脱硝、太阳能热发电等重大科技课题攻关。成功申报国家“863”计划和国家科技支撑计划项目4项。安排科技项目和科技创新基金项目43项。获中国电力科技奖5项。评选公司科技进步奖42项。成功主办“清洁高效燃煤发电技术协作网20xx年年会”。

创新发展迈出较大步伐。通过收购控股江苏电力股份、\*奉贤、湖北金源等发电资产。完成对湖北襄樊电厂一期、\*军粮城电厂的接收管理。国电南自重组和增发工作取得实质性进展，华电国际再融资及资产注入进入操作阶段，对参股企业股权进行合理处置。创新融资方式，积极争取发行各类债券和信托77亿元，稳妥参与资本市场运作，调整负债结构，降低融资成本，保证了发展资金需求。

### 3、企业管理有了新提升

安全生产形势良好。以安全质量标准化为核心，建立“以零违章确保零事故”反违章长效机制，加大反违章力度，开展安全性评价、隐患排查整改、基建专项整治，落实安全生产“巩固提高年”活动，加强设备管理，提高设备可靠性，有效防范了各类事故的发生。哈三、西塞山公司等41家企业实现无非停，青岛、扬州公司等18家企业安全运行超过3000天。

经营管理得到加强。加强预算管理和经济分析工作，强化成本、费用目标管理和过程控制，建立财务预算、业绩考核、薪酬分配三位一体的绩效管理机制，建立年度绩效目标和任期目标考核制度，规范单项奖励和评先创优管理，初步建立对标管理指标体系。“三电”、“四煤”工作进一步加强，发电量保持快速增长，贵州、\*、浙江、河北、江苏、四川、湖北、青海、山东9个地区设备利用小时超过当地平均水平；新机标杆电价和脱硫电价落实到位，华电国际、贵州、\*、\*等地区电价工作取得积极成果；电热费欠费额得到较好控制。发挥燃料“五统一”优势，增强了电煤量质价的驾



驭能力，燃料管理水平进一步提高。开通了集团公司门户网、广域网二期、生产营销实时监管、资金结算平台等信息应用系统。贵州、\*、江苏、福建、河北、辽宁、四川、\*、\*、浙江地区，华电国际、华电煤业、资本控股、华电工程、华电招标、\*热电、\*水电完成年度预算目标。扭亏工作取得成效，二级企业亏损面比上年下降2.94个百分点；亏损额比上年减少0.9亿元。

内控机制得到强化。充分发挥审计管理职能，开展资产经营责任审计和专项审计调查73项，审计意见整改率100%。开展燃煤管理、招标管理效能监察；加强项目投资、关联交易、财务监督和风险管理；积极配合国务院派驻公司监事会和国家审计署开展监督检查工作；清理完善公司规章制度，形成制度建设长效机制；开展“依法经营，遵纪守法”主题实践活动，确保了经济安全。

#### 4、队伍建设得到新加强

干部和员工队伍素质不断提高。开展“四好”领导班子创建活动，坚持“德才兼备、注重实绩、群众公认”的用人标准，全面加强各级领导班子和干部队伍建设，各级领导班子的领导力、执行力和战斗力明显增强。完善干部管理机制，加大干部交流力度，建立后备干部管理制度。成立集团公司党校，举办了7期420多人次参加的领导人员和后备干部培训班。加强人才队伍建设，编制公司“”人力资源优化配置规划、人才队伍建设规划，完善专业技术人才和技能人才考核评价体系。着力解决上大压小、综合配套改革涉及的人员问题，向新项目配置员工3068人。加大员工培训力度，集团总部组织各类专业培训班48期，培训人员2938人次，广泛开展职工技能竞赛活动，提高了员工素质。

党的思想组织作风建设深入推进。全面部署学习贯彻党的xx大精神，举办领导干部学习贯彻xx大精神研修班。认真抓好各级党委(党组)理论中心组学习，加强党员政治理论教育。

深入开展党员干部“五带头”和“强核心、固堡垒、全面提升基层党组织标准化建设水平”活动，持续推进党的先进性建设，认真贯彻落实中央四个长效机制文件，得到中央检查组高度评价。进一步健全党的组织机构，完善工作机制，隆重表彰了公司系统“两优一先”。公司两位同志当选党的xx大代表光荣出席了xx大。以集团总部为重点，加强作风建设，各级机关的工作作风、效率、质量都有新的进步和提高。加强党员干部廉洁从业和警示教育，建立落实教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系，没有发生领导人员违法和严重违纪案件，确保了政治安全。

精神文明和企业文化建设取得成效。加强企业文化建设，完善企业文化体系，建立企业文化建设示范基地，开展丰富多彩的企业文化建设活动。广泛开展“争先创优”活动和“五个一”文体活动，选树了全国劳模石晓启等十大先进典型。工会、共青团工作进一步加强，厂务公开和职代会制度进一步完善。加强职工思想动态分析和有针对性的思想工作，及时排查和消除不稳定因素，保持了重大节日安全和职工队伍稳定。

外部环境进一步改善。加强与社会各界的沟通合作，全面履行社会责任，认真落实国家下达的援疆援藏任务，积极参加社会公益活动，营造了良好环境。强化正面宣传，树立良好社会形象，加强应急管理，确保了形象安全。

20xx年各项工作成绩的取得，是党中央、国务院正确领导的结果，是国家有关部门、各级地方党委政府和社会各界大力支持的结果，是公司广大干部员工积极应对挑战，克服困难，团结拼搏，努力奋斗的结果。刚才，大会隆重表彰了先进企业、优秀发电企业、文明单位、“四好”领导班子先进集体、劳动模范以及各方面工作的先进单位、先进个人，他们是公司系统奋发有为、争先创优的榜样。在此，我代表公司党组向各级领导和社会各界表示诚挚的感谢，向受到表彰的先进单位和个人表示热烈祝贺，向公司全体干部员工表示崇高的

敬意！

在总结成绩的同时，更要清醒认识到工作中存在的差距和不足：一是公司竞争力有待进一步提高。安全、效益、发展绩效都有进一步提升的空间，科学发展、改革创新、企业管理、队伍建设等方面，还存在不适应当前形势和任务的问题，需要进一步加强。二是公司内部区域之间、单位之间的工作和绩效水平存在较大的不平衡。部分地区、企业没有完成绩效目标要求，个别企业发生亏损。部分地区、企业项目开拓力度不大，重点区域发展项目后续资源不足。个别新投产机组由于设备质量、施工质量、配套工程和运行管理的问题，与“双达标”要求有差距。以上问题的存在，虽有客观因素影响，但责任不落实、管理水平低、措施不得力、工作不到位的主观方面问题，在部分单位不同程度的存在。对于这些问题，我们要引起高度重视，切实加以解决。

### (三) 基本工作经验

一年来的工作实践，充分证明公司党组确定的年度工作总体思路和要求，符合公司实际，符合党的xx大精神，得到公司上下积极贯彻和认同，形成了公司工作体系和基本经验，我们要继续坚持和发扬。

——履行“三大责任”是公司的光荣使命。履行经济责任、政治责任和社会责任，这是党和国家赋予公司的光荣职责。只有全面履行三大责任，才能充分发挥中央企业作为国民经济的重要支柱、全面建设小康社会的重要力量、党执政的重要基础的应有作用，更好为党和国家的工作大局服务。

——推进“做强做大做好”是公司的基本方向。做强做大做好符合科学发展观的精神实质，符合党的xx大提出的“又好又快”发展的基本要求，是企业贯彻落实科学发展观、实现又好又快发展的具体实践。只有把做强做大做好贯彻于公司发展的全过程，才能明确方向，统领全局，科学发展。

——提升“三大业绩”是公司的中心任务。三大业绩涵盖了发电企业的主要任务和工作成果，符合发电企业的特点和实际，也体现了国资委对公司经营业绩考核的基本要求。只有全面提升“三大业绩”，才能抓住企业工作的中心任务，形成正确的业绩导向，确保国有资产的保值增值。

——确保“四个安全”是公司的基础。安全是企业经营发展的基础，对于发电企业更为重要。生产安全、经济安全、政治安全、形象安全是企业安全发展的完整体系。只有树立“四个安全”的大安全观，才能全面夯实安全基础，建设本质安全型企业，确保实现公司安全发展。

——落实“四个着力”是公司的路径。着力坚持科学发展，着力推进改革创新，着力提升企业管理，着力加强队伍建设，是提升“三大业绩”、做强做大做好的主要路径。只有落实“四个着力”，才能抓住工作的关键，推进各项工作取得新成效。

## 二、公司的形势和公司战略

经过五年的发展，公司进入到做强做大做好的关键时期。公司上下必须进一步认清形势，明确公司战略，不断开创公司工作的新局面。

### (一) 公司面临的形势

第一，国民经济持续快速发展，特别是党的xx大提出到20xx年人均gdp比20xx年翻两番的宏伟目标，为公司保持较长时间的快速发展创造了广阔空间。但当前电力供需基本平衡，设备利用小时呈下降趋势，电力市场竞争加剧，发展的资源环境制约突出，国家加快转变发展方式，这些对公司快速健康可持续发展提出了新的要求。

第二，国家为防止经济增长由偏快转为过热，防止价格由结

构性上涨演变为明显通货膨胀，进一步加大宏观调控力度，提出了“控总量、稳物价、调结构、促平衡”的12字方针，实行稳健的财政政策、从紧的货币政策和严格的新项目审批制度。去年6次贷款利率调高的影响将在今年进一步释放。这一方面将促进公司坚持又好又快发展，另一方面也使新项目核准要求提高，融资环境趋紧，财务成本增加，后续发展难度加大。

第三，国家推进国有资产改革，加快调整国有资产布局，实施国有资本预算制度，加快推进中央企业重组，积极支持中央企业实现整体上市，逐步推行经济增加值(eva)考核，引入行业对标，强调价值考核、过程监督。这一方面为公司做强做大做好创造了条件，提供了动力；另一方面对公司经营发展提出了更高要求。

第四，国家对节能环保作出了一系列重大部署和制度安排，特别是实行发电侧节能调度，对节能减排要求更加严格。一方面，经过五年发展，公司电源结构不断优化、节能环保水平大幅提升，30万千瓦及以上机组已成为主力机组，参与节能调度的优势明显。另一方面，公司发电资产结构性矛盾尚未彻底理顺，高能耗的老小火电机组仍占一定比重，环保设施建设运行还存在薄弱环节。根据分析预测，公司系统将有600多万千瓦的燃煤机组不能进入发电组合，部分企业将面临严峻挑战。

第五，资源价格持续上涨给公司经营带来的压力不断增大，煤电联动、气电联动存在较大的不确定性。煤炭、石油、天然气、原材料及发电设备等价格走势持续上升。国际原油期货价格不断走高，国内天然气去年大幅提价，今年煤炭价格继续上涨已成定局，电煤供应紧张，生产资料价格和环保政策性收费还将上升，发电成本、建设成本将随之增加。公司经营压力进一步加大。

第六，公司经过五年发展，各项事业取得长足进步，资产质

量大幅提升，综合实力明显增强，实现装机容量翻一番多，经济效益翻两番，形成快速健康可持续发展的良好态势，干部员工应对复杂严峻形势的能力进一步增强。但也要看到，改变资产质量，优化资产结构，解决制约公司可持续发展的瓶颈问题，将是长期而艰巨的任务；适应新的形势和公司快速发展的要求，提升队伍素质和管理水平还需公司上下长期努力。

面对新的形势，公司上下必须以宽广深远的视野，只争朝夕的精神，求真务实的作风，创新超越的理念，立足当前，着眼长远，更好地做好当前的工作，科学谋划公司的未来。

## (二) 公司战略

以党的xx大精神为指导，总结实践经验，适应新的形势要求，集团公司党组确定今后一个时期的公司战略是：以履行经济政治社会责任为使命，以提升安全效益发展业绩为中心，以做强做大做好为方向，坚持电为核心、上下延伸、内外并举，坚持集约化、现代化、国际化，坚持以人为本、科学发展、改革创新、构建和谐，把公司建设成为“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团。

——以履行经济政治社会责任为使命，以提升安全效益发展业绩为中心，以做强做大做好为方向。这是经过实践检验并得到公司广大干部员工普遍认同，引领公司又好又快发展的工作方针。履行三大责任，是公司作为中央企业的光荣使命，是公司服务党和国家工作大局的必然要求，任何时候都不能动摇。提升三大业绩，是公司的中心任务，是衡量公司全部工作成果的基本标准。做强做大做好是公司的矢志追求，惟此才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

——坚持电为核心、上下延伸、内外并举。这是根据国资委明确的公司主业，适应国家能源战略，从公司实际出发确定的公司产业布局和业务定位。是按照有所为有所不为的原则，

用现代产业链条和产业集群的理念，优化公司产业结构，形成合理产业布局。电为核心，就是要始终把发电作为核心业务，不断扩大公司在我国电源产业中的主力军作用。上下延伸，就是要统筹协调发展发电产业及上下游产业，形成相互依存、相互支撑的合理产业链条，培育效益增长点。内外并举，就是要积极实施“引进来”和“走出去”战略，充分利用国内国外两个资源，积极开拓国内国外两个市场。

——坚持集约化、现代化、国际化。这是建设大型企业集团的基本要求。集约化，就是要集中集团资源，推进规模经营，形成集成能力；优化资源配置，做强做大核心业务，增强核心竞争力；发挥集团优势，推行产业协同运作，实现公司价值最大化。现代化，就是要建立现代企业制度，完善“科学有效、责权明确、指挥有序、运转顺畅”的管控体系，实现企业制度的现代化；增强自主创新能力，大力应用先进技术，实现技术装备的现代化；树立先进管理理念，建设长效工作机制，实行信息化管理，实现企业管理的现代化。国际化，就是要积极参与全球经济一体化，学习借鉴国际先进管理经验；围绕发电及上下游产业，积极拓展海外市场，开辟发展空间；广泛开展国际技术、人才、管理交流，以国际化促进集约化、现代化。

——坚持以人为本、科学发展、改革创新、构建和谐。这是实现公司又好又快发展的必由之路。以人为本，就是要始终坚持发展依靠员工、发展为了员工，不断提高员工素质，提高员工生活质量，拓宽员工职业生涯，让员工共享发展成果。科学发展，就是要坚持把发展作为第一要务，以经济效益为中心，实现规模速度和质量效益相协调，发展与经济环境资源相协调，实现快速健康可持续发展。改革创新，就是要消除影响发展的体制性障碍，大力推进制度创新、管理创新、技术创新和创新发展，不断增强公司的生机与活力。构建和谐，就是要营造凝心聚力、团结融洽、公平竞争、干事创业的内部环境，建立良好的劳动关系、人际关系，建设和谐企业；全面履行社会责任，建设生态文明，加强互利合作，营造

良好外部环境，促进社会和谐。

——建设“国内行业前列、世界企业500强”的大型企业集团。这是公司的愿景目标，是公司做强做大做好的重要标志，也是建立在实现“8467”目标之上、需要长期保持和发展的动态目标。当前，市场竞争日趋激烈，百舸争流，不进则退。国内行业前列，是中央企业的目标指向，是增强国有经济活力、控制力和影响力的必然要求，也是公司作为国有大型发电集团的努力方向。世界企业500强，是国际一流企业的重要标志，是大型企业集团整体实力的象征。公司上下必须进一步增强使命感、危机感和紧迫感，深入贯彻落实科学发展观，贯彻党的xx大提出的“鼓励发展具有国际竞争力的大企业集团”的要求，抓住用好“”发展重要战略机遇期，突破惯性思维，把握发展规律，创新发展模式，提高发展质量，加快做强做大做好，不断缩小与国内外先进企业的差距，力争早日实现“国内行业前列、世界企业500强”的愿景目标。

公司上下要全面贯彻公司战略，强化战略意识，树立战略思维，提高战略管理能力，从实际出发，以公司战略为统领，完善各项子战略、区域战略，确保公司战略顺利实施。

## 灯具行业分析报告篇四

在客户报价过程中，我们需要准确的把握客户的要求，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。经过前几个月的努力，也取得了几个成功单子，一些客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一定的提高，但是还是存在很多缺点。

存在的缺点：对于产品了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连



串的不良反应。

在将近几个月的时间中，经过打电话，报价，回访，在湖南市场上渐渐被客户所认识，做的还可以，也取得了一些成功的客户单子。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是总的销售情况：

广西玉林1220元，云南文山2100元，湖南郴州6000元，广西钦州28600元，湖南浏阳960元，湖南衡阳780元，湖南衡阳25575元，总金额65235元。

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在广西市场上，业务员是去了很多次的，也是有很多大单子的，但是没有产生多少粮食，做的不是很好。

(1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

(2) 沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些东西不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

(3) 每个区域的开拓不够，有的地区都没有接到单子，业务能力还有待提高。在工作中，应该对工作充满热情，抓住一切机会，即使因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但是与顾客进行接触时，都应表现出耐心、热情以及易于沟通。乐意使前来报价的客户了解他们需要了解的东西。不要把不良情绪也带给客户，觉得不耐烦，不要抱怨。

## 灯具行业分析报告篇五

了解xxx路市场的整体收入水平和消费者对小户型的认知和接受程度（xxx城购房消费支撑力度）

分层随机抽样（不同年龄层）和分块随机抽样

xxx路东建材市场、灯饰市场、管材市场、名优建材市场、商品大世界

郑州，银基批发市场和xxx路建材市场是商业比较密集的两大板块，这里聚集了数以万计的大小商贩，他们收入不菲，他们绝大部分是外地人，他们是郑州房地产消费的主力军。了解这一人群的收入水平、消费习惯将对房地产的投资有一定的指导意义。

xx年4月14日，动力公司市场部走访了xxx路建材市场，对小户型的市场消化力做了调查，而这些建材市场的小老板们对此漠不关心，或拒不作答，说明消费者对房地产市场敏感度不够。消费疲软，市场敏感度不高，纯小户型在xxx路这块市场前景严峻。

2、大部分员工来自外地或郊县，收入水平偏低，消费力不足

3、小户型需求弹性非常大，对价格非常敏感

5、外地人居多，他们辛苦拼搏，如果要买房子，更喜欢一步到位

6、商铺为上下两层，一般下面做门面，上面做仓库和员工宿舍

7、附近都市村庄较多，租务市场一般80—150元/月

8、作为首次购买者，最重要的还是价格

9、他们讨厌xxx路目前的工作和居住环境，他们寻求方便、安逸、清静

10、相当一部分是xxx总代理，无须过多的现场销售

14□xxx城知名度不高，口碑不好

15、外地商人对郑州的发展较失望，但xxx路的升值充满信心

xxx路建材市场蕴涵了较大的市场潜力，随着xxx新区的开发和xxx路大卖场的形成□xxx路升值的前景就会更加明朗化，故前期概念的炒作成功与否直接决定了项目的运作的好坏，“注意力经济”的时代，抓住了消费者的眼球，侵占了客户的意念，就意味着成功！

1□xxx路板块高档楼盘云集，已经同未来大道板块一样，成为身份、财富的象征□xxx城二期应借此概念，实现品牌形象的转变。

2)正在形成的“大卖场”商务区能直接带动xxx城二期的投资价值，甚至有可能使xxx城二期成为“大卖场”的附属配套。该局面一旦形成，销售将高屋建瓴，出现爆抢局面。

3□xxx城项目二期有巨大的升值空间与既得便利

a□107国道的东迁□xxx路东段将成为郑州东区的财富中转站。有“东之中”或“东区发动机”的本质地位□xxx路商圈早已成为百万富翁的制造厂。但是这样的天然地产需求优势，却让建业、英协、百合花苑等一批高、中档楼盘风光占尽，而我方楼盘以“中原地产大低震”的角色，不仅没有收获天然的地段优势，而且为二期、三期制造了品牌障碍。这一问题

必须在二期项目得到扭转。

b□xxx新区的辐射效应。

xxx新区的开发将使郑州的中心东移□xxx路地产板块位于老城区与新城区的支撑地带，配套齐全，生活便利的条件将给xxx路东段带来一次前所未有的商机。而xxx城项目恰恰位于这一板块的中心。

1□xxx城可售资源由三种不同的物业形态组成，这三种物业形态的目标群是完全不同的置业目的。尤其是一期多层现已进入尾盘阶段，可售资源仅850万元，房源主力是159平米的五、六楼3室2厅。

目前，通常142平米的面积即能做出比较舒适的4室2厅，大户型并非市场的主力所在，由于总价原因，总面积在150以上的多层户型五楼以上是最难卖的户型。并且此类房源还要和周围金色年华、金色港湾、百合花苑、东方明花园甚至建业、英协等东南板块几乎所有的楼盘相竞争。尤其是850万元的大户型现房可售资源，不能放任由二期带一期（通常小户型带动100平米以上的大户型），不能全力以赴主打现有房源（总房源有限，导致营销资源总量较少），也不能先做二期树品牌，在形成二期胜局后再做一期尾房。这对营销工作是一个巨大的挑战。

2□xxx城二期离xxx路较远，从售楼部到社区要经过嘈杂的市场，很难形成良好的看房通道□xxx城一期、二期又被青年路所分隔，很难形成整体楼盘感觉，有“只是两栋临街楼”的印象。

3□xxx城二期和张庄一墙之隔，有都市村庄的形象，物业安全系数较低，居住环境嘈杂，仅靠硬件设施，很难形成高档楼盘形象。

4) 与二期相比，一期楼盘素质高、售价低，形成xxx城二期销售心理价位抗性。

5) 非现房，不符合商户即买即住的消费心理。

6) 非独立厨房，做饭起居不方便，这与目前xxx路商户想改变天天吃大排挡的愿望不符。

1) 商铺的拆迁，原本居住在商铺二楼的商户另谋居所，导致租房市场更加火爆□xxx路商圈约4000户商户，2万人的庞大消费群体将突显xxx城二期的投资价值。因势利导，单纯商铺拆迁形成的居住需求，即可成为xxx城二期主力客源。

2) 挖掘市场□xxx路商圈商铺仓库资源紧张，从费用角度考虑，商户、店员在二楼居住很不划算。动员较大的商户从商铺的二楼搬出来，到xxx城置业，开拓新市场。

3) xxx路各市场竞争激烈，大鳄级商户正在形成，这些商户为了稳定企业中的骨干力量和亲属，已开始为他们购置总价较低的房屋。这些房屋通常位于商铺附近，以便于商户们无严格意义上下班的生活工作需求，而xxx城二期恰恰符合商户们的这一需求。

4) “大卖场”的整合，将对大鳄形成推波助澜□xxx城二期有可能成为“大鳄”的商务配套。

a) 小户型的特性导致目标客户对居住环境要求不高□xxx城二期配套不全，居住环境嘈杂的抗性可以弱化。

b) xxx城二期产品总价低，置业风险小。由于xxx路商圈租房市场火爆，且本楼盘有“大卖场”作依托，购房、租房需求恒久存在，物业几乎不可能贬值，也比较容易转手或出租，这非常符合外地商人置业心理。

c□xxx城二期应该说具有充足的客户资源，消费的中坚力量是建材市场中的商户，故推广中可采取铺单的形式为主，报纸广告、广播广告为辅的媒体策略，节约大量的推广成本。

d□小户型现房阶段户型劣势一览无余，故期房从另一方面说是一种优势。

e□以大卖场做依托，诱导郑州房东投资市场，这部分客源很难成为xxx城二期销售的中坚力量。

f□xxx新区建成需历时20年之久，总投资xx亿元，其中一期总投资156亿元，在5年内完成。这将给xxx路巨大的市场机会。