

经营周报与决策待办模板

先把经营数字算清，再讨论下一步。收入、成本、线索与成交使用同一周期，并保留原始数据和口径。

STEP 1

统一口径

确认含税或未税、回款或收入、订单或客户数。取消单与退款是否扣除也要写清，不将不同周期相加。

STEP 2

计算指标

计算收入减成本的差额、差额率和线索成交率。没有完整费用时称为“所填收入成本差额”，不称净利润。

STEP 3

找需解释的变化

对比历史同口径数据后再判断异常。单期低转化只能提出核查问题，不能直接断言销售能力下降。

STEP 4

形成待办

每个问题指定一个核查动作、负责人和期限。下一周回看动作完成和结果变化，不重复复制上周建议。

虚构业务示例

演示周收入12万元、所填成本7.2万元，差额4.8万元；线索60条、成交12单，按此口径比值20%。这个比值不等同按客户去重的成交率。

交付前，检查这四件事

- 数字单位统一
- 分母为零显示不可计算
- 缺失成本不推断利润
- 待办有负责人和日期

配套表格长什么样

周期	收入	所填成本	线索数	成交单数	口径说明	待核查问题	负责人
示例周	120000	72000	60	12	同周期未税/按单	检查成交去重口径	经营负责人

下载后将示例行替换成你的业务资料。表格可用 Excel、WPS 或企业在线表格打开。

把这份方法用到你的业务

任务：_____ 执行人：_____ 日期：_____

准备使用的资料与来源

本轮希望交付的具体成果

完成后的实际结果与问题

需要补充或重新核实的信息

审核意见与下一次行动

更新于 2026-09-29。康伴原创工作模板；可结合对应流水线填写与复核。