

最新市场调查报告心得体会(通用5篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

市场调查报告心得体会篇一

感谢学校为我们提供的这次机会，使我们学到了很多知识，拓宽了自己的眼界。谢谢同学们一路上的帮忙和照顾，有了你们，这次的调研活动对于我来说才愈加精彩充实。在为期半个多月天的调研中，我们收获颇丰，感受深刻。通过团队的默契合作，我们才能顺利完成调研，由此更加体会到了团队精神的重要，不论是在调研中，还是团队成员的交流沟通过程中，都需要大家的共同努力，齐心协力，一同面对困难，集思广益。

有人说过这样一句话：“一种东西你如果没有亲身经历过，没有亲身地去实践它，你就无法体会出其中的经典之处，其中的奥妙之处，即使你曾听过，你曾看过，你体会的也只是一表面之物，你体会的也只不过是其中的非常细微的东西。”没有这次专业课的实地调研，我们无法真实地感受到家具行业的发展和不足，我们应该把这些体会和心得融入到我的今后的学习生活中。而通过这次的调研所了解到的情况和得到的大量真实而具体的数据更使我们对家具行业深刻的认识，满足了我们的调研需求。这些来源于书本之外的知识使我们更加充实。

实习生市场调查心得体会篇三

工作内容主要是项目执行，再具体点就是市场调研。根据项

目需要，去网上搜集相关信息，然后去打电话约人，约好了之后去拜访，拜访了后写访谈的初级报告。描述起来是不是特别的简单。其实落实起来还是有点难度的：

第一，怎么在没有直接信息的情况下，通过前台电话找到合适的访谈对象：不是说你给前台说转技术部或者设备部或者采购部，人家就会给你转的；即便会转也会问你找哪位。可不要小看了这个前台了，如果她不配合的话，基本是完了。

第二，在找到要访谈的人的时候要约他，那么约人的时候语言怎么组织？——就是以什么样的说辞能够让对方接受你的访谈。我们的访谈对象是一些基层和中层管理者，这部分人中素质差别很多，有的人看重技术交流，有的人对你开出的礼品有兴趣，还有的人就是对什么都没兴趣，就以一个字忙，直接拒了。

第三，即使是找个理由约上人了，也不能保证去到地方人家不反悔，放鸽子。其实这样的情况还是有的；再退一步说，人家即使同意访谈了，真正谈的时候是不是会很好的配合。

明白了重点和难点后，经过自己的思考我是这样应对的：

第一，搜索信息我是主要以访谈行业业内人士介绍为主。譬如我们是找某个产品的用户，那么我可以去结识这个产品的销售人员。他们做销售的对市场用户的信息是最全的了。后来事实也证明这个途径是可行的，他们给我的信息里包括了公司名字，产品负责人（也就是我们要访谈的人）以及此人的联系方式，包括固话和手机；不过真正遇到这样一个人还是有些难度的。也可能是一大堆销售人员中，只有一个人愿意给你提供这样的信息，但是我想说的是，有这么一个人，已经足够了。一个出色的销售人员收集的数据足够我们一个项目使用的了。至于如何跟这样一个人处好关系，真诚就显的很重要的了。很多时候我们看到的一句话就是，你希望别人怎样待你，你就去怎样待别人。

除了销售人员介绍外，还可以让接受过访谈的人介绍。就是资源再利用。开始的时候我忽略了这一点，后来偶尔一次尝试了之后觉得效果很好，就记住它了。一般是在访谈后等他收到邮寄的礼品后，再请他推荐周围的朋友同行。

也试过通过前台找访谈的对象，遇到态度好的可以实话实说，不过绝大部分情况下都是另一种说辞，就是以对他们公司有利的身份去说。譬如我们访谈某产品设备，可以说对这个设备回访的，麻烦转接下相关人等。这不是欺骗，是工作需要的一种说辞，我称它是无奈的但是没有恶意的谎言。

第二，约人的时候也分情况。从第一声问好中，基本可以探出这个人的脾气或者说是好说话还是难相处。态度好的，可以直接说明意图；态度不好的可以换个说法，把对他个人和公司有利的地方阐述清楚。其实开始的时候，一般不是很明白访谈的目的，需要反复的去表达，可能开始的时候那人有不耐烦，等到你耐心说了几次后可能他就同意了。当然，没有拒绝也是很难的。这个也要坦然面对，能够保证大部分人能够接受就可以了。这里特别重要的一点时，讲话的时候一定要自信，要专业，要不温不火。

第三，反悔是会有有的。基本上约好了以后就不要再联系了。有的时候反而是联系的越多，结果更不好。约好后，准备去访谈之前再打个电话确认下时间地点。就可以。人和人需要距离，做事的时候也要注意。

市场调查报告心得体会篇二

在中国，云南地区是一个被称为“味蕾之都”的美食天堂。云南地区最丰富的食物资源之一，就是来自那里的各种海鲜。然而，尽管受到全国各地食客的追捧，云南海鲜市场的品质、价格和来源等问题也备受关注。为了解决这些问题，进行了一次云南海鲜市场调查，旨在探究云南海鲜市场现状，以及发掘市场里面的优势、劣势和未来发展趋势。

第二段：调查方法和过程

为了了解云南海鲜市场的真实情况，采用了定量和定性调查方法相结合的方式，使用问卷和访谈两种方法进行了深入探讨。首先，通过分发问卷和随机采访市场顾客，了解他们对云南海鲜市场的看法和购买产品的情况。同时，还与市场内的商家和生意往来良好的批发商进行了深入的访谈。在问卷调查和访谈采集到的大量数据和信息的基础上，进行了深入分析和研究，得出了一些结论和建议。

第三段：云南海鲜市场现状

从调查结果来看，云南海鲜市场的市场体量较大，虽然整体上呈现出逐年下降的趋势，但是对于消费群体的吸引力还是很高的。此外，许多消费者表示，他们更倾向于购买新鲜养殖的海鲜，而云南海鲜市场在这方面则存在一定的瓶颈情况。此外，调查还发现了一些质量问题和服务问题，比如一些商家的炒货质量不佳，卫生条件不合格等。

第四段：云南海鲜市场的优势和劣势

云南海鲜市场的优势在于品种较为全面，客户对云南海鲜的印象较好；另外，云南的海鲜市场具有地缘优势，新鲜的海鲜可直接从滇池和南海等地进口。然而，云南海鲜市场还存在许多问题，如价格偏贵、质量不均质、服务不到位等。由于行业内的压力加大，商家争相降价，导致市场价格不稳定，也给商家的生意带来了极大的压力。

第五段：未来的发展趋势和建议

云南海鲜市场的发展趋势比较明显，我们预测未来可能会呈现出以下几个方向的趋势：1. 多样化的市场策略和生产方式，针对广大市场消费需求。2. 提升专业的技术和管理水平、以及改进自身的管理制度，整个产业链都需要系统化重塑。3.

加强宣传力度，增强市场的品牌效应，让更多的海鲜消费者了解到云南的美食优势。针对这些发展趋势，我们建议：1. 各海鲜商家应加强卫生管理力度；2. 制定合理的价格策略，适当提升海鲜市场价格；3. 鼓励并推广优质的海鲜品牌效应，创造具有品牌影响力的高品质海鲜市场。

市场调查报告心得体会篇三

我们在这学期学习了市场调查与预测这门课程，为了使我们能更好的掌握这一门学科，我们进行了为期一周的市场调查实训。虽然说只有一个周的时间，但由于时间的原因老师并没有单独给我们时间做，所以最后我们几乎花费了一个月的空闲时间才顺利地完成了这次实训。对于这次实训，老师在选题上给了我们很大的空间，要我们自己随便联系一家小型企业并与该企业合作，为这家企业做一次调查。这次实训我们是按小组团队的形式来进行的，全班分成了四个小组，每个小组共六个人，在这周的市场调查实训中我们组员的任务分工明确，操作的过程中还是挺团结的。

刚开始，我们都觉得很新奇，大家的积极性也很高。首先，是我们进行了商家的联系，我们联系了一家汽车代理商，叫做宝骏，他们是温江唯一一家代理宝骏汽车的公司。我们给他们的一款刚上市的汽车叫做宝骏630做了一次市掉。

其实外型很好看。我们在做方案时也没有说明，宝骏630是只有手动档的，我们在设计时也没有提到。

然后就是我们的问卷，我们所设计的问题都太片面，没有针对宝骏630的特征做好问题，问的问题都太普遍，体现不出宝骏630的特点。还有就是有些问题问的，自己都不清楚。还有就是有些用词不太妥当，让人产生歧义，得不到我们调查想要的效果。

还有就是有些标注不太清楚，填写问卷时，大家都比较匆忙，

看的不是很清楚。导致最后的问卷真实性减低。

我们出去发放问卷时，这是我们最有感触的地方，因为这次我们所针对的人群是外面的广大消费者，和平常在学校发问卷不一样，这次遇上了很多困难。外面的人和学校的同学不一样，大家的配合度很低，这是我们大家的经验都不足，而且我们没有设置对消费者的回馈，这样我们在请别人填写问卷时显得很无力。就算是愿意给我们填写的人，也只是一晃而过，这样我们所做的问卷真实性其实是很小的。还有就是我们出去调查时，大家也很稚气，没有足够的经验与方式和方法，不能正确的表达出我们的目的。只不过在大家的支持与鼓励下，我们还是走了过来，在这个过程中，我也感受到了很多，成长了不少。

然后就是我们的问卷分析，这是一个悲催的过程啊。我们本来采用的是spss可是将所以数据录入好后，不小心没有保存上，我们只有重新做。只不过在我们重新录入后，确用不上spss分析，因为我们所下载的是英文版的。我们只好又将数据重新置入excel里，进行作图和分析。

不过在实际操作的过程中发现我们存在以下几个问题：1、对课本市场调查理论了解的太少，不是以理论指导实践而是用实践结合课本来学习理论。

2、同学们的学习能力不强，操作过程中不是很积极。因为在调查过程中好多同学都存在着趁机放个假休息几天的心理。3、态度不端正，总认为敷衍了事蒙混过关就可以了，并没有真正考虑过此次实训所给自己带来的价值。

在实训过程中我一直用认认真真的态度去努力学习，把学习理论知识与实际操作相结合。通过实训我不仅复习了课本知识，而且通过与实践相结合，我对理论知识有了更深入的了解也学会了对理论的实践应用，同时也增强了我的实际操作的能力和理论与实践相结合的思想。在与小组成员的合作中

我学会了以与队友合作的技能和处理和队友之间因工作产生的意见不合的能力。而这些都是在学习理论知识之中学不到的，我相信这将对个人以后走上工作岗位都是很有用的技能。

市场调查报告心得体会篇四

云南是一个拥有丰富水资源的省份，周边毗邻的较多省市中也以岛屿和海洋丰富的海鲜和渔业资源为主。然而，海鲜市场在云南的需求却逐渐增加。为了解云南市场的海鲜消费现状以及进口味道与国内口感之间的差异，我参与了一次云南海鲜市场调查，以下是我的一些心得体会。

第二段：市场调查

在市场中，我们选择了云南省内的三个不同类型的市场：城市中心的大型超市、一般市场以及我所在的县城农贸市场。我们根据市场的规模和采购需求，进行了对比分析。我们发现，在城市中心的大型超市以及一般市场上，选择的海鲜品种较为丰富，而价格也偏高，而在我们所在的县城农贸市场，海鲜种类相对较少，但价格更为实惠。

第三段：进口与国产海鲜口感对比

我们购买了不同品种的进口和国产海鲜，对其进行了口感评价。我们发现，虾类进口品种的口感更为鲜美，而国产虾类呈现出的味道比较淡。但是对于鱼类，国产的草鱼口感更加鲜美，而进口鲷鱼偏油腻。

第四段：海鲜市场的未来趋势分析

根据我们的市场调查和口感评价，我们可以预测，云南的海鲜市场将呈现出如下的趋势：1. 外来进口海鲜品种将会增加，品质将更高。2. 市场上海鲜价格将会呈现出下降的趋势。3.

市场规模将逐渐扩大，满足更多人的消费需求。

第五段：结论

通过本次市场调查，我们发现云南海鲜市场真的是一个发展潜力非常大的市场，尤其是在健康饮食趋势的推动下，更多人会选择海鲜产品。通过不断地推动市场竞争和品质提升，相信这个市场会迎来崭新的一天。

市场调查报告心得体会篇五

根据项目需要，去网上搜集相关信息，然后去打电话约人，约好了之后去拜访，拜访了后写访谈的初级报告。描述起来是不是特别的简单。其实落实起来还是有点难度的：

第一，怎么在没有直接信息的情况下，通过前台电话找到合适的访谈对象：不是说你给前台说转技术部或者设备部或者采购部，人家就会给你转的；即便会转也会问你找哪位。可不要小看了这个前台了，如果她不配合的话，基本是完了。

第二，在找到要访谈的人的时候要约他，那么约人的时候语言怎么组织？——就是以什么样的说辞能够让对方接受你的访谈。我们的访谈对象是一些基层和中层管理者，这部分人中素质差别很多，有的人看重技术交流，有的人对你开出的礼品有兴趣，还有的人就是对什么都没兴趣，就以一个字忙，直接拒了。

第三，即使是找个理由约上人了，也不能保证去到地方人家不反悔，放鸽子。其实这样的情况还是有的；再退一步说，人家即使同意访谈了，真正谈的时候是不是会很好的配合。

明白了重点和难点后，经过自己的思考我是这样应对的：

第一，搜索信息我是主要以访谈行业业内人士介绍为主。譬

如我们是找某个产品的用户，那么我可以去结识这个产品的销售人员。他们做销售的对市场用户的信息是最全的了。后来事实也证明这个途径是可行的，他们给我的信息里包括了公司名字，产品负责人(也就是我们要访谈的人)以及此人的联系方式，包括固话和手机;不过真正遇到这样一个人还是有些难度的。也可能是一大堆销售人员中，只有一个人愿意给你提供这样的信息，但是我想说的是，有这么一个人，已经足够了。一个出色的销售人员收集的数据足够我们一个项目使用的了。至于如何跟这样一个人处好关系，真诚就显的很重要的了。很多时候我们看到的一句话就是，你希望别人怎样待你，你就去怎样待别人。

除了销售人员介绍外，还可以让接受过访谈的人介绍。就是资源再利用。开始的时候我忽略了这一点，后来偶尔一次尝试了之后觉得效果很好，就记住它了。一般是在访谈后等他收到邮寄的礼品后，再请他推荐周围的朋友同行。

也试过通过前台找访谈的对象，遇到态度好的可以实话实说，不过绝大部分情况下都是另一种说辞，就是以对他们公司有利的身份去说。譬如我们访谈某产品设备，可以说对这个设备回访的，麻烦转接下相关人等。这不是欺骗，是工作需要的一种说辞，我称它是无奈的但是没有恶意的谎言。

第二，约人的时候也分情况。从第一声问好中，基本可以探出这个人的脾气或者说是好说话还是难相处。态度好的，可以直接说明意图;态度不好的可以换个说法，把对他个人和公司有利的地方阐述清楚。其实开始的时候，一般不是很明白访谈的目的，需要反复的去表达，可能开始的时候那人有不耐烦，等到你耐心说了几次后可能他就同意了。当然，没有拒绝也是很难的。这个也要坦然面对，能够保证大部分人能够接受就可以了。这里特别重要的一点时，讲话的时候一定要自信，要专业，要不温不火。

第三，反悔是会有有的。基本上约好了以后就不要再联系了。

有的时候反而是联系的越多，结果更不好。约好后，准备去访谈之前再打个电话确认下时间地点。就可以。人和人需要距离，做事的时候也要注意。

就是这样的工作，我做了三个月，实习工作也得到了同事和老板人认同。后来因为自己想能够从事项目执行之外的其他工作，得不到老板的认同，而不得不辞了这份工作。

说经验吧，说起来也是一大堆，最重要的我觉得是下面几点：

1. 信息搜索的渠道很重要。网上搜索和通过论坛等途径认识的相关人介绍得到的信息价值是不一样的。网上查的要找到合适的采访对象这个过程就很复杂了；如果有从事相关工作的朋友给推荐，直接可以找到访谈的对象，姓名联系方式都有。这样就省事很多。

2. 真诚的态度很重要。后来接触过的一些中小企业的老板，后来反馈给我的信息时，虽然他觉得我们这个工作跟他的工作没多少相关，他完全可以拒绝我。因为我的真诚的态度，让他想起自己年轻的时候那股劲头，才接受我的访谈。这点在搜索信息时也很重要，刻意的去急切的问别人信息，人家未必会给你。这个就是需要时间，彼此当对方是朋友了，那就好说了。

3. 团队合作是能够提高效率的。但是前提是这个团队如果组织，利益如何分配。因为是实习期，所以项目赶的紧的时候我就会以约人为主。后来自己也想，假如我是正式员工，我可能会不选择合作，因为约人的提成只占了很少一部分。这样做的话虽然公司整体工作效率提高上去了，但是我自己并没有因此得到该有的回报。

4. 老板的放权和激励很重要。一个好的老板可以放手让员工去做事情，而自己只要把握全局就行了。遗憾的是，我实习的老板基本除了项目执行的事情外都是自己做的。他自己也

很辛苦，经常的熬夜加班；还有就是当我觉得我哪件事情做的好的时候我很希望能够得到老板的认同和肯定，这一点对于激励士气很重要，特别是对我而言。