一、基础问答：

1、汇总：每年的销售情况如何？（销售收入、销量、毛利）

2、筛选条件汇总：2024年的销售情况如何？（销售收入、销售数量、销售毛利）

3、平均值/最大值/最小值：2024年的平均销售价格/最高销售价格/最低销售价格分别是多少

4、TOPN：去年卖的最好的10个产品是什么？

5、同比环比：2025年3月的销售收入及同比环比情况

6、唯一计数：2024年的销售订单量有多少

7、本年累计：2025年5月的销售收入与本年累计销售收入是多少

8、子查询：2024年卖的最好的10个产品，主要卖给了哪些客户？

9、联动：2024年卖的最好的10个产品，并联动分析每个产品卖给了哪些客户？

10、包含：商品名称中包含“PCB”的商品销售收入与数量总共是多少

11、汇总筛选：销售收入大于5000万的客户有哪些？

12、与或筛选：2025年3月，销售收入大于100万，或销量大于1000的产品有哪些？

二、多轮会话

1、去年的销售收入及同比情况如何？

2、继续从部门名称/业务员名称/客户名称/物料名称这4个维度进行更深入的分析

3、AI推荐分析

三、会议场景

1、张三这个业务员2023年的业绩怎么样？

2、每个月的业绩波动情况？

3、主要服务哪10个客户，业绩分别如何？

4、这些客户主要购买了哪些产品？

5、主要客户的应收账款是否存在风险？

四、财务相关

1、请对2024年10月利润表关键指标进行多维分析，包括但不限于：关键指标的环比变化、收入成本结构环比变化、各大费用异常波动预警、边际贡献分析、预算差异说明等

2、请对2024年度净资产收益率(ROE)进行杜邦分析法分解，要求展示：①营业净利润率 ②总资产周转率 ③所有者权益乘数 ④各因素影响程度量化分析

3、请统计2024年度管理费用报销明细中金额排名前10的费用项目，要求显示：费用金额、占费用总额比例、同比变化情况

4、公司去年的赢利能力如何？联网搜索电子行业的赢利能力各项指标值，并进行对比分析。

五、复杂应用

1、帮我深度解读2024年的整体经营风险，输出报告尽量详细

2、请告诉我去年2月份的经营情况，包括接了多少单、发了多少货、收了多少款，还有多少应收款？哪个客户销售最好？哪个客户欠款最多？哪个产品卖的最好？还有多少库存，有多少在生产？

3、帮我深度解读一下2024年的整体销售情况，要求全面立体

六、开发报表

1、帮我开发如下报表：1、按省份分析销售收入情况；2、按部门分析销售收入（饼图）；3、按业务员分析销售收入（柱形图）；4、按客户分析销售收入（TOP10）；5、从产品分析销售收入（TOP10）；6、每个月的销售收入趋势情况；7、公共筛选可从时间年/时间月筛选，筛选的值全部为空。（报表生成后，不要输出任何数据，等待下一步指令）

七、联网搜索

1、我公司2024年的资产负债率是多少，并同时联网搜索对标公司金蝶软件2024年的资产负债率，然后进行对比分析。

2、我公司2024年的资产负债率是多少，并同时联网搜索对标电子行业2024年的平均资产负债率，然后进行对比分析。

八、输出图文报告

1、帮我深度解读2024年的整体经营风险，输出报告尽量详细

2、输出图文报告

3、输出PPT