



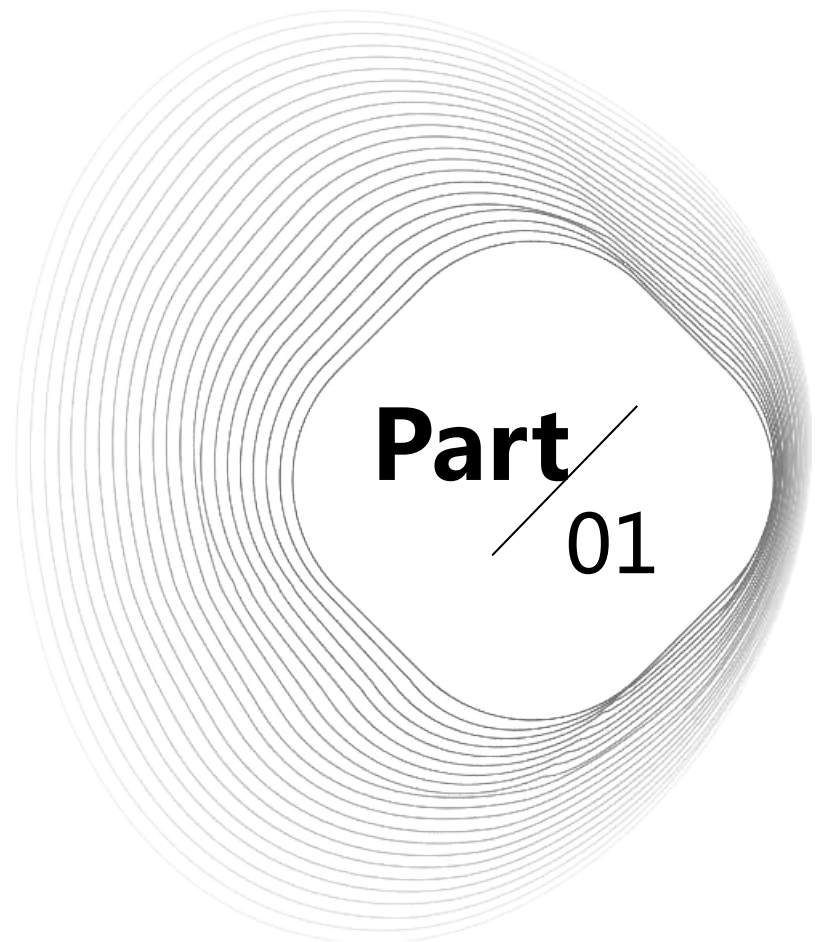
2023年做生意年度 总结报告

汇报人：XXX

2024-01-04

目录

- 引言
- 2023年业务概况
- 2023年财务状况
- 2023年业务亮点
- 2023年挑战与应对
- 未来展望

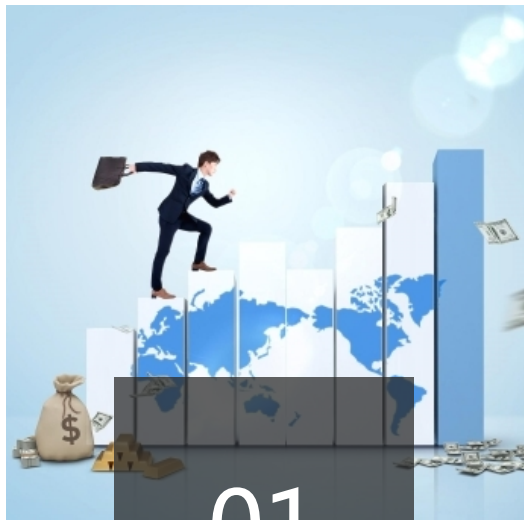


Part
/
01

引言

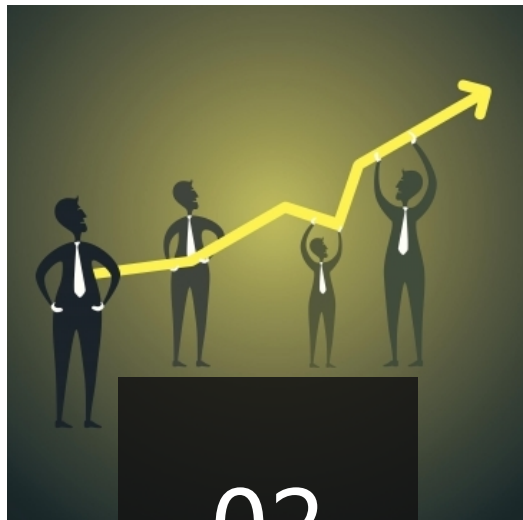


报告目的



01

总结2023年做生意的经验和
教训



02

分析市场趋势和竞争对手情况



03

提出改进和优化建议



04

为未来发展提供参考和借鉴



报告背景

2023年国内外经济形势
的变化

1

行业政策调整和市场环境
变化

2

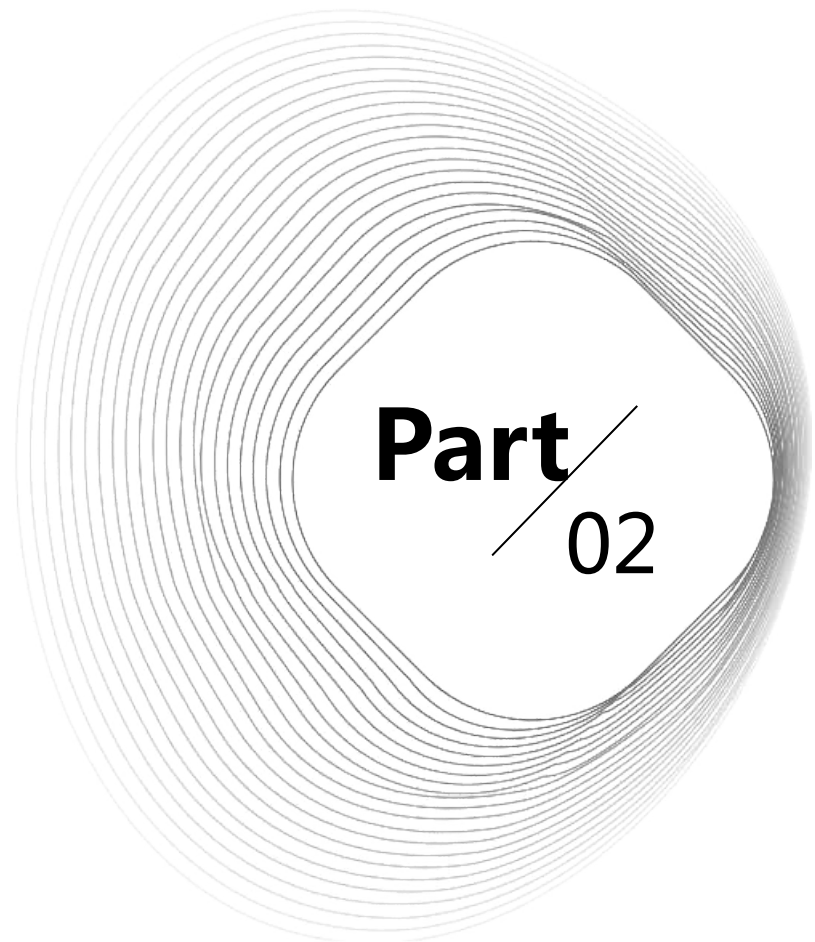
企业自身资源和能力的分
析

3

市场竞争格局和发展趋势

4





2023年业务概况



业务规模

业务规模

2023年，我们的公司实现了业务规模的大幅增长，总销售额突破了亿元大关，达到了1.5亿元，比去年同期增长了30%。



员工数量

随着业务规模的扩大，我们的员工数量也相应增加，目前共有员工200人，比去年同期增加了50人。



业务覆盖范围

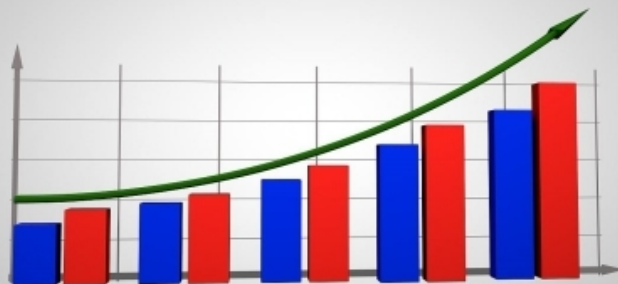
在业务覆盖范围方面，我们的业务已经从原来的几个城市扩展到了全国范围内，覆盖了20多个城市。



业务增长情况

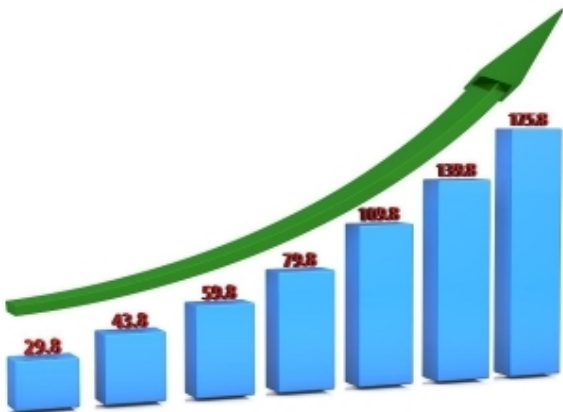
增长率

2023年，我们的业务增长达到了30%，比去年同期提高了10个百分点。



客户满意度

在客户满意度方面，我们的客户满意度评分为9.5分（满分10分），比去年同期提高了0.5分。



新客户数量

在新客户开发方面，我们成功吸引了500家新客户，比去年同期增加了200家。





市场占有率



市场占有率

经过一年的努力，我们的市场占有率从去年的10%提高到了15%，增长了5个百分点。



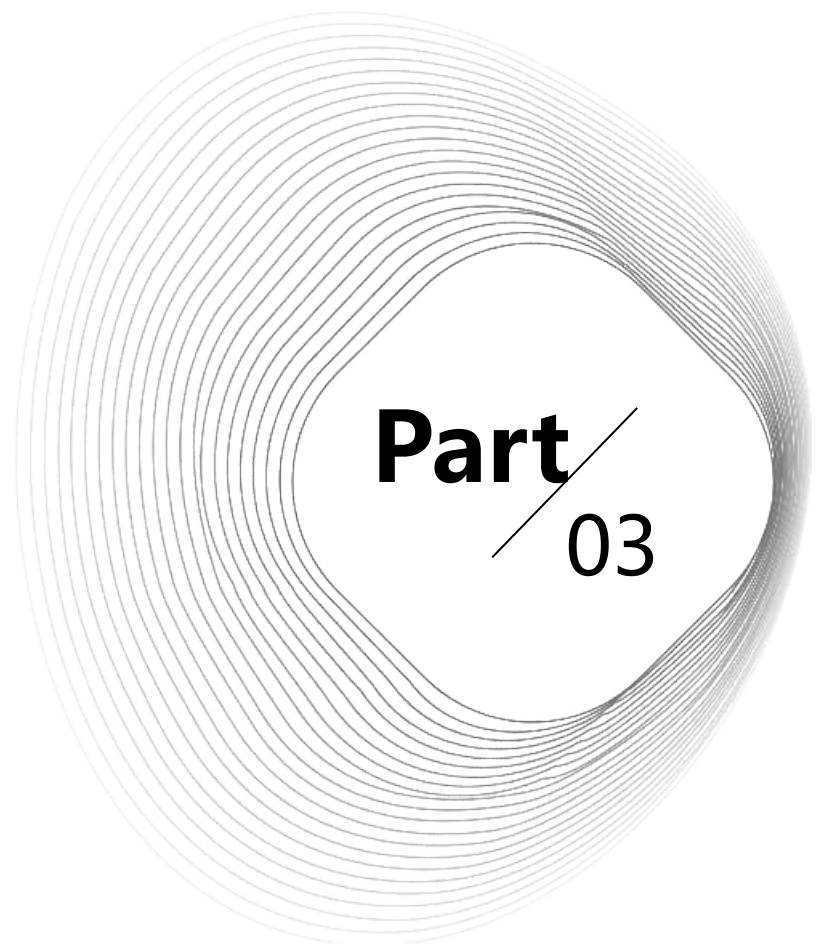
竞争对手情况

在竞争对手方面，我们主要的竞争对手市场份额有所下降，对我们公司的市场占有率提升起到了积极的推动作用。



未来展望

展望未来，我们将继续加大市场开拓力度，进一步提高市场占有率，力争在未来三年内将市场占有率提升至30%。



2023年财务状况



收入情况

总收入

本年度公司总收入达到1亿5千万人民币，比去年同期增长了20%。

销售收入

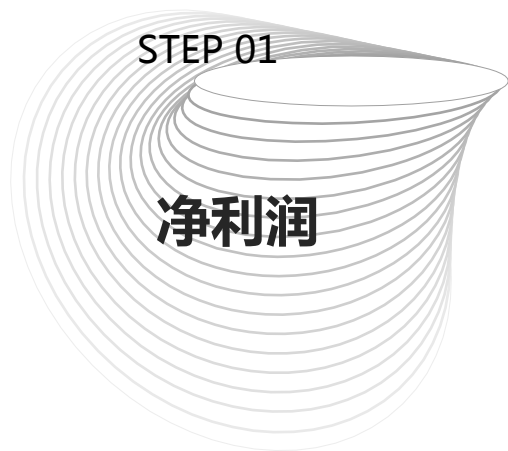
产品销售收入占总收入的比例最大，达到70%。

业务拓展

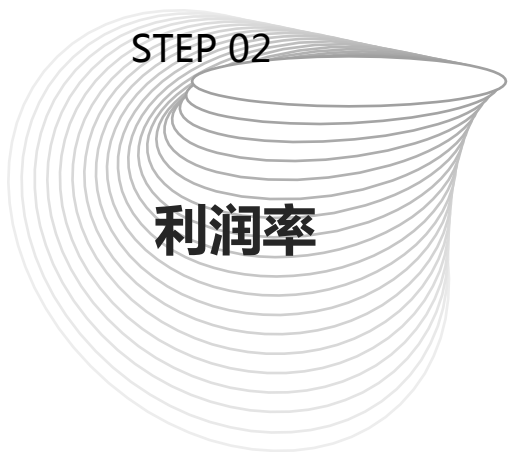
通过不断开拓新市场和新产品，公司实现了销售收入的稳步增长。



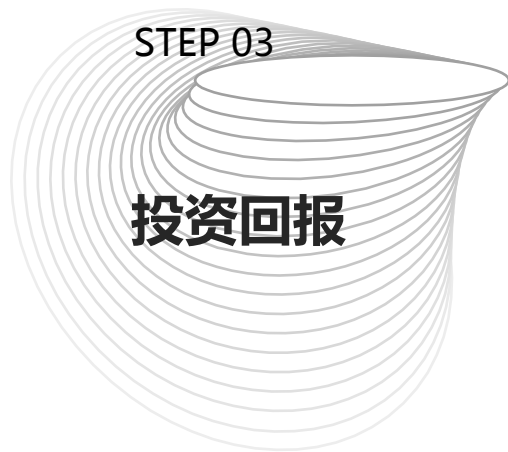
利润情况



本年度公司净利润达到3千万人民币，比去年同期增长了15%。



公司整体利润率保持在20%的水平，表明公司在成本控制和销售策略上取得了良好的效果。



公司通过有效的投资，实现了良好的回报，进一步提升了公司的盈利能力。

●●●●●● 成本控制



01 采购成本



通过与供应商的紧密合作和优化采购流程，公司有效降低了采购成本。



02 人力成本



通过优化人员结构和提高员工工作效率，公司有效降低了人力成本。



03 运营成本



公司通过精细化管理，优化了运营流程，降低了运营成本。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/068066034015006070>