# 社会调查报告

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-09-18

*实用的社会调查报告范文集合六篇在生活中，我们都不可避免地要接触到报告，报告具有双向沟通性的特点。那么报告应该怎么写才合适呢？以下是小编为大家整理的社会调查报告6篇，仅供参考，欢迎大家阅读。终于，漫长而美好的假期不知不觉中就从指缝间溜走了，而...*

实用的社会调查报告范文集合六篇

在生活中，我们都不可避免地要接触到报告，报告具有双向沟通性的特点。那么报告应该怎么写才合适呢？以下是小编为大家整理的社会调查报告6篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

终于，漫长而美好的假期不知不觉中就从指缝间溜走了，而它保存在我脑海的将是一段刻骨铭心的藏本。 说句实在话，在上大学之前，我一直都挺反感当老师的，每天过着单调的生活，一站就是几个小时，嗓子都哑了，还要苦口婆心地讲啊，说啊……自从选择了这个专业，一是比较喜欢，二是也渐渐意识到自己对教师确实有些偏见，慢慢地，我尝试着用欣赏或是享受的心态来听老师的课，感觉仿佛在欣赏艺术一般。 假期在家，虽说从图书馆借了书，但是总感觉呆在家里太过于单调，有时跟同学联系，他们都会说自己的打工经历，搞得我挺羡慕的，终于忍不住了，我就决定在已过一半的假期中抽另一半去参加社会实践活动！

当然，决心是下了，具体实践就不像口中说说那么容易了！迈入校门，中学的生活场景又回到眼前，啊，我好想跟他们一起说笑、玩游戏啊……但是我现在要转换角色喽！ 刚开始，我只能先跟着别的英语老师，听他们的课，向他们学习。突然间感觉：原来老师也是一门需要技术的课啊！空闲时间，我大多都在研究备课，有时辅导高中的作业，批改初中的作业。两天后，领导终于同意让我试讲一次，我提前准备好了要用的资料什么的，暗暗给自己加油，告诉自己：你很棒！你会做好的！但是当我站在讲台上时，刚自我介绍完，看到台下无数双好奇的眼睛齐刷刷地盯着我，我的血“轰 ”一下冲到了大脑。突然间，我大脑“刷”一下空白了。天啊，怎么可以这样？我一定要稳住啊！我尽量微笑告诉学生，自己这节课的内容，并希望大家谅解我初次上台讲课的不足。大家都很迷惑，我突然想起来，自己说的英文对于初一的学生来说有点困难，我又用中文重讲了一遍！而后就开始了真正的课堂，由于是第一次上讲台，讲完这个忘了那个，准备得很充分，但还是会遗漏东西，看他们一会儿改笔记，有时又有点儿迷茫，我心中充满了愧疚。下课铃响了，我走到后排听课的老师准备“挨训”。

可是他们却很和蔼地告诉我“小姑娘，大胆点，第一次上讲台都是这个样子！”我心中充充满了感激，，第二节，我登上讲台时稍好了些。就这样，第一次真正地上课不是很满意，但也给我今后的学习提供了一些不同的东西。不断地向别的老师请教，听他们的课，再上讲台！学校里，老师们兢兢业业，学生们勤学好问，我也不敢放松自己。虽说只教一个班，业余的时间就是批改作业，备课，但是还会觉得担子挺重。不过，收获还真不少。从每天批改的作业中，我发现了一些问题。曾经以为，教学这行最重要的就是做好上课的教学，把每堂课都上得精彩无比。其实，我是犯了很低级的错误，教学工作最直接的反馈是学生的作业，有时候，表面上看起来上得蛮不错的课，学生能掌握吸收的未必好；恰恰相反，表面上教师自我感觉不怎么样甚至糟糕的课，未必感觉不好。课堂上短短的四十五分钟，把整个教学工作或者教学的整个重心寄托于课堂有限的时间是不可能的 。而学生的作业正是老师了解学学生掌握情况的重要途径，也是教师对学生学习进行纠正的重要环节。由于学生水平参差不齐，课堂上注意力也不尽相同，具体的每一个学生掌握的情况也不一样了。而在批改作业的过程中，单独地对他们指导，往往也比整体指导有效。另外，我渐渐体会到：上好一堂课的关键不在课堂，而是先前的备课。

虽然教学工作的最直接体现在课堂，但全部努力在这之前和之后，之前是备课，之后是教学工作。而备课也自然成了我最头疼的事儿，我总是想把每堂课都上得很好。渐渐地，我在备课的过程中找到了乐趣。 当然，我也总结了一些经验：

一、对于初中生来说，他们仍处于积累基础知识的阶段，所以每课的生词都不能省略；

二、教师在上课的时候要注意文章的本义，避免政治化的倾向；

三、教学中，教师应深刻体会文章表达的情感，教师投入了，学生自然也会被感动，这样教学效果也就达到了。 短短的一个月结束了，我感觉实习是一个自我学习和受教育的过程，不能上课不稳，不能不以学生为主，让学生一味地跟着自己走。 今后，我会继续努力积累知识，努力学习，明确自己的学习和工作方向，多在实践中检验自己的不足，从而更好地提高自己各方面的能力。在余下的大学时光里，我会充分利用时间去学习，相信自己是适合这份工作的，拥有一颗真诚的爱心，做好爱的传播者和合格的教育者！

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践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。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，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。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材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，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面， 大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

俗话说：\"在家千日好，出门半\"招\"难！\"意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立！

一切认识都来源于实践，实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。

认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的`人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。

“普及怎样预防传染病”

xx级预防医学专业夏文江

转眼之间，炎炎夏日过去了，这已是自己在大学的第二个署假，蓦然回首，不得不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。为了使这个漫长的署假过得充实，为了给自己的能力作一个检验，所以作为一名高等院校的学生的我，就决心好好利用这个暑假，决定参加学校里组织的社会实践，来锻炼一下自己。因此我参加了由我系组织的“三下乡”暑期社会实践，与我的队友走出了校门，获得了与校园 不同的生活，感觉很特别，也很有意义！

20xx年7月xx日，在公共卫生系党总支书记张颖老师的领导下，陕西中医学院公共卫生系暑期“三下乡”社会实践活动服务团赴商洛市柞水，开展了以“普及传染病的知识以及预防的措施”为主题的为期两天的实践活动。

此次，“三下乡”活动为我们提供了一个深入基层、经受风雨、接受教育，提高动手能力和综合素质的机会，同时也推动了农村医疗的发展。

xx日上午，在服务团老师的带领下我们来到了柞水，在那里为当地群众进行了疾病相关知识的咨询活动，同时为群众讲解健康相关问题，还宣传预防保健和心理疾病的相关知识，发放了《常见肠道传染病防治知识问答》、《高血压病的预防》、《关注心理健康构建和谐新农村》及《老年人的保健》等知识传单。xx日下午，老师还带领我们测了当地的大气粉尘指标和采集土壤标本的工作并且具体给我们讲解了仪器使用方法和操作要领及一些相关原理和知识，让我们了解到许多以前没有的知识。

13日，老师也组织了大家去登山，这不仅增加了师生们之间的交流联系，也增进了同学们之间的友谊，是整个团队更为团结。站在山的上面，面对大自然的美丽风景，那青山绿水人家，更让我感叹大自然的神奇，激起了我们要更热爱和保护我们生存的家园，增强了保护环境的意识和责任感。

大学生下乡活动，一方面将在学校学到的知识用到实践中，走入基层，为农村医疗的发展提供些许线索，让我了解到现阶段农村存在的一些医疗问题，农民对传染病的知识还是比较缺乏的；一方面，大学生走入基层，与当地群众“同呼吸共了解”，听老百姓讲些生活的琐事，以更好地为人民服务，尽我们所能给予帮助。同时淳朴热情的山里人也让我们感到极其温馨，在牛背梁森林中也见到许多未见未名的中草药，当地人会将他们所知道的知识与我们分享，这对于我们以学生来说，无疑是个学习的机会。

通过此次“三下乡”活动，我也收获许多心得体会：

一、在这次暑期实践活动中，我发现好多人都没有太多的医学相关的常识，他们的生活习惯方式还存在着极大地问题，对于医学知识的普及显然我们做的还不是更好。因此，作为医学生，当我们还在大学期间，就应该努力学习好自己的专业知识，在学习书本知识的同时也要注重实践，培养自己的动手、观察能力，为以后更好的发展打下坚实的基础，为了能使农村群众更多的了解到医学知识，我们责无旁贷。

二、作为医学生，我们都知道疾病是不断地变化着，随着经济的发展，科学技术的进步，医学水平的提高，药物的新出和使用，许多疾病都有了一定的耐药性，想要成为一名优秀的医生，就不能只单单停留在当前的水平上，我们必须时刻准备迎接巨大的挑战，所以我们要不断的提升自己，紧跟科学的前沿多去了解和学习先进的医学技术，不断扩展自己的眼界，强化自身的科研能力，是自己成为一名合格的医务工作者。

三、对于一名医学生，求学路途是艰辛的，我们必须要有一个激励自己能够长期努力下去的目标，时刻提醒自己要一步一个脚印的走下去，不懈努力的奋斗，朝着那个目标前行。

社会实践是我们了解社会、接触社会、投身改革、锻炼才干的重要渠道，积极深入社会基层，体验生活。每一次确确实实的实践活动都会磨练大学生的意志，培养大家理论运用与实际的能力与团队合作的精神，实现了社会实践过程中“服务社会、锻炼成才”的目标，真正做到“双赢”。由此，我们希望我系的暑期“三下乡”实践活动会越办越精彩，让更多的学子投身于社会实践。只有做到理论与实践相统一，才是真正的把学到的东西运用出来，才会真正的造福社会。最后感谢学院给了我们这次机会，让我们在实践活动中，学到了，感悟到一些课本上没有的东西吧!

我是一个从农村走出来的大学生，在我考上大学的时候，全村都轰动了，因为我的村子并不富裕，之前也很少出过大学生，全村的老少爷们都给我道贺，直到现在我都很感动。在我将要离开家乡。开启我的大学之路时，全村很多人为我送行，我哭了，这是直到现在最令我感动的事情。我当时在心里就暗暗下定决心，我一定要好好学习，将来回报村里的人们。

现在的我已经大三了，虽然每年都回家，但是我感觉我们村的经济还是没有得到很好的发展，虽然我们也十分勤劳，村里很多人出去打工了，可是还是没有很大的改观。我想我应该更好的学习，将来回到家乡，为改善村里的经济状况做出自己最大的努力。

作为一个在校大学生，能够在农村中参加社会实践，深入到农村基层，这对我以后的人生道路来说是一笔宝贵的财富。通过这次活动，我既开拓了眼界，增长了知识，锻炼了能力，而且还丰富了许多工作和生活上的经验，自己的认识和理论水平也明显有了较大提高，也让我对以后的生活和工作充满了信心，我会用饱满的热情去迎接即将到来的大学新学期的生活和未来的挑战。

今年的寒假，为了响应学校的号召，也为了锻炼自己，提高自己的社会实践能力，为将来的就业打好基础，我在我村的村委会进行了将进一个月的实践锻炼活动，通过此次在村里的社会实践活动，我们不仅在实践中深化了知识，而且学到了书本上没有的知识和受到了深刻的教育；了解了我们村里的一些民情和青年的一些现状。通过我的观察，我感受到了农村基层党员干部务实的工作态度和全心全意为人民谋利益的无私奉献精神。此外在这次实践中，据自己亲身所感、亲眼所见、亲耳所听，我对村上的现状有了更多的认识，进而进入了更深入的思考。

放假之前，我就委托家人联系我们村的村委会，表明自己希望参加和帮助村委会的日常工作，从而锻炼自己，同时也可以为乡亲们服务。村主任和其他村干部商量后，同意我在村委会挂名并开展工作，主要负责基础的日常工作和一些对自己的感兴趣的课题进行调查。听到消息后，我异常的兴奋，不仅因为自己可以顺利的参加社会实践工作，完成学校指定的任务，还因为自己找到了一个能够很好的锻炼自己、提高自己能力的机会，更主要的是终于可以运用自己的能力为家乡的人们服务了，最重要的是这是我20多年来的一个梦想！

接到可以正式上班的小事情也不能马虎，一页文件整理错了，到需要它的时候就会很难找到；卫生打扫的不干净，就会给上级领导和人民群众留下不好的印象；接电话的语言不得体，传达事情表述不准确，就会影响到工作效果。我加强了对自己的要求，不放过一个微小的细节，每件事都做到出色和完美。我明白，以后我的工作内容将会提明白，以后我的工作内容将会提升一个档次，我暗暗地对自己说了声加油！ 最终，我在村委会完成了我将近一个月的社会实践，这些天下来，我收获了太多太多的东西，许多都难以用语言来形容和表达。而通过这次实践活动，让我感受最深的除了我的能力得到了锻炼和提高外，就是农村在这几年里的发展，农民生活的不少改变都给我留下了深刻的印象！

在回到学校后，我的心情久久不能平静，我需要更多的努力来帮助村里的人实现他们的梦想，现在我们的想脱贫致富的心情十分的强烈，我们需要的只是一个机会，一个给我们投资的机会，我想我应该作出自己的努力。

毕业后，我会回到农村，回到家乡，开始我的农村致富道路！

今年寒假我随细菌协会的其他成员一同前往XX搞调查。本次的活动主要是通过老人口述历史，摸清当年这里有没有发生霍乱，霍乱的范围有多大，运河决口与霍乱病的关系以及运河决口是否是日本挖的等等问题。这次活动前由王选给我讲了一下怎样去做口述历史以及怎样做笔录，通过与王选老师面对面的交谈，感觉她真是一位很干练，做什么事情又从不拖泥带水的人。也许这就是所谓的“但凡有所成就的人总有她的不凡之处”。

我们搞调查的一共分成3大组，一组有五六个人去XX德州，去摸清当地的情况以及有无调查的价值。二组有五六个人去XX省的XX县。我们这一组有21个人去XX省的XX县。我们的调查时间为12月21号到12月29号，我们的工作分工大致是这样的：三个人一小组，每一个小组至少有一个男生．每天晚上大家聚到一起开个小会汇报一下当天的收获，通过各组的总结来确定明天要去的地方。在一个小组的分工为：一个人录音和问老人问题，一个人记笔记，一个人照相（要有老人的门牌号、单人像以及我们和老人的合影）

紧张的工作就从1月23号开始。我们组组员为：刘鹏程（组长）,侯文婷和白梅。这次我们走访油坊镇及附近的几个村，第一天工作难免有些紧张，同时又伴随着激动。到达目的地后的第一件事就是找老人，万事开头难，刚开始我们都摸不清门道，不知道该如何下手（冬天老人一般不大出门）后来经过多次走访，我发现只要是低矮的土房子基本上都是七八十岁老人住的地方。这或许是一种巧合？或许是因为老人们习惯了住这种房子？！我不用回答，因为每个人心中都已经有了答案。当我们一提起民国43年时，老人们第一反应就是：记得，记得，我怎么会忘记这件事呢。每当讲到动情处时，老人就会擦一擦眼，他那浑浊的眼球里满是悲伤的记忆。有的老人干脆就会给我们说“民国43年，讲不得，讲不得，没法讲，咱也讲不清，老百姓的日子除了苦还是苦。基本上我们在采访老人的时候会问几个问题，帮他们打开记忆的阀门，老人就会把他们所知道的所了解的讲给我们听，我们也会把老人用方言讲出的历史原封不动地记下来，录下来。

一整天跑下来，确实很累，上午脚是冷得疼（我们去XX的那几天是最冷得几天还刮着风我们大部分时间是在路上，顶多在老乡家坐会）下午脚是累得疼。回到旅馆大家第一句话就是“累死了！”第一个动作就是扑倒在床上，歇会儿。我们每天晚上七点准时开会，每一个人都拿着地图和笔，根据走访的笔录，商讨明天走访的地方。

一月24号，今天我们走访的是，黄台头村等四个台头村。在走访的老人中，我认为最有价值也最有意思的是一位叫沈玉兰的老人，她娘在沈家庄，她已经八十二岁了，老人的身体还很健康，耳不聋，眼不花，说起话来清析响亮，尤其是她的笑声很爽朗，她往那里一坐，再拄上根拐杖，就有种女将军的感觉。讲起民国43年，日子虽然也很苦，但老人一直是笑着讲出来的。她还讲了一直令他引以为豪的娘家——沈家庄抗击日本人的故事。当时他们村有两大民间抗日会团，红缨子枪会和红兜兜会，就把日本人给打跑了。初次会战就把日本给打跑了，这同时也激怒了日本人。他们又增派了一队人马把沈家庄给放火烧了。虽然如此但这仍然是指的沈家庄人骄傲的地方！这也为他们的后代子孙留下了一股精神一种动力！

1月27号，今天我们走访的是XX县附近的几个村子，我们走访的第一个老人是城关村的，他是一位老解放军，我们去的时候，老人还没有起，但一听说我们是来了解过去的事情时就坐了起来披了件棉袄给我们讲了起来。老人很可爱，不但讲过去还评论现在，讲起民国四三年来，老人也是连连叹气，当时炮楼就修在他们村，所以很多人都被抓去给他们修炮楼，自带干粮，干不好了还挨打。老人在讲述的过程中，还给我们唱了很多描述那时情况的歌谣：民国四三年啊，百姓真叫难，来了日本……这些都被我们收录在录音机里。

以上的是挑选了几位给我留下深刻印象的老人的讲述。在我们这次的走访中，老人们的讲述大致是这样的先旱再蝗虫再下雨，以前在电视里看到老百姓受苦受难的镜头，总觉得那只是被夸张化的剧情，现实生活中根本不可能发生，这次走访给我的心灵带来了一次震撼，没想到我们的先辈们就是在那样的生存环境中苦苦挣扎。当时的家庭的实际人口都很多，一般有十几口，但经过43年能活下来的也只有一两个或三四个，能走的出去大部分都出去逃荒了，基本都去XX和东北去了。

民国41年和42年时，天气就有点偏旱，民国43年一直到秋季一直都没有下过雨，春旱，旱的地里由当地老百姓的话形容就是“嘛收成也没有”在四五月份的时候，也就是股子抽穗的时候，来了大批蝗虫，一晚上就能把一片庄稼地吃得干干净净。有的老人说“当时院子里爬的都是蝗虫，一脚就能踩死十几个。当时有没有药，大家就在地的一头挖了一流坑，把蚂 蚱往里赶，然后埋了，有时候饿了，就捉些蚂蚱炒炒吃了，我们还在城关村拍了一张蝗虫秒的照片，可见这里当年的蝗灾十分严重，祸不单行，就六七月份，又下了七天七夜的大雨，再加上当地运河决口，这里被淹得很厉害，屋里面的水都能摸过膝盖，家里连个甘地都没有，很多人就用塑料但了个窝棚来遮风避雨。据一位老人回忆，民国43年的时候，他们家对面都出去逃荒了，老人走步动被留了下来，他就亲眼看都老人被活活饿死，饿得直叫。但他也无能无力，因为那个时候谁家也没有粮食，扛过来的就能活下来，扛不来就饿死了。所以在走访的很多老人中，他们都夸现在生活。一位老人说，现在生活好啊，还有白面馒头吃来，那时候谁敢想啊，还白面馒头，窝窝头你也吃不饱阿。的确，只有经过他们那个年代的人，才会懂得什莫是好日子，才会折磨容易满足。

这次我们调查的重点便是霍乱病，当然我在此不会不提霍乱的，霍乱，当地老百姓都称之为和乱，基本上在七天七夜大雨后的这种病，根据老人的口述，病症大多为：上吐下泻，转筋，扎针冒黑血，这种病死的特快，而且还有一定的传染性。霍乱病严重的村子有时候在埋人的时候，埋着埋着埋人的那个人就死了，当时医疗水平低，给他们治病的大都是村里的土医生，有的村连土医生也没有，或者有土医生，没钱看不起。当时民间流传的土方法是扎针，有的干脆用做活的大针，大多是扎在大腿腕，手腕，胳膊肘处，放出黑血来，并且在七个小时里不能喝水，那时人们在路上走的时候，看到前面人倒下了，就用随身带的针，就给他扎，看能不能扎过来。有的地方的还有一种病得得比较多，被当地老百姓称为鼻喉。

总而言之，在这次调查中，我长了不少见识，同时也和许多人结下了深厚的感情。几天来，我们三个人，吃在一块，走在一块，形影不离。走在乡间的小路上，当我们三个人用不太好听的歌喉一块唱歌的时候，我就感觉自己回到了恰同学少年的时代，彼此关心，彼此鼓励，在单调的日子里，那些笑话，那些表演的小节目，就成了我们生活的调味剂，所以我们这次调查时同并快乐着的！

我对师智敏有机山茶油市场做了小范围的调查研究工作，收集了食用油市场的需求数据，了解了消费者消费意向的有关信息。

本次调查面向咸宁地区，但受访者主要集中于咸安区。调查侧重于消费者对师智敏有机山茶油的了解状况及消费意向，同时涉及现行食用油市场的发展状况。师智敏有机山茶油作为一种名不见经传的小品种油，虽然它的功能与品质都得到了专家的肯定，但在消费者心中的认知度却不高，所以我们就消费者对山茶油的了解度以及对其各项特质的关心度设置了一系列的问题。在进行调查时，我们介绍了师智敏有机山茶油并特意说明其因为具有强心、美容、益智等功能因而价格较高时，有77.1%的政府单位上班的消费者表示可以试用，还有部分消费者表示看价格而定或者是直接愿意购买，而只有5.7%的消费者表示不会去尝试， 大部分消费者会去试是因为对于任何新鲜事物人们总是会非常好奇，或是想要去验证一下其好坏与否。作为营销人员，我们应该牢牢抓住这个心理打好第一仗，无论是油质、色泽、功能等方面都要给消费者留下最好的印象，从而稳固地抓住消费者。

关于师智敏有机山茶油的价格问题，现在市场上的茶油价格普遍较高，师智敏有机山茶油的价格太高消费者会难以接受，绝大多数人普遍认为山茶油比别的油就是要贵，很多人愿意接受山茶油价格贵这个事实，作为山茶油的生产商及销售商，必须从原料的购买到生产工艺的改进再到销售渠道的构建都应该注重成本的降低。尤其是生产工艺的改进，更是刻不容缓，因为这直接关系到山茶油市场的开拓。

在销售渠道构建方面，65.7%的消费者愿意在超市购买食用油。另外，对于专门的售油门市或者高档油专卖店和小区便利商店，有25%的消费者愿意从那里购买，所以在大方向上我们可以通过超市大力推进师智敏有机山茶油的销售。

对于如何提高师智敏有机山茶油产品的知名度，我们集取了消费者的建议，74.2%的消费者表示应该加大广告宣传力度。虽然现在社会广告泛滥，但是其作用还是不可小视的。播放频繁的广告让消费者认知和接受某种产品或品牌 ，关键问题是如何通过广告建设品牌，这是生产厂家建设品牌、推出品牌的手段之一。同时，有31.4%的消费者表示应该加大生产能力。建议增加和开发其保健功能的则占20%。现代社会的流行趋势是让广告以及商品遍布每一个角落，让消费者没有办法避开广告，这具有一定的可行性，不过却是成本过高，并且在不确定市场前景的情况下投入大量的资金也是不明智的，所以我们必须另外寻找出路。适当地借鉴现代广告宣传并同时采取其他的宣传策略，当然这些还需要进一步地探讨与研究。从被调查者容易接触的媒体来看，电视占到了54.3%，网络占37.1%，报纸占25.7%。

由此可见，传统的电视广告仍然占据十分重要的地位，可以起到很好的宣传作用。但是，随着电子时代的来临，网络以其信息量大、速度快等特点得到越来越多人的喜爱。作为健康一代的食用油——师智敏有机山茶油，在市场知名度还较低的时候，应该依靠以上的三大媒体，尤其要发挥网络的优势，发布广告，提高山茶油的市场知名度。

在对消费者是否会选择师智敏有机山茶油作为礼品赠送亲友进行统计后发现，60%的消费者会将师智敏有机山茶油作为礼品。可见，送礼送健康的观念已经深入人心。但是，山茶油的制造成本还很高，价格也高于一般的健康保健食品。一般的家庭不能接受其价格，不会经常性地食用，但是作为礼品容易被消费者接受。所以，在营销过程中需要强调其与丰富的营养、神奇的保健功效，弱化其价格因素，使人们认识到购买本产品物超所值。同时，人们对包装要求上档次，这也从侧面了解到人们对师智敏有机山茶油的保健功效不再持怀疑态度。

对于山茶油生产厂家的选择，实际上反映了消费者对品牌的认同度。在受调查者中，绝大多数的人选择金龙鱼，可见金龙鱼这个大品牌已经深入人心，目前在中百超市有一种富川山茶油可以和我们的师智敏有机山茶油相提并论，富川有礼品装750ml的两瓶装，价格是218元，虽然价格比我们的师智敏有机山茶油便宜，但是我们的师智敏有机山茶油是2L两瓶装288元， 在这方面我们的师智敏有机山茶油有一定优势，在调查中绝大多数人对富川的品牌还没有一个认可度，只要我们大做宣传的话应该可以优先强占市场。

综上所述，我们得出山茶油市场推广的以下结论：

一是山茶油市场空白、机遇与挑战并存。调查数据显示，消费者对师智敏有机山茶油认知度偏低，在同类新品保健食用油中比重仅占到31.4%，而消费者目前大量长期食用的食用油主要是：豆油、花生油占34.3%，菜籽油占62.9%，动物油5.7%

由此表明，山茶油市场目前还属于空白市场，而随着消费者保健意识的逐步增强，山茶油凭借强身、益智、美容等高品质优势，将会在我国食用油市场迅速发展。山茶油市场的巨大潜力将是山茶油开发的优势所在。从数据中我们也可看出，消费者对山茶油的认知度低于同类新品保健食用油中相对早期上市的橄榄油、玉米油和棕榈油。因此，在山茶油市场推广中，应注重对产品的宣传介绍，加大宣传力度，通过各种媒体渠道宣传产品功效、特质。

二是注重品质和性价比。在关于消费者选用食用油主要考虑因素这一项中，有42.9%的受访者选择了色泽、品质好的，有34.3%的人选择大瓶实惠的，另外22.8%的人选择了包装上档次和广告中经常看到的产品。数据显示，在食用油作为一种人们日常中必不可少的必需品，品质是消费者选购产品的关键因素。而食用油的直接购买者大多是家庭主妇，这一特殊顾客群相比其他顾客群更注重产品的性价比，她们往往在购买过程中货比三家，从价格和品质两方面入手择优选购。所以，在山茶油的市场开发推广过程中，要注重产品品质，严把质量关；同时，找到适当低价与高品质的最优平衡点，以迎合消费者的需求。

三是走品牌战略，努力塑造品牌形象。在关于消费者对食用油的品牌忠诚度调查中，我们发现，有71.4%的消费者相信品牌，并一直购买某一品牌；20%的消费者随机购买，偶尔购买品牌油；而仅有8.6%的消费者从不注重品牌。由此可见，消费者对品牌的重视程度和忠诚度。这一结论为我们建议现在生产厂家要走品牌路线，塑造品牌形象提供了理论支柱。在品牌化商品越来越多地占据市场领导者地位的今天，塑造产品品牌和企业形象已经成为各个行业企业管理者的首要课题。因此，师智敏有机山茶油在质量过硬、价格令顾客满意的前提下，更要全力打造品牌形象，培养顾客对品牌的忠诚度，唯有如此，才能开创良好的局面。

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