

数据分析报告要以数据说话 数据分析报告 (模板10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

数据分析报告要以数据说话篇一

回顾20xx□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。

20xx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。

(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。

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。

数据分析报告要以数据说话篇二

在国家信息网络战略及“互联网+”战略实施的大力推动下，我区从政策、人才、产品等方面不断加大对电子商务发展的投入力度，取得了良好效果□20xx年，区内电子商务市场规模实现平稳增长，实现电商交易总额104亿元，较20xx年同比增长17 %。其中网络零售额全年累计33.9亿元，同比增长15%；农产品销售全年累计10.1亿元，同比增长5%。

（一）电商交易总额□20xx年，区内全年电商成交总额达104亿元，同比增长17%，尤其是农产品上行增势喜人，但总体来看，电商交易总额增速较20xx年约28%的增长率有所放缓。究其原因：

一是政策和市场因素□20xx年以前，我区电商发展基础差，电商成交额度小，随着国家电商综合示范创建项目开展，上下行通道全面打通，大量财力、物力、人力投身其中，尤其是“电商服务中心一站一点”三级服务体系的建成，以智能网仓和城乡物流通道为基础的电商物流配送体系全面运行，以区域公共品牌“山韵黔江”及产品品牌为支撑的网销品牌体系初步形成，各大电商企业、电商平台、尤其是社群电商应势发力，销量节节攀升，促进了我区电商飞速发展。如今，随着国家电子商务法的颁布实施，各项政策企稳，区内电商活动也受到市场环境影响，开始进入稳定发展阶段。

二是基数因子的影响。一方面，随着网络支付设施的推广普及，选择微信、支付宝等进行线下交易支付的群体增长逐渐到达临界点，增势出现“梯度差”；另一方面，我区对周边市场具有一定辐射力，但市场容量仍然较小，反映在电商交易规模上，增长的难度将逐渐加大。

三是保量提质的需求。如今的新零售模式更加讲究“品质至上”和“内容为王”，我区电商开始进行资源和人力方面的优化整合，迈入更加注重品牌力和品质力的新征程，摒弃掉了过去一些粗犷化和原始化的发展模式，在保证总量有所增长的基础上，更加注重品质的提升。

（二）网络零售总额□20xx年，我区网络销售总额为33.9亿元，较20xx年同比增长15%，其中购进（产品下行）19.9亿元，卖出（产品上行）14.2亿元，二者同比增长率分别为14%、17%。与20xx年购进17.4亿元和卖出12.1亿元相比，绝对数值上都有较大的提升。

三是区委区政府对电商，尤其是电商精准扶贫和乡村振兴的重视和大力扶持，一大批电商平台依托区内广大农村茁壮成长起来，带动了农特产品的上行销售。

（三）农产品销售额□20xx年，区内农产品网络销售额有所增长，突破10亿元大关。

五是销售渠道增多。以前从单一淘宝店铺，发展成以京东、邮乐购、微商、微商城、有赞及自建平台□o2o线下体验直销店等多个销售平台共同发展销售渠道，基本上达到了有农产品就有电商，有渠道就有黔江农特产品。

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。

一是提高对电商的认识，电商不是简单的商业行为，而是解决农产品品牌化、供应链，反作用于生产的一整套解决方案，不是商务委的一个简单工作，从发达地区的发展经验看，是以营造电商生态来推动产业发展或产业发展融入电商生态。

三是以电商园区智能物流，冷链物流为基础，打造黔江农特产品供应链服务体系；

四是加强对黔江农特产品的包装策划，打造一批电商爆品；

五是做好大数据运用，为黔江电商发展提供智力和决策支撑。

数据分析报告要以数据说话篇三

我认为一份好的分析报告，有以下一些要点：

十三、最后，要感谢那些为你的这份分析报告付出努力做出贡献的人，包括那些为你上报或提取数据的人，那些为产品作出支持和帮助的人（如果分析的是你自己负责的产品），肯定和尊重伙伴们的工作才会赢得更多的支持和帮助，而且我想你也不是只做一锤子买卖，懂得感谢和分享成果的人才能成为一个有素养和受人尊敬的产品经理。

数据分析报告要以数据说话篇四

2015年中国手游市场年度数据分析报告

一、2015年手游市场基本概况

1、2015年中国游戏市场份额分布：客户端游戏仍是游戏市场主导，移动游戏暂时无法取代。

4、2015年手机游戏各类型占比分布：休闲游戏数量超过6成

5、各游戏类型留存率水平：动作类游戏留存率最高

二、用户行为透析

3、玩家付费行为分析：休闲射击类游戏付费人数多，重度手游单次付费金额较高

5、支付方式对比：61%玩家首选支付宝

三、地域分布

1、60%手游用户聚集在三线城市，三线城市成手游蓝海市场

2、各游戏类型下载量占比最高的城市分布

四、手游发展趋势预测

1、手机游戏重度化、端游化

2、端游ip手游化

3、支付方式、支付渠道的变革

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□2015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。

2012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。

分析报告的输出是是你整个分析过程的成果，是评定一个产品、一个运营事件的定性结论，很可能是产品决策的参考依据，既然这么重要那当然要写好它了。

我认为一份好的分析报告，有以下是一些要点：

第八、好的分析一定是出自于了解产品的基础上的，做数据分析的产品经理本身一定要非常了解你所分析的产品，如果你连分析的对象基本特性都不了解，分析出来的结论肯定是空中楼阁了，无根之木如何叫人信服？！

十三、最后，要感谢那些为你的这份分析报告付出努力做出贡献的人，包括那些为你上报或提取数据的人，那些为产品作出支持和帮助的人（如果分析的是你自己负责的产品），肯定和尊重伙伴们的工作才会赢得更多的支持和帮助，而且

我想你也不是只做一锤子买卖，懂得感谢和分享成果的人才能成为一个有素养和受人尊敬的产品经理。

数据分析报告要以数据说话篇五

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

数据分析报告要以数据说话篇六

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。

数据分析报告要以数据说话篇七

本班共有学生8其中男生有4人，女生有4人。测试的数据显：本班处在良好档上仅1人，及格以上7人。我班8名被测学生中，优秀率为12.5%，良好率为87.25%，及格率为100%，不及格率为0。并根据小学生的生理、心理的特点，从体育保健课、课通过分析，主要原因有以下几个方面：

1、体重指数得分在80---100，属于正常和体重较低的标准，说明本班有几名学生身体发育偏瘦，属于营养不良。肺活量为1300--1800，属于良好到及格。50米跑7个为优秀，一个及格。坐位体前屈为7个良好，1个及格，一分钟跳绳全部属于及格。

造成我该生体能下降的原因中，现代生活方式对人们的影响占了不容忽视的地位。人类的劳动活动大大减少，造成体能下降。再则，生在“饭来张口，衣来伸手”的“小皇帝”时代的相当一部分小学生，仗着祖父辈及父母的宠爱，连家务的边都摸不到，缺乏了最基本的活动内容，久而久之，形成了一种惰性心理，而且长期的溺爱造成了不少学生娇气的.性格，一遇到运动量比较大的活动或者不好的天气(炎热或寒冷)，潜意识使其产生了惧怕及抵制心理，如上种种，使之学生体质下降。

3、小学生对体育的重视程度不够，出现“重主轻体”的现象

学生对体育课的偏爱往往是出于个人兴趣，相当一部分同学对体育还缺乏足够的认识，认为体育课是单纯的游戏课，为了活动而活动，不像语数等主课那样，测验获得好成绩就欢呼雀跃，而对体育课成绩高分及满分的追求欲不是很高，进取心不强，学生家长也看重学习成绩，而对体育成绩普遍不重视，导致了重视主课，轻视体育的现象。

针对该生身体健康存在的问题，我想教育教学中可以从这么几个方面着手予以改进，以提高学生的身体素质。

1、充分利用大课间活动的时间，开展丰富多彩的体育活动

广播体操、呼啦圈、搏击操、跳绳等活动的开展，使学生对课间充满了新鲜感，避免了拖沓、疲软，从一定程度上促进了学生的身心健康。

2、改进体育教学方法，提高学生对体育的兴趣

游戏是小学体育课中的一大重头戏，让学生参与一些游戏规则和游戏方法的改造，不失为增强学生创造能力的一个好办法。如让学生参与设计“钻山洞”这个游戏，在教师的点拨下，学生学会了从横向、背向等角度出发来设计这个游戏，改变了传统意义上的“两路纵队相对站，手牵手儿把洞钻，钻过洞口把洞开，最后两人再上来”的玩法，使游戏由单一化向多样化转变。另外，教师也可以从逆向思维的角度出发来训练学生思考问题的能动性。如把50m跑改为8秒钟跑(即8秒钟能跑几米);一分钟跳绳改为看谁先跳到120次……久而久之学生也学会了用反面的角度来看待问题。

上述是我对本校学生体质分析及一些提高学生体质的几点想法，如何切实有效地来提高小学生的体质健康或许不是通过某一途径可以完全解决的，克服各种制约因素，全面推进素质教育对我们每一个教育工作者来说将是任重道远的。期待社会、学校、家庭共同来关注孩子的身体健康，促进我们下一代的茁壮成长。

数据分析报告要以数据说话篇八

2015年中国手游市场年度数据分析报告

一、2015年手游市场基本概况

1、2015年中国游戏市场份额分布：客户端游戏仍是游戏市场主导，移动游戏暂时无法取代。

4、2015年手机游戏各类型占比分布：休闲游戏数量超过6成

5、各游戏类型留存率水平：动作类游戏留存率最高

二、用户行为透析

3、玩家付费行为分析：休闲射击类游戏付费人数多，重度手游单次付费金额较高

5、支付方式对比：61%玩家首选支付宝

三、地域分布

1、60%手游用户聚集在三线城市，三线城市成手游蓝海市场

2、各游戏类型下载量占比最高的城市分布

四、手游发展趋势预测

1、手机游戏重度化、端游化

2、端游ip手游化

3、支付方式、支付渠道的变革

分析报告的输出是你整个分析过程的成果，是评定一个产品、一个运营事件的定性结论，很可能是产品决策的参考依据，既然这么重要那当然要写好它了。

我认为一份好的分析报告，有以下一些要点：

第八、好的分析一定是出自于了解产品的基础上的，做数据分析的产品经理本身一定要非常了解你所分析的产品，如果你连分析的对象基本特性都不了解，分析出来的结论肯定是空中楼阁了，无根之木如何叫人信服？！

十三、最后，要感谢那些为你的这份分析报告付出努力做出贡献的人，包括那些为你上报或提取数据的人，那些为产品作出支持和帮助的人（如果分析的是你自己负责的产品），肯定和尊重伙伴们的工作才会赢得更多的`支持和帮助，而且我想你也不是只做一锤子买卖，懂得感谢和分享成果的人才能成为一个有素养和受人尊敬的产品经理。

项目数据分析

南京融捷项目数据分析事务所简介了某企业的例子

(1) 项目数据分析报告简介：

项目数据分析报告是“项目数据分析师”以客观的态度和谨慎的作风，通过科学的市场调研，运用专业的分析方法，秉承公正的原则，对项目的可行性进行全方位的分析及评估，为投资方的决策提供科学、严谨的依据，降低项目投资的风险，主要服务对象为中小型企业、国内外银行、投融资公司、政府组织等机构。

(2) 项目数据分析报告内容：

项目数据分析报告的主要内容包括：项目提出的背景、项目基本情况（建设内容、建设规模、投资总额、市场前景、经济效益、社会效益、地理位置、交通条件、气候环境、人文环境、优惠政策等）、项目存在的问题、项目的战略分析、项目的管理架构分析、项目预测分析（市场、收入、成本）、财务分析（获利能力、偿债能力、发展能力）、不确定性分析、风险分析、结论和建议等。

(3) 项目数据分析报告案例：

某企业项目数据分析报告案例样本

目录

第一章 项目概述

此章包括项目介绍、项目背景介绍、主要技术经济指标、项目存在问题及建议等。

第二章 项目市场研究分析

此章包括项目外部环境分析、市场特征分析及市场竞争结构分析。

第三章 项目数据的采集分析

此章包括数据采集的内容、程序等。

第四章 项目数据分析采用的方法

此章包括定性分析方法和定量分析方法。

第五章 资产结构分析

此章包括固定资产和流动资产构成的基本情况、资产增减变化及原因分析、资产负债结构的合理性评价。

第六章 负债及所有者权益结构分析

此章包括项目负债及所有者权益结构的分析：短期借款的构成情况、长期负债的构成情况、负债增减变化原因、权益增减变化分析和权益变化原因。

第七章 利润结构预测分析

此章包括利润总额及营业利润的分析、经营业务的盈利能力分析、利润的真实判断性分析。

第八章 成本费用结构预测分析

此章包括总成本的构成和变化情况、经营业务成本控制情况、营业费用、管理费用和财务费用的构成和评价分析。

第九章 偿债能力分析

此章包括支付能力分析、流动及速动比率分析、短期偿还能力变化和付息能力分析。

第十章 公司运作能力分析

此章包括存货、流动资产、总资产、固定资产、应收账款及应付账款的周转天数及变化原因分析，现金周期、营业周期分析等。

第十一章 盈利能力分析

此章包括销售收入及净利润增长率分析、资本增长性分析及发展潜力情况分析。

第十三章 投资数据分析

此章包括经济效益和经济评价指标分析等。

第十四章 财务与敏感性分析

此章包括全投资现金流量的分析和编制。

第十六章 经营风险分析

此章包括经营过程中可能出现的各种

风险分析。

第十七章 项目数据分析结论与建议

第十八章 财务报表

第十九章 附件

数据分析报告要以数据说话篇九

南京千百万数据技术分析师事务所有限公司依据《中华人民共和国审计法》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、联合国开发打算署项目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拨款子目管理职责，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拨款协定，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计，为达到项目预期目标奠定了优良的基础；海外贷拨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拨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拨款协定要求、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。

数据分析报告要以数据说话篇十

在国家信息网络战略及“互联网+”战略实施的大力推动下，我区从政策、人才、产品等方面不断加大对电子商务发展的投入力度，取得了良好效果。2018年，区内电子商务市场规模实现平稳增长，实现电商交易总额104亿元，较2017年同比增长17%。其中网络零售额全年累计33.9亿元，同比增长15%；农产品销售全年累计10.1亿元，同比增长5%。

（一）电商交易总额。2018年，区内全年电商成交总额达104亿元，同比增长17%，尤其是农产品上行增势喜人，但总体来看，电商交易总额增速较2017年约28%的增长率有所放缓。究其原因：

一是政策和市场因素。2017年以前，我区电商发展基础差，电商成交额度小，随着国家电商综合示范创建项目开展，上下行通道全面打通，大量财力、物力、人力投身其中，尤其是“电商服务中心一站一点”三级服务体系的建成，以智能网仓和城乡物流通道为基础的电商物流配送体系全面运行，以区域公共品牌“山韵黔江”及产品品牌为支撑的网销品牌体系初步形成，各大电商企业、电商平台、尤其是社群电商应势发力，销量节节攀升，促进了我区电商飞速发展。如今，

随着国家电子商务法的颁布实施，各项政策企稳，区内电商活动也受到市场环境影响，开始进入稳定发展阶段。

二是基数因子的影响。一方面，随着网络支付设施的推广普及，选择微信、支付宝等进行线下交易支付的群体增长逐渐到达临界点，增势出现“梯度差”；另一方面，我区对周边市场具有一定辐射力，但市场容量仍然较小，反映在电商交易规模上，增长的难度将逐渐加大。

三是保量提质的需求。如今的新零售模式更加讲究“品质至上”和“内容为王”，我区电商开始进行资源和人力方面的优化整合，迈入更加注重品牌力和品质力的新征程，摒弃掉了过去一些粗犷化和原始化的发展模式，在保证总量有所增长的基础上，更加注重品质的提升。

（二）网络零售总额。2018年，我区网络销售总额为33.9亿元，较2017年同比增长15%，其中购进（产品下行）19.9亿元，卖出（产品上行）14.2亿元，二者同比增长率分别为14%、17%。与2017年购进17.4亿元和卖出12.1亿元相比，绝对数值上都有较大的提升。

三是区委区政府对电商，尤其是电商精准扶贫和乡村振兴的重视和大力扶持，一大批电商平台依托区内广大农村茁壮成长起来，带动了农特产品的上行销售。

（三）农产品销售额。2018年，区内农产品网络销售额有所增长，突破10亿元大关。

五是销售渠道增多。以前从单一淘宝店铺，发展成以京东、邮乐购、微商、微商城、有赞及自建平台□o2o线下体验直销店等多个销售平台共同发展销售渠道，基本上达到了有农产品就有电商，有渠道就有黔江农特产品。

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。

一是提高对电商的认识，电商不是简单的商业行为，而是解决农产品品牌化、供应链，反作用于生产的一整套解决方案，不是商务委的一个简单工作，从发达地区的发展经验看，是以营造电商生态来推动产业发展或产业发展融入电商生态。

三是以电商园区智能物流，冷链物流为基础，打造黔江农特产品供应链服务体系；

四是加强对黔江农特产品的包装策划，打造一批电商爆品；

五是做好大数据运用，为黔江电商发展提供智力和决策支撑。