# 最新建材市场调查报告3000字(4篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-09-12

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧建材市场调查报告3000字篇一我进入\_公司已将近两年的时间，在公司领...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**建材市场调查报告3000字篇一**

我进入\_公司已将近两年的时间，在公司领导强有力的带领以及关心支持下，个人在20\_年取得了不小的进步。在此，我衷心的感谢皮总对我的信任与栽培；感谢各位领导对我工程技术上的指导与教育；感谢所有同事对我工作上的支持与生活上的关心。我只能尽最好的工作态度、发扬学海无涯的精神，来回报大家，从而提升自身综合素质。

现将20\_年的个人工作情况作如下总结：

一、20\_年工作情况

1、深入贯彻公司各项规章制度。

作为\_公司的一员，我为这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。工作中，我以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于创新，更快更好的完成工作任务。作为一名优秀员工，要以“政令通畅、纪律严明”为核心思想。按时、按量的落实领导安排的工作任务，谨记“落而不实等于没有落实的道理”。

2、工程部资料的整理工作。

认真履行工程资料、收发文、行政资料的整理，努力做到条理清晰，归档有序。落实工程相关人员的联系联络工作，保证信息的通畅，为工程建设提供后勤服务。

3、售楼部与办公楼的值班工作。

这虽是一个平凡的工作，但我一直全心对待。因为这不仅仅是皮总的信任，它还关乎公司财产的安全，也是公司形象的象征。

4、“\_小镇”二标段第一负责人的工作。

（1）安全生产情况。

安全生产以预防为主，提高安全意识，是工程质量和控制成本的基本保障。积极与监理、施工单位就安全工作进行沟通协调，参与不定期的安全检查，并记录在案。20\_年浩宇（二标）发生安全事故三起。

（2）工程质量情况。

①施工现场的跟踪，参与隐蔽工程验收的工作，严格要求按图施工，遵守施工规范。

②深入现场，对现场的布置做更深层次的了解，在掌握第一手资料后，查阅相关资料，积极向工程部领导汇报，为施工方案的编制，提供可靠的数据。

③加强与监理人员的联系，充分发挥监理体系的质量控制能动性。

④参与二标段各项质量检查，对质量隐患记录在案，一则可以跟踪整改到位，二则可以防止类似问题发生。

⑤至11月15日二标段8栋建筑，分两批全部中检合格，无重大质量事故。

（3）工程进度情况。

①施工过程中对施工单位进度目标进行动态跟踪和控制，加强与监理和施工单位负责人的联系，避免工程进度无故滞后。

②按照二标段进度计划的要求，收集施工进度实际值。

③定期对浩宇公司项目部提供的施工进度计划值与工程进度实际值进行比较分析，积极向上级汇报，查找滞后原因，以便采取有效的纠偏措施。

④浩宇（二标）共8栋建筑于x月11日开工。至10月17日主体工程依次封顶；至11月15日分两批全部中检合格；现已进入装饰装修施工阶段。

（4）施工现场的旁站。

①通过现场旁站深入了我对施工工艺的了解，有利于加强质量控制。

②现场旁站记录以及收集现场影像资料，是工程签证的重要依据，有效控制建设成本。

5、认真完成领导安排的其它工作。

积极、主动完成领导临时安排的其它工作，时刻端正工作态度，勿以善小而不为、勿以恶小而为之。

二、工作中的不足

回想自己本年度的工作，虽有一定工作量，但是闪光点不多，许多工作还有不尽如意之处，突出分析如下：

1、欠缺计划性和预见性

在工作过程中，由于经验缺乏，没有整体的计划性和预见性，导致目标不明确，主次矛盾不清晰，常常是“事倍功半”，领导不满意不说，自己还一肚子憋屈。好在有公司领导的细心指导，总算没有走太多的弯路。

2、专业面狭窄

作为土建工程师（虽然我还未考得工程师证，但我无时无刻不以工程师的标准来要求自己，压力往往是一切动力的源泉。）在基本熟悉图纸的情况下，我欠缺对施工规范、施工工艺、法律法规的了解程度。在以后的工作过程中，我会加强各方面的学习，充分利用公司资源，提高自身的主观能动性，争取能成为一专多能的人才。

3、不够细心

①资料的整理，还是未能达到清晰有序，有待积累与提升。

②二标段本年度虽未发生重大质量事故，还是因为图纸等问题出现了一些质量瑕疵，没能提前发现问题。

③领导安排的其它任务，有时候因为粗心，而耽误了时间。

④要加强记录工作，俗话说“好记性不如乱笔头”。

三、工作心得、自我激励

1、在沟通上有所进步。

发现问题积极向工程部领导汇报，保证工作质量；加强与监理、施工单位的联系工作，保证信息的通畅与快捷；有效的与班组长、工人沟通，因为有些质量控制现场管理要比会议更直接，效果更好。

2、专业知识有所增强。

刚来\_公司，无论专业知识或者工作经验，我都非常不足，经过将近2年的锻炼，加上公司各位领导的悉心指导与专业书籍引领，工作中多了一份得心应手，少了一份茫然。当然，离领导的要求还很远，我会再接再厉。

3、深入施工现场

作为工程管理人员，特别是作为经验欠缺的我，要深入施工现场观察与学习，脱离现场的管理，免不了纸上谈兵。马克思说的好“实践是检验真理的唯一标准”。

四、今后努力方向

“\_·\_小镇”是我发挥能力与才华的平台；是我学习更多专业管理知识的校园；是我体现人生精彩价值的舞台，因此我非常珍惜我的工作，重视我的每一次提升与锻炼的机会。绝不辜负公司对我的信任，要对得起皮总对我的栽培。

拥有良好的人格素质与过硬的专业素质是我做人、做事的宗旨；“先做对，再做好”是我要发扬的精神；“事实胜于雄辩”是我信奉的座右铭；缺点、弱点不少，可我一直在努力改正。我真诚的希望在今后的工作中，各位领导、同事对我多加指导、考核与批评，再次谢谢你们！

最后，在进军20\_年的号角吹响之前，我预祝大家在新的一年里身体健康、万事如意。我们期待20\_年\_公司全体员工在皮总的带领下，继续打造“\_小镇”精品工程，引领江南房地产潮流。

**建材市场调查报告3000字篇二**

通过对建材市场的调查，了解德阳市旌阳区建材卖点的分布情况，供应状况及需求状况等，为编制建筑材料供应计划，进行材料采购管理，材料储备管理提供依据，加深对课堂理论知识的理解，提高动手能力，为将来走上工作岗位做准备。

调查对象：德阳市旌阳区建材市场地板的供应商。

调查单位：随机访问的建材市场地板的供应商。

地板市场的需求状况，供应状况，价格状况，供应网点分布状况等。

20xx年xx月xx日

由个人单独完成，经费拟定为25元，主要包括车费和资料费。本次调查采取随机抽样的方法对德阳市旌阳区的建材市场进行简单的调查，主要通过问卷制定、印刷资料、走访、填写问卷等步骤对调查问卷进行整理、分析、汇总来完成本次调查。

大自然地板，北美枫情地板，久盛地板，安信地板，富源实木地板，扬子地板，菲林格尔地板，国栋地板，莱茵春天地板，贝亚克地板。

**建材市场调查报告3000字篇三**

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了x集团，成为了一名置业顾问。说到x集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好，可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自己的家是我们作为置业顾问应尽的责任，做自己的工作不仅要对自己的工资负责，更要对自己的顾客负责。可以这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅是买卖，更是对自己的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多对比之后再来决定的，所以这个时候我们的工作能力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了考虑的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；

2、自身没有足够的意志，对自己的销售欲望不够坚定；

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户；

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位；

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后；

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

总结不仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价；

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度；

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距；

通过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自己的任务标的，同时改善自己的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩必须要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远；

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自己落伍，更不能让自己淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自己成为最伟大的推销员！

20x年即将悄然离去，20x年步入了我们的视野，回顾20x年工作历程。整体来说有酸甜苦辣。回忆起我6月24日进的公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进；

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。客户虽然已经签下来了，之前感觉万事大吉了，其实这种想法是非常的不成熟，后来经过几个月的工作，再加上戴总和胡经理都有跟我们开会中重点讲到老客户的维护好与坏的问题。确实感觉到一个新客户开拓比较难，但是对于已经成功合作的客户其实是比较简单的，比如我有x个老客户，只要很好的维护好了的话，在以后的翻单过程当中肯定会第一时间想到通赢防伪的小周。那么这样不仅继续给公司创造利润，也是对自己一个工作上的认可。因此这点我得把目光放长远；

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。领导只有通过明了的报表才能够知道我今天的工作状态和收获如何，然后有针对性的加以指正和引导。而我自己也每天做好完整而又详细的报表也可以每天给自己订一个清晰而又有指导性的工作总结以及来日的工作计划，这样工作起来更加有针对性和目的性。那么也更加如鱼得水；

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。而自己今年开拓的新客户量不多，这点在明年要很好的改进，并且明年订好一个计划，让自己的时间分配的合理。达到两不误的效果；

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

**建材市场调查报告3000字篇四**

在上级领导的支持帮助下，在广大员工的共同努力下，总公司1-5月份各项工作开展顺利，公司经济稳步、健康地发展。

（一）首先，谈一下公司的生产状况

1-5月份，镇办企业总收入为7245万元，工业总产值为3267万元；利润总额为634万元。

1-5月份，村办企业总收为107711万元；工业总产值为55849万元；利润总额为17563万元。

1-5月份，镇、村办企业营业总收为114956万元，完成区计划任务317780万元的36.17%，完成镇计划任务324998万元的35.37%；工业总产值为59116万元，完成区计划任务的123030万元的48.05%，完成镇计划任务的45.59%；利润总额为18197万元；完成区计划任务51690万元的35.20%；镇计划任务53319万元的34.13%。

（二）其次，谈一下1-4月份公司各线的具体工作情况。

总公司牢牢抓住经济建设这项中心，集中力量解决面临的各种焦点问题。主要完成了以下主要工作：通过班子成员认真研究，广大员工的积极参与，制订出了《20xx年总公司经营考核方案》及《总公司管理制度》，为规范员工的行为，发挥员工的潜能，提供了保障；对班子成员的职权范围作了较为明确规定，从而为公司领导决策，提供了制度保障。有利于领导决策的科学化、规范化；进一步抓好房地产开发工作，由于房地产开发手续的繁杂，周期长、专业性强的特点，原来同一些合作方合作开发房产项目出现了新的问题，例如：东圃广场项目由于原来合同约定不明确，造成合同履行发生争议，为了尽快实现合作目的，经过双方努力最后达成了新的《补充协议》，为明确双方权利义务，及时、正确履行合同提供了保证；将公司合同期满后的有关物业及时处理，例如：将骏美、和光厂的厂房出租了出去，将有关的制衣设备通过招标形式转让了出去，这实现了公司资源的有效利用。

以上工作的开展，保证了公司各项重点工作的完成，保证了公司经济稳步地发展。

（三）再次，谈一下广大职工密切关心的体制改革问题

首先要明确，体制改革是时代发展的必然，是市场竞争环境下集体企业参与市场竞争的必经之路，体制改革是关系到公司的前途与命运，关系到广大职工切身利益的大事。因此，抓好该项工作是我们义不容辞的事。

去年，我们就体制改革做了许多基础性的工作，现在体制改革已经到了攻坚阶段，总公司要做到资产评估，股权量化，股东登记，公司营业执照的申领等一系列工作，但是由于政策性的原因，体制改革的方式可能会发生一些变动。但是无论如何，我们都会想方设法加快体制改革的步伐，为公司向“产权明晰，责权明确，管理科学”的现代企业制度过渡。

二、公司现在存在的问题：

（一）因政企分开的要求，总公司部份领导调回镇政府造成了权力“真空”，新领导班子成员未及时补全，造成某些工作未能协调好。

（二）公司的体制改革，得到了大多数员工的支持和理解，但也有少数员工对体制改革心存疑虑，不知体制改革后个人的去留如何，因此，持消极的观望态度，平常工作散漫，影响其主观积极性的发挥。

（三）企业的拖欠款问题十分严重，造成公司资金不能高效、快速地运转，给公司发展添加了包袱，进而影响公司经济的发展。

（四）由于公司资金紧缺，加上用地紧张，房地产开发受到了严重的影响，千鹤房地产开发有限公司的工作未能得到良好的发挥。今年以来，千鹤房地产开发有限公司未同他方签订新的房地产开发项目；自己也没有独立开发新的房产项目，房产开发历来是公司经济发展的龙头，如果不对房地产开发作出新的布署，任其萎缩，必然影响公司实力的发展。

三、解决存在的问题和今后工作的设想

为了进一步促进公司经济的发展，发挥总公司在东圃经济发展中的作用，我们应该继续加强同镇党委、政府及上级各职能部门的沟通和联系，为公司的发展努力创造一个良好的外部环境，同时，加强公司的内部管理，发挥公司内部的潜能，尽可能把广大员工的积极性、主动性、创造性调动起来，为公司发展提供强大的内因支持。

（一）首先加强班子建设，配备齐全公司各职能部门的主要领导，并且加强公司班子成员内部的团结，做到互相尊重，互相补位，加强沟通，成为率领全体员工奋力进取的坚强核心。

（二）深入调查研究，听取各方面的意见，努力做好总公司的体制改革工作，尽可能使体改工作做得完美些。并且使广大员工的利益在体改中得到保护。

（三）加强对广大员工的教育。公司宜多举行职业技术培训，职业道德教育等多种形式的教育，使广大员工的知识、能力、工作态度得到很好的改变，并且形成具有自己特色的企业文化，包括关心人、尊重人、爱护人的人文精神；积极进取，奋力拼搏商业精神；勇于奉献、勇于创造的、团结一致的团队精神。这样公司各部门协作形成合力，必然有利于公司“战斗力”的提高。

（四)努力解决企业的拖欠款问题。可以说拖欠款问题是制约公司发展的一大因素；公司资金周转不能到位，造成许多工作受到限制；公司拖欠款也使公司背上了利息损失。因此，面对这一状况，应该加大各种力度，特别是多采用诉讼方式，行使到期债权的实现，这是解决该问题的根本出路。目前正考虑对一些拖欠大户(如迪卡、华苑酒家）采用诉讼方式解决。同时，对于一些将来收款困难，履行债务能力低的企业，则该停则停，该转则转，该并则并，将经营风险降到最低点。

（五）对下属企业进行整顿，督促其完善内部的经营管理，要求其做到依法经营，对于违反有关法律、法规政府政策的经营，令其进行整改，对逾期不改的则坚决予以关闭，维护公司的整体利益及发挥公司的社会效益。例如，对违反环保有关规定而不整改的予以停业处理。

（六）充分发挥千鹤房地产开发有限公司的龙头作用

房地产开发向来是总公司工作的重心，但在过去的房地产开发中，千鹤房地产开发有限公司的作用，尚未能全部发挥出来。原来的房地产开发大都采用我方提供土地，合作方提供资金的形式开发，这种方式在很大程度上给公司经济的发展起到了重要的作用。但是，随着形势的发展，公司现所掌握的用地已非常有限，传统的房产开发方式已不能适应公司经济长足地发展，因此，房地产开发方式必须进行调整，公司计划将一些红线用地进行性质转换，并采用自行规划，自行建设，独立地进行房地产项目的开发。当然进行独立的房地产开发的工作，是比较艰难的。首先要解决资金问题，要采用合理的途径去融资。其次，是解决房地产开发的技术难关，这要求我们要引进和培养懂得房地产开发的专业人才。相信，这两个主要问题解决了，千鹤房地产开发有限公司一定能够具有独立开发房地产的潜质，真正走上房地产开发市场，参与房地产市场的竞争。

（七）与房地产开发相配套，进一步发挥千鹤物业有限公司的作用。

成熟的房地产开发公司大都会成立自己的物业公司，在向广大业主推出优质楼盘的同时，提供优质的物业管理服务。我们虽然拥有物业公司，但是我们的物业公司并没有向其它的物业公司那样，管理自己开发的楼盘，也没有受托管理相应的小区。物业管理作为一种新兴的产业，在其进入中国市场后，就得以迅速的发展，内地物业公司的管理水平也很高，市场竞争也趋向激烈。因此，我们物业公司要认识到物业市场竞争的激烈性，应努力学习现代化的物业管理模式，这方面，我们应当加强有关人才的引进及有关人才的培养工作，并对现有的物业管理人员进行严格的培训，提高他们物业管理的水平。

（八）充分利用现有的“空置”物业，发挥其应有效应。

资源的合理、充分利用，是现代管理的一种目标。总公司的很多资源得到了有效地利用；但是目前公司还有一些闲置物业未能出租，这对于公司来说无疑是一种无形的损失；因此，公司上下应群策群力，为把公司的空置物业出租出去，献计献策，对于这些物业我们应当做到宜商则商，宜住则住，将其合理地利用，以此推动经济的发展。

（九）积极做好安防工作，确保一方平安

安防工作始终是公司工作的一个重点。没有什么比人民群众生命、财产安全更重要的。在全国上下齐心协力抓好安全的大形势下，我们更是不能麻痹大意，掉以轻心。应当高度负责，抓好安防的每一个环节，确保社会的平安。我们应当加强同各企业的沟通与联系，重视抓企业的内部稳定工作，对于企业的劳资纠纷，力争将其消灭萌芽状态。为做好“迎九运，当好东道主”创造一个祥和欢乐的氛围。并使公司同其它合作方共创社会效益，取得双赢。

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