

# 2023年选择题分析报告(汇总8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 选择题分析报告篇一

### 1. 开题报告的目的

开题报告是研究生毕业论文工作的重要环节，是为阐述、审核、确定研究生毕业论文选题及内容而举行的报告会，旨在监督和保证研究生毕业论文的质量。

### 2. 开题报告的内容

研究生毕业论文开题报告的内容包括审核和确定论文选题依据和研究方案。选题依据包括：选题的学科性质、理论意义及实践意义；国内研究现状的分析。研究方案包括：研究内容、研究中所要突破的难题、拟采取的研究方法，有何特色与创新之处以及与选题有关的参考文献等内容。

### 3. 开题报告的时间和步骤

脱产研究生在第2学期末，在职研究生在第3学期末进入毕业论文开题报告阶段。可先由教研部提供选题指南，在研究生提交选题意向后，由教研部批准。为确保研究生毕业论文的写作时间，开题报告会应在脱产研究生的第2学期结束前、在职研究生的第3学期结束前举行。

### 4. 评审小组的组成

研究生毕业论文开题报告评审小组由本学科研究生导师和秘

书组成。评审小组的组长由教授或副教授担任。

## 5. 开题报告的方式和成绩评定

开题报告评审小组的成员在听取研究生的毕业论文开题报告后，对选题依据和研究方案进行审查，提出修改或补充意见。研究生根据评审小组的意见，在对研究方案进行修正、补充和改进后，按规定程序审批备案和存档，并正式进入论文写作阶段。论文开题报告成绩按合格、不合格两级评定。不合格者不得进入毕业论文写作阶段。研究生毕业论文开题报告后，需变动论文题目和基本内容时，需本人申请，导师批准并重新填写《研究生毕业论文开题报告》表。

## 6. 开题报告材料的备案和管理

表必须用钢笔填写，不得打印、剪贴。研究生开题报告的有关材料归入学籍档案。

## 二、开题报告的内容与撰写要求

开题报告的内容一般包括：题目、立论依据(毕业论文选题的目的与意义、国内外研究现状)、研究方案(研究目标、研究内容、研究方法、研究过程、拟解决的关键问题及创新点)、条件分析(仪器设备、协作单位及分工、人员配置)等。

### 1. 开题报告——毕业论文题目

题目是毕业论文中心思想的高度概括，要求：

(1) 准确、规范。要将研究的问题准确地概括出来，反映出研究的深度和广度，反映出研究的性质，反映出实验研究的基本要求——处理因素、受试对象及实验效应等。用词造句要科学、规范。

(2) 简洁。要用尽可能少的文字表达，一般不得超过20个汉字。

## 2. 开题报告——毕业设计立论依据

开题报告中要考虑：

(1) 毕业论文的选题目的与意义，即回答为什么要研究，交代研究的价值及需要背景。一般先谈现实需要——由存在的问题导出研究的实际意义，然后再谈理论及学术价值，要求具体、客观，且具有针对性，注重资料分析基础，注重时代、地区或单位发展的需要，切忌空洞无物的口号。

(2) 国内外研究现状，即文献综述，要以查阅文献为前提，所查阅的文献应与研究问题相关，但又不能过于局限。与问题无关则流散无穷；过于局限又违背了学科交叉、渗透原则，使视野狭隘，思维窒息。所谓综述的“综”即综合，综合某一学科领域在一定时期内的研究概况；“述”更多的并不是叙述，而是评述与述评，即要有作者自己的独特见解。要注重分析研究，善于发现问题，突出选题在当前研究中的位置、优势及突破点；要摒弃偏见，不引用与导师及本人观点相悖的观点是一个明显的错误。综述的对象，除观点外，还可以是材料与方法等。

此外，文献综述所引用的主要参考文献应予著录，一方面可以反映作者立论的真实依据，另一方面也是对原著者创造性劳动的尊重。

## 3. 开题报告——毕业设计研究方案

开题报告中要考虑：

(1) 研究的目标。只有目标明确、重点突出，才能保证具体的研究方向，才能排除研究过程中各种因素的干扰。

(2) 研究的内容。要根据研究目标来确定具体的研究内容，要求全面、详实、周密，研究内容笼统、模糊，甚至把研究目的、意义当作内容，往往使研究进程陷于被动。

(3) 研究的方法。选题确立后，最重要的莫过于方法。假如对牛弹琴，不看对象地应用方法，错误便在所难免，相反，即便是已研究过的课题，只要采取一个新的视角，采用一种新的方法，也常能得出创新的结论。

(4) 研究的过程。整个研究在时间及顺序上的安排，要分阶段进行，对每一阶段的起止时间、相应的研究内容及成果均要有明确的规定，阶段之间不能间断，以保证研究进程的连续性。

(5) 拟解决的关键问题。对可能遇到的最主要的、最根本的关键性困难与问题要有准确、科学的估计和判断，并采取可行的解决方法和措施。

(6) 创新点。要突出重点，突出所选课题与同类其他研究的不同之处。

#### 4. 开题报告——毕业设计条件分析

突出仪器设备等物质条件的优势。明确协作单位及分工，分工要合理，明确各自的工作及职责，同时又要注意全体人员的密切合作。提倡成立导师组，导师组成员的选择要充分考虑课题研究的实际需要，要以知识结构的互补为依据。

### 三、开题报告的基本写法

开题报告的基本内容及其顺序：论文的目的与意义；国内外研究概况；论文拟研究解决的主要问题；论文拟撰写的主要内容（提纲）；论文计划进度；其它。

其中的核心内容是“论文拟研究解决的主要问题”。在撰写时可以先写这一部分，以此为基础撰写其他部分。具体要求如下：

### 1. 论文拟研究解决的问题

明确提出论文所要解决的具体学术问题，也就是论文拟定的创新点。

明确指出国内外文献就这一问题已经提出的观点、结论、解决方法、阶段性成果、……。

评述上述文献研究成果的不足。

提出你的论文准备论证的观点或解决方法，简述初步理由。

你的观点或方法正是需要通过论文研究撰写所要论证的核心内容，提出和论证它是论文的目的和任务，因而并不是定论，研究中可能推翻，也可能得不出结果。开题报告的目的就是要请专家帮助判断你所提出的问题是否值得研究，你准备论证的观点方法是否能够研究出来。

一般提出3或4个问题，可以是一个大问题下的几个子问题，也可以是几个并行的相关问题。

### 2. 国内外研究现状

只简单评述与论文拟研究解决的问题密切相关的前沿文献，其他相关文献评述则在文献综述中评述。基于“论文拟研究解决的问题”提出，允许有部分内容重复。

### 3. 论文研究的目的是与意义

简介论文所研究问题的基本概念和背景。

简单明了地指出论文所要研究解决的具体问题。

简单阐述如果解决上述问题在学术上的推进或作用。

基于“论文拟研究解决的问题”提出，允许有所重复。

#### 4. 论文研究主要内容

初步提出整个论文的写作大纲或内容结构。由此更能理解“论文拟研究解决的问题”不同于论文主要内容，而是论文的目的与核心。

由于开题报告是用文字体现的论文总构想，因而篇幅不必过大，但要把计划研究的课题、如何研究、理论适用等主要问题说清楚，应包含两个部分：总述、提纲。

##### 1. 总述

开题报告的总述部分应首先提出选题，并简明扼要地说明该选题的目的、目前相关课题研究情况、理论适用、研究方法、必要的数据等等。

##### 2. 提纲

开题报告包含的论文提纲可以是粗线条的，是一个研究构想的基本框架。可采用整句式或整段式提纲形式。在开题阶段，提纲的目的是让人清楚论文的基本框架，没有必要像论文目录那样详细。

##### 3. 参考文献

##### 4. 要求

开题报告应有封面页，总页数应不少于10页。版面格式应符合以下规定。字数不少于4000字，文字要精练，不准是下载

的东西。

#### 四、毕业论文开题报告提纲

一、开题报告封面：论文题目、系别、专业、年级、姓名、导师

二、目的意义和国内外研究概况

三、论文的理论依据、研究方法、研究内容、技术路线

四、研究条件和可能存在的问题

五、预期的结果

六、进度安排

1. 法学毕业论文开题报告选题

2. 法律系开题报告选题原则

3. 开题报告的主要内容和写法

4. 课题开题报告格式与开题报告的写法

5. 解读开题报告格式与开题报告写作技巧

6. 有关开题报告课题来源的开题报告文章

7. 开题报告的格式与开题报告的写作技巧全文

8. 开题报告技术路线

9. 开题报告书

## 10. 关于课题开题的报告

### 选择题分析报告篇二

一、开题报告开题报告就是课题方向确定之后，课题负责人或课题组主研人员在调查研究的基础上撰写的报请上级批准的选题、研究计划。它主要说明这个课题应该进行研究，自己有条件进行研究，准备如何开展研究等问题，是对课题的再论证和再设计。

二、开题报告的作用。进一步明确研究思路，完善实施方案，明晰研究技术线路，再次论证研究课题重要一步。

#### 三、开题报告论证的主要内容

审定课题名称。一是看名称表述是否准确、规范。准确就是课题的名称要把课题研究的问题是什么，研究的对象是什么交待清楚。规范就是所用的词语、句型要规范、科学，似是而非的词不能用，口号式、结论式的句型不要用。二是要看名称是否简洁，不能太长，能不要的字就尽量不要，如：应用信息技术构建高中地理教学中学生自主学习的实践研究、网络环境下高中英语听读教学对学生文化素养提高和学习策略形成之影响、借助信息技术，变革学习方式、有效应用信息技术，促进师生幸福成长。

#### 开题报告选题类型

一、选题依据(包括研究目的、意义，国内外研究现状和发展趋势并附参考文献)：

##### 研究目的

二、研究内容(说明课题的具体研究内容，重点解决的问题，预期的研究成果)：



### 三、独创及新颖之处

四、研究方案设计(包括研究方法，技术路线，理论分析、计算、实验方法和步骤及其可行性，可能出现的技术问题及解决办法)：

五、基础及条件(包括已经做过的有关研究工作，本单位或外单位可供使用的仪器设备和实验条件，已经获得或将要获得的经费等)

论文工作计划

时间研究内容预期效果

论文工作起止日期

预计论文答辩日期

## 选择题分析报告篇三

### 【大学生暑假社会实践报告一】

这是第一次进行会计的实习，因为学校课程安排的原因，目前结束的大二的功课，只学习了基础会计这一门会计专业课，所以在去实习之前有些担心自己会做不来。

实习的第一天，刚好是工人发工资的时候，所以只帮忙发了工资。从第二天开始，有两天多的时间是完工产品入库并审核，这一部分比较的枯燥，做的是比较基础的工作，因为有财务软件，所以只要将各个车间近一个月来的生产的产成品的款号、完工数量以及经手人员、日期等有关的信息录入软件的供应链模块中即可，但是做好这项工作是很需要耐心、而且要细心，不然很容易就可能输入错误的信息。这一部分不仅涉及以后的产品销售收入核算，也涉及工人工资的计算，

影响成本的计算。在做这一部分的时候，觉得比较枯燥，但是也不敢懈怠，害怕出错，体会到会计工作所需要的细心和耐心。

完成了产品的入库，接下来做的是审核原始凭证、编制会计分录、填制记帐凭证，这是一项连续的工作。刚开始审核原始凭证的时候有些无所适从，不知从何下手，幸亏有别人手把手教，审核原始凭证不想自己想象中的那样只是需要核对一些信息而已，如果原始凭证登记合理、合规，审核起来就会比较省力。但是日常的业务中因为不是每个人都了解在业务发生时应该进行怎样的填制手续，才能进行会计的入账。在我审核的时候，手续欠缺的经常发生在原料采购、办公用品等的采购，经常是缺少购买物料申请单和实物入库单。如果发生这种情况，就必须与协调相关的部门补齐手续，因此审核起来，就比较费时费力。

会计分录的编制不像想象中的那么简单：只是有借必有贷，借贷必相等。当然这是大原则，但是要做好、做规范，只是这样还是不够的。在做会计分录的时候学到的东西是最多的，在做一笔费用业务的时候，不知道是归入制造费用还是管理费用，单就依据原始的单据二者均可。这时候问了那里的会计人员，她跟我讲了一下有关这笔业务的发生，我才明白过来。公司车辆的运费处理问题：如果是运载物料和原材料用于产品的生产，必须归入制造费用。而如果是公司人员的出差的车辆费则应该作为管理费用处理。做完这笔业务，我发现能够比较好地做好会计分录必须对整个公司的生产运作有一定的了解，这样才能够处理好每一笔经济业务。接下来出现是一些细节的问题：做涉及两个以上帐户的会计分录的时候，我总是把它做成两个简单会计分录，虽然这不是原则性的错误，但是这明显地是记帐手续复杂了，而且也不利于集中反映一项经济业务的全面情况。还有就是一些实务的问题：收付款项经常有零头，零头一般都是没有支付或收取，我在做分录的时候，把这一点也忽略了，也没有认真再看一下这笔业务的款项到底是如何处理的，就直接地把款项做成销售

收入或是现金存款的减少，到最后去看他们原先已经做好的记账凭证，才知道零头是这样处理的：未收的零头一般做成营业外支出，相应地未支付的零头做成营业外收入。而这时做好的记账凭证已经都打印出来了，我又回头去软件数据库里先将会计分录改正确，最后重新打印。本来这些应该一个半天就能弄好，但是因为不熟悉、老出错，又折腾了快一个下午。

因为原始凭证已审核好了，会计分录也做完了，填制记帐凭帐就轻松许多。记账凭证中重要的是如何写摘要才能简明达意，我试写了好几笔业务后才觉得慢慢地上手了。这个比较容易。

销售订单入库也相对简单一些，也只是录入相关的信息，金蝶k3财务软件的使用，一些繁杂的处理都是由软件自动生成，关于销售税，只要在订单类型里输入是否含税就行，像一些含税的订单，系统就会自动生成产成品的含税单价、总金额等等。

实习心得：

“纸上学得终觉浅，绝知此事要躬行”。短短十天的实习，学到了不少东西，了解了不少东西，看到了自己的对会计的专业知识掌握得很少。所谓会计行业越老越值钱，以前总认为会计最重要还是经验，但是这次的实习改变了我的想法，理论是否扎实也是很关键的，毕竟会计的专业比较强，而且有一些比较死的东西是必须掌握的。如果没打好理论基础，真正到了工作会没有头绪的！其实无所谓说哪个更重要，哪个比较不重要，而是应该两者兼优最好。实习中发现了自己的许多不足：1、课上学习没有把知识很好地串起来，而业务不是像书上一样，是分块进行讲解的，它是连续的，所以在处理一笔业务的时候，知道要做什么，但是却不知道从何处开始。在学以致用方面很需要努力。2、毕竟只学习了基础会计这门专业课，只能说是很皮毛的东西，专业知识还是很欠缺

的，会计囊括的东西是很多。

实习的时候也有不少认识：1、做会计需要理清思路，像在建账的时候，要对整个建账的轮廓有较清晰地了解，这样具体工作起来有方向，效率比较高，否则很容易在一个问题上卡住，反反复复，总得不到解决。而理清思路后就是具体的一些工作，这些工作或许会重复，比较枯燥，很需要耐心。2、会计在一个公司涉及的范围说小也不小，它不是仅仅是现金、财务的管理，会计从一个侧面可以监督一个公司的生产情况，比如从完工产品入库单可以了解一个车间、组别的生产效率，生产进度。会计一方面也很反映一个公司的制度是否完善，我实习的公司因为是刚成立5年，近年有整合，刚达到一般纳税人企业的要求，企业刚建账，很多会计制度还不是很完善，像老出现原始凭证中购买申请单和物料入库验收单手续不全的情况，也有制度不健全的因素。3、财务软件在会计上的应用已经相当广了，可以省去人工地做许多简单琐碎的流程，也能完成一些比较复杂的处理，因此也需要掌握如何去利用财务软件。

实习的时间很短，知道了以后如何去更好地学习专业知识，很关键的是了解到要多接触实务、要多实习，才能发现自己的不足，加以改进。也对会计也有了更进一步的了解。

## 【大学生暑假社会实践报告二】

唐太宗有云：水能载舟，亦能覆舟，旨在表明不能忽视人民群众的力量。从古自今，无数历史事实证明人民的力量是不容忽视的。我国是一个人口大国，得民心者得天下，要想国运鸿昌，安抚民心普惠农民是至关重要的。

作为新时期的大学生，在以和平与发展为主题，共建中国特色社会主义的大环境下，三下乡的目的就是为了促进农村文化建设，改善农村社会风气，深入贯彻党的十四届六中全会精神，大力推进农村精神文明建设，满足广大农民的精神文

化生活需求。

这次去乡下实地调查，有利于我们了解农村现代化机械的使用情况。在此之间，我们要有一双善于发现问题的眼睛和一颗乐于助人的心，尽我们所能地去帮助农民解决他们遇到的一系列问题。同时，还要发散思维，加强创新，尝试用新的办法解决老问题，做到真正的服务农民。想农民之所想，急农民之所急。

真正做到服务为民，还必须站在农民的角度来看待问题、解决问题。因此我认为在下乡期间，应充分利用时间与农民多交流。但是我们的时间有限，全靠自己去发现问题，有时会很片面，因此我们要团结一致，共同进步。同时我们还要发扬不怕苦、不怕脏、不怕累的精神，彰显新一代的学生的风貌，为人民服务。

每一天都在继续，每一天都在改变，我会在继续中改变，在改变中前进，不畏艰险，向着前方的胜利前进前进前进。

## 选择题分析报告篇四

调查报告主要功能是搜集情况，并通过对调查所得情况的深入研究，提出一定的见解，大家知道毛概社会实践调查报告选题是什么吗?来看下面：

这个暑假里，我们接受了学校给我们的考验，进行了一次社会实践，而这次社会实践终于是告一段落了，在兴奋的同时，我们感到很满足，因为这是我们第一次靠自己在社会中进行的一次实践，也可以说是一次活动，他给生活在校园里的我们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。

这是非常好的，让我们能够提前认知社会。

在我们来到遵义的时候，我们有很多期待，也很有信心，然而在一开始的时候，我们就遇到了困难。

由于这次的问卷调查的对象都是年轻人，所以有很多人不愿意参与调查，这让我们很困扰，因为没人参与就无法完成任务。

在很多广场尝试了以后，效果不是特别明显，于是我们小组成员就商量着，到遵义的大学校园里去看看。

因为我有一些朋友在遵义读大学，他们告诉我也有比较多的人暑假留校，所以依靠遵义的大学的这些同学们，我们顺利完成了这些问卷调查。

遵义是长征过程中的转折点，就在著名的遵义会议上，党中央确定了毛主席的领导，从此才有了长征后来一系列的成功。

也因此，遵义被冠以“红色旅游城市”的称号，因此在这座城市进行关于长征精神的问卷调查，可以感受到大家积极度要高一些，而且了解长征精神的人也相对多一些。

而在贵阳，问卷调查的人数就要少一些了，而且在大多数调查对象的答案里，对长征精神不了解的人占了绝大多数，他们大都只是知道长征。

这样的对比让我们觉得我们的决定是对的，就是不单调的在遵义做调查，而是在贵阳作调查进行比对。

通过这次的学习，我们学到了很多东西，虽然这是第二次作社会实践调查，但我们几乎是从零开始，除了写调查报告，我们还学到了很多东西：

第一，做任何事都要有目标有计划，在大一大二的同学里，大家通常都有一个通病，就是容易迷茫，因此制定目标和计

划是一个不错的习惯。

在做调查时，我们得先有一个对象，即目标，这些都确定了以后，我们就分工明确，加快了工作速度。

第二，学会与他人沟通。

每个人的性格脾气不一样，有的人可能在接受调查的时候会很有耐心，有的人却可能不耐烦，遇到这不同的情况，我们要学会平常心面对。

毛概社会实践报告范文

第三，对数据和问卷的分析能力有待提高，做了大量的问卷调查，在最终进行分析的时候，总觉得概述得不够全面，这一点是我们今后需要提高的。

在以前的学习中，我们一直都是以理论知识的学习为主。

在这次调查报告的完成过程中，我们不仅学到了理论知识，更学到了实践经验。

在今后的学习中，我们将会把理论与实践相结合，多接触社会上实际的东西，多去想一想，多去看一看，多去实践，而不是停留在自我的，纯粹的理论中。

最后，通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。

这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。

毛概社会实践调查报告范文

对于即将走上社会的我们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。

在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我们会更加积极的参加这样的活动。

大学毕业生就业难已成为全社会关注的热点。

就业难是一个复杂的社会问题，从教育内部分析，就业难问题主要体现在经济社会快速发展变化与高校专业设置调整相对滞后、市场需求与人才培养结构失衡等诸多方面。

大学生就业状况已经成为衡量高等学校办学质量的重要指标之一，如何解决好大学生就业难问题，是推进高等教育可持续发展的一项重大课题。

今年来，随着我国社会经济的发展，国民教育的提高，高校的不断扩招，大学生群体不断扩张膨胀，大学生就业难等一系列社会性问题越来越受到人们的关注。

最近深圳富士康公司发生的连续跳楼事件，在人们为那些年轻的生命感到惋惜的时候，也更加关注目前大学生就业难的问题。

解决大学生这个弱势群体的就业难问题、生活难等问题，已经迫在眉睫，只有真正的解决这个问题，才能促进社会的和谐安定，才能真正把知识变成生产力，从而推动一个国家的实力发展。

首先，“弱势群体”这一概念，在以前虽然不同程度上也划分过一定阶级、一定人群，但还没有把大学生纳入其列，随



着近年来大学生就业难、生活难等问题的日益加剧、形式的更加严峻，无形中把大学生划分到了实实在在的弱势群体之列，“毕业即失业”的言论已经不再是危言耸听、大学生就业形势日趋严峻的情况下，社会上存在的许许多多、或明或暗的漠视态度和歧视行为，使大学生弱势群体无法获得平等的就业权，被无情地剥夺了公平竞争的资格，也引发了种种社会冲突和矛盾。

据国家人力资源和社会保障部、教育部，就连续八年来全国普通高校毕业生人数统计□xx年212万□xx年280万□xx年333万□xx年413万□xx年495万□xx年559万□xx年610万□xx年631万□xx年660万，从详细数据观察，可见毕业生的人数额猛增趋势，八年累计3533万，而据教育权威部门统计显示：到目前为止xx年毕业生就业率仅为35%，加之以往毕业还没有就业的学生，并且不考虑虚假就业信息的存在，我们可以看到目前的就业形势是多么严峻，如此庞大的基数已形成是一个不争的事实。

在以往的毕业生还没有一个良好的就业环境之下，又一拨的人群又加之到来，紧缺的、理想的就业岗位上更显得前仆后继。

虽然许多的企业面临用工荒，但所提供的岗位都是普工岗位，整个社会都在鼓励大学生下基层，从基础干起，但这又与上学最终的初衷相违背，从而甚至形成了教育无用论的局面。

以至于他们高不成低不就，从而走向社会的弱势群体、边缘人群。

其次，之所以出现大学生就业难的问题，大学生自身也存在着不少问题。

一方面许多的大学生专业素养和综合素质不高，缺乏实际经验，动手能力极差。

在具体的工作中胜任不了领导交给的任务，且怨天尤人；另一方面，大学生中也存在错误的就业观念。许多大学生受到传统观念的束缚，对工作的期望值过高。

他们始终以“天之骄子”身份自居，姿态过高，对自身和现实缺乏准确的评估，缺乏正确的就业心态。

这些都要求加强大学生自身素质修炼与转变就业观念，调整就业心态，树立“先就业后择业再创业”的职业发展理念，要认清自身的现状，不能太急功近利，合理地降低就业期望值，要注重自身经验的积累和技能的培养；要加强社会实践锻炼，抓住一切可以利用的机会努力提升自身的综合素质和专业水平，通过多形式、多渠道的方式主动寻找就业之路。

另外，出现这样现状的另一个原因就是——企业。

自xx年下半年金融危机的余波逐渐隐退，就业形式大大回暖。

许多的企业虽面临用工荒的窘态，但一些用人单位对大学生的经验歧视和性别等歧视甚是严重，不能提供合理的平台。

另外还有一些企业对劳动法的实施力度不够，缺乏培养人才、留用人才的经营理念，以至于眼睁睁的看着人才流失。

这主要表现在企业的薪酬不合理、所提供的岗位不匹配、对劳动法的实施力度不够。

许多企业对毕业生总是挑三拣四，提出一些十分苛刻的就业协议条款，擅自延长试用期，无偿地占有毕业生的劳动成果。

国家虽在这一方面加大力度规范、调整，但企业配合不积极。

如果说每个企业的薪资都和公务员、事业性单位员工基本工资相持平，并为每位员工依法办理象公务员所享有的养老保

险、住房公积金、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险等社会保障，切实做好保证劳动者合法权益，这样的话他们就不会再与公务员做对比、追求公务员之路现象就会隐退，从而脚踏实地的为企业服务。

除此之外，大学生最低生活得不到保障，政府机制不够完善也在一定程度上造成了大学生就业难和生活难的问题。

现在无论是对农民还是到国家干部、公务员等不同群体都制定落实了相关保障措施：像公务员他们拥有相对较高的待遇、完善的医疗、养老等社会保障；农民也逐步推行养老保险，实施农村合作医疗保险，并给生活困难户发有低保补贴。

而未就业大学生呢？什么都没有，成为一个被忽视的弱势群体、边缘人群。

对此国家在以人为本的情况下也应当制定未就业大学生相关保障体系，以促进社会均衡、和谐发展、推进社会注意建设。

对于选择创业的大学生，这无疑是一种很好的就业方式。

xx大报告提出全民创新，把创新、创业纳入了全民经济发展战略，要求全民在党中央的正确领导下积极投身于自主创业。

对于大学生来说，尤其是未就业大学生面临许多机遇与挑战。

随着城市经济的日益崛起，商业竞争日显激烈，许多创业者选择城市创业，却忽视了农村这片创业乐土。

其实对于创业者来说，农村创业环境有着不可预测的发展潜力，农村有着市场竞争力小、环境宽松、风险小等优势。

党和政府应当积极号召、鼓励有志青年去农村创业，多为大学生提供一些农村创业平台。

鼓励高校毕业生去农村发展种植、养殖，新型科技产业等，争取利用自身力量带动、形成一个新型的就业群，这样也能更好的落实科学发展观。

另据调查，有很大一部分高校毕业生虽然都有着自行创业的激情，但绝大部分都被这样那样的困难所限制。

国家、政府虽在某种程度上有所优抚。

但对于大学生自主创业机制还不够完善，在政策上还存在程序复杂化等多方面问题。

在大学生创业方面，国家、政府应当加大创业资金投放，政策优抚等。

应从政策上支持引导大学生自主创业，为有志创业的青年学生搭建创业平台，提供创业培训、帮助其融资并给予相应的优惠政策，做到“扶上马、送一程”。

切实解决创业资金、技术等问题。

最后，我认为，要切实解决好这些毕业生，这就要求无论是那个行业、那个部门都要形成一定的就业比例。

政府应一方面规范、提高企业(国有、私有)各项劳动保障制度，吸取一部分人群;另一方面政府诸多职能部门也要有计划、有需要地解决一部分学生的就业。

企业要有长远的眼光，努力将大学生培养成一个可以为企业带来活力与生产力的团体，而不是只把大学生当做劳动力。

而作为大学生的我们，我们不能在心里把自己看做是需要社会照顾的弱势群体，我们要认清当前就业形势，牢记科学发展观的第一要义是发展，努力学习和培养自己的专业素养和

职业技能，要相信是金子在哪里都会发光的，只有我们拥有真正的能力和实力，才能被社会和企业所接受，才能创造我们自己人生的辉煌！

## 选择题分析报告篇五

在这一次毛概社会实践中我收获颇多，其中有成功后的喜悦，有宝贵的经验，有难忘的教训等。但社会实践为大学生供给了了解社会、了解民生，了解国情、锻炼毅力、培养社会职责感的广阔舞台，大学生在参与社会实践活动中能够产生和深化对应承担职责的认识。要引导大学生走出学校，深入社会，到基层去，到群众中去，实现从理论到实践的关键性转变，让大学生在实践中加深对社会现象、社会职责的了解，正确把握社会发展的主流和本质，牢固树立起国家主人翁的职责感，在实践中受教育，增强职责感。虽然我在实践中遇到了不少的困难与挫折，但我都坚持了下来，不为别的，只期望自我能在这次得到锻炼，从而成长。

这次我们的实践题目——雅安市居民生态意识的调查。我们小组访问和调查了街道上的行人和部分大中小学生，我们也深入居民社区与当地居民进行探讨，以及向雅安居民发放宣传单等活动。今年是大二下学期了，在之前的三个学期里我们学过了《思想道德修养与法律基础》《中国近现代史》这两门“马克思主义理论研究和建设工程”的重点教材了，而今年，我们迎来了又一门——《毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论》（以下简称毛概）。

说实话，在之前我并没有对此类课程有过任何的好感，总感觉这就是一门枯燥无味、政策性的一些课程，学与不学在基本层面来说似乎没有任何意义。可是，不得不说，“毛概”这门课给我的感觉不一样，真正意义上有了想去听一下的想法，或许是这门课更多的涉及到了一些现实性质的问题而不全是一套理论性质的说教。所以，当听说需要做实践调查的时候，

比起以往有了更多的热情在里面。

我们确定了调查题目后，在大家一齐商讨的情景下，总算是将最基础的定义问题解决了。其后，在明确了调查目的的同时又制定了调查问卷的样板，在不断的修改与补充中，最终的定稿总算是出来了。

在调查问卷出来以后，就是各组员分组向目标人群发放以及回收调查问卷的各项工作。回收之后小组又一齐将选择意向汇总，统计各选择所占回答总数的比例从而进行相应的分析，然后将结果汇总做成调查报告。这些事情说起来十分简单，可是做起来也还是十分繁复的，其中有几个问题都必须得到具体的解答，否则整个调查活动很有可能失败。

在调查中，我们也遇到了一些困难。比如一些人可能比较忙，并且防备意识和自我保护意识比较强，不太愿意填写我们的问卷，也不愿意理解我们的访谈，我们不得不耐心解释和劝说。还好，经过我们小组成员的共同努力，最终完成了实践调查，获得了真实可信的材料。

在整个活动中大家都很进取，活动结束后我们有了一些感悟和体会：人们常说，劳动是伟大的，是光荣的，活动中也是忘我的劳动，也是培养我们关心公共事业热情的。参加活动的光荣感帮我们塑造了自我的完美心灵，处于这个时代的我们大多数都是独生子女，父母对我们的宠爱，是我们对劳动的概念了解肤浅，没有劳动就没有这个丰富多彩的世界，也就是说只要是劳动，无论是什么劳动，都是光荣伟大的。

这次的团体活动，使我们体会到了团体的力量、团体的温暖，在整个过程中大家都在齐心协力的干活，没有抱怨。活动结束后时候让我们对劳动有一个更深入的认识，让我们亲身体会到了劳动的艰辛和劳动的光荣，让我们重视劳动，重视自我的劳动成果。活动也同样加强了我们的劳动观念，帮忙我们树立正确的人生观、价值观。学校这次组织的活动让我

们了解劳动的光荣和价值。最起码让我们都认识到了以后自我的自行车必须要摆放整齐，不然会给别人带来麻烦，很小的一件事我们也收获了很多。

大学学习与中学学习截然不同的特点是依靠性的减少，自觉性的增强。大学教学的目的是培养德、智、体全面发展的社会主义事业建设者和接班人，教育的资料是既传授基础知识，又传授专业知识，教育的专业性很强。知识的深度和广度比中学要有很大扩展。大学生的学习虽然按照教师的要求进行，可是不像中学生那样绝大部分时间是被动地完成教师布置的任务，而是有相当大的自主性。教师课堂讲授往往是提纲挈领式的，教师在课堂上只讲难点、疑点、重点或者是教师最有心得的一部分，要求做到少而精，其余部分就要由学生经过自学去攻读、理解、掌握，这势必要求大学生经过课外自学掌握更多的资料。此外，大学生自我支配的时间较多，这就决定了他们要有较强的自学本事和学习计划本事，合理安排好自我的学习时间。所以，培养和提高自学本事是大学生必须具备的本领。大学的学习不能像中学那样完全依靠教师的计划和安排，只单纯地理解课堂上的教学资料，而必须充分发挥主观能动性，发挥自我在学习中的潜力。这种充分体现自主性的学习方式将贯穿于大学学习的全过程，并反映在大学生活的各个方面，如学习的自主安排、学习资料和学习方法的自主选择等等。

大学学习的自主性是大学学习特点的一个重要方面。每个大学生自学习惯的养成在很大程度上决定了他能否学好大学的课程，并且影响到大学毕业以后能否不断地吸收新的知识，进行创造性的工作，为国家做出更大的贡献。所以，增强学习自主性，培养和提高自学本事，是大学生必须完成的一项重要任务，也是进行终身学习的基本条件。

在我自我反思的同时，也体会到了大学生的不足之处还是有很多的。其次我也体会到作为一个团队的凝聚力。大家及时做好分工，无论是在做调查，还是在做统计时，都是高效进

行，保质保量。大家团结在一齐，相互交流讨论，使这次的社会实践调查做的很顺利。与此同时，也在某种程度上提高了我各方面本事。在做事时，把事情的各个方面要素都研究进去。在组织时，更加有经验。同时在语言表达，确定决策上都有很大帮忙。都说“一分耕耘，一分收获。”此次在我们整个团队的共同付出下，得到的何止是一分收获！

## 选择题分析报告篇六

### 【大学生暑假社会实践报告一】

实践单位;超市

实践时间[]201x年7月20日至201x年8月20日

实践内容：产品销售与推销

一次有意义的暑期社会实践，能让自己有所体验，能通过这份工作使自己更有自信，培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。本着这样的实践目的，7月20日，我去安徽省台客隆连锁超市有限责任公司繁昌店进行了为期一个月的暑期实践活动。

我的工作是负责长城牌特定系列的红酒的销售与推销。超市早上八点正式营业，而作为工作人员的我，需要七点四十之前来到超市。一向只知道到购物的我，不知道超市是如果运转得井井有条的，此番实践，我决定好好观察。超市未正式营业前，正门是不开的，于是我从侧面进入超市。此时侧门还在进行着蔬菜等时鲜的交易。各种新鲜的蔬菜原来都是每天早上才送往超市，工作有条不紊地进行着，工作人员一边



统计一边将蔬菜上架。

进入超市后，我戴上工作证，打完“指卡”，接下来就是以后每天早晨都会进行的“训话”，店长会说一些今天需要注意的问题，以及鼓励员工的话，我想，这也是“超市文化”的一部吧。然后，一天的工作就正式开始了。

通过这么多天的实习，我发现，超市的货架看似杂乱繁多，但实际上是有分区和编号的，这样就方便了管理。我所在的区为31区，同区的还有两位阿姨，也是负责红酒的销售，但与我负责的不是一个系列，也就是说，我们属于“竞争对手”的关系。和两位阿姨打过招呼后，我询问一些关于超市的基本情况，谈话结束后，阿姨们就开始拿着清洁布擦拭自己所负责的红酒。我不解，阿姨笑着说，如果红酒瓶看起来光鲜亮丽，买的人自然就多，所以每天都要把架上的红酒擦拭干净，不仅仅是红酒，其他物品，包括塑料包装的食品，都会擦拭干净。这样，商品就算上架再久，也会是刚刚上架的样子，不会落灰，便于销售。在以后的工作中，我还注意到，新上架的商品会放在货架靠后的位置，出于一般人的购物习惯，都会先拿排面上的商品，这样就利于久置的商品的销售。商品的摆放位置也有讲究，靠中间的位置最容易销售，同时，排面越大，被注意的概率越大，也会增加销售几率。此外，负责特定商品的销售员也需要时刻注意那批商品的保质期，在距离过期还有三个月之前要通报到超市，以便超市制订出相应的促销计划，如果有销售员疏忽忘记了上报，那么此商品过期销售不掉的损失就要由这名销售员承担。另外，每天都会有很多被顾客选购了却最终没有买，而被随意丢放的商品，这种商品超市称之为“孤儿商品”，每天快下班时，超市都会让销售员集中到收银处，将自己所负责区域的“孤独商品”领走，再放归原处……如此种种，都是以前身为顾客的我所不知道的小细节，也正是因为注意到这些细微之处，才使得超市得以正常运转。

一开始面对顾客的时候，我非常害羞，都开不了口。顾客走

到我负责商品的旁边我也只是在一旁观察，眼睁睁得看着另外两位阿姨把我的“潜在顾客”抢走，一天下来，我只卖出了一瓶酒，心情沮丧。而且第一天的工作时间加起来，总共是八个半小时，这对于习惯“坐”的我无疑是个大考验，回到家就发现脚疼，小腿酸，一想到这样的情况还要持续30天，我未免有些泄气。第二天，我也开始鼓起勇气，主动去找顾客攀谈，向他们介绍我所负责的商品，可是他们好像并不中意，而听了另两位阿姨的推销，却有很多人都买了。我有些不解，就在一旁认真的听阿姨是如何介绍的。这么一听，我明白了，对于红酒，我完全是个门外汉，什么都不懂，但阿姨却能够将她所负责的红酒的产地，原料，酿造过程等一系列优势都说出来。而当顾客问我一些专业性问题时，我却只能干瞪眼了，连自己都不知道自己的产品有何优势，又怎能说服得了他人呢？回到家后，我赶紧通过上网，看书等途径查阅了相关资料[1]，懂得了一些关于红酒品鉴的基本知识[2]，之后，我又针对我所销售的系列产品的特点，总结写出了自己的“推销词”。同时，我也准备了几个顾客可能会问的问题的回答，做足了充分的准备后，我开始期待起下一天的工作了。第三天，我已经完全克服了胆怯的心理，但语言组织也是关键，虽然对自己负责的产品的优势已经了然于胸，但如何将它们清晰明白地表达出来也是一个挑战。我首先平复自己的心情，当顾客走到商品面前时，就勇敢地站在旁边，向他介绍此商品的好处，对于他们的问题，我也悉心回答，这样一天下来，我的销售额有了可观的进步。而我自己也渐渐适应了工作环境，站立了几个小时也不觉得累了。

当然在工作中，我也会受到别人的白眼，有些顾客在选购商品时看到我站在旁边就面露愠色，或者说些难听的话，但设身处地为他人考虑，我还是可以理解的，有时我也不喜欢购物时有销售人员跟着我，感觉很不自在。这时，我就会适时地离开他们较远距离，不去打扰他们。不过大多数顾客是愿意听我给他们介绍商品的，这点也让我非常开心。

然而，工作了几天后，我却发现另两位阿姨对我脸色的不是

太好，我却不知道自己做错了什么。于是，我就大胆地问了她们我有什么做得不对的地方。阿姨面有愠色地说，在顾客正在她负责的货架旁的时候，我却把他们介绍到了我所负责的区域。原来在推销员的业内，也有些不成文的“规定”，我这么做也就是抢走了她们的“潜在顾客”，她们当然会不高兴，只有当顾客自己走到我所负责的区域时，我才可以介绍。得知她们生气的缘由后，我真诚地道了歉，并且保证以后不会再这样做。后来，我和阿姨们的关系也有所缓和。经过这件事，我才知道，即使我只是一个小小的临时销售员，却也要懂得处理人与人之间的关系，我工作的时候没有顾及他人的感受，从而导致人际关系紧张。竞争也需要我们掌握好尺度，学习他人优秀的地方，调整心态，才能做得更好。毫不夸张地说，超市里向乎每天都会有销售员因为争抢顾客而发生矛盾，甚至几次升级为打架事件，这些使我更加深刻地认识到同事之间，相互谅解的重要性。之后的二十多天里，我时刻注意自己的言行，最终和两位阿姨相处愉快，比较完美地结束了自己的实习。

在之后的几天的工作中，由于我渐渐地熟悉了自己的工作，销售额也渐入佳境。货架也开始空了，这时我才知道，虽然超市中有专门负责下货下货的工作人员，但人手不够，将商品上架的这项工作大多数也由销售员负责，我推着购物车来回往返于仓库和货架之间，将一瓶瓶红酒摆上货架，擦拭干净，再继续推销……每天的工作看似清闲，却也累得满头大汗。然而一个月的工作下来，看到我的工作业绩不输于两位长期工作的阿姨，我也觉得自己这么多天的努力都是值得的。

通过为期一个月的社会实践，我真的学到了很多，在校园里，我更多地是学到书本上的知识，而此次实践让我真真切切地感受到了社会生活，对我生活的地方有了更深的了解。在社会中生存没有想象得那么简单，需要我们细心观察，善于总结，处理好方方面面的问题，在这条道路上，我想，我要走的还有一段很长的路。

## 【大学生暑假社会实践报告二】

### 服务新农村我以我心看家乡

#### 欢笑与汗水编织我们的梦

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了大学这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。夏天的风，有阳光的味道，拂过心田，掀起阵阵热浪。还记得我们一起为社会实践准备着的那些日夜，都有过迷茫，有过身心疲惫，但依然坚持着，依然满心期待着。是我们的坚持与信念画出了一个新的起点，我们爱的起点。迎着风和朝阳，我们坚定地踏出了实践行的第一步，向着我们的目的地出发了。

7月13日，实践队新农村建设小队，冒雨前往桐庐县瑶琳镇瑶村村国家级农业示范基地参观。队员上午出发，一路上没有交通工具，徒步6里路前去参观基地。行走了一半路程，天上雷声大作，片刻间大雨倾盆，队员由于雨具不够，两个人使用一把雨伞。雨虽大，但挡不住队员前去参观的热情。大家都很想看看国家级农业示范基地是怎样的。

雨越下越大，雨伞俨然已经没法抵挡这样大的雨，队员的衣服裤子都湿了，鞋里早已灌满了水。队员已经不把这当回事了，仍然前行，直奔目的地。到达基地，队员便走下农田参观，行走在田埂之间，大雨将田埂变得湿滑，满是泥泞。一起前行，大家都格外小心。万亩的示范田，整齐的规划，长势喜人的农作物，确实让新农村建设小队的队员大开了眼界，感受到新农村的魅力。

7月15日，实践队阳光支教小队成员组织当地参加支教的小学

生们开展了一次个人才艺表演活动。

活动中，队员鼓励小学生们展示自己不被别人熟知的一面，勇敢上台表演节目。活动刚开始，小学生们都比较胆小和害羞，队员带着几个同学表演，此后同学们非常积极，争先恐后要求上台表演。对表现积极的同学，实践队队员为他们准备了文具等礼物，鼓励他们在今后的学习过程中，要像今天的表演一样，不怕困难，努力克服。

阳光支教小队从实践队到达瑶琳镇时便开始了支教活动，主要有教学板块、第二课堂、道德课堂和乡土教育几个模块组成。通过丰富多彩的活动，让他们不但玩得开心，而且巩固在学校里学到的知识，在阳光支教活动中学到新的知识。给他们创造一个快乐并且有意义的假期生活。

白天，我们以孝顺为中心，在附近村里做调研，看婺江水样，在江边插上环保标语。在走访中，听到过徐店村民对井水因为靠近婺江而受污染的气愤申诉，也听到过塘湖村的村民因远离婺江，喝上干净泉水的幸福感慨，我深深了解到干净饮用水的宝贵，在看望环保老人曹荣安家后，我感受颇深，他家卫生间放慢一桶桶二次用水，侧房堆满收集的旧盒子用来做环保材料。他还教育我们说：改变不了别人，改变自己，切实出发，保护环考试吧境，保护水资源。

会上，朱德康老师谈到，从团中央到地方各级高校都非常重视开展大学生的暑期社会实践活动，四川农业大学历来都非常重视社会实践工作，今年围绕团中央提出的“永远跟党走，建功十二五”这一主题，学校积极号召青年学生到基层去奉献青春，接受历练，增长才干。

接着，朱德康老师对该团队紧跟时代主题，心系“三农”，关注新农村建设而策划出一系列服务“三农”的社会实践给予了肯定，并说“当代大学生就应该开开心心地到农村去，给农民带去实惠，带去科技知识，在服务农民的过程中成长

自己。”在队长王涛同学安排了明天出发去实践地雅安市芦山县相关事宜后，朱德康老师和队员们一起合影留念，并预祝“践行‘十二五’规划，服务新农村建设”实践团队能够在实践中取得丰硕的成果。

其实在那里是不用我们自己下厨煮饭的，都是从外面叫外卖。管理伙食的是两位团长，每次差不多到开饭时间的时候，大家都坐到宿舍门口外面的墙上对两位团长喊：“老板，开饭啦！”不知道为什么，久而久之，这名话就成了陆明君师兄的代名词，每天在合适的时间合适的地点大家就会对明君师兄喊：“老板，开饭啦！”而他为了插开话题就会对着天空喊：“灰机(飞机)。”假如哪位同学工作做得不好，师兄就会对他说：“没饭开哦！”那场面的确很好玩。所以，我们经常备课到深夜，在那段与星星，与蝉鸣作伴的日子里，我们付出了汗水，但是我们也一起欢笑，一起编织我们共同的梦想。

七月的骄阳，沸腾了我们青春的热血；无悔的选择，辉煌了我们年轻的岁月。我们带着朝气蓬勃来到了人民最需要的地方，奉献我们的美丽青春，燃烧我们的激情岁月；我们微笑的脸庞和飒爽倩丽的英姿，伴随着这短暂而充实的社会实践，定格在时间的长廊中，亘古不变。这一切的一切，都凝聚着每位成员的辛勤汗水，他们的辛勤付出为社会实践划上绚烂的一笔。还在一群这样的人，高调做人，低调做人，无论在什么场合，什么时候都能发现他们忙碌的身影，他们就是通讯摄影组和后勤组。实践之旅，多姿多彩，通讯摄影组见证每个宝贵的画面，并把它定格下来，他们忙碌在活动的最前端。后勤组，无论在什么时候，他们都在默默的付出，为我们提供一个最坚强的后盾，他们隐藏在后端，却提供最强有力的保障和信念，他们是一群最可爱的人。

转眼间，暑期社会实践活动已经接近了尾声。半个月来，我们吹山风，沐山雨；进工厂，入农户；上高山，下农田。我们力求“法”近村，“艺”下乡。我们所做的，力求务实，能

把实际的服务送到农村来。我们携起孩子们的双手，与众乡亲结下“鱼水深情”。

暮然回首，从出征到安营扎寨，从文艺演出到法律宣传，从阳光支教到服务新农村，一幕幕动人的画面，一张张朴质的笑脸出现在眼前。我们留恋这里，这里播下我们青春的汗水，播下我们的真诚。

在整个实践过程中，我不仅仅得到提升与锻炼，更重要的是收获到了许许多多最真诚的友谊，无论在什么时候，我都能发现那一张张真诚的笑脸，给了我莫大的支持与信心，让我更坚定前进在社会实践的道路上。小明的经典口头禅，玉兰的经典语录，阿山的经典身材，还有许许多多的人还有画面，都定格在我的脑海中，亘古不变。

社会实践：“传服务火炬，颂无悔青春”，我们挥洒青春，收获了精神上的升华和珍贵的友谊，它将永远珍藏在我们记忆中，成为人生宝贵的一笔财富。车上的时光被欢笑、歌声和酣眠填满了绚丽缤纷的色彩。回来后看着一张张照片，感慨、感动、感激，照片里的每一个故事我们都知道，我们都记得，能跟别人说上几天几夜，说着我们所经历过的一切，然后满足地笑着，幸福着。

## 选择题分析报告篇七

社会实践已经结束了，在这一个过程中让我受益匪浅，接触到了一些学堂从来没有见过的事物，下面就具体的讲一下我的这一些收获。

### 一、在购物超市做收银员

我在小玲购物超市里去干活，老板是我三叔以前的铁哥们与他的媳妇一起开的。这家店不是很大，但在他们的村是很有名的，凭借着每天上班（一年365天），打败了比自己要大一

倍的店。这家店每天卖出平均3000元，净利润是买一天差不多就是赚300。我在那里总体来说是很顺利的。但是这一次社会实践还是很累的，每一天都是工作8个小时，让我自己收获到了很多东西。

第一点，挣钱不容易，不管做什么样的活，其实都不容易。这一句话其实我自己在很早之前就听说过，但是这一次我最近也有亲身的体验。如：像是在内蒙古青菜很少，所以必须是要从广东拉货，而这样也是要车费。本来一块钱一斤的生菜，到了进货商的手里就是二块五一斤的。而且还掺杂了很多的东西，像是有一个很大的盒子，有烂菜，有很厚的报纸，最好笑的是在二十公斤的蔬菜里有三公斤重的水杯，说是本来是冰的用来保温，这样的也算钱。老板还说菠菜的箱子里有八个水瓶。这一个店卖出去的生菜是五块钱一斤，可见来到了我们手中的食物是经过层层剥削的呀！

第二点，在做什么事情的时候都要敏捷迅速，这一点我在那一家店里也是身有体悟。比如说：在哪里需要很多的货，需要一箱一箱替补被卖完的东西，这一点就会有许多的箱子都空着在那里。而要处理这一些箱子，压扁拿他们去买破烂，这一点很难。所以老板告诉了我一种很快的方法，就可以以两倍以上的速度将其完成。做其他的事情也是一样的，在整个超市里都是要很快的气氛存在，所以我才慢慢适应与明白了敏捷迅速对于一个人的作用。

第三点，就是做事情要细致，因为这一种生意就是小买小卖的，所以我担任的收银工作也是至关重要的，而细心这一点变得格外的重要。如果数钱一旦不对就是会到去贴钱给买家，在这一次在超市打工的亲身体会中我自己在做事情的时候更加的细心了。

三、在五谷蒸饺子馆当服务员：

这三天我从零售业变成了餐饮业，我到了一个比较轻松的饭馆



（相对的）另外三天的过程。这一家店我的舅妈和舅舅开的，姥姥每天都会去帮忙。在那了我弟一天干了3个小时（晚上没有人）剩下的两天我是干了6个小时。下面是我自己的收获：

第一点，寻找到一份好的工作很重要，这一点我自己体会到了很多，这里知名度也没用这么的高，但是这里的净利润实在是高。比如说卖出去100块钱的东西就可以赚45块钱，也就是利润是e□不过唯一一点不好之处在于，那一个点不是他自己的，所以需要房租加上房租，如果每一天都有7桌来，一桌花上个一百块钱，这样就会比小玲商店要赚钱一些。

第二点，这点是赚钱不容易，但是我自己体会到的这一点，是要从另外的一个角度说的，这一个角度就在于，我发现这样的饭店做事辛苦。首先很不规律的饮食方式，由于客人都是在吃饭的时候来的，而这时候自己就不可以吃饭，中午的饮食时间必须调到3点，晚饭也必须是9点以后，从而早餐也是会晚，所以这样子一连串导致身体很不健康。然后就是做饭很辛苦，我自己也进过做饭的房间很难受，空气声音都很不好，在那了做饭的舅舅也很喜欢做着一行。

我自己的分享就是这么多了，希望大家有收获，偶尔也可用找到适合自己的社会实践，从中也可用有收获，但最后我祝福大家新年快乐，万事如意，身体健康，工作顺利，马年大吉。

## 选择题分析报告篇八

背景资料：

某家电经销商为了了解消费者空调购买行为，从湖南某市城镇居民家庭中抽取了1000户进行了问卷调查，并从市统计局搜集了有关的数据。资料整理如下：

89户、58户(1000户中有868户拥有空调1316台，132户没有空

调)。

4、计划购买空调的200户家庭关注空调服务、质量、促销、价格、其他要素的分别为28、144、4、20、4户。

5、买空调的200户，准备购买单冷机的时23户，冷暖机的170户，到时再决定的7户；准备购买窗式机的39户；柜机的43户，壁挂机的118户。

6、计划购买空调的200户，空调信息来源的渠道分别为报纸刊物90户，电视87户，销售现场8户，朋友同事告知6户，销售人员促销3户，户外广告4户，网络广告2户。

7、计划购买空调的200户，考虑购买空调地点分别为：专卖店77户；大型电器商场94户，综合性商场82户，家电连锁店56，厂家直销店48户(有同时选择多个地点的情形)。

8、计划购买空调的200户，考虑购买时间选择分别为：夏季86户，冬季60户，厂家促销期42户，春季和秋季12户。

9、计划购买空调的200户；空调功率选择分别为：1匹以下7户，1匹41户，1.5匹48户，2匹35户，2.5匹12户，3匹以上的23户，到时视情况而定的34户。

10、计划购买空调的200户，空调价位选择分别为：2000元以下的12户，2000—3000元的56户，3000—4000元的45户，4000—5000元的36户，5000元以上的30户，到购买时再定的21户。

11、居民家庭对空调降低的态度分布为：非常欢迎时482户，无所谓的106户，不欢迎的5户。

12、居民家庭对绿色环保空调的看法；符合空调发展方向的252户，符合消费需求的312户；空调的必须要求127户，厂

家炒作112户，不知道的197户。

13、居民家庭对变频空调的看法：符合空调发展方向的169户，符合消费者需求的294户，空调的必须要求140户，厂家炒作99户，不知道的' 298户。

14、居民家庭对静音空调的看法：符合空调发展方向239户，符合消费者需求391户，空调的必须要求210户；厂家炒作52户，不知道108户。

15、居民家庭认为厂家宣传推广对购买决策很有影响的170户，有影响的280户，一般的235户，无影响的15户。

测试任务：

请根据以上提供的湖南某市消费者空调购买行为调查数据，要求先进行对比研究，然后对调研报告进行谋篇构思，包括拟定标题、划分层次，列出观点，构思调查结论与启示等等，然后编写消费者购买行为调研报告报告。