# 市调大赛论文范文精选9篇

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-11-25

*市调大赛论文范文 第一篇调研说明湖南省华容县步步高超市(下简称“步步高超市”)是一家建筑面积为11000m2，开业于20\_年5月28日，地处湖南省华容县商业步行街，分上下两层，一楼全部为租赁区，二楼为步步高生活超市，主要经营生鲜、食品、针棉...*

**市调大赛论文范文 第一篇**

调研说明

湖南省华容县步步高超市(下简称“步步高超市”)是一家建筑面积为11000m2，开业于20\_年5月28日，地处湖南省华容县商业步行街，分上下两层，一楼全部为租赁区，二楼为步步高生活超市，主要经营生鲜、食品、针棉服饰、日化、家居等，是一家综合性超市。由于心连心超市、好又多超市等具有一定规模的超市已落户该地区，因此，步步高超市必须考虑优化所经营的商品品种结构、正确地市场定位，故笔者根据调研目的进行市场调研，以获得市场信息资料。

调研思路

本报告从以下几个方面分析和解释调查结果：

1、居民在超市的购买习惯分析 2、居民对华容地区现有的超市经营状况的态度分析 3、居民去超市购物的倾向分析 4、居民在超市购物月平均支出分析 5、居民对步步高超市经营方向的期望 6、对步步高超市的未来的经营思路提出几点建议。

本次市场调研所选取的样本数为200个，其中用于统计的有效答卷为175份。由于样本的覆盖面有限，故调研结果难免会存在着一定的局限性。

调研目的

调研的主要目的是了解华容县及周边居民在超市购物的行为习惯、消费量及对步步高超市的消费倾向，以求对步步高超市的经营提供有建设性的意见。

具体目标之一：了解各区域居民的基本购买能力及消费状况;具体目标之二：了解居民对华容地区现有的超市的看法;具体目标之三：了解居民去步步高超市购物的态度;

具体目标之四：了解居民对步步高超市经营格局及范围的期望

调研设计

本调研项目采用描述性的研究设计，因为这种方法能决定某件事出现的频率并且强调多个变量之间的联系。采取访问法和案头调研法的调研方法，以收集资料了解市场情况。

调研对象

以来步步高购物的顾客为调查总体，从中随机抽取200名顾客作为调查的具体对象。

调研问卷

依据调研的目的设置问卷项目，主要分为购物态度，购物倾向，购物期望和购物支出四个方面。问卷简洁，内容明确，具有一定逻辑性，便于数据处理。

资料收集

原始资料收集

通过5位学生在主要居民活动区或商业点进行现场问卷提问的方法获得原始资料。选择这种方法的目的在于问题简单、容易回答、容易表格化和分析，能提高问卷的回收率和信息的采集质量。

访问员是本人大学好友，具有较好的专业素质，能够保证数据收集工作顺利完成。

样本选择

调查中的样本以华容城区人口为主，覆盖周边乡镇居民。样本容量为200个。问卷调查实施时间选在20\_年8月20、21日(周末)，采用完全随机抽样方法。

数据处理

将收集到的数据分类整理，然后运用计算机工具进行数据分析处理，为调研结果提供数据支撑。

**市调大赛论文范文 第二篇**

>一、行业背景

自从80年代，我省第一瓶矿泉水在五大连池问世，及至1996年XX省的矿泉水生产企业进入到发展的高峰期，截止到20xx年12月，全省矿泉水生产厂家已发展到150户。由此，矿泉水行业进入激烈的市场竞争阶段。有的矿泉水企业方兴未艾，有的矿泉水企业则在竞争中轰然倒下。

竞争中的常规战-----价格战从此拉开了战局。有些实力较小的企业不堪价格比拼，便努力降低生产和经营成本，从而导致价廉质劣的矿泉水在市场上出现了，至于生产环境不合格、卫生不达标、以次充好等现象更是不一而足。

1、生产地域分布

由于五大连池矿泉水生产企业快速发展的带动，矿泉水生产开始在哈尔滨、牡丹江、佳木斯、鸡西等地陆续投产，矿泉水产销格局基本构成。

2、低价位、薄利润成为矿泉水行业特点

由于我省整体消费水平较之其他省份还处于较低水平，加之矿泉水的生产成本、经营成本比纯净水要高出很多，同时在激烈的市场竞争中，矿泉水价格不断下调，因此低价位、薄利润成为矿泉水行业的一大特点。

3、矿泉水行业拥有较大市场发展空间

纯净水虽然占有很大市场份额，但销售增长速度趋于缓慢，边际效应虽有增加，但边际增长率趋于零，处于市场成熟阶段。相比较而言，矿泉水由于富含丰富的矿物质和微量元素，日渐受到消费者的青睐，市场占有比例逐渐增大，处于市场成长期，尚有较大发展空间。

4、外籍品牌与本土品牌并重

目前，在我省矿泉水市场上的外籍品牌主要有“农夫山泉”、“康师傅”、“崂山”、“雀巢”，与本土品牌“五大连池火山泉矿泉水”、“佳木斯永纯矿泉水”、“哈尔滨滔达磨盘山泉矿泉水”、“天恒矿物质水”、“得莫利矿泉水”分庭抗礼，这些品牌在市场中的主流地位已基本确定。

由于我省地产矿泉水行业正处于发展期，新企业不断诞生，加之地域广大，地产品牌具有独特的销售优势。因此能够预见在相当长的时间内，矿泉水品牌之间的市场地位会有所变动，有生有灭，竞争不断。

>二、行业现状

调查中发现，我省矿泉水的生产潜力是相当强的。问题是矿泉水的生产企业良莠不齐。一部分矿泉水生产企业在生产和销售环节问题多多，令人堪忧。具体表此刻：

一是有很多的“作坊式”小企业，甚至还有“三无”企业为了逃避监管，昼休夜产，偷偷销售。

二是生产设施粗陋，产品质量较差。还有的小企业生产的饮用水，连生产者自己都不喝，其质量之差可想而知。这些企业生产的矿泉水不是偏硅酸＜，就是锂、锶、锌不达标。

三是有的水厂无菌灌装设备陈旧，无出厂检验化验室。企业之间设施差距大，产品质量的差距也就拉得很大。一旦到了销售淡季，有些不法企业为了降低成本，根本不用灌装线，而是在水源直接灌装，造成亚硝酸盐超标。这种状况严重影响了我省饮用矿泉水整体的质量水平。

四是无序竞争造成水质量差。据调查，有的矿泉水每桶零售价在12—15元之间，而便宜一些的每桶零售价仅为6--8元。卖得最便宜的便是那些“三无水”，这种水4—5块钱一桶！

杂牌、低价水由于是无证生产，设施粗陋，偷逃税费和监管，生产费用低，因而他们的相对利润率很高，有的竟达100以上，其暴利程度可见一斑。

市场状况分析

我省矿泉水市场从起步时就处于较为盲目的发展状态，仓促上马的现象较为严重，全省矿泉水生产企业大多属于小型公司，随着区域市场的相对饱和，市场出现了供大于求的局面。各生产企业为了生存，纷纷争取赢得更大的市场，不得不挑起价格战争，从而造成企业利润整体滑坡。于是，企业再无力量扩大再生产，再无潜力更新设施设备和生产条件。

**市调大赛论文范文 第三篇**

我从20xx年7月被提升到恒邦购物广场管理部，担任楼层主管，感谢公司领导能给我一个创造、提升自我的平台。深感自己是一名管理者。主要职责是，维护整个商场现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合，较好地履行了自己的工作职责，并接管了商品管理的各项流程。加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层主管的工作就是现场，工作内容非常具体，琐碎的工作。这也就要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

一、以下是半年来我商场商品管理的总结；

1；大型市调共六次，参加市调柜台37个，市调单品共4696个，需调价194个，已调162个，以下柜13个，未调32个，以售完20个。小型市调三次，对国美家电与我商场家电相比，进行调价处理。

2、商场共进新品商品404个，窜货33起，同意上柜8起，退货13起，12起卖完不再进货。

3、对商品质检374个

4、对21个柜台商品资质的跟换

二、我计划以工作战略

1、进一步加强人员管理，从源头上杜绝纪律上自由散漫现象。在纪律方面不能有特别，更没有私情，不提倡对一些表现出色者实行特例，这样会伤害纪律的严明和管理的权威。奖罚公平，做到奖有理、罚有因。

2、提高商品经营档次、主流品牌的经营格局。作为商场的主管，必须以其良好的心理素质，以敏锐的观察能力，良好的服务态度和说服能力，晓之以礼、动之以情，做好员工的思想工作。

3、加强商品价格、货品来源管理。杜绝重货，商品以次充好及提供三无产品等现象发生。争取在退换货方面加强细化管理。

4、加强监督管理机制。对于卖场出现的情况及时记录、汇报，做出及时解决，并帮助员工改进工作。

5、加强情感式营销，通过对员工进行宣传、教育，以其规范陈列、诚信服务的管理达到吸引客源，促进销售目的。坚决做到言出必行，出现工作上的失误及时解释或道歉。

**市调大赛论文范文 第四篇**

超市实践报告

从1月12日至201月24日，我在大连家乐福大连广场工作。

十二天家乐福大连广场蔬菜区的工作，是我收获了很多，我也初次的融入社会。常听学长说‘在学校学的知识不实践，不运用便都是死知识’。以前总认为学长们把事情说的夸大化，但经过这十二天的工作，我的观点改变了，并且我认为一次实践比将理论知识抄上一百遍好得多。

我每天早上七点开始上班到下午五点下班，第一天刚上班便跟工作人员学习如何摆放蔬菜，——点超市正式开始营业，购物者开始陆陆续续的进入超市，我和同事在蔬菜区为购物者服务，要站在自己负责的区域看管自己所要负责的蔬菜，刚开始对于这份工作感觉很新奇，自己终于有一天也成为了一个超市的服务员。在工作时间要一直站在自己的区域内，还要不断将购物者买走的蔬菜补齐，在购物者挑选完蔬菜后再将蔬菜重新摆放成原有的样子，两天下来我对这份工作已经没有了原有的新奇取而代之的是一种厌倦，厌倦这种只为人服务的工作、厌倦格式化的工作。第三天可以说我是带着情绪在工作，年长的同事看到我的表现告诉我要去适应社会，而不是抱怨，想了想他的话感觉到自己的做法的错误。后来我每天都会很认真的.工作，将自己负责的蔬菜摆放好，方便了购物者的购物需求，

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。这几天的工作我要看管我的责任区、帮助他人推上货车、要观察顾客对每类蔬菜的购买量。这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！记得老师曾经说过大连是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大连高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进社会，接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

十二天的工作很快的就过去了，我也很好的完成了我的工作，我第一次的走上了社会、认识了社会、了解了社会。以后我还会有同样的经历，现在我可以说我加入了社会，有了自己的第一笔金！

**市调大赛论文范文 第五篇**

题记：当屈臣氏旋风由大城市刮向中心城市，迅速引爆这场化妆品渠道革命，那么，占国内绝大多数村镇居民所在区域的乡镇市场是一个什么样的消费情况，卖雪花膏的日子肯定一去不再复返了，那么，如今他们正在销售什么产品品类？在什么环境下达成生意合作？乡镇消费者能够接受的价位在哪里？未来3年到5年内发展趋势是什么？ 关键是我们如何因势利导，采取什么形式来整合这些资源如此等等，这都是业界专家与日化厂商所关注的问题。由此，中国品牌研究院陈海超研究员联袂资深日化经理人闫利新先生针对河南北部25个乡镇进行实地调研，进而予以记录、归纳、分析、总结，遂成此文，以飧业界各位同道。

市调范围――――河南北部长垣，浚县，沁阳，温县四县25个乡镇100余家乡镇化妆品专营店.

市调目的――――了解河南乡镇化妆品专营店的经营状态，和发展趋势，开发连锁加盟的可行性.

市调内容:

A. 产品结构――――经过深入的走访调查了解发现。整体讲产品结构以护肤品为主，洗涤品为辅，捎带的经营的产品有彩妆（零散的几个单品如口红，润唇膏，睫毛膏，粉饼等。极少数的有整体品牌形象专柜），家居，饰品，内衣。同时，护肤品以化基础护肤品为主，附带有可以做售后服务的基础护理系列和简单的功效型产品，

洗涤品以发用品为主（如洗发，美发，护发等）兼有沐浴产品等。家居主要有消杀系列（多为季节性产品），家庭清洁品（如洗衣粉，洗洁精，洗衣液，洗衣皂等）为主。

B. 品牌结构――-90%以上的店有1-3个主导的护肤品牌，每一个县域都形成沉淀一两个强势区域品牌。在长垣县乡镇化妆品店畅销品牌是美肤宝，美素，婷美等；在浚县乡镇化妆品店畅销品牌是自然堂在沁阳、在温县乡镇化妆品店畅销品牌是玻璃人，白大夫，正大，涵美，娇兰佳人等。每个店里一般的还有一到两个高利润的小品牌护肤品。一线品牌诸如玉兰油，欧莱雅，妮维雅，资生堂系列等零散的有个别的单品在销售，极少有整系列引进。

发用品品牌整体90%以上的店都有宝洁和联合利华公司的品牌，舒蕾较为常见，同时还是以国内二线品牌如拉芳，蒂花之秀，好迪，采乐，霸王、亮f、美王，滇虹康王，迪彩，依彩，高新康效，绿效等为主。

沐浴品以六神为主、兼有大量的二线品牌，宝洁的佳洁士牙膏，舒肤佳香皂是占主导地位的，其他的以二线国内品牌为主。洗衣粉与洗衣皂，多以雕牌、立白、汰渍、奇强为主。

C. 价格体系――――随着日化行业市场整体的发展和提升，乡镇日化市场的价格分值近两年有了一个较大的提升。护肤品的整体零售价格以20元左右到100多元都可以销售，但整体以30元-60元为主销价位。发用品的价格体系基本稳定，在现有的以二线国内品牌为主体的价格体系范围内，个别的打差异化概念的发用品品牌的价格有所提高。

**市调大赛论文范文 第六篇**

为了深入了解吉林农业科技学院女生在牙膏市场的消费情况，益白牙膏是否有机会进入这个市场。特进行此次调查。调查时间是20\_-4-14到20\_-4-20，调查方式为直接询问调查，本次调查选取的样本总数是20\_户。各项调查工作结束后，该大学将调查内容予以总结，其调查报告如下：

>一、调查对象的基本情况

1样品类属情况。在有效样本50人中，都是大学女学生，其中有大一11人，大二17人，

大三22人，大四0人。2家庭收入情况。本次调查结果显示，所有人的月生活费分为5006007008009001000这5个情况，其中3人月生活费为500元，10人月生活费为600元，17人月生活费为700元，12人月生活费为800元，,6人月生活费为900元，2人月生活费为1000元。因此，可以初步得出结论，消费水平一般。

>二、专门调查部分

1知道的牙膏品牌：纳爱斯中华黑人佳洁士高露洁田七两面针（其中纳爱斯黑人高露洁都是国际品牌，其他的都是本土品牌）

2对品牌的选择：根据调查统计，整体中有5人现在用的是黑人，有9人用纳爱斯，有15人用中华，有14人用佳洁士，有5人用两面针，剩下的两人用田七。

3对品牌的忠臣度：根据调查统计，整体中19人只用一种品牌的牙膏，有7人对牙膏的品牌没有要求，其他的人总有一种或几种牙膏品牌不予以考虑。

4牙膏应该经常更换不同类型：根据调查统计，整体中34人认为一定应该经常更换不同类型，14人认为不一定要经常更换不同类型，2人认为不需要更换不同类型。

5根据产品包装来选择产品：根据调查统计，整体中39人根据产品包装好看或包装新颖来选择产品，其他人都不在乎产品的包装。

6选择的价位：如果作出2~5元·5~7元·7~10元·10元以上这几个价格区域，根据调查统计，整体中2~5元得是3人，满意5~7元的是29人，满意7~10元的有27人，满意10元以上有6人。

7购买的地点：选择的地点有学校商店，校外超市，市区；根据调查统计，整体中有33人一般在学校商店购买，11人一般在校外超市购买，6人一般去市区购买。

8喜新或恋旧：根据调查统计，整体中有29人愿意第一时间购买新出产品，19人愿意听过评论后购买新出产品，2人对新出的产品不感兴趣。

**市调大赛论文范文 第七篇**

活动一：人与社会

——走进商场

（学生活动调查报告）

>一、活动背景：

我们处在一个商品极大丰富的社会，随着经济发展和人民生活水平的不断提高，各种大型商场越开越多，我们也常常会走进商场，接触各种种类繁多、琳琅满目的商品。要掌握正确选购商品的方法，就必须“走进商场”，掌握最优性价比的评定方法，要学会合理消费。

>二、活动主题：

商品的分类及品牌调查

>三、活动方式：

通过调查、访问、讨论、实践操作、统计、整理。

>四、活动建议：

>1、调查商品的分类；

>2、调查商品的品牌；

>3、调查商品的性价比。

>五、活动目的;

为了能让学生在这个名目繁多、鱼龙混杂的商品社会中能擦亮眼睛，掌握正确选购商品的方法，能明明白白地消费，培养我们真诚待人，诚信为本、公平交易的精神和品质。

>六、活动展示：

**市调大赛论文范文 第八篇**

一年来，在区农调队和市委、市人民政府的正确领导下，高举邓\*\*理论的伟大旗帜，认真贯彻落实 三个代表的重要思想，深入学习、贯彻国家xxx领导提出的三个最的要求（即要把农调队建成三农的调查机构，三农问题最权威的研究机构，农民最贴心的服务机构），认真贯彻全国、全区农调工作会议精神，认真开展保持xxx员先进性教育教育活动，结合本队实际情况，进一步完善各项规章制度，提高工作效能，坚持实事求是地开展农调工作，按时按质按地完成了各项调查任务。现将一年来的主要工作情况总结如下：

一、认真开展保持xxx员先进性教育活动，全面提高全体队员的综合素质

根据区队和市委的关于开展保持xxx员先进性教育活动的部署和要求，队领导亲自抓好各阶段的学习计划和各阶段学习措施的落实，明确了学习要求，把学习教育活动推向深入，始终把保持xxx员先进性教育活动，作为本队一年中的政治思想学习的主题，贯穿整个农调工作和每位队员的思想。坚持按照既定学习计划进行系统的集中学习，通过学习，提高了全体队员的综合素质，促进了农调工作的正常开展。

二、认真执行岗位目标管理责任制，提高机关工作效能

按照区农调队和市委、市府的`工作部署，根据区农调队XX年目标管理的具体要求，结合本队的实际情况，认真制定了《xx市农调队xx年目标管理岗位责任制》，把具体工作任务落实、分解到全队每一个人，执行量化管理和考核，制定了严格的奖惩制度，坚持从严治队，依法行政，促使每一干部职工认真学习本责任制，经常对照检查，明确自己的岗位职责，按规章制度地开展工作，开展机关效能建设，提高工作效益。坚持办事公开，民主协商，全年共召开队务会13次，民主生活会3次，为调查点户解决实际问题8次。从而充分调动全体队员的积极性和创造性，振奋了人心，单位精神面貌大有改观，促进了各项工作的正常开展。

三、加强基础工作，提高数据质量

1、加强调查业务的培训工作，提高调查员业务水平。一年来我队采取了集中培训和下点培训两种方法进行。年初分别集中基层调查员到市城召开住户、农产、乡村调查培训会，在培训会上总结过去成功的经验，提出存在不足之处，对照规范化、制度化要求进行针对性的培训，通过认真的培训，使调查员业务水平有了进一步提高，给我们的农调工作起到较大的帮助；平时结合住户调查下到调查点去进行面对面的现场培训，针对调查户记帐情况和调查工作进行具体的辅导，同时对调查户和调查员存在的各种思想问题进行疏导和解决。全年集中辅助调查员培训次受训人员350人，下点培训调查户600人次。

2、坚持执行到点指导制度化。住户调查执行定点包干，定期到点收帐并 检查指导工作，畜牧业调查、乡村固定资产投资调查都要亲自去收集资料，搞好调查研究，掌握到第一手材料，使我们农调数据更有权威性。

3、加强各项调查数据的审核工作，严格执行报表审核制度。每次报表上报工作都严格把关，分管专业的同志严格执行报表上报制度，队领导把好总关，把报表错漏现象消灭在上报之前，使今年上报的各项调查报表出现错漏少，数据质量有了较大的提高。

4、充分利用微机快捷功能，搞好报表工作。微机是我们农调工作不可少的办公工具，是我们每位队员必须要过关的一门知识，因此，我队全体同志都能自觉地学习微机基础知识，掌握好操作规程，人人都能上机作业，使工作效率有了明显地提高。

四、按时、按质、按量完成全年各项工作任务

由于调查点多，调查项目的增加，经费又严重不足，给农调工作带来一定困难。在困难面前，全体队员毫不气馁，克服重重困难，通过强化工作职责，充分调动调查员工作积极性， 使他们进一步认识到农调工作的重要性和必要性，积极做好各项调查工作，保证了各项调查工作得到顺利开展。今年我们圆满地完成好如下工作任务：

①XX年固定资产新台帐的建帐工作；

②XX年全年固定资产投资调查上报工作；

③XX年全年的畜牧业生产情况调查上报工作；

④XX年全年的住户调查上报工作；

⑤XX年全年农产品生产者价格调查上一个报工作；

⑥XX年早、晚稻产量调查及实际播种面积调查和全年农作物播种面积预计调查，同时全面完成报表上报任务；

⑦配合和做好市地方住户调查工作，及时、全面、准确地完成XX年全年地方住户调查工作任务；

⑧XX年全年财务上报工作；

⑩认真完成全国老年人口健康状况调查问卷工作；XX年农户糖料蔗生产情况快速调查；

五、加强同市直有关单位的合作，理顺各方面的关系，积极完成上级及市委、市府下达的各项调查任务

我队经常给市领导汇报、反映工作情况，争取得到当地政府的大力支持，理顺各方面的关系，经常和市委办、市府办、市xxx、市发展计划局、市农业局、市气象局、市党史办等单位进行沟通交流，互通信息，加强合作，为xx市经济建设提供有力的依据，促进社会经济发展，作出应有的贡献。积极完成市政府交给的全市农民人均纯收入的调查工作任务。

六、以地方经济建设为中心，搞好统计优质服务，做好政务即时上报工作

一年来，紧紧围绕富民兴x新跨越的战略目标，切实按照市委、市府提出的农业强市，工业富市 总体思路。在完成各项调查工作的前提下，充分利用所调查得到的数据及收集到农村经济信息资料，围绕市委、市府提出的总体思路，加强调查研究和分析，全体队员人人动手，积极撰写重大信息和农村调查报告。全队上半年共上报给区队及总队农村信息快报资料30篇，得区队采用17篇，超额完成全年的采用任务；上报给区队及总队农村调查报告4篇，区队采用2篇；撰写调查业务分析30篇，各种信息报道22篇。我队对政务即时上报工作高度重视，加强学习，统一思想，提高认识，并要求全体队员认真收集资料，积极采写，及时上报。由于此项工作抓得紧、抓得及时，因此上报的篇数多、采用率高，全队上半年共上报35篇，区队采用20篇，超额完成全年的采用任务。

七、积极参加创建文明城市建设，参加有意义捐资献爱心活动

在做好农调工作的同时，积极响应市委、市府的号召，参加创建文明市城建设，经常打扫、整理清洁区，美化市城环境。积极为灾区人民捐款捐物，单位、个人共捐款2300元，捐棉被3床、月饼15斤；按时交纳年度单位及个人防洪保安费240元。为建设美好xx贡献一切力量。

八、存在问题

一年来，经过全体队员的共同努力，做了大量的工作，取得了较大的成绩，但与先进市队相比和区队及市府、市委的要求尚有差距。主要表现在：

1、重大信息上报质量低、档次不高。总队不得采用，没得领导批示。

2、农村调查报告上报工作抓得不够紧，上半年只上报1篇，采用1篇，而下半年12月份才又上报3篇，出现先松后紧的现象。

3、农调经费严重不足，影响了本年度经费开支，各项调查也受到严重影响。

4、市队办公条件太差，办公室太窄小，办公工具严重老化，特别是计算机多年来不得及时更新，使工作开展缓慢。

九、主要工作计划要点

1、紧紧抓好农村专题调研报告和重大信息的上报工作，争取在新的一年里有新的突破。

2、进一步抓好基础工作，确保源头数据质量，使我们农调数据过得硬，经得起考验，更具有权威性，更好地为各级领导制定政策提供决策参考。

3、严格按照报表制度的要求，及时完成各项调查工作任务，同时加强报表审核力度，提高调查数据质量，更好地完成农产、住户、乡村经济的三大调查工作任务和其他专项调查工作；积极完成当地政府交给的各项调查任务；加强横向联系，积极、主动地配合好市直有关单位搞好其它调查工作。

4、想办法尽快解善市队办公条件，特别是解决办公室小和微机老化的现象，更好地促进农调事业发展。

**市调大赛论文范文 第九篇**

从武汉考察和参观学习回来以后，我们招商部对工作进行了细分，我负责餐饮、娱乐、建材这三大块，针对这三块我进行了一个市场调研，首先是针对餐饮进行了一个市场调研，了解郑州市场餐饮的分类，分布状况、经营状况、餐饮连锁品牌状况，通过了解和市调，使我对餐饮行业和商业餐饮有了一个更深的理解，通过对武汉新天地餐饮项目、郑州大上海城餐饮项目、大商国贸餐饮项目的市调，结合北京和上海的餐饮状况，针对我们的餐饮项目，使我有了一个更清晰的轮廓，我个人认为我们的餐饮项目应该从以下几个方面做起。

1）、立足郑州餐饮市场、面向全国餐饮市场，并引进北京和上海的一些西餐知名店铺，细化餐饮行业的分类。

2）、针对我们的项目扩大餐饮的经营面积，做有特色的、有格调的、有风格的餐饮。

3）、对餐饮招商计划的制定和实施，以优惠的价格和实惠的招商策略来吸引餐饮企业的进入。

4）、餐饮建筑物的风格设计，使用面积的设定。

5）、配套设备和设施的制定，绿化和步行街的制定。

6）、餐饮招商宣传手册的制定和广告宣传策略的制定并实施。

其次对于郑州的娱乐行业也进行了一个市场调查，对于郑州的酒吧、歌厅、KTV、洗浴行业进行了一个了解，结合武汉新天地娱乐项目、郑州大上海城娱乐项目、以及我们郑州的\'项目特点，我个人认为应从以下几个方面开始；

1）、做成郑州有特色的娱乐项目，其中以旅游、休闲、观光、娱乐为主打、以购物、演艺、自娱、住宿为一体的独具特色的旅游地。

2）、结合郑州的旅游、休闲、观光、自娱、演艺等行业的特色和特点，参照北京和上海的相关项目，结合我们项目的需求，招商和引进相关行业。

3）、结合郑州的旅游、休闲、观光、自娱、演艺等行业的特色和特点、招商策略和租金水平，结合我们的区域位置，制定我们的招商政策。

4）、相关招商宣传手册的制定和广告宣传策略的制定并实施。

最后对于郑州的建材行业也进行了一个市场调查，了解郑州建材市场的分布、经营面积、经营类别、市场定位、商户数量、租金水平等，结合郑州本地建材市场，我们的项目需求，市调结果如下；

1）、对郑州凤凰城的市调如下：房屋租金如下；

一楼：60元/月、二楼50元/月、三楼：40元/月、四楼：30元/月、包含物业管理费。合同一签一年，营业面积：35万平方~40万平方，经营商户：4000户~4500户

2）、西区百姓建材城的市调如下：房屋租金如下；

一楼：51元/月、二楼46元/月、三楼：41元/月、包含物业管理费，交半年免一个月，交一年免二个月，合同一签三年，租金三年不变，营业面积：4万平方~6万平方。经营商户：暂时未定，现未开业，针对目标：西建材拆迁商户。

3）、结合我们的区域位置和项目要求，细化建材的分类和类别，针对西区和周边市场，制定我们的招商计划和政策，并进行详细的规划和设计，计划引进的商户数量和市场规模。

4）、结合郑州的建材市场特点，更加细化我们的建材商场，努力做到同行业同业态里你有我有、你有我优、你大我全、努力做成建材行业里佼佼者。

5）、针对同业态、同项目的建材商场和市场的招商政策和策略，制定我们自己的招商政策。

以上这些是我个人的一些想法，希望我们能结合郑州市场、外地市场的同行业、同业态的优点，结合我们的自身优势，做大、做强我们的项目，同时提高我们企业的知名度、美誉度和行业影响力。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！