

调查活动方案包括哪些内容(精选5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

调查活动方案包括哪些内容篇一

亲爱的老师、小朋友们：

大家好！水与健康，是大家不可或缺的资源之一。一直以来，大家广泛认为水是“取之不竭，用之不尽”的资源，没有产生非常好的节约用水观念和节约用水习惯性，因为生活起居节约用水基本常识匮乏，造成水源浪费已变成习以为常的状况。

实际上，在我国平均淡水资源为全球平均水准的四分之一，归属于少水国家，是全世界13个平均水源最匮乏的国家之一。全国性有400好几个大城市供电不够，上千万人饮水困难。在我国现有300好几个大城市少水，现有20%的人已经食用欠佳水，在其中7000数万人正食用高氟水。每一年因少水而导致的财产损失达100亿元，因水源污染而导致的财产损失更达400多亿元。人们的身旁也存有着水源污染、浪费的状况，江河里飘浮的废弃物、教学大楼和公寓楼里未关严的自来水龙头……实际上人们能做的非常简单，将废弃物丢到垃圾箱中，轻轻地的把自来水龙头合上……这无意间的一点点水，确是人们后代子孙不可或缺的珍贵资源。

一日无水，仁的意思虚；一年无水，国则损；百年老无水，则如何？

有水当思无水之苦，如若不然，那宇宙上的最后一滴水将是

人们的泪水。以便号召人们关心水源污染，并且减少用水量，联合国组织将每一年的3月22日列入“世界水日”，召唤着宇宙子女要爱惜每一滴水。以便保护水资源，提升水的使用率，争当节水型校园内，我们一起用自身的身体力行，在生活中从点点滴滴做起，塑造优良的节水观念，培养优良的用水习惯性。再此，我院特向全体师生传出下列提倡：

一、全体师生要把节约用水放到生活起居之中，清醒认识节水的重要性和积极意义，塑造优良的节约用水观念，培养优良的节约用水习惯性。在该校产生“节约用水无上光荣，浪费用水十分可耻”的良好环境。

二、尽可能减少用水时间，顺手关掉自来水龙头，保证人走水停，避免水长流的状况产生。发觉自来水龙头、管路、马桶漏水要立即报障。

三、倡导大伙儿应用洗脸盆洁面、洗手，洗脸水用后能够洗脚，随后冲洗手间。洗澡手洗、打沐浴液时，立即关掉流水，避免长流水洗漱间，搞好平时节约用水。

四、衣服要集中化清洗，应尽量避免洗衣服的频次；大件、小量的衣服倡导手洗；洗洁剂要适当推广，过多推广将导致水的很多浪费。

五、针对用水量很大的园林绿化及衣食住行用水倡导一水要用，分质应用，提升水的反复使用率，将耗水量降到最少。提倡在洗手间尽可能应用二次水，推动身旁的人共同努力节约用水行动。

六、对产生在身旁的用水浪费状况，要敢说敢管，互相制约，相互维护运用好水源。

倡议人□xxx

20xx年x月x日

调查活动方案包括哪些内容篇二

一、调查目的：

为了抓住产品市场的'脉搏，把企业的各种优点（理念、企业文化、优质产品等）与社会各界沟通，让策划的行动被所有的人所了解同时感动所有的人，使以后策划的行动得以顺利进行。

二、调查日期□20xx年

1、主要调查：9月1日—9月15日，

2、次要调查：9月16日—11月30日，

我们要进行为期7天的市场调查准备工作，60天的市场调研，确保万无一失

三、调查内容：

1、主要调查内容：运用便利抽样以及配额抽样法，调查清楚以下几个主要问题：

（1）您是否知道“今越糖可营养片”这一传统品牌？

（2）“今越糖可营养片”最受欢迎的功能和服务承诺是什么？

（3）“今越糖可营养片“的消费心理价格订在多少合适？18元、28元、40元。

（4）您对”今越糖可营养片“最喜欢和担心的是什么？

(5) 您的消费心理是什么？有何购买习惯？

(6) “今越糖可营养片”的独特卖点是什么？

(7) “今越糖可营养片”的包装是否受欢迎？

2、次要调查内容：（用观察、分析法）

(1) 用户的特点调查：人口，规模，分布，构成，变动情况，城市，农村，

主要用户，次要用户，地址，电话。

(2) 影响用户因素：购买力大小，社会风俗，习惯，文化水平，民族特点，购买特点购买什么样的产品。

(3) 用户的需要调查：现实需要，潜在需要，意识到但未及时购买，未意识到但以后会购买，不购买。

(4) 产品在销售区是独家不是多家，产品是否满意；若不满意原因是什么；产品畅销还是滞销原因。

(5) 产品处于生命周期中那一阶段，是否有夭折危机感。

(6) 价格在市场上有无竞争力？用户对价格反映？市场中价格优况对哪些产品有利？对哪些产品不利？哪些产品好买？哪些代销？价格波动有多大发展趋势如何。

(6) 企业销售量是否适应环境需求，现有渠道是否合理？如何扩大销售渠道减少中间环节？如何正确选择广告媒体，广告效果如何？营销组合策略是否妥当效果如何。

(8) 竞争环境怎样，竞争的力量，竞争结构与规划，竞争内容与手段对手基本情况。

四、调查地点

各地市场、经销商、经销点、商店

五、进程对策

(1) 9月1日—9月3日，设计主要调查问卷、调查表，策划经理负责安排，设计师主办。

(2) 9月1日—9月2日，用文案调查法，进行与营销部沟通，说明调查原因和重要性，友好地与其配合搞好营销工作，共同提高销售，索取营销部门汇编的市场资料（客户订货单、销售额、销售分布、销售损益表、库存情况、产品成本等）进行调查登记，策划经理负责安排，策划主管主办。

(3) 9月3日—9月4日，用观察法，直接到市场、经销商、经销点、商店观察、拍数码照片、行为记录调查。)作好工作，策划经理负责安排，策划主管主办。

(4) 9月3日—9月10日，用访问法，直接到经销商、经销点、商店、中老年用户进行面谈访问，填调查表，调查问卷，作好工作日记，策划经理负责安排，策划主管主办。

六、问卷调查卡中可以加入这样一些问题：

1. 您是从哪里得知这一消息？（）
2. 您是否听说过我们的新产品“今越醒酒丹”？（）
3. 您是否有过糖尿病史？（）
4. 您亲戚朋友是否有过糖尿病史？（）
5. 您是否希望尽快得到治疗？（）

6. 您是否希望帮助亲戚朋友尽快得到治疗？（）；

7. 您对送礼送健康是否也有认同感？（）；

市场调查策划方案, 标签: 大学活动范文, 大学活动策划书,

8. 您愿意购买我们的“今越糖可营养片”吗？（）；

9. 您的其他感想是什么_____。

请你留下患者的具体名字_____, 年龄_____, 地址_____, 电话_____, 以备日后我们赠送礼品和跟踪治疗。

我们日后将不定期对你进行赠送礼品或惊喜。

策划者□xxx

调查活动方案包括哪些内容篇三

20xx年全国城市节约用水宣传周活动时间为月14日至20日，宣传周主题是“全面建设节水城市，修复城市水生态”。

都江堰市北街小学校作为“中国水学校”项目学校，，教育学生节水、爱水早已融入学校程体系，“河流为学堂实践出真知”是学校“水教育”活动特色。通过10年的努力，已帮助一批又一批学生认识到“珍惜水资，保护水环境”的重要性，并通过学生影响了越越多的家庭和社区一起参与到爱水、护水的行动中。为了更好地开展今年全国城市节约用水宣传周活动，特制订以下方案：

一、活动目的

1进一步培养学生的节水意识，使同学们树立水的危机感，体会水对人类的重要性的和水污染的严重性，认识到保护水资已

是当务之急，养成学生日常生活珍惜每一滴水的良好习惯。

2. 体验中感悟，在实践中求知。了解节水洁水的相关知识，掌握一定的方法。

突出今年“全面建设节水城市，修复城市水生态”宣传主题，培养学生热爱家乡情怀，为建设美丽明的都江堰做出自己的力所能及贡献。

二、活动主题

节水、护水、洁水，实现人与自然的和谐相处。

三、活动时间

20xx年4月28日至月0日

四、活动对象

都江堰市北街小学全体师生

五、活动领导小组

组长：周丽

副组长：钟雪兰王爽肖燕

组员：兰毅各年级组长

六、活动内容

1. 宣传教育

4月27日到月7日，向家长做活动前期宣传。通过学校微信平台，班级qq群，微信群，向家长做活动宣传。希望家长和孩子

子一起“节水洁水”，并开展一桶水体验活动。

月8日升旗仪式开展国旗下诵读。通过班级诵读的形式向全校师生发出“爱我家乡，保护水资”的主题活动倡议，使队员了解我国水资匮乏的现状和保护水资让家乡永远青绿水的重要性，进一步号召全校师生参与到活动中。

2参观学习，实践中求知

在月6日（星期六）组织学生代表到污水处理厂参观学习。了解污水处理的过程，增强学生节水洁水的意识。

3开展主题班队会，设计宣传画

各班根据班级的具体情况，自定时间开展一次主题班队会，学生交流自己或所在家庭“节水洁水”的经验，或是“一桶水”体验活动的认识。集思广益，以班级为单位设计“节水洁水”标语，选择其中2—条标语添加图案、配好字创作宣传画，力争让同学看了能增强节约用水和保护水环境的意识，并逐步转化为行为。宣传画和活动方案资料在月1日前上交少先大队部。

4举办绘画、征、手抄报评比活动

鼓励学生积极上网查询节水相关知识，关注身边和电视节目中惜水爱水或污染水的现象。围绕活动主题，低年级小朋友创作儿歌或绘画，中高年级学生撰写与主题相关的或办好一期手抄报。在班内评比的基础上，各班推荐篇优秀作品，于月2日前交学校题组参加校级评比。

5辐射家庭和社区

学生把活动收获——有关“节水洁水”金点子，以及“珍惜水资，保护水环境”的重要性向同学、家人、邻居介绍。

制作展板，选派学生代表排练诗朗诵，带上学生设计的宣传画和小报等作品，参加市水务局组织的广场宣传活动。

6总结表彰

对活动中优秀的作品进行展出，表彰积极参与活动的学生和家庭。

调查活动方案包括哪些内容篇四

一、背景：

第一，学生人数多，用餐时间比较一致，学校食堂同时容纳就餐人数有限，造成就餐拥挤，排队等候时间较长等一系列问题。

第二，食堂开放时间有限，不能满足广大学生由于特殊原因造成的推迟就餐的要求。第三，校外饭店纷纷推出外卖服务，越来越受到广大学生的青睐。

二、调查目的：

通过本次调查，了解以下主要内容，达到以下目的：

- (一)了解外卖在大学生心中的需求程度，消费观点及习惯；
- (二)把握校外饭店外卖服务的常规宣传方式与促销方式；
- (三)分析大学生消费者对外卖的消费行为与消费特点；

三、调查内容：

(一)外卖市场环境调查

1、外卖市场的容量及发展潜力；

- 2、学院不同年级对外卖的消费状况；
- 3、学校教学、生活环境对该行业发展的影响。

(二) 消费者调查

- 1、消费者的消费心理（偏爱、经济、便利等）
- 2、对外卖产品的了解程度（品种、口味、价格等）
- 3、消费者的忠诚度
- 4、消费者消费能力、消费层次及消费比例的统计
- 5、消费者理想的外卖服务描述

(三) 商家调查

- 1、主要客户群
- 2、广告策略
- 3、商家对现有外卖服务的描述

四、调研对象及抽样方法

调研对象：湖南人文科技学院全体学生，提供外卖服务的校外饭店。

抽样方法：为确保样品的代表性、合理性及样本的精确程度，同时考虑到时间、人力、物力及消费者的经济状况等因素，调查是采用重点调查以及分层随机抽样的方法。

五、调查员的要求及组成人员

（一）人员要求

- 1、仪表端正、大方。
- 2、举止谈吐得体，态度亲切、热情。
- 3、具有认真负责、积极的工作精神。
- 4、访员要把握谈话气氛的能力。

（二）人员

唐叶梅、晏兰辉、曾艳花

六、市场调查方法

消费者以问卷调查为主，访谈为辅；对商家以访谈为主，具体实施方法如下：

完成市场调查问卷的设计与制作以及调查人员的安排等相关工作后，就可以开展具体的问卷调查了。把调查问卷平均分发到各调查人员手中，最好选在就餐时间后，学生比较空闲的时候。由于学生在宿舍中时比较集中，节约时间，便于调查，对于要重点调查的对象所在的宿舍进行走访调查。进入宿舍时要说明来意，以确保被调查者积极参与、得到正确有效的调查结果。调查过程中，调查员应耐心等待，切不可督促。调查员可以在当时收回问卷，也可以第二天收回（这有利于被调查者充分考虑，得出更真实有效的结果）。

在完成市场调查访谈提纲以及访谈人员的安排等相关工作后，就可以开展具体的访谈了。在非就餐时间，对饭店管理者及服务人员进行访谈。

七、调查规模

预计发放200份调查问卷，访谈20个学生、6个商家。

八、工作内容、时间及人员安排

(三)发放问卷□20xx年5月9日——20xx年5月11日，全体参与，唐叶梅负责

(四)访谈□20xx年5月14日，全体参与，晏兰辉负责

九、经费预算

打印费：策划书1元

问卷30元

访谈提纲0.3元

调查报告1元

合计：32.3元

调查活动方案包括哪些内容篇五

一、调查目的：为了抓住产品市场的脉搏，把企业的各种优点理念、企业文化、优质产品等与社会各界沟通，让策划的行动被所有的人所了解同时感动所有的人，使以后策划的行动得以顺利进行。

二、调查日期□20xx年

1、主要调查：9月1日—9月15日，

三、调查内容：2、次要调查内容：用观察、分析法

1、用户的特点调查：人口，规模，分布，构成，变动情况，城市，农村，主要用户，次要用户，地址，电话。

2、影响用户因素：购买力大小，社会风俗，习惯，文化水平，民族特点，购买特点购买什么样的产品。

3、用户的需要调查：现实需要，潜在需要，意识到但未及时购买，未意识到但以后会购买，不购买。

4、产品在销售区是独家不是多家，产品是否满意；若不满意原因是什么；产品畅销还是滞销原因。

5、产品处于生命周期中那一阶段，是否有夭折危机感。

6、价格在市场上有无竞争力？用户对价格反映？市场中价格优势对哪些产品有利？对哪些产品不利？哪些产品好买？哪些代销？价格波动有多大发展趋势如何。

6、企业销售量是否适应环境需求，现有渠道是否合理？如何扩大销售渠道减少中间环节？如何正确选择广告媒体，广告效果如何？营销组合策略是否妥当效果如何。8、竞争环境怎样，竞争的力量，竞争结构与规划，竞争内容与手段对手基本情况。

四、调查地点各地市场、经销商、经销点、商店六、问卷调查卡中可以加入这样一些问题：1. 您是从哪里得知这一消息？2. 您是否听说过我们的新产品“今越醒酒丹”？3. 您是否有过糖尿病史？4. 您亲戚朋友是否有过糖尿病史？5. 您是否希望尽快得到治疗？6. 您是否希望帮助亲戚朋友尽快得到治疗？；7. 您对送礼送健康是否也有认同感？；8. 您愿意购买我们的“今越糖可营养片”吗？；9. 您的其他感想是什么_____。请你留下患者的具体名字_____, 年龄_____, 地址_____, 电话_____, 以备日后我们赠送礼品和跟踪治疗。谢谢你的参与，我们非常感激，请留

下你的姓名_____,地址_____,电话_____,我们日后将不定期对你进行赠送礼品或惊喜。