# 网络调研日记范文(通用18篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-01-13

*网络调研日记范文 第一篇>2.重点品牌交易份额苹果一家独大，国产手机发力追赶。>3.重点品牌B2C平台分布京东、天猫主导各大品牌出货量，各平台争抢苹果出货份额。>4.重点品牌价格分析三星、苹果固守高端机阵营，国产机型以价换量抢占中低端机市场...*

**网络调研日记范文 第一篇**

>2.重点品牌交易份额

苹果一家独大，国产手机发力追赶。

>3.重点品牌B2C平台分布

京东、天猫主导各大品牌出货量，各平台争抢苹果出货份额。

>4.重点品牌价格分析

三星、苹果固守高端机阵营，国产机型以价换量抢占中低端机市场份额。

三星、苹果多数产品定位高端人群，固守3000元以上交易阵地。其中，苹果5000元以上机型的销售量占比达到，这是因为苹果一年仅有的2-3款新机型售价均超过5000元，不可否认的是苹果凭借良好的系统体验和不错的硬件配置，对消费力强劲的中国市场有着压倒性的优势。国产机型则偏向以价换量，凭借高性价比抢占中低端手机市场，但是品牌间的竞争激烈，缺乏特色，用户体验有待提高。

苹果推出了小屏SE系列，加上旧机型仍然销售，间接拉低了单品均价，但是苹果单品均价仍然超过4000元。从数据来看，在购买苹果的新增消费者中，大多偏向于买新不买旧，选择了价格更高的iphone7系列，所以苹果成交均价大于单品均价。相较于苹果新版机粉丝居高不下的情况，国内品牌vivo和欧普的表现相近，两品牌的高端机型较中低端更加吸引消费者购买。

>平台交易额分布

京东占据B2C市场主导优势，电商平台手机市场集中度加剧

**网络调研日记范文 第二篇**

>2.重点品牌交易份额

苹果一家独大，国产手机发力追赶

>3.重点品牌B2C平台分布

京东、天猫主导各大品牌出货量，各平台争抢苹果出货份额

>4.重点品牌价格分析

三星、苹果固守高端机阵营，国产机型以价换量抢占中低端机市场份额

三星、苹果多数产品定位高端人群，固守3000元以上交易阵地。其中，苹果5000元以上机型的销售量占比达到，这是因为苹果一年仅有的2-3款新机型售价均超过5000元，不可否认的是苹果凭借良好的系统体验和不错的硬件配置，对消费力强劲的中国市场有着压倒性的优势。国产机型则偏向以价换量，凭借高性价比抢占中低端手机市场，但是品牌间的竞争激烈，缺乏特色，用户体验有待提高。

苹果推出了小屏SE系列，加上旧机型仍然销售，间接拉低了单品均价，但是苹果单品均价仍然超过4000元。从数据来看，在购买苹果的新增消费者中，大多偏向于买新不买旧，选择了价格更高的iphone7系列，所以苹果成交均价大于单品均价。相较于苹果新版机粉丝居高不下的情况，国内品牌vivo和欧普的表现相近，两品牌的高端机型较中低端更加吸引消费者购买。

>平台交易额分布

京东占据B2C市场主导优势，电商平台手机市场集中度加剧

**网络调研日记范文 第三篇**

>二、农村信息化应用状况

(三)所有的村均没有建立信息服务站，没有一个公共的、可供全村农民共享的信息服务系统，没有专职人员负责农村信息服务的推广和应用上的引导。致使绝大部分村民依然在沿袭传统的耕作意识，从众意识强，思想落后，距离建设新农村要求有一定差距。

>三、农村信息化建设面临的难题

(一)农民的信息意识淡保农民的信息意识呈现出一定封闭性，主要表现为对信息情报反应迟钝、缺乏应用信息的积极性、敏感性。因而对信息技术需求欲望低。这种现状，使农村仍然存在着信息流、物流不畅，生产、销售和需求相脱节，一些农产品被压等压价，甚至出现滞销等问题。如何解决这些问题，信息化建设是当务之急，这一点必须形成共识。

(二)农村信息服务水平较低。农民自身满足其信息需求的能力是十分有限的，农村专业信息技术人才匮乏。实现信息化，人才是关键。由于农业发展相对落后，信息技术人才很少，尤其是高素质信息技术人才更少。同时受经济能力制约，很难吸引外地人才。

(三)农村信息服务推广力度有待加强。农村信息服务推广离不开政府统筹协调，才能使各个领域协调一致地将涉农信息有效落地，才能通过信息服务实现调整产业结构、扩大销售渠道、提高农户收入的目标。这不仅需要对此项工作增大人力、物力，更重要的是在前期的信息化服务推广工作中，增大财政投入。由于财政困难，信息化建设缺乏专项资金扶持，加之村集体经济薄弱，以致信息化建资金投入不足，严重影响了前期的信息化服务推广工作。

>四、加快农村信息化建设的意义

**网络调研日记范文 第四篇**

>(2)基础信息产业严重依靠国外

我国的信息化建设，基本上是依赖国外技术设备装备起来的。在国际财团涌向我国信息化建设的市场，大举推销电子信息设备之时，我们却在相对缺乏知识和经验的情况下，存在着一些花钱买淘汰技术和不成熟技术的现象，这其中就潜伏着信息安全隐患的极大危险。

我们的计算机软件也同样面临受人遏制和封锁的威胁。虽然我国的计算机制造业有很大的进步，但其中许多核心部件都是原始设备制造商的，我们对其的研发、生产能力很弱，关键部位完全处于受制于人的地位。我们的计算机软件还面临市场垄断和价格歧视的威胁。国外厂商几乎垄断了我国计算机软件的基础和核心市场，特别是操作系统。

>(3)信息安全管理机构权威性不够

目前，国家经济信息安全管理条块分割、各行其是、相互隔离，极大地妨碍了国家有关法规的贯彻执行，难以防范境外情报机构和“黑客”的攻击。国家在信息安全问题上缺一个专门的权威性机构。信息安全相关的民间管理机构与国家信息化领导机构之间还没有充分沟通协调。

另外，计算机犯罪屡有发生，我国从1986年发现第一件银行计算机犯罪案起，案件呈直线增长趋势，调查表明每年计算机犯罪发案率递增30%。

>(4)全社会的信息安全意识淡薄

**网络调研日记范文 第五篇**

>一、问卷样本的选择

本次以电子文档形式发出问卷105份，共收回84份，返馈率为80%。其中，国有企业15户，占18%;民营企业54户占64%;三资企业15户占18%。问卷抽样区域分布重点选择在长、株、潭经济发达地区占75%，也考虑到其它市州;样本重点企业选择出口大户和具有长期传统出口的中小企业，因此，本次问卷调查样本分布比较科学，具有一定的代表性和参考价值。

各市州商务局及被调查企业对此次问卷调查十分重视，选派专人积极配合，认真填写，提出了不少具有实际价值的建议，使我们对企业的了解更深入了，对我们今后的工作具有更重要指导意义。

>二、问卷基本分析

2、有境外销售机构的企业采取独立自设的有26户，占已设的，合办的有9户，占，请国外代理有14户占40%(三种设置有重叠)。说明企业选择以独立自设为主，这样企业有充分的自主权，回避了各方矛盾，有利关系协调。

3、据反馈信息，自设、合办、国外代理三种境外销售机构设置中，都取得了很好效果共20户(占58%)，有18户(占43%)反映效果一般，没有一户企业反映效果不好。

4、对外营销机构大都取得了较好效果主要原因是：

a. 减少了中间环节;b. 对境外市场信息动态了解及时，反馈沟通迅速;c. 自身产品具有一定的竞争力(尤其是有自主品牌的企业);d. 国内对境外营销机构的扶持及所在国家 (地区)对华政策友好和较好的金融环境。

5、认为效果一般或不理想的原因主要有：

a. 对所在国(地区)法律、涉外贸易、世贸组织知识了解欠缺，本身对设立境外销售机构的前期准备工作不够扎实;

b. 当地的外汇汇率变化较大;

c. 缺乏外向型人才和一定的经济实力，费用太高;

d. 同行在该国家(地区)恶性竞争，缺乏合作精神和有效协调机制;

e. 国内缺乏一套对境外营销机构有效的制度保障体系;

5、国内工业行业标准与国外存在差异，加上国外技术性贸易壁垒。

6、影响企业建立境外营销机构四大因素是：

a. 有28户企业 (占) 认为对境外缺乏全面了解，风险大;

b. 有27户企业 (占) 因为自身资金实力不强;

c. 有22户企业 (占) 因人才缺乏;

d. 有33户企业 (占) 认为费用成本太高。

>三、企业对政府的殷切期望

1、希望政府加强多边或双边经贸磋商，减少和排除境外各种贸易技术壁垒，积极与相关国家(地区)签订投资贸易保护协定、避免双重征税协定、司法协助协定、经贸合作协定等政府间协定，为境外企业制造宽松和谐的营销环境。

2、希望政府建立经常性固定信息通道(如：公共商贸信息平台)，给企业提供境外相关市场信息，介绍合作伙伴，对企业进行及时有效的风险提示和予警报告。

**网络调研日记范文 第六篇**

>一、产品属性：

品名：保暖\_

颜色：藏青色

包装: 袋装

宝贝详细特色：此款裤子面料柔软，不褪色、不起球、性价比非常高!保暖又时尚!毛圈绒加绒加厚打底裤是今年的热点，流行势在必行，它的上身效果非常好，还很显瘦!尤其特别适合冬天穿着，可赠亲友，非常给力。

产品名：袋装保暖\_

价格：元/条

产品名：男款冬季保暖长裤家具\_

价格：元/条

销售量：30天内已售出 10 件，其中交易成功 10件

站名：1号店

产品名：多彩高弹天鹅绒一体裤

价格：元/条

销售量：近期成功交易15件

站名： 京东

产品名： 男士加厚加绒提花羊绒裤

价格： 元/条

销售量：0

站名： 亚马逊

产品名： 特厚抗起球天鹅绒一体加厚加绒保暖裤

价格： 元/条

销售量：0

>三、 商品批发市场价格比较：

**网络调研日记范文 第七篇**

>一、调查背景

>二、调查内容

（一）调查方式：

20xx年4月12号到18号贵州大学蔡家关校区对矿业学院学生采用问卷调查法（抽样方法）进行调查，为保证全面了解各类学生情况，避免由于抽样误差形成特殊样本群，本次调查采用随机抽样方法，抽样总体为矿业学院本科生，抽样框为按顺序排列的矿业学院本科学生宿舍寝室号序列。具体抽样过程是：首先对本本院本的科学生宿舍楼进行抽样，抽得三号、四号宿舍。在每个宿舍楼，基本上按25%比例随机抽取具体寝室号，然后选择第一个开门的同学或离进门最近的一位同学进行调查。此次调查共发放问卷120份，收回115份。

（二）调查结果分析

**网络调研日记范文 第八篇**

>2.云计算成为孕育电脑高手新的温床

云计算在XX年取得了长足的发展，但我们也必须意识到，市场的快速发展会牺牲一定的安全性。攻击者今后将把更多的时间用于挖掘云计算服务提供商的api（应用编程接口）漏洞。

对于云计算将被电脑高手所利用这个严峻的问题，各大安全公司和技术人员会把精力放在与云计算相关的安全服务上，提供加密、目录和管理、反垃圾邮件、恶意程序等各种解决方案。据悉，著名安全评测机构vb100号召安全行业应该联合起来，组成一个对抗恶意程序的共同体，分享技术和资源。或许这一提议在XX年能发展到实质性的阶段。

>3. 大量mac计算机被病毒感染或电脑高手入侵

安全厂商websense安全研究高级经理帕特里克·卢纳德（patrick runald）说：“mac os x中没有任何的恶意软件防范机制。”他表示，在cansecwest电脑高手大赛上，mac已经连续两年成为第一个被攻破的系统。

>4.智能手机安全问题愈发严重

随着移动应用的不断增多，智能设备的受攻击面也在不断扩大，移动安全所面临的局面将会越来越严重。虽然我们已经看到了iphone上的蠕虫病毒，虽然它还不能自我传播，还得依靠电脑来传播，但是我们预计，XX年，将会出现真正可以自我传播的病毒，严重威胁iphone和android等设备。

卡巴斯基实验室恶意软件高级研究员罗伊尔·舒文伯格（roel schouwenberg）说：“android手机的日益流行，加之缺乏对第三方应用安全性的有效控制，将导致诸多高调恶意软件的出现。”

**网络调研日记范文 第九篇**

7月份，国内植物油价格受国际市场豆油、棕榈油期价大幅下跌的影响，在月初止涨回跌，并走出了3月份后最大的单月跌幅。不过由于经历过上月下旬和本月初的上涨，整体来说，各植物油品种的月均价基本与上月持平。本月二级花生油全国平均价为20378元/吨，与上月相比上涨1。68%；二级菜籽油全国平均价为12459元/吨，与上月相比上涨0。85%；二级豆油平均价为11990元/吨，与上月基本持平。

>原油大跌引发国际植物油价下滑

7月11日纽约原油期货价格突破147美元创下盘中历史最高纪录后，开始一路下跌，跌幅接近17%。目前市场认为国际原油价格下跌的主要原因：一是近期中东地区局势缓和、国际原油市场供求变化和石油储备增加；二是美国监管机构正在酝酿的遏制市场投机炒作相关法规，对交易者产生了一定的心理威慑作用，市场投机炒作风潮暂时缓解。原油大跌，使得由植物油转化的生物燃料利润降低，引发国际植物油市场整体下滑。目前原油价格走势成为市场焦点，其何去何从成为影响国际农产品市场走向的重要因素。

>利空打压国内外豆油期现货齐跌

本月，受原油价格大幅回落、豆油生物柴油需求预期减少影响，cbot豆油价格大幅回落，cbot豆油指数由7月3日的最高点5\_下跌到7月30日的最低点58。2，跌幅15。5%。与此同时，国内大连盘豆油指数由7月3日的最高点12222下跌到7月30日的最低点9803，跌幅为19。8%。国内豆油市场跟盘风险显露无遗。随着国际豆类农产品期货市场近日连续震荡下挫，现货市场卖方的恐慌性抛售意愿明显加剧，在国内持货商积极议价放货的影响之下，各地油厂全线调低库存豆油的对外报价，国内豆油现货价格在本月上旬止涨并大幅回落，由7月4日的11750～12100元/吨下跌到7月31日的10000～10800元/吨（一级豆油），跌幅为10%～15%。

另外，除原油价格大幅受挫带来的利空影响外，因阿根廷豆类产品出口关税恢复至3月前水平，农民罢工结束，该国持续4个月积压的港口大豆、豆油出口定单，成为豆类期货市场短线重挫的利空因素。与此同时，市场传闻政府将在夏季北京奥运会之前陆续投放国储油，多以小包装平价油的形式进入终端消费市场，这一消息的出现，引发了近期国内包括豆油在内的植物油市场恐慌性下跌行情。到7月底，国内豆油期现货价格均已跌破3月底、4月初豆油调整的低点，而且部分地区跌破了万元关口，豆油的中级弱势调整已经显现。

>菜油受豆油棕榈油拖累调头向下

本月，受豆油和棕榈油拖累及大环境影响，国内菜油市场止涨回跌，且市场交投仍较为清淡。菜油价格向下的压力主要是与豆油、棕榈油的价差不断扩大，使得菜油在食用油终端市场上被豆油、棕榈油抢占份额。截至7月29日，四级菜油与四级豆油的价差在1600～1900元/吨区间，与一级豆油的价差在1400元/吨左右，与棕榈油的价差保持在1450～1750元/吨之间，远远超出500～1500元/吨的正常范围。如此高的价差，现货商出货困难，在植物油整体大环境仍处弱势的情况下，油厂和现货商继续下调报价的可能性较大。另外，由于今年菜籽进厂成本较高，目前一些油厂面临亏损，很多地方已经停产或暂停收购菜籽，国内菜籽收购价也在今年开秤后首次出现向下，菜籽收购价格回落，对菜油的支撑力减弱，预计8月份菜油仍有向下空间。

>国内外市场棕榈油期现价格大跌

本月，虽然国内仍处在棕榈油的消费旺季，但受整个植物油行情的利空影响，国内棕榈油价格出现了3月份以后单月最大幅度的下跌，在所有植物油品种中也是单月降幅最大，月末较月初下跌2200元/吨左右。本月棕榈油价格除受原油暴跌、美国大豆主产区天气良好以及阿根廷大豆豆油出口恢复等众多利空打压外，还受其自身利空因素的影响。一是在主产国马来西亚棕榈油库存高企的情况下，印尼政府将8月份毛棕榈油出口关税从20%下调至15%，对马来西亚的出口造成负面影响，bmd毛棕榈油期货价格受到打压，导致马来西亚棕榈油价格大幅下跌，给国内带来了更多的压力。二是棕榈油主要进口国中国因国内有充足的库存满足奥运会和中秋节的需求，节前不会增加对棕榈油的采购量，出口旺季得不到中国的强劲需求支持，bmd毛棕榈油期货价格也受到抑制。三是在预计国际棕榈油需求不振价格向上乏力时，国内有大型外资油厂主动打压棕榈油价格，因此棕榈油价格出现了比其他油脂更大的跌幅。预计8月份棕榈油市场在众多的实质性利空压制之下，继续下滑的可能性仍较大。

综上所述，近期国际农产品市场明显呈现疲软走势，对我国现货市场的交易心态影响较为明显，鉴于美盘豆油期货价格、马盘棕榈油期货价格均跌至年内低位区间，国内食用油消费又处于季节性淡季，加上市场传言国家将于奥运会前后再次有计划地投放储备植物油，预计8月份国内植物油价格继续走弱，并在8月份到达阶段性底部。

**网络调研日记范文 第十篇**

>一、题目

关于城市居民邻里关系现状

>二、目的

俗话说“远亲不如近邻。”然而现今的邻里关系下滑，造成这种现象的原因多种多样。为了了解这种现象产生的原因以及改善的方法特做一次关于城市居民邻里关系的问卷调查。

>三、调查方式

采用随机抽样问卷调查

>四、调查对象及地点

年满16周岁的\'人为调查对象，地点为人口密集且流动性大的地方（北大街、中心广场、滨江路）。

>五、调查结果

1、城市居民邻里关系现状

现在的城市建房都采用修建单元楼，独门独户。相比农村建造庭院式住房来说，城市居民邻里之间的串门越来越少，邻里关系越来越生疏。甚至出现过这种情况：在同一个单元楼里住了几年还不知道楼上楼下邻居叫什么名字。随着社会的进步，物质水平的提高，邻里之间的需求互助自然减少，这种客观的现象势必会拉远邻里之间的关系。邻居间关系生疏，人情冷淡这是如今社会普遍存在的问题。

2、城市邻里之间发生矛盾的主要类型

本次调查问卷给出的几种矛盾中第一、第三和第五个类型是主要导致邻里之间产生矛盾的原因。分别是生活作息规律和习惯不和、装修问题、个人观念不和。每个人的生活规律不同势必会产生作息时间上的差异进而产生矛盾，由于物质生活水平的提高，邻里之间的需求互助越来越少这导致邻里之间交往减少，邻居之间的关系拉远，了解减少，我们都说误会矛盾就是产生于疏远之中，这就必然会促进矛盾的发生。

3、矛盾产生的原因

在本次调查试卷中很多人认为造成邻里之间矛盾的原因是因为人们疲于工作，无暇与邻里来往。这也是因为邻里之间的需求互助越来越少，人们减少了沟通次数。见个面无非就是互相打个招呼简单的聊几句。社会压力越来越大，这减少了邻居间的聚会时间，以前经常有每周末邻里之间会带着家人一起聚餐，这次在你家下次在我家。那个时候的邻里之间关系很是融洽。邻里关系冷漠的原因还在于社会的活动少，邻里之间的交流就更少。

4、如何改善邻里关系现状

我们应该追究其根源，首先，社区在这方面应该负起责任，应该组织活动让更多的人参与进来，增进邻里之间的关系。这个可以从老人和小孩下手，年轻人都忙着工作没有时间，而老人小孩有空余的时间，可以把这一类人组织起来，以他们为纽带拉近人与人之间的关系。活动可以是多种多样的，比如文艺演出、社区居民体育比赛、社区居民聚餐，餐点由居民自己烹饪......这些都是这次调查问卷中大多数人人们所赞成的方法。其次，人们也应该主动与他人交往，除了工作应该抽出时间参加由社区组织的各项活动，主动拉近人与人之间的关系，促进邻里和睦相处。

**网络调研日记范文 第十一篇**

二是成立专业合作社，提高农民组织化程度。发挥供销社的优势，围绕马铃薯蔬菜、紫花苜蓿、中药材等特色优势产业的开发，牵头兴办农民合作组织9个，成为政府推动农业产业化经营的有力抓手。王洼供销社围绕马铃薯产业发展，联合23名农民经纪人，50家种植、贩运大户，组建王洼马铃薯购销合作社，带动大量马铃薯外销，使马铃薯售价较上年增加元/公斤，亩均增收100元以上。红河辣椒合作社以\_党支部+合作社\_模式，引导入社农户由42户发展到830多户，辣椒种植面积由80亩发展到6000多亩，入社农户人均纯收入1064元，占农民人均纯收入的46%，被全国总社评为示范专业合作社。坚持\_由供销社推动，农村能人带头，群众自愿参与\_原则，支持农民经纪人韩万里牵头联合农民社员46户成立的城阳中药材专业合作社，发展订单药材800多亩，年固定推销地产中药材200多吨。杨坪中药材协会以新产品试种推广为工作重点，做给农民看，领着农民干，被确定为乡土人才\_科技\_创业基地\_。xx养鸡专业合作社以当地特色土鸡为主，实施规模化养殖，已纳入总社\_千社千品\_工程项目。

**网络调研日记范文 第十二篇**

>2.>调研站点：称多县共玉高速珍秦服务区

>3.>调研人员：

>4.>调研时间>：20xx年10月12日―13日

>一、调研情况

>（一）珍秦高速对站：建设的珍秦高速南北加油站位于共玉高速服务区内，为全封闭路段，该对站服务对象局限于长途车辆，加油站凭借其地理位置和价格差异的优势对服务区加油站销量冲击比较严重，珍秦镇共有社会加油站2座，珍秦加油站、尼宗寺加油站（在建），运营的珍秦加油站占据了辖区市场及过往车辆日常用油。

共玉高速全程663公里，珍秦服务区对站距离玉树市区100公里，距离清水河停车区对站50公里，过往车辆选择补油站点均为玉树市辖区加油站，服务区未启用也对加油站有一定的影响。另珍秦镇辖区的车辆也不愿上珍秦服务区对站加油，虽然认同中国石油，但进入珍秦对站需绕行50公里，在下一个收费站驶出，严重冲击服务区加油站的油品销量。

员工建议在珍秦镇214国道建设1座自有加油站，以便控制周边及过往车辆，提高销量，与服务区对站互补，日销量可达3吨。

>（二）称多县加油站：称多县城共有加油站4座，其中中国石油1座，社会加油站3座，年销售总量3500吨，称多站占销售总量的30%，社会加油站凭借其地理位置和价格差异的优势对称多县加油站销量冲击影响比较大。

>二、反映存在的主要问题

加油站的优质服务和开口营销做得不到位。新员工对安全知识了解初步知识，对管理要求理解较潜。加油站员工流动性大，需加强培训学习。

>三、措施和建议

要做好优质服务、开口营销、培训教育，我认为要做好几方面的事：一要树立“以客为先”、“顾客就是上帝”的服务理念，想顾客之所想，急顾客之所急。二要有积极沟通的行动，主动、积极地与顾客沟通，逐渐拉近距离，增加交情，就能更好地知道客人需要什么，在想什么，我们该如何去应对？三要做好微笑服务微笑是人与人之间交往最具魅力的名片，一个发自内心的微笑，不仅给人带来舒适与温馨，还能适时化解矛盾与尴尬。四要对培训教育有计划安排，定期组织一线员工在分公司集中培训，梳理员工想要学习欠缺的知识，制作培训教材，使每一名员工每年不少于2次集中培训。

**网络调研日记范文 第十三篇**

>ⅰ.研究背景

报告研究的样本为来自全国各地考入我院计划内本、专科学习的学生。这批新生入学一个多月，对刚刚结束的高考复习阶段体会深刻，比起各地在校的高中生，他们对高考复习辅导的方法及效果的认识都将更加趋于理性。

>ⅱ.研究方法

(一) 调研方法说明

(二) 行业研究说明

行业研究部分主要采用行业深度访谈和桌面研究的方法:

通过对行业专家、渠道进行深入访谈，对相关行业主要情况进行了解，并获得相应市场等方面数据。

桌面研究，对部分公开信息进行比较，参考问卷调查数据，最终获得行业规模的数据。

获得一些公开信息的渠道：

政府数据与信息

相关的经济数据

行业公开信息

行业资深专家公开发表的观点

>iii.报告正文

高考信息调研过程分析

高考信息征询工作结束之后，将进入调研报告的撰写阶段，本阶段的首要工作是掌握科学有效的统计数据，因此3099份有效问卷的统计过程将显得尤为重要。按照既定调研目标，问卷统计工作需要按照不同的分类方法分阶段进行。本次调研统计主要分为以下三个阶段:

第一阶段，采用地区归类法，把3099份问卷按照省区进行分类。最终区分出山东、江苏、河南、河北、吉林、辽宁、黑龙江、内蒙、湖北、安徽、浙江、新疆、山西等13个省区的样本资料；

**网络调研日记范文 第十四篇**

>一、>调研背景：

>二、>调查设计：

设计相关的调查问卷。

>三、>调查目的：

>四、>调查主题：

>五、>调查方法：

使用腾讯问卷设计问卷内容，并分享到QQ、微信等社交平台进行在线调查

>六、调查对象：

在校大学生（大一、大二、大三、大四、）

>七、调查内容：

**网络调研日记范文 第十五篇**

>ⅰ.研究背景

l 报告研究的样本为来自全国各地考入我院计划内本、专科学习的学生。这批新生入学一个多月，对刚刚结束的高考复习阶段体会深刻，比起各地在校的高中生，他们对高考复习辅导的方法及效果的认识都将更加趋于理性。

>ⅱ.研究方法

(一) 调研方法说明

(二) 行业研究说明

行业研究部分主要采用行业深度访谈和桌面研究的方法:

l 通过对行业专家、渠道进行深入访谈，对相关行业主要情况进行了解，并获得相应市场等方面数据。

l 桌面研究，对部分公开信息进行比较，参考问卷调查数据，最终获得行业规模的数据。

l 获得一些公开信息的渠道：

政府数据与信息

相关的经济数据

行业公开信息

行业资深专家公开发表的观点

>iii.报告正文

高考信息调研过程分析

高考信息征询工作结束之后，将进入调研报告的撰写阶段，本阶段的首要工作是掌握科学有效的统计数据，因此3099份有效问卷的统计过程将显得尤为重要。按照既定调研目标，问卷统计工作需要按照不同的分类方法分阶段进行。本次调研统计主要分为以下三个阶段:

第一阶段，采用地区归类法，把3099份问卷按照省区进行分类。最终区分出山东、江苏、河南、河北、吉林、辽宁、黑龙江、内蒙、湖北、安徽、浙江、新疆、山西等13个省区的样本资料；

**网络调研日记范文 第十六篇**

（一）国际市场需求尚未明显恢复当期欧美经济复苏前景变数较大，国际市场不利消息频频发出，不论是实际需求还是信心都较前段时间有所下降。

而且随着欧美市场补库存周期逐渐结束，在前景不明的情况下采购商有可能进入下一轮消化库存阶段，采购需求大幅下降。在广交会期间，我会调研显示多数企业订单增长20%左右，但进入6、7月份以来，部分企业订单数量下降明显，采购商观望态度增强。

（二）原材料价格大幅上涨、人民币汇率变动对机电企业影响很大。

上半年铜、玻纤布价格上涨拉动印刷电路价格持续上涨并带动电子信息产品的多数部件价格上涨。液晶屏、钢材等价格上涨造成家电生产成本上扬。从20xx年下半年到20xx年上半年，人民币一直处于单边升值行情中，升值幅度超过了5%。成套工程项目一般建设周期较长，人民币升值给境外在执行项目造成了较大的汇损。同时，人民币升值还导致我企业新接洽海外项目的报价水平较以前有所提高，与欧美竞争对手的价格差距正不断缩小。

（三）劳动力成本上升对机电出口企业影响不容小视。

（四）融资问题对企业影响巨大。

去年底以来，央行为控制通胀连续加息，进一步加大了企业的融资成本，中小出口企业的融资难问题更加突出。银行贷款难推动了江浙的地下x庄快速发展，但其利息很高，中小企业压力巨大。融资成本上升对大型成套企业影响尤其明显，国内银行的美元和人民币贷款利率比金融危机时已大幅上升，企业融资成本居高不下。有些项目，承担出口信贷的信保公司尽管承担了风险，但由于保费偏高，最终业主不愿意承担。

（五）电力供需矛盾突出。

持续了较长时间的电力供应紧张问题未得到缓解，部分企业因电力紧张无法开工、难以完成订单的现象也十分突出；电价上涨同时给企业出口带来了较大成本压力。

（六）物流、仓储逐渐成为影响企业成本的重要因素。

如对我汽车行业来说，物流成本的影响尤其明显，汽车物流成本占整车成本的10%左右，而国际先进水平是4%-5%，不少企业也反映近期仓储成本在上升，此外，日本强震造成部分精密零部件价格上涨也加大了汽车、电子企业的成本压力。

（七）我机电产品遭遇的国际贸易摩擦仍处于多发阶段。

由于各国经济形势并未根本好转，国际金融态势也不容乐观，国际贸易领域的竞争仍将保持较激烈水平。为保护本国相关产业利益，各国很有可能在下半年对我发起更多贸易救济调查，20xx年仍将是我机电产品遭受贸易救济调查的重灾之年。

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！