# 迁址项目论证报告范文精选5篇

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-03-26

*迁址项目论证报告范文 第一篇1、项目介绍奶茶店创业属于小本创业，对资金的要求不大，而且操作简单易上手，比较适合初次创业者。2、行业分析奶茶是一种以年轻人为主的大众消费饮品，市场需求较大但也有着激烈的竞争，所以奶茶要做出特色才能不被淘汰，走自...*

**迁址项目论证报告范文 第一篇**

1、项目介绍

奶茶店创业属于小本创业，对资金的要求不大，而且操作简单易上手，比较适合初次创业者。

2、行业分析

奶茶是一种以年轻人为主的大众消费饮品，市场需求较大但也有着激烈的竞争，所以奶茶要做出特色才能不被淘汰，走自己的路线，避免大通货。可以适当推出各类优惠活动，来取得进入市场的通行证。

3、店铺选址

很少有人会因为一杯奶茶而专程过来，所以奶茶店选址尽量在热门商圈的辐射范围内找，不仅要看店面现在的情况，也要预估未来的发展，按照自身投资能力进行综合评估。另外女性消费奶茶更频繁，所以年轻女孩子多的地方，毫无疑问是好地段。

4、产品/服务

奶茶店的最终核心属性会回归到产品和服务上，想要将消费者牢牢的抓住就要将产品做好，将服务做好。奶茶店的长远经营发展是离不开一个好的口感以及贴心的服务。

5、经营/促销

促销计划

日常经营可以推出会员积分制，或者消费满多少送小礼品等活动，节假日期间可以制定特别的产品及活动，比方说七夕节的情侣套餐。

每次新品上市的前几天，可以按略低于市场价来售出，等新品被大众接受之后可以适当提价。

统一员工着装，规范服务用语，并定期召开会议，查漏补缺。

**迁址项目论证报告范文 第二篇**

>一、设置依据及适用范围

为保证城市规划区内的建设工程的选址和布局符合城市规划要求，依据《xxx城市规划法》第三十条规定，由城市规划行政主管部门核发《建设项目选址意见书》。

在城市规划区内进行建设，办理规划选址、计划立项、土地出让、确定土地规划用途、旧区改造、临时用地及临时建设的项目，应向市规划局申请办理《建设项目选址意见书》。

>二、申办程序

1、建设单位在每个工作日(周一至周六，以下同)持有关材料到规划局窗口(以下简称窗口)申报。

2、窗口工作人员在核收申报材料时，如发现有可以当场更正的错误的，应当允许申请人当场更正;如发现材料不齐全或不符合要求，应当当场告知申请人需补正的全部内容。

3、窗口工作人员在核收申报材料时，应进行项目建设报件登记并注明收件内容及日期。

4、申报材料经窗口工作人员核收后，将申报材料转项目经办人。

5、项目经办人接到窗口转来的申报材料，经审核认为需补正相关文件，一次性书面告知申请人需补正的全部内容转窗口，通知申请人补正材料后重新申报。

6、经审核申报材料合格后，项目经办人进行现场踏查，符合选址要求的项目，报送市规划局报审办理。不符合规划要求的项目，由经办人填写退件说明转窗口发件。

注：自《建设项目选址意见书》发放之日起六个月内未取得《建设用地规划许可证》的，该《建设项目选址意见书》自行失效。申请人需要延续依法取得的《建设项目选址意见书》有效期限的，应当在《建设项目选址意见书》有效期限届满30日前提出申请。

>三、申报材料

申办《建设项目选址意见书》申请人须提交选址申请，并按要求提供所规定的文件、图纸、资料进行申报。

1、长春市建设工程建设项目选址意见书申请表;

2、申请单位的工商营业执照或组织机构法人代码证(复印件);

3、向长春市规划局申办《建设项目选址意见书》的申请;

4、勘测定界图三份(电子光盘一份);

5、土地意见函;

6、净月开发区立项批复;

7、环保主管部门对该建设项目的初审意见;

8、建设用地规划设计条件单;

9、规划设计条件图四份;

10、土地合同复印件;

11、关于办理《建设项目选址意见书》的法人授权委托书及经办人身份证复印件(本人出示原件)。

其他选址材料：

重要建设工程或大、中型项目应提供可行性研究报告，或项目建议书。

锅炉房、加气站、加油站项目应提供行业行政主管部门批文。

>四、建设项目选址申请书内容要求

建设项目选址申请书应当包括下列内容：

(一)建设项目的基本情况

主要是建设项目名称、性质，用地与建设规模，供水与能源的\'需求量，采取的运输方式与运输量，以及废水、废气、废渣的排放方式和排放量。

(二)建设项目规划选址的主要依据

1、经批准的项目建议书;

2、建设项目与城市规划布局协调;

3、建设项目与城市交通、通讯、能源、市政、防灾规划的衔接与协调;

4、建设项目配套的生活设施与城市生活居住及公共设施规划的衔接与协调;

5、建设项目对于城市环境可能造成的污染影响，以及与城市环境保护规划和风景名胜、文物古迹保护规划的协调。

(三)建设项目选址、用地范围和具体规划要求。

注：1、复印件需出示原件。

2、除特殊说明外，报审材料均为一份。

>五、收费标准

不收费

>六、办理时限

七个工作日

(项目选址需上报开发区规划例会、市政府审批，需告知利害关系人或者举行听证会的项目，所需时间以及需要报送市规划局审批的时间，不计算在审批时限内)。

xxx

20xx年xx月xx日

**迁址项目论证报告范文 第三篇**

县发展和改革局：

近年来，随着农业产业结构调整的深化，我镇农村富余劳动力增长较快，为切实抓好农村富余劳动力的转移工作，加大农村富余劳动力培训力度，我镇拟建设农村劳动力培训楼，解决农村劳动力培训无场地的问题。

一、建设选址。培训楼建设选址在\_\_x。

二、建设规模：培训楼占地面积\_\_x平方米，建筑面积\_\_x平方米。培训楼主要包括职业培训中心、行政办公、服务大厅等。共3页，当前第2页

三、资金来源。工程总投资\_\_x万元，其中主体工程\_\_x万元，附属工程\_\_x万元，装修及水电安装工程\_\_x万。资金来源主要有自筹资金和申请上级部门拨款。

劳动力培训楼的建成，必将使我镇农村劳动力掌握必须的技术特长，提高农村劳动力的整体素质，提高农村劳动力的创业本事，进一步促进我镇的农村富余劳动力转移工作。所以，特请县发展和改革局给予立项。

以上请示当否，请批复。

申请人：

申请日期：

**迁址项目论证报告范文 第四篇**

市场调研报告

—关于沃尔玛选址的市场调研方法的调查报告

目的：探索沃尔玛选址的市场调研发放及优化措施

对象：沃尔玛

方法：观察法（查询案头资料和询问的方式）

时间：20\_年3月29日

地点：中山

企业简介

沃尔玛1996年进入中国，在深圳开设了第一家沃尔玛购物广场和山姆会员商店， 经过十多年的发展，截止20\_年5月7日，已经在全国共121个城市开设了329家商场，包括沃尔玛购物广场、山姆会员商店、沃尔玛社区店三种业态，其中沃尔玛购物广场224家、山姆会员商店6家，社区店4家，惠选超市1家，同时拥有好又多35%的股权和好又多104家门店，在华创造了超过100,000个就业机会。20\_年，沃尔玛在中国实现销售额278亿元，比上一年增长 ，以销售额而言，位居中国百强连锁百货企业第11位。沃尔玛在中国的市场开拓战略中决策中选址是很关键的问题,我们通过调查其选址过程中的市场调查活动,对于企业市场开拓策略会有很大的启发。

情况介绍

对于沃尔玛的苛刻选址，曾有这样一个故事―――沃尔玛前100家连锁店都是山姆·沃

尔顿亲自“飞”出来的。他经常自己驾驶小型飞机“侦察”适于开店的地区。山姆·沃尔顿有句名言：“连锁经营成功的关键有三个条件：一是选址，二是选址，三还是选址。”

“我们不仅希望沃尔玛处于一条合适的街道上，而且要求它位于这条街上最合适的一侧。山姆·沃尔顿通常的做法是，驾驶小型飞机低空飞行，向下俯视以了解一个地区方圆几十公里的全貌；人口密度和分布、交通流向、发展潜力等。在飞行中，他与助手探讨被“侦察”地区的优劣，将得到的第一手资料交管理层进行科学论证。

这种选址方法在山姆·沃尔顿使用10年之后被同行发现，他们也开始应用该方法选址，但是最大的受益者始终是沃尔玛。如今沃尔玛开设新店的选址，虽然不用“飞”着考察，但比起以前可谓是更加苛刻和规范。光是选址前的市场调查，不仅分项内容事无巨细，而且均要

求专业人士亲力亲为逐项考核。

我们以进驻中山市太阳城的沃尔玛新店为调查对象，详细分析其选址过程中所采取的市

场调查方法。

早在20\_年5月，美国沃尔玛公司亚洲区总裁钟浩威先生一等9人就到中山进行交流和

考察，全面了解中山经济、社会和城市建设等方面的情况，从宏观政策方面做详尽的市场调查。虽然当时没有找到合适的地址，沃尔玛并没有放弃中山的市场。20\_年2月，沃尔玛选择了进驻位于中山市火炬开发区科技新城商业中心。那么，沃尔玛是如何让选定落址太阳城的呢？

通过对政府的宏观政策的调查以及征询专家的意见，沃尔玛找到了太阳城未来的大好前

景。自从中山提出“东进”的口号之后，火炬开发区被定位为城市副中心；20\_ 年初，市政府提出在火炬开发区建设中心商务区，科技新城的地位日益重要，其基础建设和配套设施逐步完善。相对而言，火炬开发区商业目前并不具特色，但沃尔玛不会将目光停留在眼前的利益上，而是看好它的前景。

沃尔玛对事先拟定的地点做市场调查分析。调查的主要方面包括： 1、城市结构： a 交通条件 b 地形地貌 2、商业结构： a 销售动态

b 零售商店的种类和经营方式 c 竞争的饱和度情况分析 3、人口特征：

a 人口的数量和密度 c 职业分布 d 人口变化趋势 e 人均可支配收入

f 消费习惯。

交通条件：因为科技新城在镇区，但它位于珠江西岸交通枢纽，是京珠高速 交通条件 公

的位置非常特殊，处 在民众、南朗之间，辐射人群来源广泛，加快了沃尔玛落户商业中心。

商业结构：早在沃尔玛进入中山之前，万佳、吉之岛、华润等商业巨头已经安营扎寨，

占据不同的商业旺地进行竞跑。虽然沃尔玛落户火炬开发区，但由于距离城区比较近，对城区的零售业仍具有冲击力。不过，沃尔玛的影响首先表现在带动商圈的发展上，据国际权威 ac 尼尔森公司统计数据表明，沃尔玛每成功进驻一个商业区域，就能使周边的住宅物业平均增值 20％～30％，而商铺增值幅度则平均高达50％以上。种种迹象表明，在未来的几年内，沃尔玛的落户或将产生一个品牌效应，带动更多的品牌店进入火炬开发区，科技新城将成为一个大型商圈，其辐射能力将影响整个中山东部。一旦沃尔玛在火炬开发区布阵结束，有可能在城区或小榄、古镇等经济发达镇区开店，给中山零售业带来新一轮的竞跑。

人口特征：在科技新城的规划中，未来几年居住人口将高达18万人。这隐人口特征含 着一个强大的消费群体，而且消费能力不低。周围分布的人群年龄结构年轻化，正是沃尔玛最依赖的消费群。随着东部大开发，在招商选资的过程中，不断有大型的外资企业进入火炬开发区，特别是来自日本、欧洲、台湾等国家和地区的企业，比如蒂森、佳能等著名企业，带进了大批的技术员工。一位不愿意透露姓名的台湾籍技术员就曾抱怨，火炬开发区经济虽然发展很快，并没有形成一个成熟的中产阶层生活圈。入住科技新城一带的商住楼的大多是高薪白领阶层，很多楼盘销售情况十分理想。我们目前正在兴建留学生宿舍楼，他们也是一大消费群体。

市场预测：通过一系列的市场调查，充分验证了在太阳城落址的可行性，沃尔玛最终决

定进驻太阳城商业中心，凭借百年的历史和全球的连锁经营链经验，工程很快的进行，明显比其他同类工程进度快得多，这也向人们展示了沃尔玛统一、高效的 经营特色。从第一印象上获得了消费者的青睐。 按照市场调查的结果，企业对与未来的发展作出科学的规划，随着中山市火炬区的各项规划的落实，这里逐渐呈现出欣欣向荣的发展趋势，沃尔玛作为中心 购物区也带动了消费市场的蓬勃发展。 结果分析 沃尔玛在中山市新店地址选择的决策之前，采取的市场调查比较充分，而且 所涉及的问

题具体有效，充分考虑了企业未来的市场环境宏观因素和微观因素， 如政府的发展规划、周边的消费水平、消费需求、竞争对手实力等，明确了企业 的发展方向，预期市场的需求，消

费者的购买力水平，以及市场开拓的广阔空间。同时，企业在市场调查结果处理时充分考虑到中国的市场区别于美国等海外市场 的特征，适时调整其市场发展策略，选址不仅具有便利的交通，还将是未来人口高度集中的地带，充分保证了企业的销售预期。沃尔玛的选址市场调查范例，为我们提供了企业选址的成功经验，对于企业的启示很多，首先连锁经营的新店选址是一个尤为重要的战略部署，必须高度重视，关乎未来的顺利打开市场和长期发展。那么在选址的决策中，又必须将市场 调查作为一个关键的参考指标，因为合理、科学的市场调查报告不仅可以提供地 区现状的信息，也是企业规划区域市场发展战略的首要依据。

评价及建议

评价：市场调查应该尽量全面涉及市场营销环境因素，以便为企业的决策 提供坚实的决策依据，具体应包含人口环境、经济环境、自然环境、社会文化环 境；供应商、中间商、顾客、公众、竞争者等。这些在调查对象沃尔玛的市场调查工作中包含较为全面，如交通条件、地形地貌；销售动态、零售商店的种类和 经营方式、竞争的饱和度情况分析；人口的数量和密度、年龄分布、文化水平、职业分布、人口变化趋势、人均可支配收入、消费习惯等等。这种严谨周密的市 场调查让沃尔玛充分掌握市场动态和所处的优势条件，为接下来的市场发展规划和市场营销策略提供坚实的基础。

建议：新址建在开发新区，在当时还未充分发展的背景下，企业对短期的销售收益的考虑有些欠缺，市场规模的估计也过于乐观，这样可能会造成短期的利 益不是很理想，所以应该在建设新址前在充分调查市场需求区间，分阶段的开拓新市场，来获得更为理想的营销收益。篇2：店铺选址调查的分析报告

店铺选址调查的分析报告

店铺选址前首要的准备工作就是对店铺地址进行周密的调查，列出一份详尽的选址调查报告，从而逐一分析店铺的选址的利与弊，最后确定该地址是否适合店铺的运营。

店铺选址调查报告第一步 人口状况

了解该地段家庭人口及收入水平 家庭状况是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括：人口、家庭成员年龄、收人状况等。

店铺选址调查报告第二步 人口密度的普查

一个地区的人口密度，可以用每平方公里的人数或户数来确定。一个地区人口密度越高，则选址商店的规模可相应扩大。

店铺选址调查报告第三步 客流量的统计

一般在评估地理条件时，应认真测定经过该地点行人的流量，这也就是未来商店的客流量。人流量的大小同该地上下车人数有较大关系。上下车客人数的调查重点为： 1.各站上下车乘客人数历年来的变化。 2.上下车乘客人数愈多的地方愈有利。 3.上下车乘客人数若减少，又无新的交通工具替代的情况下，商圈人口也会减少。

店铺选址调查报告第四步 分析消费者的购买力 商圈内家庭和人口的消费水平是由其收入水平决定的，因此，商圈人口收入水平对地理条件有决定性的影响。家庭人均收入可通过入户抽样调查获取。比如北京西郊某商厦在立地之初，就对周围商圈一至二公里半径的居民按照分群随机抽样的方法，抽取出家庭样本20\_个。经过汇总分析，这20\_户居民中，人均收入在月千元左右的约占50％，500—1000元的占 20％，1000—1500元的占20％，人均月收入500元以下的10％；人均月收入20\_元以上的约占10％。由此说明，该地区居民大都系工薪族家庭，属于中等收入水平。

店铺选址调查和评估方法 (1)商圈的调查

商圈包含三个层次：中心商业田、次级商业田和边缘商业圈。

中心商业圈占这一店铺顾客总数的55％一70％。这是最靠近店铺的区域，顾客在人口中所占的密度最高，每个顾客的平均购货额也最大，很少同其他商圈发生重叠。次级商业圈包含这一店铺顾客总数的15％一25％。这是位于中心商业圈外围的商圈，顾客较为分散，一般日常用品对这一商圈的顾客缺少吸引力。边缘商业圈包含了剩余部分的顾客，他们最分散，如便利店对他们就不具有吸引力，只有一些特殊晶、选购品才会吸引他们的到来。

①有效商圈范围的调查

对于新设店铺商圈的划定，往往通过调查评价，包括对市场趋势的分析和对消费者的调查。

②商圈的顾客群调查

商圈内的顾客群分为两部分：一是流动人口：二是住户。两种人口对营业额的影响不同。流动人口测定的一般方法是： a．指定专人(最好是两个以上的人员，可轮流测量，获得全天的测试资料)到预定的店址测定各年龄层的人数。

b．将几个时段内测定的流动人口数平均，得到每小时平均人数。 c．预估不同年龄层可能发生的客单价，即每一个顾客的购买金额。 d．预估入店率，即流动人口中进入店铺的人数比例。住户测定的方法是：

③商圈内的竞争店调查

在作商圈内竞争店调查时，必须考虑到下列因素：现有同种业态店铺的数量，规模分布，新店开张率，所有商店的优势与弱点，短期和长期变动以及饱和情况等。任何一个商圈都可能处于商店过少、过多或饱和的情况。过小的商圈内只有很少的商店，提供满足商圈内消费者需求的特定产品与服务，以至每家商店都得不到相应的投资回报；一个饱和的商圈内的商店数目恰好满足商圈内人口对特定产品与服务的需要。饱和指数表明，一个商圈所能支持的商店不可能超过一个固定数量，饱和指数可由下式求得：

一般来说，应选择饱和指数较高的商圈开店。因为饱和指数越大，这意味着改善圈内的饱和度越低；饱和指数越小，商圈的饱和度越高。

④开业后营业额估算

营业额的估算应考虑：商圈内常住居民的购买量；商圈范围内企事业单位的购买量；流动顾客群的购买量；超级市场在商圈范围内的市场占有率等。

⑤合适的卖场面积确定

连锁超市一般对某种业态的店铺都定有卖场面积标准及卖场结构标准。这一方面是为了树立统一的企业形象；另一方面也是为了使商品的平面布置、立体陈列、设备安置等店铺设计项目套用标准化的模式，以降低设计费用；也是为了使各连锁店的商品结构的基本一致性而使采购成本和流动资金降低。所以，要实

现经营的标准化，首先必须做到卖场面积及结构的标准化。 ⑥投资收益调查

通过商圈调查可以估算店铺的营业额，但该店铺是否值得经营，还必须把营业额与投资额相比较，评估出损益状况。这项评估要注意长远性的考虑，如10年以上。 ①开店投资预估。开店投资主要包括： a．设备。 b．工程. c．包装材料。 d．设计费用。

②经营费用预估。经营费甩可分为固定费用与变动费用两类。固定费用是指与销售额的变动没有直接关系的费用支出，如工资、福利费、折旧费、水电费、管理费等；变动费用是指随商品销售额的变化96变化韵费用,如运杂费、保管费、包装费、商品损耗、借款利息、保险费、营业税等。

③损益平衡点分析。损益平衡点是指店铺收益与支出相等时的营业额，超过此点，店铺即有盈利，低于此点即表示亏损。 a．损益的计算方法如下：

实际攒益＝税前损益—分担总部费用

税前损益＝销售毛利—变动费用—固定费用

销售毛利＝营业收人—销售成本 b．损益平衡点的计算方法如下：篇3：店铺选址调查的分析报告

店铺选址调查的分析报告

店铺选址前首要的准备工作就是对店铺地址进行周密的调查，列出一份详尽的选址调查报告，从而逐一分析店铺的选址的利与弊，最后确定该地址是否适合店铺的运营。

店铺选址调查报告第一步

了解该地段家庭人口及收入水平 家庭状况是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括：人口、家庭成员年龄、收人状况等。如每户家庭的平均收入和家庭收人的分配，会明显地影响未来商店的销售。如所在地区家庭平均收入的提高，则会增加家庭对选购商品数量、质量和档次的要求。家庭的大小也会对未来的商店销售产生较大影响。比如一个两口之家的年青人组成的家庭，购物追求时尚化、个性化、少量化；而一个三口之家的家庭(有一个独生子女)，则其消费需求几乎是以孩子为核心来进行。家庭成员的年龄也会对商品具有不同需求。比如，老龄化的家庭其购物倾向为购买保健品、健身用品、营养食品等；而有儿童的家庭则重点投资于儿童食品、玩具等。

店铺选址调查报告第二步 人口密度的普查

一个地区的人口密度，可以用每平方公里的人数或户数来确定。一个地区人口密度越高，则选址商店的规模可相应扩大。要计算一个地区的白天人口，即户藉中除去幼儿的人口数加上该地区上班、上学的人口数，减去到外地上班、上学的人口数。部分随机流入的客流人数不在考察数之内。白天人口密度高的地区多

为办公区、学校文化区等地。对白天人口多的地区，应分析其消费需求的特性进行经营。比如采取延长下班时间、增加便民项目等以适应需要。人口密度高的地区，到商业设施之间的距离近，可增加购物频率。而人口密度低的地区吸引力低，且顾客光临的次数也少。

店铺选址调查报告第三步 客流量的统计

一般在评估地理条件时，应认真测定经过该地点行人的流量，这也就是未来商店的客流量。人流量的大小同该地上下车人数有较大关系。上下车客人数的调查重点为： 1.各站上下车乘客人数历年来的变化。 2.上下车乘客人数愈多的地方愈有利。 3.上下车乘客人数若减少，又无新的交通工具替代的情况下，商圈人口也会减少。

根据车站出入的顾客年龄结构，可了解不同年龄顾客的需求。 一般而言，调查人口集聚区域是企业选择立地的重点。如： 1.居住人口集聚区。如新建小区、居民居住集中区等。 2.日常上班的场所、学校、医院等，乃白天人口集结之场所，也就是人口聚集地区。 3.火车站、汽车站、地铁站等是人们利用交通工具的集结点，也是人口聚集之处。 4.体育场、旅游观光地及沿途路线也是人们集聚活动的场所。

店铺选址调查报告第四步 分析消费者的购买力 商圈内家庭和人口的消费水平是由其收入水平决定的，因此，商圈人口收入水平对地理条件有决定性的影响。家庭人均收入可通过入户抽样调查获取。比如北京西郊某商厦在立地之初，就对周围商圈一至二公里半径的居民按照分群随机抽样的方法，抽取出家庭样本20\_个。经过汇总分析，这20\_户居民中，人均收入在月千元左右的约占50％，500—1000元的占 20％，1000—1500元的占20％，人均月收入500元以下的10％；人均月收入20\_元以上的约占10％。由此说明，该地区居民大都系工薪族家庭，属于中等收入水平。

店铺选址调查和评估方法 (1)商圈的调查

商圈包含三个层次：中心商业田、次级商业田和边缘商业圈。中心商业圈占这一店铺顾客总数的55％一70％。这是最靠近店铺的区域，顾客在人口中所占的密度最高，每个顾客的平均购货

额也最大，很少同其他商圈发生重叠。次级商业圈包含这一店铺顾客总数的15％一25％。这是位于中心商业圈外围的商圈，顾客较为分散，一般日常用品对这一商圈的顾客缺少吸引力。边缘商业圈包含了剩余部分的顾客，他们最分散，如便利店对他们就不具有吸引力，只有一些特殊晶、选购品才会吸引他们的到来。

①有效商圈范围的调查

对于新设店铺商圈的划定，往往通过调查评价，包括对市场趋势的分析和对消费者的调查。

市场趋势分析要收集有关资料，如人口分布的预测、新住宅的兴建、公共交通运输、城市规划等方面的资料。对消费者的调查，如往返于商店的距离和花费的时间多少是顾客乐于接受的，一家商店的坐落插所要具备哪些特征才能吸引顾客，最可能来新店的人们的住址等。分析市场趋势和调查消费者这两方面可以同时采用，也可只用其中一项，同样都可为勾划商圈轮廓提供依据。

要划定一家新设店铺的商圈界限，可使用美国学者威廉?雷利 提出的雷利法则，也可称为“零售引力法则(定律)”。他认为，商圈规模由于人口的多少和距离店铺的远近而有所不同，店铺吸引力是由最临近商圈的人口和里程距离两方面发挥作用。其内容是在两个城镇之间设立一个中介点，顾客在此中介点可能前往任何一个城镇购买，这个点位于对顾客具有同等吸引力的两家商店位置上。

雷利法则假定两地的交通条件和供应状况是相同的。则a城镇的商圈范围为15公里，b城镇的商圈范围为5公里。实际上，任何两地的交通条件和供应状况都不会完全相同。因此，企业在确定商圈时，要考虑到不同地点的实际情况，对测定的商圈大小进行适当的调整，使之更接近于真实情况。雷利法则较适宜于以汽车为交通工具的国家和地区，对亚洲地区采说，人口密度高，购物主要以步行为主，可能更多地考虑步行的距离对商圈的影响作用。 对于超级市场而言，不同的业态模式由于经营的商品种类不同，目标顾客不同，因而具有不同的商圈范围；借鉴国外经验，一般而言；仓储式商场实行会员制度。许多商品都是成批购买，商圈范围可达到50公里；大型综合超市卖场面积大，经营商品种类丰富，因而可吸引远距离的顾客，商圈也可达到15-20公里；而标准食品超市主要经营食品、商圈一般为5公里；传统食品超市经营的商品种类少，商圈约为1—3公里；便利店因为经营商品种类少，而价格又比其他的超市高，消费者购买主要是为了求方便，因而商圈只有500米左右。 ②商圈的顾客群调查

商圈内的顾客群分为两部分：一是流动人口：二是住户。两种人口对营业额的影响不同。流动人口测定的一般方法是： a．指定专人(最好是两个以上的人员，可轮流测量，获得全天的测试资料)到预定的店址测定各年龄层的人数。篇4：选址分析报告

店面选址分析报告

（华润苏果黄金海岸店）

>一、该地区的家庭人口及收入水平 1家庭状况是影响消费需求的基本因素。家庭特点包括：人口、○

家庭成员年龄、收入状况等。每个家庭的收入与支出的分配，会影响未来商店的销售。如该地区的平均家庭收入增长，那么，相应地，人们对商品的数量、质量和档次也会相应的提高。另外，家庭的大小也会影响 商店的销售，如没有孩子的新婚夫妻对商品的要求往往偏于时尚、个性、少量，而有孩子的家庭的消费主要以孩子为主。 2对于学生这部分消费群体，基本属于没有收入，但是，消费的○

需求却是很大的饿，而且，对于商品一般追求时尚潮流，具有个性，因此，要满足这部分人群的需求，就需要高品质、价格相对合理的商品，专卖店将是比较好的一个选择，如，东山步行街，新街口的新百，大洋之类的商场。

>二、该地区的人口密度

度高的地区，到商业设施之间的距离近，可增加购物频率。人口密度低的地区吸引力低，且顾客光顾的次数也少。

>三、店前客流量分析 1客流的集聚点 ○

华润苏果黄金海岸店面临的消费者聚集点基本上是天景山小区、大学城内的学生及公交地铁线辐射到的一些商圈范围。 2客流构成分析 ○ 1、客流的性别比例 2、客流的年龄层次：江宁大学城内的学生年龄层次基本在18-25岁，一些小区内的消费群体的年龄层次在什么年龄的都有。 3消费者的出行方式或行进状态：地铁、公交、步行·○· 4客流量的测评 ○

随着地铁线的开通，将江宁大学城内的大学生的消费场所都向外拉伸，另外，原有的公交车也是一个主要的交通工具，17路、137、区3·都将华润苏果黄金海岸店的商圈范围在扩大，但同时，也加大了它的竞争力，如，河定桥的欧尚、新街口的沃尔玛等，另外，东山步行街的华联、苏果也是黄金海岸店的强有力的竞争对手，这两家店在江宁大学城内开通了免费购物班车，使得大学城内的在客源大量的流失。对于华润苏果黄金海岸店的客流量统计，可从以下几个方面来进行：

>1、各站上下客的人数（17路、137、区3等） 2、居住人口集聚区（天景山小区、江宁大学城内的学校等） 3、日常上班的场所、学校、医院等 4、火车站、汽车站、地铁站等交通工具的集聚点 5、体育场、旅游观光地及沿途路线也是人们的集聚活动的场所，如方山风景区、牛首山风景区、江宁体育馆等。

>四、消费者购买力的分析

商圈内家庭和人口的消费水平是由其收入水平决定的。华润苏果黄金海岸店，面对的消费者有很大一部分是江宁大学城里的大学生，相对而言，大学生的消费水平不是很高，此外，商圈内居民人口收入水平对地理条件有决定性的影响。家庭人均收入可通过入户抽样调查。

>五、竞争对手分析 华润苏果黄金海岸店在拥有机遇的同时，也面对着竞争压力，在东山步行街那，北京华联，苏果，河定桥那的欧尚都是黄金海岸店的竞争对手，他们拥有甚至比黄金海岸店更有利的条件，在东山步行街那，有早已成型的商业气氛，并且，那边的华联、苏果都有开通免费的购物班车，将江宁这边的消费者往东山那边吸引，河定桥依靠着地铁的便利，成型的一站式购物环境，也给苏果黄金海岸店带来了很大的竞争压力。

最后， 新街口也是这边的消费者会消费的地方，那边的商品无论在质量或档次上面都基本上是很好的，地出行。开通也大大方便了人们的出行。

>六、顾客消费习惯分析

以下是一张问卷

>1、您经常去苏果黄金海岸店消费吗？ a是 b否

>2、您对苏果黄金海岸的商品的价格，服务满意吗？ a很满意 b一般 c不满意 3、您一般多长时间去购物一次？ a每天 b一周一次 c一周以上 4、一般您去超市的时候，在超市逗留多久？ a半小时以下 b一个小时左右 c两个小时以上 5、一般您是为了什么区超市消费？ a日常生活所需 b比较大商品，如家电 6、一般您一次在超市消费多少钱？ a50以下 b50-100元 c100元以上 7、您对苏果黄金海岸店有什么建议吗？

根据上面的问卷，可对苏果黄金海岸店的商品、服务等进行改进或调整，亦吸引更多的消费者，增加营业额。篇5：店铺选址调查的分析报告

店铺选址调查的分析报告

店铺选址前首要的准备工作就是对店铺地址进行周密的调查，列出一份详尽的选址调查报告，从而逐一分析店铺选址的利与弊，最后确定该地址是否适合店铺的运营。

店铺选址调查报告第一步——了解该地段人口及客流量的统计 一个地区的人口密度，可以用每平方公里的人数或户数来确定。一个地区人口密度越高，则选址商店的规模可相应扩大。一般在评估地理条件时，应认真测定经过该地点行人的流量，这也就是未来商店的客流量。

店铺选址调查报告第二步——了解该地段人口收入水平。

收入状况是影响消费需求的基本因素。但因在嘉兴学院，消费者绝大部分都是大学生，且消费水平大致相同。

心圆，店铺类型、规模、周围有无竞争者，顾客往返时间和交通障碍等都会影响商圈调查的结果。

1）合适的卖场面积确定

定卖场面积标准及卖场结构标准，使商品的平面布置、立体陈列、设备安置等店铺设计项目套用标准化的模式，以降低设计费用。要实现经营的标准化，首先必须做到卖场面积及结构的标准化。

2）商圈内的竞争店调查

在作商圈内竞争店调查时，必须考虑到下列因素：现有同种业态店铺的数量，规模分布，新店开张率，所有商店的优势与弱点，短期和长期变动以及饱和情况等。任何一个商圈都可能处于商店过少、过多或饱和的情况。过小的商圈内只有很少的商店，提供满足商圈内消费者需求的特定产品与服务，以至每家商店都得不到相应的投资回报；一个饱和的商圈内的商店数目恰好满足商圈内人口对特定产品与服务的需要。

一般来说，应选择饱和指数较高的商圈开店。因为饱和指数越大，这意味着改善圈内的饱和度越低；饱和指数越小，商圈的饱和度越高。 附件：连锁便利店选址调查问卷

先生,女士您好: 我们是嘉兴学院的大三学生.感谢您从百忙中抽出时间填写这份关于便利店的调查文卷.我们设计这份调查文卷,是为了更好得了解您对便利店的认识和您的需求,以便为您提供更贴心的服务。

**迁址项目论证报告范文 第五篇**

xx市国土资源局：

我单位负责开发建设的××项目已经完成相关前期工作，特申报建设项目用地预审，现就该项目有关情况报告如下：

>一、建设单位基本情况

建设单位设立情况、性质(中央国家机关、事业单位、驻京部队或其他性质单位)、业务范围和本单位现有用地情况。

>二、建设项目基本情况

该项目建设的相关背景、必要性;

项目拟用地选址具体位置、规划依据和所在区域的功能定位，建设项目用地总规模、用地性质、建筑规模以及功能布局等建设方案详细内容;

项目投资总额和资金来源;

建设项目前期工作进展情况和已经取得的相关批准文件;

其他需要特殊说明的情况。

>三、建设项目用地情况

建设项目用地总规模确定的有关依据、标准和过程等;

建设项目用地的现状权属情况，包括总用地中国有土地和集体土地面积，用地现状中农用地、建设用地、未利用地面积情况，占用耕地或基本农田的面积，占用耕地的补充方式、标准和资金落实情况;

建设项目用地方式(包括征收、占用)等情况;

建设项目相关用地指标情况，包括建筑密度、容积率、行政办公及生活服务设施用地(或分摊土地面积)情况等。

特此报告。

附件：

①企业法人营业执照或事业单位法人证书、行政机关组织机构代码证(复印件);

②法定代表人身份证(复印件)及委托书(原件);

③标注项目用地范围和坐标的地形图(原件);

④其他有关资料(复印件)。

(申请单位盖章)

>篇一：项目建设申请书

长宁县规划和建设局：

我因原因，拟建设 （项目名称）。

>一、建设意向和要求如下

1、建设地点:

2、建设项目性质、用途：

3、需用地面积：

4、需用地范围（附示意图）：

5、需建设建筑面积：

6、建设内容（子项目清单）：

7、其它要求：

>二、可能对外部产生的不利影响（如环境、安全影响，对相邻土地业主权益影响等），及愿意对此承担的义务。

>三、我同时提交以下资料，并保证其真实有效：

1、业主身份证复印件1份。

2、报建业主委托书和受委托人的身份证复印件各1份。

3、项目批准文件。

4、非新征地须提供土地权属证件及地籍图复印件各1份。

5、有效地形图。

6、其它材料。

特此申请

申请人： （私章或签字）

年 月 日

（个人）建设工程设计方案和建设用地规划许可证

行政许可申请表（格式文本）

个人：

我保证所提供的文件资料准确真实有效并承担相关法律责任

地址：区（县）

联系人： 电话： 邮编： 私章或签字：

申报项目名称：

申报项目地点： 镇（乡）： 申报时间：

设计单位： 设计号：

联系人： 电 话：

注意事项：

1、本表由建设业主填写并加盖私章或手印。

2、建设业主一栏要填写与身份证一致的名字。

3、申报前请按本表下面（转自）的要求备齐文件、图纸装订成册后方可向城市规划行政主管部门申报。

4、城市规划行政主管门受理申报后发出申报表，请妥善保存，并凭申报表原件在规定的期限内领取审批文件。

>一、立项目的

我们\*\*镇\*\*村，位于镇政府所在地东北公里处，全村320户，1120人。辖、地两个自然村。占地面积15平方公里，其中耕地6850 亩，“一退双还”工程面积4700亩，自然草场1500亩。自古以来赖以生存的农业生产属于典型的“十年九旱，靠天吃饭”、“丰年尚能解决温饱，灾年即返贫困”劣势旱作农业生产。畜牧业生产是农民增收的支柱产业，但是由于近年来，养殖规模逐渐增加，自然草场日益减少，“一退双还”工程无可收饲草，又难以科学合理利用，养殖水平一直处于传统的粗放经营水平。“舍饲禁牧”与“规模生产”这个矛盾日趋严重。

今年全省开展基层建设年活动，市中级法院包村工作队进驻我村，镇党委领导也多次进村调研，通过反复论证，决定将解决好制约畜牧业生产，提升养殖水平，增加农民收入，作为一个项目建设，摆在驻村工作队的重中之重。首先，把推广舍饲养殖技术、进行品种改良，作为突破口，在全村率先帮助十个养殖大户，建筑标准的舍饲大棚3000平方米，为全村不懈推广舍饲进步工作，发挥典型引路示范带动作用。

>二、圈舍标准

一个养殖户为一个单元，建筑面积为300平方米。其中：饲喂大棚120平方米，暖圈80平方米，接羔室60平方米，饲料库40平方米，建筑结构为砖石墙体，彩钢保暖顶棚，前后墙不得低于米，山墙顶高为3米的“人”字形圈舍，草料库实行水泥地面处理。

>三、工程造价

一个单元综合造价约9万元，其中墙体工程部分，共需砖4万块，18000元;石头10立方米，500元;水泥2顿900元;施工费120xx元，(40000块砖×元=10000元，水泥石头等施工费20xx元)彩钢顶棚部分施工单位轻包160元/平方米，330平方米×160 元=52800元，全村10户共需投资83万元。

工业城国土资源局：

我单位负责招商引进建设的上海大众汽车斯柯达4S店项目已经完成相关前期工作，特申报建设项目用地预审，现就该项目有关情况报告如下：

1、信阳强能新型墙材有限公司概况 信阳强能新型墙材有限公司是市茶文化节招商引资项目，专业从事新型墙体材料的研发生产及销售，年产加气混凝土砌块25万立方米。

2、项目概况 ：拟建设信阳上海大众斯柯达4S店。

3、项目的建设背景：目前公司已与上海大众公司达成意向，并已递交特许经销商申请，就项目建设相关事宜已协商一致，待项目选址完成后上海大众方面来人确认选址事宜。

县环保局：

监利明力房地产有限公司镕金广场住宅小区建设项目，现已获立项批准（备案文件）、国有土地使用证、项目可行性研究报告、建设规划许可证、项目规划设计平面布局详图，符合环保评估条件。

镕金广场住宅小区建设项目，规划总用地面积29721㎡、总建筑面积60978㎡、（其中住宅建筑面积59427㎡、底层商业建筑面积1120㎡、会所建筑面积430㎡）。规划占地面积5543㎡、架空层面积8220㎡、容积率、建筑密度﹪、绿地率﹪、居住516套、居住总人数1651人、机动车停车位104辆、停车率20﹪。

一、设置依据及适用范围

为保证城市规划区内的建设工程的选址和布局符合城市规划要求，依据《xxx城市规划法》第三十条规定，由城市规划行政主管部门核发《建设项目选址意见书》。

在城市规划区内进行建设，办理规划选址、计划立项、土地出让、确定土地规划用途、旧区改造、临时用地及临时建设的项目，应向市规划局申请办理《建设项目选址意见书》。

二、申办程序

1、建设单位在每个工作日(周一至周六，以下同)持有关材料到规划局窗口(以下简称窗口)申报。

2、窗口工作人员在核收申报材料时，如发现有可以当场更正的错误的，应当允许申请人当场更正;如发现材料不齐全或不符合要求，应当当场告知申请人需补正的全部内容。

3、窗口工作人员在核收申报材料时，应进行项目建设报件登记并注明收件内容及日期。

4、申报材料经窗口工作人员核收后，将申报材料转项目经办人。

5、项目经办人接到窗口转来的申报材料，经审核认为需补正相关文件，一次性书面告知申请人需补正的全部内容转窗口，通知申请人补正材料后重新申报。

6、经审核申报材料合格后，项目经办人进行现场踏查，符合选址要求的项目，报送市规划局报审办理。不符合规划要求的项目，由经办人填写退件说明转窗口发件。

注：自《建设项目选址意见书》发放之日起六个月内未取得《建设用地规划许可证》的，该《建设项目选址意见书》自行失效。申请人需要延续依法取得的《建设项目选址意见书》有效期限的，应当在《建设项目选址意见书》有效期限届满30日前提出申请。

>一、嵌入式技术发展及人才需求概述

目前，我国嵌入式软件复合型人才基数小、队伍不稳定，缺口较大。一方面，是因为这一领域入门门槛较高，不仅要懂较底层软件，对软件专业水平要求较高，而且必须懂得硬件的工作原理，所以非专业IT人员很难切入这一领域;另一方面，是因为这一领域较新，目前发展太快，很多软硬件技术出现时间不长或正在出现，掌握这些新技术的人当然很找。嵌入式人才稀缺，身价自然就高，越有经验价格就越高。其实嵌入式人才稀少，根本原因可能是大多数人无条件接触，这需要相应的嵌入式开发板和软件，另外需要有经验的人进行指导开发流程。

因此，为了适应当前社会对嵌入式人才的需求，我们应该尽快建立起“嵌入式系统实验室”，为培养嵌入式人才搭建起坚实的软硬件平台。

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！