

调查报告范文 13 篇

调查报告范文 篇 1

搞好项目建设，促进农村经济发展

河北省林业从 1990 年开始利用世界银行贷款造林，截止目前，已建、在建和拟建的项目已有四期。总投资计划约 6 亿圆人民币，其中世行贷款 4100 万美圆，造林任务 16 万公顷，涉及我省 9 市的 70 个县（市、区）。到__年底，已累计完成造林面积 13 万公顷，提取世行贷款 2300 万美圆。

世行贷款造林项目历经 10 年，尽管每一期项目的具体目标有所不同，贷款的条件和转贷渠道也有所变化，但总体来讲，项目建设不仅加快了河北省速生丰产用材林工程的建设进程，储备了大量用材林资源，而且对改善生态环境、促进农业产业结构调整 and 农民脱贫致富产生了深远的影响。

同时，借鉴世界银行管理办法形成的一套行之有效的工程造林管理经验，对于我国加入 wto 后在造林管理上与国际接轨，具有十分重要的意义。

项目建设的成效

（一）增加了森林资源。

按照项目的既定目标，一、二期项目主要是发展速生丰产用材林，三、四期项目除发展部分速生丰产用材林外，发展部分经济林，以帮助农民在短期内实现脱贫致富。10年间完成的13万公顷造林面积中，速生丰产用材林12万公顷，名、特、优、新干鲜果经济林1万公顷。根据幼林摸底调查结果，

一、二类林面积达到90%以上。

世行贷款造林项目的实施，为我省实现造林面积和林木蓄积双增长做出了积极贡献。首先，增加了项目区的林木资源，使世行贷款造林成为我省速生丰产用材林建设的主体工程；第二，使项目区的森林覆盖率平均提高了1.9个百分点，其中一期项目平均提高1.2个百分点，二期项目平均提高2.2个百分点，三期项目平均提高8.5个百分点；第三，上述完成的12万公顷速生丰产用材林，按每年每亩平均生长一个立方米计算，可持续生产1600万立方米的木材，将有效地缓解我省木材短缺等诸多问题。

同时完成的1万公顷干鲜果品经济林，进入盛果期后每年可生产15万吨的干鲜果品。

（二）促进了农业发展。

世行贷款造林项目区主要分布在我省中南部平原以及太行山和燕山贫困山区的70个县（市），项目的造林地重点利用的是各河流两岸多年滚动形成的沙荒地以及进一步延伸的次耕地。

我省的永定河、沙河、滹沱河、漳河的两岸和故道，一直是我省平原农区遭受风沙危害最为严重的3大沙区之一。

针对这一问题，世行贷款造林项目开发改造沙荒、沙滩地6万多公顷，新打机井8000眼，修渠256公里，整修道路1020公里，使沙荒地变成了林茂粮丰的稳产田，并涌现出永清、安次、定洲、新乐、大名、临漳等一大批治沙造林先进典型。

世行造林项目的实施，有力地促进了农业发展。

第一，栽植的树木防风固沙改善了生态环境。

据河北农业大学在本项目中持续8年的关于杨粮间作的林木生长效应、农田小气候效应、农作物产量效应和杨粮间作的生理生态学基础等方面的科学研究，杨粮间作使农田小气候发生了明显的变化，毛白杨幼林(3_2_18)可以使农田平均气温下降0.4—0.7度，平均相对湿度提高4.5—12.2个百分点，平均风速降低44.5%—76.5%。

第二，小气候的改善提高了粮食单产。

在上述条件下，间作物亩产可比对照提高1.65%—31.8%。

第三，项目建设增加了耕地面积。

在山区，世行项目坚持以项目村为单位，按流域进行综合治理，凡在5度以上的坡地，都采取反坡梯田、水平阶（围山转）或鱼鳞坑整地、品字型栽植等措施营造防护林、用材林、经济林。

此举在控制水土流失的同时，每亩一般还可开发出 3—5 成的可耕地；在平原区，则通过开发沙荒增加了耕地面积。

大名县在境内 3 条古河道形成的 5 条大沙带范围内（沙荒和流动沙地占 60%以上）营造间作式速生丰产用材林 8。

85 万亩，通过开发改造沙荒增加农业种植面积 6 万亩，林地间作小麦增加产量 1000 万公斤、花生 1200 万公斤。

（三）提高了农民收入。

据有关方面测算，目前农民在高产稳产田上种植农作物，两茬纯收入每亩也不足 400 元，而世行项目的实施，大大提高了农民收入。首先是营造林木的直接收入。

世行贷款造林一、二期项目，重点分布在中南部平原农区，其土地资源主要是沙荒地和次耕地。实行林粮间作后，由于农民的耕作对林木起到了以耕代抚的作用以及林木的边行优势效应，使毛白杨的平均单株材积生长量比相似条件下的毛白杨纯林提高 30%—137%。

保守一点，按每亩每年生长一个立方米计算，每亩每年仅林木一项就可增加收入 400 元；其次是间作的农作物增加的收入。沙荒地开发后仅种植花生一项，每亩可收获 200 多公斤，折合人民币 400 余元，同时，次耕地改造后，农作物产量至少可增长 1 倍。

截至目前，定洲市共完成项目造林 5.55 万亩，仅间作物一项平均年增加小麦、花生作物产量 500 万公斤，增加收入 700 多万元。永清县、安次区在沙荒次耕地发展的 10 万亩速生丰产用材林，同样取得了显著的效益。

第三是发展经济林增加的收入。

三期项目重点分布在山区县的贫困乡村，自 1999 年实施以来，在以项目村为单位按流域进行全面治理的同时，重点发展名、特、优、新及有市场前景的热杂果经济林，目前已涌现出临城的围场、赞皇的花木、涿鹿的赵庄、丰宁的两间房、承德的东窝铺等项目示范村。

以东窝铺村为例，全村总面积 1.48 万亩，其中山场面积 1.42 万亩。全村辖 12 个村民小组，243 户，825 口人，分别散居在东西两条沟，交通不便，人均收入不足 500 元。实施世行项目后，共整地造林 6000 余亩，栽植各种果树 9.65 万株，并完成退耕还果 600 多亩，老果园改造 120 亩，果树高接换头 1.4 万株。

人均栽植优良新品种果树 120 株，3—5 年进入结果期后，仅此一项就会远远超过其人均收入 3000 元的目标。 调查报告范文 篇 2

目前，全球气候变暖，自然灾害频繁发生，这都和人类自身不保护环境、浪费资源、破坏生态有关，倡导低碳联盟，环保生活已经迫在眉睫了。我对我家的日常生活做了一次调查和统计。如下：

（一）、衣：四季衣服购置，基本无浪费，相对来讲比较环保，因为我妈妈通常将我不够穿的衣服鞋袜都送人，不存在浪费。

（二）、食：早餐搭配牛奶；午餐：汤、米饭、菜和猪肉；晚餐：汤、米饭、菜和鱼肉，晚餐偶尔有点浪费，是因为妈妈说：“隔夜的菜不能吃，因为有损健康，所以晚上吃剩的饭菜妈妈都不要。”

（三）、住：

（1）家里的电灯除部份用节能灯外，没有其它节能设施，夏天最热时用空调，温度控制在 26 度，平时主要用电扇，冬天用电暖气取暖。通过使用发现，大功率的电器长时间开启的耗电量高，应注意控制，合理使用。

（2）家里的燃气热水器使用频繁，特别是冬天时洗澡时间过长，浪费了大量的气和水资源，应当引起重视。

（3）电灯用的时间过长、电脑每日使用的时间都超过了 10 小时，用完了又没有马上关机，造成的浪费，全家一起要动员起来养成良好的'生活、学习习惯抓紧时间早睡早起，尽量利用白天完成学习、工作。

（四）行：目前家里的主要交通工具是汽车、自行车，尽量使用自行车或用公交车代步，减少浪费。

(五) 其它:全家使用环保袋,家里的垃圾袋采用可降解塑料袋,在外用餐有时使用一次性餐具,有时是自带餐具。

冰箱温度设为7度。除假期外,电视使用率较低,每日用电饭锅煮饭,都较为合理,家里的餐巾纸和卫生纸用量太大,平时都是随手扯来许多擦桌子,擦地。没有养成节约的习惯,应当引起注意,家里养了一些植物,但没有参加过植树活动,以后要注意这方面的信息,积极参加。

通过这次对家里生活习惯的调查,发现我们家在节约能源方面还做得不够好,全家都认识到节约用电、用水、用气养成良好的生活习惯,不仅可以节约开支,节约能源,还可以节约废气排放,减少污染,造福子孙后代。所以,我们全家都要坚决支持“低碳联盟,环保生活”为了美化环境尽一份力量。 调查报告范文

文 篇3

本次调查主要目的就是诊断民营企业潜在的激励机制问题，很多企业近来倍受员工离员率高的困扰(吸引力不大)，通过员工满意度调查就可以找出导致问题发生的原因，确定是否因员工工资不高、管理不善、晋升渠道不畅等问题，在此基础上找出更适合的激励措施。这是对某外资公司人力资源部作的调查。在这里我遇到了不同的人，通过走访积攒了很多的实践经验，收获颇丰。在调查过程中，我将所学的专业知识运用于实践中，与该公司的经理进行了深入的探讨，在学习的基础上为该公司提出了好的建议和意见，受到了公司领导及员工的认可。

[关键词] 员工 管理 激励

一、导言

行政管理专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的管理工作，是加强企业管理，提高企业效益的重要手段，企业离不开管理，竞争越激烈，企业管理工作就显得越重要。本次调查主要目的就是诊断民营企业潜在的激励机制问题，很多企业近来倍受员工离员率高的困扰(吸引力不大)，通过员工满意度调查就可以找出导致问题发生的原因，确定是否因员工工资不高、管理不善、晋升渠道不畅等问题，在此基础上找出更适合的激励措施。实践证明，员工满意度调查是对企业各种问题满意度的晴雨表，如果企业通过员工满意度调查发现员工对薪酬满意度有下降趋势，就

应及时检查其薪酬政策，找出不满的原因，并采取措施及时纠正
我想把所学专业运用于实践中，通过调查学到书本上没有的经验，
同时发现企业现存的问题与矛盾，尽我所能为企业提供一些有价值的
意见或建议，实现我学习本专业的价值。

二、调查时间__年8月至__年9月

三、调查地点某外资公司

四、调查单位或部门(或对象)某外资公司人力资源部

五、调查内容

我在某外资公司人力资源部进行调查实习，现按照时间进度将调查内容报告如下：我于__年8月10日16:30走访了某外资公司人力资源部的地区经理，他向我介绍了该公司员工的招聘、录用及培训，员工的福利等情况，并借阅了该公司《员工手册》和20__年度员工培训记录。9月10日14:00—17:00再次走访该经理，在他的带领下我参观了该公司员工食堂、员工宿舍及员工活动中心，同时向我介绍了他们如何与员工沟通、如何让员工参与管理。

我通过在校近二年的学习，掌握了现代行政管理的基本知识、基本理论。此次参加学校组织的社会实践，根据所学的有关企业人力资源管理的知识，选择了改企业为调查对象，通过走访该公司的人力资源部经理，查阅公司的《员工手册》及20__度公司各部门培训记录，以《“员工第一”在该大公司人力资源管理中的运用》为题，写了这篇调查报告。企业的行政管理体系，可以说是企业的中枢神经系统，企业的人力资源管理是企业行政管理中最重要的一环，在“人的管理”的问题中，很少有比“激励”更让经理们感兴趣的，“激励就是指通过高水平的努力实现组织目标的意愿，而这种努力以能够满足个体的某些需要为条件。人力资源是现代企业的战略性资源，也是企业发展的最关键的因素。激励这个概念用于管理，是指激发员工的工作动机，使员工努力去完成组织的任务，实现组织的目标。因此，企业实行激励机制是最根本的目的是正确地诱员工的工作动机，使他们在实现组织目标的同时实现自身的需要，增加其满意度，使他们的积极性和创造性继续保持和发扬下去。

通过此次社会实践，使我更深刻地认识到人力资源管理在企业中的重要性：企业只有重视人力资源的管理，才能有一支高素质的员工队伍，才能取得良好的效益。由于所学知识有限，只能对企业人力资源的部分进行分析，因而无法做到全面的、深层次

的分析。

一、员工的招聘和录用

该公司在员工的招聘和录用工作中将主动权掌握在自己手中，通过严格的面试、录用测验等获得求员者的信息，从而判断求员者的技能、知识是否与工作要求相符。同时，公司在招聘员工时也向求员者全面客观的介绍公司情况，员工工作的内容、要求，公司所能为员工提供的培训、晋升、薪酬、福利等，使求员者能从这些信息中判断自己对所应聘的工作是否满意，是否能胜任其员。这一做法将有助于该大公司选择到更优秀的员工，也有助于员工坚定其在公司长期工作和奋斗的信心，增强企业的凝聚力。

二、重视员工的员业生涯计划，满足员工个人发展需要

该公司从员工进公司开始就指导员工确定自身的员业目标，帮助其设计个人的成长计划，并为员工提供适当的发展机会。这样做减少了员工的流失，提高了员工的满意感。公司采用的较为有效的员业生涯开发实践方法有如下几种：

（一）重视员工培训

在公司迅猛发展的今天，该公司的管理者认识到人是公司成功诸因素中的第一要素，只有高素质的员工才能提高公司的竞争力。他们不只强调短期的经济效益，并不因为培训工作会增加企业成本费用、降低利润额而勿视对员工的培训。因而，该公司的管理者本着“员工第一”的原则，重视员工的培训工作，给他们提供各种再充电的机会。针对员工的特点提供一系列的培训指导，除了课堂培训外还有临时代理主管负责等参与式、启发式等多种方式。员工培训是全方位的，除了各种岗位技能培训，还有全面的素质培训。

（二）建立招聘系统

该公司采取公开方式如布告牌向全体员工提供空缺员位的信息，使符合要求的员工有机会参与应征。同时，在公司员位发生空缺时，首先应在店内进行公开招聘补充，鼓励员工只要好好干就有提升机会，给员工以发展的空间。当公司内无法补充时，再从店外进行补充。

(三) 定期的工作变动

公司员工特别是服务第一线的员工通常工作比较单一。员工长期从事重复的工作容易产生厌烦情绪，服务质量也会降低。该公司通过工作轮换，安排临时任务等途径变动员工的工作，给员工提供各种各样的经验，使他们熟悉多样化的工作。通过员工交叉培训、工作轮换，既可以在一定程度上避免员工对单调岗位工作的厌烦，提高员工的工作积极性，又能节约公司人力成本。此外，通过轮岗，使员工不仅掌握多种岗位的服务技能，同时还熟悉其他岗位的服务程序，有助于提高部门之间工作的协调。

(四) 为员工提供自我评估的工具

员工要树立正确的员业发展计划必须要充分认识自己、了解自己，从而才能确定切实可行的员业目标。该公司采用了一套《人才基本素质测评软件》为员工进行自我评估提供帮助，该软件可以对每一位申请员业生涯设计的员工进行测试，通过测试，测试者能了解到自己最大的潜能和最适合从事的员位，从而能很快确定自己的发展方向，并在实践中最大限度的发挥自己的潜能。在文化方面，有较高学历的人一般更注重自我价值的实现，既包括物质利益方面的，他们更看重的是精神方面的满足，例如工作环境、工作兴趣、工作条件等，这是因为他们在基本需求能够得到保障的基础上而追求精神层次的满足，而学历相对较低的人则首要注重要的是基本需求的满足；在员务方面，管理人员和一般员工之间的需求也有不同，因此企业在制度激励机制时一定要考虑到企业的特点和员工的个体差异，这样才能收到最大的激励效力。

(五) 提供多种晋升途径

时至今日，由于人们的物质和精神生活都极大丰富，人们已不单单追求金钱，他们还要求行到社会的认同、尊重，实现自我价值。公司中，服务第一线的员工往往发展前途只有一条，便是提升到管理岗位。尽管不少优秀的服务人员经过培训和锻炼后走上了管理岗位，并且完全能够胜任行政管理。然而，也有不少优秀的服务人员却无法做好行政管理工作，或者不喜欢从事行政管

理工作，而服务工作第一线却失去了一批骨干。对此，该公司在对员工满意度调查也是一项对于企业来说很有意义的工作，通过员工满意度的测量，可以及时找出企业人力资源管理中当下和潜在存在的各种问题，通过满意度调查可以找出对员工来说有效的激励措施，为公司内部行政人员和车间生产人员制定了两类不同的晋升制度，并为每个员位设立几个不同的等级。优秀的员工可晋升员位级别，增加工资，却不必脱离岗位第一线。不同等级的员工承担不同的员责。例如：高级员工不仅需完成自己的工作，而且需要培训新员工工作。这样，既可以实现公司对优秀员工的有效吸引力，又可以使企业达到合理用人的目的。

三、加强与员工沟通，促使员工参与管理

公司的成功离不开员工的创造性、积极性的发挥。作为服务第一线的员工，他们比管理者更了解顾客的需求和要求，更能发现工作中存在的问题。只激励一条跑道一定会拥挤不堪，一定要激励多条跑道，这样才能使员工真正能安心在最适合他的岗位上工作。要想办法了解员工需要的是什么，分清那些是合理的和不合理；那些是主要的和次要的；那些是现在可以满足的和是今后努力才能做到的，总之激励机制主要是把激励的手段、方法与激励的目的相结合，从而达到激励手段和效果的一致性。而他们所采取的激励的手段是灵活多样的，是根据不同的工作、不同的人，不同的情况制定出不同的制度，而决不能是一种制度从一而终。

激励的目的是为了提高员工工作的积极性，那影响工作积极性的主要因素有：工作性质、领导行为、个人发展、人际关系、报酬福利和工作环境，而且这些因素对于不同企业所产生影响的排序也不同。因此，该公司根据不同的类型和特点制定激励制度，而且在制定激励机制时要充分考虑到个体差异：例如女性员工相对而言对报酬更为看重，而男性则更注重企业和自身的发展；在年龄方面也有差异，一般20—30岁之间的员工自主意识比较强，对工作条件等各方面要求的比较高，为此，该公司为员工营造了一种和谐的大家庭气氛，使员工能充分发表意见，积极参与管理，如总经理接待日等方式，通过与员工双向沟通，使公司管理者可以做出更优的决策，此外，该公司的管理者不仅加强与企业现有员工之间的沟通，而且也要重视与“跳槽”员工交流，因为管理者认为这些员工往往比公司现有员工更能直接、详实的指出经营管理中存在的问题。通过深入了解员工“跳槽”的原因，采取相应的措施，以便更好解决公司经营管理中存在的问题。该大公司让员工参与管理，进一步发挥了员工的主观能动性，增强了员工的工作责任感，使员工更清楚的了解管理人员的要求和期望，更愿和管理人员合作，做好服务工作。此外，该公司除了鼓励员工参与管理之外，还进一步采用授权方式，把一部分决策下放给员工，让员工根据具体情况对客人的问题做出迅速的反应，这样极大的

激发了员工的积极性。

四、关心员工的生活

相对于其他行业来说，公司员工一般工作压力较大，可自由支配的时间较少，该大公司的管理者从生活上多关心员工，为员工提供各种方便。首先，管理者应高度重视员工宿舍，员工餐厅的建设，为员工提供各种文体活动场所，丰富员工的业余精神生活，真正为员工营造一个“家外之家”。其次，管理人员还对员工进行感情投入。在节日、员工生日的时候送上贺卡、礼物等表示祝福。如果员工家里有什么困难，尽力提供支持帮助，解除了员工的后顾之忧。

五、建立合理的薪酬体系

该公司从员工的需要出发，建立了一套完善的报酬体系。它包括直接报酬、间接报酬、非金钱性报酬三方面内容。

(一) 直接报酬

直接报酬主要指公司为员工提供的基本工资、加班费、津贴、奖金等。为了提高公司员工的待遇，公司推行以岗位工资为主的岗员工资制度。岗员工资制是从总经理到员工按决策层、领导层、生产车间层分成许多级别，各级别有因技术工种的不同有所不同的工资制度。这样可以避免单纯按行政级别来划分工资高低，工作多年的公司员工的工资还比不上初出茅庐的管理人员的工资的不合理的现象。

(二) 间接报酬

间接报酬主要指员工的福利。该大公司采用统一的方式，为员工提供医疗保险、养老金、带薪假期等福利。

(三) 非金钱性报酬

公司管理人员认识到员工的需要是多方面的既有物质的需要，又有精神的需要。因而，管理人员应适当的考虑员工的精神需要，通过各种精神鼓励措施来激励员工，如评选“最佳员工”、授予“岗位能手”称号等。管理人员还应注意：不同的员工的精神满足是不同的。并根据员工个人的差别有针对性的采用各种激励手段。如有的员工希望有良好的人际关系，公司就组织一些文艺活动、联谊会等社交活动以满足他们的需求；有的员工希望受人尊敬，

六、调查总结

“中国企业要成功，就必须要有优秀的企业家；而中国企业要持续的发展，则需要有以文化和机制为动力的战略。”很多研究表明，在影响中国企业成长的核心因素中，是否有优秀的文化理念为支持点，是决定企业可持续发展的根本动力和最关键的要素之一。由于时间和经验有限，我的这次调查存在很多不够完善和深入的地方，这些我会在今后的调查活动中持续改进和提高，我在公司调查的时间虽然很短，可通过以上几方面的调查，可以看出该公司的管理者是真正重视员工，把员工放在首位，切实把“员工第一”运用到公司的人力资源管理中，它有着明确的文化理念，再加上公司领导和员工的不断改进，公司才能在激烈的人才竞争中，吸引和留住优秀的员工，使企业有一支稳定的、高素质的员工队伍，得到各界人士的好评。只要我们怀着热情，致力于持续

发展和不断改善，相信某食品有限公司在人力资源管理方面的春天的花朵会竞相开放，“以人为本”的企业发展时代会越来越远。

调查报告范文 篇 4

1. 生产情况据调查,国内以电暖器为主要产品的生产企业为数不多,大约30多家.20__年,这些企业电暖器总产量约240.19万台.其中年产量超过10万台的主要有广东美的家电厂、宁波天工实业公司……八家企业.这八家企业电暖器总产量约209.53万台,占国内电暖器总产量的87.24%.具体数字见表一(略)以上情况表明:虽然电暖器行业目前处于起步阶段,但生产集中程度都非常高.特别是产量排行第一的广东美的家电厂,其产量超过国内总产量的四分之一,在本行业中处于明显的垄断地位.

2. 销售情况据对北京、大连、沈阳、济南、杭州、武汉六个城市的27家大商场的调查,20__年总销量约为71000台.其中,销量超过5000台的有大连商场、大连百货大楼……五家商场,年销售总量约44447台,占27家销售总量的62.2%.具体数字见表二(略)

以上情况表明:与电暖器生产的高度集中类似,电暖器销售的集中程度也非常高.这种现象一方面反映了电暖器市场正处于开发阶段,大部分商场都把电暖器作为试销商品经营,把电暖器作为主要商品经营的为数甚少;另一方面,虽然经销电暖器获得成功的商场数量不多,但这些成功者的事实至少说明,电暖器极具市场潜力,具有良好的发展前景.

3. 各种品牌的竞争(略)

4. 市场分析与展望(略)产品与建筑面积、供热面积的分析,产

品生产和销售情况的分析(略)

5. 几点建议(略) 调查报告范文 篇 5

尊敬的校领导：

我叫___，是___班的一名学生。家住在_____，家乡主要农作物是小麦和玉米，没有其他的经济作物。由于家中有病重的爷爷，所以父母都不能出外打工，家庭条件不太好。所以本学年我希望申请国家助学贷款，以减轻家庭经济一时之负担。

家乡__是平原地区，既没有什么天然资源可以开发利用，也没有什么名牌产品商家在那落户。大部分地区以小麦和玉米为主产作物，有些县乡以种植苹果、桃子等果树为主要经济作为。我们村所在的__只是种植玉米和小麦，由于它们比较好管理，大多数的村民都出外打工，以增加家庭经济收入。不愿出外打工的，也都在城里找到了工作，村里所剩下的多是老人和小孩。由于我们家所在村镇很偏僻，交通十分不便。要进城必须走二三里地的土路才能到达油路，让后搭车。一遇到下大雨的时候，因为我们村地势很低，村四周向外通的道路都会被水淹没，出入很不方便。因此即使想种植一些时令的经济作物，往外运卖都是个问题，更不要说是种植果树了。

我们家因为爷爷常年重病在身，不能参加任何的劳动，否则支气管炎就会发作，而且平常也不能断药，必须经常到医院检查治疗，因此父母能不能出远门打工。前些年家里种植了些番茄、茄子等夏季蔬菜，再加上卖一些粮食的钱，就可以维持爷爷医药费和我的初、高中的学费以及家庭的其他轻微的消费了。由于父亲左眼有角膜炎，看东西很模糊，天气一热就完全看不见了，而且还会有些疼痛。前年父亲

因为太过于劳累，右腿脚后跟突然疼痛的厉害，近半年都不能干重活，所以母亲就到城里的一个学校餐厅帮人做饭，每月工资只有___元，家里只剩下父亲和爷爷了。由于父亲的身体不允许，从那以后家里就不再种植蔬菜了。就单单靠种植小麦、玉米地收入来算：一亩地小麦平均按 1000 斤，八亩地是___斤，一斤小麦按平均偏高的价钱 0.80 元来算，一年所收的小麦全部卖掉收入是___元。算上种地的投资，化肥、农药、种子、庄稼播种和收割的农机使用费，满打满算不过剩余___元。这是卖掉所有收获的小麦的价钱，在加上留下一部分自己吃的呢？能卖的最多是___斤，也就是___元，也就是说，仅仅是种植小麦的`所获得额外经济收入是___元左右。至于玉米地收入和小麦差不多，一年种地的收入大概是 4000 元。而我们在学校一年的消费（包括学费、生活费）是 10000 元左右。换句话说，仅仅靠种地的收入，才刚刚

够一个大学生在学校一年消费的二分之一不到，那剩余的二分之一呢？另外家庭必须的生活消费金额呢？如此来算，为之奈何？

去年我考上大学后，家里把喂了很多年的老牛连同还没有完全长大的牛仔卖了，再加上卖粮食的钱，母亲一年微薄工资和以往每年的积蓄，算是把我大一一年的学费支付了起来。说实在话，交完学费后，家里真的什么都没剩下了。临走时的___元的生活费我拿着真有点烫手…当时觉得我真的像一个可恶的资本家一样，把家里仅有的那一点积蓄都榨干了。

由于家里农活太多，再加上父亲的身体越来越差，去年暑假开学的时候，母亲辞去了自己的工作，在家里做饭、干农活。父亲跟着村子里的人干一些短期的比较轻的活，毕竟这个家还需要一定的生活开支。

我有两个姐姐，都已经出嫁。听起来这样的家庭或许并不困难，甚至会说我很幸福，这样的家庭生活一定相当的富有。对于一般的家庭可能会是这样的情况。可是家家都有本难念的经。家庭成员只是这本经书的封皮而已，看似诱人的书册封面，或许里面记载着很多充满了生活酸甜苦辣的故事和一些令人意想不到的艰辛甚至无奈的背景。

两个姐姐上学时都是中途退学，出外打工。她们俩都是典型的“月光族”，工资不论高低绝不保留，个人消费理念堪称先进，几年打工生活，有时还要家里寄钱过去。现在她们的家庭也并不富有，也都有了自己的孩子，工作所得勉强能够维持自己的生活。

有时她们也会给我寄学校去一些生活费，但杯水车薪。

大一刚入学的时候，我也想申请国家贫困生补助，我的贫困生申请表也盖章了，可是由于忘记开三级证明了，觉得交上申请表也没有用，所以就没有交。我想在学校的时候，找一个兼职，可以边工作边学习，这样会给家里减轻一些经济负担。刚开始的时候我找了一个，但父亲怕影响我学习，坚持不让我干。另外在大一后半期我担任了班级班长的职务，学习、生活、工作、休息，我不得不放弃继续找兼职的打算，所以在学校里的所有开支就只能靠家里了。大二我竞选里团总支副书记，可能我还不会有时间找兼职，来补贴生活费。所以我想申请国家助学贷款，来缓解家里一时的经济负担。 调查报告范文 篇6

一、市场环境分析

化妆品背景行业：

中国化妆品市场是一个充满活力的市场，跨国企业的大举进入，本土企业的崛起，使这个行业不断地变化发展。产品丰富多彩，市场更加细分，营销也各有高招。在中国宏观经济快速发展的环境下，化妆品及美容行业在中国得到迅速发展，近年来一直保持着快速增长，化妆品市场备受青睐。

个人因素：消费者的经济状况、年龄、品牌爱好、个人价值观等等，对化妆品的需求层次不一致。特别是大学生在购买化妆品时受价格、包装、产品说明、使用功效，影响着大学生购买化

妆品的欲望和行为起主导作用

社会文化因素：每个消费者都是来自不同的地区，有各自不同的风俗习惯、

宗教信仰、语言文字和受教育水平的不同。在购买化妆品时受风俗习惯、语言文字的影响，比如东西方文化和南北方的差异，对化妆品需求品牌、价格、产品功效的不同，决定着消费者购买化妆品行为。

经济因素：消费者的个人收入水平的高低，沿海城市和内陆城市总体经济发展水平状况的不同。为消费者提供不同层次的化妆品需求。比如沿海城市经济水平高，对化妆品的品牌、知名度、价格、使用效果要求较高，为沿海地区的消费者提供品牌知名高、价位高、使用效果明显的化妆品，内陆城市没有沿海城市经济水平高，可以为内陆城市提供中低档化妆品。从而使化妆品销售在全国个各地区，提高化妆品的销售量。

技术因素：化妆品需要不断的开发新产品、技术创新，为消费者提供适合自己皮肤的产品。只有不断的技术创新，才能赢得消费者市场。

泊美的消费者分析

“享受生活，追求时尚”成为现代女性日常消费的明显特点。在校大学生（18——25 周岁）这个年龄段的女性，都是时尚、青春而爱美的潮流一族：有着爱美的资本，也愿意花钱去爱美，衣服永远少一件，化妆品永远很稀缺；而很多女性面临的皮肤的最大问题还是缺水特别是我们在校大学生，因为在我们这个特殊的消费群体中很多人都是没有用过或者刚刚开始用护肤品的阶段。而且我们现在还年轻不会长皱纹或是黄褐斑及其他一些问题即我们的皮肤现在不需要做过多的保养。所以，泊美正好针对这一点，有效地解决了我们这个年龄段的难题，因此备受我们这个特殊消费群体喜爱。

SWOT 分析

优势：独特专业的补水+锁水的护肤功效而且特含有氨基酸的成分，企业文化深远，适合大学生的需求，品牌的知名度较高

劣势：成本控制不妥，在产品创新方面资金投入大大高于行业均水平，以至于成本高，价格也较高。

机会：中低端市场容量大，发展速度快，消费群体在不断扩大，大学生越来越注重服务，专业护理，以及专家的建议

威胁：国际知名品牌纷纷进入中国市场，受到大学生青睐，竞争激烈，产品生存周期短，需要更新速度快才能使他们成为我们产品的忠诚客户，中低端市场发展给竞争对手带来发展空间。

二、市场调查策划方法

(一) 调查背景

随着社会经济的不断进步和物质生活的极大丰富，人们生活水平要求不断提

高，注重外表形象也成为我们日常生活的话题，特别在皮肤保养化妆方面，当今化妆品消费市场关注程度不断深入，大学生是所受教育经历和所处的特殊的校园环境使得他们成为社会上一个比较特殊的消费群体。

（二）调查目的

1、了解大学生对化妆品的购买力、对化妆品的兴趣和对产品品牌的选择，从而对大学生化妆品使用情况得到了解。

2、可以培养我们查阅资料、调查采访、信息处理等能力。

3、分析顾客使用化妆品的销售良机与潜在性

（三）调查内容：问卷调查

（四）调查范围：湖南工院

（五）调查方式：实地调查法

（六）问卷发放数量：10份

（七）资料整理与分析方法

对合格的问卷进行登记、计算，得出可供分析使用的初步计算结果，趋势分析与相关分析并用、采用 e_cel、word 等分析工具软件进行分析、汇总。进而对调查结果作出准确描述及初步分析，为进一步的分析提供依据。

(八) 调查时间：20__年 9 月 20 日

三、问卷设计及调查结果分析

附：大学生日常护肤品调查问卷

工院在校女生，共发放问卷 10 份，回收 10 份，其中有效问卷 10 份。回收率 100%。

调查结果分析

（一）消费者结构

1、化妆品对消费者来说是物质消费，使用它们能使人精神愉悦并充满自信。

2、不同的消费者对化妆品的消费能力是不同的，所购买的产品也不同。

3、不同的消费习惯决定她的购买行为，而消费习惯包含多种因素。

（二）消费者分析

1、市场需要什么（What）——化妆品。

2、为何购买（Why）——朋友介绍或者看广告觉得还不错；以前的用完了，需要买了；不同季节用不同产品；通过了解确实不错就买了；同行的朋友买了，也跟着买了；图新潮。

3、购买者是谁（Who）——一个人或者给家人朋友买。

4、如何购买（How）——看着很喜欢，买；现场打折，买。

5、何时购买（When）——换季了。

6、何处购买（Where）——一般是专卖店或者大型超市。

（三）影响决策因素

- 1、经济能力
- 2、自身需求
- 3、相关群体的影响
- 4、季节

调查结果及分析

1、使用化妆品的频率

在我们所调查的女大学生使用化妆品的比例中，经常使用的占 40%，每天使

用的占 40%，偶尔占 10%，从不用占 10%。所以，可以看出大学生使用化妆品概率高。

2、皮肤类型比例

在我们所调查的女大学生皮肤类型中，干性占 30%，油性占 40%，中性 30%，可以看出皮肤类型比较均匀，油性偏高一点

3、能接受护肤品的价位

在我们所调查的女大学生生活费比例中，大学生的化妆品平均消费额在 50—100 元之间所占比例 50%，。100—200 元之间所占比例 40%，可见大学生能接受的护肤品价位在 100 元左右，上 200 元的产品很少有人愿意购买

4、化妆品渠道比例

在我们所调查的女大学生购买化妆品渠道的比例中，对于理想的购买场所专卖店所占比例 40%，网购 40%，超市 10%，代理店 10%；可以发现在专柜跟网购的人相对来说会比较多

5、购买化妆品所占的因素

6、化妆品品牌影响程度比例 调查报告范文 篇 7

一、发现问题

寒假到了，新年快要到了。我们终于可以快乐过一个美妙的假期了。可是，我们怎么才能过一个健康快乐的寒假呢？

询问了班里的同学，我发现大家的计划无非是拜年、做作业或是上网之类的，大多数同学都觉得放寒假没什么有趣的。那么这个寒假不是没有意义么？我不免有些担心，大家能否过一个有意义的寒假呢？

二、调查实践

为了让这次实践更具普遍性，我约了两位同学进行实地调查。

首先接受调查的当然是我们自己班的同学了。（我设计了一个调查问卷，详见附录一）

我在网上发了 53 封调查问卷(我们班有 56 个人),又收到回执 45 封,经过吕舒怡的统计,有百分之百的同学在寒假里会做作业、看电视和拜年,还有百分之九十八的同学会上网,大家都集中在这几个活动上,而寒假毫无计划可言,都是走哪步算哪步,有些家长还会干涉子女原先的活动计划,他们都要求子女少玩一些,多做预习和复习的工作。

而后,我们又走向社会,把目光投到更远的地方:既然我们初中生的计划如此乏味,那么高中生的计划又会有怎样的不同呢?

我们来到人员高度集中的超市、餐馆和商店,采访了一些在校的高中学生。(批注:请附采访的问题)

三、面对大众

来到了市区某超市,人来人往,大家都急着采购年货,我们都不知道怎么开口,好不容易看到了一位好像高中生的姐姐,却不敢走上去调查,就让这好机会白白流失了,后悔都来不及了。

这样可不行,我放起胆子,第一个接受“挑战”。

“来了,来了!”周欣恺叫着。我很紧张,舒了口气,走上前去,开始我的第一个调查者的询问。虽然我结结巴巴地问完了问题,但还是受的了伙伴的鼓励,接下去的调查也就更加顺利了,我们三个如鱼得水,干得更加卖力。真是熟能生巧,我们不仅不再害羞,反而更加大方,结束后,还不忘对调查者说一句“谢谢,

祝您新年快乐！”看来啊，这调查也有好多的小窍门呢！

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/305031243103011222>