# 2024年调查问卷分析工作汇报总结优质

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-07

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**调查问卷分析工作汇报总结篇1**

据不完全统计，大学生有75%以上都有过兼职经历，全国百万大学生已经成为一个庞大的劳动力市场，而同时有些不法公司，中介又利用学生社会经验不足，骗取中介费用。行走在宁静大学校园，你一定能够看到墙壁上、宣传板上、橱窗内形形色色的广告，是机会还是诱惑?面对“急聘”、“招募”、“家教信息”……我们该何去何从?为此本刊联合南农学通社记者团就大学生兼职状况做了一次广泛的问卷与网络调查。此次调查我们共发放问卷200份，收回有效问卷171份，有效率达85.5%。网络问卷浏览量将近1000，在各高校论坛产生了积极的反响，在此基础上我们做了如下分析。

一、男生兼职多半为锻炼自己

此次的问卷调查，在男女、年级上的分布比例，可以说是比较具有代表性的，首先，男女比例分别是52.0%和48.0%;男女生在兼职的主要目的上存在着很有意思的差别：男生冲着钱去做兼职的，占被调查男生总数的43.9%，女生的这一数值是53.9%;男生兼职为锻炼自己的，占被调查男生总数的52.4%，女生的这一数据是41.5%。

男生中为锻炼自己而选择做兼职的占了大半，与此形成鲜明对照的是，女生兼职为赚钱的占了大半。学工处心理辅导老师表示：“可能是男生更有远见”，同时他又补充道：“也许是因为女生比例比较大，贫困生相对较多造成的。”

而在年级的分布上，主要是以大二大三为主体，这基本上是出于对现实情况的考虑：大一新生刚跨进大学校门没多久，有兼职经历的人还不是很多，同时，大四的学生，由于忙着各自前程，并且毕业在即，较难实施调查。

二、学生的合法权利需要重视

在被调查学生中，在“第一次兼职的时间”这道题上，165个人填答了，还有6个人没有填答。在有填答的学生中，大一就开始兼职的学生占到了57.0%。第一次找兼职，大部分的学生还是通过学生兼职中介，在调查中，这一比例占到了45.0%，而由同学介绍、自己找、学校勤工助学找到兼职的分别是24.0%，18.1%，9.9%。

比照其中的两个数据，记者发现里面隐藏着一个不容忽视的问题：有57%的同学从大一开始兼职，而同时又有45.0%的学生，第一次是通过学生兼职中介找工作的。就以上两个数据看，其实，整个学生兼职中介还是相当有市场的。但中介市场鱼龙混杂，大学生兼职利益如何得到有效的保障，是个大问题。调查显示，有将近百分之五十做过兼职的同学没有受骗，但也有多达百分之四十的同学有过受骗经历。

遇到这个问题的同学，最直接的解决办法是拨打110或315消费者会，一般中介为了长期经营考虑，只要有关部门介入他们都会归还中介费。法律界人士提醒同学们，最好与中介签合同，要注意一些细节问题。如果没有任何问题，最好不要轻易交中介费，以防上当。

在兼职次数调查这道题上，只有133个同学填答，33个同学没有填答。从调查结果看，做兼职次数最多的同学多达10次，而平均兼职的次数是2.33，绝大多数同学仅做过一次兼职。

三、家教和勤工助学最有保障

至于如何协调兼职和学习的关系，被调查学生中，在“为做兼职，可曾逃课”这道题上，170个人填答了，1个人没有填答。在有填答的学生中，表示翘过课的占了31.2%，可见翘课比例还是相当高的，看来如何协调好兼职与翘课的关系不容忽视。在对上题中所提到的“翘课”的学生的“翘课频率”调查中，65个人填答了，有106个人没有填答。从填答的65个人看，大部分人选择了很少，这一数据占到了64.6%，另外表示其翘课频率一般(每周一两次)的占26.2%，表示经常翘课的(每周3次以上)的占9.2%。

大部分学长都忠告计划做兼职的同学，学习才是大学里最重要的事，兼职在学有余力的情况下也值得去做，锻炼为主。长期的兼职，最好是在寒假或暑假时参加。

此外，家教和勤工助学被评选为最稳定的兼职，家教和勤工助学是由家长和学校支付，故可信度较高，不失为兼职的最佳选择。促销成为最有锻炼效果的兼职，众多兼职高手也是从促销练起的，所以如果你兼职的目的主要是为了锻炼自己，那么促销无疑是最佳的选择。采访中，有兼职高手告诉记者，他们大部分成功的兼职都是自己主动寻找的，无论是找兼职，还是做兼职每一个过程我们都应该主动地去跟别人联系，主动做好应该做的事，让老板放心，同事开心。

四、兼职人气排行榜

1）兼职百分比%

2）促销43.3

3）家教33.9本

4）服务生26.3

5）销售21.1

6）市场调研员17.5

7）校园代理15.8

8）导购9.4

9）自己经营生意6.4

10）文员4.1

11）翻译1.2

12）导游1.2

13）礼仪0.6

**调查问卷分析工作汇报总结篇2**

一、调查背景

超市自出现以来，由于拥有商品齐全，保证质量，售后服务好，便利等优点，所以受到人民大众的喜爱。而超市规模大，范围广，因此作为超市的店长，需要发挥极大的作用。事无巨细，店内的每一项政策都需要店长执行，并对商品、工作人员、店面进行直接或间接地管理。那么，作为超市灵魂的店长，又是如何进行很好管理的？因此在七月下旬我专程前往我所住地区的大润发超市通过观察法和访谈法进行调研，了解美特好在商品、工作人员、店面等方面是如何管理的，学习它的长处，了解其不足的地方，并提出可行性意见。

二、调查目的：

本次调查的目的在于了解本区各年龄阶层的消费习惯和消费观念，以及对该企业存在的经营和管理上的问题，使管理者能够做出更好的策略方案，提高市场竞争力。

三、调查地点：

济南市文化东路大润发超

二、调查方式：

现场调研和采访

四、调查时间：

五、调查过程

（一）本次调研的大润发超市选择在文化东路繁华的商圈，附近的农行建行工行等24小时营业的银行为美特好的资金流动提供了便利。该商圈覆盖高中低档各类消费人群。周围有大型购物广场，并且有多家小区环绕，山师大、警察学院、电影学院等等高等大学也坐落于此。商圈方向人流特点是早晚流量大，周末流量大，消费人群习惯理性，具备较为忠诚的消费惯性，年龄层次以

消费能力强的白领、消费稳定性高的居家主妇、家庭为主。道路四通八达，交通非常便利。由于交通的便利，方便很多偏远地区的人前来购物，交通的便利性一定程度上提高了客流量。加上大润发本身拥有数辆班车接送各个区镇的消费人群。人来人往，川流不息。KTV等较高档场所吸引了一批前来娱乐休闲的人群，为其提供了一批临时客源。

由此可见，大润发连锁超市选址开店一般遵循以下原则:

一是选择经济发达的城镇；

二是通盘考虑连锁发展计划,以防设店选址太过分散；

三是独立设臵门店,一般不与其他大型零售店聚集在一起。

（二）店面分析

1、位臵：

2、超市购物环境的营造

（1）外部环境：存车处分门别类，设有自行车、电动车、私家车停车处，且有专人看管。在停车场里有数辆公交免费接送前来购物的人群，入口处有自动取款机，顾客取钱十分方便。卖场入口的特惠商品公布区及时更新，尤其是生鲜每日特卖确实得到落实。

（2）内部环境：卖场的灯光非常不错，干净卫生的环境和好听的音乐让人感到舒适，店内到处挂着促销的牌子吸引顾客的眼球。就算是超市内的电梯这最容易让人忽视的地方，也有工作人员定时清洁，避免细菌的滋长，而且在电梯有一些小故障的时候，有工作人员到场提醒。不过我们也同时发现仓库门是完全打开的，且没有工作人员在周围，这就会存在隐患，有可能一些年龄较小的顾客会在不经意间进入仓库。

3、超市商品陈列及促销

一进入超市，首先看到的是应季商品，由于正值夏天了，所以超市的促销商品都与夏有关，如凉席、风扇、凉拖、防晒霜等。家庭主妇必备的商品也摆放在醒目的位臵。超市内商品货源充足，对于缺货商品能及时给与缺货提示。在清洁用品的商品备有样品，可供顾客试用。玻璃、陶瓷制品的商品也十分干净，没有灰尘。超市货物摆放整齐，销售较好的商品一般摆放在顾客触手可及的地方，并保持货物的充足。如果有顾客找不到的商品，则可以找任何一位工作人员，他们会给与最大的帮助。另外母亲节当天超市配合母亲节的主题，当顾客购买某些特定商品时，特别附送康乃馨，来庆祝母亲节。

4、超市的便民服务

大润发超市服务中心设有广播服务、公交IC卡充值、团购接待处、赠品发放处、退换货处、开票处、售储值卡等多项便民服务，大大方便了超市顾客的购物。超市的寄包处设在出入口的交汇处，方便了顾客的存取。另外在卖场的出口处设有今日店长意见处，显示当日店长的姓名与照片，顾客可以根据当日购物经历给与表扬或批评及建议。

5、存在的问题和不足

在随后的观察中我注意到，有的工作人员忙得不可开交，有的人却呆呆站着看着，什么事都不做，这不能不说是大润发招聘的失败，也是任务分配的失败。

在商品的陈列上暴露了一些问题。食品的分类十分详尽，但日用品的分类则不完备，分类牌存在缺陷;在易碎商品区，如容器类有专门的支架进行固定，顾客经过时若不小心碰到，也不容易掉下，但在酒类商品区，并没有看到防护措施，工作人员也不多，这就无法保证顾客的购物安全和超市里商品的安全。

经过观察我还发现，同种商品中有的生产日期较前的被放在了货架后端，而刚进不久的摆在了前面，这样容易导致商品过期，造成浪费

六、对于问题的建议

没有最好，只有更好。下面是我为美特好今后更好的发展提出的合理可行性意见：

1在超市外部环境方面，大润发超市有的存车处为露天式，到下雨天对于顾客来说十分不方便，所以需要改善。

2在商场的内部结构方面，卖场之间的连接是十分重要的，所以在显眼的位臵应多设臵指示牌，方便顾客选购商品;另外需要入口做得更显眼。

3在大润发的免费班车方面，应该完善公交汽车接送服务，多配臵几辆车，为更多消费群体提供服务。在宣传方面，可以利用广告宣传车，在各大学校、小区等发传单派发特价单等方法。

4在商品及其陈列方面，增强对酒类等易碎商品的防护，应配备防损人员。挂条商品不应为与货架商品同类，而应为具备高毛利、高关联性、低价格、具备冲动消费特质的商品。周转率较低的商品必须关注有效期，有效期前3~6个月应采取调整陈列位臵、进入搭售、促销系列等方式处理。缺货商品应摆挂“热销缺货牌”，不应出现空白情况。

5设立消费者服务投诉点，以及投诉电话，在人员方面应挑选具有经验及有职权人士担当;投诉处理要迅速；投诉案例要详细记录。

6在服务方面，首先，应该开设培训课程，对服务员形象以及服务操作方面进行培训，提高服务员的素质，要求员工真正做到顾客就是上帝。

7对部分必需品的价格做一些适当的调整，薄利多销以吸引更多的消费者。

8要保证超市内食品（包括熟食与水果）的新鲜，增加熟食的种类和改善熟食的口感。

9超市内的仓库门再不用的时候必须紧锁，在使用必须打开的时候，必须派专人在门口看管，以免有顾客不慎进入仓库，造成不必要的麻烦。

总之，作为本区规模最大、集散规模程度最高的超市，不仅需要有齐全的商品，很先进的物流水平，还应有良好的服务设施和便利的交通条件等。这些都要通过周边经济环境的发展需要、服务设施、建设条件以及超市全体员工的长期努力才能取得。

七、调查结论。

大润发超市发展至今，已经遍布全中国各大城市，渐渐地成为我们生活中不可或缺的好邻居，但随着我国经济的快速发展，经济自由化与国际化的趋势下，会不断出现新的挑战和需求。通过本课题的调查和讨论，更加积极地思考了大润发及其其他卖场超市该如何带动消费者市场，才能提高销售额，才能在经济风暴中获得利润，以至促进经济发展。

展望未来，大润发将持续成长，且对社会，经济及环境等多层面考研下，不断求新求变，来满足消费者对品味，产品及服务的要求。

**调查问卷分析工作汇报总结篇3**

一、调查背景

随着经济社会的发展，大学生作为一个特殊的消费群体，有着不同于其他消费群体的消费心理和行为。一方面，他们有着旺盛的消费需求，另一方面，他们尚未获得经济上的独立，消费又受到限制。消费观念的超前和消费实力的滞后，都对他们的消费又很大影响。

二、调查目的

了解市场调查的整个流程，实际执行一次电子问卷调查；

进一步了解在校大学生的服装消费行为，以及对流行时尚的看法，进而为针对学生服装销售产业提供参考；

更好地经营本博客，满足大多访问者的需求，特组织此次问卷调查

三、调查对象及形式

向在校大学生发放电子问卷，问卷总共12题，11题单选必答题，1道选答题

四、调查结果及分析

通过此次对大学生消费观念的社会调查，对当代大学生消费行为特点产生的原因有了深刻理解。影响大学生消费的因素是多方面的，主要有来自个人因素、家庭因素和社会因素、大众传媒以及市场中影响着消费决策的营销、文化等手段。

从调查结果来看，理性的消费观、讲求实际仍是当代大学生主要的消费观念，但也有不理性的一面，也有侧重时尚、名牌，存在攀比心理。其实很多大学生，都知道自己的生活费用来之不易，但是，在现实生活中，难免会有一些许的攀比心理，毕竟，我们每一个人都不是圣人，每个人都有一颗虚荣心，看到别人身穿名牌，或穿漂亮的衣服，都会手痒痒想去买。这时候，就需要我们自己努力去克服，尽量管住自己，买实惠的、自己确实需要的东西。虽然，大学生尚未迈出社会，但是大学生圈子也相当于一个小小的社会，生日请客吃饭、特殊的纪念日的事经常发生，恋爱消费，都成为了他们消费的一部分。

而且，在当前，我国社会正处于激烈的社会转型过程中，虽然社会经济与以往比较已经取得卓越的成就，但是放眼世界，我们离工业化发达国家的距离还很遥远。当代大学生是未来社会建设的栋梁，引导大学生继续保持艰苦朴素、勤俭节约的消费观念，反对奢侈浪费、盲目攀比、过高消费等不良消费风气。加强大学生健康的消费观念的培养与塑造，在当前国情下具有非常重要的意义。大学生作为一个庞大的消费群体，急需完备的消费教育引导其树立科学、理性的消费观念，养成良好的消费习惯。高校是人才培养的重要基地，理应在大学生消费教育领域承担更多的责任，要继续教育引导学生的消费观念和理财能力，而学生自己要积极培养自己的独立意识，建立健康的、科学消费观。

通过此次的调查，我也在反思自己，作为一个大学生，在还没有独立的经济收入的前提下，我是否也做到了能够看到自己喜欢的东西，而努力克服自己，管住自己尽量不要因为一时即兴而买了没用的东西。回忆大学一年，我觉得我确实没有真正做到这一点。虽然知道家里经济并不富裕，但有时候，我还是会很疯狂的购物，很不理性的买了很多不实惠的东西，有些衣服穿不了几天，就后悔当初冲动的购物。生活费用完了，一个电话回去，钱又到了卡上。现在想想，对父母的亏欠太多了，他们那么辛苦的赚钱，而我却还这么快乐的花他们的血汗钱。我想这次的调查活动，我是受益匪浅的。作为当代学生，认清自己的责任是非常必要的，我们在校园时为了提高自己的科学文化素质，是为了学到对自己、对他人有帮助的知识，而不是去享受生活的。因此，我们要理性的对待消费，买对自己有用的东西，要考虑到自己可支付的范围之内。

在这次的社会调查中，我们每个组员都受益匪浅，大家集心协力、分工合作，按时完成了我们的任务。

**调查问卷分析工作汇报总结篇4**

为更真实地了解恭城橙农的生活、生产、收入、负担情况，橙类种植大户、橙农的思想观念，对市场信息来源的渠道和把握情况以及对市场采取的态度等，切实解决目前农村橙类水果经济改革、发展中出现的热点难点问题，保持全县农村社会经济持续稳定发展，根据县委、县政府的布置，由县政府、县水果流通办、县水果中心、县农业局组成联合调查组，自\_\_年4月13日至4月19日，历时一周，进行了全县农村橙类水果经济问卷抽样调查，之后又进行了1天的审查、汇总和分析。本次调查的调查对象是恭城县比较典型的橙类种植大户、销售大户和部分在销售过程中非常有代表性的橙类果农，这些调查点分布在全县40个行政村，这些种植大户、销售大户和橙农对了解全县的橙类水果种植和销售具有充分的代表性。现将调查情况报告如下：

一恭城橙类生产及销售的基本情况和存在的问题

橙类是我县较早引进的水果品种之一，经历了多年的积累，特别是上世纪80年代以来，橙类的价格一直较高，所以橙类的种植面积扩展的很快。恭城现有橙类种植面积约6.29万亩，主要品种有新会橙、红江橙。由于恭城特殊的地理和气候环境，恭城橙类在糖度，色泽，口感和外形方面，都比其他产区的橙类要好。但是由于各方面原因，去年橙子却普遍存在以下问题：一是个头、色泽、外形等方面都不够好；二是其他各种类型的水果同时上市，因此失去抢占市场的先机，受其他产区脐橙和夏橙的冲击很大，在销售量和价格方面都没有优势；三是恭城橙类种植的品种过于老化。

根据调查，恭城橙类生产和销售显现以下特点：

第一、生产不规范，农药残留量大，销售量太少。

目前橙类生产大多是以户为单位的分散栽培方式，真正集中成片实行统一管理的大型现代化果园极少。由于这种分散的经营模式，导致大部分农民只追求产量，不在乎质量。果农大量使用高浓度的农药和化肥，使得橙类农药残留严重超标，农药残留高低是衡量橙类品质好坏的重要因素，也是限制橙类销售的最主要障碍；同时，由于这种粗放的经营模式，使得果农在化肥使用、病虫害防治、优种优育方面的知识严重匮乏，从而导致产出的橙子大小不一、色泽不均、果型丑，这些也严重地制约了橙子的出口以及外运销售。到目前为止，去年全县才销售各类橙子14000余吨，只占恭城橙子产量的23.3%。

第二、缺乏自己的品牌。

俗话说“好酒还要会吆喝”，即使是优质的品种，如果没有叫得响的品牌，在鱼龙混杂的橙子大杂院里，一样可能被淹没。没有形成自己独有的品牌，放在同一个摊档上，一般消费者都只会感性地从价格、形状上去决定是否购买，很少有消费者能够分清品质的优劣。由于恭城特殊的地理和气候环境，恭城橙子在糖度，口感方面，都比其他产区的橙子要好，在市场上受到消费者的欢迎。目前市场上恭城橙子都是以“恭城橙子”牌子来销售，这个牌子不仅大而统，而且被盗用和假冒的情况十分严重，导致市场上恭城橙类品质参差不齐，鱼龙混杂，大大地降低了恭城橙子的声誉。

第三、需求弹性太小，而产量过大，市场难以承受供给大幅度的增长。

和其他农产品一样，橙子同样面临需求弹性太小的问题。由于需求对价格极度不敏感，因此，一旦产量有所增长，橙子即要以价格更大幅度的下跌来刺激市场扩大需求。所以农产品经常是丰产不丰收。今年的橙子价格低迷很大程度上也是由于这一因素造成的。今年恭城县橙子产量为6.72万吨，创历史最高水平。不仅如此，全国其他产区的橙子和水果产量以大幅增长。供给的大幅增长，导致了恭城橙子价格在全国范围内的更大幅度的下跌。恭城主要生产的2个橙子品种新会橙、红江橙今年的价格都很低。

**调查问卷分析工作汇报总结篇5**

一、调查目的

了解噪音

二、寻找资料

噪音的主要来源：

⑴交通噪声包括机动车辆、船舶、地铁、火车、飞机等的噪声。

⑵工业噪声工厂的各种设备产生的噪声。

⑶建筑噪声主要来源于建筑机械发出的噪声。

⑷社会噪声包括人们的社会活动和家用电器、音响设备发出的噪声。

噪音的危害：

⑴噪声对听力的损伤

噪声对人体最直接的危害是听力损伤。人们在进入强噪声环境时，暴露一段时间，会感到双耳难受，甚至会出现头痛等感觉。若人突然暴露于极其强烈的噪声环境中，听觉器官会发生急剧外伤，可能使人耳完全失去听力。

⑵噪声能诱发多种疾病

噪声除对人的听力造成损伤外，还会给人体其它系统带来危害。由于噪声的作用，会产生头痛、脑胀、耳鸣、失眠、全身疲乏无力以及记忆力减退等神经衰弱症状。长期在高噪声环境下工作的人会导致心血管系统疾病。噪声也可导致消化系统功能紊乱，引起消化不良、食欲不振、恶心呕吐，使肠胃病和溃疡病发病率升高。

⑶噪声对正常生活和工作的干扰

噪声对人的睡眠影响极大，会导致多梦、易惊醒、睡眠质量下降等，突然的噪声对睡眠的影响更为突出。噪声会干扰人的谈话、工作和学习。噪声会分散人的注意力，导致反应迟钝，容易疲劳，工作效率下降，差错率上升。噪声还会掩蔽安全信号，如报警信号和车辆行驶信号等，以致造成事故。

⑷噪声对动物的影响

噪声能对动物的听觉器官、视觉器官、内脏器官等造成病理性变化。噪声对动物的行为有一定的影响，可使动物失去行为控制能力，出现烦躁不安、失去常态等现象，强噪声会引起动物死亡。

防治噪声污染的一些办法：

1.营造隔音林

2.将噪声污染严重的企业搬离市区

3.源头处预防，传播过程消减

噪音的利用：

虽然噪音是世界四大公害之一，但它还是有用处的：

噪声除草科学家发现，不同的植物对不同的噪声敏感程度不一样。根据这个道理，人们制造出噪声除草器。这种噪声除草器发出的噪声能使杂草的种子提前萌发，这样就可以在作物生长之前用药物除掉杂草，用“欲擒故纵”的妙策，保证作物的顺利生长。

噪声诊病美妙、悦耳的音乐能治病，最近，科学家制成一种激光听力诊断装置，它由光源、噪声发生器和电脑测试器三部分组成。使用时，它先由微型噪声发生器产生微弱短促的噪声，振动耳膜，然后微型电脑就会根据回声，把耳膜功能的数据显示出来，供医生诊断。它测试迅速，不会损伤耳膜，没有痛感，特别适合儿童使用。此外，还可以用噪声测温法来探测人体的病灶。

噪音可抑制癌细胞的生长速度德国科学家通过实验发现，在噪音环境中癌细胞的生长速度会减慢。这一发现可能将为治疗癌症开辟一条新的途径。

三、得出结论

通过这次调查，我得出结论：噪音对世界的危害非常大，但是它也有一定的利用价值，我们要尽量的减少噪音的危害。

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