

# 2023年市场调查报告调查目的和意义(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 单位月工作总结报告篇一

幸运自己在大二上期担任了班里的团支书一职，吸收前任团支书的经验教训，经过大二一学期的工作，确实学到了很多新的东西，积累了更宝贵的经验，也非常感谢班里同学和班主任的理解和支持，感谢同学们的信任继续让我担任团支书一职让我为大家继续服务。在校团委以及二级学院团总支的主旨下，在所有班委的共同努力及全体同学的配合下，我支部工作开展顺利，取得了一定成效。

### 一、工作概况：

1、根据上级团组织安排的一切活动我们都积极参加给予配合，及时参加各种会议，及时传达贯彻上级团组织的决议、指示精神，并向上级团组织请示和汇报工作。最重要的是负责完成了9月、10月、11月、12月的团组织生活的开展活动，其4个月的主题分别是：九月“实践归来话成果”；十月“与祖国共奋进，与学校同发展”；十一月“建特色校园文化，树良好校风学风”；十二月“温红色记忆，承爱国主义”。极大的丰富了同学们的组织生活，加强了大家的政治意识，活跃了班级的政治气氛。

2、学生证的注册工作，做好团员的登记工作，发展团员工作，整理、保管好所有的团组织生活记录、有关文件等资料。主要完成了团员的团费的收缴以及团员的注册、补办与重申等

工作。

- 3、积极做好党团工作，完成入党入团申请书的收集工作，配合学院团建工作，负责好了上级下达的各种关于党员的政治活动以及党员、预备党员、入党积极分子的相关活动的通知与行动。
- 4、与班主任沟通，反映班级情况，采取有效措施解决问题。
- 5、协助班长组织一系列全体性的班级活动。如大自然的野炊、优秀班级申报材料、评优评先的统筹工作、平安夜的晚会等等。
- 6、负责整理书写每次的班会内容，并且及时上传到班团日志里。

## 二、工作中发现的问题：

- 1、对于全面了解所有团员的思想、学习和生活状况方面的工作仍存在不足。团员间的交往不够深入，我团支部凝聚力仍有待进一步提高。
- 2、自身工作效率有待提高，与我班委们的合作仍需进一步加强，加强与各班班委的沟通。
- 3、我支部对上级的决议及精神的学习力度不够，对时事关注度不高，团员的素质拓展工作仍需加强。
- 4、大家对学校安排的活动有抵触情绪。相对不喜欢的项目比较严重，很多时候，同学们需要经过较长时间的说服才愿意去参加活动。这个问题我认为主要是两个方面造成的：一方面是我们班委会教育工作做的不够好。另一方面是学校在安排某些活动时欠考虑，导致活动的进程和事前宣传的不一致，进而破坏了学生们各自的生活安排，产生抵触情绪。这个问

题我想采取的方法是：自愿优先，分组轮流：即如果有人愿意主动的参与到活动中，我们鼓掌欢迎，但是如果自愿者数量不足，那采取分组轮流制：即按学号或者其他方式，轮流代表班级参加活动。

5、班级整体比较沉默，缺乏一种激情。班委之间要认真商量策划如何提高班级的活跃性。

### 三、工作努力方向：

1、加强团支部的组织建设，广泛听取团员意见，了解团员心声，关心我支部团员的学习、工作和生活。从而体现我班团支部的影响。

2、在常规工作方面，要做好学院、系不知下来的各项活动。要注意与其他团支部的经验交流。同时也要注意与老师、辅导员的工作交流。

3、要做好班团日志的工作，及时、准确。要做好团员日记工作。在团员日记中观察、发现到同学们的思想状况，及时与同学沟通。

4、提高团员的思想觉悟，鼓励他们积极向党组织靠拢。

5、充分发挥班团干部的工作热情，相辅相成。要注重团支部内部建设。明确团支书、组织委员以及宣传委员的指责和工作。提高着三人的思想素质。学会统筹安排，科学合理地工作。

6、通过班级文化建设，加强班级凝聚力与向心力。

7、积极开展一些课外活动社会服务工作。

具体工作如下：

1、按照学院安排，积极认真地做好同学入校继续学习的安排工作，并做好与对同学们的沟通交流工作。

2、三月份是全社会的“学雷锋、树新风”志愿者服务活动月，为配合此项活动，我班在时间充裕的情况下可以开展为聋哑儿童募捐义卖报纸，大力推动校园精神文明建设。

3、开好团委生活会，积极主动和老师同学们沟通，拓展大家的思维。

4、团组织是党组织的助物和后备军，也是青年团员学习共产主义的学校，为此，我班可以结合“五四”青年节开展系列活动(4—5月份)。

(1)请一些领导或者前辈为团员和青年入党积极分子开展座谈，畅谈“人生、理想、信念”，为团员青年树立正确的人生观和价值观。

(2)我班可以在4月底，成立“爱心基金”，帮助班上、系上或者院上2名成绩优秀，但家庭经济特别困难的学生，作为我们的帮助对象。

(3)“五四”的时候可以组织我班同学走进社区，把英语带给老人和孩子，在笑声中体验学习与帮助的快乐。

5、可以开展一些类似于“职来职往”的乐趣性、组织性、职业性、鼓励性都比较强的模拟活动来提高同学们的语言表达能力、明确自己以后的职业选择、增强大家的思维建设。

#### 四、最后总结

一个班级的思想建设无疑会影响到这个班的整体面貌，这给我以及团支部提出了更高的要求。但是我们相信在老师、同学们的大力支持和鼓励下，我们有信心把我班团支部建设成为

“文化素质好，思想觉悟高，各方面综合素质优秀”的优秀团支部。我们也正朝着这个目标而不断地努力着！

## 单位月工作总结报告篇二

相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。其实就这个月来说市场反映以及小会来人数并不乐观，但是我们并没有放弃。每个员工都出计献策。在我的印象当中我们好像小会就没有少过三场的时候。同时我也相信幸运是公平的只要你付出，就一定有公平的回报。

集思广义，人多点子多：我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事就是每一次成功的会，很多时候是因为听取了大家的意见和点子，灵活的应用用。

蓄势待发刀用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。

1、这个月主要错误就是再员工的管理上出了很多问题，没有与员工进行很好的沟通，员工的状态没有上个月好。再很多时候没有给员工很好的发挥空间没有调动开员工的积极性！

2、就是小会的细节工作做的并不好，大家的相互配合也不是很到位！

3、员工在大会开单前缺乏自信心，主要还是再小会细节做的不到位！

以上就是这个月的工作总结，工作中难免会有很多困难，但我相信我们组会走好每一步努力的完成公司的销售计划！

## 单位月工作总结报告篇三

转眼之间，三个月的试用期就要过去，回首展望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。以下是我对三个月来的工作总结：

实习期的工作可以分以下三个方面：

1. 规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情况，加强管理。

2. 在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的管理，明确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。为绩效管理提供参考依据。

3. 规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，通过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

(1) 认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

(1) 按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、集团财务管理部建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强财务部团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(4) 作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，是集团财务管理部对外的一个窗口。要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在目前的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，本人决心再接再厉，更上一层楼。在今后的日子里我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

以上是自已实习期的工作总结，望阅。

## 单位月工作总结报告篇四

我，转眼已在招行度过两个春秋。我虽是一名普通的保安员，

但在我心中，支行就是我的家，领导是我的家长，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫招行、守卫我家”的责任重大。

## 一、立足本职工作，处理好每向任务

\*\*年我来到招商凤起支行直到现在，我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机，押运的保卫任务.记得刚到招行时，为了能快速进入角色，熟悉工作.我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度，遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教.在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着，然后默默的记下来，遇到不明白的地方及时主动地向大堂经理请教，为提高自己的工作能力和服务水平，在平时工作中，我学会了塌实，勤奋，务实，兢兢业业地干好每一项工作，所以我很快就熟悉了工作技巧。赢得了许多客户的好评.我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班，当时客户很多，我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望，我就主动上前问到：“您好，先生，请问您需要办什么业务？”客户回答说：“我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里，要填什么单子吗？”我说：“要填的，请问你要汇的金额大吗？”客户说：“三十多万吧，”我说：“那手续费可能高一点。大概需要1000多元的手续费”客户吃惊的说，“以前不是50元就够了吗？”于是我耐心的向客户解释说：“不好意思，我们这里系统刚升级过，汇款方式有所变动，以前通过转账的方法汇出去的，要第二天才能到账，系统升级后该业务已经取消了。接着我就向该客户介绍了网上银行专业版，然后告诉他如果通过网上汇的话手续费只有0.2%而且是50元封顶的!该客户得知一卡通在网上转帐时，他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书，使该客户减少了等待时间，在我的帮助下很快办理了业务。临走时，该客户来到大堂经理面前微笑着说：“你们保安服务态度很好，没想到你们保安也这么懂业务，我很满意。”然后走到客户意见簿上写道：：“保安服务态度非常好，服



务也比较专业，请领导给予表扬。”虽然是短短的两行字，但但确是对我工作的最大肯定！

## 二、勤学苦练、强化自身素质

无论做任何事，务心竭尽全力，因为它能决定一个人事业的成账。我深知，作为银行的警员，平时接触现金的机会多，所以必须具备较高的个人综合素质，否则就容易出问题，而只有不断强化自身的综合素质和业务技能，才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

俗话说的好：“打铁还得自身硬”，如果自己都一知半解又怎么能令客户满意呢？所以我几次参加保安公司、金融系统及招商银行组织的各种政治理论、专业技能和法律法规方面的培训，并在小队组织学习时参加了“三个代表”重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动，平时小队长还要求我们互相帮助沟通交流的学习心得、不定期摘选优秀文章在班上宣读并结合实际交换看法等，形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，不但提高了我的思想道德素质和政治理论修养，在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式，还促进了彼此间的友谊，可谓一举多得。

## 三、自动自发

自己的事自己办。想，想别人之前；做，做别人没有做的。

我自己在平时空余时间监控与

最后我想说：我的岗位虽然很平凡，但为了“守卫招行，守护我的家”。我爱我的家，爱招行，爱我的职业，愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，为招行贡献自己的微薄之力！

消防知识。自助银行安装数码监控时，我虚心请教安装技术人员及时掌握操作程序，并学会了摄像机的简单维护与安装。平时如出现一些小的故障我都自己完成，减少供应商来行维护所需要的不必要的费用，和带来安全的隐患。熟悉消防的总体布局及每一个设备的位置：如火警按钮，烟感探头，消防栓等。加强消防知识学习。懂灭火器的一般知识：什么着火，用什么灭火器。会主动帮助班长对灭火器定期检查，如有压力不足，及时汇报，确保灭火器材处于正常的运转状态。对突发事件提供了安全保障。

所以，我不怕苦，不怕累一直坚持。

## 单位月工作总结报告篇五

不知不觉中，七月即将过，回顾这个月的工作历程，能够说是百感交集。虽然说这个月里成长了不少，可是整体来说，自己还是有很多方面需要改善，以下是我对于七月份工作的一个工作总结：

我主要的工作职责是电话销售，这是最近几年新起的一个行业，电话销售顾名思义就是通过电话达成交易的销售，在这个月里，我通过多个渠道，比如，网络，电话等，来获得和客户沟通的机会，在没有做这项工作的时候，自己总是以为，电话销售就是打几个电话，然后聊个qq等联系到客户，一切感觉都很简单。可是当真正的入手这个行业的时候我才感觉到，事情真的并非我想像的那么简单。

电话销售正因不一样于店面销售，大家能够应对面的交谈，电话销售是靠一跟线来将本素不相识的两个人，正因一个产品，然后互相联系起来，所以在给客户的第一印象是，你销售的这个东西是对她有用的，这样才能够继续交谈下去，如果上来顾客就对你的产品不感兴趣，那么就没有继续交流下去的必要。所以给顾客留下一个好印象是十分重要的事情。而对于做成单的客户，也不好不闻不问的，能够时不时的关

心，问候一声，让他们感受到你对他们的重视，给大家留一个好的口碑，也许她身边的人需要的时候，她会第一个想到你。对于你来说，问候只是一分钟的事，可是有可能会带给你一个大惊喜。

经过一个月的工作，发此刻还有以下几个方面需要改善。

一、沟通技巧有待提高。语言组织表达潜质是需要加强改善。

二、针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。

三、客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些就应做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

四、开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下。

五、当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

以上就是我对于七月份的工作总结，对于不足之处，在今后的工作里我会加以改善，发奋做到最好，让自己快速成长起来，早日能够独当一面，望公司领导及同事监督我。