

最新市场调研报告奶茶(通用5篇)

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

市场调研报告奶茶篇一

多个朋中，曾几次想过干完一个月不干了。也许我是刚开始工作，有时受不了经理给的^{^v^}气^{^v^}，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。

但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么?刚开始。就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。

我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。有时同事有事要晚来一点，就要我一个人一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔合。有几次要回学校办点事，去向经理请几小时的假，经理也都很体谅，直接就给批假了。这个时候心里很开心;遇到一个如此好说话的经理。所以，感觉现在的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。

心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。先就业，后择业。我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。

别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这一个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是^{^v^}忍^{^v^}了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些组成教学系统的基本要素是学生、教师与课程、客观世界(英语语言)。如何把三者有机结合起来，收到最佳效果，是我实习期间一直思考的问题。通过校外实地教学，我意识到，能否调动学生学习英语的主动性和积极性，是教学成败的关键。所以，实习期间我就如何调动学生主动性、积极性这一问题展开了调查。

调查对象是我任课的天津普育学校的学生，调查以问卷形式进行，共收回有效答卷30份。调查的题目共六个：

- (1)对英语课的兴趣；
- (2)英语课上的主动性积极性的重要性；
- (3)英语教学的交际特点；
- (4)师生关系对英语教学的影响；
- (5)在课堂教学中师生的角色与作用；

(6)你心目中的英语教师。统计分析如下：

一、学习兴趣对发挥主动性、积极性的影响情况

类型：百分比%

喜欢 90 29

一般 50 49

不喜欢 70 22

总 3 0 00

从上表可以看出，喜欢上英语课的和不喜欢的比例基本持平，中间部分比例较大，呈两极分化态势。说明学生对待英语课的态度观点鲜明，它直接影响到课堂教学效果。

学生们喜欢英语课的原因主要有：认为英语课很重要，是新世纪的需要；当前就业的通行证；喜欢接触新事物。

不喜欢英语课的原因，按教师和学生自身因素从两方面分析：
(一)老师因素：现今教学传授知识的手段是“灌^v”并没有带动学生去感受英语，教会其学习方法。教学步骤公式化，课堂上讲得多，让学生参与的少，致使学生被动接受，思维不活跃。

(二)学生自身因素：本身英语基础不好。学得越多，越听不懂、记不住，丧失信心，从而对老师及其所教内容产生恐惧厌烦心理。

二、学生对课堂上老师调动其主动性、积极性，重要性的认识

从调查结果显示，百分之九十以上的学生能够认识到课堂上主动性积极性的调动与发挥是极其重要的。因为学习是自己的事，无论教师讲得多么好，不调动学生学习的积极性，是无论如何也学不好的。学生是学习的主人，只有充分发挥学生的主观能动作用，学生才会乐意攻读，积极思维，主动进取。

三、学生如何看待交际能力这一英语教学主要用途

调查问卷的统计结果表明，百分之八十以上的学生认为培养英语交际能力是学习的最主要目的。因为语言是交际的工具，学习语言是为了互相沟通、了解，就是为了交际。

四、学生对师生关系影响教学的意见

这一调查数字是出乎意料又是合乎情理的。几乎百分之百的学生非常看重师生关系，认为它的好坏对教学效果有直接影响。这一结果与平时看似冷淡的师生共处场面截然相反。由此可见教与学并不只在课堂短短的四十分钟和不大的教室内发生作用，它远远超出了这一范围，涉及课下的方方面面诸多因素，教师的人格魅力也起着举足轻重的作用。学生们为搞好师生关系提了不少有效的建议。摘录如下：

以诚相待，对学生像朋友，不摆架子，有时开开玩笑，给学生们以亲切感；利用课间、空余时间深入学生之间，与其多交流、多沟通，主动接触，增进了解，听取教学意见、建议，及时改进教学方法；清楚每位学生的学习程度、层次，因材施教。

在现实生活中，师生之间似乎除了教学外，交流机会很少，大多数班级并未建立良好的师生关系。但其实双方都渴望得到对方的理解与支持，只有沟通，才能交流，然后才能相互配合，上好每一堂课。

五、教学中，老师与学生的角色及所起的作用

此次调查表明，还有不少学生认为应以老师为中心，而实际上应该以学生为主体，即英语课堂的语言活动应以学生为中心，老师为主导。老师应起好引导作用，调动学生的热情，发挥出自身潜能。

六、学生心目中的老师形象

最后，我调查了解在学生的眼中，一个好老师应该是什么样的。占第一位的是老师的教学水平。讲课内容要准确，有条理，生动有趣，通俗易懂，语言幽默风趣，发音优美动听，吐字清晰，能充分调动学生的积极主动性。

其次，在人格上，要尊重学生，时时把学生放在心上，亲切和蔼，和学生打成一片，关系融洽，绝不能讽刺挖苦学生，而是更多地耐心帮助、关怀他们。

再就是，仪表方面，要形象好，有气质，为人师表。

其他，不拖堂，不占自习时间，作业不要太多，多和同学谈心、聚会等也提了出来。

本次调查可以看出，学生把能否上好每一堂课排在了第一位。它强烈反映了教学目标和学生的需求。所以，提高自身素质必须是每一位教师奋斗不止的目标。教师的人格魅力也被放在了关键位置。这就说明，在抓好业务工作的同时，一定要加强自身修养，保持良好的心态。这样才能树立威信，从而带动教学。

从这次调查中，我更加深入了解了现阶段我们的中学教育现状和学生的需求、老师的艰辛。每上好一节课，需要多方努力。在英语教学中重视调动学生学习的主动性和积极性是上好课的关键，教育改革迫在眉睫。其他更深入的问题有待进

一步研讨。

市场调研报告奶茶篇二

专家指出，中国医药市场远未饱和，但竞争业已开始。目前，中国每年人均医疗消费水平只是美国人的1/130，当一般发达国家年人均医疗卫生消费支出达到20xx美元、美国人均突破4000美元的时候，中国年人均医疗卫生消费支出只有31美元。但在另一方面，国内医疗用品的销售量持续增加，在今后3~5年的时间里每年将以12%的速度增长□20xx年的中国医药，面对的将是一个蓬勃发展和惨烈竞争共存的局面。这是值得每一个医药人认真思考的问题。

如何做好医院市场，在一定程度上决定了医药营销的成败，同时也是医药营销的主要内容。我在实践中摸索到推销药品的窍门，那就是必须打点好一些“关键人物”。

第一是医生，他们手里有处方权，用哪种药，用多少，全由他们说了算第二是医院的库房，从医药公司进药全由他们负责；第三是药房，他们有一个“小账本”，每个医生用了多少药，该得多少提成，全是由他们提供给我的第四是医药公司，医院从他们那里进药，我凭药款拿提成。

“打点”这些人的方法也简单，不过是根据各人的“重要性”给予不同档次的提成。有些人难打发，那么就给他多送点礼，多请他吃几次饭。推销同一种药品的医药代表是竞争对手，常常互相“刺探军情”，如果哪家公司给医生的提成高，另一家公司的医药代表就会向上汇报，要求提高给医生的提成。

otc市场或社区医药市场的开发，已经成为了现代医药营销的一个新的经济增长点。社区治疗的疾病，购买感冒药的比例在所有购买的药品类别中居首位，其次为咳嗽、咽喉疼痛、发烧及心血管病等疾病。随着otc市场和社区医疗市场的逐渐

溘大，使得广告、店员成为影响消费者购药的主要因素，店员的作用仅次于电视广告。

研究发现，一旦店员向消费者主动推荐某种药品时，有740%的消费者会接受店员的意见。特别需要指出的是，在明确具体品牌的消费者中，当店员向他推荐其他品牌的药品时，有662%的消费者改变了主意。研究还发现，店员在向消费者介绍药品时，大多将药品的疗效、价格作为促销工具，而对生产厂商的知名度却不作太多说明，这一点至今似乎未被经营药品的生产厂家重视。

由于医药代表工作对象的特殊性，决定了医药代表的专业知识水平及个人素质都比普通推销员要求更高。善于运用推销之术，对医药代表工作的顺利开展有着至关重要的作用。学会自我推介，赢得客户真诚、友好的合作。良好的自我推介，是让对方接纳你和你的产品的首要条件。

- 1、要保持充沛的精神与活力，以整洁得体的仪容，彬彬有礼而不卑恭的形象面对自己的客户，并不断塑造自身良好的气质与稳健的风度其次，培养真诚、友善、豁达、乐观的生活态度，磨炼自己的意志再次，树立不断学习思想，努力涉足包括医药专业在内的各种知识，不断提高自己的知识含量与专业化水准。

- 2、实事求是展示企业形象，增加客户的信任度。医药代表的工作不是独立的，而是企业整合营销的有机组成部分。企业与品牌在医生心目中形象的好坏，很大程度上决定于产品的使用程度。医药代表在充分推介产品的同时，实际上也在从另一个角度推介企业。

- 3、必须全方位深入了解自己的企业，充分理解企业的经营理念、经营原则与价值取向其次，认真分析、提炼、归纳企业的优势，同时不回避劣势，正确对待企业的不足再次，认清自己的工作目标，了解企业对员工的期望，充分利用企业所

能提供的支持与帮助最后，对企业充满信心，时刻觉得自己的企业是最棒的。只有对自己的企业充满信心，才能通过你的言行由衷地感染对方。

4、利用新产品的全新概念感染客户。医药代表推销的药品一般是新药，另有部分是新剂型或老药新用，围绕这些具有学术理论及新概念的产品，完整准确地推介是让医生接纳产品的关键。

5、介绍新品种的疗效理论、研发背景以及该药与相关药品的临床发展历史其次，恰当介绍新药品在临床应用中的效果和在实际应用中的具体情况。只有熟练掌握新药品的功效和临床知识，才能从各方面回答医生可能的提问。医药代表必须将扎实的医药基础知识充分应用于药品的推广活动之中。

根据以上调研分析，在完成了药品招标工作后，关键是对医院和医药公司进行业务公关，尤其是对医院的重点公关，力争在程度上赢得药品订购合同，以最终实现公司的经济效益和社会效益。在与他们打交道的时候，必须树立从药品订单的收集、药品运输的执行、公共关系的维护以及货款回笼的监控的全程服务的意识，兢兢业业地做好公司的药品销售工作。

现代医药销售的实践告诉我们，只有切实地把医院的临床用药需求和疾病治疗的发展趋势掌握好，才能有针对性地开展医药代表的实际工作。具体的说，就是通过医药代表的努力，使医生完成从尝试用药、保守用药、二线用药一直到首选用药这样一个认知和用药过程。

总之，每一个医药代表在具体的医药销售中，不仅要做好药品的销售，而且还要加强学习医药知识，并且用后者来指导自己的药品销售，努力改变过去那种“光卖不管”的被动。

市场调研报告奶茶篇三

一、*咖啡产品市场分析

二、*咖啡产品市场发展分析

三、*咖啡产品市场发展趋势分析

1、终端消费者分析

2、销售渠道分析

3、投资市场分析

4、行业总体分析

5、发展趋势分析

四、竞争分析

五、咖啡产品swot分析

一、*咖啡产品市场分析

跨入21世纪后，*经济的飞速增长，人们生活质量的不断提高，饮品日益多样化，咖啡逐渐与时尚、现代生活连在一起带动了咖啡消费量的迅猛增加，形成巨大消费潜在市场。

1. 据权威部门统计，目前，在*咖啡消费量**来保持在3万-4万吨之间，每年市场增长速度在 10%-15%。有望成为世界上最具潜力的咖啡消费大国。预测20xx年我国的消费量将达到12万吨，市场零售额将达到数百亿***。**市场的增长率更是高达18%，全国有13600家咖啡馆，2200家咖啡相关企业，从业人数达到50万人，其消费市场的规模和吸引力，让越来越

越多的**企业已经开始关注*市场，而这也正是各大咖啡生产国和咖啡商热衷于进入*的主要原因。

2. 咖啡消费品位越来越高，文化的魅力就是市场的魅力。速溶咖啡已远远不能**咖啡消费了，消费者开始认知咖啡的品牌、风格和纯正，知道如何享受咖啡带来的乐趣。_文化咖啡_无疑是现在整个咖啡产业的主流，发展相当迅速。咖啡市场的快速发展，与消费者对**文化的兴趣密不可分。

3. 教育水准、家庭月收入 and 饮用咖啡的频率呈现明显的正比例关系，意味着咖啡这种**传入的饮料在***是一种象征成功阶层的生活方式。

4. 行业内部及与相关联行业的竞争越来越激烈，越来越趋向行业标准化发展。

5. 根据国家权威机构**表明，咖啡加盟行业正以25%的速度增长，而咖啡馆正成为城市文明进步、经济增长的亮点。目前，咖啡消费在*城市里，*均每人每年的咖啡消费量是4杯，即使是在**、上海这样的大城市，每人每年的消费量也仅有20杯。而在**和英国，*均每人每天就要喝一杯咖啡。

和英国都是世界著名的茶文化国家，目前已经发展成了巨大的咖啡市场。拥有强大茶文化的*具有广阔的咖啡消费潜力，一定会成为世界最大的咖啡市场之一。国际咖啡[ico]运营部主管巴勃罗·迪布瓦也认为*市场极具潜力。他说：“在20世纪60年代的时候，**每年仅消费25万包咖啡，而如今其消费量达到了700万包。*市场也已经呈现出沿着这一趋势发展的迹象，因此*将成为世界上重要的咖啡消费市场。”

二、*咖啡产品市场发展分析

19世纪80年代法国人修建**河内至*的铁路时，将他们钟爱的咖啡馆带到了*。

至此咖啡在*市场的发展已经有一个世纪之多。今天，街头巷尾随处可见的咖啡馆已经成为人们交谈、休闲的又一新的去处，咖啡已经实实在在成为国人生活中的一部分。

综观*咖啡市场的发展，可以划分为四个具有**的时代。

第一阶段：雀巢以其“一天好开始”，影响和转化国人生活方式，让更多国人尝试咖啡，接受咖啡。

第二阶段：上岛系咖啡馆，倡导现磨咖啡，让更多公众接受原味咖啡，又以其****的商业模式，在*各地扩张，上岛系的咖啡馆在这一阶段在*内地开设2600多家咖啡店，占据*九成的咖啡市场。

第三阶段：星巴克进入*一线市场。在它的带动下意式咖啡在一线城市得到普及[]espresso,卡布奇诺，成为时尚的消费饮料。星巴克在一线城市一类商圈及意式咖啡这个细分领域在当时市场表现完全是一支独秀。

第四个阶段：西提岛打破了星巴克及台资上岛系的咖啡馆对*市场的垄断，成就了咖啡市场的繁荣。

在外资品牌强有力占据*咖啡市场。已进驻*的几个著名**咖啡品牌，在其咖啡连锁拓展过程中，加盟投资门槛设置过高（一般起步投资需30—150万元）经营面积要求太大，一定程度上忽视了*的国情，致使许多热情咖啡事业的中小投资者望而却步，无法实现咖啡创业的梦想。

而另外一些普通的杂牌咖啡屋，虽然投资较小，经营面积不限，但其缺乏专业的营销管理，其管理与服务水*满足不了市场需求，而且无法营造特有的咖啡店气氛，体现不了应有的咖啡文化，产生不了轰动的咖啡效应。西提岛深入分析*咖啡市场，面对旷世机遇，针对100多个大中城市不同的市场和消费群体，进行了详尽而深入的市场**，经反复酝酿、推敲、

论证以及精心策划，强势登陆*。

充分理解关注到了目前*咖啡消费市场与投资者的心理需求，以更加务实、更加灵活、更加有效的连锁特许加盟方式，全方位推出了西堤岛“屋、厅、城、西餐城”四种办店模式，供不同资金规模投资者根据自身情况**选择。“屋、厅、城、西餐城”四种模式，充分满足不同消费阶层的需求，在同一品牌的感召下，真正实现“共学一个技术、共做一个产品、共享品牌效应、共创丰厚价值”的国际连锁模式，在其品牌上市的第1-2年。

在*28个省开设80余家咖啡店。打破了星巴克及台资上岛系的咖啡馆对*市场的垄断。让**投资者也认识到，市场依旧有空白点，西堤岛的成功，带动了欧爵、意浓世界、伯爵伦、塞纳左岸等众多民族咖啡品牌企业的诞生。由此*连锁咖啡市场出现了星巴克系、上岛系、西堤岛系三足鼎立的局面。

三、咖啡产品市场发

1、终端消费者分析

(1) 越来越多的人接受咖啡、喜欢咖啡。

根据一项在12个内陆城市的**，32%的城市居民喝咖啡。过去一年内喝过速溶咖啡的人口比例在30%以上的地区除了上海之外，还有**、昆明、厦门、杭州和天津。

其中青年男女在咖啡馆消费，家庭主妇，35以上的都市白领成为在家饮用咖啡增长是最快的群体。

(2) 潜在消费群增多

一些消费着虽然不喜欢喝咖啡，但顾客普遍喜欢咖啡厅的氛围和环境，他们会在咖啡馆里消费一些其它附属产品，因此

咖啡厅潜在的消费群还是很多。

(3) 顾客转向

*速溶咖啡在整个咖啡消费结构上占上分，随着人们对咖啡的认识、咖啡文化的普及，越来越多的速溶咖啡者开始认识原豆咖啡，开始使用原豆咖啡，这是一个巨大的商机。

(4) 中青年将成主流消费群体

80后的年轻群体，对新生事物的反应非常快速，他们对外国的饮食文化感兴趣并易接受，这将促进*咖啡市场的成熟。一份来自8个大城市的**显示，咖啡作为一种口味独特的饮品，深受青年消费者的喜爱，中年和青年人是咖啡产品的主要消费群体。同时，男性消费者的人数远远超出了女性，其原因在于咖啡作为一种嗜好品更易受到男性的青睐。也就是说，中青年消费群体为都市上班一族。就经济实力而言，他们对这一部分的消费没有压力。随着咖啡消费群体的扩大，咖啡文化也应运而生，这在一定程度上吸引了越来越多的消费人群。

2、销售渠道分析

(1) 地区需求分布：

(2) 市场总消耗量：

市场总消耗量 增长8%（其中家庭消费对增长的贡献为70%）

市场调研报告奶茶篇四

最近一段时间天气由雨雪逐渐转晴，高速路取消封路，猪源运输迟滞，局部地域外调量添加，天气因素利好，猪价的连续性不再，市场上的猪源充足，屠宰企业推销顺畅，生猪价

格呈现小幅回落。周末(20xx年01月13日□20xx年01月14日)全国各地生猪报价又再次出现了大幅下调，前两天回稳止跌迹象如昙花一现，猪价又萎靡不振了。整体来看，市场终端消费的提升幅度还不能强有力的支撑当前的猪价，部分地区还有一定的生猪存栏积压，虽然养殖户对连续的降价有抵触情绪，但屠宰企业压价及收猪并没有任何难度，随着近期气温的回升，生猪出栏或将继续有所增加，预计短期猪价仍将持下跌走势，情况好转要待下旬。

2、陕西省猪肉市场情况

陕西关中陕南生猪价格基本在元/公斤，略高于新疆、河南等地，陕北地区与关中生猪价格基本持平。

3、延安市区猪肉市场情况

(1) 宝塔区全区生猪存栏约4万头，市区日消费量约为550—600头，城区本土屠宰企业（延安嘉佑屠宰厂）日屠宰量只有150—200头，占市场份额的1/4多，其余均为外来冷鲜肉。

(2) 市区生猪价格元/斤，较月初上涨元/斤，白条肉元/斤，猪头元/斤，猪蹄元/斤，五花肉元/斤左右，前后腿肉元/斤，精瘦肉元/斤左右，猪排元/斤左右，猪小肠元/斤，猪下水（肝肚）元/副。

近期由于气温小幅回升，冰雪融化，道路畅通，市场冷鲜肉供应充足，猪肉价格会稍有下降，但随着春节临近，市场需求会不断增加，预计从本月底起猪肉价格会有所上涨。

市场调研报告奶茶篇五

在各单位民主评议中查找问题的同时，局班子成员深入医院座谈，征求医务人员和患者意见，并请行风监督员进行明查

暗访。现将对县级医疗单位的意见梳理汇总如下：

（一）医院思想政治工作有待加强。少数医务人员思想混乱，正气不足，道德素质有待提高。要增强责任心，更加爱岗敬业，把患者的利益放在首位。要注重年轻医护人员思想素质的提高。淡泊名利，勤奋敬业，构建和谐医患关系。

（二）防范医疗纠纷、医疗事故的意识要切实强化。对局里一再通报的纠纷教训、案例没有深入探讨，教训记取不够，有些差错一犯再犯。

（三）完善科室设置更加方便群众就医。建议医院设立精神科，免去精神病患者到湖州或杭州看病。康复科开设项目少，病人等候时间长。

（四）合理检查、合理用药，避免大处方、避免检查过多。切实把患者的利益放在首位。

（五）加强名医名科建设，提高医院整体技术水平。

（六）各医院都要不断提高急诊抢救水平。

（七）梅溪分院传染科的隔离措施不够到位，对病人与家属的宣教要加强。

（八）窗口科室服务态度有待改进。存在着言语生硬，不够热情，对病人提出的问题解释不够耐心，有时工作不专心，小差错时有发生。

（九）加强病房探视人员的管理，为患者创造良好的就医环境。特别是icu□要给病人营造安静的环境。

（十）病区健康教育形式单一，内容不丰富。

（十一）住院病人第一天费用太高，清单中化验项目过细，病人易误解，认为乱检查、乱收费。

（十二）患者欠款后，工作人员催款态度令人反感。

（十三）医患沟通不够，沟通技巧欠缺。部分病人认为治疗方案告知不清。

（十四）优化服务流程，减少排队次数，方便群众就诊。b超检查等候时间长，且秩序乱。

（十五）医保审批手续麻烦，地方难找。

（十六）化验报告单集中在一个时间提取，人多且乱，容易搞错。

（十七）实施电子病历，减轻医护工作量，将时间还给病人。

（十八）医疗文书书写潦草。病人反映处方字迹潦草，出院小结看不清、看不懂，建议电脑打印。

（十九）、输液室经常排长队，病人意见较大。

（二十）加快人民医院病房科教大楼建设，改善住院环境。老住院楼没有独立卫生间，病人不方便，走廊上有臭味，没有洗澡设施和晾衣处。安吉三院规模小，发展空间狭，门诊楼陈旧落后，病房严重不足，院内停车场太小。

（二十一）空调关闭太早，后半夜闷热。

（二十二）食堂饭菜贵，没有订营养餐服务。

（二十三）、病房电梯口前没有座椅，电梯繁忙，等候时间长。

（二十四）检验窗口设置太少太小，不够人性化，不方便且影响医患交流

（二十五）开拓创新意识不强。安于现状，对新技术的开展和应用不够，没有真正地站在病人的角度思考问题。

（二十六）环境卫生工作需要加强，特别是输液厅、院内公共厕所、病区等场所还存在着脏乱差臭的问题。

（二十七）120急救管理流程问题、资源整合问题应认真研究。

（二十八）科室间的团结协作精神不够。缺少对疑难杂症的多学科专家会诊，少数医生自以为是，不注重学习和请教。

（二十九）后勤服务能力水平有待提高。为临床一线服务的思想还需进一步强化，特别是水、电、医疗设备的服务效率不高。