# 最新调研报告模板5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-16

*一份充分准备的调研报告通常以明确的标题和简明扼要的摘要开篇，让读者迅速把握主要内容，通过认真撰写调研报告，我们能够从多个角度全面了解所研究的内容，下面是职场范文网小编为您分享的最新调研报告模板5篇，感谢您的参阅。最新调研报告篇1一、调查人员*

一份充分准备的调研报告通常以明确的标题和简明扼要的摘要开篇，让读者迅速把握主要内容，通过认真撰写调研报告，我们能够从多个角度全面了解所研究的内容，下面是职场范文网小编为您分享的最新调研报告模板5篇，感谢您的参阅。

最新调研报告篇1

一、调查人员：1037

二、调查的时间和对象

20\_\_年7月1日至7月8日上午，骄阳似火，天气炎热。我对酒店、超市、便利店里使用的一次性香皂、牙刷、毛巾等等，做了实地调查。在调查的过程中，我增长了不少见识，同时也发现了一些急需解决的问题。

三、调查的发现：

在调查的过程中，我收获了许多，同时也发现了一些存在的问题：

（一）五花八门，种类繁多

这一点不用多说，现在的一次性用品已经是品种繁多，而且还在不断地推出新的产品，这些产品从大到小，应有尽有小学生环保调查报告小学生环保调查报告。

（二）使用方便，价格低廉

这些一次性物品不用洗、不用修，用完就扔，而且携带方便[biàn]，所以有许多人都喜欢使用。又由于这些一次性的物品材料都是塑料[sù]和纸，因而价位都不高，5元钱就可以买二、三十个纸杯。在一些百货批发商店里，很多一次性筷子、塑料[sù]饭盒散开摆在货摊上供人选购。500双一（低碳生活绿色环保调查报告）捆，批发价只要6元钱。每双的平均价格只有0。012元，这低廉的价格吸引着许多餐饮业的小老板。这也就是我们在小饭店里用餐，用到的都是一次性的筷子、勺子的原因之一。

（三）浪费严重，质量参差

据有关资料显示，中国市场每年消化一次性筷子450亿双，耗费木材166万立方米。仅北京一地，每天就消耗一次性饭盒、筷子80万套；一年365天就是29200万套。一双一次性筷子重5。5克，29200万双筷子总重1606吨，折合[zhé]木材3212立方米。这么多的木材，都被用在看似不起眼的一次性物品上。这么大的消费量，这样触目惊心。收起的数字，地说明了这些一次性用品对资源的浪费。据统计，上海一年所有丢弃的宾馆六小件（宾馆提供[gōng]一次性的用品）总重量达1814吨，每年为了处置[chǔ]这些六小件要投入近百万元这说明，这些物品不仅仅对生态、资源有着很大的破坏，也浪费了很多人力、物力、财力。而且，这些物品质量参差[cēncī]不齐。

（四）回收困难，难以利用

一次性用品带来了巨大浪费，但却很少有生产厂家会直接回收用过的一次性用品，主要原因是回收利用一次性用品的难度非常大。从能源节约的角度看，这些一次性用品严重的浪费了资源。部分一次性用品在回收利用上存在的难度，使它成为毫无用处的废品，被随意丢弃，对环境造成极大污染。由于它们大多以塑料[sù]为原料，被填埋后，很难在土壤中降解，成为了城市中的新污染源。

综合以上这些方面来看，一次性用品是弊大于利。所以现在许多酒店都在考虑是不是取消一次性用品的供应。像国外很多国家的顾客住宾馆都自己带上一套洗漱用品。如果顾客不提出特殊要求，酒店将不会每天更换床单、毛巾，也不会主动提供牙刷、牙膏、拖鞋、梳子、沐浴液、洗头液等一次性用品。从1992年开始，韩国的酒店就开始不提供[一次性用品了，马来西亚的大多数酒店从上个世纪90年代初期也不再提供[。当然，顾客如果有需要也可以到服务台去领取这些物品。但是想要彻底改变人们的习惯，也是很困难的。

通过这次自我调查，我深入了解了环保知识，增长了社会见识，锻炼了社会实践的能力。

最新调研报告篇2

摘要：近年来，大学生自杀事件频频发生，这一现象引起了家庭、学校以及社会各界的广泛关注。对多数苦读三年的高中生而言，步入大学校门无疑是一件喜事。而随着大学生活的开始，每个人都面临着一个崭新的环境，心态也会因此有所改变。大学正处于青春期，青春期是生长发育的高峰期，也是心理发展的重大转折期，这一时期的大学生们往往在各种互相矛盾的心理状态中挣扎，如独立性和依赖性的矛盾、自制性和冲动性的矛盾、渴求感与压抑感的矛盾等等。因此，大学生的心理健康尤其值得关注。

关键词：大学生大学生活矛盾心理健康

一、主题简介

我们围绕大学生心理健康这一话题为主题，利用网络、实地调查、查阅资料等方式对我们身边的同学进行了心理健康调查。作为当代大学生的我们，面对着崭新的生活，无论是在生活上、学习上还是情感上，很多人都曾有过一段迷茫的时期。而近年来，关于大学生心理问题引发的悲剧报道也日益增多，所以我们希望通过对同龄人的调查，总结出大家目前存在的一些普遍问题，提出宝贵的意见，向身边的同学宣传关注心理健康的必要性，帮助身边的同学调整好自己的心态，健康快乐地度过自己的大学生涯，并为将来步入社会做好准备。

二、活动日程

1. 7月1-9日：准备阶段

组员集中，分配任务，内部交流，通过各种渠道收集相关资料，谈论自己对大学生心理状况的看法，提出问题，制作调查问卷。

校内调查：(1)口头询问，在宿舍、班级、同学之间互相交流。作为初步参考资料。(2)问卷调查，在校园内随机派发问卷进行调查。

校外调查：将问卷以邮件的形式发送给其他大学的同学进行问卷调查。

在扬州大学农学院进行实地调查，分小组行动并且讨论调查情况。

4. 8月24-25日：咨询阶段

将通过调查总结出的大学生主要面临的心理问题咨询相关的老师，听取他们的意见，并进行信息汇总。

5. 8月26-28日：总结汇报阶段

小组成员一起讨论整理材料，各自发表自己的观点，最后以书面报告形式进行总结。

三、调查情况

1.调查背景

近年来，关于大学生由于心理健康问题而引发的负面报道越来越多，这一现象引起了学校、家庭以及社会各界的高度关注。结合到我们的实际大学生活，我们也确实面临着学习压力、严峻的就业压力还有复杂的感情问题。

2.调查目的

我们想通过对大学生心理健康的调查，从中寻找出当代大学生所面临的一些比较普遍的心理困难，向大家宣传心理健康的重要性，为大家提出一些适当有效的生活学习以及情感建议，帮助大家克服那些出现在我们多姿多彩大学生活中的小阻碍，为我们的健康成长提供动力与信心。

3.调查对象

本校的同学和江苏省其他各高校的一些大学生。

4.调查方法或工具

主要是问卷调查，通过网络以及实地调查两个方面进行实施。

5.数据分析或问题与现状分析

心理健康调查问卷问题分析

(1)您认为您目前所在的大学与高中的整体氛围相差很大吗?

a.特别大b.很大c.差不多d.无差别

分析：12%的同学认为相差的氛围特别大，无论是学习上还是生活上。48%的同学认为相差很大，主要实在学习氛围和生活习惯上，大学的学习相对轻松而且老师也不会总是督促学习，大学都是住宿生活而很多人都是到了大学才离开家开始住在学校，这一方面很多人表示一开始真的很不习惯。40%的同学认为差不多，虽然大学与高中相比是一个崭新的环境，但他们表示自己很快就适应了这样的生活。0%的同学认为无差别。

(2)您对目前的大学生活适应状况如何?

a.很好b.还可以c.较差d.差

分析：调查显示15%的同学认为对大学生活状况适应状况很好，而25%的同学对大学生活适应状况感觉较差，绝大部分的同学乐观的认为适应状况还可以。这说明大部分同学(60%)生活态度非常乐观他们懂得调节自己在生活中遇到的困难，然而小部分同学则值得注意，他们对生活中的事情处理的不是很乐观，由于他们思想太重，压力太大，所以他们需要更多的帮助和鼓励。

(3)您认为压力在您的学习生活中对你的影响怎样?

a.正面影响，学习的动力b.没影响c.有点影响，影响情绪d.负面影响，无心学习

分析：有58%的同学认为压力是一种正面影响是他们学习的动力，这表明这些同学面对压力是有着乐观积极的人生态度，他们化压力为动力为自己的人生增添光彩，32%的同学认为有点影响，但并不严重，这样说明他们也能够逐渐地找到处理压力的方法而不是受挫沮丧，10%的同学认为压力是负面影响，会导致他们无心学习，这说明他们的心理素质还不是很好。

(4)当您出现学习效率底下的情况时，您会觉得心烦气躁吗?

a.经常会b.偶尔会c.很少会d.不会

分析：调查表明有63%的同学认为偶尔会，20%的同学认为很少会，7%的同学认为不会，这表明绝大多数同学能够乐观地处理自己的学习问题，有着良好的心理素质，而10%的同学表示他们经常会觉得心烦气躁，他们需要加强锻炼。

(5)您认为宿舍是否有利于您的学习?

a.非常有利b.比较有利c.一般d.比较不利e.非常不利

分析：从调查中发现没有同学认为宿舍非常有利于他们的学习，25%的同学认为比较有利，32%的同学认为一般，而38%的同学认为比较不利，5%的同学认为非常不利。这说明大多数同学还是把学习放在第一位的，但宿舍的学习氛围不是很好，所以大多数同学表示他们还是倾向于去图书馆或者自习室学习。

(6)您是否对学校或者教学质量产生过不满心理?

a.经常有.b.偶尔有c.很少有d.没有e.未考虑过

分析：调查发现15%的同学经常有不满心理，说明他们时常在思考自己，反省自己，但又从未去试图改变现状，改变自己，有50%的同学偶尔会产生不满心理，说明大多数同学是乐观的，只是学习任务和不幸偶尔让他们心烦，只有20%的同学很少会出现不满心理，13%的同学从未不满，5%同学从未考虑过这一问题，这说明他们的心理素质非常好。

(7)您与同学相处的状况是否让你感到压力?

a.经常会b.偶尔会c.根本不会

分析：从调查中发现有12%的同学经常会有压力，说明他们非常重视同学之间的友谊，但出于某些客观原因使他们对自己的友谊表示不满，有60%的同学偶尔会存在压力，这说明他们的交际能力和心理素质是很好的，而28%的同学则认为根本不存在，说明他们在交际上都是很乐观，总体来说同学们的交际交友都没有什么大的障碍。

(8)遇到压力你会最先向谁求助?

a.家人b.知心朋友c.专业人士

分析：据调查有42%的同学遇到困难会找家长，说明他们的依赖心理还是很强的，缺乏独立思考生活的能力，有58%的同学认为找知心朋友更好，这类同学适应性比较强，自我生活能力比较强，他们不想让父母担心最先想到的是知心朋友。

(9)您赞成大学生谈恋爱吗?

a.赞成b.不赞成c.有时好就可以谈了d.完全没有必要

分析：有33%的同学赞成谈恋爱，他们觉得不管以后能不能走在一起，都会给自己留下美好的回忆，62%的同学认为有时好就可以谈了，这说明这部分同学会根据自身的条件状况来决定谈与不谈，而5%的同学认为大学生的任务仍然是学习，应该把学习放在首位，而且大学生的经济来源都是父母，谈恋爱需要花费，也会浪费学习的时间，影响学习。

(10)您失恋后会伤心吗?

a.不会b.会c.看情况d.无所谓或一点都不伤心

分析：对大学生失恋问题，13%的同学不会，5%的同学认为无所谓或一点不伤心，谈恋爱只是在找异性朋友，失恋也许是对方的不足，或者是自己的缺点，而42%的同学认为会伤心，毕竟双方都是真心的最后如果由于各种各样的原因不能在一起还是很难过的，40%的同学认为要看情况。

从调查问卷中可以看出当代大学生心理问题的现状：

1.心理素质方面，具体表现为意志薄弱，缺乏承受挫折的能力、适应能力和自立能力，缺乏自信心，依赖性强等。在困难与挫折面前，很容易束手无策、茫然，面对学习生活中的种种压力，不能调整好心态以乐观积极的态度去面对他们。

2.人际关系方面，冲动、不能平静地考虑问题是许多大学生的共同问题，缺乏沟通，不能融洽地与同学相处也是一部分同学的困难所在。

3.情感方面，当面对学习生活中的一些挫折时，许多同学都会出现不良情绪，有些人能够正确地对待它们，而有些人却会因此造成人生的悲剧。同样在大学生最敏感也最普遍的恋爱问题中，有些同学可能无法面对失恋最终自我堕落。

大学生心理问题的原因分析：

大学生心理素质方面存在的种种问题一方面是与他们自身所处的心理发展阶段有关，同时也与他们所处的社会环境分不开。大学生一般年龄在十七、八岁至二十二、三岁，正处在青年中期，青年期是人的一生中心理变化最激烈的时期。由于心理发展不成熟，情绪不稳定，面临一系列生理、心理、社会适应的课题时，心理冲突矛盾时有发生。

1.客观原因

1)学习的任务、内容、方法发生了变化。大学更加强调独立自学、独立思考和解决问题的能力，而不像中学有老师天天辅导，日日跟随。

2)生活环境发生了变化。进入大学，宿舍成为主要的生活区，生活需要自理，对于那些没有寄宿经历和依赖父母的同学来说无疑是个巨大的挑战。

3)人际关系较中学时代要复杂。跨进大学，周围的人来自五湖四海，大家有着不同的生活习惯、语言、习俗等，形成了陌生的交流环境。

4)对待社会工作的态度发生了变化。大学强调的是学生的自我管理，除了学习之外，还需要参加一些社会工作来锻炼自己的能力，有些同学面对这些倍感压力。

2.主观原因

1)盲目自满与自我陶醉。考上大学之后很多人都不由自主地懈怠了下来，一方面大学里没有了中学里的学习压力，另一方面许多同学自认为中学里自己是个佼佼者而放松了对自己的要求，却不知大学里的人才比比皆是。

2)失望与失宠感。很多同学都觉得目前的大学与自己理想中的大学相差甚远，因此产生了失落感，同时在大学里一下子不再是家庭与老师的重点保护对象也不免觉得有些失宠。

3)畏首畏尾。面对崭新的环境以及激烈的竞争，很多同学此时却失去了信心，他们不敢表现自己展现自己的才华，久而久之还会产生自卑心理，这给自己带来了巨大的压力。

6.解决方法

(一)开展相关心理讲座，设立心理咨询室

校方应充分发挥作用，积极引导同学们建立正确的人生观和价值观。心理问题的出现很可能是由于同学们对自我和社会的认知不够，心理教育一方面可以向学生灌输正确的观念，另一方面也可以纠正大家过去的错误观念，帮助有困难的同学走出心理阴影，沐浴阳光。

(二)积极参加活动，保持良好心态

多数同学认为自己并不快乐，其实快乐隐藏在生活中的许多角落里。保持良好的心态，首先需要相信：快乐是自己寻找的。自我暗示也是一种有效方法。时刻相信自己是快乐的，就能在无意中将阴霾无限缩小直至消失。积极的参加社会活动，能够增进人与人之间的沟通交流，将自己的不快乐与快乐都学会与身边的人分享，困难时寻求朋友的帮助，失落时寻求朋友的安慰，在这样的氛围中自己也体会到了助人为乐的快乐，进而形成乐观的生活态度。

(三)降低压力，促进良性竞争

现代的大学生虽然还没有步入社会，但是沉重的压力却已经在他们身边蔓延开来，就业压力，各种各样的竞争压力，来自父母老师的压力等等，这么多的压力往往压得许多人透不过气来。因此，一方面学生应学会自我调整，学会怎样把这种激烈的竞争环境转化为源源不断的动力，另一方面，学校与家庭应给予他们更多的关心与鼓励，而不是一味地施加压力。只有这样，才能避免过多的压力压垮学生，造成严重的心理问题。

四、结语

大学对于许多人来说都是一个满载梦想与希望的园地，大学也是人一生中最美好的时光，在这里我们不断积累，在这里我们不断成长，在这里我们不断感悟，所以我们应当珍惜自己所拥有的一切，正视一切困难，坚定自己的决心与信心，只有积极向上的生活态度，才能让我们更好地感受大学生活的美好，感受大学生活的多姿多彩，为自己的未来插上飞翔的翅膀。

在这次关于大学生心理健康调查的社会实践中，我们受益颇多，虽然只有短短的十天，但是这十天里的经历却是一分宝贵的财富。

十天里锻炼的是我们的能力。在实地问卷调查的过程中，我们也遇到了一些小困难，例如遇到有些同学的不配合，成员之间的意见分歧等等，但是我们都认真耐心地去解决这些小困难。我们总是带着诚恳的微笑去与每一位接受我们调查的同学进行交流，我们总是心平气和地进行小组讨论，我们总是积极地参与到小组活动中去。这十天我深刻地意识到与人交流沟通的重要性，沟通是人与人和睦相处的重要平台，沟通也是人与人之间互相了解的重要工具，沟通更是人与人之间心灵磨合的润滑剂。与朋友的沟通，与陌生人的沟通，与老师的沟通，面对不同的对象，需要的是不同的沟通方式，但无论怎么样，真诚的心平静的态度都是或不可缺的金钥匙。这十天我也感受到团队合作的重要力量，团队合作不仅仅体现在学校体现在班级里，它还是我们步入社会的一个重要考验。作为小组的小组长，我担负着使组员默契配合的重要责任，团队里既要体现团队合作的精神，也要发挥每一位组员的能力。

十天里帮助我们树立了积极乐观的态度。参加问卷调查的同学都是我们身边的同龄人，对于近年来频繁发生的&#39;由于大学生心理健康问题引发的悲剧我们也深有感触，自杀、伤害他人这些原本不该出现在多姿多彩的大学生活里的事，只因为同学们的一念之差而酿成了千年之恨。通过我们自己的实践调查，大家对身边的朋友同学以及自己都有了进一步的了解，也充分认识到了拥有健康的心态，快乐的心灵对于自我生活学习的重要性。

最新调研报告篇3

一、\_\_房地产市场发展现状

优越的地理环境，浓厚的商业氛围，旧城历史景观和独特滨江景观特色是\_\_房地产业的发展的主要特质。从20\_\_年起至今，\_\_商品房价格一直呈现稳步上涨的态势，\_\_已成为武汉高档房产的主要聚集区域，同时，也成为优势地产竟相博弈之地。总体而言，\_\_房地产无论从产品定位还是创新程度，都趋向于中高端。

\_\_年以后，随着大量外埠资本注资\_\_，该区域房地产格局呈现出新变化。一方面，房产的整合概念不断增强，如永清片区的新天地项目，集合住宅、酒店、写字楼、商铺等不同商业业态于一体。房地产开发不再以某类物业为主，而是深化为产业概念，地产对城市的影响力进一步增强。

另一方面，顶级项目拉动了高端消费力量。长期以来，武汉的房产高端消费都受到了产品的极大制约，项目品质的均等性使\_\_的房地产业不能满足细分市场的要求。这一局面被打破，\_\_滨江地产及商业地产呈现出积极的发展态势。\_\_房地产进入了历年来最火爆的一年。

目前，\_\_房地产呈现出住宅、商业并进的格局，物业形态上以高层为主，投资型物业不断涌现。在国家宏观调控措施的影响之下，房地产项目的消化速度虽然有所放缓，但价格仍然稳步上升。

二、\_\_商品住宅发展特征

产品特征：\_\_中心区域住宅以高层住房、高档公寓为主;城郊结合部以多层、小高层、连排别墅为主。

价格特征：\_\_城区商品住宅总体价格水平在6500元/平方米左右，均价在6500元/平方米以下的物业主要集中于后湖、金银湖,、二七片及古田区域。

供求特征：全市商品房销售项目中，\_\_区域占据了39.54%，\_\_区域楼盘供求基本平衡。

消费者特征：包括公务员、商人、公司职员、企业老总、外来人员等。

产品定位：中高端产品为主，中低档楼盘放量偏少(多集中在后湖、金银湖)。

文化诉求特征：浓厚的商业、娱乐等都市文化特征。

三、\_\_商品住宅供给和销售基本分析

(1)商品住宅价格与销量分析

\_\_区域凭借得天独厚的地理位置、丰富的土地资源以及优美的自然环境等优势在过去的时间内，房地产开发量居武汉市前列，同其它区域相比，其价格一直呈现出上升状态，\_\_住宅均价达到5894.43元/平方米，与去年同期相比，价格增长了39.57%。另一方面，受国家宏观调控政策影响，在进入\_\_年以后，商品住宅的销量出现一定程度的下降，\_\_住宅销量为8950套，与去年同期相比，减少了51.32%。

从上表可以看出，\_\_区的住宅物业平均价格同整个武汉市的总体住宅物业平均价格的涨落步调还是相一致的，而且上涨的幅度十分平稳。从整个区域市场来看，高档楼盘主要集中在\_\_中心城区，中档楼盘主要聚集在东西湖、后湖和古田区域。

\_\_中心区作为武汉市的一个开发热点，住宅开发力度较大，目前区域可售楼盘套数在45000套左右。从市场接受情况来看也是比较理想的，相信随着该区经济不断的纵身发展，房地产业会在其中充当越来越重要的角色。

同时，该区域交通日益通畅，市政配套逐步成熟，东西湖、后湖、古田区域的绿化、美化和环境综合整治工作取得积极成果，这些都将为这一带的房价带来一定的升值空间。

(2) \_\_商品住宅市场供求关系

1、20\_\_年(1—6月份)\_\_商品住房市场总容量约为45000套，1—6月总供给13299套，市场总销量为8950套，总体供销比为1.49：1。

2、拆迁购房与投资性购房比例的降低导致住宅销量减少

为避免因房屋拆迁量过大而导致被动需求的过度增长和市场价格波动，武汉市在\_\_年以来对拆迁规模进行了压缩。全市旧城改造拆迁面积为16万平方米，同比下降28.94%。

同时，国家出台的政策促使投资购房的成本和风险不断加大，也直接导致了购房需求的减少。据亿房网今年(1-6月份)的网络调查数据和对90多个楼盘的调研数据显示，已拥有一套住房，进行第二次或多次购买行为的家庭占到47.52%，其中，包含了改善居住条件和投资购房等动因。由于这种动因并不属于迫切性需求，因而受外部环境的影响较大，成为住房市场中可伸缩性的需求。

\_\_作为房产投资的主要区域，投资类楼盘销售的放缓使其住宅整体销量有所减少。

3、购房者对\_\_中心城区的住宅偏好度高

亿房研究中心的\_\_年最新调研数据显示，潜在消费者对购买住房的区域偏好主要集中于\_\_中心城区。但受到该区域高房价的影响，使得一部分在该区域工作及希望在该区域置业的人群不得不在别的片区寻求替代品。

4、主要销售的住房产品价格集中在5000-7000元/平方米

如下图所示：5000—7000元/平方米价格层次的商品住房销量占到总销量的65%以上，7000元/平方米以上产品的销量逐步上升。

5、今年1-6月份主要销售的住房产品户型集中在90-120平方米

\_\_的户型供销比例统计结果显示，90平方米以下户型供小于销，140平方米以上户型供大于销，90-140平方米户型供销比较平衡。其中，90平方米以下户型的上市量占到\_\_总上市量的20.52%，90平方米以下户型的销售量占到\_\_总销量的27.83%。90平方米以下户型的上市和销售情况受政策的影响程度日益显现，从今年1-6月份的情况来说，\_\_90平方米以下户型的上市量较大，占到全市同等户型上市量的40.17%，90平方米以下户型的销量则占到全市同等户型销量的45.43%。

四、\_\_各区域住宅市场发展概况

\_\_区目前由\_\_中心区、\_\_片区、二七、\_\_片区和\_\_区四个区域组成，根据其房地产发展特点，下文将按不同片区对其住宅发展特征进行分析：

(一)\_\_中心区

上半年\_\_中心区成交均价为6875.42元/平方米，较去年同期上涨2152.88元/平方米，涨幅为45.59%。其中商品住宅共成交3235套，较去年减少4630套，降幅为58.87%。

从上半年\_\_中心区成交价格来看，1至5月呈递增趋势，5月达到价格高峰，为7286.34元/平方米，随后6月价格出现小幅回落，但每平方米价格仍稳定7200元以上。相比价格来说，成交方面较去年严重萎缩，总体成交量还未达到去年同期水平的一半。

出现这样的情况，主要由两方面因素造成，首先\_\_中心区商品房供应量趋于下降，与去年同期相比，新房供应量减少3成之多，制约了购房者消费;当然，更重要的原因在于上半年武汉楼市的整体低迷和观望。尤其在中心城区，房价涨幅过快，甚至超过中高收入购房者的支付能力，楼市显得愈发不景气。在这样的市场面前，大多数开发商选择坚挺，仅有少部分尾盘项目打起价格战，这也就造成了6月该片区的价格出现小幅回落。

\_\_的发展总是伴随商业的脚步前进的。随着武汉天地的问世，集住宅、甲级办公楼、零售、餐饮、娱乐、精品酒店等多种功能的140万平方米大体量项目对永清文化进行传承与再造，势必带领整个永清板块的崛起;时代豪苑、外滩棕榈泉也让整个风景如画的沿江板块活力四射;融科天城的推出，加上位于解放大道循礼门综合项目的即将兴建，位于\_\_内环解放大道中心地段的老循礼门板块焕发出新魅力，而之前，新世界中心的落成以及武汉国际广场的兴建也让武广板块如虎添翼。

预计不久的将来，\_\_内环将呈现汉正街、武广、永清、循礼门、沿江等多板块综合发展态势，各大板块功能定位不同又相互促进，将由点及面，以板块崛起带动周边区域发展，从而促进整个\_\_中心区的加快建设。

(二)\_\_片区

上半年古田片区成交均价为5217.82元/平方米，较去年同期上涨1516.4元/平方米，涨幅为40.97%。其中商品房住宅共成交1195套，较去年减少2609套，降幅为68.59%。

从成交价格情况来看，尽管古田片区今年1至6月一直都是稳中有升，但与去年同期相比，在全市各区中价格涨幅居末位，仅仅高于青山片区。另外，成交方面，古田仅成交1195套，跌幅居全市之首。

从该区域楼盘地理位置的`分布来看，活跃楼盘全部集中在解放大道古田四路至古田二路沿线，该地段离中心城区较近，周边配套也相对完善，所以构成了古田片区目前的供应主体。正因为如此，随着轻轨建设的降温和解放大道沿线开发的逐步完成，该片区供应量减少，市场关注度有所下降，再加上经济适用房对商品房价格体系的冲击，以至今年古田片区楼市较为沉寂。

政府对古田区域的整体规划，为古田板块的楼市发展改善了外部环境，区域房地产市场后期发展看好。随着硚口政府对古田区域的闲置工业用地进行处理，使得古田区域项目可以成片，整体开发，同时，未来轻轨通车，西汉正街商圈形成，都将在很大程度上改善古田区域的城市环境，为古田楼市的发展提供有力支撑。

(三)\_\_片区

上半年二七、后湖片区成交均价为5186.25元/平方米，较去年同期上涨1694.93元/平方米，涨幅为48.55%。其中商品房住宅共成交2364套，较去年下降42.06%。

从成交价格来看，该片区价格涨幅基本趋于平稳，1至5月稳中有升，6月价格略为回调。受供应量的影响，后湖地区商品房关注度下降，百步亭现代城、香利国庭等项目撑起了该区域成交的主体。二七地区则依然是航天·双城和东立国际独揽商品房住宅市场。由于新上市楼盘数量较前两年大幅减少，二七、后湖片区的楼市整体呈现温和向上的走势，部分楼盘因而加大了打折力度，高端商品房价格回落明显。

令人振奋的是，轻轨二期的正在加速建设，堤角至丹水池路段基本竣工，黄浦路段则已建设过半，交通方面的瓶颈有望在近两年内打破。商业方面，二七的东部购物公园正在紧锣密鼓的招商之中，家乐福等商业巨头已经确定落户，未来她将辐射后湖、二七等地区，弥补商业配套不足的现实问题。

(四)\_\_片区

上半年东西湖片区成交均价为4708.77元/平方米，较去年同期上涨1431.83元/平方米，涨幅为43.69%。其中商品房住宅共成交2364套，较去年增长了14.07%。

从成交价格及成交套数来看，东西湖片区今年实现价量双增，特别是销量，尽管只增长14个百分点，但纵观今年全市其他的销售情况，该片区的表现还是令人刮目相看的。

虽然整个市场气氛的一直处于观望情绪，但从该片区个别项目的调查显示，客户平均接待量并没减少多少。而来看房的客户，很多也是因为价格相对较低，所以将买房目标选定在郊区，面对高房价，有迫切购房需求的中低购房者不得不把目光集中在郊区盘，从目前情况来看，东西湖尽管存在交通不便，但价格低、环境好弥补了部分缺失。

多层作为郊区最易消化的普通住宅产品类型，一直是本区域开发的主力产品。近4年来其供应量的递减趋势说明，市场环境的影响下，开发商开始注重产品结构的调整，产品重心逐渐由多层向高层和小高层转换。

和其他区域市场多层——小高层——高层的转换阶段不同，本区域由于其自身条件限制，小高层的过渡时间不长、过渡量较少，迅速迈入了高层物业开发阶段。因此高层物业还需一定时间的市场磨合，才能逐步为区域市场接受。从楼市发展的总趋势看，高层物业是未来市场的主流产品。

东西湖被誉为武汉的“北大门”，而金银湖更是占据空港经济之利，未来还将在这里修建保税物流中心，发展物流经济。这将大为加强东西湖于城市圈的联系，加快异地置业的脚步，为下一步楼市的繁荣奠定基础。

最新调研报告篇4

都说中小企业规范性管理，可是中小企业的管理者在日常运营管理过程中，通常能不能意识到流程管理的重要性？由于对业务流程的认识方面的欠缺，很难形成一个整体而全面的认知，最终很难真正对业务流程项目给予重视。做好流程管理可以从以下几个方面着手：

一、组织目标管理

运用我们所学的《管理学原理》知识，组织目标管理可以概括为如下几点：

①、做什么事情—what？

包括业务流程管理的背景说明、业务流程管理的范围和业务流程管理的目标、识别和界定的具体业务流程，以及将业务流程进行细化与分解后的wbs的描述。项目管理的工作分析结构（wbs），可以依据流程的总体规划、业务流程的分析、业务流程的实施、业务流程的监控与改进等内容来细化。

我们也可以依据某些具体的业务流程来细分，流程的诊断和分析、流程的撰写、流程的审阅、流程的执行、流程的监控与改进等进行细分。企业在业务流程项目管理的过程中，依据实际情况和自身人员的情况来选择适合自己的方式和方法。

②、谁来做—who？

业务流程管理中的项目团队成员。如周先生组建了以各职能部门经理为核心成员的项目团队，由各职能部门经理参与和推动业务流程的梳理和改进。每一个团队成员又应该做些什么呢？我们必须通过业务流程人员职责矩阵的形式，用正式的文档明确地说明每一个项目团队成员的职责。

如果对于组织规模较大一点的企业，完全有必要使用正式的项目经理授权任命书文件，并通过项目启动会议的形式进行正式公布。这样不仅从法定的程序面，确保项目经理的正式权利和义务，另一方面也得到来自项目成员外的支持。

③、什么时候做—when？

业务流程项目管理中的时间管理。案例中只是按业务流程的清单来逐步梳理和改进流程，没有明确时间管理计划。周先生带领的项目团队在中小制造企业中更多的时候扮演着一个持续改进小组的角色，他们面对的情况是同一件事情可能会调回来重新讨论重新执行的现象。项目团队的wbs说明书的逻辑关系没有严格的活动排序，也很难形成项目的日程安排。

而一个好的日程计划表中，应当设置关键点作为里程碑事件，作为项目执行过程中的关键管理点。甚至可以通过相关的项目管理软件制作成易于理解和掌握的甘特图来展示时间矩阵，这样可以更直观和科学地进行管理。

④、怎样做—how？

怎么做是业务流程管理过程中的执行阶段。项目团队成员按照项目计划的时间和任务进行；在执行的过程中，不仅涉及到业务流程管理中的基准管理、风险控制措施、质量管理等若干因素。特别是对于变更的处理，要做到尽可能控制没有必要的变更申请。

例如，面对各职能部门提出的变更流程执行方式，由原来的手工传递文档转为电脑自动化完成，并没有一个特定的项目变更管理，或者说是项目控制的行为。项目成员提出了这样的申请，虽然出发点是站在公司的利益上来考虑，但并没有考虑到项目的可达成性，最终从感情上挫败了项目成员的积极性。

⑤、做多少—howmuch？

在做的过程中，由于受到企业资源和特定环境的约束，bpm的团队成员很难独立完成所有的工作。业务流程管理过程中可能需要利用企业的其他相关资源，包括人力支持、组织绩效考核、项目的预算，甚至可能需要的外部资源等。

二、学习及应用建议

不少企业设定了管理制度也只是当做废纸一般放在资料柜的角落，在需要时拿出来读一下，而很多员工根本不清楚自己公司的管理制度。这种情况使公司的管理制度失去了其存在的实际意义，并形同虚设。

首先，并不排斥参照样本制定公司管理制度，因为有了参照才能让我们取长补短，且不可全部照抄，在制定管理制度时，首先应确认以下几方面，企业的行业性质、企业的工作性质、员工类别等等。

比如，广告公司由于行业性质决定了他们多数采用弹性工作制，所谓弹性工作制是指每周达到一定工作时间，但这些时间是可以由实际情况而安排的，并非严格的朝九晚五工时制。目前新的一些网络游戏开发公司也实施这种工作制。

另一方面，公司的管理制度会对员工的着装及发型等都会做明文规定，但由于行业性质的不同，比如广告、公关等等相关设计宣传类的公司就比较注重形象的前卫时尚，不会对员工的打扮做要求，而像金融业、服务业等等就会对员工的仪表做严格统一要求。

以上，只是就两方面举例谈了一下在制定公司管理制度时须考虑的方面，所以，以后大家在制定企业管理制度时，一定要结合企业实际来制定企业的管理制度，让管理制度真正起到管理作用，就像定做衣服一样，合身并且适合，才能在企业内部真正实施，而不是形同虚设。

三、公司管理制度建立方案

1、同行同业，借鉴学习

作为新建企业在借鉴学习其他企业先进的管理制度时，要巧学活用，但绝不等同于生搬硬套的拿来主义。我们要围绕自身企业的实际，学习同行同业先进企业的管理新理念，管理者要大胆地解放思想，追求管理创新，彻底摒弃陈旧的管理观念，将所学到的、借到的科学管理理念、方法来统一企业员工的认识，使全体员工的思想观念、工作作风合乎自身企业发展前进的要求，主动参与管理、配合支持管理。

2、结合自身，不断总结

任何事物的先进与落后与否，都是相对的不是绝对的。作为管理者，应当清晰的认识到，其他企业管理中最好的东西，放在本企业中运用并不一定是最好的，要树立管理中的自信“适合自己的才是最好的”。因此，我们在新建企业的生产经营管理初期，就应当结合自身实际和需要，在管理工作实践中，不怕困难，不怕挫折，认真审视自己管理工作中的不足和问题，并不断总结、完善、修正和提升管理工作水平，以建立健全真正意义上的科学的现代企业管理制度。

3、循序渐进，不能急于求成

新建企业的管理制度在管理工作过程中一般是沿着从无到有，从简单到复杂，从困难到容易的顺序进行的，所以循序渐进原则也是管理规律的反映。贯彻循序渐进的管理原则，要求做到：一是管理制度设计者要按照管理的系统工程进行编制，不能想当然的让制度缺失和出现空档；二是管理者要从企业管理的实际台阶出发，由低向高，由简到繁，通过日积月累，逐步提高管理制度的针对性和实效性；三是管理制度要贯彻到企业各项工作的每一个环节中去，如行政管理制度、人力资源管理制度、安全生产管理制度、财务制度等，做到现代企业管理中责、权、利的有效结合。

4、公司自身特色管理道路

正确评估，审视自身，走企业自身特色的管理道路。常言说得好：“走自己的路让别人说”，企业管理也是如此，没有绝对的.模式，但有相同的框架，长松咨询的专家认为，要形成自我特色的企业管理制度，一是要对制度有效宣传，得到员工的普遍认同，才不致于成为空中楼阁，才有可能得到贯彻和执行；二是对制度执行过程中不断出现的问题和困难，应当有一个正确的认识和评估，既不附合，也不盲从；既不骄傲自大，也不悲观消极，以科学的客观公正的态度对待它；三是对制度进行适时修改和完善。旧的管理观念一旦进入管理者的潜意识，就容易根深蒂固，一时无法清理干净，所以，因地制宜的适时进行修改和完善制度是一个正常的过程，需要管理者有足够的勇气去自我调整或自我否定。

5、公司管理制度强调针对性和实效性

现代企业管理制度强调针对性和实效性，注重责、权、利明晰。因此，作为新建企业管理制度一旦形成后面临的最大困难是什么？归根到底是执行力问题。长松咨询的专家在认真调查研究后，将执行力差的问题归结为三大方面的因素：一是领导管理风格决定企业的管理整体水平和效果；二是中层管理队伍的管理艺术和水平决定企业管理的综合实力；三是职工队伍对管理制度的理解和支持程度决定企业管理制度的最终命运

最新调研报告篇5

为了深入了解本市居民家庭在酒类市场及餐饮类市场的消费情况，特进行此次调查。调查由本市某大学承担，调查时间是20\_\_年7月至8月，调查方式为问卷式访问调查，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

二、专门调查部分

（一）酒类产品的消费情况

1、白酒比红酒消费量大。分析其原因，一是白酒除了顾客自己消费以外，用于送礼的较多，而红酒主要用于自己消费；二是商家做广告也多数是白酒广告，红酒的广告很少。这直接导致白酒的市场大于红酒的市场。

2、白酒消费多元化。

（2）购买因素比较鲜明，调查资料显示，消费者关注的因素依次为价格、品牌、质量、包装、广告、酒精度，这样就可以得出结论，生产厂商的合理定价是十分重要的，创、求质量、巧包装、做好广告也很重要。

（3）顾客忠诚度调查表明，经常换品牌的消费者占样本总数的32.95%，偶尔换的占43.75%，对新品牌的酒持喜欢态度的占样本总数的32.39%，持无所谓态度的占52.27%，明确表示不喜欢的占3.4%。可以看出，一旦某个品牌在消费者心目中形成，是很难改变的，因此，厂商应在树立企业形象、争创上狠下功夫，这对企业的发展十分重要。

（4）动因分析。主要在于消费者自己的选择，其次是广告宣传，然后是亲友介绍，最后才是营业员推荐。不难发现，怎样吸引消费者的注意力，对于企业来说是关键，怎样做好广告宣传，消费者的口碑如何建立，将直接影响酒类市场的规模。而对于商家来说，营业员的素质也应重视，因为其对酒类产品的销售有着一定的影响作用。

（二）饮食类产品的消费情况

本次调查主要针对一些饮食消费场所和消费者比较喜欢的饮食进行，调查表明，消费有以下几个重要特点：

消费者认为的酒店不是选择，而最常去的酒店往往又不是的酒店，消费者最常去的酒店大部分是中档的，这与本市居民的消费水平是相适应的，现将几个主要酒店比较如下：

2、消费者大多选择在自己工作或住所的周围，有一定的区域性。虽然在酒店的选择上有很大的随机性，但也并非绝对如此，例如，长城酒楼、淮扬酒楼，也有一定的远距离消费者惠顾。

3、消费者追求时尚消费，如对手抓龙虾、糖醋排骨、糖醋里脊、宫爆鸡丁的消费比较多，特别是手抓龙虾，在调查样本总数中约占26.14%，以绝对优势占领餐饮类市场。

4、近年来，海鲜与火锅成为市民饮食市场的两个亮点，市场潜力很大，目前的消费量也很大。调查显示，表示喜欢海鲜的占样本总数的60.8%，喜欢火锅的约占51.14%，在对季节的调查中，喜欢在夏季吃火锅的约有81.83%，在冬天的约为36.93%，火锅不但在冬季有很大的市场，在夏季也有较大的市场潜力。目前，本市的火锅店和海鲜馆遍布街头，形成居民消费的一大景观和特色。

三、结论

1、本市的居民消费水平还不算太高，属于中等消费水平，平均收入在1000元左右，相当一部分居民还没有达到小康水平。

2、居民在酒类产品消费上主要是用于自己消费，并且以白酒居多，红酒的消费比较少，用于个人消费的酒品，无论是白酒还是红酒，其品牌以家乡酒为主。

3、消费者在买酒时多注重酒的价格、质量、包装和宣传，也有相当一部分消费者持无所谓的态度。对新牌子的酒认知度较高。

4、对酒店的消费，主要集中在中档消费水平上，火锅和海鲜的消费潜力较大，并且已经有相当大的消费市场。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com