# 2024年市场调研报告的(优秀11篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-05-01

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。市场调研报告的篇一第一段：引入行业市场调研报告的背景及作用（...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么什么样的报告才是有效的呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**市场调研报告的篇一**

第一段：引入行业市场调研报告的背景及作用（200字）

行业市场调研报告是对某个特定行业的市场以及竞争对手进行详细调查和研究的报告，旨在提供给企业关于该行业的相关数据和信息，以便企业制定战略，并针对市场需求进行适应和调整。行业市场调研报告的重要性在于，通过全面细致的调查研究，能够帮助企业了解行业发展趋势、竞争格局，从而能够更好地进行市场定位和产品策划，提高企业的竞争力和市场份额。

第二段：分析行业市场调研报告的价值与意义（200字）

行业市场调研报告可以为企业提供市场需求和行业趋势的信息，帮助企业规划未来发展方向。在市场竞争激烈的环境中，企业如果能够及时了解市场动态，把握消费者需求，就能更好地调整产品结构，提高产品质量，迅速响应市场变化，增强市场竞争能力。此外，行业市场调研报告还可以帮助企业树立良好的品牌形象和声誉，提供线索和建议，帮助企业发掘新的市场机遇。

第三段：探讨行业市场调研报告在实际中的应用（200字）

在实际中，行业市场调研报告起着关键的作用。企业可以根据报告提供的数据和信息，了解自己所在的行业在整个市场中的地位，了解竞争对手的发展方向和优势，制定相应的竞争策略。通过行业市场调研报告，企业可以了解市场需求的细分和变化，从而调整产品的设计和定位，提高产品的市场接受度和销量。此外，企业还可以借助行业市场调研报告预测行业发展趋势，洞察市场需求的增长点，以便在竞争激烈的市场中占据有利位置。

第四段：总结行业市场调研报告的优势与不足（300字）

行业市场调研报告提供了大量的数据和信息，可以为企业决策提供支持。它通过对市场进行全面细致的调查和研究，可以帮助企业了解市场竞争格局、产品需求以及消费者行为等方面的信息。然而，行业市场调研报告也存在一定的局限性。首先，市场调研本身是一个动态的过程，随着市场的变化，报告的数据可能会有滞后性。其次，由于市场调研费用较高，并且调研结果需要一段时间才能得出，所以可能会造成调研时间与市场变化之间的不匹配。此外，行业市场调研报告也可能存在误差和主观判断，需要企业在使用时做出合理的判断和验证。

第五段：对行业市场调研报告的建议与展望（300字）

对于企业来说，行业市场调研报告是制定战略和决策的重要参考依据。因此，企业应当对行业市场调研报告的真实性和准确性进行评估，同时也要结合自身的实际情况进行合理分析和判断。对于市场调研机构来说，应该在数据的收集和分析上不断创新，提高调研的效率和准确性。未来，随着大数据和人工智能的不断发展，行业市场调研报告有望具备更高的准确性和预测能力，能够更好地为企业提供决策支持，推动企业的发展。

**市场调研报告的篇二**

it的英文是information technology，即信息产业的意思，较为广泛：目前it业的划分方法有各式各样，其中以美国商业部的定义较为清楚和合理，它将国民经济的所有行业分成it业和非it生产业。其中it业又进一步划分为it生产业和it使用业。it生产业包括计算机硬件业、通信设备业、软件、计算机及通信服务业。至于it使用业几乎涉及所有的行业，其中服务业使用it的比例更大。由此可见，it行业不仅仅指通信业，还包括硬件和软件业，不仅仅包括制造业，还包括相关的服务业，因此通信制造业只是it业的组成部分，而不是it业的全部。

最主要的是现在很多大学生都只是学了些理论知识，没有实际工作经验，自己也不努力自学，很多优秀的大学生都在学校里用功学习，自己钻研，找单位实习，最后都成了抢手的人才，现在计算机这块人才缺口还是很大，一些不是大学文凭的专业人士一样干的很出色，不要被那些没用的垃圾误倒了对这个行业的看法，不努力钻研这一行，就想凭学校里教的那点东西出来打拼，做什么都没有前途!!

全球it行业人才需求减缓的影响，加之我国加大了对软件人才的培养力度，我国软件人才供不应求的局面有所缓解。随着35所示范性软件学院开始招生以及社会力量办学的培训机构的增加，我国软件人才的供给数量增多，在一定程度上改善了我国软件人才的结构。但总体来说，国软件人才状况仍未摆脱长期以来形成的\"缺口较大、结构失衡、需求旺盛\"的状况，人才短缺与结构不合理现状并存。具体表现为我国软件人才结构呈现\"橄榄型\"，即软件高端人才，包括系统分析师、项目技术主管等，和低端人才，如软件编码程序员等都严重短缺，中级(端)人才过剩。

而就软件专业人员组成结构也处于不合理的状态。据统计，中国当前软件从业人员3/4以上来自于全国各大高校和科研机构的计算机与软件相关专业，来自职业技术学校及各社会培训机构的软件从业人员尚不足总数的1/4。我们可以看出，目前中国软件人力资源主要来源于高校及科研机构，这恰恰是形成中国当前软件人才结构不合理、应用型人才匮乏的主要原因。也就是说软件人才的供大于求只是个表面的现象。因为中国高校普遍存在软件教育脱离实际，无法学以致用，很多十几年前的教材，现在的高校生还在学习。高校教育的稳定性与软件产业的急速发展不能相互适应，社会缺乏的是有实际能力，能实际动手操作型的软件人才。

所以高校教育改革和发展社会培训机构，加强在职人员的培训是软件人员培养的一个新的方向。

而计算机软件水平考试作为人事部和信息产业部联合举办的一个权威性的软件水平认证考试，它考核的不仅是你的知识水平，而且要考察你的职业资格也就是你的动手能力。 而全面实行以考代评，取消了门槛限制，以及国家不再进行相应的技术职称的评审工作，因此取得本证书是申请相应技术职称的一条必经之路。则更加刺激了软考发展，同时软考证书也成为了职场竞争中一个重要的武器。

就软件人员的市场需求分析，中国现在最需要的是\"软硬\"兼备的人才。而作为软件水平考试现在的科目而言，低层的程序员，中层的软件设计师，信息系统监理师以及高层的系统分析师和信息系统项目管理师也将成为考试中的热门科目。

着该国it产业发展的水平和潜力。也可以说，it产业的竞争就是人才的竞争，高水平的it人才培养和队伍建设是走向it产业大国和强国的前提条件。美国、印度和爱尔兰的信息产业发展就是最好的例证。

就中国来说，it产业在过去5年经历了年28%的增长速度，是同期国家gdp增长速度的三倍，对gdp增长的拉动作用已进一步增强，对我国国民经济增长的贡献率不断提高。20xx年，我国it全行业实现销售收入1.88万亿元，完成工业增加值4000亿元，利税总额1000亿元，it产品出口额1421亿美元。软件与系统集成销售收入1600亿元，软件出口额20亿美元，创历史最好水平。it产业占全国工业比重达到12.3%，占gdp的9.1%，成为第一大产业。

而未来一段时期，我国将会利用国际产业转移的重大机遇，聚集各种资源，突破核心技术制约，在集成电路、软件、计算机与信息处理、现代移动通信、信息安全、信息服务和系统集成等技术领域加强创新，促进it产品更新换代，推动我国由it大国向it强国转变，并进而推动国民经济信息化进程，以信息化带动工业化，走出一条新型工业化道路。

所以，无论是从大的方向讲，还是从小的方面讲，培养和储备高素质的it人才都显得非常重要。

五部委报告：it人才需求每年增加100万

中国计算机报讯 教育部、信息产业部、国防科工委、交通部、卫生部日前联合发布数控技术应用、计算机应用与软件技术、汽车运用与维修、护理等四个专业领域的人才需求状况。 据介绍，目前我国的计算机应用水平还处于初级阶段，现有计算机和信息技术设施的功能没有得到很好的开发和运用，比发达国家落后10-20年。但我国信息技术在不断地发展中，目前的软件营业收入是十年前的25倍，预计到20xx年软件产业的规模将达到2500亿元。 随着我国软件业规模不断扩大，软件人才结构性矛盾日益显得突出。教育部关于紧缺人才的报告称，软件从业人员近60万人，其中专业人才约有34万人(其中高级人才4万人，中级人才20万人，初级人才10万人)。人才结构呈两头小中间大的橄榄型结构， 不仅缺乏高层次的系统分析员、项目总设计师， 也缺少大量的从事基础性软件开发人员。

根据国际经验，软件人才高、中、初之比为1:4:7。按照合理的人才结构比例进行测算，到20xx年，我国需要软件高级人才6万人，中级软件人才28万人，初级软件人才46万人，再加上企业、社区、机关、学校等行业，初步测算，全国计算机应用专业人才的需求每年将增加百万，但国内学历教育目前只能提供5-6万人。

it行业收入情况

本次调查数据是从20xx年5月1日到20xx年1月18日通过互联网收集的，被调查者主要集中在北京(26%)、上海(17%)、深圳(6%)、广州(5%)以及天津等城市。统计结果显示，it业(包括电子?微电子技术，互联网?电子商务，通讯?电信业和计算机业)的平均年薪为48337元。

从具体职位看，it业各职位的年薪均值同样颇具领先优势，属高薪行业。以项目管理职位为例，it业年薪均值比总体年薪均值高出了27.72%;工厂管理职位则高出了23.48%。 上海、深圳、北京是it高薪城市。其中上海it业薪水水平最高，年薪均值达到了58907元，深圳紧随其后，为58886元，北京第三，为55608元。接着依次为杭州、成都、南京、广州、苏州等地。

技术、管理高薪对垒项目管理收入最高

在it业的各主要职位年薪排名中，技术、管理类职位高薪对垒，其中项目管理最高，其次是经营管理类和研发类。

排名居前10位的职位薪资状况下表，表格同时还列出了it业与各行业总体薪资状况相

比较的情况。

学历经验决定薪资 mba平均年薪近9万

学历与经验是决定it人薪情的两大因素。学历上看，基本符合学历越高年薪均值越高的趋势，mba薪资均值达到了88721元，逼近9万元，超过博士位居首位;博士其次，为83341元;从第三位开始依次是硕士77580元;本科53361元;大专33727元;大专以下20697元。 从工作经验看，同样符合薪水与经验积累成正比的原则，工作3年和5年也分别能实现薪水的一个飞跃。工作1年者平均年薪为36380元;3年者为53987元;5年者达到了69300元;10-15年可以达到74074元。

另外，目前国内it企业的薪资水平与外企相比仍有一定差距，在外企工作的中国雇员的薪酬仍是业内高薪标志。但与最初进入中国不同的是，目前国外it公司已经比较了解中国的薪酬水平，薪酬给予趋于理性。同样的，中国it企业的国际化脚步已经加快，在薪酬方面，也在逐渐向国际公司看齐。目前两者差距正在逐渐缩小。

今年薪资小幅增长研发职位涨势较好

就目前状况看，无论国内环境，还是国际趋势，对it人才的需求都呈现增长趋势，但中华英才网()职业专家分析认为，it业的总体薪资预计年内不会出现大幅提升，增长幅度将在10%-15%左右。

由于研发人才短缺凸现，且随着技术的发展使得企业纷纷加大在研发上的投入，预计研发类及技术类人员的薪酬将超过项目管理类人员，一名高级软件工程师的年薪将在11万元左右;另外，受ic芯片产业发展的拉动，系统工程师和硬件工程师的薪酬也将有所增长，未来这一领域的资深技术人才的身价也将飙升;互联网的复苏则同样使其从业人员的薪资迎来回暖。

行业发展催生新机新岗位有高薪优势

行业变化可以为职场人带来新的发展机遇。it业由于技术更新换代快，市场竞争激烈，因此也不断地为业内人士创造了新的发展空间。

3g、芯片、互联网、游戏等已成为20xx年it职场上的关键词，蕴藏者大量的职场机会。此外，新的商业模式也会引发新的工作岗位产生，但由于人才短缺，这些岗位也成为高薪聚集地。目前，游戏技术人员、支付平台产品策划、邮箱产品运营人员、竞价bd经理、即时通讯产品高级技术人员、无线业务媒介策划人员等新兴职位的薪情均十分红火。以游戏技术人员为例，目前游戏产业人才缺口高达60万，一名游戏公司市场经理的年薪已达到26万，而一名优秀的游戏设计师的年薪在30万元左右。

另据中华英才网统计数据，今年it兼职市场比去年同期增长了126%，市场极为火爆。目前it业对兼职人才的需求已经占到整个兼职市场的25%左右，雄居兼职需求第一把交椅。而由于兼职一般以短期的项目工作等形式出现，it兼职从业人员的薪水也水涨船高。 虽然20xx年it就业形势一片大好，但薪资水平较去年却不会出现明显的增长。总体来说，在it行业中，有很多细分的行业，而不同的细分行业，其薪资水平也有很大的差别，呈现出高低两极分化，冷热不均的状态。

据相关机构调查显示，在it行业中，月薪上万元的，占有较小的比例;月薪在5000-8000元的，通信设备以及手机制造业占14.3%，计算机硬件行业占11.25%，计算机软件行业占48.75%，互联网及电子商务行业、电子及微电子技术行业、电信运营商及服务行业占25.6%;月薪在3000-5000元的，通信设备以及手机制造业占9.7%，计算机硬件行业占16.8%，计算机软件行业占46.5%，互联网及电子商务行业、电子及微电子技术行业、电信运营商及服务行业占27%;月薪范围在3000元以下的，通信设备以及手机制造业占4.7%，计算机硬件行业占26.7%，计算机软件行业占35.3%，互联网及电子商务行业、电子及微电子技术行业、电信运营商及服务行业占33.2%。

相反，20xx年将出来的一些it就业亮点，如需求旺盛的网络安全人才、游戏人才、软件测试工程师、研究人员等，薪资会相对较高。就拿网络游戏人才来说，最为缺乏的游戏设计、开发与编程人员，只要具备2年以上相关工作经验;掌握c或c++编程，熟悉win32/vc++开发平台或lunix/unix开发平台;熟悉tcp/ip、socket编程或mysql、oracle数据库;有良好的面向对象设计、分析能力、规范的编程风格;有个人作品和良好英文技术资料阅读能力者优先。这类人员月薪一般都有万元以上，属于“金领”一族。此外，游戏策划人员、美工等也是热销的职位。有经验的策划人月薪也能达到上万元，而资深的美工如果设计的速度和质量俱佳，最高月薪能达到2-3万元，而一般美工月薪维持在4000-5000元。 常言道：“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”，it行业作为我国第一大产业，其发展潜力是非常巨大的。在就业形势利好，人才缺口较大的情况下，要想成为一个it人，每一个求职者就只有凭自身的学识和能力了。

本人搞这个工作多年了，对it就业问题有一定的了解，现分析如下，如有帮助望采纳 ：电脑美术设计只是一个统称，一般分为平面设计、网页设计、3d(三维动画)三大部分。因为岗位不同，所对应的就业方向有差别，就业需求也就不同。

平面设计：供需两旺

工作内容：平面设计主要包括美术排版、平面广告、海报、灯箱等的设计制作。 就业趋向：报纸、杂志、出版等大众传播媒体，广告公司等相关行业。从事平面设计工作，技术难度较低，人才需求量又比较大，收入相对也较低，大多每月在20xx元左右，如果经验丰富，做得好的也有5000多元的，与个人悟性及经验有很大的关系。

工作内容：包括做一些flash动画、网页、网站的搭建等基本工作。

就业趋向：各大网站、广告、设计公司等。

前景分析：随着电脑的日渐普及，网络队伍的不断“壮大”，自然会对人才提高要求，但是需求量还是很大的。但是，整个it业几乎都比较青睐年轻人，这和它自身的特点有关，需要灵感和不断创新。年轻时的想象力是最旺盛的，精力也是充沛的，年龄大了则容易守旧，对新鲜事物也有排斥心理，不易接受。因而，在人才需求上会对年龄有要求。

三维动画：人才最俏

工作内容：包括做3d动画和建筑方面的三维效果图等，像我们常见的中央电视台《新闻联播》节目常用的地球旋转的片头，以及一些影视作品的片头等就要用3d来做;三维效果图就是我们常见的楼盘的效果图、家庭室内装修的效果图等。就业趋向：传统动画公司、游戏软件公司、广告公司、影视制作公司等相关行业。 前景分析：据介绍，近年来，国际上计算机技术、网络技术广泛应用于动画领域，人们对视觉享受的要求越来越高，但是，目前国内的动画行业除了资金之外，最大的问题是人才的紧缺。国内一些动画公司面临着“自主创作”和“为海外打工”的两种选择，不得不为“别人做嫁衣裳”，因为做国产动画一方面是批评的多，挑毛病的多，支持和鼓励的少，再就是资金的不足。

动画人才的缺乏，还与目前国内动画界、影视界的体制有关，技术人员大多只注意硬件设备的开发和运用，对艺术缺乏关注和感悟。而多数编导人员仅注重在艺术领域的发挥和创新，对现代电子技术缺乏敏感，至多只有一点粗浅的了解，没有好的体制、环境，两者就不能达到和谐的统一，也就不可能产生顶尖的动画人才。

另外，动画对人才的制作技术和艺术性的要求比较高。这方面的学习最复杂，且需要大量的资金“垫底”，坚持下来能够做得好的人也就更少了。但是动画漫画的运用却越来越多，且发展前景非常看好，目前这方面的人才最为紧俏。

**市场调研报告的篇三**

固态冲泡奶茶是近年来兴起的一个新的休闲食品品类，最早是来自台湾风味的奶茶店现泡奶茶。其中香飘飘是最早在国内推出杯装冲泡奶茶，让这一产品真正成为了走上货架的商品。随后广东的果冻大王喜之郎、浙江的瓜子大王大好大和河北的果乳大王小洋人跟进，相继推出优乐美奶茶、香约奶茶和妙恋奶茶。随后众厂家把产品进行升级，用木薯为主料做的珍珠取代椰果果粒推出珍珠奶茶，形成珍珠奶茶和椰果奶茶两大系列。09年福建蜡笔小新推出了差异化的谷物奶茶系列。

然而从超市的货架陈列和消费层次来看，奶茶这一品类还处在一个成长期，这一品类还是一个窄众的品类，品类尚未充分裂变，市场竞争仅仅表现在渠道、价格等较为初级的竞争状态。目前奶茶还没法成为和方便面、薯片、饼干等休闲食品并列成为大的休闲食品品类 .

不仅如此，那么就品类下面的奶茶品牌，香飘飘、优乐美、相约、立顿······究竟谁更能获得消费者的青睐，成功的经验和销售的瓶颈又是什么？这应该是该行业领导者最为关切的话题。在中国奶茶行业内外竞争趋于白日化的阶段，我们有必要对徐州奶茶业进行一次市场调查。这对于企业的经营，是掌握市场信息研究拟定营销策略即掌握企业制胜的先机。我们研究的主要目的就是为奶茶企业营销战略与策略决策提供相应的讯息。

二．调研项目

（一）兰州消费者购买奶茶行为调研：选用奶茶所考虑的因素；

（三）兰州奶茶饮料市场结构及需求分析：包括奶茶消费者需求；奶茶饮料产品结构分析；同时了解奶茶市场的产业未来发展趋势 。

产业所处环境分析图

三．调研目的与内容

3）调查了解影响徐州奶茶市场发展的环境因素分析，包括宏观环境、中观环境等。

1．目标市场 目标市场是青少年。

2．青少年的消费心理:

但仍然容易感情用事。他们特别看重商品的外形、款式、颜色、牌子、商标，当直觉告诉他们商品是好的，他们就会产生积极的感情，从而迅速做出购买决策，非买到不可。至于商品的内在质量、价格、是否会很快过时等问题就较少考虑了。

2.市场定位是形象差异化战略。

好处：企业能过强烈的品牌意识、成功的ci战略，借助媒体的宜传，使企业在消费者心目中树立起优异的形象，从而对该企业的产品发生偏好，一旦需要，就会毫不犹豫地选择生产这一企业的产品。消费者能从企业或品牌形象方面得到一种与众不同的感觉。对个性和形象区别是很重要的。个性是企业确定或定位它自己或产品的一种方法。形象是公众对企业和它的产品的认知方法。实施品牌战略实际上是基于差异化战略理论观点而选择的一种营销战略。建立品牌的目的是借以辨认某个销售者或某群销售者的产品或服务，并使之同竞争对手的产品和服务区别开来，品牌忠诚增强了一个品牌对竞争者的抵抗力。品牌忠诚使企业能保持它现有的顾客而且不用花费大量的资源来赢得新顾客。

**市场调研报告的篇四**

第一，市场调查:

现在市面上的高级沙发品牌主要有：整体家居布置，全有沙发配套，皇朝家私，香港富得宝，香港乐其，宜家家私等；中档系列包括吉斯，喜梦宝，世纪博森，伊诺维绅，成都南部等；低档系列包括吉斯，喜梦宝，世纪博森，伊诺维绅，成都南部等。

xx沙发市场概况介绍：

现在，xx沙发销售点主要集中在银座家居，富雅家居，欧亚商城，东亚商城，清河家具，国贸家具，二印家具城等xx大街处。就产品档次而言，银座家居、富雅家居是高档品牌的根据地，东亚商城、清河家具、国贸家具、二印家具则汇集了天南海北的中低档沙发品牌。就经营定位而言，各商城都有自己的差异化定位，知名品牌、高档商品专卖店集中到富雅、银座等家具城；东亚家具城以中档市场居多，低档次商品批发业务集中到xx和xx等家具城；欧亚则走专业化办公家具的路子，与其东家的银座家居形成互补，对其他家具商城形成冲击。

市面上的沙发按材质主要分为真皮、布艺，以及两者的结合三种，进驻xx的沙发目前市场上的高级沙发品牌主要有以整体家居布置为主，以沙发配套为主，全有家私、皇朝家私、香港富得宝、香港乐其、宜家家私等，以及主营沙发的芝华士；中档产品包括吉斯、喜梦宝、世纪博森、伊诺维绅、成都南方等，低档产品则汇集了一些本地及其它县城的小品牌，如xxxx、xxxx等。

第二.消费者调查：

(1)消费特征描述一(低、中、高)：

(a)平民人口，即普通工薪族，是低档和低价的主要消费群体。其要求是：简洁实用，具有现代美感；功能较多，以便充分利用有限的居住空间；希望设计和风格上，中高档与高档，但价位偏低，心理上可以觉得物有所值。这种类型的消费还是杂牌世界，因其长于抄袭模仿，拙于原创和设计研发。所以他们利用自己各种成本优势，吸引了广大的中低层消费群体。

(b)中高端消费群体，这部分消费者包括企业和机构的高管和城市“白骨精”(白领、中坚力量、精英)。她们事业成功，思想独立，个性追求更为明显。在性价比，设计风格，材料方面，品牌定位等方面都比较重视家庭。此款产品的生产商较多，他们以自己的原创设计和针对目标消费者的技术研发满足了追求不同风格的消费者的需求。

(c)城市新贵或富人的高级阶层。这个地区位于消费金字塔的顶端。一般而言，都有别墅或宽敞豪华的住宅，对家具的要求首先是要和自己的品牌相匹配，一般选择国际品牌或知名品牌。

(2)消费者类别特征说明ii(办公、家庭)：

(a)办公沙发消费群体主要为中高级经济阶层。购买者群体也多位于此群体。经济师，由于企业形象或个人偏好的需要，他们更看重品牌，所以选择一般都是知名品牌。经济型的，则选择中档品牌，既顾及形象，又省钱。

(b)家庭沙发消费群范围较广，几乎覆盖所有已建立家庭或接近建立家庭的消费者。对个人使用的物品，他们选择得相当谨慎，不仅注重质量，而且在搭配室内风格方面也花费了大量的心血。因经济条件不同，所选的品牌等级也各不相同。

影响消费者购买沙发的主要因素有：

访问者5人，情况如下：

顾客的选择标准——无污染，无异味，舒适，款式合理，价格实惠。

高值-大品牌。

中低价位-舒适，价格便宜。

现在使用的沙发品牌——南方，泰新，还有济南本地生产的布艺沙发。

觉得现在比较好的沙发品牌有芝华士、皇朝家私、全家福，还有一些香港的沙发等。

沙发类产品未来发展趋势分析

在采访中了解到的二手信息有三个主要趋势：

(b)产品使用方面：力图便于搬运，使用年限缩短，色彩和时装化的家具越来越受欢迎；

(c)品牌方面：由于产品日益细分，沙发品牌呈现两极化发展趋势，知名品牌更注重品牌的建设和推广，一些中档品牌在竞争中被淘汰，而杂牌、小品牌仍在利用自身的成本、价格及地域优势，占据中低档消费区域。

**市场调研报告的篇五**

随着经济的发展，人们对生活饮食的要求也随之提高，他们平时的生活节奏非常紧凑，谁也不愿为了填饱肚子，而浪费更多的学习和工作时间。

快餐既然是以快出名，深受都市人喜爱，一定有它的好处，否则不能成为都市饮食中的主流。它的好处有：

（一）快捷供应能量：当人们感到需要进食时，也就是需要能量的时候，就希望能马上进食，但一般的餐厅、茶楼、酒家，当你点菜后，通常都需要等一段时间才有食物供应，所以不易满足人体即时的需求。

（二）色香味刺激食欲：一般快餐店都采用色香味极高的烹调方法，例如煎炸及高浓度配料等，都是一些刺激食欲的食物的处理方法，务求做到吸引力十足。对于平日匆忙而又胃口欠佳的人来说，快餐的色香味是必需的成分，否则更难下咽。

（三）快餐易食：品种比较简单，进食方法非常方便，甚至只用手便可以进食进饮，几乎连餐具也不用，随时随地可以用膳，是快速填饱肚子的最好选择，大受都市忙人的欢迎。而如今在市场上已有很多中、西式的快餐店营业，那到底哪家快餐店，哪个品牌的产品占据市场的上峰呢？到底是中式的受人们欢迎一些还是西式的呢？抱着这些疑问，我们小组设立了一次——饮食快餐市场调查。

本次调查问卷采用街头拦截来选择调查目标对象和样本。采用这种方式成本低，而且能够直接对受访者进行启发，让受访者的回答更贴近我们的调查目的。

本次调查的研究对象为各年龄层不等的群众，在20xx。03。21对她们采用街头拦截式问卷调查，问卷由调查人员边询问边填写，或由被调查人根据被调查员的询问自行填写，问卷填写整齐后，由调查员统一收回。每份问卷平均访问时间为4—5分钟。本次调查共发放问卷30份，回收30份，其中有效问卷30份，问卷回收率100%。

最近一次吃的快餐前三位排名：

1。肯德基：占36。66%

2。麦当劳、必胜客：各占13。33%

最关注快餐店的三大因素：卫生质量、价格、菜式口味

最爱的快餐店及单品：

1。肯德基：新奥尔良烤翅

2。必胜客：海陆空匹萨

3。汉堡王：嫩烤鸡腿堡

4。麦当劳：原味板烧鸡腿堡

每月同一单品的重复点餐率：多为1—4次

快餐类型：西式多于中式

根据本次调研的一些主要数据，可以反映出目前市场上快餐消费的一些基本特征：本次受访者男、女所占百分比相等。10岁以下的消费者占3。33%，10—19岁年龄段的消费者占16。66%，20—35岁这个年龄段的消费者占53。33%，36—50岁年龄段的消费者占10%，50岁以上的消费者占16。66%。说明快餐市场是不论性别、年龄都是大家所需要的。而占百分比最高的是20—35岁年龄段的消费者，由此可见，此年龄段的人群一般都是一些上班族或者是大学生。在每月的工资收入方面每月1000元以下占50%，1000—5000元的占43。33%，5000元的占6。66%；每星期用餐频率方面每天都吃快餐的消费者占13。33%，1—3次占46。66%，4—6次占13。33%，从不吃快餐的消费者占26。66%；可接受的价位方面10元以下占20%，10—20元占46。66%，21—30元占23。33%，31元以上占10%；每月快餐费方面200元以下占76。66%，200—500元占16。66%，500元以上占6。66%。根据这些数据可以看出大学生和上班族吃快餐的次数较多，可接受的价位都是以10—20元消费为主，这不难让人联想到肯德基以及麦当劳等一些知名快餐进行的一些促销活动（各类套餐和知名快餐店的一些单品），大家了解的渠道一般都是通过电视广告和朋友的介绍居多。

受访人群对西式快餐的喜爱也是多过于中式快餐的。而在众多西式快餐的品牌中人们吃肯德基的次数占36。66%也是占上峰，人们对不同品牌的不同单品都有一定的喜爱。比如：肯德基的新奥尔良烤翅、必胜客的海陆空匹萨、汉堡王的嫩烤鸡腿堡、麦当劳的原味板烧鸡腿堡。都是比较受欢迎的明星产品。当然人们最关注快餐店的三大因素：卫生质量、价格、菜式的口味。

如今在这么一个节奏快的时代，人们对快餐的需求也将会是不断的上升，快餐行业的商家也在不断的提高、完善产品的卫生质量、价格和菜式口味。从而满足消费人群的需要。

1、店面选址：目前上海市有真功夫门店37家、老娘舅22家、永和大王64家，拥有中式快餐市场绝对领导地位的三家企业在店面选址方面都热衷于购物广场、休闲步行区、各大车站等拥有高额流量的沿街人流必经位置。

2、租赁情况：目前核心商圈店面租金高昂且寻租困难，高额的店面转让费也增加了新入行企业的投入成本，以真功夫为代表的新世界商圈（核心位置租金高达50/元/平且难以寻租，若在此商圈以40万—70万转让费寻租，一个月可以找到合适店面）；以老娘舅为代表的豫园商圈（租金为30元/天/平以上，且处于有价无市的状况，寻租极其困难，高达120万的转让费也难以拿下豫园内部店面）；以永和大王为代表的商城路陆家嘴商圈（附近三广场交汇位置租金约为8元/平/天，寻租相较于新世界与豫园将会较容易）；火车站入驻困难相对较大，其一是目前客流较大的各大站点均没有入驻名额，其二是入驻资格较为严苛。3、主要品牌客流量：目前主流品牌的选址均为人流较为集中地区域，能很好地保证店面客流量，新世界真功夫11点钟的客流量人次约为2人/分钟，12点—20点为客流高峰约为6人/分钟，豫园庞大的人流量保证了老娘舅的客流量平均8人/分钟，豫园老娘舅平均营业额为500万/月，最高时期营业额为20xx万/月，商城路陆家嘴商圈相比豫园新世界人流较小，多以上班族白领人群为主，商城路生活广场永和大王店客流约为4人/分钟。

4、市场主流客单价：市场中式快餐繁多，以真功夫、老娘舅、永和大王为主流的理论客单价约为30元/单，实际客单价在40元/单左右。其他非连锁品牌快餐客单价多集中在20元/单，但是由于其他品牌选址投入较小，未拿到核心位置店面，店面环境较差，即使低客单价依旧不能像老娘舅、真功夫、永和大王一样保证足够的客流量。

5、主要快餐品牌经营形式：现有的以永和大王、老娘舅、真功夫为代表的中式快餐连锁企业，均采用标准化的中央厨房配送模式，各分店接到中央厨房配送的半成品产品，分店标准化制作即可提供给消费者消费，此种模式既保证了所有产品的质量口感，也很大程度上降低了食材的浪费，根据永和大王的中央厨房位置设置分析不难看出300公里内一个中央厨房最为合理。此三家主流快餐品牌只有永和大王开放加盟模式。真功夫、老娘舅均未对市场开放加盟。

1、放弃主流商圈选址，以一线城市二类商圈、二线城市一类商圈起步

餐饮类产品是生活所必须产品，是刚需消费，足够的人流完全可以保证店面有很好的利润，主流品牌均选择人流集中地，不难论证这一观点。但是考虑到五常刚刚涉足快餐行业，各种经营流程均不完善，其一核心商圈租金等前期费用较高，投入过大。其二核心商圈品牌反向较大，在经营不完善的情况下容易造成消费者的不满，此情况对于品牌的上海市不可扭转的；考虑到这五常实际存在的问题，建议五常以一线城市二类商圈为主要目标选址逐渐完善经营规范，因为此商圈投入较小，品牌反向较为迟钝，寻租比较容易，人流量也比较客观足以支撑单店运营，对于面前的五常来说是熟悉市场，完善经营规范的最佳的选择。

2、跟随主流，重新定位真功夫、老娘舅、永和大王虽不同于以肯德基麦当劳为主流的西式休闲快餐定位，但是就他们的经营与消费者的理解不难看出永和大王等依然透漏着休闲的影子。五常以一线城市二类商圈为核心且后入市场者，应在定位方面与主流中式快餐有所区隔，五常——正餐，此定位原因有一下几点：

（1）一线城市二类商圈旅游人群较少，多以周边人群为主。

（2）真功夫等多选择休闲步行区，写字楼等白领聚集区出现空白市场，五常为避免与强大品牌真功夫等正面交锋，写字楼聚集区将是未来主力市场，而此区域人群以正餐为主。

（3）当写字楼聚集区形成规模后进入核心商圈抢占市场时在消费者心智中五常与真功夫等拥有不同的品牌形象，容易形成区隔；操作与定价的跟随，由于标准化的操作流程，中央厨房是经过真功夫等多年实验而成已处于成熟阶段，五常后期按照此流程操作可以避免其他不可控因素的出现，也节省了企业在操作方面的研究开支。真功夫等价格体系经过多年市场论证、调整，必是消费者最能接受的价格体系，由于五常在原材料方面拥有绝对的优势，客单价可以略低于真功夫等主流中式快餐价格体系，在消费者心智中留下质美价优感性因素。

三家主流品牌真功夫、老娘舅坚持直营，永和大王开放加盟。直营能很好的统一品牌形象，坚持品牌理念，有利于品牌在消费者的心智中加强，在产品品质方面坚持企业原则，有利于企业管控。加盟管理不当容易破坏品牌形象，如果加盟者不能坚持企业理念，不能将企业理念贯穿于平时的经营活动中，对品牌的破坏是不可逆转的。但永和大王开放加盟依然没有影响其品牌形象，众多的加盟店立于市场各个角落，使其牌品影响力扩大数倍。为使五常快速的在市场崛起，扩大品牌影响力必须对外开放加盟，但需成立完善的市场监督与管理机制，坚持品牌理念，杜绝一切影响品牌形象的行为。

**市场调研报告的篇六**

根据调研情况，我们可把数控技术人才分为三个层次：

1.“蓝领层”——“蓝领层”是指在生产岗位上承担数控机床的具体操作及日常简单维护工作的技术工人，在企业数控技术岗位中占75%，是目前需求量最大的数控技术人才。

所需知识与能力结构：掌握数控机床结构的基本知识和机械加工与数控加工的工艺知识，具备数控机床的操作、日常维护和手工编程的能力，了解数控加工的自动编程。这类数控技术人才可通过中等职业教育来培养，企业也可依靠自身力量从普通机床操作工中培养。

2.“灰领层”——“灰领层”是指在生产岗位上承担数控编程的工艺人员和数控机床维护、维修人员，这类人员在企业数控技术岗位中占20%，其中数控编程工艺员占9%，数控机床维护、维修人员占11%。

所需知识与能力结构：

数控编程工艺员：掌握数控加工工艺专业知识和一定的模具制造基础知识，具备数控机床的操作、日常维护和手工编程的能力，能运用至少一种三维cad/cam软件进行三维造型和自动编程。此类人员在模具行业尤其受欢迎，待遇也较高，这类数控技术人才可通过高等职业教育来培养。

数控机床维护、维修人员：掌握数控机床的工作原理和结构知识，掌握主要数控系统的特点、接口技术、plc、参数设置和机电联调知识。具备数控机床的操作、手工编程和数控机床的机械和电气的调试和维护维修能力。此类人员需求量相对少一些，但也非常缺乏，是企业（特别是民营企业）的抢手人才，待遇较高。由于此类人员专业知识与技能要求较高，可能通过本科或高职教育作基础培养后，经企业大量实际工作经验积累不断提高。

3．“金领层”——“金领层”人员具备并精通数控操作、数控工艺编程和数控机床维护、维修所需要的综合知识，并在实际工作中积累了大量实际经验，知识面很广；精通数控机床的机械结构设计和数控系统的电气设计，掌握数控机床的机电联调；能自行完成数控系统的选型，数控机床的安装、调试、维修和精度优化；能独立完成机床的数控化改造；适合于担任企业的技术负责人或机床厂数控机床产品开发的机电设计主管。

历的人才需求量最大，故中等和高等职业技术教育在数控技术人才培养方面大有可为。

调研数据表明，企业现有数控技术人才中，从人才市场招聘的员工的占18.42%，网上招聘占13.16%，而直接从学校招收的学生占55.26%，通过中介机构招聘的占13.16%。这说明：

1. 职业院校是企业招收对口专业员工的主要渠道，所以职业院校应该进一步拓展办学功能，加强校企合作，根据企业用人“订单”培养人才，也要为企业职工提供在岗、转岗数控技术培训。

2.职业院校学历教育培养的数控人才还很难完全满足企业的需要。刚走出校门的毕业生，具有不同程度的英语水平、计算机应用能力、机械和电气基础理论知识和一定的动手能力，但由于在校期间难以积累工艺经验，实际动手能力差，难以满足企业对数控人才的要求。

通过调查，我们发现企业对毕业生的实际工作能力关注度为60.53%，对职业素养的关注度为65.79%，对学习能力的关注度为60.53%，对组织管理能力的关注度为21%，对创新能力的关注度为50%，数据表明，企业最注重毕业生的实际工作能力和职业素养，企业对毕业生的综合素质要求越来越高，企业往往要求毕业生能够同时拥有多方面的技能，要求基本功扎实，应用能力较强，能够团结协作，富于开拓和创新精神，要敬业爱岗，踏实肯干，吃苦耐劳，实际动手能力强，综合素质高，具有很强的社会竞争力。，在业务方面和专业技术方面占有较大的优势，具体而言要思想积极，政治素质高，思维活跃，视野开阔，创造性强，有较强的组织能力和综合表达能力；善于钻研，谦虚谨慎，勤学好问，能发现问题及时解决问题，能将所学知识与实际工作紧密结合起来，在业务中起骨干带头作用，生活作风正派，人格健全，有较好的人际关系；整体观念强，有团队协作精神。

为了更准确了解我校往届数控技术专业毕业生的工作情况，我们利用此次实地考察的机会对往届毕业生进行了一次回访，并进行了企业对我校数控专业毕业生综合评价的问卷调查。调查的统计数据显示，企业对我校数控专业毕业生的整体情况的评价较好，满意度较高。综合评价为60.53%满意，34.21%一般，5.26%不满意。数据说明数控专业毕业生在社会中的反应良好，基本能经得起社会的检验，基本能够胜任本职工作，适应相关岗位的要求。用人单位对数控专业毕业生的职业道德、专业业务知识和基本素质较为认可，毕业生在企业中能够表现出较高的职业素养和职业能力，数控专业开展的职业素质教育对学生今后的就业工作起到了积极的作用。

在调研中我们发现，从总体来讲我校数控技术应用专业的人才培养目标和培养模式是正确的。但是在具体实施的过程中也还存在一些问题和不足。

1、学生专业理论知识转化能力较差，很难将专业知识应用到实际工作中；

2、学生对技能的熟练程度和企业的要求有距离；

3、学生在学校进行的专业实训和企业真实的生产环境有距离；

4、学生专业面不宽，造成就业口径过窄。

为了达到教改方案的培养目标和业务规格要求，我们将采取以下措施。

1、紧扣两个环节。要培养面向生产第一线，专业实践技能强，具有良好职业素质的应用性实用型人才。决定了学校课程设置的架构必须紧扣“实用”、“实训”两个环节，把岗位技能培养融入到课程体系中去，使课程教学与技能培养充分“对接”。

2、完善和加强数控专业的实训室建设

我校数控专业虽然有了多个实训室，但是在设备数量上和设备先进性上还有差距。还应该建立数控综合实训室，包括数控线切割机、数控雕铣机、快速成型机等设备，以实现和企业的无缝对接。

3、坚持开放式的办学体系，实行校企联合，产、学、研一体化 虽然我校在数控专业的实训上投入了较多的资金，实训设备条件也相对较好，但是和企业的真实环境总是有距离的，作为学校不可能投入太多的资金。我们可以利用校企联合、工学结合的方式实现产、学、研一体化。在办学中坚持学校走出去，老师走出去，学生走出去，课程要走出去。同时，我们也可以把专家学者请进来作高层次的学术报告，也可以请有公司一线工作实践经验的工程师来给我们的学生讲学，一些课程也请外面工程师来上，甚至可以让企业办到学校来。

4、推行“一专多能、一生多证”

要安排学生多工种的专业实训，培训学生多方面的技能。同时要充分利用节假日和双休日的时间，让所有实训室向学生开放。这样不仅充分利用了现有的实训场地，提高了设备的利用率，也为学生考取多个技能证书提供了条件。

通过本次调研活动，我们获得了大量第一手信息；通过调研，我们也得到了许多启发。我们在今后的工作中除了继续加强对学生专业知识和技能的训练之外，还应更进一步强调对学生基本素质的培养，注重对学生的职业道德教育，提高学生的诚信意识，同时增加学校与企业的交流，为学生的就业和工作创造良好的环境。随着社会对人才的要求越来越高，走校企联合、工学结合的办学之路将是我校数控技术应用专业的发展方向。

**市场调研报告的篇七**

1、请描述该地区政策（推动力度，备案）等情况，该地区走什么技术路线。

说明：

2、请估测该市场的项目总量，新建项目有多少，旧改项目是否有计划以及多大。

说明：

3、请描述热力公司数量及性质（事业、私有），对热计量的态度和力度。

说明：

对采购者做详细了解，摸清管理部门（建设或城管局）、热力和工程项目三方怎样完成购买链条或分工的，市场中什么价位的表用的较多。

说明：

对主要竞品的营销策略、价位、产品优劣势进行描述。

厂家

销售模式

价位

产品优势

产品劣势

1、判断销售机会，分析我们的市场出路。

说明：

2、分析市场困境，在政策、技术、渠道或终端等方面存在的问题。

说明：

3、找出解决问题的思路，提出可行的实施策略。

**市场调研报告的篇八**

调研报告一般由标题和正文两部分组成。

一种是规范化的标题格式，即“发文主题”加“文种”，基本格式为“关于调研报告”、“关于调研报告”、“调研”等。

另一种是自由式标题，包括陈述式、提问式和正副题结合使用三种。

陈述式如《东北师范大学硕士毕业生就业情况调研》，提问式如《为什么大学毕业生择业倾向沿海和京津地区》，正副标题结合式，正题陈述调研报告的主要结论或提出中心问题，副题标明调研的对象、范围、问题，这实际上类似于“发文主题”加“文种”的规范格式，如《高校发展重在学科建设――×大学学科建设实践思考》等。

作为公文，最好用规范化的标题格式或自由式中正副题结合式标题。

1.前言。有几种写法：

第三种是开门见山，直接概括出调研的结果，如肯定做法、指出问题、提示影响、说明中心内容等。前言起到画龙点睛的作用，要精练概括，直切主题。

2.主体。这是调研报告最主要的部分，这部分详述调查研究的基本情况、做法、经验，以及分析调查研究所得材料中得出的各种具体认识、观点和基本结论。

3.结尾。结尾的写法也比较多，可以提出解决问题的方法、对策或下一步改进工作的建议;或总结全文的主要观点，进一步深化主题;或提出问题，引发人们的进一步思考;或展望前景，发出鼓舞和号召。

物流市场调研报告范文为全面了解和掌握我区物流产业的发展情况，提高物流产业的整体水平，以降低物流成本，营造更好的投资环境，服务于经济发展，进一步增强我区经济综合竞争力。我们分别走访调研了部分物流企业、工业企业、专业市场业户，掌握了第一手资料，现就我区物流产业的情况报告如下。

(一)、主要物流指标快速增长。近年来，我区以交通运输仓储及邮政业为代表的物流业，适应工业发展和市场需求，保持了快速增长的势头。xx年全区公路货运量4940万吨，货运周转量96693万吨公里，注册营运性货运车辆4021辆，吨位15801吨，挂车294辆，吨位9092吨，总载重达到24893吨位。据统计，年物流业增加值为17.5亿元，比上年增长17%，占全区gdp的比重达到7.47%，占服务业的比重达17%。物流业的发展促进了第三产业的发展，全区第三产业增加值占比达到44.1%。

(二)、物流市场主体数量快速增长。据不完全统计，全区从事物流产业的市场主体260余家，依附四大专业市场130余家，依附工业企业110家，依附商贸企业和为三农配送20余家。但在工商部门依法登记注册的共81家。其中依附沙发材料市场的有证物流业户41家，依附沙发市场的有证业户23家。全区从事危化品运输的物流物业7家。据不完全统计，全区从事物流产业的从业人员达2万余人。

(三)、物流市场主体规模普遍较小。目前我区登记注册的物流企业中，注册资金300万元以上(含)的仅有众智达、安顺、恒业、山运4家，其中众智达物流的业务主要是对原企业(催化剂公司)服务的，依存度较高。安顺物流主要为兴鲁化工和齐鲁石化服务的，依附性也很高。恒业物流主要以上海、广东、无锡、西安五条专线为主。山运物流主要是依靠代开的发票为主要业务。这些企业拥有的车辆只有几十部。年全区纳税过100万的物流企业仅4家，分别为众智达物流、大地公司、安顺物流、恒业物流，数量仅占纳税过百万服务业企业的6%。4家企业中，纳税都不足500万元，除众智达外，其余不足200万元。除了这几个较大的物流企业之外，大多数物流企业只有几部车辆，更为甚者很多物流企业只有一张桌子、一部电话、一个门头，主要是配货业务。依附于沙发市场的配货站达80余户，但大多数都没有自己的车辆，只是搞配货业务。依附于沙发材料市场的物流业户41家，大多数是只有一到三部车辆。

(四)、第三方物流发展迅速。随着我市鸿运、良乡、王舍物流园的建立，我区第三方物流队伍迅速发展，初步形成零担、专线、联运、快递、危化品运输等网络覆盖全国。宏信化工、催化剂公司、兴鲁化工、永大化工、凤阳彩钢、华安新材料等企业物流逐步向第三方物流拓展，加快了第三方物流的发展。银座、利群等商贸连锁企业充分利用现有的物流设施整合改造，投资新建了一批配送中心，带动了第三方物流的迅速发展。

(五)、当地经济的持续健康稳定的发展，为物流产业做大做强提供了坚强的物质基础和条件。四大专业市场持续的繁荣和发展，带动了为市场服务的物流业。据不完全统计，这四大专业市场物流圈能辐射全国十几个省市，各种专线、零担、联运网络辐射面越来越大，越来越灵活和便捷。我区的支柱工业企业采取全面外包主辅剥离物流公司的方式，释放了大量的物流资源，也带动了第三方物流业的迅猛发展，同时也降低了企业成本。

(一)、物流企业对现在物流认识不够。调查中发现，有相当一部分物流企业，对现在物流是为工农商贸企业生产经营提供物资供应和保障的新的组织形式和新的组织技术，以信息化为支撑，整合生产资料供应、运输、加工、仓储、配送、包装、金融服务、回流回收，以降低物流成本为目的，最终实现物流供应链一体化管理模式的理解不够清晰，内涵掌握不够系统，对现在物流在转方式、调结构，促进产业升级、提高服务业比重的作用认识不到位，制约了物流资源和功能的释放，束缚了物流服务水平的提高，不利于物流服务业的推进和发展。大多建立在低水平的无序竞争运营之中。

(二)、从宏观上没有统一的规划。物流产业结构、产业层次、产业布局缺少统一、科学规划。各物流公司各自为政，低水平的重复建设比比皆是，这样不但浪费了有限的土地、人力、资金资源，分散了我们的整体实力，影响了我们做大做强的物流产业，还削弱了物流产业的竞争力，使我区的物流产业形成了现在的“铺天盖地的多，顶天立地的少”的不利局面。

(三)、物流企业成本上升，物流业的税赋不甚合理。一是物流运营成本加大。随着土地、人力、燃料等不断升高，加上市场竞争激烈，物流企业的利润空间进一步缩小。据调查，运输型物流企业燃料成本和过路过桥成本占总成本的比例，由xx年的30-40%上升为去年的55-65%。物流企业在高成本、低利润状态下运行，缺少发展后劲。二是物流业的税收管理和税赋不甚合理。现行的营业税将物流业务划分为运输(包括运输、装卸、搬运)与服务(包括仓储、代理等)两大类。前者营业税税率为3%，后者为5%。实际经营中，综合性物流企业各项业务上下关联相互重叠，很难区分运输和服务收入，税务部门本着就高不就低的原则征税。其次，存在重复纳税现象，物流企业出租仓库，既要按照租金收入缴纳5%的营业税，还要缴纳12%的房产税，又要缴纳8%的土地使用税，合计缴纳总收入25%的税收。过高的税负制约了物流产业的发展。第三制造企业因剥离非核心物流业务造成税负增加，各项税收费用统算，剥离后比剥离前增加10%-20%，从而使物流资源得不到更有效的释放。第四，地方税源流失严重，有些物流公司由于没有税务发票的开票资质，便选择政策优惠的地区代开的发票和注册公司，造成地方税源流失。

(四)、专业化物流和精细化服务水平有待提升。物流企业专业化和精细化与供应链的一体化配套的服务水平不高，突出表现在小、散、乱，形不成规范化经营和规模化发展。物流信息尚未达到共享共用，造成物流企业间以及物流企业与制造企业间的信息不对称。制造企业对物流服务需求的个性化要求越来越高，一般性的运输、仓储服务，难以满足专业生产所需要的专业化、定制化、供应链一体化的服务。物流企业的信息化建设滞后，物流与商流、信息流、资金流结合得不够。

(五)、管理不到位，物流企业诚信意识缺失。由于我区目前还没有对物流产业实施统一的管理，职能部门缺少必要的交流和沟通，因此致使政府对物流产业管理的不到位。由于管理不到位，再加之各种法规体系不健全，政策措施不配套，使的物流企业盲目相互压价，无序恶性竞争。服务质量低，不讲诚信，代收货款占为己有时有发生，无照无证经营现象存在。

(一)、成立统一领导管理机构，强化管理。成立以区分管领导为组长，由经信局、发改委、交通局、贸易局、地税局、工商局、公安局为成员的统一管理领导小组，集中对物流产业进行整治和管理。为我区物流产业发展提供强有力的领导管理体制。在现有的物流基础设施基础上，聘请物流专家对我区的物流的产业结构、产业层次、产业布局、产业发展重新进行规划，制定中长期物流产业规划，按照规划逐步发展实施。

(二)、优化物流产业的政策发展环境。现在物流业发展的关键是制造业主辅分离，向物流企业释放物流资源。调查中发现，现在发展比较好的物流企业，主要是从大型制造企业自身剥离出来的企业物流实体，这类企业具备满足制造企业专业化生产所需要的配套服务，形成生产前物流供应服务与企业内部流程再造相匹配，与生产后商贸物流相接轨的供应链一体化整体服务功能，从而推动物流服务专业化、社会化的发展。因此，必须进一步优化支持制造企业主辅分离的政策环境，落实《关于加快推动制造业与物流业联动发展的实施意见》(鲁政办发51号)，推动物流企业增强一体化的服务功能。尽快落实国家税务总局《关于试点物流企业有关税收政策问题的通知》，让物流企业享受有关差额税收政策。按照物流一体化运作的需要，和公平赋税的原则，将物流的运输、装卸、搬运、仓储、代理等环节的营业税统一调整为3%。加强交通运输管理，严厉打击公路三乱，免除企业不合理负担。

(三)、加强物流标准化和信息化建设。物流标准化是加强物流管理的重要手段，信息化是现在物流的重要支撑，政府有关部门要加强引导，重点培养一批龙头骨干物流企业，以提升和带动我区物流产业整体水平。与其他城市联合，重点支持物流节点城市的物流公共信息平台建设，加快建立平台间信息交换标准，完善平台间互联互通机制，推动跨区域、多领域的信息网络联盟合作。

(四)、加强物流人才的培养和培训。支持高等院校与物流企业合作，通过采取物流人才订单式培养的方式，开展物流专业培训，有针对性的培训行业内能够统筹规划和服务与物流管理的专业人才。鼓励企业和学校合作，支持企业为大学生实习提供方便，增强大学生就业的能力。成立物流行业协会，强化自律意识，提高经营者的素质和水平，推动物流产业的快速健康的发展。

**市场调研报告的篇九**

随着电子商务的发展，淘宝作为重要的b2c、c2c平台获得了巨大的成功，淘宝成为亚太最大的网络零售商圈，致力打造全球领先网络零售商圈，由阿里巴巴集团在20xx年5月10日投资创立。截止20xx年12月31日，淘宝网注册会员超3.7亿人，覆盖了中国绝大部分网购人群；20xx年交易额为6100.8亿元，占购市场80%的份额。比20xx年增长66%。20xx年11月11日，淘宝单日交易额191亿元。在这样的背景下我研究了淘宝的盈利模式。

20xx年淘宝拆分为淘宝网，淘宝商城和一淘网。其中淘宝网是c2c平台，淘宝商城是b2c平台，而一淘网是一个全新的服务体验，用来引导消费者找到更优质的商品。

（一）调查目的

研究在电子商务飞速发展的今天，淘宝的盈利模式。

（二）调查方式

专项调查

（一）调查对象 淘宝网

（二）调查时间

20xx年2月2日——20xx年2月10日

（一）网络广告盈利

包括淘宝直通车、淘宝超级卖霸、淘客三个方面。

淘宝直通车是淘宝广告收入最主要的来源。它是一种竞价排名，它针对的是客户是群是淘宝200万的卖家。

超级卖霸是将卖家产品集中在一起，以专题、活动的形式进行集中展示，在淘宝上进行强力推广。

淘客是淘宝利用网站联盟为卖家提供商品推广的一种模式。

（二）通过开发b2c业务盈利

通过免费的c2c交易积累大量的注册会员后，淘宝网推出其b2c购物平台—淘宝商城。淘宝商城在b2c领域中主要定位为商家提供b2c的平台服务，不仅给c2c市场中高级别卖家一个提升品牌的机会，更给传统的渠道销售商带来了进行网络渠道销售拓展的机会。加入淘宝商城和使用淘宝商城的商家服务都是需要付出一定成本的。首先商户加入淘宝商城需向第三方支付一笔198元信息确认费，用于核对用户的身份信息。其次根据店铺使用的服务与级别，支付不同的服务费和保证金。其中淘宝商城的商户被分为三类。每一类所享受的服务不同，所支付的服务费用也相应不同。

淘宝网将店铺保证金按照a、b、c三类店铺，各自收取不同金额的保证金。

（三）通过支付宝盈利

而通常的交易从买家打款到卖家收到款项最少都需要3-5天，我们按照4天进行简单计算，每天因为交易而沉淀在支付宝的资金约为3.5\*4=14亿元。这仅仅是按照交易额计算的利息收入，不包括有买家和卖家由于个人原因而保留在支付宝中的更大数量的存款。如果淘宝网能够拥有一个比较好的财务管理团队，就可以把这些存量巨额通过利用合理的财务政策进行管理，从而获得比文中简单计算的存款利息更高的收益。

（四）用户信息资源

人就是资源，现在活跃在淘宝网上的店主上百万，更有几千万注册会员，这本身就是一种资源，通过交易分析消费行为，购买，流行等等，数据都可以卖给需要的公司。

综上所述淘宝的收入主要来自于广告，商户交的摊位费以及其他费用。而广告费又主要来自商户，其他费用主要来自于大笔资金（包括商家的保证金和买家的支付宝余额）的占用利息等。

淘宝网在发展过程中有很多值得人们学习的地方

（一）充分利用了“网络规模”，通过免费策略等将其网络规模扩张到业内第一并形成规模效应。网络规模重要的原因是，一淘宝网的固定成本可以分摊到更多的用户身上，导致成本下降。另一点是由于网络的外部性特点，一旦形成规模优势，其网络价值会很大。

（二）独特的网站运营能力。淘宝占据优势的原因除了免费以外，淘宝网的团队具备独特的能力来满足社区体验、界面友好、反应迅速和满足用户满意等要求。

当然也有许多不足主要体现在利润点、利润源、利润对象等方面

（一） 利润点——客户价值存在的问题

1、小卖家展示机会受到了极大的挤压，如果大量的小卖家客户价值不能得到保证，一旦竞争对手能率先解决这一问题，恐怕大量小卖家会选择离开，对淘宝网将造成极大冲击。淘宝应该改善小卖家的生存环境。

2、买家选择过多信息过载。淘宝网需要制定出更多的更细的方式来满足买家的需要。 商品质量问题。淘宝网给买家的最深印象就是商品极多、价钱便宜。同时质量参差不齐。应当进一步改善商品把关，改善自身形象。

（二） 利润源——收入来源存在的问题

收入来源对广告收入的依赖很大，据新闻报道，其广告收入比重接近80%。这将影响其收入来源的可持续性和稳定性。

（三） 利润对象存在的问题

淘宝的b2c商城用户，将是其未来增值业务的主要收入来源之一。只有大力发展增值业务和商城用户的交易佣金收入，才能改变目前收入来源中广告收入占比过高的现象。

**市场调研报告的篇十**

饲料添加剂对改善饲料的营养价值、提高饲料利用率、促进动物生产、增进动物健康、改善畜产品品质、提高动物生产性能、降低生产成本等有着极为重要的作用。但随着饲料添加剂行业的发展，一些饲料添加剂对畜产品随着畜牧业的发展，我国饲料行业的发展势头也极为迅猛。而饲料添加剂对改善饲料的营养价值、提高饲料利用率、促进动物生产、增进动物健康、改善畜产品品质、提高动物生产性能、降低生产成本等有着极为重要的作用。但随着饲料添加剂行业的发展，一些饲料添加剂对畜产品品质的影响、环境的污染和人、畜健康的危害也越来越明显。人们对养殖业使用添加剂开始感到不能接受，这无疑给饲料工业和养殖业的健康发展带来挑战。为此，记者专程采访了我省饲料与动物营养学专家、我校牧医工程学院林东康教授。

林教授早年毕业于我校畜牧兽医专业，1981年调入我校畜牧兽医系任教至今。1995年获“省管优秀专家”称号。现任牧医工程学院教授、硕士研究生导师。她无论在教学上还是科研上，都做了大量卓有成效的工作，为我省饲料学科和饲料行业的发展做出了突出的贡献。她主讲了《动物营养学》、《饲料分析》、《饲料配方与电算》、《饲料毒物分析》等实用性很强的课程。她讲授的课程理论和实践结合紧密深受学生欢迎。80年代中期，她做为主要完成者之一，先后参加了“河南省瘦肉型猪生产配套技术研究”、“河南省配合饲料资源调查研究”两项课题。她通过饲养试验、消化试验研究了不同营养水平饲料对肉猪肥育效果和养分消化性的影响，为设计瘦肉型饲料配方提供了科学依据；在后一课题中，她担负了郑州市工业下脚料的调查和分析。这两项科研成果，分获河南省科技进步一等奖和三等奖。现在，她还兼任中国畜牧兽医学会动物营养学分会理事、河南省动物营养分会副理事长、中国畜牧兽医学会动物毒物学会会员。

热情开朗的林教授详细地向记者介绍了当前我国饲料添加剂工业的发展现状、发展趋势、存在的问题以及解决措施。

当前随着饲料工业的发展，饲料添加剂工业也迅速兴起。全世界批准使用的添加剂品种达数百种以上，每个品种又有多种规格，使用的复合预混料更是不胜枚举。

我国饲料工业起步虽晚，但发展很快。目前，我国已批准使用的添加剂品种有220多个。其中，国产并制定标准的近70多种，允许使用的药物添加剂57种。矿物质添加剂品种有几十种，但多数为工业级和无机盐。药物添加剂中，国内产品极少，因此，一些高效、低毒、无残留的新品种几乎全靠进口。

由上可见，国内饲料添加剂的现状极不适应饲料工业和养殖业发展的需要，添加剂工业的发展速度远低于饲料加工工业的速度，严重制约了我国饲料工业整体水平的提高。

（一）、抗生素的不合理使用、滥用造成的危害 有很多厂家（尤其是部分规模较小的厂家）不按照国家的标准执行，大量以及滥用抗生素，导致抗生素耐药性的产生、药物残留问题以及对环境也造成一定程度的危害。

（二）、饲料添加剂造成畜产品食用不安全性 作为畜禽饲料核心部分的饲料添加剂，对畜产品的食用安全性起着至关重要的作用。不合理使用饲料添加剂造成畜产品食用不安全性主要表现在三个方面：一是矿物质元素和重金属的残留；二是非营养性添加剂的危害，主要表现在抗生素耐药性及其传递、有机砷制剂的残留与中毒、盐酸克伦特罗中毒等；三是饲料添加剂的外源性污染问题。

（三）、其它不合理使用饲料添加剂造成的危害 比如微量元素的不合理使用也会导致一系列问题的产生。像铜的大剂量添加，会使铜在肝脏和肌肉内淤积而引起疾病。根据科学报道，人吃了这种肉会患上帕金森病！铜的添加量一般在250ppm以下是安全的。砷具有扩充血管的作用，但是如果机体有残留的话会使人和动物机体产生病变。磷的危害也是很大的，而且磷可以通过食物链的富集和循环对环境的危害也相当大。报纸上曾报道过云南的滇池因为有机磷的污染而长出了很多的藻类，对生态环境产生了很坏的影响。

首先，政府部门应该加强对有害元素添加的监管力度，尤其是对无证经营的黑窝点的查封。同时相关部门也应该加大宣传的力度，宣传和传播科学养殖的方法，树立起饲料安全生产的意识。还应加强通过质量认证，规范饲料生产的工艺，使操作规范和加强对危险点的分析。另外，发展酸化剂、植酸酶等对人体有益的添加剂。

其次，国家要制定和实施有效的饲料法规 在畜牧业发达的国家，制定和实施饲料法规就是通过法律手段确保饲料（包括饲料添加剂）的饲用品质和饲用安全（即有用性和安全性），使饲料的生产、加工、销售、运输、贮存和使用等环节都处于法律的监督之下，确保饲料品质有利于动物养殖业的发展。同时，禁止使用某些超出规定期限或危及人类健康和安全的饲料，以保障动物免受毒害，最终保障人类安全。

第三，科学合理使用促生长抗生素 抗生素作为饲料添加剂已在世界畜牧生产中得到了广泛的应用，给畜牧生产者带来了巨大的经济效益。但是出于安全性考虑，世界上许多国家，像欧盟已限制或禁止使用青霉素、链霉素等多种抗生素，国内也在逐步的禁止中。

鉴于畜牧业发展还有赖于抗生素的作用，全面禁用抗生素尚需时日，所以各国政府都在不断加强对饲用抗生素使用的管理。为充分发挥抗生素的抗病、促生长作用，同时尽量避免其副作用，必须科学合理地使用抗生素。

总之，要解决饲料安全的问题。在饲料添加剂方面，我们要采取的主要措施包括：加强无残留、无抗药性的新型绿色饲料添加剂的研究；加强药物动力学研究、确定药物添加剂的用药规程和畜产品中允许使用的最大残留量；规范性使用兽药和药物添加剂，防止滥用和超量使用；在饲料生产的过程中，加强质量管理，确保饲料产品安全。

**市场调研报告的篇十一**

任务书

专（课）题：你认为应如何打造双安的服务品牌----双安u悦服务

一．工作划分及任务

将课题研究工作分为三个阶段进行

1． 实际情况调查阶段

2． 问题分析阶段

3． 提出合理化建议阶段

其中实际情况调查阶段需要完成(1)内部为中层管理干部和一线员工的访谈.(2)顾客访谈两方面内容，形成诊断报告。

问题分析阶段，就已经形成的诊断报告进行分析，对重点问题进行深入访谈。提出合理化建议阶段需据分析结果进行根源拆分，形成最后报告。

二．工作方法

1．初期以问卷调查方式对预期问题进行定性分析。找出主要问题所在。

2．以访谈形式对问卷反映出的问题进行开放式调查。

3．以根源分析法对研究对象进行归类分析。

4．针对不同根源问题提出合理化建议。

5．撰写研究报告。

三．人员安排及责任

1．组长：总体负责、协调各部分人力安排，控制研究进度进展

2．撰稿人：负责汇总所有送丞资料，形成终稿。

3．调查员：制作调查问卷，形成诊断报告。

4．数据分析员：对诊断报告及反映数据进行分析，提出合理化建议。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn