

# 分析报告

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/168128752715070.html>

范文网，为你加油喝彩！

借物喻人的作文400字-三年级小实验作文300字



2023年4月12日发(作者：鸡兔同笼教学设计)

## 数据分析报告范例

### 篇一：数据分析报告

#### 数据分析报告

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ISO9001：2008  
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  
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、

1

互检和专检活动，孟善 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。

中国建设银行辽中近海支行综合布线系统项目、中国建设银行  
辽宁省分行、后台处理中心综合布线系统项目、中国建设银行  
沈阳彩霞支行综合布线系统项目、中国建设银行沈阳  
三好街支行综合布线系统

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(转载于:书业网:数据分析报

告范例)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。

管理部201上海婚假 2-11-26

## 篇二：数据分析报告范例

### 2014年中国手游市场年度数据分析报告

#### 一、2014年手游市场基本概况

##### 1、2014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。

3

##### 2、2014年移动游戏用户规模：2014年年底，手机游戏用

户规模超过5亿，近半数中国人在玩手游

##### 3、2014年移动游戏市场实际销售收入：2014年移动游戏

销售收入超过200亿，销售收入是2013年的2倍以上

##### 4、2014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

1、端游与手游之间用户重合度分析：端游与手游用户重

合度达到26.3%，端游用户转化为手游用户的空间较大

2、2014年智能移动游戏操作系统分析：安卓成手机游戏

主要操作系统，苹果手机用户更愿意花钱玩游戏

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

4、玩家付费时间分析：玩家的付费高峰习惯趋于稳定，

付费高峰发生在午饭后和晚上睡觉前

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

4

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

篇三：电子商务数据分析报告实例

用数字来看某知名B2C网站的发展内幕和隐私(作者：perplexing)

数字是个很有趣的东西，很有说服力，而且也可以更加深

入地掌握不同变量之间的逻辑关系。举个例子，我们喜欢说

留住老用户，发展新用户，那么老用户和新用户的定义应该

是什么呢？直观上说，老用户就是曾经在我这里买过东西的

呗，其实这样的定义太简单了，假如今天是2008年4月24

号，我们看看如下哪个顾客属于老用户？

1，2002年注册，2002年~2003年曾经购买过27次，但是

2004年之后就再也没有过来了；2，2002年注册，直到2005



年才买过一次东西，但是从此人间蒸发了；

3，2008年4月22号注册，4月23号（昨天）买过东西，

不知道他以后还来不来；4，2007年1月注册，2007年1

月~2008年4月间，平均每3个月就来买一次。

其实上面的都可以俗称为老用户，但是他的注册时间，购

买次数，购买金额，购买频率，最后一次购买时间等数值，

对我们都有重要的参考和分析意义，只有细致分析，才能精

准营销。

5

我们来用数字分析一家比较知名的B2C网站的发展历

程，名字就不直接说了，我们就用A公司来代替。只是从这

些分析中，我觉得可以看出很多隐形的（hidden）有趣现象

来。这不属于泄露公司业务，名字和产品都没有写。事实上，

我还掌握了好几家的内部数据。我只是想，能够拿出来和大

家一起商酌，无伤大雅，可以一起探讨学习。现在，我们从

2002年1月1号开始分析，action！~1，A公司的注册会

员发展轨迹

截止2007年12月31号，A公司累计注册英文短句 册用户35万。淘

宝网截止2008年Q1有6200万注册用户，也就意味着A公

司的注册用户只是淘宝的0.56%而已。每天的注册人数从

2002年的21个（天）到目前大概300个（天），可以说，A

公司的注册用户一直在稳步增长。

中国互联网网民的规模，足以支撑所有的统计规律的圆满

实现。我在baidu的index里输入某个关键字的查询次数，

比如我输入“电子商务”，发现每天在baidu查询“电子商务”

的人数一直稳定在300~500的范围内飘飘荡荡的。昨天查询

的人和今天查询的人是不一样的，而且也互相不认识，但是

庞大的baidu用户群体造就了美丽平滑的统计大数定律。所

以，如果有人问我，今天大概多少网民过生日？我告诉他，

大概27万左右，因为网民总1亿，365天每天都有人可能过

生日，所以这个27万的正确率绝对80%以上。

6

2，A公司的年度交易量发展变化图

恩，不错，2002年每天只有3.13万的交易量，到了2007

年，每天有41.83万了。年度交易额来看，2006年就冲过1

亿的关口了。每个订单的金额大概就是650元左右。每天的

订单量目前维持在600多一点的规模。除掉每天8小时的睡

觉时间，其他时间顾客都可以下单的话，大概1~2分钟就来

一个600多元的订单。

3，注册用户的购买情况

如上的2个表格没有意思，这个表格却可以说明很多问

题：

1)

所有的注册用户中，52.88%的注册用户到目前为之还没

有产生过购买；所以注册到购买转化率大概47%；2)

产生了3次或以上购买的顾客占总体注册用户的

18.68%，但是他们产生的总体购买金额却占了A公司有史

以来总体交易金额的82.58%，看来2:8定律真的是无处不

在！

所以，根据这个结果，我们可以把购买了3次或者以上的

顾客定义为公司核心用户，他们是确保公司基石的重量级

客户。3)

购337人体艺术 买10次或以上的有14474人，占注册用户4.12%，但

是这小小的4.12%的用户为公司贡献了48.98%的交易额！

7

而且人均贡献1.36万！当然不排除企业客户，但是我们发现，

购买频率越高，对公司越是至关重要！

我们这里做个假设：如果不考虑重复购买，所有的顾客只

要购物，都只买1次，那么会发生什么情况？结果是：A

公司的交易额将变成目前总体交易额的25%而已！公司总体

交易额将缩减75%！可见：1)

对于一个购物网站来说，忠诚度的培养和顾客的重复购

买，是多么关键。2)

长期进行老用户的优惠措施（积分优惠、折扣优惠等）是

公司发展的根本！

4，有过购买的用户，都是注册之后多久会购买？

如下是以有购买记录的顾客为研究对象的，从没购物的不

考虑其中。

这个图表说明了几个很重要的规律：1)

顾客注册之后如果要购物，那么81.78%的顾客都会在注

册后的1个月之内下单；2)

如果顾客注册之后的1个月之内没有购买，那么他

81.78%的可能性永远不会来买了；3)

如果顾客注册之后的半年之内么有购买，那么他90.86%

的可能性永远不会来买了；4) 如果顾客注册之后1年以

内还没有购买，我们就不用追讨了，他很有可能就蒸发了；

4)

8

所以，要顾客转化，有必要在顾客注册之后的1个月之内

通过各种方式他购物；

技巧：顾客注册之后，通过Email和短信通知其购买，甜

美MM电话告知，甚至不惜给予丰厚的优惠让顾客来购买。

根据统计分析，顾客注册之后产生第一次购买的概率是47%

左右，但是一旦产生了第一次购物，那么他购买第二次的概

率是60%以上；所以，让顾客产生第一笔交易永远是值得投

入的，一旦变成你的老用户，那么他的价值是很大的。

5，顾客的购物频率是怎么样的？

如下的顾客全部是惊的成语 购买了2次或者以上的顾客，因为只购

买了1次的顾客，讨论购物频率是没意义的。

这个表格也有意思：

1) 81.96%的顾客都会在半年之内来购买1次，所以，对

我们公司来说：2个月给没有继续购物的顾客发送优惠的产

品信息，必要性：38.60%；3个月给没有继续购物的顾客

发送优惠的产品信息，必要性：55.12%；6个月给没有继

续购物的顾客发送优惠的产品信息，必要性：81.43%；

6)

新老用户交替的科学计算矩阵图

如下这个图是有意义的，是动态跟踪顾客购买记录的矩

阵。这个图有点绕口，它观察的是：顾客最后一次下单的情

况。比如，我们拿2002年来说明：2002年注册的那帮家伙，

9

最后一次下单都是什么时候呢？如下的百分比说明：1)

2002年注册的人如果购买了，21.49%的人最后一次购买是

在2002年；2) 2002年注册的人如果购买了，8.16%的人

最后一次购买是在2003年；3) .....

4) 2002年注册的人如果购买了，38.16%的人最后一次购

买是在2007年！

这个表格说明：

不管顾客是哪一年注册的，平均来说40%的顾客还是会

在目前保持活跃度的，顾客的生命期比我们想象的要长；也

就是说：2002年注册的那帮家伙如果产生了化简二次根式 购物，他们40%

左右现在还在活跃着！2003年注册的那帮家伙如果产生了购

物，他们40%左右现在还在活跃着！

10

嘴简笔画-遗男



### 至理名言佳句范文

不要因为众生的愚疑，而带来了自己的烦恼。不要因为众生的无知，而痛苦了你自己。如下是给大家的至理名言佳句，希望对大家有所帮助有所作用。

1 、作为一个人，要是不经历过人世上的悲欢离合，不跟生活打过交手仗，就不可能真正懂得人生的意义。——杨朔

2 、最糟糕的是人们在生活中经常受到错误志向的阻碍而不自知，真到摆脱了那些阻碍时才能明白过来。——歌德

3 、在学校和生活中，工作的最重要的动力是工作中的乐趣，是工作获得结果时的乐趣以及对这个结果的社会价值的认识。——爱因斯坦

4 、怎样思想，就有怎样的生活。——爱默生

5 、战士的日常生活，是并不全部可歌可泣的，然而又无不和可歌可泣相关联，这才是实际上的战士。——鲁迅

6 、只有在不仅消灭了阶级对立，而且在实际生活中也忘却了这种对立的社会发展阶段上，超越阶级对立和超越这种对立的回忆的、真正人的道德才成为可能。——恩格斯

7 、智慧最后的结论是：生活也好，自由也好，都要天天去赢取，这才有资格去享有它。——歌德

8 、最为贤明的生活方式是蔑视时代的习惯，同时又一点也不违反它地生活着。——芥川龙之介

更多 在线阅览 请访问 [https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发