# 最新暑假社会实践调查报告3000(12篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-29

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。暑假社会实践调查报告3000篇一根据20xx年暑期社...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**暑假社会实践调查报告3000篇一**

根据20xx年暑期社会农村儿童教育调查我们得知：尽管国家已经免除九年义务教育的学费，但是仍有很多贫困家庭的孩子因为拿不起食宿费而辍学在家务农，每个月仅仅40元钱就能够帮助一个孩子完成上学梦。

时光荏苒，白驹过隙，一度两个春秋，恍惚间，大学的两年时光已从指尖悄悄溜走，回顾过去，我曾无数次问自己，作为一名英语师范专业生，到底做了什么呢？为了读书而读书，为了考试而埋首纸堆？专四将近两个月的备战，让我渐渐头脑清醒，如果这样度过大学时光，只会蹉跎了岁月，浪费了青春，大学生一定要确立自己的人生梦想，否则每日浑浑噩噩地过日子，看似每天都在努力，实则没有目标，就像大海里的船，没有指南针，不知道要驶向哪里，整天摇摇曳曳，大风一吹，就慌慌张张，能走多远呢？记得我们的大学语文教授曾多次告诫我们“古之学者为己，今之学者为人”，我的梦想是当一名优秀的英语教师，所以一方面我要加强英语专业知识的学习，充实自己，这是“为己”，另一方面我要参加社会实践，真正站在三尺讲台将我所学授与他人，这既是“为己”，又是“为人”。大一我总觉得自己能力水平都不够，不敢误人子弟，大二了又给自己找了“专四备战”的借口，所以竟没能涉足家教或培训学校，错过了锻炼的最好时机，现在临近大三，觉得自己一定要行动起来了，正好暑假也有两个月，何不抓住这个机会感受感受讲台与学生？于是我便与室友到处找英语培训学校，最终成功进入怀化芷江昂立英冠外语学校实习。

科学技术是第一生产力。有了组织的支持和制度的保障，扶贫开发工作还离不开科技力量的支撑。因此，该县一开始就重视增加农业的科技含量，因地制宜地制定科学的发展思路。根据该县地多田广、人力充足的实际情况，他们确立了“近抓种、远抓养，形成基地快致富，科技兴农闯新路”的基本方针，进而明确了近三年需要着力实施的三大扶贫项目：

我们第一次找实习，没经验，完全是瞎猫子跌跌撞撞也不知道能不能抓到死耗子。离放暑假还有一个月，我们下了课吃了饭之后就在校园里逛着，密切关注公告栏的动态，电线杆、开水房的墙壁、电话亭这些信息汇集的地方我们总是会留心观看，找到有效信息，我们就记下号码联系闻询。然而，很多招募老师的信息都缺乏时效性，时隔太久，我们打电话问询时，大部分的回复是已经不需要老师了。有个别的公告传单是家长贴出来招家教的，但我们都觉得既然是实习，那最好找那种设置了教师培训的英语培训学校，也就没有联系家长。终于有一天，一家私人培训机构要求我们去面试，我们几个人既高兴又紧张，大家准备好相关证件，穿戴整齐，提早出发到了那里。令我们惊喜的是，校长是我们系06级的学姐，于是面试就变成了学姐学妹的“交流会”，交流中我们了解到原来她这里主要想招理科方面的老师，而我们都不在行，但她还是表示，以后有英语教师方面的需要会优先考虑我们。于是，她跟我们聊了些她的学习经验和英语专业的社会就业现状，我们就打道回府，“另辟蹊径”。眼看着公告传单信息都无更新，于是我们决定利用网络。我们在网上搜集了一些学校的相关信息，都一一打电话联系闻讯，也参加过面试，但最终因考试时间与第二次面试时间冲突，没能得愿。最后，经过同学介绍，我们才找到了昂立英冠外语学校，她自20xx年创办以来，已经发展成为怀化市一流的英语教育培训机构。我们进行了面试，成功进入这里参加培训与实习。

虽然我们是英语专业生，但从没有过实践教学的经验，培训对于我们来说是必不可少的。培训多在晚上进行，而这段时间我们为迎接期末考试也要复习，我们也习惯了，也不觉得累，因为培训的确能学到好多东西。我们的培训老师都是在昂立英冠外语学校教了几年书的优秀的有经验的老师，其中不乏高校研究生毕业的，而且我们主要针对幼少儿阶段的学生英语教育进行培训，培训老师一个个都富有童心，表情可爱丰富，声音清亮柔和，动作活泼大方，设计的课堂内容也不枯燥，乐趣多多。在培训期间，我们重温了语音练习，反复练习音标，还学会了许多英语课堂用语以及一些有趣的课堂游戏，也学会了模仿三个英语童话故事的动作情表，收获颇多。为了检验我们的学习收获程度，负责培训的老师还给了我们练课的机会，让我们自己设计课堂并进行授课。练课时，她当堂指出我们上课的优缺点并给我们提出了很多宝贵的建议。她温厚大方，不会刻意批评指责我们，所以我也就放开了心，抓住机会，大胆尝试。毕竟面对的不是小孩子，我还是有点拘束，有时一脸严肃，动作僵硬，她每次给我指出来，还另作好的示范给我看，对我帮助很大，调到芷江实习后，我还一直记得她的忠告。

经过大概半个月的培训（本来是一个月，但由于我们是中途面试的，所以错过了前段时间的培训，一直觉得遗憾，好在抄了一些笔记补了回来。）我们进行了三项考核：语音、情表、实时授课。语音是考核对音标的掌握，情表也就是要表演故事，实时授课就跟平时练课差不多，但比较正式。我表演故事情表时过于紧张，表情不够丰富，动作僵硬，被几个考官都指出来了，勉强过关。三项考核都过关了，我和室友便被调到芷江分校，开始了为期一个月的实习。

为了响应国家关于送“科技、文化、医疗”的“三下乡”活动的倡导，xxx学院20xx年暑期特举办了大学生“三下乡”活动。此次活动将更好的在广大农村地区宣传科技、文化、医疗知识，促进社会主义和谐社会的发展。调查是我们的物理与信息科学学院所属的是一个省级小分队，赴xx区广大的农村地区宣传有关农产品网络营销的知识并做相关的培训工作。随着科学技术的不断发展，在广大的农村地区，科学技术也被广泛的运用于农产品的生产、销售中。为了更好的了解信息化、网络化在农村地区的普及；宣传网络信息对完成农产品市场运作的重要性；促进网络知识在农村的传播，我们这个小分队用了近两周的时间，对天水市秦州区部分农村农户进行了走访调查，并在走访调查的每个村子进行了有关网络知识的培训工作。

头几天，我们负责招生工作，白天到各大小学门口以及人群多的街道广场分发传单，晚上就在昂立英冠外语学校楼下设立咨询报名处，一面发传单，一面向询问的家长和孩子介绍学校的相关信息。几天下来人都晒黑了，不过，我们总结了一个真理“坚持就是胜利”。虽然很多人拿了传单看都不看就扔垃圾桶了，更有甚者，根本就不理睬我们，通常斜了我们一眼就走了，“摆摊”时也冷冷清清，但几天坚持下来，还是有不少人知道了我们昂立英冠外语学校将开暑假班，很多人来报名，初中的也有问我们会不会开新概念班，我们非常高兴，学生多了就可以开班上课了，同时真正检验我们的时候就到了。后来，我了解到，我那个班竟然有很多学生是河西的，这说明我们的宣传工作还是没白费力气的。

最后，我很感激这次社会实践活动给我带来的深远意义，通过与形形色色的人交流，让我更加清醒的认识自己，认识社会。我想只有从现在，从身边的小事做起，规划好自己的人生，修正思想，努力学习，以后更好服务社会的发展。

**暑假社会实践调查报告3000篇二**

环境污染会给生态系统造成直接的破坏和影响，如沙漠化、森林破坏、也会给生态系统和人类社会造成间接的危害，有时这种间接的环境效应的危害比当时造成的直接危害更大，也更难消除。例如，温室效应、酸雨、和臭氧层破坏就是由大气污染衍生出的环境效应。

这种由环境污染衍生的环境效应具有滞后性，往往在污染发生的当时不易被察觉或预料到，然而一旦发生就表示环境污染已经发展到相当严重的地步。当然，环境污染的最直接、最容易被人所感受的后果是使人类环境的质量下降，影响人类的生活质量、身体健康和生产活动。例如城市的空气污染造成空气污浊，人们的发病率上升等等；水污染使水环境质量恶化，饮用水源的质量普遍下降，威胁人的身体健康，引起胎儿早产或畸形等等。严重的污染事件不仅带来健康问题，也造成社会问题。随着污染的加剧和人们环境意识的提高，由于污染引起的人群纠纷和冲突逐年增加。

现在城市污染越来越严重了，在空气中含有大量的有毒气体，这些看不见的气体也恰好是引发疾病的主要因素。可这些污染环境的杀手正是我们天天都在用的塑料包装袋，为此我们暑假对“塑料包装袋到底有什么危害？”展开了一次调查。

1、上网浏览，再网上查一些有关菜市场使用塑料包装袋的数据。

2、查找书籍、报刊，了解。

3、实地调查访问，去菜市场访问买主一天要使用多少塑料包装袋，市民大多数在使用什么。

1、使用塑料袋的数据：石家庄菜市场每天使用塑料袋约469万个，每年用去约40万吨。

2、查找书籍、报刊寻找（塑料包装袋到底有什么危害？）：进入生活垃圾中的废塑料制品很难回收利用，如果将其填埋，200年的时间不降解，会导致大片土地被长期占用，加剧了土地资源的压力。不仅我们这代要被垃圾包围、也会使子孙后代失去生存的空间；影响了垃圾的综合利用。混有塑料的生活垃圾不适用于堆肥，要从垃圾中分拣出来废塑料，这样又增加了堆肥成本。污染了的废塑料因无法保证质量，其利用价值也很低。

3、实地调查访问（去菜市场访问买主一天要使用多少塑料包装袋，市民大多数在使用什么？）：菜铺一天大约要用掉250个塑料袋，市民大多数在使用塑料袋。

4、塑料食品包装袋是生活中的必需品，一个人一天可能要用几只的塑料食品袋。但是食品，尤其是熟食，用塑料袋包装以后，常常容易变质，人食用后，易引起呕吐、腹泻等食物中毒症状。塑料本身会释放有害气体，因在密封袋中长期积聚，浓度随密封时间增加而升高，致使袋中食物受到不同程度的污染，对儿童健康发育影响尤为突出。

除了对人体健康的影响之外，塑料食品袋还对生态环境造成严重污染。聚乙烯等塑料的原料，是人工合成的高分子聚合物，分子结构非常稳定，自然界的光、热、细菌和酶难以将其降解，埋在土里300年都不会分化、降解。而焚烧塑料也不是解决办法。塑料燃烧后残存在大气里的氯化物及重金属离子严重地危害着人类健康和生态环境。大量弃置塑料袋的堆积，已经造成农田和河流的严重污染，破坏了我们所处的生态环境。

1、大多数市民还是为了方便，仍然是塑料包装袋的崇拜者。

2、塑料包装袋对环境危害很大，在长时间内不降解。目前市场上销售和使用的塑料袋，绝大多数是各地小型企业或家庭作坊生产的，有相当数量是再生塑料制品，利用垃圾站收拣的废旧塑料、工业废弃物和医疗机构丢弃的塑料垃圾回收加工的，未经消毒处理，就私下将其加工制成食品袋投入市场。

3、再生塑料含有严重超标的病菌和致癌物，用这种塑料制品包装直接入口的熟食品，对消费者的身体健康造成极为严重的后果。这样的塑料袋含有大量肉眼所无法看到的病菌。长期使用这样的一次性塑料食品袋等于慢性食物中毒。

**暑假社会实践调查报告3000篇三**

为了响应国家关于送“科技、文化、医疗”的“三下乡”活动的倡导，xxx学院20xx年暑期特举办了大学生“三下乡”活动。此次活动将更好的在广大农村地区宣传科技、文化、医疗知识，促进社会主义和谐社会的发展。调查是我们的物理与信息科学学院所属的是一个省级小分队，赴xx区广大的农村地区宣传有关农产品网络营销的知识并做相关的培训工作。随着科学技术的不断发展，在广大的农村地区，科学技术也被广泛的运用于农产品的生产、销售中。为了更好的了解信息化、网络化在农村地区的普及;宣传网络信息对完成农产品市场运作的重要性;促进网络知识在农村的传播，我们这个小分队用了近两周的时间，对天水市秦州区部分农村农户进行了走访调查，并在走访调查的每个村子进行了有关网络知识的培训工作。

二

20xx年7月1日——7月8日，学校及各分队做了大量的宣传工作，并立项。

20xx年7月9日——7月10日，我们所属的小分队在指导老师刘春明的指导下，明确了调研的有关事项，确定了参加此次“三下乡”活动的人员名单。就各调研地的实际情况，此次调研的程序，调研任务作了进一步的明确。

20xx年7月11日——7月20日，我们这个小分队在刘春明老师的带领下，赴秦州区多个村子进行了有关农村农产品互联网销售的知识宣传和讲座活动。调查十分顺利，得到了当地村委会领导的大力支持。调查过程中，我们发现了秦州区窝托村的情况具有普遍性。

三、调查过程

在调查的十天多天时间里，天气显得格外晴朗，虽然气温有些高，但是我们的调研还是十分顺利的完成了，在各村的调研过程中，所有成员由刘老师分成了三个小组，在村子中拉起了此次活动的宣传横幅。我们走访了村子大部分农户，此次调研采用了问卷调查的方式，但是考虑到农民文化程度的问题，我们最后决定采用问卷与走访相结合的方式，这样的调查方式得到了村民的欢迎，也是我们的调查得以顺利进行。穿巷进户，一问一答，调查在愉悦、和谐的气氛中进行着。走进西瓜地里，站在豇豆地边，当地村民对土地里的丰收硕果显得十分高兴，然而，当我们谈到农产品销售是，村民们显得忧心忡忡，他们表示，有于信息不畅，当地的产品只有依靠一些商人、小贩以极低的价格从他们手中卖走了，而后又高价转出，真正受益的不是劳苦耕作的百姓，而是那些小商小贩们。由此看来，我们此次的调研就显得十分有必要了，整个调查过程有序完成了，每个村子的调研都是按步骤进行的。

由于此次调查方式我们采用的是走访调查现场进行，因此，调查问卷的回收率是100%即共发放四十五份问卷，回收四十五分。共发放300多份有关农产品网络营销知识的宣传单。整个调查过程中有近八成的村民是把自家地里的农产品拉到集市自己出售，只有不到百分之二十的村民的农产品是商家订购。同时我们还发现，大约有70%的农民是亲自到当地镇子的市场去了解有关农产品价格、销量等等一系列情况的，甚至还有60%左右的村民对互联网进行农产品销售仅仅是听说而已。还有极少数的农民对互联网销售闻所未闻。

此次调研顺利的完成了，但是调研之后，我们看到更多的是急切需要解决的问题，我们特将此次调研过程中当地村民反映出来的突出问题列款说明。

1、在信息化高速发展的今天，在广大的农村地区，农民的农产品销售依然主要靠当地的小农贸市场，销售渠道十分有限，造成了地里有好产品，却找不到好市场。

2、由于农村信息闭塞，使得很多农民对互联网知识知之甚少，对互联网销售更是了解颇少，他们对互联网缺乏最基本的认识和了解

3、正是由于大部分农民对互联网的不了解，才使得好产品买了低价钱，也就赚不了更多的钱，农村家庭人均收入中，土地收入反倒显得十分有限。

4、在我们的调查过程中，有70%的农民表示，如果自家有足够的钱就会买台电脑，由此可见，很多的农民迫切需要获得关于农产品销售的信息，以帮助自己将好的农产品买一个好的价钱。

5、走进农村，我们会发现，这里与城市完全不同，都市信息化在这里消失了，农村显得稍微有些闭塞，找个打印部都有些困难。由此可已看出，农村与都市的信息化程度的差距在不断的被拉大，这也就是农村农产品难卖高价的主要原因之一。

6、在各个村子的村委会里，我们很难找到懂网络技术和网络销售的技术人员。

六、对分析出的问题提出解决方案：

我们此次调研过程虽然仅仅几天时间，但是得到了学校领导、当地村委领导及各村村民的大力支持，我们深切感受到了广大村民对信息化的迫切需要，许多的村民表示，我们此次活动给他们带了很多的益处，希望学校可以多些组织这样的活动。调查结束了，但是我们感觉到，农村的发展需要各级政府领导更多的支持，只有政府领导大力支持，农村信息化才会得到更好的发展。农民收入才会不断地增加，农民生活水平才会有一个好的提升。我们觉得，政府应该大力支持一些农村建设的事项：

1、政府应该在广大农村地区大力宣传有关互联网知识和农产品网络营销上的知识，帮助农民更多的了解这方面的知识。

2、政府应该挑选一些优秀的大学生，到农村地区任职，让这些大学生宣传讲解有关互联网与农产品网络营销的知识，让当地村民更加深入的了解农产品网络营销带来的切实好处。

3、政府应该定期的派出专家人士到农村地区，就有关农产品互联网销售的相关科学理论体系向当地村民进行讲解。

4、在农闲季节，各地村委应组织当地村民学习有关农产品互联网销售的知识。

5、定期组织村民对南方经济发展较好较快的村子进行参观，增加交流学习的机会。

6、扩大政府对农村信息化建设的投资，同时增加社会投资，使得村民更方便的获得有关信息，促进农村信息——销售的一体化建设。

7、大学生也要利用假期时间，到广大农村去，宣传讲解农产品网络营销的知识。

此次调查虽然时间短，但是在这短短的几天时间里 我们却看到了大学生更多的用武之地，那就是广大的农村地区。城市在快速的发展，可是农村地区却还是比较落后的，信息闭塞，经济不发达，人民生活困难不少。因此，做为新一代大学生，我们有必要也应该将自己的人生定位在更能体现自己价值的地方，而农村就为我们提供了一个很好的发展平台，也为我们大学生提供了一个展现自我的人生大舞台，珍惜这属于我们的机会，为社会做自己的贡献。

**暑假社会实践调查报告3000篇四**

时间过得真快。还记得刚进这个学校的时候，我是对未来的大学生活充满期望与信心的，而现在，这种对大学生活的感觉是掺杂了许许多多感慨的。一转眼，真到了快毕业的时候了。

寒假在家的时候，也想过自己未来的出路到底该延续到何方。我知道英语专业的学生，要么是精英，可以谋一份很好的差事；要么会很多次无情地被企业拒之门外。因为我们除了会一种语言外，没有其他的技能。而真正工作上需要纯语言的人，有多少呢？

离开学还有几天的时候，我约同学出来喝茶聊天，就谈到以后的发展。他们睁大了眼睛问我，你怎么净想些没边没际的东西啊？我说怎么没边际，我还有半年就要实习，就要找工作了，你们也一样啊，真的一点都不担心吗？他们很确定的说，现在努力把学习学好，将来一切都会有的。我苦笑了一下，没再说什么。

我想起了我的一位学长。他很有才华，也深得老师的宠爱。实习的时候是去一家民办高中教英语，如果能留下，可以拿到20xx左右的月薪。他是拿过国家奖学金的人，也是学校的团支部成员，经常参加英语竞赛，给下一级的学生做讲演，是个很优秀的同学。这样一个人在找工作的时候，应该算是超级“种子选手”了吧？可是这颗“种子”投出去的简历，很大一部分就杳无音信。看来一些企业根本不把这些成绩放在眼里嘛！还是因为当今社会，人才太多太多？我觉得还有个更重要的原因，是对这个社会的肤浅的认识，工作经验的贫乏，让他失去了很多机会。

喝茶的几位哥们朝窗外望去，看到有一个姑娘在卖花，布娃娃和孔明灯。他们凑过来说，那个女孩算不算踏入社会很早呢，你觉得将来要做跟她一样的工作呢，还是现在做好自己唯一的工作———学习，将来有更大的发展？我望着小摊边的女孩，又想起一个人。

小的时候，她是我们村的，家里条件比较艰难，对她也不好。后来她妈妈抛弃她爸爸跑了，卷走了全部的财产。她现在在\*\*工厂里干活，每天加班工作十几个小时，最多的时候能拿到3000。零活也做，摆摊也做过，那是无奈，辛酸。

天色已经晚了，我和几个哥们起身准备回家。“好好努力，兄弟！”他们拍拍我的肩膀，”将来我们再聚的时候，一切都会不一样的！“我说，”是哇，我们都要加油。“

这些都是我跟同学闲聊的时候了解到的就业现实，确实有些残酷。不过，话说回来，金子在哪里都会闪光的。不过金子练成的过程却很艰苦呀。我们英语专业的学生将来要想出人头地，过硬的专业知识，灵活的现场反应能力，与人交流沟通的能力，一个都少不得。是不是现在把唯一的工作———学习，做好了，将来一切都会有呢？我不觉得。我知道，早一些融入社会，早一些学会与人打交道，有害无益。也必不可少啊。

是该静下心来，好好反思，好好学习，好好生活了。

**暑假社会实践调查报告3000篇五**

服装业不仅是我县的主要经济支柱产业，也是出口创汇的主导产业。20xx年xx县服装行业产值约27亿元；20xx年预计达到34亿元，增长30%。20xx年服装行业创建两个税务企业的因素

1、无序竞争。很多企业有小农意识，为了眼前利益竞相压低价格，导致无序竞争，互相残杀。

2、产品档次低。漂亮实用的高科技产品卖的最好，最有发展前景，而我们县生产的衣服往往档次低。不仅技术含量低，而且外观粗糙，有的甚至有很浓的原料味，让人讨厌。

3、规模小。“只求整体，不求大”xx很多服装厂都是从附加车间改造而来，规模小，设备差，缺乏竞争力。

此外，企业存在的问题如下:国内外销售市场尚未建立或完善；品牌和名牌意识还没有真正建立起来；科学规范的行业管理模式尚未形成；“富则安，安于现状”的思想框架没有被打破。

但我们认为，这些问题表现在企业，根源在政府。政府问题是矛盾的主要方面。

针对这些制约我县服装业发展壮大的主要因素，我们建议:

鉴于服装行业的特殊性，政府和相关部门应积极争取特殊行业的优惠政策，建立服装行业的激励和奖励机制，至少在以下四个方面。一是重点服装企业的引领效应延伸产业链；二是促进新兴服装企业发展效应，拓展行业；三是有利于企业联合兼并，形成规模化、标准化、集团化的集聚效应；第四，对外商和对外贸易的吸收效应。政府应尽快制定出符合实际情况和现状的行业规划，引导企业尽快适应加入wto后的新形势。

行业协会是当今社会任何有国际贸易的行业都必须成立的社会团体，是与国际接轨的必然要求。它可以发挥政府机构和企业自身无法替代的重要作用。国际贸易中出现争议时，可以及时采取相应的对策；能有效制止行业无序竞争；能代表行业与政府及相关部门进行协调，向政府提出行业发展的经济、技术、政策等方面的建议，成为政府与企业沟通的桥梁；可以组织培训企业主和技术员工，提高行业整体素质；还可以为会员企业提供其他服务，如组织行业内产品的展览和销售，推荐行业内的高新技术产品和名牌产品，组织行业内技术成果的鉴定和推广，收集和发布行业信息，开展咨询服务，开展行业公益事业等。

行业协会虽然是行业企业内部事务，但鉴于目前xx的客观实际情况，“政府搭建舞台，企业唱戏”由政府主要领导人领导的道路已经确立。xx服装行业联合融资领导小组”，落实责任，统一龙头企业的思想认识。根据温州几个成功的行业协会的成立和较少的干预，政府和部门领导应尽量不在协会中兼任职务；第二，不要把行业协会变成政府部门或机构。

首先要保证县委、县政府制定的政策能够不折不扣的顺利实施。这就要求政府砍掉不适应新形势或者目前没有必要的单位和部门，彻底转变职能，保证政令畅通。相关职能部门不仅要关注部门的利益，还要把服务企业放在第一位，全心全意为企业服务。其次，要提高工作效率，减少审批环节，简化程序。

同时，我们建议服装企业的管理者要虚心，放眼未来，消除小农意识，从大局出发；不断学习国内外先进的管理经验；扩大生产规模(走联合兼并之路)，提高产品档次；突破“富则安”、“安于现状”的思想框架，不断发展，勇于创新，与时俱进。

只要找到企业发展的症结所在，对症下药，xx服装行业不仅能在激烈的国内外竞争中站稳脚跟，还能抓住有利时机，进一步发展壮大xx服装行业。

在各服装企业考察期间，了解到各企业对人才的使用情况:吴，女，96年工商管理专业毕业，现任中国服装服饰有限公司生产经理，月薪3500元。张卫华，男，本科经济管理专业，1998年毕业，现任新华服装有限公司财务部副经理，月薪20xx元。杨洋，男，本科经济管理专业，20xx年毕业，现为春燕羽绒服公司生产部副经理，年薪20xx元。王平，女，1996年工商管理专业大专生，20xx年自考毕业，现任春燕公司生产经理，年薪6万元。张泰(20xx年暑期传单社会实践报告)明，男，20xx年工商管理专业毕业，现任太古服装公司总经理助理，月薪20xx元。

调查中他们说，以前在学校感觉知识好像和现实没有关系，放松了一些课程的学习。但是当他们真正到了工作的时候，突然觉得书本上的很多知识点都掌握不好。现在他们每天下班后都要学习一些新的管理知识。

在谈及高校专业设置时，他们表示，虽然高校普遍开设的课程有了很大的提高，但距离先进的管理水平还有很长的路要走。而且，高校学生虽然能很快适应市场和工作要求，但知识面窄是普遍存在的问题。同时不能脚踏实地的从基层做起，工作的时候要高回报。

当被问及他们要对高年级学生说什么时，他们说“希望你先就业，再择业，最后创业，脚踏实地，脚踏实地的完成从学校到社会的转型”。

**暑假社会实践调查报告3000篇六**

在为期约两周的时间里，我先后完成了有效问卷87份。这是我第二次在江苏省社情民意调查中心进行在岗就职的实践，前后两次的电访实践，让我体尝了很多平日学校里、生活中、书本上都难以寻找和感知的东西;同时，让我对“电话访问”的艺术也有了更进一步的认识和思考……

为深入了解新形势下社会矛盾的新情况、新问题，为中央和有关部门化解社会矛盾、构建和谐社会提供决策参考，受中国思想政治工作研究会、中宣部思想政治工作研究所委托，江苏省社情民意调查中心于7月下旬，利用cati计算机辅助电话调查系统，采用简单随机抽样加配额限制的方式，面向全省13个省辖市18至69周岁的居民，进行了干部群众对当前社会矛盾和社会问题的认识的电话调查。

本次调查，按照各省辖市的人口比例来配额样本数。共接触样本1936个，成功率30.99%，拒访率38.58%，最终按委托方要求，获取成功样本600个。经民调中心对其中的5%样本进行等距抽样审核，差错率仅为0.1%。

此次调查内容涉及干部群众对目前生活状况的自我评价、对当前新情况、新问题的认识和感受，并请被调查者对有效解决当前社会矛盾和社会问题提出自己的意见或建议。

实践出真知

㈠cati引领信息统计新时代——数字采集心声

cati是“计算机辅助电话调查系统”的英文缩写，也可简称为“电访专家”，是当今国际流行采用的先进调查访问技术。据统计专家介绍，cati有三大优点：一是费用省。比派员入户调查可节省费用50%左右。二是时间快。从提出调查项目到取得调查成果最快可在一天内完成，这是过去任何方法很难做到的。三是结果真。民意调查依托从电信部门获得的居民电话数据库，进行随机抽样获得调查样本，然后由专业的访问员进行电话访问，整个调查过程实行全程监控，可以最大限度地排除人为干扰，反映真实的社情民意，化解社会矛盾。

cati“电访专家”的访问真实性、调查可靠性、运作高效性、样本灵活性、分布规范性、流程严谨性、结果科学性等多方面优势，使它成为当今流行乃至逐渐取代旧的调查访问模式的必然趋势。

而担任访问员的，都是经过培训、实践和审核的在校大学生。这让我们有了进一步认识社会、了解社情的亲身体验，更多地为我们大学生提供了接触现实社会、运用计算机等高科技加以实践的平台。

㈡经济社会的“体温计”——社情民意调查工作

“您好，我是江苏省社情民意调查中心的访问员，目前我们正在进行‘江苏居民消费倾向’的民意调查，根据随机抽样得到您的电话号码，耽误您几分钟时间，请您回答几个问题……”

这样的“开场白”是我们在电访过程中不断重复的，却也是敲开百姓“心声之门”的钥匙。统计局的有关工作人员告诉我们，以前统计部门也开展一些社情民意的调查，如主要通过入户调查的方式了解公众安全感、科学素养、文明程度等。社情民意调查中心的筹建，目的在于围绕政府的中心工作，以最快的速度、最客观的方式，将人民群众的真心实意和真情实感加以采集、反馈上级部门。

**暑假社会实践调查报告3000篇七**

嘶嘶嘶不好，又停电了，这已经是第三次停电了。回想原来的暑假时光，几乎每个暑假都会停电，让人在炎热的夏天十分不舒服，晚上睡觉也因为太热而睡不着觉。于是我萌生了调查暑假停电到底频不频繁的念头。我在路上对行人做了一个调查。调查发现大多数的人表示在暑假时家里停过电有时停电一两天都不来电。后来到了爷爷家，发现农村的停电现象更严重，几乎每天都会停电，而且每次来电也不过一小会，我看见有人直接把凉席放在前平坪中睡觉，而且通过调查我发现，有些农村的政府或其它的一些企业机构及郊外的一些工厂，也会有规律的停电，让人们的生活十分不便，也辛苦了修电路的工作人员。

同时我也问了他们觉得是什么原因导致的停电。有的人说：有的人家里用电量太大，空调、电扇、电脑一天24小时的开着，把电都用完了所以导致有的人家里没电用;有人说：政府机关、工厂、娱乐场所用的电太多了，所以我们居民楼就没有电用了;有人说：发电厂的产电量太少了，满足不了人们的需求：有人说：有的电路老化了，也没人来修，结果电线承受不了过大的负荷，就坏了，居民楼就停电了;也有人说：有一些心肠不好了人为了自己的利益，偷别人的电，结果让别人家没电用……

电是我们生活中用的十分多的，我们总认为电是很多的，用不完的，认为我们用的电永远用不完。这种想法是错误的。我们生活中的任何事物都来之不易，所以我们用电更是要把电用到点子上，对于那些可以节约的，我们要多去节约，而不能因为一时的痛快而忘记没有电的生活是多么的不舒服。

虽然有很多人对停电这件时很讨厌，可是这也不是我们能避免的。所以在我们的日常生活中，在我们享受凉爽的的同时，我们也要节约用电，下面是一些节约用电的小点子，希望可以帮助你们。

对于家庭而言电视机亦是使用频率最高的电器设备，而电视机不可忽视的耗电是待机能耗，据有关对各类品牌彩电的调查表明，大屏幕彩电的待机耗电高达21w左右，平均值也在5w上下，尤其是采用遥控关机、定时开关等功能，从而造成电视机因长期处于待机耗电状态而造成电能消费。所以说使用完电视机当遥控关机后，还应及时关闭机上的电源开关，以杜绝由待机产生的大量耗电。

我们知道空调亦是家电产品中耗电量较大的电器设备，以一台普通1.5匹的定频空调而言，其每小时耗电约1.3度。所以平时家庭中使用空调时，应当在启动空调后，门窗要及时关闭，在空调的出风口留存足够大的空间，让冷气从吹风口处吹送顺畅，同时应适当调节空调的合适温度。因为盛夏高温季节，当制冷状态定高1摄氏度时。空调即可省电在10%以上。要注意空调的通风开关不能处于常开状态，否则会长时间增加空调耗电量。

洗衣机节能须注意以下几方面的问题

一是可根据衣物的种类和污物的程度合理确定控制洗衣时间，对于合成纤维的毛丝物洗涤时间控制在5分钟，棉麻织物控制在8分钟，对脏污厉害的衣物应在10分钟左右。

二是灵活使用强洗与弱洗功能，在同样的冼涤时间内，弱洗比强洗开开停停次数多，而电机重新启动的电流是额定电流的5～7倍，所以日常采用强洗不仅能节电，还可有效延长电机的使用寿命。

**暑假社会实践调查报告3000篇八**

时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。因此这次调查就选择了在读大学生5名，其中广州大学名，中山大学1名，广东外语外贸大学1名，华南理工大学5名，广东工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生3名，大三学生15名。调查内容：本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

通过派发问卷进行调查，发放问卷共5份，收回有效问卷5份。(调查问卷及数据统计详见附录)

从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

有5%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占4%;而56%的同学有做过兼职，%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占1%;现在大学生兼职、打工，除了做家教(14%)、网络的实习实践(6%)外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销(%)、校园销售(14%)、当餐厅服务员(8%)等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，6%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅4%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外

实践能力心得体会;1%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有3人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松的学习环境有一定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，3%会选择任何没有课的时间，1%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生涯规划的各占1%。

在调查中发现没有人在参加社会实践上选择“参加‘三下乡’活动”一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。

当前，大学生的责任意识日益成为社会问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参加所谓的“三下乡”实践活动，热门思想汇报这样，学校所提倡的通过“三下乡”实践活动来提高学生素质的目的就未能够达到。在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起的。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自己出发，致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。结论与建议：

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。“三下乡”是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义。实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼96万平方公里的土地、对占人口8%以上的农民有所了解才行。学生利用假期时间参加“三下乡”社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，个人简历贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。

作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。

**暑假社会实践调查报告3000篇九**

我们于早晨8：00从北大逸夫二楼前出发，经过光华楼、图书馆、燕南园、李大钊铜像、蔡元培铜像，到达未名湖南岸，看到翻尾石鱼，出北大西门，穿过蔚秀园、承泽园、海淀公园、柳浪庄、北京城市绿化隔离带，到达颐和园南如意门，观看门外的京密引水渠，之后从颐和园南如意门进入颐和园，到达昆明湖南岸，沿西堤到达万寿山和东宫门，结束实习。沿途就绿化、建筑等自然和人文景观做了一定的调查，获得了一定的资料，也得出了一些自己的思考和结论。

1、关于一条有争议的路

走进北大东门，可以看到的是一条宽阔笔直的大路。作为北大少有的几条宽阔笔直的大路之一，它是一条争议颇多的路，路边整齐的人工保养得很好的草坪宣告着现代化和国际化的全新的北大。这条路周围集聚着北京大学比较现代化的建筑群——理科一号楼、二号楼、逸夫一楼、逸夫二楼、逸夫苑、理科教学楼等等。而在这条路的尽头又是富有传统韵味的仿古式楼群。

很多人认为，路面的宽阔与笔直与周围建筑的仿古式屋顶不大协调。除了整齐的人工草坪，路的两面是栽种得整齐得近乎过分的小树，而路的尽头则是生长多年的高大而遮荫的大树，不协调的感受更加强烈。

这大概就涉及到了所谓的“视觉适应性”。在很多时候，我们很少考虑特定的环境，只是单纯地去套用一种种看上去很好很先进的模式，而忽略了特定环境对建筑等人为设施的特殊要求。

也许这也是规划中的一个问题。就如同北大校园中随处可见的新式建筑与老式建筑的交相辉映，也许不能算是完美的选择。

2、校园里的世外桃源——燕南园

燕南园是北京大学燕园众多园林中较小的一个，园中只错落着十几幢精致雅洁的二层小楼和平房小院，这里是北大教授一个住宅区。人们常说，“北大的名教授不一定都住在燕南园，但燕南园住的都是名教授”。单说50年代，燕南园里就住着马寅初、汤用彤、周培源、冯友兰、朱光潜、思想汇报专题陈岱孙、侯仁之、林庚诸先生，后来又搬进来王力、魏建功等先生。冰心女士执教燕京大学的时候也曾经在此生活过。这足以反映其内涵的深厚与文化积淀了。

**暑假社会实践调查报告3000篇十**

在本学期暑假中，我们进行了一次以\"xx市卫生和环境状况\"为主题的社会实践。通过这次的社会实践活动，我们走访了相关的单位和部门，搜集到了我们自己认为较为真实的资料。这不仅仅对于社会实践活动有一定的帮助，对于我们自己来说也是收益非浅。这次活动之中，虽然我们竭尽全力的搜集我们所能找的的资料，但是对于这次的活动也仅仅是让我们基本满意。

这次社会实践活动的小组成员是由我和留宇慧同学组成，当然人员是很有限的，也就对我们的社会实践调查有一定的限制，我们所调查的一些资料基本上仅限于我们的居住地，延庆县和海淀区和丰台区，自然就缺乏了一定的代表性，但是我们的数据和资料是亲力亲为的相信可以弥补这些缺陷的。

本次社会调查实践活动内容主要有三项内容：

一 xx市卫生建设调查

二 公民综合卫生素质调查

三 xx市防疫工作

在这三大项的调查工作中，我们竭尽全力，遇到了不少的困难，当然也就克服了不少的困难，让我们收益非浅。

在xx市卫生建设调查中，为了了解xx市近五年来的卫生发展状况，我和刘宇慧同学相继走访了xx市延庆县石合营社区居委会，和xx市丰台区人民政府卢沟桥街道办事处，及一些餐厅，如新城服务楼。天外天烤鸭店等一些相关的单位和社区。通过这些单位和社区的走访，我们已经调查了居民健康教育状况，城区除四害，及爱国卫生运动的实施状况，餐饮业的卫生状况。

在这一项调查工作中还是比较顺利的，基本上我和刘宇慧同学都没有受到太大的阻力，大多说情况都能顺利的了解我们所需要的情况，我想也是因为我们选择的单位大多数均为我们所熟悉的吧。

在《国家卫生城市标准》实施具体实施情况的调查中，我走访了海淀区卫生局了解情况，但在调查初步就被相关人员以\"这一情况归环卫局管\"的理由拒绝了我的调查，因为只有一份介绍信，当我再去环卫局时又被以证件不符合标准的理由没能进行调查，而且态度很不好，让我十分反感。我只得回到所在地区的居委会搜集了这方面的一些资料汇总了一份调查报告。除此之外，这一项工作的调查都是我们这几年的所见所闻所感，如此而已。

公民综合卫生素质调查中，主要是以问卷调查方式，向城市居民发放《综合卫生素质调查表》，发放调查表对象主要是以我们熟悉的地区为主，比如说我的调查表主要发放在所居住的青塔小区及附近的研究所单位里的人员所填写的，而刘宇慧同学的`调查表主要是以她高中的同学及父母的单位的人为主，这样做的最大的好处就是我们所发放的调查表都可以收来，但是这样做也有一定的弊端，就是人员集中，不能有很好的代表性，因此我和刘宇慧同学也在不熟悉的人群中间发放调查表，以求我们的数据更准确，更具有代表性。但是所能收回来的调查表是有限的，有相当一部分的人并不愿意配合我们的工作。这就进一步增加了我所调查的难度，但是我们还是竭尽全力的收回了我们所能收回的调查表，因为我们希望我们可以更好的完成这一项工作。

在xx市防疫工作的调查中，主要包括非典时期城市防疫工作，及其他疾病的防疫工作。

在非点时期城市防疫工作的调查中，我们走访了相关的社区，了解了社区居委会在非点时期的为防疫工作所做的努力，在调查过程中，我们发现社区防疫工作人员是相当辛苦的，他们所做的工作为抗击非点胜利做出了重大的贡献，正是因为有了这么多的社区工作人员，才减少了非点在社区的传播。另外我们还走访了总参第六十一研究所，了解基层单位在抗击非点所起的重要作用，关于学校我们调查的是xx市育英中学，我们看到了老师不仅仅是传道，受业，解惑，他们在抗击非点的过程中，尽力保护学生不受非点病毒的侵袭所做的努力是让人感动的。 我想这次实践调查活动中最为困难的可能就是海淀区防疫站和海淀区环保局的走访了，因为这一环节我们碰了不少的钉子，对于我的走访他们表示了不十分的欢迎，于是加大了我们工作的难度，虽然是这样的情况，但是我们仍然尽力搜索所需要的资料，真是十分的不易。

我想这就是我们在这次实践过程中的经历，虽然很是普通，寻常和一般，但是我们却是在认真的去做，竭尽全力的去调查去走访，也许结果会不那么让我们自己满意，但是我们相信这一调查的经历却让我们难忘，让我们收益非浅。

**暑假社会实践调查报告3000篇十一**

亲爱的同学：你好！

感谢你阅读这份调查问卷。此卷是为了了解衡阳市各大本科院校学生考研情况而设计的。请你仔细阅读此调查问卷，选择符合你情况的选项，在此真心感谢你的支持！

年级：学院：

1.你是哪所高校的学生

2.你所学专业是什么

3.你在上学期间有没有考虑过考研？

a刚上大一就这样打算b大三毕业才匆忙决定

c完全没有想过d因为不喜欢所学专业，大二时候开始计划

4.你了解考研吗？

a了解b一知半解c完全不懂

5.你对跨专业考研有什么看法？

a完全是痴人说梦b跨专业应该是考研的主要目的

c跨专业考研太困难、但未尝不可

6.如果你选择专业的话会选择哪所高校的哪个专业？

7.你会选择普通高校的重点专业，还是重点高校的一般专业？

a前者b后者

8.你觉得考研最难的是什么地方？

a坚持b专业课

c英语d数学

9.如果你决定考研的话，你会找专门的考前辅导机构给你做考前培训吗？

a是b否

10.如果你已经是硕士研究生，你还会考更高的学位吗？

a会考虑b不会

11.无止境的学下去考下去，或者找一份安定的工作，你会选择哪一个？

a前者b后者c看别人

**暑假社会实践调查报告3000篇十二**

观察与人民群众相关的点点滴滴的小事，写出自己对一些一般性的市场规律，和一些潜在的市场原则的看法，和同学老师一起分享自己的暑期收获。

1. 关于安庆怀宁地区平均卷烟消费水平，及居民大致烟龄及近五年来卷烟市场的一些规律及潜规则的讨论研究;

2.糖价上涨的相关原因的分析研究;

3.关于柔和及祥和种子酒的现今尴尬地位形成的原因

现在全国的卷烟实行烟草专卖制度，也就是相对于二十世纪以前(大约20xx年前后)全国各地卷烟市场混乱，假烟盛行，甚至不乏许多地方的卷烟品牌遭到排挤，个别名牌卷烟充斥市场的现象案的而存在的一种必然趋势。

众所周知，在以前的中国广大市场，卖的最多的是姑苏，红塔山，就安徽居民而言，就是“外烟”。安徽本地市场在最初就有红三环之类的本地品牌，但始终因为口味包装，性价比不如外地品牌而只能黯然神伤，在后来的烟草专卖实行的初期，大量“外烟”遭禁，在此期间，一些安徽本土品牌才借此发展起来。

那时候的，我们安庆怀宁地区的卷烟最俏销的是三块钱以下到一块甚至几毛的，记得但是姑苏及之后出现的红梅都在一块二左右。而人们那时甚至还有抽黄烟(配烟杆的那种)的，平均吸烟年龄，六零后的我的父辈们大多二十五岁以后才开始抽烟。

笔锋一转，谈及现在。现在的安庆怀宁地区卷烟消费状况有了质的变化，消费水平大幅提高，现在的俏销卷烟的价格也有了不一样，两个不同的价格段：50元至70元和100元之260元。紧俏卷烟品牌也就自然分成两类：金盛唐(40元/条)，香中国黄山(50元/条)，金醇和黄山(60元/条)，嘉宾松黄山(60元/条);贵宾松(100条)，普皖(130元/条)，金皖(260元/条)，苏烟(200/条)等等。

虽然如此，另一值得注意的是现在的吸烟有了较大变化。好的方面是，三十五岁以上吸烟的人明显减少。现在人的健康意识不断加强，在生活水平不断加强中，这些三四十的中年人好多都有“三高”，医嘱中都有戒烟禁酒一说，为了儿女家庭事业和自己的健康，能戒的都想尽办法戒掉了，值得欣慰的现象啊。而不好的方面就是，现在的年轻人平均的开始吸烟年龄在十三四岁之二十岁之间，听起来都很匪夷所思。由于随着社会的发展，现在的青少年接触到越来越多的腐朽思想落后思想的影响，甚至以为吸烟是件很酷得事情，继而影响到了学习及自己的健康，对家长也构成不小的打击，对学校对社会其不良影响都可见一斑。

在全国范围内，卷烟市场都存在其一定的自身规律。除了烟草专卖公司对各零售和批发单位在过年期间会有集中地统计其预定量以评定其级数，每周一会有一次预定以外，还有一些“公开的秘密”——高档烟收购商的存在。高档烟收购，顾名思义，就是收购如中华，苏烟等的一系列高档暴利的卷烟品种。拿中华为例，无论软中华还是硬中华，其利润普遍在五十至一百二十之间。但在一般的乡村超市太贵的卷烟，卖起来就不是很现实，在这个时候，高档卷烟收购商产生了。他们以每条贵于批发价三十块至六十的价格从别人手中收进高档卷烟，再转手，卖出。自然，高档烟酒是一体的。也许有人会问，他们自己不能在烟草公司多进一点烟吗?不，他们不能，因为烟草公司对许多烟是控制的，你没有办法多进。

但，不排除，大的批发商享有更多的进货量的现实。这年头，赚钱的门道总是有的，从古至今皆然。例如，徽商和晋商的共同点是什么，答案就是贩盐，要知道，和现在的卷烟市场没有不同。

纷繁变化的是商场，永恒不变的是利益。这就是市场经济带给我的最直观的感受。

对于连年攀高的糖价问题，消费者也许感想不是很深，但，作为家庭主妇或是专门经营相关食品的厂家的感受可能更明显。20xx年糖价二百二的批发价，20xx年就涨到三百四十，现在，也就是20xx年，糖价就飙升到四百多。越来越贵的糖价，越来越贵的各类食品，饼干，果冻等等，群众关注的眼光也越来越集中。分析其原因主要有以下几方面的原因：

1) 人们生活水平的提高，对各类食品的需求也越来越旺盛，糖类的需求自然也就旺盛了，供求关系是决定商品价格各重要原因。

2) 再来，就是以前的中国食品市场大量使用的糖精被国家食品监督局勒令停止使用，因为它的健康价值问题。而就是这个小小的变化，导致了中国食品市场的重大变革，蔗糖的需求急速上升。这也是导致其价格上涨的一个很重要的隐藏因素。

3) 还有就是，国家货币政策的调整，人民币价值的波动，是造成其价格猛升的经济原因。

4) 另外还有一个众所周知的因素，那就是劳动力价格的上升，使得糖业生产商的成本上升，为寻求利益的均衡，涨价似乎就成了必然趋势。

5) 除了这些以外，我们也不能忽视生产原料的原因。众所周知，在我们广阔的中华大地上，南方和北方的主产糖类作物是有很大不同的。也就是南方主甘蔗，北方主甜菜。而且，自古以来，南方就是全国范围内的蔗糖供应区。但随着南方经济的迅猛发展，土地，寸土寸金，南方人的生意头脑也达到了空前活跃的时期，再加上，南方的土地是属于小块耕作，并不适宜大规模机械化生产，这也是中国糖类市场潜在的炸弹。在人们思想上，似乎务农似乎就是下下之选，读书，经商，才是真正的王道，这种思想，在活跃的经济大背景下，很快地，也很自然地，被激化。农村劳动力大量减少，土地房地产投资，又是一大杀手。言而总之，蔗糖主产区南方的经济和发展形势是形成这种现象的重要因素。

6) 政府对农民的扶助政策不够，在自然灾害和一些列问题面前，农民所承担的风险太大，这也是农民退缩的原因。

7) 还有一个，最可恨的原因就是少数的投机商。就如同20xx年的大蒜价格一样，从往年的八毛钱一斤飙升到七快五，甚至八块，震惊了全国。投资商想的就是削弱市场信心，囤积居奇，在市场上造成某种恐慌，已达到其自身利益最大化的目的，是种损人利己的犯罪行为。

在各种原因和利益交加的情况下，政府采取一定的政治及经济手段，势在必行。实在没有必要像猪肉，大蒜一样，到了一个恐慌的阶段才连忙采取措施。与其他的相比起来，我个人甚至觉得，糖类关乎中国的许多相关产业，糖类的问题出现纰漏，绝对和“日本核辐射影响中国食盐”是一样重要的问题。我们政府不能再做推卸责任和亡羊补牢的蠢事了，在每一件关乎人民群众利益的事情上，让人民看到我们党和我们政府的魄力和能力，不要讨论“灾后重建”。

柔和种子酒和祥和种子酒的流行，充分证明了酒类的流行其实和服装的流行是很相像的。突然有一天，有个人穿着一件不一样但又不难看的衣服出现。并且说这件衣服多么多么好，多么多么优质，甚至在国外很多大都市都很流行呢，北京上海很多人都在穿呢!如果这时有人站出来说，这件衣服是还不错，他也有一件，这样，流行开始了。祥和和柔和种子酒也是一样。当年，在众多的酒类产品中，它们的品牌并不是怎样好，连广告都不是在黄金时段，广告力度根本就谈不上什么，及不上“郎酒”，“稻花香和谐年份酒”，“洋河蓝色经典”“高炉家酒”，“剑南春”等。更不用说茅台，五粮液等那些名牌酒了，人家就像清华北大，根本不需要广告“招生”。也比不上皖酒，仰韶，甚至北京二锅头这之类在老百姓生活中由来已久的酒。

但，谁能告诉我，它们是怎么在我们安庆地区红极一时的?

这其中的原因，可不是一条两条那么简单，我只是一名大二学生，虽然自小在这些营销，利润的铜钱游戏中，有着父母的庇护，也在其中打滚了近十一二年，看清的东西或许只是我自己的一点拙见。

广告行销单位高明的行销手段。在现今市场经济为导向的社会，每个产品从设计研发，到生产，到进入市场，这中间行销部门有效地营销手段是其在竞争日益激烈的白酒市场上取得一席之地的重要保障：a.抓得住人眼球的设计。其包装到设计全部出自全国的一流设计大师徐燎原之手，是是金种子白酒营销策略的一大重要举措。b.其人性化，绿色化的设计观念。

符合中国人心理的产品安排。刚开始，他们会在各个重点的县市实行很辛苦的一户一户推销，最常见的是——“托”。他们会找人试酒，有“自己人”，也有批发零售单位的人或者老板。众所周知，起初的祥和柔和的质量是还可以的，浓香，后劲小，很柔，度数又不高，但，认得心理往往向皇帝的新装上一样，别扭。像文章刚开始时提到的那个例子。如果这时也有一个人站出来，说这酒的口感，“啧啧”怎么怎么好，然后，又笑眯眯的转头问另一个人“你觉得呢?”。你猜那个人会怎么回答?告诉你，没有人愿意充那个大头，逞那个口舌之快，说，“哎呀!太淡了，不好喝”。人们总是在观望。这就是中国人的普遍心理，自然，这也是人类的普遍心理。继而就是“奖”。祥和种子酒和柔和种子酒的中奖率在起初的半年到一年的时间里，大多都是四瓶装，其中就有几乎瓶瓶有奖。奖项一般是电脑，再来一瓶，五元，十元，八元，二十元，五十元。奖项真的很多。就连最高奖项电脑，中奖率也是不小的，我舅舅一个人就中了四台电脑呢!

因为中奖率高，实在是吸引人眼球，其市场占有率的迅速提高，也就是自然的了。

还有一个就是金种子公司对其产品价格的市场定位准确。随着社会经济的发展，居民生活水平的提高，人们对烟酒这类消费品的要求也越来越高，消费档次自然也随着提高了。到20xx至20xx年度，我们安庆地区居民的消费水平在10-50这个档次。而祥和和柔和种子酒的适用人群刚好和我们地区相适应。祥和市场零售价在35-55之间(这是普通批发商和超市之间的价格)，柔和种子酒在55-85之间。虽然在平时总是喝这种档次的酒不是很现实，但在一些重要节日和春节期间，家里来客人之类的情况下，像祥和柔和这种价格合适，口感不错，市场名气日盛的酒，自然成了上上之选。

销量的提高，不能只单单看消费者。批发商和代理商是其中很重要的一环节。在对待这些为它们出力的“功臣们”，金种子集团也有自己的一些方式。首先就是对进货或是订货多的批发或代理商给予奖励，订十件送一件，订得越多送得越多。再就是它会鼓励这些批发商和代理商订到一个较高的数量，它会有额外的奖励，奇瑞等名牌轿车，三星电脑，等等。还有名目众多的研讨会，交流会，晚会，使各大户商人享受到比较尊崇好的待遇，这人嘛，不就是这么回事嘛!

行销手段高超，价格定位合适，酒的品质醇和，这就是祥和和柔和种子酒成功的原因。

但为什么到了20xx年度，祥和和柔和种子酒的市场占有率会日渐萧条?

有产品本身的原因，也有市场本身的原因，自然，竞争对手也是一个重要原因。

就产品本身而言，产品质量变差了。据现在的很多消费者反馈，祥和和柔和种子酒的品质已经大不如以前了，口感变差，中奖率也变得很小，消费者自然就会觉得不值，购买量下降，市场占有率自然也就跟着下降了。

再者就是市场本身的原因。我国的市场经济的规范化制度化的程度不高，市场监管力度不够的内在问题，决定了在祥和和柔和种子酒如日中天之际，在利益的驱使下假冒伪劣产品也就会随之出现。这就导致了祥和柔和种子酒的市场信誉度下降，民众的疑虑也越来越多。

再来就是市场竞争越来越大。除众所周知的本就占据中国高档酒市场的茅台，五粮液，近些年，“剑南春”，“高炉家”(和谐年份酒，安徽卫视黄金时段独家赞助商)，“郎酒”(央视七套军事节目战略合作伙伴)，“稻花香”(现在在进攻高档酒，并在中低档酒中下足功夫)，“老口子”，“口子窖”等等，这些十足的竞争对手，它们的广告，营销手段，都对祥和和柔和造成了严重的打击。甚至近些年来，年轻人甚至越来越喜欢“洋河蓝色经典”那种，外表华美，时尚，酒质纯美的酒，它们在年轻消费群体中的市场占有率自然就是不可小觑的。

面对日益严峻的市场竞争，其失败的真正关键原因所在是祥和和柔和种子酒不能拿出积极有效的应对措施，没有在消费者真正在乎的问题上下功夫，甚至是些华而不实的行销手段到最后都大打折扣，让消费者感到一种被骗的感觉

商场，无论是从哪方面都不是我们想象的那般简单。残酷，变化无常是它的实质，没有人会知道下一秒会发生什么，所以，我们要做的就是保持一颗敏感机智勇敢的心，才能在纷繁变化的商业战场立足。

虽然有人会说商场里自己太远，甚至自己也一定会从商。可是，何处不是战场。

我家是经商的，从小我就很有体会。商人的一切是为了顾客。顾客和商人是两个相对应而存在的概念。可见其意义在哪了。所以保持一颗高度敏感的心，对社会，对自己身边的一切。谁又说不是呢?

这个暑假我过得很充实很开心，希望自己的一点拙见能够让同学老师们觉得有那么一点道理就好。

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