# 精选DSA项目竣工自查报告(推荐)(五篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-09-30

*精选DSA项目竣工自查报告(推荐)一在经济飞速发展的今天，我们都不可避免地要接触到报告，报告包含标题、正文、结尾等。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编为大家收集的dsa项目竣工自查报告，欢迎阅读与收藏。dsa项目竣工自查报告1回顾这一...*

**精选DSA项目竣工自查报告(推荐)一**

在经济飞速发展的今天，我们都不可避免地要接触到报告，报告包含标题、正文、结尾等。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编为大家收集的dsa项目竣工自查报告，欢迎阅读与收藏。

dsa项目竣工自查报告1

回顾这一年里，我科室积极配合临床科室对医疗设备进行维修、保养，切实提高管理水平，注重发挥科室职能，在设备的管理和维护、计量管理和网络管理及硬件维护做了一系列的工作。向各位领导汇报如下：

如：放射科的ct、x线机、胃肠机，功能科彩超、b超、脑电图等，各病区及手术室的多参数监护仪、吸引器，供应室消毒锅、等离子灭菌器、全自动清洗机、常规设备等的维修。使全院设备的完好率在90%以上，有效保证临床使用。作好设备的申购、安装、调试、验收、交付使用等各项工作；承担起收集、整理资料、归档等系列工作。按照二级医院评审要求，加强制度建设，建立健全制度和职责，规范各种可操作表格，完善各类报表和操作流程。如：购置前可行性论证、设备效能评估等。进一步规范设备操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步发挥科室职能，加强设备从采购到报废的监管。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识，按要求及时将强制检验设备

及部件及时送检，对省级强检设备及时申请检验。ct机、生化分析仪、心电图机、彩超机、b超机、监护仪、集中供氧、精密压力表、供应室的安全阀都按要求进行了检验。

积极配合技术监督局及测试所作好设备计量工作。加强如：b超、心电图机、x光机、ct机、检验仪器的计量检测，保证设备报告的准确性。近几年，医院发展日新月异，病人大量增加，设备需求较大，而且旧设备面临淘汰、报废，急需及时添置新设备。如：dr一台，核磁一台，高压氧舱一台，血液透析机4台。台件，耗材71余万元。

1、大型设备操作人员无上岗证。

2、科室有私自拆机私自外聘工程师维修，不按维修流程进行，不申报设备科私自外购设备及耗材，使设备科工作无法进行。

3、二甲多次复审中提出植入类和一次性耗材不归口，没有按照二甲要求落实。

最后，希望各位领导和各科为我科多提意见和建议，我们将在各位领导和各科的关心和支持下，进一步加强思想政治学习，加强设备维护保养技术学习，发挥好设备的管理职能，更好的为临床一线科室服务。

dsa项目竣工自查报告2

设备科在院长及分管院长的领导下，在兄弟科室及同事的配合帮助下，通过全科人员的共同努力，较好的完成了各项任务，现将我科20xx年工作总结如下：

1、设备科有效完成客服调度维修人次，科室调度维修人次，医疗设备定期巡检、保养台次。着重加强急救类设备巡检，确保全年在用急救类、生命支持类设备完好率达%，有效保障全院设备的正常运行。

2、设备科完成设备验收台次；合计万元。其中专用设备台次、通用设备台次，低值耐用设备台次。

3、按要求做好我院辐射安全管理工作，完成年度全院放射诊疗设备的状态检测工作，继续加强放射工作人员健康管理，完成我院放射工作人员个人剂量计检测人次，并实时记录放射工作人员健康管理档案。粒子植入项目委托资质公司进行职业病危害预评价，评价报告正在撰写中。东西院区放射诊疗工作场所环评竣工验收报告完成，近期组织召开专家评审会。

4、计量设备管理：ct、加速器、mr、dsa等大型设备委托省计量进行计量检定。完成等设备的计量检定工作。

5、加强高压氧舱、灭菌器、电梯等特种设备的日常巡检保养工作，全部安全阀及压力表及时进行年检或半年检，以确保压力容器的安全有效运行。指定专人负责我院高压氧舱、供应室灭菌器、电梯等特种设备的安全管理工作，定期进行特种设备自查工作，发现问题及时整改，确保特种设备安全、规范。规范电梯维护保养质量和管理，经过招标确定电梯维保公司，节约维保费用xx万余元。

6、电梯、高压氧舱、压力容器、锅炉顺利完成年检工作，确保所有设备安全有效运行。

7、完成山东省质监局特种设备专项检查、省卫生监督所放射诊疗工作场所专项检查、市健康卫监透析室等上级领导的监督检查和问题整改工作。

8、科室专业技术人员能力提升新台阶，多次申请外出参加大型设备维保质控培训班，经过科室工程师的努力和实践，独立完成我院dr、钼靶、ct、加速器、彩超等大型设备的故障维修和处理工作，为医院节约资金同时缩短停机时间。

9、完成全院各科室待报废资产梳理和鉴定等工作，待报废资产台，资产总额元。年底进行全院资产盘点和清查工作。

dsa项目竣工自查报告3

“经验总结辞旧岁，绩效提高是新春”20xx年设备科的工作已经接近尾声，回顾即将过去的一年，设备科在设备的安装和调试，管理和维护、计量管理和网络管理及软硬件维护作了一系列实实在在的工作。向各位领导汇报如下第一：积极完成设备的安装和调试。

第二：作好全院设备的管理和维护。

如：放射科的dr、ct，各科室的多参数监护仪、供应室消毒柜、各科室空调和病房供电供水供氧的设备，洗衣房洗衣设施烘房，院内通讯设备及线路设备等的维修保养。使全院设备的完好率在98以上，有效保证临床使用。作好设备的申购、论证、安装、调试、验收、交付使用等各项工作；承担起收集、整理资料，归档等系列工作；如多参数监护仪的购置、组档、建档。加强设备制度建设，建立健全制度和职责。如建立《设备科工作制度》、《医疗设备管理制度》、《医疗设备申购制度》、《医疗设备验收制度》、《不良事件处理制度》等项制度和《医疗设备科职责》、《维修人员职责》、《医疗设备采购人员职责》等8项职责。规范各种可操作表格，根据新的法律法规，进一步完善各类报表和操作流程。如：验收报表及其工作流程，申购报表及其操作流程，不良事件处理流程及报表。进一步规范机器操作流程，建立使用登记，加强设备使用管理。进一步加强设备管理委员会功能，加强设备从采购到报废的监管。提高防腐意识，拒绝收受红包，拒绝暗箱超作，提高设备购置的透明度。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识。按要求及时上报大型贵重、重点医疗器械《医疗机构购进医疗器械登记表》和《医疗机构在用医疗器械登记表》。积极实施大型医疗设备的配置许可申报。还积极参加市。县组织的《医疗器械法律法规》及《特种设备安全条例》培训，正制作《医疗设备管理法律法规普及暨我院设备管理实践》幻灯教学片，进一步增强法律意识，逐渐使设备工作走上制度化、规范化、法制化的正轨。积极配合市、县技术监督局及测试所作好设备计量工作。如：b超、心电、x线机、监护仪、检验仪器的计量检测，提高设备报告的准确性。组织人员对有安全隐患的设施进行鉴定和检修，如高压消毒设备、高压电力设施、医用急救设施，可利用安全通道。该撤出的坚决撤出，该整修的就整修。参加湖南省消防安全培训，并在院内成功举办一期消防安全学习及普及，树立起持证上岗，安全第一的思维意识。今年，为了改善医院设备落后，医院发展迟缓的窘境，医院多方努力加大设备投入，先后引进了dr，ct，奥林巴斯电子胃肠镜等，改变中医院只靠“望、闻、问、切”吃饭的历史，提高了诊疗水准。

第三：完善医院his系统，加强信息化建设。

加强数据安全运行监测和维护；加强网络设备安全运行监测和管理。及时维修网络硬件和解决软件运行中的难点问题，保障his系统正常、高效、安全运行。递交《关于医院网络系统现况汇报和变更网络系统的建议》，申请、建议购入服务器一台，变更网络系统。并进一步改善网络配置，保证网络安全高效运行。进一步完善计算机信息管理系统，新上了住院收费系统和标准费别系统，组织相关操作人员进行技术技能培训和规章学习，确立行之有效的操作规程。增长网络安全运行及高速运行方面的知识，提升网络管理及维护方面的能力，推动医院计算机应用的健康发展。

第四：加强协调和联系工作。

不论是设备工作，还是信息管理，都需要与各科室、各相关人员加强协调和联系工作；作好上传下达工作，认真领会和执行领导的工作意图和决议。为领导设备工作决策作出积极有益的建议，积极配合各科室作好设备维修和网络工作，最大限度为临床服务。

第五：主要技术指标。

电费273051.23元。平均消耗电力1409。5度/日，费用1338元/日。平均消耗水量64.13吨/日，费用152.6元/日。平均消耗氧气3.37瓶/日，费用196.35元/日。

第六：存在不足

总之，在院领导的关心支持下，在各科室的.配合下，设备科进一步按“二甲”及“医院管理体系”在设备工作方面管理和维护要求，使医院在设备管理和维护以及医院信息化建设方面迈上制度化、规范化、法制化的新台阶。

最后，希望各位领导和专家为我院能在今后一段时间内，进一步加强和完善设备管理多提意见和建议；我们相信乘着“新院新景象”的春风，在各位领导和专家的关心和后爱下，我们将进一步加大设备人力和物力资源投入，加强设备宣传，加强维护人员、操作人员技术技能培训，进一步加强设备工作制度化、规范化、法制化建设。利用好设备这快阵地，提供更好的医疗服务，取得更好的经济和社会效益。

dsa项目竣工自查报告4

尊敬的领导：

20xx年，在院领导的关心和支持下，设备科圆满完成了各项工作目标和领导交办的临时任务，为医院的发展做出了一定的贡献。现汇报如下:

1、有效的承担起全院的医疗设备的维修及保养工作。如:影像科drx光机系统安装，低场核磁阶梯放大器以及host-pc的维修;功能科彩超除aspen更换一块主板外该科彩超故障全部解决。检验科血流辨，全自动生化仪;放疗科的直线加速器直接排除故障十次以上。使全院的设备的完好率在95%以上，有效保证临床的使用。

2、加强设备管理制度化，规范化建设。做好设备的安装、调试、验收、交付使用等各项工作。加强制度建设，建立建全制度和职责，规范各种可操作表格，完善各类报表和操作流程。如:设备资料的完整性，设备效能评估等。加强设备从采购到报费的监管。

3、加强设备管地市场化、法制化建设。在日常工作中树立效益意识、质量意识、责任意识，按要求及时将强制检验设备及部件及时送检，对强检设备及时申请检验。

4、加强设备科信息化管理手段，对我院所在地有医疗设备进行电脑管理，提高工作效率。

医疗设备的一次性配件要及时更换。如呼吸机滤芯。重复使用配件要勤保养勤宣传保养知识。如心电监护导联线、血氧线等尽量使配件尽量延长寿命。

1、业余时间要多了解医疗维修知识，努力提高自身维修水平。

2、自身素质培养，必须作到接到报修第一时间到达现场。及时解决问题。

3、大型医疗设备出现故障如当时解决不了要在第一时间上报领导。

**精选DSA项目竣工自查报告(推荐)二**

dsa操作规程及流程

1、开机前的日常准备工作，包括清洁，擦拭设备，查看设备运行环境是否安全。

2、手术前30分钟开机，打开机房，按下开机按钮，打开空调，调至合适温度，按下主控制台上的power on按钮，系统打开

3、系统打开后会自检，操作人员应认真查看，如发现问题，应及时查找原因。

4、核对病人并将有关信息录入系统，术中根据医生指导完成相应技术参数的操作，包括造影程序，对比剂总量，每秒流量以及相应的体位转换。

5、手术完成后及时处理图像，刻录光盘，打印胶片，待病人离开手术室后，将设备及时复位，关闭系统，关闭总电源，关闭空调，擦拭设备上的污物，整理好物品，关好门窗，填写大型医疗设备使用日志。

6、dsa需由经过培训的专业人员持证上岗操作，必须按操作程序进行操作。未经操作人员许可，其他人员不得随意操作。

7、设备必须在正常状态下运转，严禁设备隐患开机，每周保养，操作人员及受检人员必须佩戴好防护装备，警示灯及警示标志要性能良好标志醒目。

8、工作人员佩戴个人剂量计，做好辐射防护工作。

9、在介入室工作的人员，均需严格遵守无菌操作规程，保持室内肃静和整洁。

**精选DSA项目竣工自查报告(推荐)三**

一.概述

1.、电子商务现状以及发展

电子商务由1995年开始进入中国市场，至尽为止已经有15年的时间了。电子商务乃是随着网络技术的发展而形成的一种全新的商务活动框架，其发展对与之相关的法律、政策、技术规范以及企业家经营意识和知识储备等等都提出了很高的要求。

20\_\_年9月,阿里巴巴集团发布的《新商业文明浮现——20\_\_年度网商发展研究报告》显示：截至20\_\_年上半年，中国的网商数量已经突破6300万，社会经济影响力越来越大。据不完全统计，20\_年9月以后的一段时间里，每天新增的网店超过5000家。而根据20\_\_年12月淘宝公布的数据，淘宝注册商家超过一个亿，从20\_\_年的930亿到20\_\_年淘宝交易总额达到20\_\_亿，而这个数据在20\_年，将会达到4000亿。

从网民、网友，到网虫、网商，不同时期不同称谓的出现频率告诉我们，互联网的应用正在深度进化，从娱乐、社交到生活，再到电子商务，大部分人都已经感觉到，电子商务正在改变我们的工作模式、商业模式和商业形态。

时至今日，几乎没有人不听过网店、阿里巴巴、淘宝等电子商务词汇，“今天不电子商务，明天将无商可务”。电子商务今天已经如火如荼，这是不可否认的事实，品牌商、工厂、经销商乃至个人，无不寻觅着在电子商务里面找个空间挂靠，并且无数成功的例子在宣告，电子商务吧，让你的生意火起来。

实体店传统以来，一向是产品的销售终端，在电子商务出现之前，几乎所有产品都是经销售终端到消费者手里，而如今，电子商务汹涌的抢着他们的饭碗。要不就电子商务，要不无商可务，开通网络营销之路，对于众多实体店，已经是迫在眉睫，尤其是连锁实体店，越发沉重的固定成本，越来越多的客户被分流到电子商务公司。

艾瑞咨询近期正式发布的《20\_\_-20\_年中国的网络购物行业发展报告》数据显示，20\_\_年中国的网络购物交易规模(实物类商品为主)继续高速增长，达到2630亿元，较08年增长105.2%，超出艾瑞预期。考虑到虚拟及服务类商品的网络交易情况，艾瑞咨询认为电子商务及电子支付对居民的日常生活的影响程度逐步加深。

20\_\_年中国的网络购物交易规模达到2630亿元，超预期增长

艾瑞咨询最新统计数据显示，20\_\_年中国的网络购物交易额规模继续高速增长，达到2630亿元，较08年增长105.2%，超出艾瑞预期，其主要原因是淘宝、拍拍等第三方平台式购物网站交易额增长率超出艾瑞的预期。20\_\_年淘宝网交易规模达到2024亿元，连续5年实现100%以上的增长。艾瑞咨询分析认为，这一现象的出现与09年淘宝网改善卖家评价体系、优化买卖交易功能等密切相关。

2电子商务模式

c2c实际是电子商务的专业用语，是个人与个人之间的电子商务。c2c即消费者间 ，因为英文中的2的发音同to，所以c toc简写为c2c。c指的是消费者，因为消费者的英文单词是consumer，所以简写为c，而c2c即 consumer to consumer。

b2c(business tocustomer)。b2c中的b是business，意思是企业，2则是to的谐音，c是customer，意思是消费者，所以b2c是企业对消费者的电子商务模式。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于internet开展在线销售活动。

一般是商家与顾客之间的商务活动，也就是通常所说的“网上购物网站”。企业、商家可充分利用电子商城提供的网络基础设施、支付平台、安全平台、管理平台等共享资源有效地、低成本地开展自己的商业活动。

它是电子商务按交易对象分类中的一种，即表示商业机构对消费者的电子商务。这种形式的电子商务一般以网络零售业为主，主要借助于internet开展在线销售活动。b2c模式是我国最早产生的电子商务模式，以8848网上商城正式运营为标志。b2c即企业通过互联网为消费者提供一个新型的购物环境——网上商店，消费者通过网络在网上购物、在网上支付。由于这种模式节省了客户和企业的时间和空间，大大提高了交易效率，特别对于工作忙碌的上班族，这种模式可以为其节省宝贵的时间。目前b2c电子商务的付款方式是货到付款与网上支付相结合，而大多数企业的配送选择物流外包方式以节约运营成本。随着用户消费习惯的改变以及优秀企业如商业项目计划书ack商业项目计划书onese、李宁、美特斯邦威、雅戈尔等示范效应的促进，网上购物用户迅速增长，这种商业模式在我国已经基本成熟。

二.方案规划

1.、设计目标与宗旨

目标：打造一个网络上的世界皮革直营航母。

商业模式 ：b2c的商业模式;网站和实体相结合。

2、项目设计

桐乡定位高端-世界皮革直营航母，要想在商业模式上有所突破与创新，可以利用现阶段电子商务比较成熟的环境打造网络购物的电子商务平台(以下简称平台)。它需要解决三个问题：卖什么，怎么卖，如何盈利

2.1卖什么?

主营箱包，皮具、鞋、皮草等，应该说这些商品还是比较适合在网络进行销售，成功的案例也很多。但是网络销售只能选择有品牌，质量好的商品进行销售。可以大大降低退换货率、投诉率、提高购买转化率。利用各自品牌本省的影响力，降低平台本身的宣传推广费用。

2.2 怎么卖?

商品流可以分为三种方式

a.完全利用 商铺的库存量，平台零库存

优缺点分析：零库存，低成本，但是商品更新太快，无法完全保证平台上出售的商品商铺有现货，只能尽可能的建立协调机制降低无货率。

b.完全自建仓库备货

优缺点分析：极高的成本，需要很大的资金流支持，但缩短了中间环节，提高了利润，库存情况清晰明了。

c.部分利用商铺的库存量，部分自建库存

优缺点分析：上面两个方案的折中过渡方案，尽可能回避各自缺点。

信息流的三种方式

a.独立建站，建立网上的 商城

优缺点分析：独立建站，拥有完全控制权。类似国美电器网上商城，一号店，京东商城等。但这样的网站运营需要强大的技术和团队支持，而且网站的推广成本极大，广告费用高。

b.利用淘宝目前超强人气开设淘宝商城专营店

优缺点分析：部分受制于淘宝的游戏规则，但可以利用淘宝的几百万会员的人气，推广成本相对较低

c.开设淘宝商城并将数据同步到独立网站并建立分销渠道

优缺点分析：进退自由，可以视发展情况有所侧重的发展淘宝商城或者独立网站，并在适当时候推出分销制度，发展分销商，并可以发展市场内的有兴趣的商铺进行分销，既共享了资源又能从网站获取第一手的商业资料。

2.3 如何盈利?

就平台本身而言前期盈利主要以进出货的差价为主，后期可以利用平台本身的影响力，在赚取差价的同时收取加盟费和广告费。最终目的创建平台本身的品牌和渠道。并根据网络的特点同时创多品牌。电子商务平台其实和传统实体市场相同，它的培育同样需要一个比较长的周期，只能做好一年亏本，两年保本，三年开始盈利的心理准备。

就平台对于市场商铺的附加值而言，对商铺来说在传统市场销售的同时多了一个网络的渠道，而这个渠道又不必花费太多的精力去打理，只需交给专业的电子商务运作团队即可。

目前的现实就是很多实体商铺本身在进行初级阶段的电子商务，或者有很多想实施，但苦于没有技术和人才。所以为商铺提供这样一个电子商务的服务既为自己的网上世界皮革直营航母做准备，又为商铺提供了一条网上销售的渠道，可以大大提高竞争力。

综合分析，可以采用以下模式进行：第一阶段： 组建电子商务团队(或公司)开设淘宝商城，选取若干品牌专卖店加入，由团队统一拍摄实物照片并录入淘宝商城数据库进行网络销售，当商品卖出后，每天下午固定时间由专门物流人员统一收货，统一打包，统一发货。第二阶段：根据销售情况，平台逐步自行进货并销售。第三阶段：当商品数量和销售量达到一定程度，团队也已经完全组建并融合，可以开始将淘宝商城的数据同步到的独立b2c网站上，并建立分销制度，发展分销商。如果再发展一个阶段的话，那就是舍弃淘宝商城，全力推b2c网站，既可销售其他品牌产品，也可创建自己的品牌产品和销售渠道，开创电子商务的新渠道，打造一个网络上的世界皮革直营航母、一个行业电子商务门户网站。

三.项目优势分析

桐乡 在实体的各方面均成熟可行，建立平台。依靠实体的市场建立起来的b2c平台具有起自身优势：

a.仓储问题：由于 各店铺就是一个最有效、实时的仓库，所以平台的仓储成本为零。 b.是送货时间太长的问题：由于b2c平台的仓储就是自身，所以在送货方面能做到当天定获当天发货。

c.商品质量以及售后服务没有保障的问题：为保证商品质量，在所有货物发出之前均由专业物流团队统一收货、包装、发货，保证了商品质量。至于售后问题，客户面对的也是平台，而非商铺，由此的商品质量保证机制负责与商铺协调沟通，省却了客户与商铺的对话。并可建立7天免费退换货、先行赔付、货到付款等机制。

d.信誉问题：以 的名义建立的商城，更容易让消费者产生信任感。

四..实施规划

1.、.人力资源配备

商业策划团队：市场调查、商业计划书撰写、网络营销策划、电子商务策划

网络营销团队：搜索引擎优化(seo)、竞价排名指导(sem)、网站联盟广告(ppc)网站技术团队：网站开发、各种应用系统的开发维护、电子支付接口开发

网站运营团队：图片拍摄、数据录入、文案、网上交易接洽、24小时在线客服、网上支付处理、信用卡防欺诈管控

物流管理团队：商品供应管理、库存管理、发货管理

2.软件解决方案

使用目前已经很成熟的淘宝商城系统建立淘宝商城，以及网上商店软件市场占有率第一的shope\_软件建立独立网站

3、.宣传推广

前来 的游客发放电子优惠券，凭密码可以参与优惠。

网站定期向会员发放网络优惠卷，对回头客进行优惠;

悬挂网商标识;

搜索引擎推广：优化网站，让google 和百度更多的收录网站信息;

电子邮件推广：有针对的群发电子邮件;

网络广告推广：购买广告位或者google adwords或者百度关键字;

博客推广：利用博客的web2.0效应;

软文推广：聘请职业写手撰写推广的软文;

与有关部门合作举行大项公益活动，提升网站知名度;

3..资金预算

员工薪水：50万

摄影设备：6万

**精选DSA项目竣工自查报告(推荐)四**

一、行业简介：

随着行业网络建设的进展，行业网络的带宽逐步升级，可提供的qos等服务质量保障能力不断提高，这一切为各行业构建系统内部数据、话音、视频等三网融合的网络提供了必要的网络平台。另一方面伴随着dsp技术的发展和基于h.323、sip等多媒体协议的标准完善，语音质量已达到令人满意的水平;同时基于voip的多种通信网关、客户端间的呼叫转移等智能语音业务，也极大丰富了话音这种传统人与人之间交流方式的业务拓展。从这两方面考虑，采用voip技术实现行业内部的语音业务，已是大势所趋。行业原有语音业务是基于传统模拟交换技术体制开展的。大、中型单位一般具备自行管理的pbx系统，提供内部话音服务;pbx系统与电信pstn网互连，实现与公众网的交互，长途中继采用电信线路。小型单位直接采用电信租用线路，实现话音业务。这样行业的语音网实际是建筑在\_公网基础之上，存在长途话费昂贵、各类智能业务依靠电信提供，无法实施行业内部的话音业务的问题。同时各行业已建成覆盖全国的ip网络，带宽可满足承载一定容量的voip电话的要求，所以从减少巨额长途花费、实现智能业务等几方面考虑，采用voip改造行业语音网，是行业的迫切需求。

二、市场前景分析：

自改革开放多年来，中国经济建设取得了快速、持续、稳健的发展，特别是电信通讯业的发展尤为突出，成为国内近十年来发展最快的行业之一。据最新统计数据显示，到20\_\_年底，移动用户总数达到1.9583亿，比上年增加5061万户;固话用户总数达到2.09亿，比上年增加2869万户。电话用户总数已超过4亿跃居世界第一。20\_\_年前10个月国内电信业务收入完成3334.7亿元，同比增长达15.4%，远远高于其他行业增幅。且新增用户仍以800万户/月速度递增。以此同时，国内的上网人数也出现成倍的增长，据权威部门统计，截止20\_\_年上半年，已突破20\_\_万户，四川地区突破300万户。在一些经济发达地区，信息产业已成为当地经济支柱产业，并带动了相关产业的发展，成为市场潜力大、发展速度快、持续增长性好的龙头产业。

随着社会发展，电话和上网已成为不可缺少的信息交流工具，同时电信费用也成倍加大了用户的开支。因此，提供‘高质量低成本’的通信服务，将是一项‘前途广、空间大、风险低、利润高’的商业项目。

三、产品简介：

1、网络电话(自主研发)：

国内第一款真正具有商用价值的电脑与电脑(pc-pc)、电脑拨打手机或座机通讯软件。网络电话软件运用独特的编程技术，具有强大的ip寻址、防火墙穿越功能。只要具备上网条件，均可实现电脑与电脑互通、电脑拨打手机或座机。无论身处国内、国外，双方电脑与电脑通话完全免费。具有语音清晰流畅，完全可以与现有传统电话媲美。网络电话6大优点如下：

a、使用操作简便，界面通俗易懂;

b、高度保护你的商机及隐私;

c、边通话边上网，感觉更爽;

d、一号在手，全球免费漫游;

e、网络电话相互通话全免费;

f、拨打国内国际长话成倍省钱。

1.1、产品类型

a.主叫服务型：耳麦型、usb话机型

在电脑usb接口插入usb话机，安装软件，上网即可实现通话，操作简便，适用于网上办公、学生长话、网吧服务等。其特点为：

(1)、边通话边上网;(2)、网内相互通话免费;

(3)、拨打本地、国内、国际方便快捷;(4)、可上网就能用，号码不变，资费不变 b.主叫、被叫服务型：宽带型(kitty品牌话机)

只需将本宽带型kitty话机接入adsl或lan上网插口，按说明书初始设置后，即可实现接听和打出电话。操作简便，适用于有上网条件的所有用户。其特点为：

(1)、边通话边上网;(2)、不用电脑可完全独立使用;

(3)、拨打接听本地国内国际电话方便快捷;(4)、可在网上移机漫游，号不变资费不变。

1.2、话务服务资费标准及话机销售价格：

a、主叫服务型资费标准：(耳麦型、话机型)(元/分钟)

b、主叫、被叫服务型资费标准：(宽带型kitty含普通被叫号码) (元/分钟)

c、话务资费对照： (元/分钟)

d、话机销售价格：

四、商业合作模式

1、网络电话销售商业合作模式：

公司为合作商提供网络平台服务，给予组管理员网络管理权限，向合作商批发话务量，话费批发价格给合作商留足了利润空间。合作商通过网络平台和组管理员权限，不断发展消费用户，长期通过网络为自己发展的用户提供话费充值服务，毫无经营风险，日常经营管理费用低，一旦拥有自己的用户群，回报率高，终身获利。

五、效益分析

1、网络电话销售效益分析

合作商按每月新增用户120户递增，公司批价：0.12元/分钟，话费售价：0.15元/分钟，每户月均拨打450分钟计算：

第一个月：收入有三项：

第一、话费提成：新增用户话费提成： 20户×450分钟×(0.15-0.12)=1620元

第二、售带被叫号话机的25%月租提成：120户×18元×25%=540元

第三、话机销售提成：耳麦 usb话机 kttiy宽带话机

5×120=600元30×120=3600元 60×120=7200元

第一个月总收入：1620～9360元

第二个月：收入有四项：

第一、话费提成：新增用户话费提成： 120户×450分钟×(0.15-0.12)=1620元

第二、售带被叫号话机的25%月租提成： 120户×18元×25%=540元

第三、话机销售提成： 耳麦 usb话机 kttiy宽带话机

5×120=600元30×120=3600元 60×120=7200元

第四、前期用户话费提成： 120户×450分钟×(0.15-0.12)=1620元

第二个月总收入：3240～10980元 第三个月总收入：4860～12600元

以此类推，做得越长久，拥有用户越多，收入越高。

**精选DSA项目竣工自查报告(推荐)五**

自2月份开始，我一直在跟进\_\_银行w-\_\_nd1s2.0项目的测试工作，至此为止已近6个月时间，从公司内部系统测试、验收测试，再到uat测试，以及投产前的系统压力测试等等。从开始到项目即将结束，一步步走过来。本次项目中，我作为测试环节的主力人员之一，仅对此项目中测试工作进行总结。

一、项目测试进度控制。

项目的测试进度主要是按照项目计划进行的，完全按照项目组计划要求完成测试任务、提交测试类相关文档，包括测试案例的完善、制定测试计划、执行测试、缺陷跟踪以及bug回归测试等。协调项目的内部测试工作，本此项目中测试小组一共组织了四轮次系统全面测试工作，认真配合项目工作，共同保证项目质量。项目测试的问题跟踪及处理采用每日进行修改问题回归测试工作，每日同步更新问题跟踪单的模式，按照规划时间完成系统更新测试。

二、项目组内部成员关系处理。

在项目工作的这几个月里大家相处融洽，项目组内部共同探讨解决问题的方法，向各模块负责人学习模块功能处理方式，向业务人员了解系统中涉及的业务知识点，两者结合起来进行模块功能测试。鉴于之前辖内对公交易系统和中行对公项目的经验，也向项目组提出了一些完善性意见。

三、协调用户测试方面。

用户验收测试是项目测试工作的重要组成部分之一，是项目验收阶段的最终把关阶段，业务人员结合日常业务处理情况对系统进行的尝试性使用过程。本次项目客户测试方面也是我个人觉得不够安全感一个主要方面，客户测试介入力度太小，尽管我们已经很多次电话催促业务人员测试，每次联系相关业务人员进行测试，他们来到项目组开发现场测试，也仅仅一两个小时时间，简单的进行验证操作即可。\_\_银行利用两批系统培训的时间安排了两次分行集中测试，也算给项目进行了一次全面的测试，从中也暴露出不少系统存在的问题，目前项目组均已解决。

四、测试成效方面。

中信\_-funds2.0系统测试中，共记录问题及客户新增需求825个，其中bug数量512个、系统完善类问题225个，新增需求类问题88个。组织了四轮次内部系统全面测试工作，兼顾日常系统更新测试工作，最大限度的进行了内部质量把关。配合外包公司一同进行系统压力测试及稳定性测试，测试结果符合客户要求。现中信\_-funds2.0系统临近投产实施工作，测试组还将继续配合配合项目投产工作及投产后的补丁更新测试工作。

五、个人得失方面。

作为此次项目测试的负责人，对于日常的测试流程、测试任务分配、测试执行、缺陷跟踪、协调内部测试及协调客户测试方面能力均得到了进一步提高，理清了项目整个过程中测试小组的工作过程以及后期的项目移交工作。同时也对各子系统相应的业务知识有了更进一步认知。相关业务知识方面还需要进一步加强，测试技能及测试管理方面还需要进一步完善学习。更好的吸收项目经验，做好以后的补丁测试工作及其他项目的测试工作。

拓展阅读：项目实施总结报告格式

一、项目基本情况.(重点突出这是一项什么技术？应用在哪里？主要起什么作用？)

二、项目执行情况(.重点在于合作方参与的主要人员及对本项目的主要贡献)

三、技术创新点和技术解决方案(即主要的关键技术有哪些？是如何解决的？)

四、科技成果转化、产业化经费投入情况，包括总经费、科研经费投入、省科技厅补助经费、市、县(市、区)补助经费情况。具体相关凭证（复印件）证明材料请与《浙江省科技项目经费决算申报书》一齐作为附件以纸质方式提交。

五、成果转化、产业化完成的技术和经济社会效益指标。包括：新增产值和利税情况、新产品开发情况、获取标准、知识产权情况、人才培养和公开发表论文等情况。涉及节能、减排的项目，具体说明节能（节约标煤）、减排（减排cod和so2情况。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找