# 2024年市场调查报告的作用 市场调查报告的标题应做到(四篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-18

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。市场调查报告的作用 市场调查报告的标题...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**市场调查报告的作用 市场调查报告的标题应做到篇一**

从2024年秋拍到2024年上半年的春拍，中国艺术品拍卖市场行情一直处于一个上升通道之中，成交规模也不断增长。然而，2024年秋拍，出现了下滑的趋势;同时受金融危机影响，收藏市场也由盛转衰，很多圈内专业人士猜测，这可能是中国艺术品拍卖市场步入“下行通道”的一个信号!果不其然，待这一波风平浪静之后，中国艺术品投资市场果真迎来了更加成熟的发展机遇和收藏群体，与此同时，出现了很多看好拍卖市场的收藏家，还有大大小小的拍卖行如雨后春笋般应运而生。

过去的2024年春秋大拍,中国艺术品拍卖市场开始复苏。尤其是秋拍，艺术品拍卖成交总额暴涨，以迅猛的势头刷新着中国艺术品拍卖市场的纪录。举行拍卖会的公司数量、拍卖会数量、拍卖专场数量、上拍数量和成交数量等其他各项指标均达到历史新高。艺术品市场的繁荣发展，还增强了人们对艺术品拍卖的信心。据相关调查显示，48.15%的被调查人认为中国艺术品价格将不断呈上升趋势;认为适合购买艺术品的人数比例为59.26%，在艺术品类关注方面，中国古代书画和瓷器的受关注度均为37.04%，位居各拍卖品类之首。中国近现代书画受关注度比上季度有所降低，为33.33%;早期油画和当代艺术的关注人数比例提高，为29.63%，显示出人们对中国早期油画和当代艺术市场的信心增强。

从近两年拍卖市场的发展态势，各大拍卖行展露的拍品及对艺术市场的调查来看：2024年政府对信贷的调控，虽然促使资金流动性将从过度宽松逐步调整到适度宽松，但整体流动性依然不缺乏，艺术品市场目前的规模不会受到资本市场波动的大幅影响。中国书画市场将继续繁荣发展，瓷器杂项市场将赶超书画市场，天价拍品也将不断呈现，油画及当代艺术市场开始复苏繁荣。从已经结束的2024春拍效果来看，证实艺术品拍卖市场发展颇为可观。

为什么金融危机之后，中国艺术品市场非但没有受到过多负面影响，反而发展速度如此之快呢？

这是由于通货膨胀压力增大，热钱持续涌入到艺术品市场。艺术品市场的强势发展，首先离不开国际经济环境的好转，经济的繁荣是基础。通货膨胀压力的增大使高质量艺术作品可能成为人民币保值的避难所，也使得持有此类资产的收藏家从中受益。再加上股市的低迷，房地产热钱的部分撤资，国外的自然灾害与局域战争等诸多原因，促使更多热钱涌入到中国艺术品市场。再者，收藏中心从西方到东方的逐渐转移，拿当代油画来讲，早期当代艺术收藏家主要来自欧美，随着中国当代艺术的市场正被中国与亚洲人所认识，越来越多的人和资金涌入艺术品投资市场，国内外的大小拍卖场上都能看见华人奔波的身影。实际上很多购买者都是大陆人，只不过是成交在海外，在国内更是这样。

结合经济市场看艺术品拍卖市场的前景，未来几年，这个行业本身会给大资本的流动和海外资本的流通提供很好的平台，尤其是近年来天价艺术品的不断攀

升给书画及当代油画的高价位艺术品吸引来更多的藏家和良好的资本运作环境。

**市场调查报告的作用 市场调查报告的标题应做到篇二**

立普妥的市场调查报告

班级：456

姓名：123

日期：2024/10/2

4目录

一、概要

二、市场特点

三、环境分析

四、消费者对该药品的购买行为

五、市场细分

六、营销策略组合七、参考文献

一、概要

高血压和血脂异常是造成近年我国心血管病发病和死亡增加的两大危险 因素，而人群胆固醇水平的大幅提高是我国冠心病发病率和死亡率增加的最主要 致病性因素，以降低低密度脂蛋白胆固醇为主的调脂治疗是冠心病等动脉粥样疾病防治的最根本措施。他汀类药物被视为血脂异常药物治疗的基石，而立普妥（阿托伐他汀钙片）是截止目前为止全球处方量最多的降胆固醇药物和处方量排名第一的处方药。它可以显著降低原发性高胆固醇血症和混合型高脂血症患者的总胆固醇、低密度脂蛋白胆固醇、载脂蛋白b和甘油三酯水平。自1996年以来，其卓越疗效和良好的安全性在400多个临床试验和超过1，53亿病人的临床用药经验中得到证实。

本文主要是以立普妥为例分析它的市场特点；面临的市场环境；消费者对立普妥的购买行为；市场细分以及营销策略组合等做一个比较全面的市场调查，从而有助于企业了解市场供求关系，有助于管理者正确决策，有助于消费者的判断及购买。

二．市场特点分析

1、处方药市场与非处方药市场的比较

处方药多为新特药,非处方药药品多为常备药品，处方药具有专利技术方面的竞争优势,竞争者进入壁垒高；非处方药药品多为治疗一般疾病的常备药品；非处方药生产技术工艺比较成熟,不存在专利技术方面的竞争优势,竞争者进入壁垒低,市场上同一种非处方药药品往往具有多个品牌。在激烈的市场竞争中,企业主要靠品牌商标来保护自己的产品，消费者主要通过认识品牌来保证所购药品的安全性和有效性，据相关统计数据显示,品牌非处方药产品的销售额己占到所有非处方药药品的65%，而品牌处方药产品的销售额占据绝对优势。

2、降脂药市场规模不断扩大

由于人口老龄化，经济水平的提高，导致我国高血脂人群也越来越高，同时由于目前我国高血脂的人群知晓率、治疗率、控制率均不容乐观，未来的市场空间还有很大的部分值得开发弥补，目前降脂药的市场规模和理论规模仍然巨大。

可以预见，降脂药市场在未来的时间内将会继续保持高速增长。

3、他汀类成为调脂药物的主流方向

从调脂药的市场格局分析，他汀类逐步占据了调脂药市场的大半壁江山，成为了调脂药的未来主流趋势。2024年他汀类药物占调脂药市场的66，76%，2024年，这一比重已经上升到了79，63%。从各类别的近三年的增长来看，也反应了同样的趋势，他汀类药物的市场增长率远远高于非他汀类及调脂药物总体的增长率，2024-2024年他汀类药物复合增长率达46，17%，非他汀药物仅有17，03%，差距巨大。

4、市场对于药品品质的关注增强

辉瑞公司的强大的研发生产能力是其产品品质的保证,所出产的药品具有优良的品牌效应，随着经济文化水平的提高，人们的保健意识越来越强，对药品的质量及其效果要求也越来越高，市场将更注重药品的品牌,这有利于立普妥的销售,打击国内仿制品。

三、环境分析

1、立普妥的swot分析

（1）优势(s)

a，降脂强度最大b，临床适应症广c，使用方便d，副作用小

（2）弱势（w）

a，产品上市相对较晚b，价格较高

（3）机会（o）

a，巨大的需求市场b，市场对于药品品质的关注增强c，实行gmp制度提高了国内药品生产企业进入的门槛d，中国加入世界贸易组织给外资医药生产企业带来了极大的发展机遇e，药品集中招标采购

(4)威胁(t)

a，竞争力量分析, 利用波特模型b，药品强制降价c，药品招标采购政策d，医院药事委员会

2、经济环境

中国经济保持快速增长，gdp值也持续上升。

3、社会环境

人口的净增长和人口老龄化将对医药市场提供新的需求。

综上所述,立普妥的产品优势非常明显,是目前市场上疗效最好的降脂药物，副作用小,安全性非常好；服用很方便,是目前唯一可以在一天之中任何时间服用的降脂药物。在我国,降脂领域面临着巨大的市场需求,这给立普妥带来了很好的销售机遇:人民生活水平的提高以及gmp制度的实施,使市场更加注药品质量,这给立普妥等高品质的药品的旺销提供了机会；同时,新版gmp的实施,使药品生产与销售的进入门槛提高, 阻挡了一部分实力弱的对手的进入。但相对于竞争对手而言,立普妥上市时间较晚,需从竞争对手抢占市场份额；同时,立普妥较高的价格会将一部分经济承受能力较差的患者排除在外；从各种竞争力量来看,立普妥的国内外竞争产品还是很多； 从政策法规方面,由于药品的强制降价会挤薄中间商和医院的利润, 最终会导致生产厂的利润减少,形成立普妥的销售阻力。在医院进药方面,由于国家药品招标采购政策和各医院药事委员会的采购体系的阻碍,对于立普妥进入市场也造成了一定难度。

四、消费者的购买行为分析

1、对医生的调研

立普妥的主要目标医生是心血管专科医生和内科门诊的综合科医生，根据医生的情况建立客户信息表,了解目前该医生的用药观念和习惯,对立普妥的了解程度和认可度,病患者对该医生的信任程度等，由于该药品由辉瑞公司推出，因此对立普妥的满意程度是十分乐观的。

2、对相关病人群的调研

立普妥主要用于高血脂的治疗，部分消费者会对品牌有依赖心理，但多数消费者会听从医生的建议，同时患者会注重该药品的药效、外观、价格等，对于立普妥的价格是一个较大的考验。

五、市场细分

市场细分是现代营销关键的第一步,所谓市场细分是基于一个或几个有意义的共同点,把一个比较大的市场分成几小块。市场细分是市场营销的一种方式。立普妥是一个处方药,它的市场细分的主要依据是地理、医院规模、医生等变量。

1、地理细分

如根据地理位置的不同可分为城市市场和农村市场,考虑到立普妥的价格偏高的特点,其目前主要市场是城市市场,尤其足大中城市市场。

2、医院的选择

国家卫生部将医院分为甲等医院,乙等医院,丙等医院,其中又将每一等级医院分为i,ii,iii三级。例如:iii级甲等医院就是最高级别的医院。目前一般根据医院的级别、床位数、门诊量、是否设有专科、竞争产品使用情况以及与公司既往的合作状况等变量来设定该产品的目标医院。立普妥疗效虽好,但其价格偏高,因此目标医院在该产品上市第一阶段应主要选择大中型城市的三甲以上医院,且与公司有过良好合作的医院。同时,我们还要了解该医院竞争产品的使用情况,以及竞争公司与该医院的关系,随时调整战略。根据不同等级的医院采取不同的销售策略。

3、科室的选择

由于立普妥主要用于高血脂的治疗,所以应针对性地选择高血脂病人较多的科室作为推广重点。如:心脑血管疾病专科医院,综合性医院的心内科、神内科、肾内科、老年保健科、内分泌科等。

六、营销策略组合由于药品的包装与定价受到国家法规的制约与管理,且立普妥属于处方药,因此将通过立普妥的包装、定价和渠道来进行说明，同时还会研究立普妥的促销策略及其促销组合。

1、立普妥的包装特点

立普妥的包装设计为两个规格,10mg、20mg、10mg规格的立普妥适用于大部分高血脂患者；20mg规格的立普妥适用于急性冠脉综合征以及血脂特别高的患者。同时，立普妥采用锡箔铝板包装,每盒七片,正好服用一周,方便患者购买和使用。其外包装上像公司其他产品一样,采用蓝白相间的包装盒,打上公司特有的标记,并按要求标记商品名立普妥,通用名“阿托伐他汀钙”,每个包装盒均附有有效期、用法、含量等基本标签说明内容。说明书详细介绍了立普妥的临床药理学、临床试验、适应症和用法、禁忌症、警告、注意事项、药物过量、剂量与用法。

2、立普妥的定价策略

考虑该药的成本:本药品的原料是从美国进vi,在大连工厂分装做成制剂的,考虑中间环节的营销管理费用,总成本约每片药人民币5～ 5。5元；因为市场上已有了好几种不同的他汀类药物(辛伐他汀每片 7。2元,普伐他汀每片8元)。立普妥的品质优于所有的竞争对手,所以它的价格应稍高于他们；同时考虑到中国市场中患者的接受能力,每片定价为8.7元。

3、立普妥的销售渠道

供货由经销商组织,而药品的推广和销售由辉瑞公司成立专门的销售队伍进行。同时,公司设立专门的商业部门从事销售渠道的管理,每年对经销商进行评估。根据处方药立普妥本身的特点,其营销组合策略应以人员推销和销售促进为主,辅以一定的广告和公共关系。

七、参考文献

董国俊，药品市场营销学，人民卫生出版社，2024

菲利普。科特勒，营销管理，中国人民出版社，2024

**市场调查报告的作用 市场调查报告的标题应做到篇三**

市场调查报告范文

市场调查报告格式及写作技巧

一、市场调查报告的特征

市场调查报告是经济调查报告的一个重要种类，它是以科学的方法对市场的供求关系、购销状况以及消费情况等进行深入细致地调查研究后所写成的书面报告。其作用在于帮助企业了解掌握市场的现状和趋势，增强企业在市场经济大潮中的应变能力和竞争能力，从而有效地促进经营管理水平的提高。

市场调查报告可以从不同角度进行分类。按其所涉及内容含量的多少，可以分为综合性市场调查报告和专题性市场调查报告；按调查对象的不同，有关于市场供求情况的市场调查报告、关于产品情况的市场调查报告、关于消费者情况的市场调查报告、关于销售情况的市场调查报告以及有关市场竞争情况的市场调查报告；按表述手法的不同，可分为陈述型市场调查报告和分析型市场调查报告。

与普通调查报告相比，市场调查报告无论从材料的形成还是结构布局方面都存在着明显的共性特征，但它比普通调查报告在内容上更为集中，也更具专门性。

二、市场调查报告的格式与写法

市场调查报告的内容结构一般由如下几部分组成：

（一）市场调查报告的标题

标题是市场调查报告的题目，一般有两种构成形式： 市场调查报告标题——公文式标题，即由调查对象和内容、文种名称组成，例如《关于2024年全省农村服装销售情况的调查报告》。值得注意的是，实践中常将市场调查报告简化为“调查”，也是可以的； 市场调查报告标题——文章式标题，即用概括的语言形式直接交待调查的内容或主题，例如《全省城镇居民潜在购买力动向》。实践中，这种类型市场调查报告的标题多采用双题（正副题）的结构形式，更为引人注目，富有吸引力。例如《竞争在今天，希望在明天——全国洗衣机用户问卷调查分析报告》、《市场在哪里——天津地区三峰轻型客车用户调查》等。

（二）市场调查报告的引言

引言又称导语，是市场调查报告正文的前置部分，要写得简明扼要，精炼概括。一般应交待出调查的目的、时间、地点、对象与范围、方法等与调查者自身相关的情况，也可概括市场调查报告的基本观点或结论，以便使读者对全文内容、意义等获得初步了解。然后用一过渡句承上启下，引出主体部分。例如一篇题为《关于全市2024年电暖器市场的调查》的市场调查报告，其引言部分写为：“xx市北方调查策划事务所受xx委托，于2024年3月至4月在国内部分省市进行了一次电暖器市场调查。现将调查研究情况汇报如下：”用简要文字交待出了调查的主体身份，调查的时间、对象和范围等要素，并用一过渡句开启下文，写得合乎规范。这部分文字务求精要，切忌罗嗦芜杂；视具体情况，有时亦可省略这一部分，以使行文更趋简洁。

（三）市场调查报告的主体

这部分是市场调查报告的核心，也是写作的重点和难点所在。它要完整、准确、具体地说明调查的基本情况，进行科学合理地分析预测，在此基础上提出有针对性的对策和建议。具体包括以下三方面内容： 市场调查报告——情况介绍：市场调查报告的情况介绍，即对调查所获得的基本情况进行介绍，是全文的基础和主要内容，要用叙述和说明相结合的手法，将调查对象的历史和现实情况包括市场占有情况，生产与消费的关系，产品、产量及价格情况等表述清楚。在具体写法上，既可按问题的性质将其归结为几类，采用设立小标题或者撮要显旨的形式；也可以时间为序，或者列示数字、图表或图像等加以说明。无论如何，都要力求做到准确和具体，富有条理性，以便为下文进行分析和提出建议提供坚实充分的依据。

市场调查报告——分析预测：市场调查报告的分析预测，即在对调查所获基本情况进行分析的基础上对市场发展趋势作出预测，它直接影响到有关部门和企业领导的决策行为，因而必须着力写好。要采用议论的手法，对调查所获得的资料条分缕析，进行科学的研究和推断，并据以形成符合事物发展变化规律的结论性意见。用语要富于论断性和针对性，做到析理入微，言简意明，切忌脱离调查所获资料随意发挥，去唱“信天游”。

市场调查报告——营销建议：这层内容是市场调查报告写作目的和宗旨的体现，要在上文调查情况和分析预测的基础上，提出具体的建议和措施，供决策者参考。要注意建议的针对性和可行性，能够切实解决问题。

市场调查报告范文：

以《关于全市2024年电暖器市场的调查》一文为例，该市场调查报告的主体部分写为： 1.生产情况

据调查，国内以电暖器为主要产品的生产企业为数不多，大约30多家。2024年，这些企业电暖器总产量约240.19万台。其中年产量超过10万台的主要有广东美的家电厂、宁波天工实业公司……八家企业。这八家企业电暖器总产量约209.53万台，占国内电暖器总产量的87.24%。具体数字见表一（略）

以上情况表明：虽然电暖器行业目前处于起步阶段，但生产集中程度都非常高。特别是产量排行第一的广东美的家电厂，其产量超过国内总产量的四分之一，在本行业中处于明显的垄断地位。2.销售情况

据对北京、大连、沈阳、济南、杭州、武汉六个城市的27家大商场的调查，2024年总销量约为71000台。其中，销量超过5000台的有大连商场、大连百货大楼……五家商场，年销售总量约44447台，占27家销售总量的62.2%。具体数字见表二(略)以上情况表明：与电暖器生产的高度集中类似，电暖器销售的集中程度也非常高。这种现象一方面反映了电暖器市场正处于开发阶段, 大部分商场都把电暖器作为试销商品经营,把电暖器作为主要商品经营的为数甚少；另一方面，虽然经销电暖器获得成功的商场数量不多，但这些成功者的事实至少说明，电暖器极具市场潜力，具有良好的发展前景。

3.各种品牌的竞争（略）4.市场分析与展望（略）

产品与建筑面积、供热面积的分析，产品生产和销售情况的分析（略）5.几点建议（略）

产品调查是市场调查的主要内容之一。产品市场调查报告的行业性、专业技术性很强。其内容一般包括：产品的品牌、质量、款式、功能、价格、技术、服务、消费，及对产品的评价、意见、要求、产品的市场销售、市场展望等。上述市场调查报告范文侧重于对产品的生产、销售、品牌等情况的介绍，运用数字分析、对比、排位等方法分析，尤其是第四部分对影响产品销售的建筑面积、供热面积等深层背景进行分析，并进行预测，使文章更有力度，在此基础上所提出的对策和建议，必然显得理据充实，说服力强。

（四）市场调查报告的结尾

结尾是市场调查报告的重要组成部分，要写得简明扼要，短小有力。一般是对全文内容进行总括，以突出观点，强调意义；或是展望未来，以充满希望的笔调作结。视实际情况，有时也可省略这部分，以使行文更趋简炼。

**市场调查报告的作用 市场调查报告的标题应做到篇四**

零担货运市场调查报告

一、调查对象：

1.德邦物流 2.路路通物流 3.赵文军货运 4.新联程货运 5.海强零担托运 6.琴琴货运 7.佳信物流 8.宏生物流 9.瑞发物流

10.陆通货运 11.神龙货运 12.顺通货运 13.红箭物流 14.飞龙货运 15.湛江佳通货运 16.佳吉快运 17.闰城货运 18.湘发货运

19.令象货运 20.国通达货运 21.捷安达货运 22.意达货运 23.长顺货运 24.华君货运 25.陆顺货运 26.日野货运 27.周明珠货运 28.龙旺货运 29.安发货运 30.腾飞货运。

二、班线运价：

1.江西线 整车运输 15吨/车 7000元

2.湖南线 30元/件450~500元/吨

3.广州线 整车运输 15吨/车 3000元

4.西南 广西线南宁 钦州 北海 160元/吨

玉林150元/吨南宁整车20吨 90~95元/吨

5.昆明线480元/吨

6.汕头 福建线 整车运输15吨9米6车 5500元/车

7.东莞线 5~6元/件270元/吨

8.海口线 200元/吨70元/方

9.文昌 琼海 三亚 东方 詹州 300元/吨100元/方

10.防城 东兴线300元/吨100元/方

11.福建 厦门550元/吨200元/方

12.漳州 泉州 晋江 石狮 莆田 福清 600元/吨 250元/方

13.广州 东莞 佛山 中山 江门 250元/吨 70元/方

14.深圳 珠海 300元/吨100元/方

15.黑龙江(哈尔滨 牡丹江 佳木斯 大庆)1300元/吨 430元/方

16.吉林（长春 吉林 四平通化 延吉）1300元/吨 430元/方

17.辽宁（沈阳 大连 鞍山 本溪 丹东）1250元/吨 380元/方

18.北京800元/吨 250元/方

19.天津850元/吨 310元/方

20.上海800元/吨 240元/方

21.崇明850元/吨 250元/方

22.重庆950元/吨 310元/方

23.万州 1200元/吨 380元/方

24.河北（石家庄 邢台 保定 廊坊 唐山 秦皇岛）1000元/吨 300元/方

25.山西（太原 大同 运城 长治）1300元/吨 430元/方

26.内蒙（呼市 包头 赤峰）1500元/吨480元/方

27.山东（济南 青岛 淄博 临沂 潍坊 烟台 菏泽）950元/吨 280元/方

28.河南（郑州 安阳 洛阳 周口 开封 濮阳 三门峡）900元/吨250元/方

29.安徽（安庆 合肥 黄山 太和 徐州 蚌埠 芜湖）850元/吨 280元/方

30.江苏（南京 无锡 扬州 南通 苏州 常熟 盐城）850元/吨 250元/方

31.湖北（武汉 宜昌 襄樊 荆州 十堰 孝感 鄂州）800元/吨 260元/方

32.江西（南昌 赣州 九江 景德镇鹰潭 抚州 吉安）800元/吨230元/方

33.浙江（杭州 义乌 温州 宁波 台州 金华 绍兴）850元/吨 280元/方

34.湖南(长沙 湘潭 株洲 常德 岳阳 衡阳 邵阳 郴州 怀化 张家界)700元/吨230元/方

35.四川（成都 绵阳 达州 广元 内江 攀枝花）1200元/吨380元/方

36.云南（昆明 大理 楚雄 景洪）1050元/吨310元/方

37.青海（西宁 格尔林）1300元/吨380元/方

38.贵州（贵阳 遵义 安顺 都匀 凯里）900元/吨260元/方

39.陕西（西安 安康 宝鸡 汉中 兰州 天水银川）1000元/吨 330元/方

40.新疆(乌市 石河子)1700元/吨500元/方

三、店铺分布地址：

1.湛江市赤坎区康宁路68号

2.湛江市赤坎区站前路1号草苏货运市场

3.湛江海田机电汽配市场、海田饮料副食品综合批发市场

四、经营特点：

1.德邦 “精准卡航 限时到达”、“精准城运 限时到达”、“精准空运 当时到达”、“精准汽运 无处不达”、“代收货款 24小时到账”。

2.“天天班”

3.“货运全国”

4.“明早到达”

5.“自备车辆、天天发车”

6.“定点、定线、定车次、定时、定价”

五、经营分析：

1.物流市场发展很快,企业对第三方物流的需求在逐年增长；

70%以上的企业在选择物流企业时选择在4--7家以上,这个数字说明现在的物流服务内容网络太小,一两个企业很难满足一个生产销售企业的销售网络要求,再加上物流成本的考虑,所以产生一个生产企业选择多家物流公司的现象.同时我们也应该看到现在的物流市场竞争之激烈,快递80%的市场已经被外国物流公司所占领,海运和铁路被国家所控制,我们的生存空间比较好的就只有公路运输。

2.物流企业服务不是太到位；

这与现今物流行业的现状有直接的关系,现把关于满意度的调查结果罗列下来供大家参考,通过这些数字我想我们应该找到一些改善的方法和目标.原 因 要 素生产制造企业商贸企业运作成本高30%43%

信息不及时不准确23%29%

作业速度慢21%25%

服务内容不全13%25%

货损率高19%3%

作业差错率高13%8%

服务态度差11%6%

没有网络服务15%11%

不能提供管理与咨询服务7%7%

3.现物流企业的操作工具过于简单,还没有达到企业的需求；现物流公司普遍存在应有必须工具配备不到位的问题.从车辆角度分析,从整个物流市场情况上来看,均为箱式货车,但一些特殊需求的车没有.由于工具不到位而产生的一些货物无法受理,甚至大客户做不了,只能做小的作坊企业在一定程度上是一个制约,大客户应该是物流企业追求规模,追求利润的一个捷径,这样才能使企业真正的做大。

4.整体物流行业职业化水平较低；

物流行业从业人员普遍文化素质较底,学习接受能力差,企业文化

上升一个层次举步为艰.这需要整个企业从上到下,通过各种手段一是改变提高现有员工的素质,思想意识,而通过招聘一些高素质的人员产生一个冲击作用,快速提高整体水平。

5.物流公司市场开发能力普遍不足；

这是一个普遍存在的现象,到现在为止,关于物流公司的市场开发依然没有形成固定的模式,就说明一定的问题,现在各分部坐在家里等客户的现象依然很普遍,这在很大程度上加大了公司的开支,以及减慢了网络扩张的速度.使公司在很多地方长期处于亏损状态.其解决的方法很简单,培训是关键,现有员工在市场开发方面主要存在以下问题,一是没有方法,二是心态摆不好,无法保证一个良好的心态,持续的开发市场。

六、发展措施

小专线零担运输，占整个运输市场的90%份额，大至全国网络公司小至个体户夫妻档。如果小专线都没有利润产生，那么整个运输市场更没有利润可谈。由于小专线零担竞争采取的手段往往都是采取更低廉的价格。而我们国有企业由于成本高运价高，没有办法从价格战中取得优势，我们南宁线运价200元/吨，市场上像海强货运、琴琴货运这些南宁小专线运价仅为150元/吨。因此我们只有加强服务，为商家作出服务承诺，保证南宁线天天发班，玉林线隔天发班，这样我们才能保证拥有市场竞争力和稳住客户。保持“天天发班”一段时间在取得客户的认可之后，我们才可以稍提运价以减少成本上涨的压力。招业务员不断联系业务是拓展市场的关键。再有我们需要适当降

低生产成本，这需要作出一个详细的分析。另外我们可以考虑经营整车运输，因为整车运输的成本比零担运输低一半。经营整车运输首先需要和市场上的中介零担货运个体户等建立关系，让个体户为我们拉生意。

零担运输未来的发展方向应该是行包运输和集装箱运输。特别是集装箱运输具有保证货物安全，简化货物包装、节省包装费用，便于实现装卸搬运机械化和开展联运等优点，因此，在办理零担运输的过程中，积极向货主推荐集装箱运输，逐步实现零担运输向集装箱运输的转变。

二0一二年三月五日

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