# 超市调查报告总结(三篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-09-07

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。超市调查报告总结篇一绿色食品必须具备的条件是什么?绿色食品必须...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**超市调查报告总结篇一**

绿色食品必须具备的条件是什么?

绿色食品必须具备以下条件：

1、产品或产品原料的产地必须符合农业部制定的绿色食品生态环境标准;

2、农作物种植、畜禽饲养、水产养殖及食品加工必须符合农业部制定的绿色食品生产操作规程;

3、产品必须符合农业部制定的绿色食品质量和卫生标准;

4、产品外包装必须符合国家食品标签通用标准，符合绿色食品特定的包装、装磺和标签规定。

产品或产品的主要原料产地必须符合绿色食品的生态环境标准的含义是什么?

产品或产品的主要原料产地必须符合绿色食品的生态环境标准是指：农业初级产品或食品的主要原料，其生长区域内没有工业企业的直接污染，及水域、上游、上风口没有污染源对该区域构成污染威胁。使该区域内的大气、土壤质量及灌溉用水、养殖用水质量均符合绿色食品大气标准、绿色食品土壤标准、绿色食品水质标准。并有一套保证措施，确保该区域在今后的生产过程中环境质量不下降。

绿色食品生产操作规程的主要内容是什么?

绿色食品的生产操作规程包括农产品种植、畜禽饲养、水产养殖和食品加工等操作规程。

种植业的操作规程系指农作物的播种、施肥、浇水、喷药及收获等各个生产环节中必须遵守的规定。其无公害生产控制的主要内容是：(1)植保方面，农药的使用在种类、使用浓度、时间、残留量方面都必须符合《生产绿色食品的农药使用准则》;(2)作物栽培方面，肥料的使用必须符合《生产绿色食品的肥料使用准则》，化学合成的肥料和化学合成生长调节剂的使用，必须限制在不对环境和作物质量产生不良后果、不使作物产品有毒物质残留积累到影响人体健康的限度内。有机肥的施用量产控制的主要内容是;(1)必须饲养适应当地生长条件的种畜种禽;(2)饲料原料应主要来源于无公害区域内的草场和种植基地，饲料添加剂的使用必须符合《生产绿色食品的饲料添加剂使用准则》;(3)畜禽房舍内不得使用毒性杀虫、灭菌、防腐药物;(4)不可对主畜禽使用各类化学合成激素、化学合成促生长素、有机磷和有机药物，兽药的使用必须符合《生产绿色食品的兽药使用准则》。

水产养殖过程中的绿色食品生产操作规程，要求养殖用水必须达到绿色食品要求的水质标准，鱼虾等水生物的饵料，其固体成分应主要来源于无公害生产区域。

食品加工的绿色食品生产操作规程，要求食品加工过程中，食品添加剂的使用必须符合《生产绿色食品的食品添加剂使用准则》不能使用国家明令禁用的色素、防腐剂、品质改良

必须达到保持或增加土壤有机质含量的程度品种选育方面，选育的品种尽可能地适应当地土壤和气候条件，并对病虫害有较强的抵抗力。

畜牧业生产的操作规程系指：畜禽在选种、饲养、防治疾病等环节必须遵守的规定。其无公害生剂等添加剂。允许使用的要严格控制用量，禁用糖精及人工合成添加剂。食品生产加工过程、包装材料的选用、产品流通媒介都要具备安全无污染条件。

绿色食品的卫生标准内容是什么?

绿色食品最终产品必须由中国绿色食品发展中心指定的食品监测部门依据绿色食品卫生标准检测合格，绿色食品卫生标准参照有关国家、部门、行业标准制定，通常高于或等同现行标准，有些还增加了检测项目。绿色食品卫生标准一般分为三部分：农药残留、有害重金属和细菌等。农药残留通过检测杀螟硫磷、倍硫磷、敌敌畏、乐果、马拉硫磷、对硫磷、666、ddt、二氧化硫等物质的含量来衡量;细菌通过检测大肠杆菌和致病菌等来衡量，另外，有些产品的卫生标准中还包括黄曲霉毒素和溶剂残留量等。

例1：粮食类产品的绿色食品卫生标准检测项目有：磷化物、氢化物、二硫化碳、氯化物、氢化物、黄曲霉毒素b1、七氯、艾氏剂、狄氏剂、666、ddt、敌敌畏、乐果、马拉硫磷、对硫磷、杀螟硫磷、倍硫磷、砷、汞、镉，共二十一项指标，而常规的粮食类产品卫生检测项目只检测马拉硫磷、磷化物、氢化物、二硫化碳、氯化物、砷、汞、666、ddt、黄曲霉毒素b1等十项指标。

例2：全脂加糖奶粉的绿色食品卫生标准检测项目有：铅、铜、汞、砷、锌、硒、硝酸盐、亚硝酸盐、666、ddt、黄曲霉素、抗生素、细菌总数、大肠菌群、致病菌十五项指标。奶粉常规卫生检测一般只检测细菌、大肠茵群和致病菌。

这就是绿色食品卫生标准和普通食品卫生标准在检测项目方面的区别所在。

食品污染的主要来源有哪些?

食品污染主耍来自四个方面：一是工业废弃物污染农田、水源和大气，导致有害物质在农产品中聚积;二是随着农业产品使用量的增加，一些有害的化学物质残留在农产品中;三是食品生产、加工过程中，一些化学色素、化学添加剂的不适当使用，使食品中有害物质增加;四是贮存、加工不当导致的微生物污染。品标志的标准图形、标准字体、图形与字体的规范组合、标准色、广告用语及用于食品系列化包装的标准图形、编号规范均作了严格规定，同时例举了应用示例。

《农业部“绿色食品”产品管理暂行办法》第四条规定，绿色食品产品出厂时，须印制专门的标签，其内容除必须符合国家gb7718—94标准外，还应标明主要原料产地的环境、产品的卫生及质量等主要指标。

绿色食品产品的包装、装璜、商品的标签有什么特殊规定?

绿色食品产品的包装、装磺应符合农业部《绿色食品标志设计标准手册》的要求，取得绿色食品标志使用资格的单位，应将绿色食品标志用于产品的内外包装，《手册》对绿色食

绿色食品标志含义?

绿色食品标志是由中国绿色食品发展中心在国家工商行政管理局商标局正式注册的质量证明商标。

绿色食品标志由三部分构成，即上方的太阳、下方的叶片和中心的蓓蕾。标志为正圆形，意为保护。整个图形描绘了一幅明媚阳光照耀下的和谐生机，告诉人们绿色食品正是出自纯净、良好生态环境的安全无污染食品，能给人们带来蓬勃的生命力。绿色食品标志还提醒人们要保护环境，通过改善人与环境的关系，创造自然界新的和谐。

绿色食品标志作为一种特定的产品质量的证明商标，其商标专用权受《中华人民共和国商标法》保护。

什么是绿色食品工程?

所谓工程是指将自然科学原理应用到工农业生产部门中去而形成的学科的总称。绿色食品工程是指将农学、生态学、环境科学、营养学、卫生学等多学科的原理运用到食品的生产、加工、贮运、销售以及相关的教育、科研等各环节，从而形成一个完整的无公害、无污染的优质食品的产供销管理系统。

绿色食品工程注重生产基地、环境和食品监测、市场运行、科研教育等各子系统之间的结构和联系，通过标志管理等方法，宏观调控系统因子。各层次之间的平衡，使其达到一个完整的有机整体。以市场为先导;无污染的原料基地为基础;环境监测、食品检验为保证;教育培训、宣传为推广手段;依靠先进的科学技术，带动生产条件的优化、耕作技术的改进，推动农业现代化进程，逐步实现经济效益、社会效益、生态效益的良性循环，为我国的环境保护事业做出贡献。

结题报告：绿色食品是对人体健康有益的食品，它不添加化肥、农药、添加剂等对人体有害的药剂。可以达到国家要求的绿色食品能让人们的身体更加健康

**超市调查报告总结篇二**

1、全国楼市走向

随着金融危机的爆发，房产泡沫等问题逐渐呈现。而事物总会具有两面性，所以，不同的人，站在不同的角度，针对此问题，给出的见解也不一样。 ■市场：房价不降，还有一定程度的上涨

表现：观望的人群越来越多，交易量缩水。

在楼市回暖一段时间后，开发商为了赚钱，会有着试探性的加价，而不使消费者敏感。但是，针对现阶段的泡沫问题，这不免存在很大的风险，经过危机重创的国人，更加倾向于无风险或小风险投资，对于买房，还是持观望态度。而开发商推出的涨价然后进行打折等办法，虽然能一定程度的刺激消费者，但这种弄虚作假，无疑会使销售陷入僵局。

■购房者：会有大幅降价

表现：楼市交付虽有涨幅，但人们思想一时转不过弯。

购房者总是认为经济形式不好，受影响的人肯定很多，门可罗雀的开发商，怎么可能会涨价，楼市大幅跌价指日可待。

2、南京楼市

①回暖较快的主要集中在一线城市

这些城市之所以能够有较快的调整，主要有三方面原因：一是对于市场

反应比较敏感，调整的时间较早;二是当地老百姓的支付能力较强;此外还有一个重要的原因就是这些地方都是外来人口所向往的地方，而外来人口的购房需求往往较为强烈。

②二三线城市可能存在下滑

由于当地居民本身的经济购买力有限，房屋产品积存量较大，又缺乏外

来人口的购房需求，所以市场未出现明显回暖，或回暖很少。此外，销量回暖也主要集中在住宅市场，从商业地产看，很多地方仍存在较严重的空置及租金下滑问题。

南京楼市则毫无疑问属于后者。

当时机和条件成熟的情况下，很多人和事是可以复制的。就以中电·颐和家园为例。

中电·颐和家园区域市场分析

1、 政府在此区域已经或即将有很多地皮交易，地处迈皋桥地铁站附近，升值空间非常大。附近也存在很多现有竞争者和潜在竞争者。如现在的美达浅草名苑、大地、新城尚坐等。在本地还有多处市政规划，如丹霞路、农贸市场等。所以，中电·颐和家园绝对是一支“潜力股”。

2、 在南京除河西、城中等地区，城北一直是房屋交易量很大的地区，可以位列全城三甲。而此地区的成交量也随主流交易量一样存在波峰和波谷，现在正值仲夏，但是房产并不像夏日一样“热”，用门可罗雀一点也不为过。但是，此时期过后，相信此地区还会迎来春天。

3、 与迈皋桥片区相比，附近靠近片区无疑是最大的竞争对手，如黑墨营片区，与迈皋桥片区相比，黑墨营片区拥有更多的项目，而且存在很多未上市的项目，这些项目与中电·颐和家园地理条件相似，一样存在很大的升值空间，与竞争对手相似，只有迎头较量。

中电·颐和家园竞争项目分析

1、 美达.浅草名苑 ：“待嫁的心情”告诉我们他们想做婚房，市场定位及细分很明确。但是同时他们也会失去很多消费者，对于房地产而言，市场细分未必是件好事，毕竟有很多老人买房给自己的儿女。

2、 大地.伊利亚特湾：此楼盘按照西雅图的城市风尚所建造，西班牙建筑风格、交通的便利、优异的自然环境都为其卖点，但是，众所周知，西雅图的天气情况，是多雨的，所以，会让人感觉它的多变性，存在不确定性因素。

3、 新城尚座花园：新城地产一直以其品质打造了江苏第一地产的品牌，而此盘与中电.颐和家园的环境及地理位置较相似，且附近商业圈配备相当齐全，但是“星座式”的定位无疑减少了目标消费者，对年轻人，这可能是个吸引，但是，同时它流失了其他年龄层次的消费者。

中电·颐和家园自身分析

swot分析

从swot分析我们可以看出，还是机遇大于挑战，只要我们抓住卖点，做好项目的营销宣传活动，规避劣势，我们就能在迈皋桥地区取得好的成绩。

营销策略

1、.产品策略

我们可从以下方面考虑：

2、产品定位

1.定位： 定位仍然为“颐和园”的皇家气质，给人们内心的满足感。

2.定位分析： 用“颐和园”的唯美与现代的中式建筑相结合，让自然和现代

或者后现代有效地结合起来，满足现代人追求自然而又时尚的

心理。

3.定位强化：

①推出赠品活动，赠品都标有“中电·颐和家园”字样，人们买房后都会出去炫耀，而诸如礼品袋包装袋最好，在他们炫耀的同时，做了无形的宣传。

②自身多做公关活动，针对不同的开盘期做不同的活动。

③充当买房顾问，通过网站、咨询电话像人们提供买房知识。

④物业第一，房子第二，要加强物业管理。

4、 促销策略

由于房地产做大型公关的不多，我们可以充分利用活动资源，开展公关活动，这样更能在南京市民中建立良好的口碑。

① 在电视、网络、广播、杂志等媒介上发布广告，在户外做广告宣传(略)。

② 20\_\_年8月8日 “重温奥运路线，秉承健康生活”健康跑活动 主题诠释：在当今社会，更是在金融危机下，最好的投资就是身体，而开展

此活动就是让人们觉得，买“中电·颐和家园”的房子，就像对

自己的健康投资一样，在追求健康、和谐的同时，让消费者买的

更加放心。而且，让参赛者身穿“中电·颐和家园”字样的服装

绕城走效果肯定很棒。

活动内容：

(一)、组织机构

主办单位：中电置业、南京市委

承办单位：扬子晚报

(二)、报名须知

1、报名方式

扬子晚报 电话 139\_\_\_\_\_\_\_ 联系人 王\_\_

2、报名资格

年龄18~70的全国人民(以多人组队方式)

3、参赛报名需提交材料

填写《健康跑选拔赛报名表》(附照片)

200字左右的团队故事及口号

(三)、比赛程序

比赛日程为一天

上午：

1、 中电置业代表讲话，主要体现出“中电·颐和家园”积极向上并富有时

尚健康的元素，让参赛者及所有在场人员对中电置业有进一步的了解。

2、 参赛队代表讲话，表明决心及宣言

3、 代表号码抽取

下午：

1、 正式比赛，比赛路线按奥运火炬传递路线，每队分配人员，进行接力跑，并决出前六名，分设一等奖一名，二等奖二名，三等奖三名。

2、颁奖，中电置业代表及南京市委代表为获奖者颁奖。

3、领导总结陈词。

(四)、奖品设置

一等奖一名，奖品为购房券+现金10000元

二等奖两名，奖品为购房券+现金3000元

三等奖三名，奖品为购房券+现金1000元

活动目的：在奥运会一周年来临之际，在让人们怀念伟大的奥运会的时候，给人们带来健康、积极向上的中电置业，让人们买房买的放心、买的满意。在对或者人生中最大的投资时，显得更加的从容，肯定。让消费者觉得，买房就像买自己的身体健康一样，让他们放心。

③“我爱我家”不同年龄组征文大赛

主题诠释：

人们辛苦着，或成功或失败，但是，那是一个过程，就像被包在茧里的蚕，为了化蝶的那一刻，都在不断努力。通过对“我爱我家”征文大赛，可以使“中电·颐和家园”家的形象更加深入人心，使消费者在购买时产生品牌联想。

活动内容：

1.在搜房网站和各大报纸发放征集信息，全国人民皆可参加;

2.投稿者可直接由邮件方式发到中电置业该活动负责单位邮箱;

3.进行筛选，角逐出最佳创意奖、最感人奖，及部分入围奖

奖励办法：

最佳创意奖：现金10000元

最感人奖： 现金8000元

入围奖：现金500元

活动目的：中电置业在成长的路途中，肯定经历着辛酸和苦楚，通过该活动，不仅让人们了解中电，还能从中电的成长中折射出自己的辛酸历程，而此时，会让作者认为我们辛苦挣来的钱应该用在对的地方，而“中电·颐和家园”就是那个对的地方。

“中电·颐和家园”一期即将销售告罄，二期已经作为期房正在销售。主城区百万大盘、优异的自然环境、原生态、整体性多样性拥有诸多的有点，相信在“中电·颐和家园”做好一定得宣传公关活动后，一定会成为南京房地产市场的领跑者。

**超市调查报告总结篇三**

20xx年的暑期，本人回家应聘了加多宝凉茶的促销。在为期一个月的实践中，学到了超市的管理与运营。得到了锻炼又学到了课本之外的知识，增长了自己的见识。我们也用自己辛勤的劳动为北京华联超市尽了自己微薄之力。在第一次面试培训中，还算顺利的通过，但是收获之一：态度一定要端正，在第一次的面试中时间性非常重要。以下就是我工作的每日安排和实践总结。

一、华联超市概况

北京华联综合超市股份有限公司为北京华联集团下属上市公司，是一家全国性扩张的超市连锁企业，主营大型综合连锁超市和生鲜超市，在全国19个省市均拥有店面，向顾客提供物美价廉，品质优良的生鲜、食品、百货等民生必需品，经营品项达六万多种。生鲜业务作为经营的核心，公司建立了生鲜商品基地及生鲜加工配送中心，直接采购上柜，保证了生鲜商品价格低廉、新鲜美味。公司还建立了全国连锁超市的网络信息系统，实现全国门店销售数据的实时通讯，为加强预测及正确决策提供保障。

在我省(青海省)西宁市长江店，为bhg生活超市，经营品项上万余种，bhg生活超市拥有生鲜商品基地及生鲜加工配送中心，直接采购上柜，保证质量。

二、每日工作

每天我的上班时间10：00—19：00，工作主要就是做好加多宝凉茶的上货及销量，另外协助超市里其它员工上货。上货的原则就是“先进先出”，这样保持超市里物品的不过期。还要定期对于台面进行擦拭，保持清洁。另外在活动期间还要做好关于赠品的发放及时到公司去领取，在特殊时期做好活动主题的宣传：全国领先的红罐凉茶改名加多宝。

短短的一个月实践生涯结束了，它让我明白到一个没有社会经验的人就像一艘没有鸵的船，永远漂流不定，只会到达失望、失败和丧气的海滩。在做推销员的这段时间里，使我总结出了自己之所以能很快着手推销工作的几个要点：(1)必须经常保持笑容，这样会给客户留下好的印象。(2)必须具有强大的说服力，如果口才不好，不要拿到好的销售成绩。(3)信誉是人的生命，更是事业的生命，做推销这行不要骗人，欺骗顾客就是在欺骗自己，良好的信誉才能成功。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(一)自身：前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的能力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高、

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)华联超市的长江店超市销量与其他的超市相比销量一直不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力!

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

**最新超市调查报告范文篇拓展：水污染调查报告优秀范文**

随着科学的发展、时代的进步、人口的迅猛增长，人类赖以生存和发展的环境受到污染，生态环境受到破坏，生态系统也会随之遭到破坏，环境问题已从地域性走向全球性，人类必须爱护地球，共同关心和解决全球性的环境问题。因为我们“只有一个地球。”

水是生命的源泉，没有水，我们的生活将无法继续下去。水资源的污染及短缺是当今社会面临的一个重大问题。虽然我市不是一个用水紧张的城市，但水污染却存在，并与每个市民都息息相关。为此，我通过询问形式对我市水污染进行调查。

二、调查过程

第一步：实地调查，首先，我随老爸来到长安航管站，向我爸的老同学刘海华了解长安镇河道情况，然后，乘坐快艇，游览了崇长港及长山河和泰山港，一路上，刘海华叔叔向我介绍几十年前，这些河道，是长安镇附近的主要航道，水清透彻，而现在垃圾遍布河道，一股臭味扑鼻而来。水污染主要原因：人为因素：泥河上流工厂的废水排放，城市布下水道安置此处，污水经管道排入河中，泥河附近大量农田，农民使用的化肥、农药等化学物质流入其中，致使藻类疯长，鱼类大量死亡，居民的环保意识差，经常将生活垃圾倒入河中。

第二步：调查分析，经过实地调查，我认为水污染给居民带来的危害。地下水污染，用水困难，河水污染严重滋生大量蚊虫，河水散发刺激性气味，对人们的健康产生不利影响。

三、调查结论

为了改善河道环境，应尽快开展河水、河岸等全方面的治理工作。首先，对污染源进行处理，杜绝工厂、养猪场把污水、粪渣直接排放到河流中，应集中处理，避免其对环境的不利影响。然后，对河边、河道中的建筑材料(已废弃的)进行清除，并对水道进行整改，进一步将河内的垃圾、淤泥清除，可动员沿岸居民及利用大型机器清除。后在河边种树，植草皮，建立绿化带，避免沙土流失。

2、为了对河道环境的保障，应对附近的工厂、养猪场等加大管理力度，对污染河流的行为进行严肃的处理，并且对沿岸居民及全体市民进行环保教育，增强环保意识，河流的环境，主要还是在于大家的思想意识，故人们应自觉保护河道，保护环境。这样，一条全新河流才会永远呈现在人们面前。

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