# 社会研究调查方案(5篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-16

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。社会研究调查方案篇一社会调查通化师院中文系...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**社会研究调查方案篇一**

社会调查

通化师院中文系学生会就业信息部

20xx年9月上旬

通过问卷调查了解大学生最喜欢的行业，当今社会最热门的工作等各方面关于就业的信息，让同学们能掌握现在的就业信息，更好的制定自己的就业目标。为以后就业提供便利条件。对就业有一个全面的认识，不至于造成高不成低不就的局面，为大家能够找到一份合适的工作打下基础。提升我系及我院的就业率。

我院全系学生

将我系分成两组。第一组以专业为单位进行调查，调查方式为抽样调查；第二组以年级为单位进行调查，调查方式为总体调查。

1、前期准备：

①调查问卷200份（制作并打印），经主席团、辅导员老师审核通过。

②将我系分成两组。分组如下：第一组（以专业为单位调查）：对外汉语专业和汉语言文学专业；第二组（以年级为单位调查）：

③以年级为单位进行调查的班级应提前联系该班班长或团支书，请他们选择时间召开班会配合本次调查工作的进行。

2、活动开展：

①我部派出相关人员到部分班级班会上进行调查，同学们填完调查问卷后由我们回收调查问卷。

②对专业进行宿舍抽样调查，我部将派出两到三名成员分别到男女生宿舍发放调查问卷（每个宿舍2份为宜），于当天回收并清点数量，确保无遗漏信息。

3、后期工作：

①统计调查结果，从同学们的回答中提取、出相关信息，写出调研报告，并将报告呈交给辅导员老师或学院领导。

②请辅导员老师召开班会公布调查结果，与同学们进行更好的沟通。如果时间不允许，可以召开班委会议，由班委向同学们传达调查内容。

1、调查问卷的制作必须严谨务实，要有针对性，能够让全系学生了解到本次调查活动对于了解就业信息的重要性，题目的选取要有质量和代表性，确保能从结果中提炼出对各界学生有用的信息。

2、做前期准备工作时应向部分班委了解班级人数，保证问卷数量能够达到要求。

3、进行宿舍调查时应选取宿舍同学比较集中的时间，最好选在周末的晚上进行调查。

4、具体活动时间待定，根据各班自习时间来安排。

5、为了既能保证调查的全面性，又能保证节约经费和调查的迅速进行，故采取两种调查方式共用的方案。

6、调查完后的废纸卖掉。

问卷调查200份，每份2页，每页0.1元，共计40元。

**社会研究调查方案篇二**

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 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。

20xx年

1、主要调查：9月1日一9月15日

2、次要调查：9月16日一11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

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“营养片”这一传统品牌?

(2)“营养片”最受欢迎的功能和服务诚诺是什么?

(3)“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”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)“营养片”的独特卖点是什么?

(7)“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;诺不满意原因是什么;产品畅销还是贷销原因。

(5)产品处于生命周期中那一阶段，是否有妖折危机感。

(6)价格在市场上有无竟争力?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。

(7)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)竟争环境笮样，竟争的力量，竟争结构与规划，竟争内容与手段对手基本情况。

各地市场、经销商、经销点、商店，生活小区等

(1)9月1日一9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日一9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日一9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。作好工作日记，策划经理负责安排，策划主管主办。

(4)9月3日一9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。

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“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“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。

**社会研究调查方案篇三**

近年来，宝洁公司凭借其强大的品牌运作能力以及资金实力，在洗发水市场牢牢地坐稳了第一把交椅。但是随着竞争加剧，局势慢慢起了变化，联合利华强势跟进，夏士莲、力士等多个洗发水品牌从宝洁手中夺走了不少消费者。花王旗下品牌奥妮和舒蕾占据了中端市场，而低端的市场则归属了拉芳、亮庄、蒂花之秀、好迪等后起之秀。至此，中国洗发水行业呈现了一个典型的金字塔型品牌格局。通过市场细分，西安杨森于20xx年推出了采乐，在药品和洗发水两个行业找到了一个交叉点。为了提高其在全国重点城市中的占有率，并为其今后的营销发展计划提供科学的依据，六人行市场调查公司将在全国范围的重点城市进行一次专项市场营销调查。

本次市场调研工作的主要目标是：

(一)分析采乐洗发水的前期营销计划(包括其销售渠道、媒体投放、产品终端和产品情况)以及消费者的产品期望，明确其自身的优势和劣势，以及面临的机会和威胁。

(二)了解消费者对去屑洗发药的认知，探察对去屑洗发药的接受程度。

(三)了解产品的知名度以及美誉度，确定今后营销计划的重点。

根据上述调研目的，我们确定本次调研的内容主要包括：

(一)针对其营销计划进行全面的分析，从而为其今后的营销计划提供科学的依据。本部分所需要的主要信息点是：

1、消费者对于采乐洗发药的使用情况——是否用过，满意度，以及认为产品的哪方面更加吸引消费者。

2、对采乐在前期营销计划情况的了解——怎样知道采乐的，通过什么渠道购买到采乐的，是否遇到买不到采乐的情况，使用采乐过后的感觉，以及认为可以在产品上改进的地方。

3、消费者对于去头屑这方面的认知。

(二)了解消费者的观念，以及对采乐前期推广的深入程度做一个调查。

(三)对产品前期的销售宣传做一个调查，主要须掌握的信息点有：

1、对于采乐的了解程度——是否知道以及是否使用过。

2、对于采乐印象的评价(五分法)

此外，我们还将收集包括消费者的年龄、性别、收入、职业，以及包括消费者的发质在内的背景资料以备统计分析之用。

因本次调查是针对其前期的营销计划实施情况的一个效果回馈，我们在样本定义时遵循以下原则：一是样本要有广泛的代表性，以期能够基本反映消费者对采乐洗发药的看法，以及能反映采乐前期营销计划的实施情况;二是样本要有针对性。由于采乐属于日用品，而且它主要是针对有头屑的人，还有它的价格也较高，所以就需要有一定的购买和支付能力。因此此次调查主要是针对有使用经验的人，主要在全国的重点城市做调查。基于以上原则，我们建议采用如下标准甄选目标被访者：

(一)20—45周岁的城市居民。

(二)本人及亲属不在相应的单位工作(如市场调查公司、广告公司以及洗发水行业等)。

(三)在过去的六个月内未接受或参加过任何形式的相关市场营销调研。

本项目的资料收集方法如下：

六人行市场调查公司将根据于西安杨森公司探讨所达成的共识设计问卷，问卷长度控制在半个小时左右，问卷经双方商讨确定之后正式启用。

问卷抽样方法：在北京、哈尔滨、上海、广州、长沙、成都、西安7个城市中各选择400人作为调查对象，在每个城市的电话簿中随机选择400个号码，打电话核实受访者。在不断淘汰受访者的情况下，多次随机选择，直到选够400人为止。

采用结构性问卷进行入户调查。

根据以往经验，最大允许误差应控制在小于±2%，考虑到统计分析对样本量的要求和成本方面的经济性，我们建议本次研究所需要的样本量为每个城市400个。

(一)本次访问复核率为30%，其中15%电话复核，15%实地复核;

(二)我们将实行一票否决权，即发现访问员一份问卷作弊，该访问员的所有问卷作废;

(三)为确保科学高效地完成调研工作，我们将成立专门的.项目小组为客户服务。

参与此项目的所有数据录入及编码人员将参与问卷的制作与调查培训;在录入过程中需抽取10%的样本处理采用进行录入复核，以保证录入质量;数据处理采用spss软件进行。

方案与问卷设计 ---3月1号

问卷试访--- 3月2号

调查实施---3月3号

数据处理---3月4号

报告撰写与发布---3月5号

**社会研究调查方案篇四**

坚持理论联系实际的原则。以了解国情，增强社会责任感；培养能力，提高综合素质；奉献社会，提升社会使命感作为宗旨，通过课题调研活动，使同学们关注社会现实问题、热点问题，学会用政治理论、专业知识分析解决实际问题，在实践中提高自身素质和专业技能。促进我校大学生课外社会实践活动的蓬勃发展，推进学风建设。

学院全体学生

1、回访母校。20xx级新生要利用寒假回访母校，向母校领导、老师介绍学校情况，汇报自己的学习和生活情况，并填写《内蒙古民族大学新生“回访母校”信息反馈表》。(可到本人公共日志上下载)

2、志愿服务活动。学生在寒假期间开展不少于三天的志愿者服务活动，按照就近的原则，深入到下岗职工和贫困家庭、社区、敬老院、福利院、留守儿童家中等地方，以爱心家教、义务劳动、法律援助等形式，提供力所能及的帮助，并填写《计算机科学与技术学院寒假志愿服务活动登记表》(可到本人公共日志上下载)。

3、社会调查活动

学生社会实践调查活动原则上要求20xx级所有同学自愿参加，杜绝造假行为。可在学院提供的100个题目中任选一个(题目见附件)，或自拟题目(社会热点问题)。

4、志愿服务活动和社会调查活动两者中任选一个，都要求有总结或调查报告

为确保本次活动顺利开展，确保社会调查效果，达到预期目标，特提出如下要求，请各班认真执行。

1、参加社会实践活动期间要注意礼貌待人和个人人身安全，杜绝不文明行为，同时要维护自己的合法权益，遵守社会实践单位各项规章制度，不得危害他人的合法权益，否则一切后果由自己承担。

2、各班要认真做好宣传发动、组织落实及事后统计工作。

3、寒假期间，同学们根据所选题目在学校周边、家庭所在地的城镇及附近地区或其他地区开展调研活动，调查后认真撰写xxx字以上的调查报告。

4、下学期开学第一周内各班整理好本班同学的调查报告、回访母校和志愿服务活动材料(要求盖章)统一交到学院学生工作办公室，并填写好《20xx—20xx年度寒假社会实践选题登记表》。学院将根据调查报告情况组织评选xxxx—xxxx年度寒假社会实践优秀调查报告，并对先进个人进行表彰。

6、调查报告格式。调查报告统一采用a4纸打印，标题用三号字，黑体加粗；正文用小四号字，宋体，1.5倍行距。

**社会研究调查方案篇五**

20xx年12月30日，在敦煌市工业园区，国投华靖敦煌10兆瓦光伏并网发电示范项目1兆瓦发电机组安装建设工程全面完成，正式并网发电，标志着敦煌市建设“大漠光电城”迈出了坚实的第一步。

20xx年8月28日上午，备受国内外光电产业界关注的敦煌10兆瓦光伏并网发电示范工程在敦煌市215国道北侧戈壁滩上举行了奠基仪式，这项工程的开工标志着我国第一个大型光伏并网发电站建设正式启动；xx年9月8日，随着另一个10兆瓦光伏并网发电示范项目的又一次落户敦煌，拉开了敦煌市利用太阳能资源，发展低碳经济，建设“大漠光电城”的大幕。

探索光电事业的发展，针对我国光电事业进行分析，了解我国新能源建设和新能源的未来。

计划于12年8月3日左右率团到敦煌市大漠光电城进行实地调查，然后根据敦煌市政府的配合进行相关调查

甘肃省敦煌市大漠光电城

负责人：苏鹏

1、活动申请（取得市政府发改委的支持）；

2、人员的召集

3、工科人员（能源。装备制造相关主业的人才）；

4、经济普查类人员（市场经济普查）

5、其他辅助类人员若干

车费200元

后勤费用500元

（正值敦煌气温最高期，做好人员的防暑工作，以及各方面人员的工作配合）。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找