

诗情顾城现代诗手绘 诗情画意心得体会(大全7篇)

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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家有所帮助。

顾客满意度调查报告篇一

通过对我校学生在爱尚洗衣店洗衣的满意程度分析来体现顾客对洗衣店的满意程度。

二、调查方法

用抽样调查方式对我校学生进行问卷的调查，并进行数据的分析整理。

三、调查的组织与安排

调查的组织是石河子大学商学院爱尚洗衣店。

调查安排：首先是小组讨论确定调查的店铺企业，其次是与店家进行交流确定店家对客户需要知道哪些问题，并对问题进行记录；再次进行问卷的设计、发放、回收；之后对数据进行统计并分析；最后编写调查报告和与店家进行沟通。

四、问卷的设计

附word爱尚洗衣调查问卷。

五、调查结果分析

题一：您洗衣店洗衣的周期是一个月几次

题二：您会在什么情况下选择在本店洗衣

题三：您认为洗衣店洗衣服是否便捷

题四：您觉得在洗衣店洗衣服的价格是否合适

题五：洗衣店洗衣服的速度是否让你满意

题六：洗衣店洗好的衣服干净程度您是否满意

题七：您觉得洗衣店的环境是否让你满意

题八：洗衣店的服务人员的服务是否让你满意

题九：您更愿意接受在本店出售的充值卡面值为

题十：在本店洗衣的等待期间，您会采取什么方式打发时间？

题十一：我店还提供一些其他服务，你最希望哪一种？

题十二：您对洗衣店还有什么建议

1、洗衣店内有桌椅更便于客户坐；

2、洗衣速度，别人洗好衣服不拿走；

3、能够电话预约

4、多加几台洗衣机，机子太少，周末人多的排队；

5、添加其他项目，比如娱乐类的或者是提供wifi□

6、营业时间尽可能长点；

7、提供洗衣粉；

8、买卡不能充值（这一点已解决）

总结：

一般我院学生去洗衣店的频率为2~3次/月；冬天去的要更多，原因一是天气冷，不愿意洗，二是洗不干净，衣服太厚重。而对于在学校洗衣服是否便利，大部分同学认为还是比较便利的，也有少许觉得不是很便利，其中女生居多，她们认为可以送货上门比较好。对于洗衣店的价格，普遍认为还是比较合理的，可以接受。对于洗衣速度以及干净程度还有环境和服务态度还是比较满意的。大家普遍可以接受洗衣卡的面额为25元。在洗衣期间，大部分人选择回宿舍等待，而对于洗衣店应该开的附加业务选择烫衣服和衣服保养以及送货上门的比较多，其中女生更愿意让送一下，而男生比较愿意提供对衣服的养护。

六、给企业的建议

1、应提高洗衣质量以及服务态度，态度好可以给人留下好印象，吸引更多的人。

2、洗衣店的确应增加一点附加业务来吸引以及稳定客源，而不仅仅只是单一的洗衣服！

3、多与顾客交流，采纳正确的观点与建议。

小组成员：朱一帆王培彬吴伟

罗天亮姚楚娥张佳瑞

顾客满意度调查报告篇二

本着以诚恳的态度，广纳各客户的意见，最大限度地满足顾客的要求；同时也是为了发现本公司存在的不足之处，提高管理水平，提供一个及时防范和纠正的机会，以达到不断完善自我工作的目的，本公司3月份对主要客户进行了一次产品售后及顾客满意度调查，共发出调查表80份，收回76份，顾客总体满意度平均得分97.70分。

现根据收回的调查表和日常顾客的反应作总结如下：

1. 营销部加强生产安排时的计划性，内部沟通加强
2. 送货时间尽量与客户沟通，尽量避免交通繁忙时间。

二、顾客对我们的产品设计和方面质量总体满意；

三、顾客对我们的价格大体评价较满意，部分客户认为价格偏高。

四、对于我们的服务总体评价满意。

五、对于我们的结算方式总体评价满意。

六、业务员接听电话语气总体评价满意。

七、对公司的售后服务，顾客总体评价满意。

八、对公司的配合度比较满意。

在对客户满意度的调查中，本公司会将客户所提的正确意见，所反映存在的问题，逐个一一纠正解决，以满足客户的所需所求，增强顾客满意，使本公司的业务蒸蒸日上。

顾客满意度调查报告篇三

通过对我校学生在爱尚洗衣店洗衣的满意程度分析来体现顾客对洗衣店的满意程度。

用抽样调查方式对我校学生进行问卷的调查，并进行数据的分析整理。

调查的组织是石河子大学商学院爱尚洗衣店。

调查安排：首先是小组讨论确定调查的店铺企业，其次是与店家进行交流确定店家对客户需要知道哪些问题，并对问题进行记录；再次进行问卷的设计、发放、回收；之后对数据进行统计并分析；最后编写调查报告和与店家进行沟通。

附word爱尚洗衣调查问卷。

题一：您洗衣店洗衣的周期是一个月几次

题二：您会在什么情况下选择在本店洗衣

题三：您认为洗衣店洗衣服是否便捷

题四：您觉得在洗衣店洗衣服的价格是否合适

题五：洗衣店洗衣服的速度是否让你满意

题六：洗衣店洗好的衣服干净程度您是否满意

题七：您觉得洗衣店的环境是否让你满意

题八：洗衣店的服务人员的服务是否让你满意

题九：您更愿意接受在本店出售的充值卡面值为

题十：在本店洗衣的等待期间，您会采取什么方式打发时间？

题十一：我店还提供一些其他服务，你最希望哪一种？

题十二：您对洗衣店还有什么建议

- 1、洗衣店内有桌椅更便于客户坐；
- 2、洗衣速度，别人洗好衣服不拿走；
- 3、能够电话预约
- 4、多加几台洗衣机，机子太少，周末人多的排队；
- 5、添加其他项目，比如娱乐类的或者是提供wifi□
- 6、营业时间尽可能长点；
- 7、提供洗衣粉；
- 8、买卡不能充值（这一点已解决）

总结：

一般我院学生去洗衣店的频率为2~3次/月；冬天去的要更多，原因一是天气冷，不愿意洗，二是洗不干净，衣服太厚重。而对于在学校洗衣服是否便利，大部分同学认为还是比较便利的，也有少许觉得不是很便利，其中女生居多，她们认为可以送货上门比较好。对于洗衣店的价格，普遍认为还是比较合理的，可以接受。对于洗衣速度以及干净程度还有环境和服务态度还是比较满意的。大家普遍可以接受洗衣卡的面额为25元。在洗衣期间，大部分人选择回宿舍等待，而对于洗衣店应该开的附加业务选择烫衣服和衣服保养以及送货上门的比较多，其中女生更愿意让送一下，而男生比较愿意提

供对衣服的养护。

- 1、应提高洗衣质量以及服务态度，态度好可以给人留下好印象，吸引更多的人。
- 2、洗衣店的确应增加一点附加业务来吸引以及稳定客源，而不仅仅只是单一的洗衣服！
- 3、多与顾客交流，采纳正确的观点与建议。

小组成员□xxx xxx xxx

顾客满意度调查报告篇四

随着校园快递业务的深入，大学生正成为快递服务的主要消费群体。由于大学生使用快递的多样性和特殊性，快递公司采取了更加灵活的服务方式。随着快递成为校园生活的一部分，学生们对快递服务有了新的期望。他们的满意度直接影响到快递公司在校园用户中的形象和声誉。因此，有必要对校园快递用户的满意度进行研究，同时对快递服务业提出建议。

有效问卷数量和调查结果表明，使用快递的校园用户主要是女生，男生和女生的使用频率差异很大；使用快递的主要原因是网上购物，这与快递的快速扩张和电子商务尤其是网上购物的快速发展密不可分。

调查结果显示，客户普遍满意的快递公司，具有投递速度快、工作人员服务态度好、价格低、发货安全等优势。从所有快递公司的角度来看，员工的送货速度和服务态度更好，对商品包装的总体满意度更低。送货地点的固定性、距离学校的远近、工作人员的服务态度，直接影响客户的心情和客户未来的选择。

对校园用户在选择快递服务时考虑的主要因素进行的调查显示，快递速度是最受关注的因素，6.61%的受访者选择了这一选项，其次是安全送货、价格和收发人员的服务态度，包装方式是用户选择快递服务时最不担心的因素。影响选择和性别因素的交叉分析表明，女生比男生更关注是否送货上门，对送货速度的要求也比男生高。

当遇到交货延误、货物损坏、服务人员态度不佳等问题时，只有23%的受访者选择向快递公司投诉，11%的受访者选择与员工交谈但不投诉，近40%的受访者选择不投诉但不使用公司服务。只有少数向快递公司投诉的用户得到了满意的解决。大多数投诉人对快递公司的解决方案不满意，近30%的投诉人没有收到快递公司的任何解决方案。可以看出，校园用户很少采取积极措施维护自己权利的原因可能是快递公司在处理投诉时效率低下和被动，也发现校园快递用户缺乏有效合理的维权渠道。

随着电子商务尤其是网上购物的快速发展，快递行业也迅速扩张。大学校园出现“快递热”也就不足为奇了。通过这次调查，我们对校园快递的使用和用户满意度有了基本的了解，从中可以得出一些基本的结论。

不同性别和年龄的用户在使用快递的频率和偏好上存在差异。比如女生经常网购，经常使用快递，对快递安全要求更高。快递的使用在大学校园是普遍的，网上购物是目前校园用户使用快递的主要目的。

大学生对校园快递的服务普遍满意，一些快递公司在快递价格、收发人员态度、安全发货三个因素上得到了校园用户的肯定。尽管如此，用户认为最不满意的因素恰恰是这三个；同时，这三个因素在用户评价快递公司的服务时占有很高的比重。综合分析表明，这三个方面的改进应该作为快递公司有效优化服务质量、提高客户满意度的重点。

当对快递服务不满时，校园用户很少采取积极措施维护自己的权利，造成这种现象的主要原因可能是快递公司不积极、低效地处理用户投诉。

顾客满意度调查报告篇五

- 1、基本掌握顾客满意度的调查方法
- 2、学习调查报告的写作
- 3、培养团队精神

20xx年x月x日——x月xx日

深圳市福田区上梅林家乐福

调查问卷(拦截、入户)实地考察

现在很多企业都将“实现顾客满意”作为工作的重心，并为此千方百计的变换着提升和改进服务的新招式，但是不论通过什么样的工作，最后企业都普遍感觉到，这些方式起到的效果并非总是那么明显。于是，测评顾客满意成为了企业一个新的热点话题。

我组就我市现在的热门超市家乐福进行了选址调查，我们采取了实地对购物者进行了解记录调查和对附近居民进行了入户问卷调查。调查显示家乐福在顾客心中的地位是可屈一指的。无论是它的商品质量方面还是企业形象信誉方面都有和高的评价，具体请参考下表测试项目(14项)商品价格商品质量商品陈列服务标识服务态度售后服务交通条件商场信誉商品宣传营业环境服务员仪表营业员结算速率安全设施和服务服务员商品介绍测试指数(总指数为10) 8.6 8.8 8.2 7.8 8 7.3 8.5 9 7.2 7.8 8 7.9 8.2 8.6从上表可以很清楚的看见家乐福的综合评价很高，从商品的角度考察得到很高指数，

但仍存在早一些不足之处，例如售后服务的不完善，很多顾客一次性购买的数量比较多而要带着如此多的商品回家成为一个令人头疼的问题，如果可以实施购物车的出租制度可以减少顾客的麻烦，达到了轻松购物，轻松回家的效果：商场的商品宣传也仍有待加强，特别是每次促销活动的开展应加强宣传的力度，增加宣传的方式，有利于吸引更多的新顾客群。

家乐福的经营策略是以低廉的价格、严格控制的物流系统和专业的生鲜食品管理技术提供高品质的生鲜食品。它提供的价格和周围竞争对手以及自由市场的相同。“提供高品质的商品，同时又降低成本，从而实现合理的利润目标”，这是家乐福的一贯宗旨。通过这次调查可以看到家乐福在居民顾客心目中的地位，不但巩固了家乐福在零售业的地位，促进它成长，更找到了自身不足之处，及时得以改正，不断完善内部体制，使顾客对家乐福的满意指数不断提高。