

最新办公室申请空调的报告(大全7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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

办公室申请空调的报告篇一

质量技术监督局：

XXXX年在黄石市金广厦棚户区改造工程项目中，我公司销售、安装的防盗安全门因门铰链与门扇配合间隙、锁具加强板部位达不到标准要求等问题被贵局查处，并收到《行政处罚告知书》，我公司领导十分重视，立即召集生产、技术等相关部门负责人针对检验报告中几项不符合标准要求的部分进行讨论研究，制定整改方案如下：

一是我公司将立即派遣负责人到黄石市金广厦棚户区工程现场，及时与工程项目部进行协调处理。

二是派遣技术人员对已安装防盗安全门全面进行技术检查，对每一樘门在进行调试，如发现有不符合性能要求的地方，进行整改。

三是对已安装的防盗安全门门框与门扇配合间隙、主锁舌伸出有效长度等不合格情况通过加固门铰链、更换防盗锁等措施进行整改。

四是对不能进行更换或加固处理的不合格防盗安全门将进行拆卸并更换。

整改完毕后，我公司将进一步加强检查，全面配合贵局再次对该批防盗安全门进行检验，并达到标准要求。同时我公司

也将进一步加强公司生产、检验等各个环节的管理力度，严格按照相关技术标准要求进行生产，对不符合标准要求的产品坚决不出厂销售。

XXXX公司(盖章)

X年X月X日

办公室申请空调的报告篇二

从11月份到现在，我加入我们联宇已经2个月了，作为一个初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是这2个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短的时间内适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，最重要的是接触和学习了不少的相关业务和一些专业知识。

虽然这两个月大部分时间是在工地度过，但是这对于我来说何尝不是一种学习的机会，由于我不是暖通专业所以要是让我刚进来就直接跟设计院等专家沟通肯定会有不少问题。但是通过这一个多月的学习让我对我们公司的经营项目有了更深的了解。通过这段时间在工地的学习让我了解了我们公司冰蓄冷中央空调的系统工作原理，以及跟普通中央空调比我们的优势在哪。在我们销售过程中就是要把自己的优势充分利用起来以达到说服对方的目的。

虽然到现在我还在实习期没能真正的开展自己的业务，但是我觉得明年我应该从哪几方面来开展自己的工作。

- 1、有关系要用关系，没关系要做关系；知己知彼；设备技术上要经得起考验；还要有强大的经济后盾。

2、是对我们公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手(如华电华源、贝龙等)的产品特点情况。只有充分了解竞争对手才能更好的打败他们。

3、建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方来了解一些招投标信息。

4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系(有些偏激，但也差不多)，技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。所以说只要我们能拉好关系那肯定能做到工程。

6、做销售必须明白技术才行!应该先去学点技术再搞销售!当然咱们公司已经重视这一点了，我刚进公司就直接去下面工地进行学习技术。

7、一个良好的服务态度也是尤为重要的，再加上质量上的保证，价格上的优惠肯定能为我们公司发展提升很大空间。

8、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。适当的时候送送礼等...9、还有一点，我觉得在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你没有素质。

10、团队协作，在我们跟踪期间要有技术上的支持才能拿下目标，所以各部门的合作也是非常重要的一点。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，

积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献。

述职人：

20xx年xx月xx日

办公室申请空调的报告篇三

：苏州

空调在苏州的销售情况

苏州观前街是苏州经济文化中心，数百个中外商家毗邻而设，商品种类丰富，消费层次鲜明。老字号风光依然，新商家大批涌入。观前街日常人流量近12万人次，节假日高峰时竟达35万。这里的营业额以25%的增幅快速增长。

随着永乐、苏宁、五星等家电专营连锁店纷纷进驻苏州市场以来，苏州的家电销售格局也悄悄起了些变化，改变了传统大型百货商店长期以来在经营家电领域占据统治地位的局面，但苏州市人民商场股份有限公司、苏州市石路国际商城、苏州长发商厦、苏州泰华商城等凭借其良好的信誉、优美的环境、大而全的商品，仍是广大消费者的首选之地。另外一些小的家电商家，凭借其灵活的销售方式及相关渠道也占有相当的一些市场份额。

据统计数字表明，空调在苏州家庭的普及率为45%以上，今年苏州的空调市场容量近6亿多，可见苏州空调市场还是有很大的发展空间。

今年苏州整个空调市场呈现出“淡季不淡，旺季不旺”的均衡态势，这和居民消费的理性化有很大关联。空调销售市场

受到家电专营店的一些冲击，专营店中以苏宁、永乐和五星为三大巨头，百货商厦中又以苏州市人民商场股份有限公司和苏州市石路国际商城见长。苏宁空调的销量要略好于其它商家，总体来说连锁的家电专营店的份额较之百货商厦要高，基本上两者之间市场份额比为60%：40%。

苏州消费者在选择空调上首先考虑的是品牌，一些高中档产品普遍受到欢迎，品牌意味着质量和售后服务。目前，在苏州市场上，空调销售占主要地位的是海尔、美的、新科、奥克斯、格力等国产品牌，这几个品牌占据了苏州空调市场的60%左右的份额。据各大专营店和商厦销售数据显示，海尔在苏州空调市场位列第一，占了约19%的市场份额。主要原因是在于其品牌认知度高以及良好的售后服务。其次为美的，占了约16%的市场份额。新科和奥克斯在苏州市场上也有不俗的表现，各自抢占了约10%的市场份额，格力在苏州的销量尚可，占据了5%的市场份额。

另外，苏州本地品牌三星空调今年的表现也不错，但由于三星空调起步比较晚，所以全年总的份额相对较低。同时，我们在调研中也发现，春兰在苏州市场上的销量平平，不尽如人意，究其原因可能与消费者对该品牌的认知程度有关。

办公室申请空调的报告篇四

xxx学校：

最近我们上课时发现各个教室的风扇锈迹斑斑，很不美观。更重要的是天气开始炎热，学生热到不能静下心来学习，且风扇运转久了就会很危险，存在着很大的安全隐患。为消除这一隐患、改善课堂氛围、提高教学质量，恳请学校对每间教室安装空调，给师生一个良好环境。

以上请示当否，请批示。

此致

敬礼!

申请人:

20**年**月**日

办公室申请空调的报告篇五

院领导:

药剂科住院药房因房屋结构问题，加之天气过于炎热，人员(护士)进出频繁，空调配置不够，药房室内温度持续在30°C~33°C之间，不符合药品质量管理要求，现申请增加空调配置。

药剂科

20__年__月__日

办公室申请空调的报告篇六

课题名称：商品城空调系统安装

实习地点：临沂国际商品批发城

学院：土木建筑学院

专业：建筑环境与设备工程

姓名：樊慧青学号0303

指导教师：刘玉峰李慧敏

报告日期：__年9月21日

山东科技大学

1. 建筑环境与设备工程专业

__级生产实习大纲

1.1 实习性质和目的

1.1.1 实习性质

生产实习是建筑环境与设备工程专业培养计划中十分重要的实践性教学环节，是对大学生的劳动观念、理论联系实际、动手能力及专业素质的基本训练过程。认真抓好生产实习工作，对提高生产实习质量，培养学生业务素质和政治素质具有重要的意义。

1.1.2 实习目的

1.1.2.3 培养理论联系实际、从实际出发分析问题、研究问题和解决问题的能力；

1.1.2.4 培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风。

1.2 实习内容

建筑环境与设备工程专业的生产实习主要以实际参与本行业设计、施工与监理、运行管理为主，参观实习为辅。为了使学生在生产实习中有的放矢，要根据实习单位的性质和条件把握以下内容：

1.2.1 明确建筑环境与设备工程、给水排水工程专业涵括的技术内容；

1.2.5了解施工组织设计的意义与施工组织设计方法；

1.2.7了解工程或设备的施工质量检验与验收方法；

1.2.8了解专业中有关的新技术，新工艺，新方法，把握专业发展趋势。

1.3生产实习要求

1.3.3学生应按实习大纲和实习计划要求认真完成实习中规定的各项任务，并做好实习笔记。实习中应勤观察、勤动手、勤思考、善于发现问题和分析问题。

1.3.6每天写实习日记。实习日记应图文并茂，实习指导教师可随时抽查学生的实习日记，并给予指导。实习结束时，应将实习日记交实习指导教师评阅，并根据实习日记按照学院要求格式写出实习报告。生产实习报告内容完整，不少于。

1.4实习考核

实习结束后，实习指导教师根据学生的实习日记、实习报告、理论联系实际分析问题和解决问题的能力，结合平时实习表现，劳动态度，与工地关系及遵守纪律等情况，定出成绩(必要时可进行口试复查)。

实习成绩按优、良、中、及格、不及格五级计分制评定，其方法如下：

1.4.1实习认真，遵守纪律，能按时报到和结束，无无故缺勤而且完成任务较好，实习日记及实习报告质量高，全面完成实习大纲的要求，独立工作能力较强，成绩评为优。

1.4.2足要求，质量较高，有一定的独立工作能力者，成绩评为良。

1.4.3能完成实习大纲的全部要求，实习日记和报告能满足要求，质量尚好者，成绩评为中。

1.4.4基本完成实习大纲要求，能完成实习日记和实习报告，但质量一般者，成绩评为及格。

1.4.5实习日记和报告不合格，或实习期间表现差，有严重违反纪律者，成绩评为不及格。

1.4.6凡有以下之一者，实习成绩不给予评定，作不及格处理：

1.4.6.1报告未按时完成者；

1.4.6.2实习日记少于3次者；

1.4.6.4严重违反纪律，造成恶劣影响者；一般违反纪律，经教育不改者。

1.5时间地点安排

地点：黄岛、青岛、滨州、临沂等地

时间：计划__ .9.4~__ .9.22；部分学生利用暑假完成生产实习。

2实习报告内容

时间飞逝，转眼间我已成为一名大四的学生，在大四第一学期刚一开学我们就开始了生产实习，在大三上学期学院曾为我们组织了一个星期的认识实习，当时所学的专业知识并不多所以实习下来对本专业的认识还是了了，所看到的东西很难和本专业联系起来，这一次的生产实习则使我对本专业所涉及的内容有了全面的了解，也对施工、监理等有了一定的认知，也具备了一定的动手能力，总之此次生产实习之行我收获颇丰。

九月四日星期一

这次生产实习我们的实习地点有黄岛，临沂，北京，滨洲等地，我的实习地点是临沂，实习对象重点是空调，为期三星期，由李慧敏，刘玉峰两位老师带领。我们同学参加实习的有17人，早晨6：50我们准时坐上了从黄岛发往临沂的汽车。我们专业都是干什么的，工地上是什么样子？带着这些问题和些许的喜悦我们踏上了去临沂的旅程。中午11：30左右我们到达了临沂，临沂到处是批发市场，不愧为批发第一城，商品是便宜，不过惟一不方便的地方就是交通不太便利，车辆很多，街道很拥挤，老师不段嘱咐我们过马路要注意安全，我们也都很小心。接下来就是在旅馆安顿下来，到了晚上我们所有的同学都安顿好了，大家劳累了一天终于可以好好休息一下迎接明天的实习了，因为正式的实习是在明天，我们要养好精神，蓄势待发。

2.1 第一站九月五日星期二

早晨8：00迎着初升的朝阳，我们19人租了车去了临沂新建的汽车站，这个汽车站据讲是建成后全国最大的一个汽车站，到了那里之后一看果然是气派宏伟，大而且美，建设造型确实美观别致，我们进到里面听负责空调安装的师傅讲关于这个建筑的空调设计，里面的空调设计是全空气系统，全空气系统是指空调房间的室内负荷全部由经过处理的空气来负担的空调系统。由于空气的比热较小，需要用较多的空气量才能达到消除余热余湿的目的，因此要求有较大断面的风道或较高的风速。有黑色的我误以为是灯的监视器，有红色的报警装置，有喷淋装置，一些平时只在课本上见过样子和名称的装置在今天都看到了实物，心里是美滋滋的，因为我们既开了眼界又长了知识，师傅接着讲这个空调系统的设计也并不是很完美的，比如在防排烟方面，这个设计应用的是排烟和排风共用一个风道，这种设计是不太好的，最好是两个风道能分开，各用各的。师傅还语重心长的对我们讲，如果我们其中的一些人毕业后搞设计这方面，一定要注意这些细节

的问题。从实习中我们也看到了搞理论设计的要多多进行实地考察，听听施工师傅的一些建议，以便在以后的工作中尽量做到最优化。接下来我们又在车站里看了一圈，见到了大空间空调的设计布局，也看到了一些火灾报警系统等的装置，还看了旋转百叶风口。最后我们合了影，留下了大家在临沂第一站的美丽笑容。

2.2 第二站九月六日星期三——九月十六日星期六

2.2.1 终于盼到了到工地现场实习的时刻了。我们去的地方是天元集团建设的工地，天元建设集团有限公司是有50多年历史的大型综合性企业集团，aaa特级信用企业，拥有房屋建筑工程施工总承包特级资质，以及机电设备安装、装饰工程、钢结构工程、锅炉安装等多个一级资质和涉外经营承包权。自以来先后通过iso9001质量管理体系、iso14000环境管理体系和ohsas18000职业健康安全管理体系认证，并有效运行。集团拥有建筑、房地产、路桥等九大支柱产业，施工区域、工业产品及服务项目遍布全国二十多个省市以及非洲、南美洲、东南亚等部分国家。具有年完成施工产值100亿元、承建1000万平方米工程的总承包能力。所承建工程荣获项“鲁班奖”和“国家优质工程奖”以及29项“泰山杯”奖。

办公室申请空调的报告篇七

北京汇智联恒咨询有限公司

定价：两千元

第一章行业定义及分类

第二章空调行业政策环境

一、空调产业政策分析

二、空调行业提高能效标准期待政策垂青

第三章空调行业技术环境

一、创新弱化

二、技术门槛

三、技术同质化

四、技术壁垒

五、跨国公司参与竞争

六、“涡旋增压”助空调低温制热难题解决

七、能造冷气的太阳能空调亮相

第四章空调行业经济环境

一、中国经济总体情况

二、农业生产

三、工业生产

四、固定资产投资

五、国内市场销售

六、市场价格

七、对外贸易

八、城乡居民收入

第五章空调行业投资特性

一、行业集中度分析

二、行业赢利能力分析

三、行业成长能力分析

第六章窗式空调市场

一、窗式空调器的特点以及使用方法

二、窗式空调出口

三、彩色窗式空调市场

第七章中央空调市场

一、国内家用中央空调市场分析

（一）家用空调市场调研

（二）家用中央空调的技术特点

（三）家用中央空调的推广应用

（四）家用中央空调技术与市场的发展趋势

二、蓄冰中央空调市场产值

三、中央空调市场潜力巨大

四、多联机走俏家用中央空调市场

第八章变频空调市场

- 一、整体发展提速迅猛
- 二、各品牌强攻变频市场
- 三、直流变频技术成为新品主流
- 四、区域市场短兵相接
- 五、变频空调标准将出台

第九章中国空调市场消费者分析

- 一、细分消费群体
- 二、孝感市空调市场消费者满意度问卷调查情况

第十章中国空调市场营销渠道与策略

- 一、空调营销七要诀
 - (一) 概念包装是前提
 - (二) 技术质量作后盾
 - (三) 媒体传播造声势
 - (四) 人尽其才拓市场
 - (五) 淡季炒作最关键
 - (六) 渠道网络为核心
 - (七) 做好服务赢忠诚

第十一章中国空调市场竞争分析

一、空调市场技术竞争态势

二、空调市场价格竞争分析

三、高端家用空调市场竞争浅析

第十二章优势企业及品牌分析

(一)、海尔

(二)、美的(三)、格力电器

(四)、志高空调

(五)、春兰

(六)、奥克斯