

# 最新地铁社会实践活动记录表 暑期社会实践调研报告(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 地铁社会实践活动记录表篇一

当前，中国经济迅猛发展，中国进入社会转型的特殊时期，在这样的背景下，我国农村剩余劳动力向城市转移，大量农村青年男女走进城市工作或创业，这为中国经济发展带来巨大贡献。但是，与此同时，由于中国的特殊国情，多数人无法携带子女一同前往，致使许多的农村儿童远离双亲或单亲，成为农村家庭的留守儿童。

在学校开展“追寻红色足迹、肩负青春使命”大学生暑期社会实践的活动中，与留守农民子女的义务辅导等交流中，留守儿童的心理问题引起了我的关注，并且对此就留守儿童的心理状况进行调查，并且努力找出其对策。

本文就调查的结果进行分析，以及对其过程中的体会与思考进行整理。

奶等进行调查，其中涉及男生31名，女生27名，以及其对应监护人44名。

2. 调查方法：问卷调查、交流统计、文献分析。

志体现、社会化等问题。

## 地铁社会实践活动记录表篇二

青海大通国开村镇银行成立于20xx年9月，是一家专注于服务“三农”和“小微”的特色银行，为县域经济发展做出了大量工作。按照行团委统一安排，于7月10日至16日赴该村镇银行进行岗位实践活动，并就“探索惠农模式、支持小微企业”进行主题调研。相关情况汇报如下。

春耕贷款服务是村镇银行的特色工作，是多年来探索的支农新模式。村镇银行员工将这项工作向我们做了详细地介绍，让我们了解到通过“专业化、精细化、创新化”工作模式，将办公地点按时按需搬入村委会，审批放贷一体化流程，可以更好地支持当地农村发展。而这项工作的开展，更为我行扶贫开发事业提供了崭新的思路。

调研期间，恰逢一家农村养牛合作社向村镇银行提出贷款需求，于是我们便跟随村镇银行客户经理一同前往现场进行尽职调查。这件事带给我们的最大启示便是“对农村合作社的贷款审核标准要因地制宜，灵活掌握”。比如，对这家合作社的经营规模和现金流进行考核，并不是问他们要财务报表，而是通过现场数牛群数量并对合作社成员的银行卡流水进行调查来进行。此外，还要在当地走访农户，对合作社成员的信用情况进行摸底。这种尽职调查方式表面上看很“粗”，但却实实在在符合农村地区的实际情况。

村镇银行以“全力支持小微企业发展”为己任，调研期间，我们走访了村镇银行支持的青海祺祥商贸有限责任公司。这家企业20xx年只是一家个体户，从事牛奶配送业务。随着经营规模不断壮大，现在已经从个体户变成了伊利牛奶在青海的总代理经销商。今年开始，该企业更是朝着集团化的方向发展，从单一的配送业务，转向集配送、酸奶制作、果汁饮料制作为一体的多项业务。可以说，在这家企业成长的每一个关键时刻，均有村镇银行的大力支持，让我们感受到村镇银行在服务地方小微企业确实做了大量务实工作。

柜台业务对我们来说非常陌生，调研期间，村镇银行专门安排半天时间让我们进行相关业务学习。我们首先了解了现金入库流程，查阅了交接登记簿，观摩了现金捆绑机、点钞机的使用，学习了人行大小额系统的用途。之后真正走入柜台，从填表到审核资料再到业务办理全程参与了账户开销业务、存取款业务。最后，调研组每一位成员为自己办理了一张村镇银行的存折作为学习成果并留作纪念。

调研期间，我们与村镇银行青年员工进行了一次羽毛球友谊赛，大家互相学习、深入了解、共话友谊，为此次调研活动增添了青年的朝气与活力。

此次调研活动虽只有短短五天，但通过“座谈、尽调、走访、实践”等多种形式让我收获颇丰。当然也留下一些思考，比如村镇银行的支农模式可以为扶贫开发业务带来哪些借鉴意义？开行青海分行能否与村镇银行协同开展业务以更好服务地方经济发展？村镇银行目前还没有网银，这是否是制约其存款业务发展的一大瓶颈？有机会，我愿意有更多的机会与大家就相关问题进行讨论和学习。

本次实践调研活动对我自身做好本职工作也提供了很好的借鉴意义。目前我的工作职能主要是行内信息系统的运维管理，从工作能容、性质等方面看与村镇银行的工作差别很大。但我相信，当我能够对业务有了更深入地了解和学习后，才能加深对系统的了解，才能够更有针对性地开展运维管理工作，更好地服务业务部门，更好地参与到开发性金融事业中。

## 地铁社会实践活动记录表篇三

夏季，对以长江沿岸地区的人们来说，要时刻做好防汛准备，而对于山东大部分地区来说，则是做好防旱工作。山东省境内的宁阳县，曾是一个美丽的农业县，由于最近几年的干旱。宁阳县各城镇的粮食产量停留在98年水平甚至有些下降。

地下水水位下降的现象，早就不是什么隐蔽的问题了。只不过今年表现得尤为突出而已。以我家乡来说，我们现在没安上自来水，以往的用水是靠压水机来满足的，今年暑假期间竟然早到压水机都不行了，只有靠挑水来维持日常的用水情况，而造成这情况的原因是地下水下降太快，而地下水水位下降太快的原因，有时人们无节制的用水，以及人们无意见的对地下水的破坏。

我们肆意的行为，热闹了大自然，这是大自然对我们敲响的警钟，为了我们的生存，让我们为保护地下水资源，保护大自然贡献出我们的一份力吧！

## 地铁社会实践活动记录表篇四

摘要：大学，作为我们人生中一道靓丽的风景线，不在简简单单的去追求你的成绩，大学生活也不再仅仅局限于你的学习，还有各种锻炼你能力的实践活动在等着你。一个完整的大学生活应该是让自己的学习与能力在社会实践中的完美结合！大学生暑期社会实践作为我们课外教育的一个平台，不仅仅能让我们挣到钱，同时也是我们锻炼自己、提升自己的源头。今年的暑假社会可以说是我人生中第一次能够真正的认识、了解社会提升自我的开始和机会。作为一名即将进入大二的学生，应该主动放弃那种为钱而工作的错误思想，而是主动在社会实践活动中提升自我，为以后的发展打下基础。走在奋斗拼搏的路上，困难与挫折会常伴左右，这对我们自己也是一个很大的要求，如何坚持自己最初的梦想？如何在寻梦的道路上，走得更长远？用自己的行动证明吧！大学，作为我们人生中一道靓丽的风景线，不在简简单单的去追求你的成绩，大学生活也不再仅仅局限于你的学习，还有各种锻炼你能力的实践活动在等着你。一个完整的大学生活应该是让自己的学习与能力在社会实践中的完美结合！

关键词：服务 自我能力提升 诚信 知识 暑期社会实践

## 一、调研安排

时间：.7.1-.9.1

地点：合肥市高新区创意花店

调研方式：社会实践与社会实践报告

调研主题：提升自我、体验生活

调研对象：级英语本科

## 二、调研基本概况

这个暑假我根据自己的实际情况，找了一份打理花店的工作，虽然只有两个月，但我觉得时间过的好快，而我也收获颇多。短短的两个月让我明白体会到了就业的巨大压力、自己的能力不足和现实的残酷的现状，同时也体会了在残酷的现实中拼搏的快乐。

主动参加这次实践目的主要是去了解预与认识自己不曾结交或见到的人与物，开阔自己的视野，亲身去体验现实中能够遇到的各种辛酸苦辣。因为我自身处在一个学习的环境，对外界事物的了解相对比较少，正好趁着暑假好好锻炼一下自己做一个逐渐走向成熟的人，也可以体会到父母的艰辛，让自己做一个勤俭节约之人。之所以会选择在花店工作做社会实践活动是因为我认为花店是一个人流量相对较大的地方，接触形形色色的人相比较多的场所。通过这次实践活动也可以为以后的工作打下坚实的基础。虽然工作中或许会遇到一些挫折与困难，但我会用我的激情把一切挫折打败。

在花店里面我和其他的服务人员主要是为顾客介绍他们所需要的或者是适合他们的礼品与鲜花、负责产品分类以及货物的搬运、及时补齐货架、给货物贴价格标签、牢记花店规定，

认真负责对待每一个顾客、打理好卫生清洁工作。工作虽然很简单，但是要想做的比别人好需要付出比别人更多的努力。很高兴我一直走在奋斗的路上，去践行者当初的执着与坚持。

通过这次暑期社会实践，让我深深的明白了一个道理：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。在如今社会招聘会上的大字板都总会写着“有经验者优先”，试问？我们这群还在学校的学子拥有多少真正的经验那？在这次社会实践中，让我感受颇深的是：你会发现你学到的未必用的到，偏偏你没有学的却得到很大的用处？还有你或许对书本知识很是了解，但是面对实际情况却笨手笨脚。这正是当代大学生就业中出现的一个很严重的问题，就是同学们不能学以致用。我认为最主要的原因就是缺少实践锻炼，也确实对社会的认识，在这个知识信息化时代，知识的力量是永远不会消逝的。因此在我们以后的道理上需要我们注意到是不仅仅要收获知识更要收获能力，只有知识与能力双丰收才能让自己发挥到最大的作用，充分实现你的自我价值。

### 三、存在的问题及分析

1. 员工服务意识淡薄，缺乏与顾客行之有效的沟通方式。有些员工看到顾客不知道主

动招呼顾客，甚至会出现用词不当的现象，很容易造成顾客的误解。

2. 花店的整体信誉度有待提高，花店的顾客局限于某一些区域，外来顾客有限。通过

我在工作期间的观察发现外界对花店的认知度还不够，而且宣传效果做的也不是很到位。

3. 经营者本身能力的不足，导致出现一些错误的市场判断和团队内部不协调的现象。

## 四、对策及建议

### （一） 树立服务意识，坚持顾客至上原则

作为一个服务行业，对顾客的态度在很大程度上直接影响个人和公司的业绩，这就要求每一个员工及老板为顾客之所想、急顾客之所急，用自己认真负责热心的态度去感染顾客从而达到双赢。经营者善于利用顾客对自己产品的高度评价，通过顾客的评价达到帮自己宣传的效果，进一步带来更大的利润。

### （二） 诚信经营

无论做人还是做事，始终坚持诚信为本，因为诚信是做人、做事成功的基本条件。正所谓：诚招天下客，信从誉中来。经商信为本，买卖礼在先。所以提高花店的信誉度还是很重要的。经济效益固然是根本，但是社会效益也是花店发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。

### （三） 加强对经营者的能力提高和训练

作为一个领导者或者是管理者对一个公司的发展起着不可替代的作用，就像一个形象的比喻说的一样——有一只狮子率领的绵阳团队，能够战胜一只绵阳率领的狮子团队，足见管理者与领导者的重要角色，因此只有领导者与管理者的能力与才能不断提高，这个公司、团队才会走的更远、才会取得更大的成就。

参考文献：

1、《警世贤文·勤奋篇》

2、孤军-缅甸之王 后世之龙血凤髓 第四节

## 地铁社会实践活动记录表篇五

随着我国经济政策的开放化和改革开放政策的推行，近年来，在我的故乡山东沂水，民营企业尤其是食品工业如雨后春笋般崛起。然而，时至今日，民营食品工业的发展正面临着如何突围的发展问题。通过这次寒假实践，我深入企业，了解民营食品工业的生存和发展状况以及面临的困境，以便为以后创新创业打好基础。

### 民营食品工业 困境和突围 对大学生创新创业的启示

沂水县位于山东省东南部沂山南麓，临沂地区北部，是山东省重要的粮、棉、油产区之一。近年来，沂水民营食品工业迅速发展，成为全国闻名的食品城，并赢得了全国食品工业强县的称号。但是，繁华背后，沂水民营食品工业面临着如何突围的问题。那么，沂水民营食品工业是如何发展起来的？又面临着怎样的挑战？这对我们大学生创新创业有什么借鉴意义？带着这些问题，在学校的号召和学院的推荐下，我深入本村的临沂珊峰食品有限公司，进行了为期半个月的实践活动。

临沂珊峰食品有限公司地处沂水西南部，是一家以生产糖果为主的小型民营食品企业，主营果仁奶糖、酥糖。在学院的推荐下，我作为公司的临时员工，进行了以社会实践为目的的半个月的工作，对该公司的运营进行了深入细致的了解，并由此想到了沂水民营食品工业的发展状况。

近年来，沂水民营食品工业蓬勃发展，产品远销全国各地，沂水食品营业员活跃于全省全国。通过查阅资料文献和与公司负责人的交谈与调研，我了解到，沂水民营食品工业之所以有势如破竹的发展状况，原因是多方面的。

#### 1.1 国家鼓励民营企业发展的政策和当地政府的大力支持

十一届三中全会以来，国家放宽了对民营企业发展的限制，



致力于建设社会主义市场经济。沂水民营食品工业在这样的政策环境下应运而生。其次，沂水政府对作为纳税大户的民营企业采取了大力支持的政策。因此，沂水民营食品工业便在百般呵护下走上了迅速发展的道路。

## 1.2 丰富的食品资源

沂水县是山东省重要的粮、棉、油产区之一，盛产小麦、玉米、地瓜、蚕茧、烤烟、苹果、山楂、板栗、核桃、柿子、桃、杏、雪枣、大樱桃、花椒、生姜、中药材等，是全国果品、油料生产百强县，全国商品粮基地县，全省优质烟叶生产基地县。黄烟、蚕茧、油料产量居全省前列。全蝎、大樱桃、雪枣等驰名全国。丰富的食品资源成为沂水民营食品工业发展得天独厚的优势条件。

据珊峰食品有限公司负责人透露，由于当地资源丰富，公司生产用的花生、糖稀等材料进货价格要低于同行，成本降低自然也在价格上占据了优势。沂水民营食品工业就是抓住沂水食品资源丰富的优势，对食品进行深加工，从而在国内食品行业占据了一席之地。

## 1.3 丰富的劳动力资源

沂水是个人口大县，而且主要以农村人口为主。近年来，随着生活和消费水平的不断提高，很多人不在满足于当年的耕织生活，纷纷外出打工创业。对大多数家庭而言，一般是丈夫外出打工，妻子在家照顾老人孩子。作为劳动密集型工业，沂水民营食品工业充分利用自身工作轻松的特点，吸引了大批农村妇女劳动力。由于这些劳动力丰富而廉价，成本自然就降低了，企业也因此获得了巨大的发展空间。

2003年以前，对沂水食品业来说是值得怀念的日子：在全国的各地大量活跃着沂水的食品营销人员，沂水饼干、糖果源源不断地运送到大江南北，食品城的称号自然而然的授给沂

水。

那时候，用珊峰食品公司老板的话来说，是阳光明媚的日子，是整天充满喜悦，想背地里偷着笑的日子。大量懂食品或者不懂食品的人员加入到开办食品厂的队列中来，并且懂管理或者不懂管理的都赚足了钱。

然而，2004年市场开始逐步改变，不少食品企业老板开始感觉力不从心。2006年底，沂水食品行业集体遭遇低谷，整体萎缩。

以食品工业中的糖果工业和饼干工业为例，沂水的糖果业曾经的辉煌就是打破福建晋江糖果集群、广饶糖果集群的包围，在各地纵横驰骋，成为国内糖果业不可小窥的一股力量。但是很遗憾，沂水糖果没有产生全国知名的企业和品牌，仅仅是因为地处淀粉糖生产基地，原料价格便宜而取胜市场，至于产品创新、营销创新根本无从谈起。当其他地方的企业逐渐也掌握成本优势(尤其是近期白砂糖价格持续走低)，沂水糖果就要逐渐失去竞争力。

影响沂水糖果的另一个重要因素就是沂水糖果基本都是低档糖果，这在人们消费水平低、消费意识落后的时期，可以有广阔的市场：那时有大量的日常消费和节日消费。但是糖果的节日消费总量越来越低，仅仅是一些婚庆消费。日常消费逐渐高端化、品质化，人们包括小孩子也对普通糖果失去兴趣，大家开始注重糖果的休闲化、营养化。面对这样的需求，沂水糖果慢慢变得无人问津。

沂水饼干遭遇的困境则是面食加工业的集体失落。曾几何时，面食是人们日常消费和节日走访的重要产品。工作繁忙可以泡上包方便面或者吃包饼干，走亲访友带上箱方便面和饼干，既实惠又有面子。这样的日子随着人们生活水平的提高逐渐远去，所以面食业的市场没有随着人们经济水平的增长实现同幅度增长，而是逐渐走低。

饼干业的下滑一方面是替代品的冲击。这几年牛奶制品开始逐步走进人们的生活，在人们的食品消费中的比重也越来越高。从蒙牛、伊利的高速发展也可以看出牛奶替代饼干等面食的趋势。这是众多食品生产企业无法回避而又难以改变的现实。并且随着人们生活的改善，替代品将会越来越多。

饼干业的下滑另一方面是消费的多样化。过去由于种种因素所限，人们的消费选择范围狭窄，仅仅是为数不多的一些品种。现在由于政策的改变，生产、配送条件的改变，信息化的传递，使得消费者拥有更多的消费选择，休闲食品也多了，同样也切去了一部分饼干份额蛋糕。

再一个方面是地区产品的崛起。原来的前些时间，很多地方当地没有饼干生产企业，所以沂水饼干毫无阻隔的进入各个地方，尤其是东北、河北河南、西北市场。但最近几年，当地人看到食品业的技术含量低、投入少等特点，纷纷上马食品加工，这两年产能逐渐表现出来；饼干行业普遍存在模仿强、同质化严重特点。在口感、品质相差不大的时候，价格就成为重要的选择条件。而当地企业物流配送成本低，在价格上具有得天优势，而且当地人往往对本地食品具有亲切感和信任感。这又使得沂水饼干企业失去不少市场。

面对严峻的竞争和萎缩的市场，沂水民营食品工业正面临着如何突围的发展问题。

沂水这片热土曾经吸引了无数人来此投资创业，他们或成功，或失败，都走过了一段曲曲折折的艰辛之路。他们的经验和教训对我们大学生创业具有重要的借鉴和指导意义。

### 3.1 创新是关键

创新是维持企业发展的灵魂。食品类企业模仿性高，同质化现象严重。正是因为如此，竞争也就异常激烈。所以，仅仅靠模仿别人的企业就会被竞争淘汰。唯有创新，发展才能持

久。

### 3.2 加强企业管理，提高劳动力素质

在珊峰食品有限公司实践的半个月时间里，我深切地感受到这儿管理非常松懈。员工工作散漫，纪律性不高，经常旷工。提到这个问题，负责人很无奈地表示，这儿工作的一半都是本村的人，乡里乡亲的，低头不见抬头见，即使有问题，也碍于情面不好讲出。也正是由于这样，公司现在的产量业绩也不是很高。

所以，加强企业管理，增强员工的纪律性，提高员工素质，对一个企业的生存发展至关重要。

### 3.3 发展多种经营

现在沂水食品工业中，像珊峰这样单一经营糖果的还很多，这样就限制了企业的发展空间和潜力。发展多种经营不仅可以扩展企业规模，而且可以在激烈的市场竞争中分散企业的风险，使企业做大做强。

通过本次暑假社会实践，我不仅更深入地体验了生活，而且对沂水民营食品工业的发展有了较为深刻的了解，这对于我以后的就业和创业，对于我的人生，都是宝贵的财富。