

最新中等小学生评语一点(优质5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

商业调研报告PPT篇一

商业城建成开业18年来，在促进就业、涵养税源、搞活流通、改善民生，带动相关产业，振兴一方经济，促进城市化进程等方面作出了积极贡献，实现了经济效益、社会效益双丰收和经营者、消费者、管理者多方共赢。但随着经济社会的快速发展，商业城已严重落后于整体经济的发展趋势，严重落后于周边同类型市场的发展水平，严重落后于人们日益增长的物质生活需求，改造提升迫在眉睫。

近年来，区委、区政府高度重视商业城的提升发展工作，主要领导先后批示要对商业城的提升改造作为重点课题进行专题调研。为此，从7月下旬开始，区政协会同区贸易局、商业城管委会等单位组成调研组，以专题座谈、实地走访、问卷调查等形式，开展了大量的调查摸底工作。先后召开了商业城经营户代表、业主代表专题座谈会，走访了政府有关部门和镇街，并赴、和等地学习考察，广泛征求了多个层面的意见和建议，在此基础上形成了《加快推进商业城提升发展的对策建议》。现将调研成果综述如下，供区委、区政府领导决策参考。

商业城于1992年建成开业，总占地400多亩，总投资8亿人民币，有各类办公和营业用房6000余间，经营户3400余家，从业人员3万余人。共设xx大市场和两条专业街，经营范围涉及五金建材、副食百货、服装箱包、粮油烟酒、机电家电、非机动车和旧货等。其中商业城开发总公司举办十个市场和两

条专业街，民营举办六个市场，由管委会辖管。建成18年来，各项经济指标稳健增长，尤其是近三年来，年商品成交额均突破双百亿，占全区商品成交额40%左右，年创税收近亿元，先后获得多项全国性荣誉，三次被评为省重点市场，商业城已成为面向全国的一张“金名片”。目前，商业城有两级管理体制：一是商业城管理协调领导小组，为区政府对商业城实施管理协调的非常设机构，由区政府常务副区长、分管副区长、有关部门领导组成；二是商业城管委会，为常设机构，负责商业城的统一协调和管理，其主管部门为区贸易局。公安、城管进驻商业城，分别成立分支机构，实行双重管理。

xx年，商业城管委会成立后，努力克服硬件设施先天不足的困难，加大投入，强化监管，实现了商业城的稳定和持续发展。

为切实加强消防安全管理，近年来，通过加大硬件改造投入（近三年共计投入资金1200多万元），先后完成了商业城主要市场的消防设施改造，建立完善了一整套安全监控防范网络，通过人防和技防的有机结合，使城内火警数量逐年下降。为使商业城环境面貌得到明显改善，通过开展“整治月”、“巩固提升年”、“深化管理年”和“规范发展年”等专题活动，抓住难点重点，实施专项整治，落实长效举措，整体形象得到改观。通过加大基础设施建设，规范整顿停车场，挖潜停车空间，加强交通疏导和专项整治，运用科学手段引导经营户文明停车等手段，有效地缓解了商业城的停车、行车压力。

在肯定商业城发展成就的同时，我们也看到，当前商业城面临日益突出的发展瓶颈问题和矛盾，严重制约着商业城的持续发展，影响市场的正常运行。目前的主要问题有以下三个方面。

1. 硬件先天不足，整体环境较差。

(1) 消防安全难以保障。消防设施缺少、建筑物连片且结构复杂、商住混杂、空间狭小、人口密集，给消防改造、火险发现、火灾救援、人员疏散等工作带来困难。虽经多年连续改造，但各类消防隐患仍难以彻底根除，每年均有火险发生□xx年高达9起。近年来靠市场管理部门严防死守，数量有所下降，但仍危机四伏，一旦火险发现或扑救不及时，后果不堪设想，商业城已经成为潜伏的“火山口”。

(2) “停车难、行车难”问题突出。商业城经营户现有自备机动车、电瓶三轮车3000余辆，日进出商业城车辆万余辆，而城内各类停车位仅1200多个，造成10多辆车争抢一个停车位的局面，停车位缺口较大。同时，城区主要道路贯穿商业城，加上火车南站扩容，各市场内交通拥堵严重，城内道路处于超负荷状态，遇节假日和销售旺季，情况更加严重，交通压力日显严峻。

(3) 抗灾能力低下。因年代已久和建筑质量差，市场多处房屋出现沉降，墙体开裂，结构变形，管道破损，建筑物安全防控能力下降，极易发生安全事故，每逢台风、雷暴、大雪等天气，都会造成较大经济损失，经营者怨声载道，管理者提心吊胆。

2. 经营模式传统，市场竞争力不强。

(1) 功能配套不足。城内仓储空间严重不足，物流水平低下。许多营业房因面积狭小，既成商品展示区，又成仓储区，店内货物堆放杂乱、随意侵占公共空间和过道，市场秩序混乱，管理难度较大。

(2) 专业化水平不高。因建成初期隆市需要，市场划行归市特征不明显，商品布局错综复杂，专业化水平低，核心竞争力较弱。

(3) 经营档次低下。十多年来，市场一直延续现货现金现场

交易，这种小规模、低层次的经营模式，使得市场内知名商品品牌较少，附加值较低，高端消费外流。

3. 产权分散，造成市场管理难。

（1）日常管理难。一方面，现有的法律法规对产权式市场管理出现真空，市场管理依据不足，缺乏有效的管理手段。另一方面，政府相关职能部门对商业城块状管理和执法力度不够到位，导致商业城市场管理部门在处理矛盾和问题时较为被动，法律纠纷和信访事件不断，“管理难、难管理”问题突出。

（2）市场培育难。产权分散，私有产权比例高达80%以上，导致市场管理部门无法实施统一招商、统一出租、统一管理。甚至出现“二房东”现象，哄抬营业房租赁价格，恶性、无序竞争，影响了市场的健康发展。

（3）权利义务失衡。私有产权所有者只享受房产收益权，不承担责任义务。尤其是民办市场，开发商建好市场一卖了之，商业城管理部门则承担了市场的房屋维修、设施维护、卫生保洁等，而经营者又以各种借口，对市场收费工作制造困难。随着硬件设施的逐年老化，维修、改造资金逐年加大，市场正常管理难以为继。

商业城建成18年，至今未进行大规模改造，受整体环境和发展空间束缚，经营规模、经营品牌、经营档次已明显落后于省内等地市场，更与经济社会发展水平不相适应。调研组认为，实施商业城提升改造工作，势在必行。

从前期考察情况看，皮革城于xx年实现了新城搬迁，二期建成、三期建设、四期规划，并成功上市，开始面向全国布局，发展迅速。中国小商品城先后五次易址、九次扩建，现也成为绩优上市公司，步入高速发展阶段，年创税收达20多亿元，占全市的30%左右，成为地方经济的发展典范，不仅在全国，

而且在全世界提升了的城市形象。中国科技五金城先后投资7亿多元，实施了新市场建设和老市场改造。濮院羊毛衫市场在改扩建的基础上，计划用5—xx年时间，建成一个功能齐全的现代化商贸城。上述市场通过改造和新建，完成了转型升级，实现了飞速发展。商业城与上述市场在同年代建成，累积18年发展，品牌效应明显，无形资产可观，在一定程度上代表着商贸产业的形象。但目前因各种因素制约，商业城在发展水平上已远远落后于上述市场，急需通过重建或异地新建，提升硬件设施条件，完善市场功能配套，打造新型经营业态，创新经营管理体系，重新焕发生命活力，以进一步巩固和提升商业城的品牌价值。

1. 有利于促进产业结构调整。市场产业低能耗、高就业、高效益的优势明显，对优化产业结构，促进社会经济健康发展助力巨大。从考察情况看，市在“以市场为龙头，三产带动二产推动一产，全面提高区域经济”的发展模式下，专业市场建设取得了巨大成功，不仅振兴了经济，更打响了在全国、全世界的品牌。实施商业城提升改造工作符合我区经济发展方式转变和结构调整的要求，有利于实现先进制造业和现代服务业“两轮驱动”，必将成为我区经济发展新的增长点和亮点。

2. 有利于加快推进城市化进程。“办一个市场，兴一方经济，富一方百姓”，这是省内周边市场产业发达县市的共同经验。市以市场开发带动城市建设，在全国形成了较大影响力。区委十三届六次全体（扩大）会议作出了坚持城市化带动的战略决策，我们认为，实施商业城的改造提升，打造新的经济商圈，有利于进一步完善城市功能，提升城市品位，加快我区的城市化进程。

3. 有利于打造产销互动发展格局。先进制造业需要现代化的市场产业相配套和依托。等地市场通过强劲的产业依托，形成了制造业和商贸流通业相辅相成的良好发展局面，产销两旺，发展前景广阔。当前，已形成了以工业为先导，多种产

业共同繁荣的经济形态。实现商业城的提升改造，搭建好本区优质工业产品的展示销售平台，形成产销互动发展格局，既可推动我区工业制造业发展，又为市场产业发展增添强劲动力。

近年来，社会各界关于加快推进商业城提升改造的呼吁日益强烈，省工商局领导在全省市场工作会议、省重点市场检查复评等场合，多次建议商业城尽快实施提升改造，以巩固和提升商业城现有品牌地位。各界人士通过人大议案、政协提案等途径，要求加快商业城的提升改造，保护现有市场资源。从前期组织的两次专题座谈结果看，支持异地新建的意见占77%，支持就地改造的意见占23%。而三次问卷调查的结果显示，支持异地新建的占61%，支持就地改造的占35%，其余4%为其他意见（维持原状等）。综上所述，要求提升改造的意见基本统一，且异地新建商业城成为主流意见。商业城管委会也曾委托具有国家一级资质的专业研究机构，对商业城提升发展作了专题研究，形成了《商业城发展研究报告》。通过综合评价，该报告提出了以异地新建实现商业城转型升级的研究结论。

商业城的转型升级事关民生保障和经济社会发展大局，影响深远，同时实际工作开展涉及面广，难度较大，任务艰巨，因此迫切需要区委、区政府加大对商业城提升改造的工作力度。

1. 组建领导班子。建议把该项工作列入区委、区政府的重点工作，成立由区委、区政府主要领导挂帅，分管领导负责，各有关部门负责人参与的商业城提升发展领导小组，下设工作小组，协调、推进各项工作。

2. 继续深化调研。建议区委、区政府主要领导带队，组织有关部门、镇街到兄弟县市进行学习考察，借鉴他们的成功经验，进一步统一思想，提高认识，坚定信心，加快推进商业城转型升级工作。

3. 加快推进工作。目前区域内各类建设项目众多，土地资源日趋紧张，商业城项目必须抓住时机，加快推进。一方面政府牵头协调各有关部门和相关镇街，开展项目选址、土地规划控制和前期手续办理等各项前期工作。另一方面，对区域内在建大型市场进行规划控制，整合全区市场资源，以避免重复建设。

在前期座谈交流、考察取经，广泛听取各层面意见的基础上，调研组对就地改造和异地新建两个方案进行了分析比较。一致认为，就地改造弊大于利，主要存在产权主体利益难协调、现有空间难拓展、瓶颈问题难破解和与火车南站规划矛盾等问题。而异地新建利大于弊，可彻底解决当前面临的发展瓶颈问题，通过最优位置建设、最优方案规划、最优模式创建，既有利于加快城市化进程，又有利于提升市场的综合实力。对新商业城的发展规划问题，可从以下三方面考虑。

1. 打造符合时代要求的现代新型商业模式。以“高起点、远规划、新配套”和“一次规划、分期建设”为原则，建设集销售、仓储、物流、会展一体化，购物、休闲、娱乐、旅游一站式，有形无形市场相结合的市场集群和商贸中心，把新商业城打造成代表现代商贸发展水平的典范之作，使商业城真正成为向外界展示的“金名片”，立足、面向全省以至华东的“辐射源”。

2. 建设中小企业发展平台。凭借其丰富的产品资源和优越的创业平台，业已成为全国、全世界网上创业者的沃土。我区现有中小企业2万余家，绝大部分为民营企业，资金实力雄厚，发展愿望强烈，而周边的绍兴、宁波、台州地区也有大批民营企业。在实施商业城提升改造时，可充分考虑这些中小企业的发展需求，为重点工业产品搭建一个集批发、零售和展示为一体的平台和窗口。

3. 进行区域市场资源的科学整合。新商业城建设可与其它市场的规划、整合同步进行（如加大新农都、新世纪市场园区

和农产品批发市场整合力度)。在保护现有市场的前提下,筛选更具发展前景、更能代表区域特色的专业市场,优先进驻新商业城,尽快兴城隆市。要避免重复建设,引导区域内市场从“小而全”向“大而专”的发展形态转变,提高我区市场的精品化、专业化水平。

针对商业城异地新建的选址问题,调研组实地踏看了宁围、新街、红山蜀山、临浦等地相关区块,提出了四个建议方案(见附件)。

经过分析比较,综合各方面因素考虑,调研组认为:

建议方案一、二——新世纪市场园区区块、临浦王村区块距主城区较近,相对较有区位优势,容易迅速隆市和形成规模,但也存在拆迁压力大、成本高、新的交通问题和农保地调整等不利因素。

建议方案三、四——红山农场区块和区块较具发展潜力,可充分利用省市区发展战略优势,抢抓机遇,实现商业城的转型升级和加快发展,但均存在离主城区较远,导致经营户易流失和隆市风险。

但无论选择哪一方案,新商业城建设应与全区市场资源科学整合相结合。因此,建议对新农都、新商业城及其它专业市场的建设进行综合规划,整合各自资源优势,避免重复建设和恶性竞争,集中力量,共同做大、做强、做精、做专我区市场产业。

商业城提升发展项目一次性投资较大,可借鉴、等地成功经验,遵循“政府搭台、企业唱戏”和“自筹资金、自求平衡”等原则,探索投融资、建设和经营管理等新的体制。一方面,可通过企业化操作,吸纳多个投资主体组建股份公司或企业集团,负责新商业城的开发建设。建成后,可学习省内外兄弟市场的管理经验,实行政企分开。市场的经营管理

通过集团化、企业化操作来实现，同时逐步转变现有整理文章由商业城管委会的职能，成为专门的协调机构。另一方面，对老商业城搬迁后土地进行拍卖或再开发利用，结合火车南站规划，建立集居住、休闲和购物等功能为一体的新商业业态，提高土地使用效益和市场营销效益，以求新老市场建设的资金平衡。

在完成新商业城建设搬迁前，将存在5年以上的建设过渡期，因此在加大提升改造力度的同时，须继续加强市场管理工作。

1. 强化现有管理体制。针对当前商业城存在的诸多管理和发
展难题，须进一步强化管委会的职能和机构定位。根据管委
会实际所承担的职能，将商业城管委会调整为全额拨款的事
业单位，以进一步加强对商业城的安全生产、市场秩序和国
有资产的有效管理。整理文章：

2. 完善部门联合执法体系。督促各职能部门按照“以块为
主”的管理模式，明确职责，落实措施，加大监管力度，确
保平稳过渡。

商业调研报告PPT篇二

为促进我区经济健康持续发展，现将xx区社区商业发展情况
报告如下：

近年来，随着我区城市化进程不断加快，小城镇建设和城乡
一体化逐步发展，诞生了越来越多人口密集度较高的小区，
消费者慢慢从单位人变成社区人，人们大量的经济活动都将
在社区内完成，“小区经济”应运而生，符合社区居民就近
购买家具日常生活用品的习惯以及省时省事、方便快捷的客
观要求的社区店，渐渐成为社区居民综合消费的重要载体。
本次调研共调查50个小区，45家社区店。

龙熙帝景等等。很多社区店由于地理位路集中导致客源分散，

销售额低下，并没有进入理想的盈利状态。

调查45家社区店基本情况

社区店的日常经营主要是食品和日用品，其中60%以上为食品。我区社区店普遍存在着“小超市”的风格，提供的产品和服务较为单一，缺乏有竞争力、有特色的产品，在商品结构上与中小型超市严重雷同，过于大众化，因而缺乏竞争力。社区店作为超市的补充形式，应该采取差异化的竞争策略，才能创造出自身的优势，扭亏为盈。

一般情况下，社区店的利润主要来自于商品销售及各种增值服务，成熟市场中的社区店，约1/3的利润来自于为消费者提供的增值服务。这些服务主要包括卖即食食品、加热食品、送货上门；代收缴水费、电费、电话费、网费；代收快递、干洗、预定飞机票、火车票等等。由于提供这些服务必须符合严格的条件且手续复杂，因而目前仅有少数社区店能提供上述服务。

社区店对流通量大的商品和具有明显销售时段特征的商品，往往要求一日三配到四配，这对社区店的物流配送系统和信息系统提出了很高的要求。尤其对于个体社区店来说，没有信息系统和物流系统的有力支撑，对于销售具有时段特征的商品，只能凭经验一次性配货，售完为止，往往不能满足社区居民的最新需求。

目前我区社区店有的并不符合社区店标准，如：中天小区一家社区店，把自家住宅用房当做店铺。除此之外，很多社区店的蔬菜水果等商品并没有做上架处理，一些小商店里销售的散装粉条、馒头、面包、腌菜等产品都属于三无产品，食品安全现状堪忧。

做好社区店网点规划工作，有利于加强社区店网点的合理布局，防止盲目投资和重复建设，促进社区店网点全面、均衡

发展，满足人民群众日常生活需求。建议规划局、商务部门按照市商务委打造“15分钟商圈”规划要求，更合理地对社区店进行布局，避免扎堆现象和空白点的出现。

目前我区社区店大多产品结构雷同，产品更新率较低。社

区店要在超市夹缝中闯出一片天，必须走本土化、特色化经营路线，“便利”和“与消费者近距离”应该是社区店最大的特点。可以在生活必需品做主打的同时，加大即食食品、新奇特的小商品的比重，积极开发特色型、便利型商品，保持产品更新率，满足消费者需求的变化，增加消费者的新鲜感。同时提供各种多元化的增值服务，如打印、购票、缴费、寄存等。

完善高效的物流配送体系是社区店完美经营的基础条件。社区店具有显著的规模小，种类多，库存能力极弱，配送频次高的特点。依托完善的现代物流网络体系和现代物流技术，可以极大地降低社区店的流通成本，实现零售终端优势。因此，社区店必须建立和完善适应社区店特点的“拆零配货”型物流配送体系，或者利用第三方物流，制定适合自身特点的配送方案，满足小规模分散化配送需求，节省物流配送成本，形成核心竞争力。

政府给予社区连锁店资金、选址方面的政策支持。

目前我区个体社区店相当一部分都存在着食品安全问题，环境卫生质量较差、三无产品等现象都有不同程度的存在。建议有关部门对社区店经营场所、商品质量、环境卫生等问题加强监管，确保社区居民买得放心、用得放心、吃得放心。

商业调研报告PPT篇三

坐落在北京东三环上紧邻国贸的双井地区，是因cbd商圈的扩张而崛起的外延商圈——向北一公里既是cbd核心地标国贸，

南面毗邻上世纪八十年代初建成的北京老牌纯居住型社区——劲松，其得天独厚的地理优势而受到商业地产的青睐，日益成为一个频繁见诸于媒体和广告的地标商圈。

在20xx年以前，双井地区是集合了北京齿轮总厂、北京重型汽车制造厂、北京建筑机械厂、北京重型机械厂等工厂的重工业工厂区。20xx年，富力地产投资32亿元拿下了广渠门外东五厂地块建设北京富力城，这在当时是建国后公开招标的最大地块。随后双井地区的价值逐渐为房地产界所重视，从广渠门、双井一直延伸到东四环大郊亭桥一线，陆续开发了富力城、富力公馆区、九龙花园、苹果社区、乐成公馆、外企公寓、百环家园、广渠家园、金港国际、珠江帝景等新楼盘，尤其是贯穿东三环沿线的10号线地铁在20xx年开通，结合本就理想的地面公交体系，形成了换乘便利四通八达的交通网络，推动双井地区商务生活、休闲娱乐随之升级，对区域外的消费形成了巨大吸引。

十年华丽蜕变之后的双井地区，云集着富力中心、富力双子座、东环国际大厦、乐成中心、优士阁等甲级写字楼，尤其是隔三环矗立的富力广场、乐成中心已然成为新地标与北面的建外soho楼群鼎足而立，购物中心、娱乐场所如ume和麦乐迪以及星级酒店点缀其间。富力城、富力公馆区、苹果社区、乐成公馆、外企公寓、首府会、金茂府等星罗棋布的高档楼盘意味着庞大的消费人群和消费实力，商圈东北角的苹果社区进驻了今日美术馆和众多艺术品机构。

双井商圈位于cbd商圈的南部，是随着cbd商圈的发展而崛起的外延商圈。传统意义上的双井商圈界定为：百子湾路以南，华威南路和松榆南路以北，东南二环以东，东南四环以西所包括的区域。该区域包括双井、劲松、潘家园和南磨房的一部分，约12平方公里。

贯穿东三环沿线的10号线地铁开通之后，双井地区形成以地

车站为圆心辐射地面的商业和交通网络。记者就以双井站为原点，以步行15分钟的距离，向东南西北各延伸1公里来界定本次调查范围为：

北至百子湾路铁路闸道处；

南至八棵杨中街(与10号线地铁终点站劲松站的中线)；

西至广渠门外大街富力公馆区(未来7号线地铁站)；

东至九龙山(2.95, 0.03, 1.03%)(西大望与广渠路交界路口)。

在此区域内的地产项目和零售业态(家电连锁、百货、超市卖场、便利店等)包括：

从调查可以看出，作为住宅与商务混搭的双井地区，配套设施已经完备，从最早的餐饮、家电、超市等瞄准居家需求而形成的社区商业形态，到如今鳞次栉比的写字楼和服务于更多更广泛人群的大型购物广场、酒店、文化娱乐设施。

随着分别坐落于三环路两侧富力广场购物中心和乐成购物中心的全面运营，商圈内高档百货业态的环境和品质得到了显著提升。以富力广场为例，zara、c&a等服装类快时尚、家电、家具等专卖店和全城热恋、施华洛世奇、ckj、g-star、massimo dutti、港丽餐厅等时尚知名品牌的进驻，拉动广场近年销售业绩迅速增长。“环境很好，很敞亮，牌子多，逛街、吃饭、看电影，还是蛮方便的。”家住附近的李女士对记者说。

本次调查数据显示，目前双井商圈拥有超市大卖场2家，分别是营业面积12000平方米以上、地理位置明显，拥有大型停车场的家乐福双井店和与地铁站地下贯通的世纪联华双井店；此外还有富力blt、乐成bhg这样的精品超市，和屈臣氏、万宁等特色超市作为与大卖场差异化的补充。

记者在工作日晚7时左右走访家乐福双井店，此时店内客流仍然较密集，生鲜、奶制品的促销也很有吸引力。家乐福收银员小李表示：在这家店经常能碰到外国人。“他们买的都是生活用品，都是住在附近的人，可能就在双井附近上班吧。”

来自上海的世纪联华超市面临着两站地之外的外资零售巨头家乐福超市的竞争。事实上，世纪联华在超市行业中并无明显竞争优势。记者随机采访附近写字楼上班的王小姐，“去的次数不多，收银台开的太少，排队时间长。平时都在离写字楼更近的7-11买东西，去富力广场逛街、吃饭。”。

比较引人注意的是，在双井地铁站到广渠路九龙山大约1平方公里的范围，国内知名的家电连锁企业内密集开设门店多达5家，包括：大中电器双井店、大中电器广渠路店、苏宁电器[微博] (6.19, -0.03, -0.48%) 西大望路店、国美电器[微博] 双井店，同时在富力广场购物中心的5层有苏宁精品店suning elite正在营业。门店之间价格战激烈，每逢节假日各种品牌促销活动轮番登场。

suning elite的门店经理表示，“这个店的发展和我们的预期还是比较一致的，开业当年就已经能够盈利了，客户忠诚度很高，平均每位客人购买商品的数量是苏宁其他店面的一倍。”

与传统的居住型社区相比，双井商圈内的商业气息浓郁，与写字楼和白领生活息息相关的商业配套设施比较齐全。区域内共有4家24小时7-11便利店、35家左右的社区便利店，工作节奏快，需要经常加班的白领可以通过便利店满足日常生活的随机消费，而且在写字楼周边或者底商都有机票代理点。

商圈内与高档社区关系紧密的家居零售业态相对匮乏，只有百安居一家单一品牌的家居卖场，形成了一定的市场空白。不过这与双井地区交通早晚高峰的拥堵，停车位紧张有很大

关系，而且从双井向东延伸至东四环大郊亭，便有红星美凯龙这样的大型家居购物广场，可能是导致其他家居卖场谨慎进入双井核心地区的原因。

“社区”是一个舶来的概念，西方学者最初将其定义为一种由同质人口组成的具有价值观念一致、关系密切的富有人情味的社会群体，其可能是处于同一地理区域，也可能不是。引入我国以后，其往往是作为一个地理概念和社会管理工具而存在。社区的人口特征和经济结构决定了其社区内占主流的价值取向，而这一取向也就决定了什么样的商业能够在这一社区内生存。

随着经济和社会的变迁，北京城市社区布局也不断调整，双井就是在这一盘整过程中形成的特征鲜明的新兴社区。富力城、苹果社区、乐成公馆、外企公寓等社区均为单价处于35000—40000元/平方米价格区间的高端住宅，入住该区域住宅的业主多为中高收入阶层，有着“高收入、高消费、高品位”的共性，对该区域的商业发展提供了稳定的高阶层消费支撑。

富力viva商业运营中心推广部的负责人在接受记者采访时表示：目前富力中心写字楼入驻率接近100%，有50多家公司进驻，富力广场出租率也接近100%，有接近200家商户。富力广场的消费人群覆盖了周边写字楼上班人群、社区居民，同时因其交通方便，地铁交通的客流也不容忽视。

逐年增长的白领、金领商务人群和外籍人士，相似的学历、工作和生活背景，决定了其相似的生活方式和需求，更加凸显出了这一社区的性格和价值取向。消费行为特征可概括为以下4点：

1. 高档社区云集，消费客流稳定，
2. 消费相对高端，商家经营稳定，

3. 消费人流众多，消费力水平高，
4. 业态复合多元，区域活力四射。

从cbd目前的情况看，无论是从写字楼本身还是区域的相关配套，以及交通都形成了一定的饱和，密度相当之大。作为一个老牌商圈，cbd区域不断向外扩，随着中央电视台、北京电视台的东迁，cbd东线已扩展到大望路区域甚至更东边，北部已基本与燕莎区域相接壤。随着北京cbd商业地产新供应的断顿，地处cbd南面的双井地区满足了大批cbd外溢的商业需求，已成为目前发展潜力最大的区域之一。

理论上讲，对于双井这样人口密度高的大型商务居住复合区域，多元化的零售业态才能够更好的适应和把握这一区域内的新一轮商机。从西方发达国家的经验来看，专业店数量多、分类细，是零售市场的主体业态之一，也是人们追求高品质生活的重要购物场所之一。

富力viva的发言人在接受记者采访时表示：一个商圈无论大小，总是要有一定的丰富度才能吸引消费者，这个丰富度既包含了品类的多样化，同时也包含了同一品类或同一业态下的多品牌，这样才能让消费者有选择权。不同的消费者有不同的偏好，喜欢不同的购物环境，这就需要商业地产项目不断了解目标消费群自然属性及其购买偏好、消费能力的基础上，调整自身定位，逐步适应市场，满足消费者需求。以精品超市为例，方便性很重要，富力广场的blt开业以后业绩在逐月提升，而一街之隔的乐成bhg的生意也没有下降。这也从侧面印证了区域内仍有待挖掘引导的消费潜力。目前富力广场还有个别店铺在调整中，未来主要会发展一些有设计特色的、个性化的时尚品类。

随着两广路的多次拓宽，双井东南侧占地面积为52893平方米，总建筑面积近331276平方米的冠城名敦道的全面入住，预计

未来会给双井地区带来更多利好，尤其值得一提的是正在建设中的地铁7号线将为双井区域进一步促进人流、财富的积聚，获得更大的动力。

商圈内人口和消费水平的提高，个性化、特色化、专业化、方便化需求快速上升，商业物业已形成积聚态势。在此利好背景下，零售业应瞄准业态多元和差异化下功夫，通过商品和服务定位的差异化，多业态经营，优势互补，既吸引人气，又能降低整体经营成本，提高利润率和抗风险能力，来把握商圈内巨大的发展机遇。

商业调研报告PPT篇四

流动性风险是商业银行经营过程中最主要的风险之一，在商业银行经营过程中，流动性风险是一直存在的。流动性风险是指银行无力为负债的减少或资产的增加提供融资，即当银行流动性不足时，它无法以合理的成本迅速增加负债或变现资产获得足够的资金，从而影响其盈利水平。任何一家银行如果出现流动性风险，就可能失去许多潜在的盈利机会，并且流动性风险具有联动效应，一旦流动性风险进一步加剧，极易导致存款人恐慌性地提兑存款，诱发挤兑风波，最终导致银行破产。流动性风险问题解决不好，不仅可能导致商业银行的破产清算，而且可能导致金融危机甚至整个国民经济的瘫痪。因此，如何有效管理流动性风险已成为商业银行风险管理的核心内容之一。

引起商业银行流动性风险的因素众多，包括银行资产与负债在量与期限结构上的不匹配、资本金不足、盈利水平低下、资金备付率不足、客户周期性资金需求变动、经济周期的影响、利率变动、中央银行货币政策变动、以及其他突发性因素等等。商业银行的任何一项经营活动不善都有可能最终导致流动性风险。但是，从商业银行经营管理的特点和各因素的可控性来分析，资产负债结构不匹配是导致流动性风险的最主要最直接因素。因此，商业银行流动性风险管理的实质

就是通过对资产和负债流动性的有效管理，促进其资产负债结构的合理配置，最终将流动性风险控制是可以承受的范围内。因而，有效地度量和分析银行的流动性并保持资产、负债和表外业务的潜在流动性以及设法及时获得流动性是商业银行管理流动性风险的基本内容。

（一）流动性风险管理意识淡薄。长期以来，国有商业银行承担着促进经济增长的宏观功能，有强大的国家信用支撑，因此人们总是将银行的命运与政府的支持联系在一起，认为政府会承担银行的一切风险，银行不会倒闭，也不会发生流动性危机。另外，源源不断的居民家庭储蓄存款是商业银行无流动性危机之忧的第二大原因。由于商业银行对流动性风险认识不足，风险管理还主要集中在信贷风险上，缺乏流动性风险自我控制的主动性和自觉性。

对下级银行资金需求的主动性管理不足。在决策程序的具体操作上，总行主要负责分行之间的资金调剂、参与债券市场交易、进行同业资金拆借，以便满足下级行当日或未来较短时间内用于保证支付的资金需求，分行一般局限于上下级行之间的资金调拨。决策程序体现为下级银行“倒逼”上级银行，上级银行基本上只是被动地接受下级银行资金余缺的现实，并被动地做出反应，而没有对下级银行净融资需求进行事前度量和预测，并采取事前的防范与控制措施以及部署相应的流动性计划和安排，缺乏对下级银行资金需求的主动性管理。

（三）流动性管理指标体系有局限性。目前商业银行资产负债比例管理中，流动性评价指标主要是备付金比例、资产流动性比例和中长期贷款比例。这些指标内容比较单薄，并不能全面反映银行资产的流动性状况，更没有反映银行的融资能力。而各银行又不顾自身实际去套用、追求这几项流动性指标，扭曲了流动性管理的本质。

（四）商业银行流动性管理缺位，流动性管理发展存在诸多

制约因素。银行是高负债运作的特殊企业，其负债的不确定性和硬性约束都要求银行资产具有较强的流动性，流动性管理也就成为银行经营管理的首要任务和核心目标。流动性管理具有内生性，流动性管理的主体是商业银行，而非中央银行，它产生于商业银行业务活动的内在要求。我国的流动性管理表现出以中央银行监管为主的外生性特点。中央银行的流动性监管与商业银行自身的流动性管理在目的、方式、效果上是完全不同的。目前我国以中央银行为主体的流动性管理体制，以固定不变的流动性比例作为常规的监管方式，过分强调中央银行的监管，忽视了流动性管理的内生性，严格意义上的流动性管理在我国仍然处于缺位状态。

（五）以四大国有银行为代表的我国银行体系存在许多流动性隐患。一是资产负债结构不合理，我国商业银行资产负债比率一直居高不下，超负荷经营；二是存贷款比例较高，对于全面衡量商业银行的流动性风险，该指标存在着一定的缺陷，不能反映出存贷款在期限、质量和收付方式等方面存在差异而产生的流动性风险程度；三是中长期贷款比重过高，并且继续增加趋势明显，资金使用日益长期化；四是活期存款占各项存款的比重较高，资金来源日益短期化；五是储蓄存款占各项存款的比重呈下降趋势；六是贷款质量较差，管理水平有待提高。

（一）全面实施资产负债管理。流动性风险不是单纯的资金管理问题，而是多种问题的综合反映，因此，应当从资产负债综合管理的角度来探讨流动性风险的防范。一是加强各级商业银行法人体制，强化经营系统调控功能；可以将银行系统内资金逐级、逐步集中，充分发挥资金管理行对于全系统内资金的调控功能，建立健全一级法人体制下的内部控制体系，规范各级银行的经营行为；建立应对流动性风险的内部决策控制、实施控制、事后监控和预警机制。二是建立高效、科学的系统内资金调控反馈机制，管理行及时根据各分支机构资金头寸情况，进行有效的资金调剂，建立起系统内资金预测、统计和分析的管理体制。三是实现各商业银行资金的

优化配置。通过强化资金在各行全系统调拨，充分利用好有限的资金资源，实现资金在全系统的优化配置，以增强系统内资金的效益性和流动性。

（二）通过创新降低流动性风险。一是负债业务的创新，重点是通过主动型负债，增强负债的流动性。二是资产业务的创新，包括在逐步增加优质信贷资产比重的同时减少信贷资产总量占比，开展低风险的中、短期投资业务等。三是中间业务的创新，通过提高商业银行的化水平，完善其服务功能，大力开办各种委托代理和中间服务业务，提高资产负债的总体流动性水平。

（三）建立资金合作救助机制。一是总行（分行）资金救助机制。二是当地央行资金救助机制。三是同业资金救助机制，总行应允许二级分行与当地国有商业银行建立资金救助合作关系，在特定的条件下允许二级分行向当地国有商业银行拆入资金解决头寸资金不足问题。

（四）优化资产配置，降低不良贷款率。首先，银行本身应提高资金运营水平，合理配置中长期贷款在银行资产中的比重，有效防范资产的流动性风险，并要鼓励金融创新，丰富金融工具和金融衍生品，鼓励提高银行提供差异化金融产品及水平，借以降低信贷资产比率，优化银行资产配置。其次，要采取有力措施建立有效的约束机制，继续完善审贷、放贷、贷后管理等业务流程，实行合理的考核及奖惩制度，成立独立的内审机构，并严格遵守相关规定，提高信贷管理水平，降低不良贷款比率，彻底走出不良、剥离、不良的恶性循环。

（五）增强风险管理的意识。风险管理是银行经营的一个永恒的主题，不能有丝毫的懈怠。为此，商业银行应加强风险防范教育，强化银行的风险意识，时刻敲响风险的警钟，牢固树立风险第一的思想，增强忧患意识，在经营中力求稳健，正确处理好安全性、流动性和盈利性的关系。在确保资金安全和正常流动的前提下，实现银行的盈利。由于流动性风险

是银行其他风险的集中和最终表现，危害甚大，银行应对此有充分的认识和警觉，主动采取措施控制流动性风险。

（六）建立规模适当的多层次流动性储备，实现流动性与效益性的协调管理。一是面对银行间同业融资利率持续走低的局面，进一步加强市场营销，通过扩大同业融资规模，提高资金运作收益。二是在债券市场收益率持续下降，长期利率风险凸显的情况下，为了积极防范利率风险，同时又能够消化更多的资金，要及时调整债券投资策略，合理安排债券投资期限结构，加大中、短期央行票据的投资力度。

（七）构建合理的流动性风险监管体系。国家货币当局应该根据商业银行的经营管理和市场状况，制定出科学合理的流动性监控指标体系，包括存款准备金率、不良贷款比率、流动资产比率、中长期贷款比率、行业贷款集中度等指标、并分别对不同的银行采取不同的要求。抑制经济过热带来的行业盲目扩张，以降低商业银行贷款的呆坏账风险，同时避免经济出现紧缩，使商业银行的经营呈现良性互动的局面。

商业调研报告PPT篇五

企业文化作为一门实践性很强的应用科学，如何把握其发展规律和变化趋势？如何实现其在烟草商业企业的正确定位？这些都是需要在思想观念及实践上重视和面对的课题。现在烟草商业企业既缺乏一套科学的评价方法，也缺乏统一的评价标准，仅局限于主观考察判断企业文化现状，而非从动态的角度、从量的要领上把握企业文化的变化趋势。因此，构建具有烟草行业特色的企业文化建设评价体系，将有利于烟草商业企业文化的规范和科学发展，是建设先进企业文化的内在要求。烟草商业企业文化建设评价体系要以企业文化建设为平台、以企业内外各项评价指标为参量，是一种贯穿于经营管理活动全过程的、能反映烟草商业企业基本状况的评价体系。

作为一种体系，就需要有一定的架构。在笔者看来，烟草商业企业文化建设评价体系的基本架构包括：理念文化、制度文化、行为文化和物质文化。这四者的关系是：物质文化是企业文化的外在表现，是行为文化、制度文化和理念文化的物质基础；制度文化是理念文化的载体，制度文化又规范着行为文化；理念文化是形成行为文化和制度文化的思想基础，也是核心所在。

同时，在这四个基本层面下面还包含若干个参数指标。评价参数指标实际上是综合评价企业文化建设的基础和依据。根据烟草商业企业的实际运作状况，可具体列出以下指标。

理念文化构成。在整个评价体系中它处于核心的地位，涵盖要素包括企业精神（企业价值观、企业使命、企业愿景）、企业凝聚力（烟草员工对企业的认同度和工作积极性，以及内部关系的和谐度）、企业经营方针的执行度等。

制度文化构成。这个层面涵盖的要素有烟草员工岗位行为规范、岗位管理标准、岗位操作规程、治理结构完善度（有健全有效的程序化机制）、组织结构合理度（设置合理、职责明确、运作高效）、信息处理效率、领导决策机制的执行度和民主化程度、员工管理企业的参与度等。

行为文化构成。包括领导素质指标（员工认同度、领导能力、个人品质）、员工素质指标（思想素质、业务素质、文化素质）、管理素质指标（企业管理手段的科学性和实用性）、设备素质指标（相关软硬件设备的完备和使用率）、员工行为指标（政策执行度、工作效率、员工离职率）、零售客户满意度、消费者满意度、社会美誉度等。

物质文化构成。主要包括：市场净化率、市场占有率、销售额增长率、利税增长率、利润增长率、市场培育指标、企业内部环境指标（安全的工作环境、卫生的生活环境、丰富的文娱环境）、企业形象指标等。

构建烟草商业企业企业文化建设评价体系是一项系统工程，它的构建必须要立足实际，力求实效，笔者认为应该遵循六项原则。

导向性原则。企业文化建设是一个改造现实企业文化状况、构建目标文化模式的过程，由于其内容较为复杂，如不加以引导，往往起不到应有的作用。因此烟草商业企业企业文化建设评价体系应以企业理念系统的构建为重点，通过思想和精神的传递和引导，全面提升烟草商业企业企业文化建设水平。

系统性原则。企业文化建设评价体系是由相互联系、相互依赖、相互作用的各个部分和层次构成的有机整体，它的构建要涉及到企业的各个方面，因此在这一体系的构建中要保持其完整性和协调性，从企业文化的功能、与环境的关系、内部结构等方面进行综合评价和分析。

独特性原则。构建烟草商业企业企业文化建设评价体系要紧紧密结合烟草行业特点、地域特点和企业自身的特点。

落地性原则。企业文化建设评价体系的构建必须与烟草商业企业各项具体的工作流程和内容等融合起来，要注意避免脱离企业的经营活动、脱离企业管理的全过程、脱离员工的实际思想行为方式等。

效能性原则。在构建烟草商业企业企业文化建设评价体系中要杜绝求大求全，要根据烟草企业的实际和企业文化建设的需要，争取投入最少的资源获取最大的效果。

长期性原则。建设优秀的企业文化，不是一朝一夕之功，需要长期不懈的努力。这种特点是由其本质决定的，这同时也决定了构建企业文化建设评价体系必须贯彻长期性原则。即将其纳入企业总体工作的范畴，从组织落实、人员安排、财务投入等方面给予充分保证，使烟草商业企业企业文化建设评价体系能够长期坚持下去并逐步完善，持续不断地发挥其应有

的作用。

商业调研报告PPT篇六

街商业街区是县城的商业集聚带，是市民居家购物休闲首选的商业街区，也是重要的对外窗口。街的形象代表着的城市形象，街的现在和未来是居民关注的焦点之一。

据清光绪八年《县志》记载，溧邑自隋唐以来，街衢繁盛，物阜民康，唐时，城外街为县城之中心，县衙署和城隍庙就设在街道之中。万历二十七年，知县徐必达修治城内街道，皆铺以石。古往今来，街始终店家林立，商贾云集，生意兴旺，人流如潮，是我县一条传统的商业街，也是我县商业文化的聚集地。

街长450米，位于护城河北岸，珍珠路与中大街之间，居于商业核心区的中心位置。建国后，我县国有和集体商业公司的零售店面大都设在这条街上。1984年的县城总体规划，就把街确定为商业步行街。1995年初，县委、县政府结合旧城改造，对街南街区域进行全面拆旧建新，北面商铺也装修出新，路面进行了简易铺装，并于1996年1月8日举行了街商业步行街落成典礼，成为当时郊县旧城商业街区改造的样板工程。此后，街北街陆续进行了局部出新改造。20xx年开始，以街为轴心，对珍珠路、交通路、中大街、大东门街围合地带进行“两场一街”（商贸文化广场、街商业广场、大东门美食街）拆旧建新改造。20xx年陆续建成投入运营。20xx年街西北区域地块开工建设“名仕阁”商住楼。20xx年底将建成投入运行。至此，街商业街区的改造建设初步完毕，街已由原来的一条老商业街，演变成一个完整的商业街区。整个街区占地面积约40万平米，其中商用建筑面积约20万平米，街面广场、停车、空闲面积约5万多平米。街商业街区内拥有大小商户500多家，汇集了我县大型超市、电器卖场、星级酒店、休闲娱乐、时尚饮食和大部分知名品牌店。经过近几年的打造，

街区内的商娱功能放大，时尚业态增多，门类逐步齐全，已经成为县城地区不可替代的商业中心区和人流物流聚集区，也是我县商业文化和对外形象的一张名片。

目前，对商业街区实施管理的单位有5家：一是“两场一街办公室”，原在“县三产办”名下□20xx年1月以后移交给永阳镇三产办，从事带有一定政府综合协调性质的管理职能；二是“两场一街”的物业管理公司，共有3家，分别是：管理街商业广场的瑞祥物业公司，管理商贸文化广场的秦环物业公司和管理大东门美食街的青河物业公司，均由原开发建设“两场一街”的3家开发商分别聘用，从事区域内的日常物业管理；三是由市容局承担街包括南区及“两场一街”以外的街巷河沿的市容环卫管理。

街商业街区虽然经过几次改造，但限于当时的财力、规划设计理念和开发运作模式，加上基础设施和功能配套建设上存在先天缺陷，管理又没及时跟上，目前在表面繁荣的背后，街商业街区运营和管理中暴露出的一些问题也比较突出。

一是交通秩序乱。街及广场人车混行，车辆乱停乱放，尤其是一些营运机动车、摩的、人力三轮长时间在道口候客，交通无序经常受堵。街周边目前可供停放车位少，商家地下停车设施没有得到有效利用。

二是环境卫生差。尤其是街露天夜市大排档和庙巷烧烤摊点的进入，街区重要节点地段烟熏火燎，油渍满地，污水横流，垃圾乱扔，没有进行全天候清扫，暴露垃圾较多，有些地段成为卫生死角。

三是管理不到位。多头管理，互相推诿，街区内乱披乱挂乱贴严重、标志不全、店招陈旧，店面路灯亮化不够，大型电子屏闲置成为摆设。乱搭建现象日趋严重，没有得到有效制止，占用公共空间乱设亭棚，许多公共空间被占商用或开设游乐项目谋利。路面破损不能得到及时修复，绿化被毁被踏，

管护无人过问。不良行为随处可见无人制止。治安管理也不到位，业主财物时有被盗，广场铜质雕塑被人偷走，物业管理不能很好地依章尽责，失管现象严重。

四是安全隐患多。安全通道、消防通道堵塞，消防栓不出水，单位消防交给物业兼管，商家安全意识淡薄。街地下管线在阴沟边挂附，腐蚀性污水流入极易造成漏电隐患。摊点食品卫生漏洞多，容易发生食品安全事故。

五是社会反响大。人对街的情结很深，对它的整洁和繁荣充满期待，然而街管理状况令人不满，市民反响强烈，网民言论激烈，要求整改呼声很高。在专门组织的问卷调查中，市民对街现状的满意率仅为6.2%，从领导到市民、从管理部门到业主，从店家到顾客，绝大多数人都不满意目前的脏乱差现象，社会各界对街进行改造整治、强化管理的愿望愈发强烈，呼声也越来越高。

相关部门和广大民众都希望通过这次调研广纳民意，得到县委、县政府足够重视，下决心通过改造整治、营造环境、强化管理，使古老而又年轻的街商业街区焕发她应有的活力和魅力，成为人民引以为豪的城市客厅。

一个城市的商业街区形成和发展有其自身的规律。因为位置所处优越，人流物流集中，历史文化积存，加上人的聚合心理和商家的逐利性，使它自然而然成为商业中心地带，但它也是利益矛盾的交汇体，如不加强管理，繁荣背后的杂乱无序往往不可避免，黄金地段的社会效益和经济效益双赢局面就难以呈现。如何在繁荣兴旺和文明整洁中寻求平衡点，是衡量商业街成功与否的关键。

综合网络民意、调查问卷、座谈考察情况，建议从提升街商业街区形象入手，改善和强化管理，注意把握好以下四个原则：一是以人为本，繁荣、秩序、就业、便民统筹兼顾；二是疏堵结合，正确处理好市容管理和促进就业、改善民生的

关系；三是统一管理，确定一个责任主体；四是标本兼治，从治标入手推动治本措施的跟进，通过治本机制的逐步完善保障治本成果的巩固。具体建议是：

1、坚持商业步行街的功能定位。街上世纪九十年代改造时就定位于步行街，现在的街区包括街主街道和街商业广场仍应坚持这一定位。只有明确功能定位，街商业街区的完善规划、优化改造、强化管理才有切入点，也是下一步展开工作的前提。

2、切实解决交通组织问题。实现商业步行街的功能定位，必须首先疏导好交通，重点解决停车难和乱停车问题。街辟为步行街周边的交通组织是有条件的。近期可在相对宽敞的交通路、望京街主干道两侧沿道路边线设置临时停车点，启用五星大卖场地下停车场，同时挖掘街边空地，充分考虑顾客步行半径，设置多处停车场，解决机动车包括摩托车的停车问题。在护城河两岸河沿通道划定一些地段作为自行车临时停放点。从长远看，应规划在街区的西侧建设地下停车场。对街区内所有商户的经营性用车实行禁区特别通行证管理。

3、露天饮食摊点集中外移。关于街夜市大排档和烧烤经营，本次调研大多数人的意见是下决心取缔。考虑到部分居民的就业和消费需求，建议采取疏导过渡、逐步压缩总量的办法，可在街附近选择适当地点（如小西门街老法院、老外贸大楼背后等处）建设集中式室内经营的大排档，并完备必要卫生条件。

4、提升基础设施水准。结合“名仕阁”落成，将中大街北段、街主街及护城河两岸纳入出新改造范围，对杆线设置、路面铺装、建筑外观、广告标志、店铺招牌、绿化亮化以及停车休闲设施作统一规划设计，逐步配套建设到位。建议街东西向主街道采用广场式铺装改造，增加街面宽度，同时，坚决清理拆除街区内所有违章搭建。

5、改革创新管理模式。步行街要长期有序运行，必须建立和完善长效管理机制。建议明确单个管理责任主体，在市容局下面专门成立“两场一街”城管中队，并组建带有一定社会公益性的物业管理公司。同时，学习借鉴周边城市步行商业街区的管理办法，如《苏州观前街管理办法》，《芜湖商业步行街管理规定》，结合街整治和改造，抓紧制定一整套管理办法和规范，落实多方配合综合治理的长效管理责任制，街区范围内的城市道路、供电、供水、排水、消防、通讯、路灯、燃气、有线电视、交通、环保等公共设施归口相应的职能部门或单位负责建设、管理和维护。学习借鉴市全国文明城市创建工作经验，结合我县园林城市、卫生城市、文明城市创建工作，制定市民文明行为公约，大力倡导做文明市民、诚信商人，让市民自觉遵守街区管理规定，维护商业街区良好环境，让优美的街区环境熏陶感染市民，共同打造繁荣文明的第一商业步行街区。

商业调研报告PPT篇七

石家庄银座商场，东尚购物广场

发放调查问卷给商场的顾客

通过收回发放给商场顾客的调查问卷的分析以及问一些朋友的意见，分析不同性别，不同年龄，不同阶层等对于商业空间的意见及建议，以及商业空间中的中庭设计给顾客心理上的感受，还有商业空间外部的休息和遮阳设施是否有其必要性，进一步了解并认识到应该注意的问题，在以后的设计中提供借鉴与帮助。

前言：商场主要目标是吸引各种类型的过往顾客停下脚步，吸引他们进店购买。一个商场空间设计的成功与否将决定其商品销量与盈利的多少，一个好的商场商业空间的合理设计有助于维护商场形象，可以促进商品的销售。

我们都很清楚一个商场成立的主要目的是为了销售商品，从而取得盈利，对商场的设计是为了更好的将商品推销出去，从而获得更大的利润。只有最大限度的利用好有限的空间，将商品以最佳的状态的展现给消费者，才能够获得理想的效果，吸引消费者。

运用好的不同店铺的的关联作用是一切活动的开始。它指的是哪种类型的商品可以摆放在一起展示给顾客，这样做的目的是为了最大限度的利用货架与通道组成的营业空间引导顾客更加快捷而高效的浏览到商品。比如，衣服的店铺在一起，鞋子类的店铺在一起等等。通过摆放互相有共同之处的商品，不至于让顾客眼花缭乱，还可能让顾客选中本来没想要买的商品。

其次是通道的设计，要尽可能的宽敞、笔直，尽量少拐角，以免太过狭窄而导致人流不畅。通过我们的调查问卷反馈，发现有40%的人选择环形的购物环境交通，45%人选择十字线的购物环境交通，证明了人们在购物不想要拐很多弯去逛街，有很多通道在外观上都设计成不同于其他地面的风格，采用不同的颜色或者不同的材料，这样在一定程度上能够有序的引导顾客进行游览，但也有一些消费者潜意识里不喜欢被拘束（6%喜欢“蛇”形的购物环境交通），而喜欢自由行走自由浏览。所以我们应该依靠巧妙的设置货柜来吸引顾客自由的穿行。

随着现代生活水平的提高与人们消费水平、消费观念的提升，人们对商场的空间设计的要求也越来越高，消费的不仅仅是单一的商品，同时也需要身心上的愉悦。

不仅是商场的内部环境能够吸引顾客去商场消费，商场从它的橱窗设计到室内的空间设计，其本质都是在营造一种空间氛围，让消费者能够真实的体会到该商品给他带来的美好的感觉。如果把一个商场看作一本杂志，那么橱窗就是这本杂志的封面。毫无疑问，引人注目充满创意的橱窗能够起到促

销的作用，精心布置的橱窗不仅能够把消费者引入店内，而且还强化了商品的品牌形象，它既是一种广告手段，又吸引顾客深入了解店内商品的情况。

通过收回的问卷调查，20-40岁之间的企业职员对于中庭设计还是比较看重的，关注较多的；40-60岁之间的中老年人相对不太关注中庭空间的设计，所以，一个商场的定位什么年龄段的人，对于中庭的设计参考也是很重要的，其次还有商场外部的卫生间设置和休憩遮阳设置，有10%的人认为无所谓，90%的人认为有必要设置，说明，一个好的商业空间不仅要把商场内部安排合理，还要把商场外部也安排的更人性化，以吸引更多的隐形顾客。

照明设计首先是为了满足消费者观看商品的需要，提供舒适的视觉环境，其次是运用照明手段渲染气氛，创造特定的艺术氛围。

商业调研报告PPT篇八

上班的时候，常常听同事或身边的人埋怨，说在学校学习的理论知识几乎都派不上用场，学校里面学的和社会接触的是完全两回事，但我不这么认为。就拿我自己来说吧。我是多媒体广告设计专业的，再一看我实习的单位，表面上好像和专业完全不相关，实则不然。在苏宁做导购员和红酒推销员的时候，每逢大节日公司都会有促销活动，我就成为“大红人”了。根据在学校里学的photoshop图形图像处理、及其他绘图设计等，我设计出的促销方案总与众不同，富有新意，赢得主管赞美的同时也赢得了顾客的心。还有，做出纳的时候，数据库还有word等等都派上用场了，看到身边的老同事为不会使用这些软件而苦恼时，我心里暗自欢喜，多亏在学校多多少少掌握了这些技能。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件等，感受着在公司工作的氛围，这些都是在学校里无法感受

到的。很多时候，我常要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去 做，而且要尽自己的努力做到最好，这样就会得到别人更好的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过学校是一个小社会，但我觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚。而走进公司，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我依然得去面对我从未面对过的一切。

这一年来的社会实习，我最大的收获是交际能力得到很大的提高，学会处理好各方面的关系的一些技巧，我感触最深的是：

一、待人要真诚

记得我刚踏进苏宁电器卖场时，只见几个陌生的脸孔。我试着用微笑和他们打招呼，微笑真的是一个“魔方”，就一个发自内心的微笑，很快扫除了我们之间的陌生感。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早安”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我心里变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任，他们把我们当朋友，也愿意在工作上和生活上指导我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字；了解一个人，则需要深入的交流。刚开始在促销红酒的时候，我由于对红酒的了解不多，常常不敢敞开胸怀与顾客做深入交流。经过一段时间的了解，我对红酒有了一定的了解，与客户的交流也深入了，从红酒的起源到发展及喝红酒的好处等等，侃侃而谈，赢得了客户的青睐，也虏获了客户的心，一张张订单就是在一次次的深入交流中获得的。

三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。一年来的实习我都饱含热情去对待。

四、要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。例如我在苏宁的时候，主动请缨为我代理公司设计促销广告，大获“成功”，从此在同事、上司心目中的分量自然而然就重了。

五、要讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条

理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，拿到一件事不要急着去做，先想好怎样做，再去动手。”这是主管给我的忠告。当我一大堆的顾客名单而烦恼的时候，实在很迷茫，又要从中区分出不同季节不同顾客的身份等时，一开始半天也理不出个头绪，同事看后教了一些技巧，可以不费力地把它区别开，分门别类。其它的工作也一样，只要讲究条理能让你事半功倍。

六、要认真负责

无论干什么事情都不能抛开责任心，实习之后我有深刻的体会，只要任何一个地方出差错，就可能连累到其他人的工作。所以上司千万叮咛一定要认真，对自己所做的事负责，“宁可慢，不要错”，以前只是在理论上学习了“责任心”，这次真正地应用到实际中去，第一次深刻的感觉到责任心的重要性。我做出纳，现金收讫、现金付讫、银行收讫、银行付讫等等，理单据、做账等等，每一个数据都要检查是否正确，一点也不敢马虎，因为每一个数目都非常重要。出一点差错在很多的程序上逐一寻找问题所在，给整个工作的顺利进行带来很多麻烦。经过这一番锻炼是我增加了办事的责任心。

七、发自内心的感慨

第一次参加社会实习，我明白学生社会实习是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是促使学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实习，有助于我们更新观念，吸收新的思想与知识。一年多的实习，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实习加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，同时也增进了和同事之间的合作，也让自己在社会实习中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学

生的成才之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，为将来更激烈的竞争打下了更为坚实的基础。第一次真正面对了责任，第一次感到工作的辛苦，许许多多的第一次在我的脑海里刻下了深深的印记，我永远都不会忘记这些实习经历。

陶渊明说过：“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”我不会让光阴流逝，愿与我所有的同学共勉！又一个人生的十字路口，回忆过去，吸取教训；面对现在，审时度势；展望未来，图谋化策，在经历了一年的艰苦环境，步入社会一年来的感受和体会，我会选择一条真正属于自己发展的路。真正让自己能发挥自身潜能路。过去我因商校而骄傲，未来商校因我而骄傲！