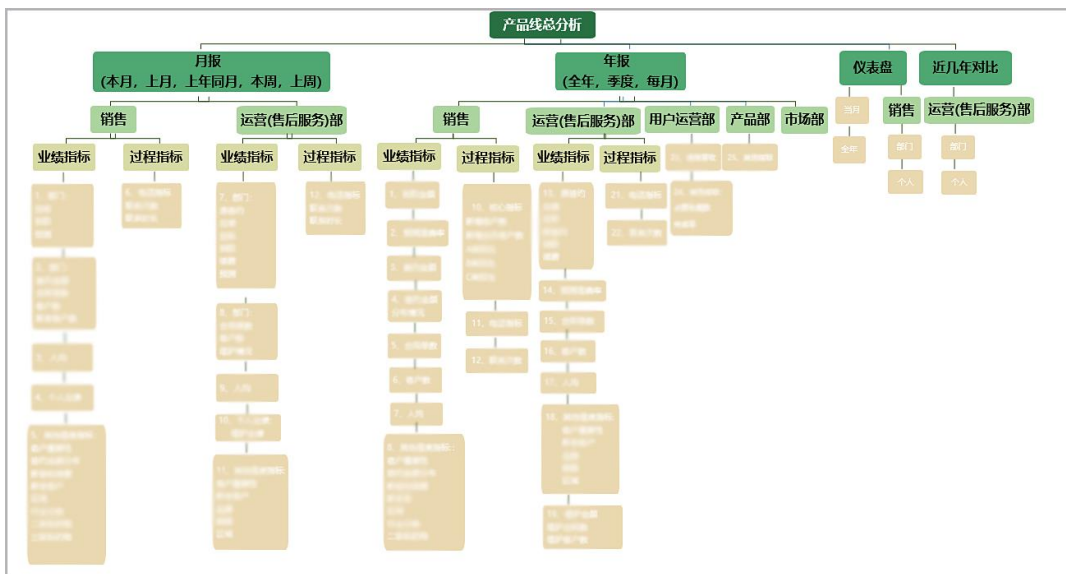


## 个人项目备份\_业务月/季/年报 Excel 版简要展示

此仅为个人结合之前所做项目，展示的 Excel 版简要的业务报告模板；

仅为个人备份参考，禁止商用；

### 业务报告目录样式:



**年报内容部分样式:**

## Part1、业务到款

[illegible]

## Part2、业务签约

[illegible]

### Part3、合作客户、销售人力等分析

[illegible]

## Part4、售后维护等分析

7、销售：客户非理性，签约金额分布，新老客户、区域、行业分类，二极标的物

维度：客户属性性

产品类型	客户属性性	签约金额	合同单数	客户数	全年			Q1			Q2			Q3			Q4			占比
					签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	
To-B	A级																			
	B级																			
	C级																			
	D级																			
	E级																			
	其他																			
	合计																			

维度：签约金额分布

产品类型	签约金额分布 x（单位万元）	签约金额	合同单数	客户数	全年			Q1			Q2			Q3			Q4			占比
					签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	
To-B	x <= 1w																			
	1w < x <= 2w																			
	2w < x <= 3w																			
	3w < x <= 5w																			
	5w < x <= 8w																			
	8w < x <= 10w																			
	x> 10w 合计																			

维度：新、老客户

产品类型	客户类型	签约金额	合同单数	客户数	全年			Q1			Q2			Q3			Q4			占比
					签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	签约金额	合同单数	客户数	
To-B	新客户																			
	老客户																			
	总计																			

8、售后服务：目标、续费、续签、新客户，新签约

部门-续费

部门	负责人	目标	续费	全年		Q1		Q2		Q3		Q4		1月		2月		3月		4月		5月	
				完成率	续费	完成率	续费	完成率	续费	完成率	续费	完成率	续费	完成率	续费	完成率	续费	完成率	续费	完成率	续费	完成率	
一部																							
二部																							
三部																							
其他																							
总计																							

备注：另他的目标为数据未分配出去的部份；

部门-续签与新签约——完成签约客户的目标

部门	负责人	原签约	新签约	全年		Q1		Q2		Q3		Q4		1月		2月		3月		4月		5月	
				增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度	增加幅度			
一部																							
二部																							
三部																							
其他																							
总计																							

### Part5、其他分析(含按客户等级大小、新老客户等角度分析)

[illegible]