

关于市场调查报告模板 3 篇

(经典版)

编制人：_____
审核人：_____
审批人：_____
编制单位：_____
编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的经典范文，如工作总结、工作计划、报告大全、心得体会、条据书信、合同协议、演讲稿、自我鉴定、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides you with various types of classic sample essays, such as work summary, work plan, report book, experience and experience, letter of agreement, contract agreement, speech draft, self-assessment, other sample essays, etc. I would like to know the different format And how to write, stay tuned!

关于市场调查报告模板 3 篇

下面是本店铺分享的关于市场调查报告模板 3 篇 市场调查报告模板及范文，供大家品鉴。

关于市场调查报告模板 1

20xx 年 10 月 23 日，有幸参加我社对新华书店和图书城的调研活动。通过一天的调研，本人感受到当前我社图书既有传统优势，又面临激烈的竞争。由于本人对于我社大中专教材及商品类图书种类繁多，难以一一总结，所以本次的调研有选择性和有针对性地对教辅图书市场中的部分图书，进行了重点调研与分析，现将相关情况报告如下：

一、教辅图书市场总体状况

（一）教辅图书品种繁多、鱼目混杂

随着市场经济的发展，教辅图书也逐渐市场化，逐渐改变了过去以政府行政行为干预为主的局面，逐步转变为以市场竞争为主、政府监督为。市场经济带来了教辅图书的繁荣，一批优秀重点图书如雨后春笋般出现在市场化大潮激荡下的图书市场，如薛金星为主编：陕西人民教育出版社出版的《中学教材全解》、北京教育出版社出版的《集束学习法》系列；中国青年出版社出版的《教材完全解读》、山东科技出版社出版的《教材全解》系列；由科学出版社、龙门书局出版的《三点一测》升级版、《龙门新教案丛书——同步测控》等等。然而教辅图书也存在过于粗制滥造、鱼目混珠的情况，高质量教辅书还没

有大范围地占领市场。市场上很多教辅书并非创造性的智慧成果，多为一些东拼西凑的次品。一些教辅图书一心趋利，为抢占先机并没有经过严格的“三审三校”就快速投入市场，质量多数不过关。事实上，很多家长站在五花八门的教辅书店往往会有无所适从之感。

（二）教辅图书模仿现象严重

在本次调研当中，我们发现有很多图书存在互相模仿、相互抄袭的情况。它们往往书名相似、封面设计雷同，很多教辅图书的名称也只是差一两个字，封面设计大同小异，这些山寨版图书常常导致学生买错书籍，误人子弟；图书内容方面的相互抄袭模仿更为严重，一些教辅图书无论是图书目录框架，还是试题的选择都存在着“你抄我的，我抄你的”现象。一本优秀的教辅图书如果市场效益较好，那么就会有 n 家图书出版商跟风，有 n 种山寨版图书充斥市场。

（三）教辅图书“色彩斑斓”更具吸引力

本次调研中，发现教辅图书在封面设计方面多追求奢华、时尚和典雅。少儿类图书多颜色艳丽醒目，也有的封面图片具有深层含义，比如一把钥匙、一只帆船等。而正文部分绝大部分是双色，质感良好，比较符合现代学生的需求。

（四）教辅图书上市提前

在调研中，发现目前市场上很多下学期开课的图书已经开始上市，比如高中必修2，九年级下册等。经询问，了解到，现在很多初三上学期课程大部分已经学完，老师提前讲授下学期课程，但由于目前下学期教材上市的很少，大多数学生只能购买那些讲授较为全面的

教辅图书，以解决没有教材的问题。

二、几本教辅图书的比较、分析总结

（一）比较

栏目设置自主探究学习；名师要点解析；课堂基础自测；综合能力拓展（课）；每单元还有知识要点归纳、高考同步链接、单元综合测试单元综合解说（单元知识概要、课程重点、难点、单元高考预测、单元学法指导）；

学习目标导航；教材内容详解；典型例题精析（知能综合题、延伸探究题）；重点难点演练；本课学习总结（知识网络结构）；探究学习总结（本课测评、学习延伸、重难点答案）；单元学习总结（单元知识网络、典型分类详解、单元知能综合、创新拓展探究）课标单元知识；高考命题趋势；

知识能力聚点（名师诠释）；方法技能平台；创新思维拓展；能力提醒设计；

单元知识梳理与能力整合、（归纳总结专题、新典型题剖析、）

知识能力同步测控

特点基础性；

选择性；

适用性；

创新性新：以最新教改精神为依据，以现行最新教材为蓝本编写；
体例新；题型（材料）新；

细：是对教材讲解细致入微；重点难点详细讲析，既有解题过程

又有思路点拨；解题方法细：一题多解，多题一法，变通训练，总结规律；

精：教材内容讲解精；问题设置精，注重典型性，避免随意性，注重迁移性，避免孤立性，实现由知识到能力的过渡；

透：对教纲考纲研究得透；对学生知识储备研究得透；对问题讲解得透，一题多问，一题多解，培养求异思维和创新思维能力；

全：知识分布全面；该书的信息量大；适用对象全面双栏对照，对教材全解全析，在学科层次上力求讲深讲透讲足；注重典型案例学习，突出鲜活典型和示范特点。

（二）分析总结

通过比较，可以发现我社教辅图书既存在较为明显的优势，也存在一定的问题。

1、优势：

其一，高质量：我社的《基础训练》的高质量仍然深受师生及家长青睐，河南省内的学生对我社图书品牌还是比较认可的。

其二，权威性：我社教辅图书主要面向河南市场，教辅图书由河南省基础教育教研室编写，具有一定的权威性。优秀教辅图书的背后必然有一支优秀的作者群体，而由河南省基础教育教研室编写，能够大幅提升图书内在品质并树立较高学术权威性，从而增强了我社图书的市场竞争力。

其三，价格低：我社本着“以科学的理论武装人，以正确的舆论引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人”的基本方针，

坚持以培养“四有”新人为目标，始终谨记“为人民服务，为社会主义服务”的基本宗旨，教辅图书与同类教辅图书相比在价格上往往较低，不求盈利，但求回馈社会。

2、我社的教辅图书存在的问题

其一，封面设计过于简单、未充分重视图书外在：在调研中，色彩斑斓的图书封面对读者往往更具有吸引力，而我社的《基础训练》在此类教辅图书的封面设计方面略显单薄；同时我社一些图书封二、封三尚未充分利用。

其二，正文单色设计不适合现代学生要求：虽然单色设计能够降低成本，但是现代学生富有个性，追求时尚、前卫，双色设计更适合追求个性的现代学生的口味。

其三，缺少网络营销手段：中国教辅购书中心是通过网络销售教辅图书的一个较大的网络购书中心，它囊括了近百种品牌教辅图书。此外，网上销售折扣往往较大，具有较强的竞争力。现在很多图书封面上都印有网络销售的网址，以方便学生购买，所以网络销售是未来图书营销的一个重要渠道。结合我社目前的实际情况，我社相关品牌教辅图书在网络销售层面尚有较大潜力可供挖掘。

三、几点思考

（一）质量是第一生命线

优秀教辅图书能够长期在图书市场上占据较大市场份额，究其根本便在于其高质量、低成本和重营销。高质量的背后必然有一支优秀的作者群体和编校人员。我社长期与河南省基础教育教学研究室合

作，拥有了一支出色的教师队伍，同时编校人员始终严把质量关，因此我社教辅图书在质量上取得了骄人的成绩，但是其他方面仍然需要再接再厉、更进一步。

（二）创新是重点

积极探索新的方向和路子，将教辅图书做“新”，提高教辅图书的品牌意识、提升教辅图书的经营水平，靠精品主打教辅图书市场。加强策划创新，从封面、目录设计到正文的体例研发都要不断创新，设计出更为适合当代学生需求的精品图书。同时可以通过一定手段把图书特点更加明朗化，把与众不同的特色彰显出来，如侧重训练，就要强调练透；如侧重讲解，就要讲透讲深，让学生能获取全面、翔实和精确的信息；如果讲练都有的话，就要选择基础、重点的内容，或做厚或做薄，把特点凸显出来。

在内容方面，出版社应按新的教材和考试模式的变化不断完善教辅图书的出版；在营销方式上，要更加细化，针对具体图书品种和当地教材变化等等，来调整营销策略，真正做到具体问题具体分析。

（三）市场化是必由之路

根据市场需求研发市场需要的图书，运用现代网络技术开拓网络销售渠道。图书市场具有区域性，加强区域品牌经营，维护好当地市场也是十分重要的。建议注意初三、高三这些特殊阶段学生的备考需求，编写一些较为丰富和实用的学案教辅书，并通过从实践中了解教师们讲课的进度，把握好部分图书提前上市的时机。坚持做到“人无我有、人有我廉、人廉我转”，只有始终处于图书出版研发的尖端，

只有引领图书出版研发的潮流，才能保持图书出版界常青树的地位。

关于市场调查报告模板 2

吃水果，不仅可以补充水分，还可补充多种微量元素，让身体更健康。然而，进入冬季，东北降温下雪，这样的季节，市民们都会吃哪些水果呢？针对产地不同，果农们的销售情况又如何？昨日，记者兵分多路走进水果市场进行调查，也请教专家，教大家如何正确吃水果。

果农两个月卖掉 70 万斤南果梨

24 日 9 时，记者来到东岭南街的市场走访，露天市场里卖水果的摊位很多，但集中起来，主要是销售苹果梨、南果梨、橘子和苹果，其中梨子最为畅销。在一个小货车摊位上，农户李大哥正在为顾客装南果梨，大家看着个头匀称、色泽诱人的南果梨，都忍不住要多买上几斤。

据李大哥介绍，他们老家是辽宁省鞍山市海城的，他家里种南果梨，每年都会收购其他农户家的南果梨，然后统一拉出去销售。今年一共收集了 70 万斤的南果梨，一共运了 23 车的南果梨，到了 24 日就是售卖的最后一天了，熬了 2 个多月，终于要全部卖光了。每天，李大哥和妻子都能卖掉 20xx 斤的南果梨，相比往年，卖得还是比较慢的，但是能赶在大面积降温前全部卖掉，终于也都完成了今年的销售任务。

李大哥所销售的南果梨价格上有优势，因为他是从原产地带来的梨子，没有中间商的运营，价格上可以根据自己的实际情况调配，大个的梨子，他能卖到 2.5 元一斤，个头稍微小一点的梨子，1.66 元

一斤，总体的销售额达到 100 多万，净利润也得在 10 多万元。每年秋天，李大哥都会从鞍山拉着梨子到长春来销售，期间就一直住在旅店里，直到全部卖光了再回家。

记者品尝了一下李大哥卖的南果梨，皮子薄，口味酸甜可口，可谓老少咸宜。对此，李大哥也表示，从原产地运输，也能让大家吃到最新鲜的梨子，顾客是非常认可的。

冬季水果 梨、橘子、苹果最热销

进入冬季，屋内供暖干燥，大家就想吃一些水果，走访中，市场上销售的主要水果有苹果梨、橘子还有苹果。记者看到了我省水果行业 20xx 年苹果梨价格行情走势，从吉林省价格监测中心发布的价格来看，苹果梨的价格保持水平。

走访中，这三样应季水果是比较畅销的，走访中，果农也表示，进入冬季，大家还是喜欢吃应季水果，因为对身体有好处，另外反季节的水果价格还是略贵，偶尔购买一些品尝就可以，因为进入冬季，吃梨子润肺，吃苹果也具有很多的功效，大家也会吃上应季水果，这样就觉得才是过冬了。

目前从市场上的整合情况来看，多数果农会将水果卖给水果贩子，这样由他们再出售，也可以从整体上将水果出售，提高销售的速度，这样居民们就可以买到低廉、品质又好的水果，大量水果都上市的情况下，水果的价格也都比较低。

平时大家爱吃的苹果梨，在这个季节也是格外畅销。产地多为珲春地区，今年个别地区的苹果梨，遭受了旱灾，在品相上不是太好，

着低价来吸引人，但因为口感还不错，也依然会招揽不少顾客。

橘子品种多 水果店促销热

日前，长春市面上的橘子都有哪些呢？记着先后走访了多家市场、超市和水果店，发现现在市面上销售的橘大部分都是叶橘、砂糖橘、丑橘、甜橘，橘子的不同相对价钱也就不同。

秋季的到来，长春各大水果店、超市、市场街摊的摊位摆满了各式各样的橘子，橘子属热带作物，又称桔子，主要种植于中国南方，它的种类繁多包括：砂糖橘、蜜橘、贡橘、长兴岛橘、黄岩橘、枰柑、脐橙、柑橘、四季橘、金蛋果、代代、甜橙、福桔、叶橘、天台山蜜桔、贡橘、黄岩蜜橘等，橘子色彩鲜艳、酸甜可口，是秋冬季常见的美味佳果。吃法简单，不用水洗也不用削皮。

24 日 9 时许，记者走访进入了一家位于乐群街的一家水果店，记者看到，绿皮叶橘摆放在店外，标牌写着特价橘子，价格在 1.9/斤，店员告诉记者：叶橘是秋季的首选，现在购买叶橘的人比较多，不仅便宜而且果实肥厚，汁多，记者走店内，看见店内摆有丑橘和甜橘价格比叶橘高出很多，丑橘 7.99 元/斤、甜橘 2.9 元/斤、砂糖橘 5.99 元/斤、贡橘 4.99 元/斤、蜜橘 6.99 元/斤。因为长春不种植橘子，都是南方种植，像这种一般的橘子有的从山东进购，或者从辽宁进购，像我们要进购的叶橘则是从山东那边运来。店员说，往年这个时候也就是叶橘和砂糖橘比较好卖，像叶橘有酸甜口，砂糖橘则是甜口，这两种口味大多数的市民都爱吃。

随后，记者来到自由大路市场里的一家水果小摊，记者看到橘子售卖的价格发生了变化。蜜橘 8 元/斤、贡橘 7 元/斤、奥橘 8 元/斤，进价不同售卖的价格也就不同，像贡橘过几天还会掉个一两块钱。卖水果的老板称，像奥橘这种进口的橘子，进价都比普通的橘子贵很多，售卖的价格也相对的比其他橘子贵了几元。

10 点，记者再次走访了民丰大街上的一家超市水果区，价格又与其他两家不同，蜜橘则是 3.9 元/斤、砂糖橘 5.99/斤、叶橘 3.99 元/斤、丑橘 5.99 元/。我们所订购的橘子都不是在同一地方订购的，叶橘也分别是从山东、唐山等地订购，超市售货员赵女士告诉记者，现在卖的最好的也就是叶橘了，既便宜又好吃。

在周围的水果区记者看到一位大娘在购买水果，秋天就应该吃应季的水果，橘子是我们家的首选，每年橘子刚在长春售卖的时候，我们家就开始往家中购买了，每次买个十块钱左右回家，两三天吃完，然后出来接着买。69 岁的宋大娘告诉记者，自己和老伴特别喜欢吃橘子，老伴特别喜欢吃叶橘，因为据说橘子肉里含有维生素 C，包裹橘肉的薄皮含有膳食纤维及果胶，不仅可以促进通便还可以降低胆固醇。

看看咋吃橘子最科学

有资料显示，橘子虽好，可是过量的食用也会给人体的健康造成很大的影响的，因为橘子是温性食物，吃多了易上火，如果食用过量的话，其热量不能完全被消耗掉，所以不能多吃，易出现口舌生疮、口干舌燥、咽喉干痛等症状。橘子果肉中含有一定的有机酸，为避免

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/278063044001006132>