

2023年调查工作情况汇报 调查报告工作总结 总结调查报告总结(精选9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

调查工作情况汇报 调查报告工作总结调查报告总结 篇一

暑假转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。

通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在20xx年开了一家商店。

由于我们学校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想家里又有一些难事，那时岂不更忙。

于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸看店、进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知道甚少，所以还要接受爸爸的培训。

几天后，对商品的价格已有所了解。

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。

这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。

根据不同层次的消费者提供不同的商品。

去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了新的奇特产品，这些货是去年所没有的。

现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

我们家的店里有 一副匾联。

上联：您的光临是我最大的荣幸。

下联：您的满意是我最大的愿望。

横批：诚信为本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。

他们每天六点钟起

床，十一点才休息，无论风雨，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。

他们的辛苦可想而知。

有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

我自己的心得：

三) 实践感悟以及心得体会

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

这次的社会实践收获不少。

现在举例如下：

一. 在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。

如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。

以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。

人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。

别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会实践中以及以后的工作中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。

有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。

自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。

所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。

其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。

战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

四. 在工作中要不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。

人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。

一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的. 人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得骄傲的闪光点的。

本人参加社会实践有着不畏困难的精神，敢于实践，对工作充满热情，细心真诚。

通过参加社会实践，我认识到，在生活中吸取周围人的经验和阅历，掌握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。

充分发扬本人自身的优点，取长补短，总结经验，吸取教训，使自己对将来充满信心，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础。

“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超

乎平常的感觉。

其实学校要求我们积极参加社会实践,无非是想让我们提前接触社会,了解社会,这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心,于是我才决定今年要真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。

通过一个多月的实践使我增长了见识,也懂得了许多做人的道理,也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点,所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己,提高自己的素质,努力学好自己的专业技能,将来回报父母,回报一切关心我的人。

一、研究背景与现状

1、概念：大学生自主创业就是大学生通过个人及组织的努力,利用所学到的知识、才能、技术和所形成的各种能力,以自筹资金、技术入股、寻求合作等方式,在有限的环境中,努力创新、寻求机会,不断成长创造价值的过程。

2、现状：从xx年起,教育部、劳动和社会保障部、人事部等部委以及许多地方政府相继出台了有关政策,鼓励大学生自主创业,大学生创业成为一个社会热点话题。

随着就业压力的增大,大学生自主创业者也不断增加。

据相关调查显示,目前各高校大学生自主创业的人数占到在校生的近5%,而打算创业的大学生数量所占的比重则更大。

大学生创业意向与社会环境、学校氛围息息相关,也与自身的创业意识密不可分。

二、研究目标(核心问题)

此次在全校范围内进行的大学生创业意向及需求的调研及访谈，旨在了解我校大学生的创业意向及需求状况，根据得到的数据进行分析 and 统计进而响应我国科学技术部《关于大学生科技创业见习基地试点工作的实施方案》的相关文件要求，并由学校相关部门依此来制定支持我校大学生创业的政策及制度，以积极引导山大科技园威海分区所属的科技企业孵化器开展大学生创业见习基地工作。

三、研究方法

一次调查成功与否，在很大程度上取决于研究方法的制定。

为了确保资料的真实性与全面性，调查人员采取问卷调查的方法。

问卷调查的对象为我校12个学院和马克

思主义教学部xx级—2012级在校本科生和2012级、2012级研究生。

调研采取系统抽样与随机抽样相结合的方法，按照我校十二个学院的人数比例分配问卷。

在每个学院随机选取专业，在选定的专业中随机选择班级，并且使男女人数比例为1：1，保证了调研的科学性。

四、问卷基本情况

按照我校十二个学院的人数比例情况，共打印650份问卷，实际发放634份，实际收回614。

克思主义教学部发放1份，实际收回1份，缺失0份；其中，因不明原因缺失两份。

第二部分 本次调研需要显示的几个核心问题

一、描述现象

1、我校学生对创业的了解，他们的创业意向，以及现在所处的状态。

即“是已经开始创业，还是考虑过创业但是有疑虑而未进行创业”。

2、性别与创业意向之间的联系。

3、不同学院、不同专业与创业之间的关系。

二、总结问题

1、我校学生对创业的态度。

2、调研对象所认可和倾向的创业模式。

3、影响我校学生创业实践的缘由。

4、调研对象在创业中遇到的主要问题和困难。

三、提炼观点

1、为提高创业水平和质量，学校应做哪些工作。

比如，宣传推广创业赛事等。

2、学校应该给有意向创业的同学提供哪些帮助，给与什么政策扶持。

3、如何在传统教育模式的基础上突出创新，提高创新水平。

第三部分 调研数据分析

一、调研对象的基本信息

本次调研对象选择涉及全校商学院和法学院等12个学院以及马克思主义教学部，包含了工商管理类、朝鲜语、新闻学等26个专业，年级跨越xx级—2012级在校本科生和2012级、2012级研究生。

其中，男同学人数为327人，占总人数的54.6%；女同学的为271人，占总数的47.2%(有一人未选择性别)，男女比例接近1：1，基本与前期调研计划相符。

在不同年级的选择上□xx级—2012级的选中人数比例基本为2：3：3：2，研究生一共选择50人，约占总数的7%，符合调研前期的计划安排。

二□xx大学学生的创业意向及实践状况

1、调研对象的创业意向

(1)有超过半数的调研对象“考虑过创业但是有疑虑而未进行”

在调查中，总共599人回答了“您现在是否有创业的打算，状况如何？”这一问题，其中，有191人表示“从来没有过创业打算”，占总人数的31.9%；表示“考虑过创业但是有疑虑而未进行创业”的人数为379，占总人数的63.3%；正在进行创业或者已经成功创业的人数只占总人数的4.6%，有超过半数的调研对象“考虑过创业但是有疑虑而未进行”。

(2)调研数据显示男生比女生更倾向于创业

在全体调研对象中，回答这一问题的男生总数为327人，女生

总数为271人。

其中，有创业意向或者已开始创业的男生有241人，女生有165人；已成功创业的男生有5人，女生为0人；而“从来没有过创业打算”的女生有106人，男生只有85人，可见在调研对象中，男生比女生有更明确的创业意向和更强烈的创业激情。

(3) 创业意向与专业及学科有一定的关系

在调查中，商学院与其他学院相比，有创业意向的同学在人数上明显多于其他学院，在比例上也处于相对较高的水平。

2、对创业教育的了解

以下是调研的相关数据

(1) 对“教育部门试点创业教育”的了解程度

(2) 对“团中央和学联组织承办的kab项目”的了解程度

(3) 对“人力资源和社会保障部门承办的syb项目”的了解程度

(5) 对“高等学校自主设计创业教育项目”的了解程度

由以上数据资料可知，调研对象对诸如“教育部门试点创业教育”、“人力资源和社会保障部门承办的syb项目”、

“团中央和学联组织承办的kab项目”“高等学校自主设计创业教育项目”等项目了解较少，表示不了解这些项目的同学比例均在70%以上；然而，对于“多个组织联合举办的“挑战杯”创业计划竞赛”，在被调研的599人中，有近437人是了解的，占到总数的73.0%。

这是因为，“挑战杯”赛事是我校长久以来大力宣传的重大

赛事，而对其他的项目宣传推广较少，甚至还未启动。

由此可见，学校对相关创业赛事的推广和宣传是提高学生认知和参与这类竞赛的前提，也是普及创业教育、推进创业的保障。

三、xx大学学生创业需求调查

1、 创业资金、创业团队、创业项目、人脉资源和良好的心态是大学生认为创业成功最需要把握的因素。

由数据显示，被访者认为创业成功最需要把握的因素是创业资金、创业团队、创业项目、人脉资源和良好的心态的比例分别为71.8%、62.8%、58.4%、60.8%、52.3%；而认为是商业模式(即盈利模式)创业经验、脚踏实地的实务能力的比例分别为45.4%、40.6%、50.1%。

2、 调研对象认为大学生创业最需要的是个人强烈的价值观志向、良好的思想道德素质和各种场合的应变能力以及个人或团队研究成果或专利。

26.3%、24.2%和20.4%；认为是大学生科技创业基金支持、学校提供的各类创业培育和服务、的到社会化专业化的管理和服务的则分别为14.2%、4.8%、8.7%。

其中，被访者对于学校提供的各类创业培育和服务并不看重，这一方面说明大学生独立创业意识增强，另一方面也说明了学校之前对于学生创业扶持力度不够，扶持方式简单而老化，缺少创新，因而不被学生看重。

鉴于此，学校在提供相关帮助时，就要做到相关措施切实有效、落到实处，真正的能对扶持大学生创业起到帮助作用。

1.调查报告个人总结

2.调查报告(蔬菜调查报告)

3.物流调查报告总结范文

4.调查报告总结怎么写

5.问卷调查报告总结范文

6.雪灾调查报告

7.假期调查报告

8.材料调查报告

调查工作情况汇报 调查报告工作总结调查报告总结 篇二

20xx年在省、市调查队的正确领导下，在县统计局领导班子的大力支持下，在同志们的积极协助下，我在各方面都有了较大幅度的提高。

现从德、能、勤、绩、廉五个方面作如下总结：

一、积极学习党的方针政策

按照局党委的要求，积极参加支部的学习和活动，并同时坚持自学省、市、县有关文件精神。

通过学习和交流使我进一步理解了党的理论、路线、方针和政策，并撰写了心得体会，提高了自身修养，并以此正确指导了全队工作。

二、履行职责，提高工作能力

在实际工作中，经过不断学习、不断积累，积累了丰富的工作经验，能够比较从容地应对日常工作中出现的各种问题，尽职尽责。

在业务知识水平和工作能力等方面得到了不断的提高。

工作中能够顾全大局，团结协作，以诚待人，不追名逐利，不计较个人得失，注重在品德素养、职业道德和社会公德等方面的修炼。

三、爱岗敬业，树立严谨的工作作风

热爱本职工作，本着对事业高度负责的态度，坚持刻苦钻研，任劳任怨，扎实细致。

在工作中遇到的难题，总是想方设法、竭尽所能的予以解决。

认真遵守规章制度，按时出勤，积极参加义务劳动，注意发现和学习别人的长处。

四、丰富知识，扎实工作，不断取得新进展

部门完成了组织部门满意度情况调查、地税部门满意度情况调查，并且带领全队同志积极参与了第六次全国人口普查工作，受到了各级、各部门的一致好评。

在工作中努力克服人手少、时间紧、任务重等困难，高标准、高质量完成了各项任务。

五、廉洁自律，奉公守法

以清廉为荣，时刻做到自重、自觉、自警，并始终贯穿于日常工作中。

虽然在具体的工作中取得了一定的成绩，但还存在着差距和不足，在今后的工作中予以改进，不断完善，为统计调查工作的`全面发展做出更大的贡献。

省统计局县调查队

二一年十一月十九日

开展“四帮四促”活动是省、地、市在深入分析当前经济社会发展形势的基础上作出的重要决策部署，根据赤水市委市政府关于开展“四帮四促”活动的总体安排，我队高度重视，精心安排，切实组织实施，在20xx年上半年取得了较好的工作实效。

现将半年工作总结如下：

一、高度重视，精心组织。

在接到市委市政府下达的开展“四帮四促”活动的相关通知后，我队领导高度重视，在经过充分讨论后，成立了赤水调查队“四帮四促”活动工作领导小组，队长曹俊任组长，副队长杨先立任副组长，队其他职工任成员。

领导小组下设办公室，确保“四帮四促”活有的开展取得实效。

领导小组成立后，对我队20xx年开展“四帮四促”活动做了精心的安排和周密的部署，经过研究讨论，制定了工作计划，明确了指导思想，工作目标和参加对象。

确保“四帮四促”活动有计划、有步骤地开展。

二、深入基层，切实开展“四帮四促”活动。

队领导带头，全体干部职工积极参与，深入帮扶联系点两河口蟠龙村开展“四帮四促”活动。

帮助解决人民群众最关心最直接最现实的利益和实际困难，真正在服务群众、服务发展中创先争优。

20xx年初，我队主要领导在春节来临之际，前往蟠龙村慰问贫困党员，并送去帮扶资金600元。

4月，队长曹俊、副队长杨先立与两河口乡党政领导一起，深入蟠龙村群众家中，帮助慰问群众，确定帮扶对象。

6月，为确保两河口乡公推直选工作的顺利进行，在市委组织部唐部长的带领下，再次前往两河口乡开展党建帮扶工作。

7月初，队长曹俊带领全队党员干部前往两河口乡蟠龙村，为乡计生站送去了1200元的计生帮扶资金，为蟠龙村党支部送去了2000元的党建帮扶资金，并为三位贫困党员送去了每人200元的慰问资金。

上半年，我队的“四帮四促”活动按照市委市政府的总体部署，结合我队制定的工作计划，扎实开展，有序进行，共计前往帮扶单位4次，为他们送去帮扶资金4400元。

通过深入基层，开展“四帮四促”活动，有效提高了我队党员干部的服务意识和为人民群众办好事、办实事得意识，也为帮扶单位的党建工作和经济发展尽了绵薄之力。

国家统计局赤水调查队二一一年七月十五日

调查工作情况汇报 调查报告工作总结调查报告总结

篇三

通过近期对__酒店餐饮业市场的情况进行的摸底来看，本地酒店餐饮业发展迅速，从事该产业的经济成分发生了深刻变化，由以国有经济为主体发展为多种经济成分并存，民营企业居多；市场繁荣活跃，竞争激烈，酒店餐饮行业有喜有忧。

一、酒店餐饮业现状：

1、经营业态多样化，品种丰富多彩：综合性高中档酒店、饭店、专业饭店、酒楼，以及大众快餐、自助餐、休闲餐、沙龙餐饮、娱乐餐饮、美食街、美食城、特色餐饮、地方小吃店，甚至庄户饭店等应运而生，并迅速发展，形成多层次、多样化经营格局。

过去，餐饮业经营是以地方菜和少数份额的北方菜为主，现在是鲁菜、川菜、京菜、沪菜、粤菜、东北菜等应有尽有；日本料理、韩国料理等外国餐饮，麦当劳、肯德基等洋快餐也逐渐被人们所接受和青睐，形成了花样繁多、丰富多彩，南北菜系大合唱、中西餐饮大交流的局面。

2、餐饮企业经济成分和网点结构发生了深刻变化：随着经济体制改革的深化和酒店餐饮市场发展的需要，行业的经济成分发生了深刻变化。以国有经济为主的时代已成为历史。社会上各种经济成分的酒店餐饮企业，诸如多种形式的股份制、私有制酒店、饭店迅速发展。据调查，现有的全部餐饮业网点中，非公有经济性质的企业都占80%以上，但在餐饮大店中国有经济仍占较高的比重。

酒店餐饮业的网点结构呈现两极分化的趋势。过去是以中、小规模为主，大规模、高档次的酒店很少。现在是新建、扩建的大型、豪华、多功能、高档次和具有品牌特色的饭店、酒店不断增加；各种方便大众消费、具有经营特色的小餐馆、小吃店更是雨后春笋般的发展。与此相反，中等规模、档次

的餐饮企业发展缓慢，有的甚至逐步减少。

3、市场竞争激烈，酒店餐饮企业盈利能力减弱：该行业已成为市场化程度极高的行业，竞争激烈，优胜劣汰，重新“洗牌”的程度加大。竞争促进了餐饮质量和服务水平的提高，推动了行业的发展。但多数酒店餐饮企业盈利水平偏低。从调查情况来看，淡旺季节明显，甚至在某些时候呈现供过于求的局面，部分酒店的客房入住率不足30%，加剧了市场的竞争，企业的盈利能力减弱。

二、餐饮业发展中存在的主要问题：

1、行业自律和行业协调服务：没有行业标准和行业规范，特别是一些私营小企业缺乏诚信，违规违法经营的现象时有发生，损害了消费者的利益，影响了行业形象。

2、经营观念转变慢，研发创新不够：随着餐饮业发展，大部分酒店、饭店整体素质和经营管理水平有了很大提高，但相当数量的酒店、饭店在经营理念、经营模式、管理技术等方面还没有摆脱传统的影响，企业经营管理落后，科学技术应用程度不高，软硬件不配套，经营管理人员整体素质和管理水平还比较低。

三、本单位在行业中所处地位及现状：

1、经营方式的转型困难：由于本处的背景，我们不能向其他同行那样承揽多种商业性活动，导致许多慕名而来的商户转投他家，从而造成了本处在经营形式上的缚手缚脚。但同时，该背景也给我们带来了较大的行业影响力，应该更好的利用这种影响力来拉拢客户。

2、高层次的经营管理人才和技术人才不足，引进力度不够，培训工作又跟不上，餐饮烹饪研发创新不够，菜品、经营缺乏特色。解决行业整体素质不高的问题，一是引进和培养高

素质的经营管理人才和技术人才;二是切实抓好行业培训工作。在人才引进的同时，重点是抓好在职培训工作。

3、在巩固和保持现有客户的同时，还要更多的面向社会，积极扶持适合大众消费、具有经营特色、诚信服务、卫生、方便、实惠的经营方式，满足多层次、多元化的消费需求。打造餐饮酒店，发展特色经营，是提高本行业核心竞争力的重要内容。

总之，我们要进一步深化企业内部改革，加快机制创新，充分调动员工的积极性和创造性;坚持创新与发展，创品牌、创，突出经营特色，提高市场竞争力;改善经营管理，提高企业管理水平和盈利水平。

调查工作情况汇报 调查报告工作总结调查报告总结 篇四

我从xxxx年进入热力工作到现在已经有xx年了□xx年的磨练使我从一无所知发展成为现在的维修组长，我感到甚是欣慰。多年来在各级领导和同事们的帮助下，依照自身的职责顺利完成了各项工作任务，认真履行本职工作。现在我就从以下几个方面进行述职，有不妥之处还请领导和各位同事指出并给予批评。

一、认真完成本职工作、加强责任心:

站内运行方面：在确保各设备的正常运行外，力求为用户排忧解难，把用户当做上帝，争取在最短的时间内为他们送去温暖。

二、加强政治学习，提高思想认识:

积极学习公司的各项文件精神 and 科学发展观，更新自己的思想观念，提高思想认识，真正做到对公司的理念、方针、政

策牢记于心，确保在今后的工作有更明确的目标。

三、加强业务学习，提高工作能力：

为了加强对供热方面的专业技术知识的学习，平时利用业余时间学习了关于设备运行及管道维修的专业理论知识。通过学习，加深了对设备的了解，为以后的工作打下了扎实的基础。

四、工作设想：

(1)、继续加强学习，积极进取，不断提高自己的综合素质和创新能力，不断改进工作中的薄弱环节，提高工作质量。

(2)、明确自身责权，在班组管理中不墨守成规，不断提出新的设想和办法，努力提高安全管理水平。

(3)、提高产品质量、生产效率、降低生产成本，严格进行班组考核，充分调动全班组人员的生产积极性，用真挚的情感团结班组每一位成员。

(4) 以身作则具备过硬的理论基础和实际操作能力。学会与他人分享资源。

以上是我的述职报告，请领导、同仁批评指正。

述职人□xxx

20xx年3月19日

调查工作情况汇报 调查报告工作总结调查报告总结 篇五

这天，大家怀着期待的心情坐上前往深圳零度特训营的训练

场地，通过第一批受训者的描述，艰苦而又难忘，感动而又怀念，下车的那一瞬间，就看到那教官严肃的表情和铿锵有力的声音。接着就是两天的训练正式开始，从换上军装的那一刻开始，所有的任务都是用时间来限制的，在规定的时间内不能完成，那就要承担后果。

两天时间，做了很多项目，如练军姿、做游戏，感受团队的力量与激情。有好几个项目，之前是有接触过，只是游戏未变，但人却变了，该如何融入其中，发挥作用，也许是仁者见仁，智者见智，各抒己见。

通过训练，总会留下那些难忘的瞬间。首先，分四队，分队名、口号、队歌；为了维护那面队旗，所有战友都需全力以赴，荣辱与共。就像《共同进退》游戏中，一共有5次机会，说来奇怪，教官说，四个小组中，是我们队第一个去考查市场的，但前三次的成绩由于犯规，成绩全部作废，第四次，成绩也不是太理想。出乎意料的是最后，通过大家的努力，完成目标，虽然成绩位于第二名，但最终还是成功了。通过分析，大家发现，本来目标确定后，找方法即可，但总是把策略变来变去，导致战友一到赛场就傻眼了。所以，要骄不躁，气不馁，在关键时刻，能够服从安排，统一行动。

《七巧板》中，是团队最失败的一个节目，因为，这个项目中，大家都失败了。因为领导核心没有充分发挥其应有的功能与作用，关键时候，个人利益大于集体利益，不愿分享资源，给别人提供便利。

《漫漫人生路》，一个可以让自己想起童年，一路走来，我们得与失，就像在黑暗中，会有那么一个人大声叫出你的名字，然后用双手牵着你一起走，在人生困境与阻挠中，有谁会陪你度过？有谁会为你的成功而欣喜？有谁会为你的失败而不知厌倦地支持你？有谁，就像在那漫漫人生路中，需要跨过多少个障碍物，才能最终到达目的地。所以，请珍惜那个陪在你身边和你一起共度一生的人！

在《一圈到底》和《解手链》环节中，本以为在这一局，我们可以100%成为冠军的，因为是我们第一个找到解决方法，在预赛中，我们做得是那么地好，那么地有自信。只是，当上战场上的那一瞬间，《一圈到底》我们成功了，可就在接着《解手链》时，意外发生了。本不该松开的手却松开了，本不该掉眼镜的战友，在慌乱中将眼镜落下,,,,,所以，我们失败了。输的那么地不甘心，不情愿，因为原本胜利的果实是属于我们雄鹰队的，只是在关键时刻出现意外。遇事，不急不躁，学会淡定，相信自己，全力以赴，往往人的潜力都是被激发出来的。

《解救人质》，一个看似简单但又充满挑战的游戏中，可以完全体现出团队在脱离领导时发挥的作用。就像“不怕狼一样的敌人，就怕猪一样的队友”。这个环节中，教练扮演的角色是狠心老板，在市场竞争激烈和资金周转不灵的情况下，老板的生死就掌握在团队的手中，教练说，第一次失败，队长需要做30个俯卧撑，第二次失败，队长需要做60个；第三次失败，队长需要做120个。绝不容许你扯皮。最后，当失败的队长受处罚时，已经没有力气再坚持，但他还是坚持到底，当膝盖磕到地板发出阵阵响声时，大家是那么多的不忍心，心痛，可是，严酷的教官不容大家一起陪他做。只是说：“要知现在，何必当初。“那么长的时间商讨，一次又一次错翻、漏翻，为什么没有想好办法去执行？执行力在哪里？团结一致，不抛弃，不放弃，同心协力，共同面对困难。勇于承担责任，敢于挑起重担。最后，《毕业墙》就像人生的一堵墙，翻过去，就毕业了，翻不过，就失败了。人基、人梯、保护伞、拉人，那些就像在你一生中帮助过你的人一样。为了同一目标，共同努力，奔向那堵高的毕业墙。曾经想像，风雨同行，共同奋斗。挥洒汗水，流下泪水，已分不清那是汗水还是泪水？只记得除了激动与紧张之外，还有一双双保护伞在身边，就像教练所说：“有你在身边，真好！”“因为有你在身边，所以，才会有种安全感。感谢公司提供的平台和上司给予的机会，让我有这个�会参加户外拓展活动，能够学到了知识，并运用自己以后的工作中，永远

记得”没有错误的指令，只有错误的执行。“幸福的时刻总是那么地短暂，珍惜现在自己所拥有的！”

调查工作情况汇报 调查报告工作总结 调查报告总结 篇六

五月十八日，我们受社区派遣前往蔡甸区住房和城乡建设局接受了为期一个月“两实”工作的岗前培训。从如何做好调查员、房屋平面图的测量、单位总平面图的绘制；到如何开展“两实”调查工作、如何正确填报“两实”信息调查表，我们都能认真做好学习笔记，并在课后加以复习，力求做到学习内容不留疑问。而对于调查中在登记、编号上的一些特殊规定，更是记载于小抄上时时记忆，用以保证日后调查实际中调查登记内容和调查汇总方式上的高质量。我们认为作为一名调查员，通过严格的岗前培训，以达到业务过关、过硬，就是确保整个调查工作得以顺利开展的第一必要条件。我们在实习过程中参与蔡甸区房屋普查和测绘等相关工作，综合运用所学到的知识解决生产实践中遇到的问题，并验证，巩固和深化所学的理论知识，培养分析问题和解决问题的能力。同时通过亲身参加房屋测量登记工作和参加一定的专业技能，锻炼我们调查员的动手能力，磨练我们的意志，为今后工作打下坚实的基础。

调查不是某一个人的事，不是某一群人的事，它是一个神圣的利国利民的全社会共同参与的社会行为。因此，它需要每一个公民作为一个社会人的共同参与，积极配合。在宣传阶段，我们社区“两实”工作小组给每组发放了《致全体市民一封公开信》，在社区和广场等醒目处也悬挂“两实”和人调宣传横幅标语。种种宣传形式地相互结合，其目的都是为了消除了居民对这次试点工作的怀疑，帮助居民明白调查工作意义，为入户调查工作地顺利开展提供了有力的保障，为试点工作的顺利进行创造了良好的氛围。但从日后入户调查的实际工作情况看，这次整个试点的宣传工作仍是不到位、有其局限的。主要集中表现在试点区域内仍存在如“既是全

国调查，怎么就我们社区在调查？你们到底是不是骗子，调查怎么没有派出所的人随同？怎么查房子还查户口呀，你们是不是要搞拆迁？我们是租户也要登记？”等诸多疑问。而针对于这些善意地疑惑，我们小组的调查员们都是反复声明、耐心解答。

还在调查培训中，指导老师就反复强调了“两实”调查工作的重要性 and 关键性。所以我们第七调查小组在开始此阶段工作时，思想上绝对是慎之又慎，高度重视。但没有实践就没有发言权，培训课堂上学习的种种编制方法，如果没有被拉到现实中，用实践来检验，永远都是纸上谈兵，毫无意义可言。在统计摸底初期阶段，我们社区遇到了很多问题。比如：在摸底绘图阶段我们碰到的最大困难，就是当进入一个内部结构不规律的建筑物时，仅仅通过目视是绝对无法判断“哪扇门后是房间，哪扇门后是厨房、厕所”、“哪几扇门为同一户居民拥有”。这就需要我们展开询问并寻求住户们的帮助，反复核实，修改绘图，以确保我们的平面图与实际相符。

我们感谢，绝大多数居民都给予积极配合。入户调查，主要采取询问互动式，保证采集的数据真实、准确。为了避免调查人员同时多人发问，混乱发问，从而导致居民不知回答哪个好。我们组的成员通常针对调查调查表中的共同问题，由一名调查员发问，其他调查员同时优先听录答案。在填写表格时，注意字迹工整，按要求填写，不能漏填、漏统，并注意保持表格的完整性，不能破损。在实有人口调查中，对于仅仅寄挂户口于此的人，填报如“配偶身份证号”“现居详址”等信息时，想得到完整准确的信息难度非常大，很多家人代访者都不甚清楚其他寄挂家庭成员的详细信息而无法准确回答。在实有房屋调查中，租房者对房东信息不了解，在寻找房东及向房东了解房屋信息的过程中，因多为电话访问，被访者多表现出不信赖拒访态度。而遇到“门难进”、“脸难看”的情况时，我们调查员都能注意礼节，笑脸对人；调查对象有疑惑时，耐心解答，晓之以理，不与居民发生冲突，努力避免不必要的麻烦。而对于碰不到人的住户，在不

能100%确定此房为空置房屋时，我们调查小组都不会轻易放弃别人休息，我上班，别人回家，我出门；反反复复，来来回回；我们不怕守株待兔，我们只怕千万里我寻不到你。通常为了遇到你，我们选择晚上上班，白天汇总。留留言条，预约家访时间，我们常常从早上8点半开始工作到夜晚10点半。只要能找到你获得到信息，我们心甘情愿。

此次“两实”工作，我们社区调查小组完成实有房屋测量调查3003户，实有人口7294人。“两实”实有人口调查中查出常住人口7684人，寄住人口166人，未落户1人，有户无人1102人，流出146人，流动人口2250人。目前入户调查阶段已经顺利结束。通过此次调查试点工作，我们社区每一名调查员学习了专业的调查业务知识，获取了难得的调查工作经验。在学习、实践、总结、反馈中成长，我相信在全国第六次人口调查工作和全市“两实”清查工作开始之际，我们有能力可以独挡一面，完全胜任。同时通过亲身参加房屋测量登记工作和参加一定的专业技能训练，锻炼了我们的动手能力，磨练了我们的意志，为社区今后各项工作打下了坚实的基础。

调查工作情况汇报 调查报告工作总结调查报告总结 篇七

本次调查保持了问卷投放时长、问卷投放通道等多个技术指标不变的情况下，参与人数较3月增长26%，有效问卷增长31%，说明房产政策在一定程度上激发了消费者的关注。

通过数据分析发现，城市住房信心数据受政策影响悄然变化，尤其是认为一线城市将大幅上涨，4月份比3月份上升了10%，加上目前股市火爆，一小部分人将房产抵押进入股市，但资金最终还将进入楼市。

改善型需求有较大释放

对比3、4月份的数据，30-39周岁参与调查者大幅增加，40-49周岁小幅增加，符合改善性需求的年龄特征，表明未来改善型需求有较大释放可能。房产关注者年龄依然主要集中在20-49岁之间，占90%左右，比3月份要低6%。

被调查者性别比例稳定，男性更关注房产信息，往往会比较看中房产性价比、更理性地考虑房产消费。

一、二线城市的受教育程度整体水平高于三、四线城市。在经济地缘特征依旧明显的背景下，“逃离北上广”依旧是一个伪命题。三、四线城市依然“人口外逃”，二线城市部分承接了一线城市的“逃离者”，也吸引了三、四线城市的“外逃者”，成为未来人口增长较为明显的区域。

不同类型城市的收入水平差异明显。一线城市收入水平明显高于其他区域，依然保持着足够的经济吸引力；二线城市收入结构好于三、四线城市。三、四线城市产业不景气、收入水平不高是人口外逃的重要原因，也是楼市低迷现状难以改善的根本原因。

“已婚有子女”成为楼市主力关注群体。人口红利的消退使得刚需尤其是婚房刚需逐渐趋弱。过往的政策压制需求，使得当时的刚需群体不得不加入到如今的改善性需求队伍中。

一、二线城市人口流入是主要的刚需。三四线城市接近60%的自有住房率远高于其他区域，刚需明显不足。

超过40%购房者认为房价下跌

调查报告显示，330新政会“增加购房需求，推高住宅价格”的比例不高，认为中国房价下跌的超过40%，三四线城市尤其看空，占。

“房产消费趋于理性。”腾讯房产研究院院长吴卫东称，一

线城市认为政策会推高房价的远高于其他区域，显示一线城市新政策更能有效激发潜在需求。一线城市认为住宅市场会出现“增需抬价”的占。

符合政策要求的被访问者普遍选择“会根据需求购房，不会加快购房进度”，在明朗的买方市场背景下，消费者越来越理智，房产消费决策时间将变长，考虑的因素更多。三、四线城市“不会再考虑购买住宅”的比例高达，明显高于其他区域，消费者信心明显不足。

从图表中显示，购买二套房的需求群体很大，在一线城市还未买二套房的占，二线城市占三线城市占。有将近10%的购房群体开始着手看二手房。这些新的购房者的进入，将有助于缓解当前高居不下的库存压力。特别是一线城市，随着购买二套房的需求群体也相对积极，房价上涨可能性高。

二手房购买热情高涨超50%比例

根据330政策，二套房的首付比例从原来房产总价的60%降为40%，虽然“降首付”扩大了潜在购房群体，但超过50%的需求者选择“不会扩大购房面积”，其中一线城市有购房者表示不会出手。

吴卫东表示，这不仅是购房者对现实无奈的选择，更是对后市不太乐观的潜意识行为。

相比对二套房的冷淡，新政激发了购房者对二手房的热情。由于二手房营业税征收年限由超过5年免税改为超过2年免税，次新房潜在供应量增加，其品质不亚于新房，对购房者吸引力加强。

根据调查数据显示，有超过50%的购房消费者表示会根据需求适当考虑购买二手房，其中一线城市表示购买的比例高达，不会考虑购买的仅为。十分有意思的是，二三四线城市的对

二手房的热情与一手房背道而驰，三四线城市不考虑购买的占。

股市赚钱后将回流楼市

4月27日，上证指数收盘4527点，当日上涨，是中国股市7年来的最高点。市场上开始出现一些人将房产抵押进入股市的现象。数据显示，“抵押房产，投入股市赚钱”的比例3%左右，激进的投资投机者比例并不高。

绝大多数潜在购房者会按原定计划买房，投资和购房都趋于理性，其中一线城市占，二线城市占69%，三线城市。但也有相当部分的群体选择“暂时不买房，投入股市赚钱”，一线城市占比，明显高于其他区域。

面对“股市中赚到一套中意住宅的首付款”，计划“抽出首付款买房，余下的钱继续战斗”比例最高，总体上超过38%，一线城市达到。当股市火爆到一定阶段，部分资金会选择离开股市。吴卫东表示，由于不动产具有增值保值功能，资金会逐渐流入楼市，让楼市的资金面得到缓解。

看跌比例回落5%认为一线城市大幅上涨增10%

与203月的消费信心数据相比，一线城市看涨比例大幅提高，并首次超过50%临界点。

三、四线城市消费信心数据略有提升，看涨比例不足30%，消费信心依旧不足。只是看跌比例从大于50%回落到45%以下，悲观情绪有所缓解。

二线城市消费信心数据波澜不惊，看涨看跌比例均在37%左右，后市走势不甚明朗，市场状况更多取决于库存去化情况。

对比3月和4月份，一线城市认为大幅上涨的比例上升明显，3

月份只有，而4月份高达。根据媒体报道，4月20日-26日的北京楼市，9个盘入市，量价齐升，有多个楼盘出现“日光盘”。二三四线城市认为大幅上涨的比例升幅比较小。

调查工作情况汇报 调查报告工作总结调查报告总结 篇八

正文：

(1) 前言

洪铺镇是皖江城市安庆的一个偏南小镇，是怀宁县辖镇。我们今天所要介绍的洪镇村与五桥村同是洪铺镇中非常重要的乡村，其中，洪镇村是镇政府所在村，是洪铺镇的中心，也是洪铺镇目前最繁华的一个村。而五桥村与洪镇村紧紧相邻，只有一河之隔，本是一个不起眼的小乡村，因为赶上了新农村建设的好政策，成为了全国新农村建设示范村，没有几年的建设治理，原本贫穷落后的小山村如今变得非常富庶美丽。现在，就让我们一起前往洪铺镇，看看两村的相同与差异。

(2) 水是生命之源

常听老人谈起她们记忆里的洪铺镇，由于隶属长江中下游地区，这里水系丰富，水产盛足，那时候还没有三峡大坝，村子里的河流都是和长江相通的，那时在家门口都能捕到江里的鱼种，七八十斤的大鱼也是常常能捕到的，现如今很难见到的江豚简直就是常客，每每洗衣洗菜的时候便会游过来找点吃的。乌龟甲鱼什么的放牛的孩子经常一天能捡一大箩筐回来，可惜那时候竟然不知道怎么吃。我老家所在的村子就是洪镇村，奶奶说那时候是没有自来水的，全村人吃喝的水都来自门口的那口方塘，并说那时候的水是很甜很清澈的，于是我便再次前往那口小塘，看到的却是这幅景象。

降雨量的减少，加上人们大量的取用，还有农药，垃圾的污

染，原本清澈甘甜的方塘已然变成了一个污水坑了。

我们再看看五桥村经过治理，情况是否会好一些。

这便是五桥村的池塘，水依然那么清澈见底，周围用大理石筑起了堤坝，显得非常干净整洁。

(3) 城镇化建设对环境的影响

跟随着全国城镇化的步伐，洪镇村也积极响应着国家的号召，但似乎在发展的进程中忽略了对环境的保护，忽略了对自然地敬畏。

这是洪镇村新建的小区，我想说的并不是它建的有多么漂亮，而是要强调一下它的前身，大家一定不敢相信，这个地方曾经是一个很大的水库，为了满足更多人的住房梦，人们不惜将水库填平，将扩建的魔爪伸向了稀软的湖床。广场上一条条歪斜的裂痕仿佛是那冤死的水库在无声的哭泣。

相比洪镇村，五桥村的建设开发则更加注重与自然和谐相处，他们在河道的两边修建了栏杆，住房沿着河堤依次建造，门前有流水，屋后是松林，好不惬意。

(4) 土地是我们的根

我们看到的就是五桥村的整体规划图，他们将村子里的土地通过土地平整，集中到一起，再承包给别人种植，既保护了赖以生存的耕地，又增加了经济收入，可谓一举两得啊。

(5) 环境治理

触目惊心！图片上的就是洪镇村最重要的淡水河，早在二十年前，人们从这里上船可以直达武汉，更有很多的渔民以此河为生。现如今，宽阔的河道几近干涸，於黑的河床像一条被

剥了皮的巨蟒衰死的暴露在焦阳下，大量的垃圾撒满河道散发出阵阵令人作呕的气息，无奈的村民只能将就着使用已经发臭的河水。不知道先辈们看到如此场景会不会心痛，而或是叹口气，黯然的离开。

这是五桥村的水脉，五桥村的村民通过修建防护堤，水堰，很好的保护了河水的流失，通过垃圾清理，河道清淤，使河水保持清澈，在这样的小河边漫步怎能不心旷神怡，心情舒畅。

(6) 我的感受

通过这次调查，给我内心的冲击确实很大，曾经鸟语花香，虾美鱼肥的洪镇村，在城市扩张的浪潮中被伤的千疮百孔，横流的污水取代了曾经清澈的小溪，堆积如山的垃圾占领了曾经翠绿的小丘，葱郁的山峦被切去了秀发，湛蓝的天空被掩上了浓浓的乌云……而五桥村却能后来居上，建设的如此美丽，不得不令人深思啊，真心的期盼美丽的洪镇小村能恢复曾经冒昧的模样，希望像五桥村一样的乡村能越来越多，愿我们生存的环境越来越美好！

调查工作情况汇报 调查报告工作总结调查报告总结 篇九

目前市场上的沙发高档品牌主要有以整体家居布置、沙发配套为主的全有家私、皇朝家私、香港富得宝、香港乐其、宜家家居等、以及主营沙发的芝华士；中档品牌则包括吉斯、喜梦宝、世纪博森、伊诺维绅、成都南方等，低档品牌则。

一、__沙发市场概况：

目前，__沙发销售地主要聚居在__大街处银座家居、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。从产品和品牌档次上看，银座家居、富雅家居属高档品

牌的根据地，东亚商城、清河家具、国贸家具、二印家具则汇聚了来自天南海北的中低档沙发品牌。从经营定位上看，各商城均有自己的差异化定位，知名品牌、高档商品的专卖店向富雅、银座家具城集中；中档及部分专业市场多数集中在东亚家具城；低档商品的批发业务又集中在__和__家具城，欧亚则走专业化办公家具路子，与其同一东家的银座家居形成互补，对其他家具商城形成攻击。

市场上的沙发按照材质主要分为真皮、布艺、以及二者结合三种，进驻__沙发目前市场上的沙发高档品牌主要有以整体家居布置、沙发配套为主的全有家私、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；中档品牌则包括吉斯、喜梦宝、世纪博森、伊诺维绅、成都南方等，低档品牌则汇聚了一些来自__本土和其他各地区县城的小品牌，如____、____等。

三、消费者调查：

1、消费者细分特性描述一(低、中、高档)：

a)平民百姓、普通工薪族是是低层次、低价位的主要消费群。他们的要求是：简洁实用而又有现代美感；功能较多，以便充分利用有限的居住空间；希望中高档次的设计及风格，但价位偏于中低价，心理上能感到物有所值。这一类消费群还是杂牌的天下，因其长于抄袭与模仿，拙于原创与设计研发。因此，它们利用自身的各项成本优势，吸引了广大的中下层次的消费群。

b)中高层次的消费群，这部分消费者包括企、事业单位的管理人员，城市“白骨精”（白领、骨干、精英）。他们事业有成，思想独立，个性化追求较为明显。对家私的性价比、设计风格、用材、品牌定位较为看重。这部分生产厂家较多，他们各自以自己的原创设计及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)都市新贵或富豪的高层次群体。这部分人居于消费金字塔的顶端。一般都有别墅或宽敞豪华的住房，对家具的要求首先是品牌要与自己的社会或金钱地位相匹配，通常选择的是国际品牌或知名品牌。

2、消费者细分特性描述二(办公、家居):

a)办公沙发消费群主要是经济水平处于中高层次的群体。购买群也多位于这个群体。经济佳者，由于公司形象或私人喜好的需要，他们看重品牌，因此选择的一般都是知名品牌。经济一般者，则选择中档品牌，既顾及到了形象，又节省资金。

b)家居沙发消费群的范围比较广泛，几乎涵盖了所有成家立业或将近成家的消费者。对于私人使用物品，他们选择起来相当慎重，不仅注重质量，而且在与室内风格匹配上也花尽心思。由于经济状况的不同，选择的品牌档次亦各不相同。

3、影响消费者购买沙发的主要因素:

访问5人，综合如下:

消费者选择标准——无污染、没怪味、舒适、款式合理、价格实惠

高消费——大品牌

中低消费——舒服、价格便宜

现用沙发品牌——南方、泰新、以及济南本地产布艺沙发

认为现在较好的沙发品牌是芝华士、皇朝家私、全有家私以及一些香港品牌等。

四、沙发产品的未来发展走势：

通过访谈和查找二手资料，有三大走势：

c)品牌方面：由于产品日趋细分，沙发品牌呈两极化发展，知名品牌更加注重其品牌的建设和推广，某些中档品牌则在竞争中淘汰，而那些杂牌、小品牌则依旧利用自己的成本、价格以及地域优势，占据中下层消费区域。