

暑假调研报告十篇

暑假调研报告十篇

暑假调研报告 篇 1

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__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__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

家庭收入情况。本次调查结果显示，从本市总的消费水平来看，相当一部分居民还达不到小康水平，大部分的人均收入在1000元左右，样本中只有约2.3%的消费者收入在__元以上。因此，可以初步得出结论，本市总的消费水平较低，商家在定价的时候要特别慎重。

二、专门调查部分

（一）酒类产品的消费情况

暑假调研报告十篇

暑假调研报告十篇

暑假调研报告 篇 1

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__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__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

家庭收入情况。本次调查结果显示，从本市总的消费水平来看，相当一部分居民还达不到小康水平，大部分的人均收入在1000元左右，样本中只有约2.3%的消费者收入在__元以上。因此，可以初步得出结论，本市总的消费水平较低，商家在定价的时候要特别慎重。

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。买酒用于自己消费的消费者，其价格大部分在 20 元以下，其中 10 元以下的约占 26.7%，10~20 元的占 22.73%，从品牌上来说，稻花香、洋河、汤沟酒相对看好，尤其是汤沟酒，约占 18.75%，这也许跟消费者的地方情结有关。从红酒的消费情况来看，大部分价格也都集中在 10~20 元之间，其中，10 元以下的占 10.23%，价格档次越高，购买力相对越低。从品牌上来说，以花果山、张裕、山楂酒为主。

(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，创名牌、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、争创名牌上狠下功夫，

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：

1、消费者认为最好的酒店不是最佳选择，而最常去的酒店往往又不是最好的酒店，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。

暑假调研报告 篇 2

一、调研报告的主要内涵和基本功能

(一) 调研报告的内涵

调研报告是对社会生活以及自然生活中的各个情况和问题进行一定的调查研究，通过一些定量的人为分析、总结以后再写成书面的报告。具体说，调研报告的写作主要分为两个部分，所谓调研是作者深入到社会的基层和一些工作实际当中去掌握大量的第一手资料，从而摸清情况，了解事实；而报告则是将调研之后得到的一些材料经过定性、定量的分析概括，寻找出事物之间的联系，总结出具有深刻意义和满足需求的重要信息，并以文稿的方式来将调研研究成果体现出来。因此，调研报告具有较高的信息情报价值和新闻价值。大学生学习写作调研报告，可以锻炼和培养 学生深入社会、调研研究的实践工作能力，学习和掌握对复杂问题进行深入分析的研究探索能力，有助于提高大学生的理论与

实际相结合的思维方法和写作能力。

(二) 调研报告的功能

调研报告是实际工作中广泛使用的应用研究文体。它的功能一是提供信息，交流情况，为上级决策提供依据；二是传播推广经验，借鉴吸取教训，促进工作顺利进行，提高工作效率；三是研究和发现现实中的重大问题，探索其中的本质和规律，提出解决问题的设想和建议。因此，调研报告在实际工作中具有很强的认识作用和指导作用，由于调研报告所反映的情况和问题与现实生活及工作实际密切相关，所以它反映的信息以及作出的分析、提出建议对帮助人们认识社会环境、启发读者思路、指导工作实际、改进工作方法、提高生产效益具有积极的借鉴作用。

(三) 调研报告的分类

根据调研报告研究内容的不同，可以将调研报告分为调研报告和考察报告。前者侧重于社会经济等实际工作的调查研究，后者着眼于科研和具有创新性的工作方法的研究；根据调研报告的不同功能，又可以将调研报告分为反映情况型调研报告、典型分析型调研报告和探讨研究型调研报告。

反映情况型调研报告的功能是向读者反映情况，提供信息。主要就调研对象的某一方面或几方面情况做较为具体深入的调研，摸清情况，理出头绪，把握特点，并将调研所得客观、真实地提供给读者，一般不做议论。

典型分析型调研报告的功能是向读者提供现实生活中成功或失败的大型个案，通过对典型个案的深入调研，不但了解事情的过程，效果(结果)，还要分析形成这种情况的主客观原因，从而帮助读者认清事物的真相，学习到可供借鉴的经验或可以吸取的教训。这类调研报告既要有大量事实，又要有作者的分析观点，加工深度甚至反映情况的调研报告，具有初级论文的特点，一般又分为典型经验的调研报告和揭露问题的调研报告。

探讨研究型调研报告的功能是通过大量调研研究和理论分析，向读者提供具有学术性、科学性和创新性的观点和见解，属于学术论文的范畴。它的研究前提是要以大量的最新调研事实资料为基础：运用专业理论对所提出的观点和见解，从事实和理论两个方面加以分析论证，使之上升到一定的理论高度，在学科的建设和实际工作中具有较强的指导作用。

二、调研报告的写作要领

调研报告的写作活动包括制定调研方案、实施调研、统计分析调研结果和撰写调研报告。这里只介绍如何撰写调研报告。在长期写作时间中，调研报告的格式已约定俗成，相对固定，一般由标题、署名、前言、正文、结尾五部分构成。

(一) 标题

调研报告的标题有三种形式：一是公文式，用单标题概括调研对象、内容、文种三部分内容。如《关于兴城等七个县区调整农村经济结构的调研》，调研报告的“文种”还常常以“……调研附记”、“……调研札记”、“……的考察”等形式出现；二是主题式，单标题概括内容或主题，如《双城靠产业化实现农民增收》；三是新闻式，即双标题，正标题揭示调研的内容或主题，副标题缩小范围，反映调研的单位、内容、文种，如《远山的呼唤——关于土家族聚居的樟木村人口素质调研》。

（二）署名

标题下面署名，写出调研单位或个人姓名、所在工作单位。

（三）前言

前言的作用是概括介绍有关情况，为下文展开作好铺垫。所以，调研报告的前言要简明扼要，信息含量大，适合下文展开的角度。一般有以下几种方式：

1. 交代调研的组织情况，如调研目的、调研对象、单位、时间、地点，有时还包括调研方法、过程及结果。

2. 概要说明调研对象的基本情况，如调研对象的工作内容、基础、工作现状等，让读者对文中所涉及的工作基本情况有一个初步了解，便于在此基础上展开分析。

3. 前言起一个提起“话头”的作用，有的用叙述式，有的用疑问式，下文就前言提起的“话头”展开叙述，如《19户粮王的兴衰》的前言：19__年，我省涌现出19个售粮5万公斤以上的专业大户，被誉为“新粮王”。四年多时间过去了，他们状况如何？有什么发展变化？从中可以总结出哪些经验教训？为此，我们会同有关地县的同志进行了一次调研。这个开头抓住群众关心的热点提出疑问，从而引出下文予以回答，方式灵活，具有吸引力。

还有一些调研报告直接切入正题叙述情况，省去了前言的“介绍”，这也不失为一种开头方法。

(四)正文

正文是调研报告的主体，一要全面具体地反映调研到的情况，二要对有关情况做出分析。不同类型的调研报告，正文的写作内容也各有所侧重和区别。反映情况型调研报告正文主要对调研对象的情况进行较为全面而详尽的反映，介绍情况应抓住要害和特点，特别要注意反映那些变化了的、新鲜的、独特的新动向，介绍情况应分门别类，区别特点加以介绍，可以根据对象的不同特点、不同类型或区域特点介绍。

典型经验的调研报告的正文主要内容有：

①用成绩说话，要在工作的项目、规模、效益等方面用统计材料说明工作所取得的成绩，达到令人信服的目的；②介绍取得成

功的经验、做法，选准工作取得成效的根本经验，从方法、过程、措施、步骤等方面进行陈述，并用工作的实绩加以具体的说明介绍；③分析优越

性，总结先进工作所带来的各种效益和成功经验的先进性所在。

揭露问题的调研报告正文主要有：①存在的问题，要用数字和具体事实说明问题的严重程度，所造成的后果，以及损失的程度，以准确把握问题的性质。这部分属于基本情况介绍；②分析问题产生的原因，这是反映问题的关键环节。因此，原因分析要抓准，就问题找原因，分清主客观原因，辨别人为因素与外在因素，便于采取相应的改进措施，使问题尽快得到纠正和解决；③提出改进建议，针对问题、针对调研对象的实际情况，提出具体可行的改进建议或措施，建议应针对性强，切实可行，对调研对象有参考利用的价值。

正文的结构方式。常见的是将正文内容分为几个部分，每一部分用序号或小标题概括，结构模式有：①横式结构。由浅入深、逐步深入，如组《9户粮王的兴衰》，共分为三个部分，一是19户粮王的发展变化情况；二是形成这种情况的原因；三是今后改进工作的建议。这种结构使用最为普通，横式结构中还有由主到次和因果结构；②纵式结构。根据工作过程和进展，由先到后，步步演进，但调研报告很少陈述工作的每一过程，所以这种结构使用很少；③并列结构。将调研对象或内容不分主次先后，一一介绍；④对比结构。调研的往往是两个单位或两种情况，通过各方面情况的对比，比出优劣，找出差距。

(五) 结尾

结尾的功能是归纳前文，补充完善。典型经验的调研报告往往在结尾指出不足或有待改进提高之处；反映情况、揭露问题的调研报告在结尾提出建议；研究分析型调研报告结尾多用于总结全文，得出结论。不论采用何种形式，结尾要确有必要，对全文是不可缺少的补充或完善。切不可无病呻吟，画蛇添足。如正文完结，内容已阐述清楚，全文应当自然结束。

调研报告的结构文本有多种形式。使用最为广泛的是“文章式”。这种形式将全文内容分为若干个相对独立的内容，并分别冠以小标题或序号，按一定的逻辑顺序合理安排，思维清晰，一目了然。向上级报告工作情况、推广经验和部分学术交流的调研报告多采用

这种形式。常见于报刊的调研报告属于“报道式”，这种形式大多短小灵活，有访谈对话的形式、消息的形式，也有调研附记等形式。在专业学术刊物上发表的调研报告除“文章式”外，还有一种实验研究式，结构形式类似于“试验论文”，分为“内容与方法”、“对象与材料”、“结果分析”、“讨论(结论)”等几个部分。此外，还有图表式调研报告，一般为专业调研公司所采用，将调研内容或结果统一设计在图表中，简洁、形象，便于计算机操作处理。

三、调研报告写作中应注意的问题

(一) 叙议结合的表达方法

. 调研报告以叙述情况、反映事实为主要内容，但必须对事实情况做必要的分析，以达到透过现象看本质的目的。因此，叙议结合、夹叙夹议是主要的表达方法。叙议结合的方法有：①段首撮要式，即每一个语段前用一句话精练概括出本段的中心，然后再叙述情况或简要分析，这种方法在调研报告中广泛使用；②先叙述事实，再作分析或总结归纳。比如：“一般散养鸡易得传染病，笼养鸡则不。从考察情况看，凡笼养均无疫情发生。静海村，1981年发生大疫情，大批散养鸡病死，而笼养鸡一只未死。因为传染病传播途径主要是畜禽、土壤等，鸡在笼舍内，与其他畜禽以及土壤等传染媒体隔绝，同时，环境消毒等措施得力，有利防疫，所以笼养鸡不得病；③先分析情况，后叙述事实。“乌盟地区面积广阔，资源丰富，通过加强统一经营，对丰富的资源进行开发利用有广阔前景。仅矿藏就发现有69种，当前有的以乡办砂金、石墨、石灰石采矿业，有的以行政村办小农场、小养殖场、小林果场。仅兴和县今年创办集体百亩小林场就有87个，和林县在黄土高原上开发水稻生产”；④边叙述事实，边做出分析。如：“城市工业的发展和人民生活水平的提高，为专业村的发展提供了需求，开辟了市场。新寨村筛网的发展与近年来的石油化工基地大规模的建设直接有关；杨园的木材加工则主要靠两淮煤炭基地的需求；皮条村的发展与塑料工业的兴起有很大关系；陈桥的酱色生产，一

是本地有丰富的红芋干资源，二是各地食品工业的发展给他们提供了广阔的市场。”

初写调研报告，往往不会把握叙与议的“度”，一般“议”的多，而“叙”的少，究其原因，一是掌握的调研材料少，所谓“材料不够，议论来凑”；二是把握不住调研报告的写作特点，把议论分析当做重点，正确的方法是叙述应具体，是主要的写作内容，议论要少而精，并且要紧紧围绕事实，就事论事，找出根源，议论切中要害，言简意赅，画龙点睛

(二)用事实说话

调研报告的功能就是用调研得来的情况反映工作实际。因此，全面深入具体地反映调研对象的实际情况是调研报告的核心内容。用事实说话是指用调研材料直接或间接表明作者的认识。调研报告中所使用的材料有这样几种：一是综合材料和典型材料。综合材料用于说明事物的广度，即范围、规模、效益，通过综合材料帮助读者把握整体概貌，了解总体发展情况。综合材料是对基本情况或一般情况做概括说明或扼要交代。典型材料反映的是事物的深度，往往具有广泛的代表性的典型意义，一两个典型材料可以起到“以小见大”、“窥一斑以见全貌”的效果。典型材料一般对重点情况和内容做较为具体的描述和举例说明，能够给人留下深刻印象；二是统计材料。要反映出工作中的具体情况，数字材料是最有效的方法，它表达方式简明，反映的内容却十分具体，看似枯燥，但最能说明问题。因此，也往往是调研报告中最有说服力、最引人注目的内容。反映工作成绩、说明问题的程度、汇报工作条件、效果等等都要拿出范围、种类、变化、结果等方面的具体数据。数字有绝对数(总量)，有相对数(百分比)。

绝对数用于反映规模、绝对水平和范围，相对数用以说明构成比例、发展水平和比差异，使用时应注意区别；三是对比材料。对比材料可以突出特点，鲜明地显示事物之间的差异。因此，在介绍成绩，反映问题，说明效果时，采用各种对比方法，效果最

佳。对比的方法有现

状与历史的对比、先进与落后的对比、相同内容的对比和不同内容的对比。

(三)表现方法的运用

调研报告不是文学作品，不能使用文学手法，但以下方法不但不会破坏调研报告的严肃性，而且有利于内容的表达，应当学习使用。图表说明、数据说明、表格说明。

调研报告范文

前言

大学阶段是人生的关键阶段，任务艰巨，而且要求很高，常常“陷入个人问题的矛盾之中不能自拔”，经常感到“压抑”，“烦躁”，学习不能进入状态。这样的学生是很难保质保量的完成学习任务的。与此同时，市场经济要求大学生具有较强的适应性，社会对大学生的要求又很高，不仅是对能力的要求，而且是对素质的要求。在此情况下，心理健康状况比较差的学生只会无所适从。所以，从20__年6月18日到20__年7月6日，我们公共管理系开始了三周社会调查实习。此次我们小组所选的课题是“关于大学生心理健康的调查”使用了抽样调查的方法，采取问卷调查的方式。调查的对象是：淮工，师专，职大，最后以调查报告的方式总结和汇报这次的调查活动。

实习目的

通过社会调查实习，将本学期所学习的《社会调查课程》知识运用到实践操作过程中，将理论与实践相结合，在巩固理论知识的基础上，深入大学之中发现一些问题，从而能为当今大学生解决一些实际问题，提高大学生的社会适应能力。

实习内容

此次我们对大学生心理健康问题的调查，主要分以下三个步骤进行：

- 1、 根据实际需要选择调查课题并且确定课题，然后制定调

查方案，设计调查问卷。

2、 发放与回收调查问卷，并对问卷进行统计与分析。

3、对调查结果进行讨论研究并整理统计分析，撰写调查报告并做好本次调查实习的总结工作。

实习总结

大学阶段面临着目标的选择，社会角色与个性意志，理想与现实，自我成熟感与自控能力之间的矛盾，加上在新的历史条件下日益激烈的竞争，许多大学生不得不承受巨大的心理压力，这种压力如果应对得不好，会对大学生的思想、学习、工作等方面产生不良影响，甚至成为能力发挥和身心健康的障碍。健康的心理状态和良好的心理素质是一个人全面发展所必须具备的条件和基础。大学生的心理健康状况对其学习能力、思想素质的提高以及人生价值的实现都有着至关重要的作用。

所以我们在选择问卷调查的对象上都是在附近三所大学生里的学生随机调查的。本次调查共发放问卷 100 份，回收 100 份，回收率达 100%。问卷回收后，经过我们组成员统计，总结，做成了科学的调查报告。其中男生 42 人，女生 58 人，比例基本符合我校实际情况，保证了数据的真实客观。

分析过此份问卷后，我们可以清晰地了解到心理健康是大学生成才的基础，是大学生掌握文化科学知识的重要保证，有了良好的心态，不仅能取得好的学习效果，而且有益于终身的发展，如果离开良好的心理培养，就不能培养出具有先进文化知识的合格大学生。因此，心理健康教育不仅是提高大学生整体素质的要求，而且也是大学生全面发展，成为“四有”人才的重要保证和基础。但是就此问卷我们可以看出目前大学生的心理健康存在一些问题。比如独生子女与非独生子女；城镇学生与农村学生，他们心理基本都各不相同。所以我们有必要对大学生存在的心理问题以及解决途径等几方面作深刻的分析和阐述。

暑假调研报告 篇 3

暑假大学生社会调研活动调研报告

调研内容： 鸿通电子厂人力资源社会调研

院 系： 管理学院

班 级： 财务管理 133 班

姓 名：

实践时间： 8 月 5 日—8 月 29 日

实践地点： 惠州市惠阳区淡水镇鸿通电子厂

暑假社会调研报告

在一个漫长的暑假，本着努力提升自己的能力、完成学校布置的任务和贯彻落实好学校分团委的要求，我亲自到惠州市惠阳区淡水镇的鸿通电子厂进行了社会调研，主要是对他们的人力资源方面进行了了解。从中既体会到工作方面的困难，也学会了如何去展现自己的优势，怎样去筛选人才。总的来说，既锻炼了自己，也增加了自己对社会的了解，为以后的就业提供了经验，是一次宝贵的经历。

首先，先介绍一下我进行社会调研报告的地方——鸿通电子厂。鸿通有限公司于1992年成立，总部设于香港。同年于中国广东省惠州市惠阳区淡水东门工业区成立惠州市惠阳淡水鸿通电子厂。20__年再注资成立鸿通电子（惠阳）企业有限公司，20__年投资三亿元在惠州大亚湾新建大亚湾鸿通电子有限公司，08年10月份一期工程竣工并投入使用，20__年3月鸿通电子控股有限公司在新加坡交易所成功上市，惠州市惠阳区淡水鸿通电子厂及大亚湾鸿通电子有限公司为其附属公司。

鸿通之营运模式为电子设备制造服务商 (Electronics Manufacturing Services, EMS) 垂直整合的原设备 (OEM) 及原设计 (ODM) 制造商，提供一站式设计和生产服务。集团投资大量新型及高效率加工及生产设备，包括各类型数控机械、注塑机、金属加工设备、印刷线路板装配设备、芯片直接贴装机械 (Wire

Bonding / Chip On Board) 及高速贴片机(SMT)等。

鸿通惠阳淡水及大亚湾生产基地现由五十多名经验丰富的香港、新加坡、马来西亚和中国本地管理团队，带领.5000多名来自中国各地之职工运作。基于管理团队及基层员工之完善营运，公司近5年来持续双位数之业务增长。公司尊崇“踏实、拼搏、责任”的企业精神，并以诚信、共赢、开创经营理念，创造良好的企业环境，以全新的管理模式，完善的技术，周到的服务，卓越的品质为生存根本，我们始终坚持用户至上 用心服务于客户，坚持用自己的服务去打动客户。至于公司的人力资源管理理念，贯彻以人为本的原则，拥有严谨的人事及晋升制度和培训、考核体系以及职业发展计划等，为雇员提供良好的职业生涯（前景）规划和发展空间。

由此可知，如此庞大的一个企业，是很有利于我的社会调研的，为我的能力的提升提供了一个很好的平台。但是在一开始，我为了进入这间公司也费了九牛二虎之力，体会到应聘求职的千辛万苦。我拿着介绍信到鸿通电子厂的人力资源部，说明来历，要到他那里搞社会调研，一开始以不方便为由委婉地拒绝了我。然后我不断向他们经理说了许多好处，比如我能够以我的知识为他们提一些有用的建议，我可以在我的学校为他们公司进行宣传，吸引更多的人才，还比如我能够在他们公司的相应位置工作，当成劳动力。经过我的一再游说，部门经理终于答应我在他那里进

行社会调研了。这回我也算经过了一次“应聘求职”和“面试”，体会到，你必须去展现你的能力，并且让对方知道你的能力对于目标公司是有用的，是能够帮助到他们的，这样才让他们有选择你的冲动。在这个环节期间，一定要大胆，一定要

自信。

然后我就开始了为期两周的实习，首先进入他们的车间看看他们的工作环境。出乎我的意料，他们的车间环境做得很好，这是我见过最豪华的车间了。(车间环境是我实习那么多天观察到的所有情况中做得最好的一环)整个车间空调全覆盖，光亮的照明系统，每个工人身上都穿着特制的防磨工作衣，还有电脑全自动的工作进度监控系统。可是说这一切的一切都是为了让工人在这里舒服地工作。人力资源部的经理告诉我，几乎全厂的车间设计都是按这个标准设计的，每个车间建设大概投入 200 万元的费用，一共有 15 个这样的车间。由此可见这间厂商还是挺注重员工的工作环境的。

接下来我就被安排在了一个生产计算器的岗位上。说是生产，其实我做的只是将计算器装进盒子里的简单步骤而已。工作的确很简单，只需要动动手就可以了，又因为工作环境不错，所以一下子做了8个小时都不觉得累。但是，这样简单的工作真的是挺无聊而且学不到东西的，我干了三天就觉得很浪费时间和难受了，就像一个机器人，上班动手干活，下班吃了就睡，睡好了又该到车间了，如此循环往复。后来向人力资源部的经理了解到，整个厂，车间职工占了百分之九十八，算得上的人才还不到20人，这样给生产技艺的革新带来了巨大阻碍。不过，其实我内心是挺理解这种工作模式的，因为毕竟这是电子厂，是劳动密集型产业，较低的技术含量注定他们需要大量的人力来完成生产活动。这种模式将在一定时期内还大量存在于我们的国家。但从另外一个角度来讲，国家在不断鼓励工业企业进行自主转

型，这些企业也有一定的责任去谋求转变生产模式，通过自主开发或者引进等手段来提高科技水平，比如提高生产的效率，以前生产10个一小时，现在生产15个一小时。但是这不是最好的结果，最好的结果是生产商品的环节的改变。例如，现在鸿通电子厂只负责生产点子产品，只负责制造；过多几年后通过技术引进和自主开发，现在已经能够自己设计产品了，推出有自主知识产权的产品，然后从设计、生产到销售形成一个网络一体化，从一

个单一的生产型企业转型到一个复合型的一体化企业。当然这其中不是说说那么简单，首先你要舍得投入你的资金到项目的开发上去，或许会在一定时期内亏本，但这需要远大的目光和勇气，大胆地投资；然后还要转变员工的结构，开始大量地招聘高技术人才，削减车间的工作人员；还要瞄准市场，适时做出调整，比如扩大生产和减小生产规模的时机。

干了五天活后迎来了第一个周末，我被告知可以跟着优秀车间到惠州的西湖游玩。这个优秀车间每季度评一次，然后评上的集体可以免费去一趟旅游，还有另外的一些奖金或者奖品。看来工厂对员工的待遇还是不错的，这是一个厂商能够不断进步的有利条件，所以惠阳当地的民众都很青睐这间工厂，很愿意到这里来工作。

为其两周的社会调研很快过去了，其中有感叹车间工作的无聊与担忧，也有获得不错福利的高兴，但是最重要的是获得了社会实践的经验。懂得了如何去面试，给面试官一个良好的印象；懂得了要去忍受车间里的一些不满，因为天下没有轻松的不劳而获的工作，任何工作都要勤奋付出，只有你是有价值的，所以才有留下的理由。从整

个工厂的大方面来说，体会到一个科技含量低的企业或许当下能够盈利，但是做事要有居安思危的精神，要谋求进步。所以，工厂来说，要高瞻远瞩，舍得投入，才会有更多的产出。科学技术是第一生产力，这是千年不变的真理。

暑假调研报告 篇 4

调查人：

调查地点：

调查时间：

调查感言：

基本情况：它是位于长沙市比较中心的一家食府，地处车站北路黄金地段。由审计署辖的一家前国有宾馆所主管。餐厅处于中等规模，大厅有 15 张大圆桌，靠窗有 7 张卡座。另有 7 个大包厢，最大可容纳 20 人就餐。整个餐厅可容纳 270 人就餐。

月营业额在 30 万左右，服务部 23 人，制作部 34 人，财务 2 名。

据湖南省统计局最新调查显示：省国有、国有联营和国有独资公司共 96 家，占全部餐饮业企业法人单位的 7.4%，集体、集体联营和股份合作企业 96 家，占 7.4%，私营企业 894 家，占 69.2%，港澳台商投资和外商投资企业 31 家，占 2.4%，其余类型企业 175 家，占 13.5%。从产业活动单位看，20__年，国有、国有联营和国有独资公司产业活动单位共 133 家，占全部餐饮业产业活动单位的 8.1%，集体、集体联营和股份合作企业产业活动单位 111 家，占 6.7%，私营企业产业活动单位 940 家，占 57%，港澳台商投资和外商投资企业产业活动单位 61 家，占 3.7%，其余类型产业活动单位 214 家，占 13.0%。餐饮业私营企业法人单位数和产业活动单位数所占比重均在五成以上，分别比全部二、三产业中私营企业所占比重高 42、6、37、9 个百分点，再加上 10.4 万户个体户，私营个体经济单位数已占绝对优势，成为二、三产业中私营个体经济最具影响力的行业之一。

该餐饮企业是一家三星级企业

其成功之处来源与其独特的三大优势

天时：湖南娱乐业的发展在全国是首屈一指的。在这个大环境下，湖南的餐饮的兴旺发达是有目共睹的。借湖南卫视的东风，带动了湖南一系列产业的发展，例如餐饮，旅游。

地利：长沙交通枢纽中心长沙火车站北，北临一家四星级大酒店，档案馆。南有边防局，邮局，学校。背靠一家三星级宾馆。

人和：周边有三个社区。火车站附近人流相对教大。且有长沙市芙蓉路的一家总店提供技术，经验。

其不足只处有：

卫生方面：餐饮业的卫生是企业发展的核心问题，如何把卫生做好，提高卫生质量，抓住顾客的胃口的关键。根据调查知道，该餐饮是没有经过严格消毒的，餐具用完后都是人工用洗洁精清洗。完工后用桌布擦洗便了事，根本没有采取任何的消毒措施。

据湖南统计局最新调查显示，湖南的餐饮业 51%存在着卫生问题，作为服务行业，这方面的问题是至关重要的，必须引起高度重视的。

前段时间的福寿螺就是因为酒店没有经过严格的高温消毒措施才导致

管理方面：

1、内部任人唯亲，85%是其亲属关系，导致管理不严格；

2、员工内部流动性大，员工 79%是工作未满 6 个月便离职的，缺少员工忠诚度

技术方面：

根据西方经济学边际效益递减原理：同样的道理，同样的菜肴在没有任何创新的情况下，吃过多后，获得满足的程度是会递减的。据调查可知。该企业自 20__年开张至今，未有大的创新，大部分是在原有的基础上，改名不改貌，实际上还是同一个菜。湘菜还是传统的秘制乌龟，风味竹香鸭，铁板水晶粉丝。粤菜还是深井烧鹅，卤水拼盘，一品鸡。因此出现顾客关于菜质量不稳定的反映。

经过 2 个月的调查。感触颇多

在卫生方面，一定要严格细心，多下苦工夫，采取一系列措施。上顾客吃得满意和放心。并取得相关卫生部门的许可认证

在管理方面，管理人员应招聘贤才，不能任人唯亲。

在技术方面。加大创新力度，学习其它企业的技术，努力改进其不足之处，借鉴他人的优秀之处，不断推出新的菜肴招徕顾客

还可以举办一系列相关的活动，如推出特价菜特价宴席等一系列优惠活动，让渡顾客价值，提高顾客回头率。

经过 2 个月的调查实习，我也学到了很多：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/077145011001006125>