

2023年调研项目报告(优质5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

调研项目报告篇一

党的报告从战略和全局的高度，对新形势下加强党的基层组织建设作出了全面部署，强调要“创新基层党建工作，夯实党执政的组织基础”，这对于充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用，进一步巩固党的执政地位、实现党的执政使命，具有重大而深远的意义。我们一定要认真贯彻落实，努力开创基层党建工作新局面。

一、目前社区党建工作的主要现状

党的报告指出，“党的基层组织是团结带领群众贯彻党的理论和路线方针政策、落实党的任务的战斗堡垒”，科学阐述了党的基层组织在党的建设和党的事业中的重要地位和作用，为我们加强基层党组织建设明确了任务、指明了方向。党的基层组织是党的全部工作和战斗力的基础。要充分发挥党的基层党组织的战斗堡垒作用，我们党获得了应对各种困难和风险、永远立于不败之地的最可靠的力量源泉，团结带领人民群众在革命、建设、改革各个历史时期取得了一个又一个胜利。

新世纪新阶段，世情、国情、党情深刻变化，“四大考验”和“四大危险”尖锐复杂，工业化、信息化、城镇化、市场化、国际化深入发展，社会经济成分、组织形式、就业方式、思想观念、价值取向日趋多元，迫切要求改进基层党组织设置方式、活动形式和发挥作用的途径，迫切要求创新基层党组

织管理模式和党员教育方式，迫切要求增强基层党组织协调社会利益关系和做好群众工作的能力，对党的基层组织和党员队伍提高执政能力、保持党的先进性和纯洁性提出了新要求新挑战。总体上看，党的基层组织和党员队伍能够肩负起党的历史使命，但也存在不少与新形势新任务新要求不适应不符合的问题，主要是：一些基层党组织战斗堡垒作用不强，有的甚至软弱涣散；一些领域党组织覆盖面不广，党的力量薄弱；一些党员党的意识淡化，先锋模范作用不明显；一些地方基层党建工作责任制落实不到位，保障不足；等等。对这些问题，我们必须高度重视，采取有效措施切实加以解决。

适应新形势新任务加强基层党建工作，建设深入贯彻落实科学发展观的坚强战斗堡垒，我们必须充分发挥党的理论优势、政治优势、组织优势、制度优势和密切联系群众的优势，坚持以加强党的执政能力建设、先进性和纯洁性建设为主线，坚持围绕中心、服务大局、拓宽领域、强化功能，始终把抓基层、打基础摆在更加突出的位置，努力把基层党组织的组织资源转化为科学发展资源、组织优势转化为科学发展优势、组织活力转化为科学发展活力，充分发挥推动发展、服务群众、凝聚人心、促进和谐的作用。我们必须始终坚持把改革创新精神贯穿于基层党建工作的全过程和各方面，努力推进组织设置创新、工作机制创新、党员教育管理创新，积极探索党的基层组织发挥作用的有效途径和方式，加强组织体系、骨干队伍、活动载体、工作制度、场所阵地建设，不断增强党员队伍生机活力，全面提高基层党建工作科学化水平。

二、基层党建工作存在的问题

随着时代的发展，形势和任务的变化，我局基层党建工作在与时俱进，不断创新的同时，也存在一定问题。

一是思想认识不到位。基层党建工作不同程度地存在“说起来重要，做起来次要，忙起来不要”的现象；部分党员重业务轻党建的思想还较为根深蒂固，党建工作摆不上应有的位

置，即使抓党建工作也是被动应付，缺乏搞好机关党建工作的责任和激情。

二是党建工作机制不完善。基层党建工作的考核奖惩办法、党员的教育管理制度和激励约束机制没有建立、健全和完善，机关党建工作缺乏必要的实施手段，号召力不强，推动力不够，工作难以开展。

三是党建工作内容不丰富。基层党内组织生活缺少创新意识和手段，存在流于形式的倾向，吸引力和凝聚力不够；部分党组织对党员的思想教育缺乏针对性，教育内容枯燥，方式方法单一，缺乏生机和活力。

调研项目报告篇二

随着世界的发展，汽车行业已成为世界第一大经济支柱产业，汽车行业的发展主导了世界工业的前行。正值建国__周年暨东风汽车公司建厂_周年之际，结合现有的专业需求和未来的就业前景计划，我们参加了中国地质大学(北京)大学生暑假社会实践，赴湖北__市东风专用汽车有限公司进行调研。

东风汽车公司(前身为中国第二汽车制造厂)始建于_年，是中国汽车行业三大集团之一。主营业务覆盖乘用车、商用车、发动机、零部件、装备等方面。经过近四十年年的发展建设，公司已拥有实力强大的研发体系、制造体系和覆盖范围广泛的分销和售后服务网络体系，形成了“立足湖北，辐射全国”的事业布局。主要厂区分布在__、襄樊、武汉、广州四大基地。除此之外，公司还在上海、广西柳州、江苏盐城、四川南充、河南郑州、新疆乌鲁木齐、辽宁朝阳、浙江杭州、云南昆明等地设有分支企业。

近年来，东风汽车公司根据汽车产业发展趋势和自身规模实力的定位，确立了建设“永续发展的百年东风，面向世界的国际化东风，在开放中自主发展的东风”的发展愿景，并相

应提出了“打造国内最强、国际一流的汽车制造商；创造国际居前、中国领先的盈利率；实现可持续成长，为股东、客户、员工和社会长期创造价值”的事业梦想。目前，公司各项事业已进入全面快速的新阶段，新的发展也必将为中国汽车工业做出新的更大贡献。

此次我们调研了东风汽车公司的一个子公司，即东风专业汽车有限公司。该厂主要生产商用车等各种标准车厢及特定车厢，厂内效益与东风其他厂相比属中下水平，在__市团委及东风专业汽车有限公司领导的帮助下，我们对该厂现状及发展前景进行了考察，活动进展顺利。

二、调查过程

7月7日上午，与__市团委有关人员取得联系，向他们介绍我们此次社会实践的活动安排及希望达到的目的，得到他们的大力支持，市团委组织部蒋部长给我们开出了介绍信，并与东风专用汽车有限公司相关负责人沟通协商，并得到他们的支持，下午，对即将展开的调研活动安排就绪。

7月9、10日，由东风专用汽车有限公司负责我们在厂内活动的工作处负责人喻娇通知安排，在厂内一名老工人和一名技术工人的带领及讲解下参观了厂房，结合我们机械专业的特点特别对工厂内部车铣刨磨等各项工艺的操作近距离观摩，并认真听工作人员讲解各工艺的原理、操作要求、创新点等。

7月13日，在喻娇同志的安排下和厂内老领导进行了座谈。不同于我们在网上查找的资料，听这老一辈人讲述他们的创业史，更加体会到东风汽车公司发展、改革的艰辛与不易。

7月14、15日，和该厂已退休的老职工聊天并从中得到关于东风的信息，从职工的口中了解到了东风的另一面，以及他们对东风的热情和奉献，对领导阶层的意见和建议，使我们了解的东风更全面，更真实。

7月16日，对东风专用汽车有限公司的调研工作告一段落。我们对厂内职工进行了自然灾害防御宣传资料并进行宣讲，结合湖北__当地地质情况，我们重点讲解了泥石流的防御。

三、东风专用汽车有限公司发展历程(四个阶段)

第一阶段：艰苦创业阶段

时间：20世纪60年代末至70年代末

第二阶段：发展辉煌阶段

时间：20世纪80年代至90年代初期

20世纪80年代至90年代初期是二汽快速发展、成绩较为辉煌的时期。这一时期，二汽抓住改革开放的先机，大胆探索，勇于创新和实践，挣脱传统体制的束缚，使企业迅速发展壮大。这一时期，二汽汽车产量每年以一万辆的速度递增，综合实力跃居行列之首，并连续多年排入全国工业企业十强的行列。

第三阶段：改革调整阶段

时间：20世纪90年代中前期至20世纪末

20世纪90年代前期、中期至20世纪末，是东风公司的改革调整期。_年之后，国内经济体制转轨、市场转型，需求结构发生重大变化，企业自身产品和体制、机制不相适应的矛盾充分暴露，日显突出，社会负担日益沉重，导致生产经营和经济效益不断下滑，使东风公司面临前所未有的困难和压力。

在对影响企业生存和发展的国内外大环境进行深刻分析和重新认识的基础上，东风公司下决心实施全面战略调整。其核心内容是：拓宽产品谱系，优化组织结构，创新企业制度。

在此期间，公司一方面以轻轿建设为主攻方向，开展第三次创业，拓宽产品品种系列；另一方面，为适应经济体制转轨要求，以建设现代企业体制为目标，全面推进企业内部改革。公司按照“集中调控、分散经营”模式改革管理体制，对二级单位充分授权，相应进行了一系列管理方面的规范和整顿，以债转股为契机，建立起法人治理机构。

调研项目报告篇三

1.1 主要竞争对手的分析(有关知识产权的分析工作，主要竞争力分析)

随着中国加入世贸，中国在加强知识产权保护方面的工作日益受到国外企业的重压，在此情况下进行产品开发的前期对于待开发产品的主要市场领导企业的产品的知识产权方面的调研和准备就显得十分重要，而在工业品中主要是关于专利权方面的内容。

对应于我们的开发模式(测绘仿制)在产品开发过程中很容易触及各个企业的专利，所以在专利检索的主要重点落在被测绘机器生产商有关这类机器的专利。专利的检索工作主要是由前期的网上普通检索和后继的知识产权局的详细检索。普通检索能够快速的检索到被测企业目前的专利授予情况，而知识产权局的详细检索则是能够详细的了解该企业的正在受理和最近提出申请的一些专利方面的情况。

对于检索到这些专利后的处理。由于我们是一家装配型企业，企业内部主要是以装配为主，所有零件都由供应商提供，因此在下一步供方靠选择的时候，我们就注意对供方的控制，同时与供方签订一些合同。同时在理解对方专利文献对主体的保护范围和内容的基础上，对一些零部件进行图纸更改和回避处理，以免在外观上侵犯别人的专利。

专利的回避是专利事务中的首要任务，但不能把专利回避与

专利学习分割开来，专利是专利发明人经过努力的成果，特别是实用新型与发明专利是专利发明人智力劳动的结晶，代表的是具有一定新颖性和创造性的脑力劳动，在回避的同时如何巧妙的利用他人的专利是产品开发和设计中的首要问题，“学以致用”学的目的就是用，而不能只是停留在防这一层面上，因此前期的专利调研绝不是“检索”这么简单。

1.2主要目标市场的市场状况(国外厂家的主要市场分布与主要形成原因)

主要目标市场是在市场调查的基础上根据未来市场的发展趋势并针对目前公司资源和未来规划的综合考虑后作出的符合企业利益的客户群落。是产品定义前的一个重要内容，不同的产品定义针对的是不同的产品市场和不同的消费群体，同时必将导致不同的销售方式和定价。

目标市场的建立是在广泛的调研的基础上做出的未来市场的预测，具有很大的风险性，如何的避免风险，以及如何控制和评价市场调研过程，是这一阶段的主要问题，就目前完成的一些项目而言，在市场调研的评价和市场的原始数据资料这一块还不完善，市场的有效数据都停留在二手资料上，得到的一手资料还比较少，同时对于市场的差异分析比较少，片面的强调性价比，而不能提供接受这些性价比的客户的特性和持续发展的可能性。对于目标市场的后续关注很成问题，一旦产品开始批量销售后，产品的更新能力弱，市场与技术的交流关注的重点都集中的产品的性能上，对于未来市场的发展情况的关注程度不够。

1.3细分市场的目标客户(各个厂家的目标客户和主要销售战略)

细分市场的目的是有效的避免在未来市场中的恶性竞争，细分市场的首要任务是了解市场格局：目前市场的主要生产者，可替代产品的提供者，可能进入的市场追随者。要分析和预

测这些企业的产品特性和可能的市场目标，同时要阐述在细分市场市场中市场机会和市场效益的情况，这又牵扯到市场调研的数据问题，数据的真实性、准确性、可信性是评价细分市场依据，真实性和准确性是指市场数据要真实不能确定的数据不用和准确是指有疑问的数据不上报告，二手资料的引用要进行考证，而可信性是指对于局部的数据不能随意放大，“不能以此推断”，如果类推要有充分的论证可以类推的理由。市场细分是未来产品开发的指导思想，产品能不能在后期顺利的进入市场并行成“别居一格”的卖点，就由这一阶段的工作决定。

在细分市场和调研的时候要始终将“市场导向”放在首位，最大能力的去发觉客户的真实需要，同时注意这种需求是广泛的还是个别的，从而确定产品是走大批量小利润还是小批量大利润。

2、项目阶段设计时间的制定

2.1项目设计时间的详细工作量分析

设计工作的初步估算能够使后期的设计人员的人数控制和进度安排上做好基础，工作量的估算主要是参照以往项目的工作量能力，和可能出现的一些不可测因素，而制定的一个大致的以“人月”为单位的工期数。在设计时间的估算上没有什么可以具体计算的工具，主要的是项目负责人对项目工作的估算能力。这就要求项目管理者能够具备良好的时间估算能力。时间的估算要做到有据可依，不能凭空的拍脑袋定论，要充分的估计各重可能的风险和不可测的时间延误，同时要保障工作人员的正常的工作强度，天天加班的项目时间和没有周末的项目时间是不可取的。

2.2项目成员的引进与评价系统

确定项目成员的能力要求和项目成员的招聘细则，由人力资

源部和项目主管共同在企业内部作内部调动和外部招聘。项目成员之间的相互关系很容易在项目的后期形成重要影响，因此项目成员到位后的团队组建时，要注意使项目成员处于同一起点位置(主要是对于工作的重要程度和贡献，同时加强协作训练)，按1: 1.5的人员比例招聘同时在协作训练后按1: 1.2的人员比例流动，以保证项目的正常工作不受影响。同时项目人员的后期归属要明确，以使各项目人员对于各人的后续发展做好准备。

在项目成员的管理方面往往忽似的是项目团队的建设，很多管理者认为，只要各个职位人员到位就是一个团队了，其实不然;工作组与团队是两个不同的概念，工作组是指完成某项任务的人员的总称，强调的是—个群体;至于群体内的各种关系和结构问题不是这一概念关注的问题，而团队则是对于这个群内的各种关系和结构问题具体分工和相互交流奠定了基础。群体是模糊的，团队是具体的;群体是混乱的，团队是有序的。

2.3各个阶段的人时数分解和工作劳动时间的承受力

项目经常延期的原因是在项目人时分配时的不合理，比如设计一个人在一天中8小时满负荷工作是不可能的，同时在一个星期中加6天班，对于项目成员来说是不人道的。合理的安排工作进程必须首先要了解各个项目成员的工作能力和效果。同样对于各个阶段的人员安排亦是如此，产品的测绘期间的工作量比较大，而在测绘各图纸完成到小批量样机化的时间段中，人员就会显的有些富裕。

2.4项目的难度分析

项目的难度分析，在设计方面主要是分析和理解产品的结构及各种结构的不同原理，这些结构对应的机械功能，产品的设计基准;产品的制造难度，现有加工能力和供货保障，产品的制造成本，采购难度。

3、项目详细设计阶段工作情况报告

3.1产品的设计数据

没有规矩不成方圆，产品设计的数据规范是产品设计的主要问题，由于目前采用pro/e设计软件，在产品建模中和图纸的规范化，各人的提交权限和修改权限问题要先解决好。接下来的设计过和中的协调和组织，相关联和部件的配合孔的定位基准要依据机器大原理协调好，产品的各种参数数据要输入。采用其他设计软件也是如此，保持产品数据的正确性，产品数据的易维护和产品数据的表达清晰规范是产品设计过程中的一个重要工作。

3.2产品的设计阶段成果计划表

在各个设计阶段完成并提供相应的设计输出资料;如产品开发初期的《产品计划》，设计完成后的《产品设计清单》、《产品说明书》、《产品零件编码规则》等系列产品文件。

3.3产品设计中的协调会议

大型的产品设计往往被细分为多个部件而后分多人在一定时间期限内完成，应而如何对于各个人员在各个时间的工作进行协调则显的比较重要，产品设计过程中首先总工程师要求对于产品的各个关联部分进行统一的产品接口安排，以保障在后续过程中各个设计小组或各个设计人员的设计接口(如基准、安装孔位)的一致性。产品的协调会议主要是在针对各个小组的结合部分在设计初期进行一系列的配合说明及定义，规定各设计小组按预定的设计方向和目标前进。

4、项目采购情况分析

4.1各零件的采购难度分析

4.2主、关键零件的供应商的选择方法

按零件的加工难度，在机器装配中的次序和产品的重要程度，对零件进行分级管理，进而确定主、关键零件和部件，在现有供方中寻找能够满足产品性能的供应商，如：在一次设计过程中，机器的墙板为机器的第一安装基准，因此在供货中应该首先考虑进货，没有墙板其它的零件就无法安装。对于供应商的选择可以参照图示流程：

4.3各零件的采购价格组成及批量控制方案

现在市场的竞争对于供方的产品质量、产品成本、产品交货期、产品服务要求很高，应而在产品设计的初期就应对于产品产业化后的产品价格控制、重要零件的产品质量控制做好规划，具体的如，产品的零件价格按产品的材料成本、加工成本两大块；而产品的材料成本根据市场波动规定每一年或每半年进行一次确认；对于产品的加工成本按初期小批量、中期一般批量、后期大批量，进行产品的加工费用预算；对于产品进行内部核价后确定产品价格，在此基础上采购人员与供应商进行谈判，以保证企业的未来几年的产品利润和价格竞争优势。对于重要零件可以要求供应商严格按照设计工艺进行，必要时可以抽查供方工艺。

4.4采购风险

采购的风险来源由采购过程中的供方意外或是在采购初期的产量计划，如供方按最大产量供应都无法满足生产需求，对零件的加工难度估计不当。受国外政策的影响，如德国的7、8月份的休假，如果有些部件在这时急需而厂内没有库存，这就会引起采购不到的现象，从而影响生产。因此，对于采购人员要求根据以往的经验和对现在采购中的可能意外，做好采购风险因素预测表，并针对各种可能做好防范工作。

采购的另一风险来自采购过程的知识产权问题，如果购买了

侵权的产品或部件，而导致后期的产权纠纷，将对整个企业带来致命的打击，因此对于一些声称仿制其他厂家的供应商要严格防范！

5、项目生产环节报告

5.1项目组装成员的介入时间和成员的选择标准

6、项目输出文件报告

6.1设计文件(设计过程文件，产品测绘文件，产品设计思想)

6.2物料清单(不同产品的配置，)

6.3零件图册

6.4其他宣传性资料(样本，展会用资料，交流用资料)

7、项目结尾

7.1项目结尾的标准

7.2项目提供清单

7.3经验教训

调研项目报告篇四

为了促进教师的全面发展，加强教师基本功的锻炼，磨练教学内功，提高课堂教育效率，提高教学质量。再结合本校实际情况，本学年学校的特色项目以简单务实、轻松有效为原则，举办了多种形式的教师基本功培训活动，总结如下：

一、慢慢摸索，重在参与。

因为我校师资薄弱，培训人才极少，因此我本次摸石头过河的探索精神，开展一些我们力所能及的项目。根据本校教师基本功不强，又有一个美术专职教师的实际情况，就将培训内容定为简笔画培训为主，教学科研培训为辅。鼓励全体参加，重在参与。

二、领导重视，学员积极

我们学校的李淼校长在书画方面也是有特长，所以此次培训项目，校长特别关注，每次活动总是很认真地参与。虽然校长在这方面基本功已经有厉害了，但是每次的作业都很及时。校长如此，其他教师更不用说了，能作到认真对待，积极参与，使整个培训工作有序开展。

三、略有成效，重在坚持。

我们通过这次培训，因为实在是学校条件过于薄弱，硕果累累就没有了，略有成效我们已经很知足了，但是只要坚持下去，也会有硕果累累的那一天的。

1、培训时教师精神饱满，教师参与热情高涨，展现出教师良好的精神面貌。

2、这次培训达到了相互促进、共同提高的目的。在教师基本功比赛中，我校的吴闯、陈思思、戴锦秀、陈颖老师在学区里都获得了奖，陈思思老师还在县里获二等奖。

四、不断总结、不断反思，今年不断进步。

我们的培训除了师资不足这个客观原因外，还存在不少的问题：

1、教师的科研能力实在很薄弱，参加县里评比的积极性不强。

2、也还有一些老师存在应付的心理，对培训不是很重视，但是本身基本功却又不强。

3、邀请专家太少，专业引领方面远远不够

自2月份开始，我一直在跟进__银行w-__nd1s2.项目的测试工作，至此为止已近6个月时间，从公司内部系统测试、验收测试，再到uat测试，以及投产前的系统压力测试等等。从开始到项目即将结束，一步步走过来。本次项目中，我作为测试环节的主力人员之一，仅对此项目中测试工作进行总结。

一、项目测试进度控制。项目的测试进度主要是按照项目计划进行的，完全按照项目组计划要求完成测试任务、提交测试类相关文档，包括测试案例的完善、制定测试计划、执行测试、缺陷跟踪以及bug回归测试等。协调项目的内部测试工作，本此项目中测试小组一共组织了四轮次系统全面测试工作，认真配合项目工作，共同保证项目质量。项目测试的问题跟踪及处理采用每日进行修改问题回归测试工作，每日同步更新问题跟踪单的模式，按照规划时间完成系统更新测试。

二、项目组内部成员关系处理。在项目工作的这几个月里大家相处融洽，项目组内部共同探讨解决问题的方法，向各模块负责人学习模块功能处理方式，向业务人员了解系统中涉及的业务知识点，两者结合起来进行模块功能测试。鉴于之前辖内对公交易系统和中行对公项目的经验，也向项目组提出了一些完善性意见。

四、测试成效方面。中信_-funds2.系统测试中，共记录问题及客户新增需求825个，其中bug数量512个、系统完善类问题225个，新增需求类问题88个。组织了四轮次内部系统全面测试工作，兼顾日常系统更新测试工作，最大限度的进行了内部质量把关。配合外包公司一同进行系统压力测试及稳定性测试，测试结果符合客户要求。现中信_-funds2.系统临近

投产实施工作，测试组还将继续配合配合项目投产工作及投产后的补丁更新测试工作。

四、个人得失方面。作为此次项目测试的负责人，对于日常的测试流程、测试任务分配、测试执行、缺陷跟踪、协调内部测试及协调客户测试方面能力均得到了进一步提高，理清了项目整个过程中测试小组的工作过程以及后期的项目移交工作。同时也对各子系统相应的业务知识有了更进一步认知。相关业务知识方面还需要进一步加强，测试技能及测试管理方面还需要进一步完善学习。更好的吸收项目经验，做好以后的补丁测试工作及其他项目的测试工作。

为期两天的志愿者支教活动画上了圆满的句号。本次活动的地点是南充市阆家新祠堂小学，到现场学生35名。本次支教团队有八个志愿者组成，由沙钊带队。活动期间，主要目的是针对该村小所缺乏的综合素质课程进行修补，如英语、体育、手工等课程。针对此次支教活动的情况，我们团队进行了以下总结。

一、前期工作准备：

1、思想方面：

由对前几次支教活动所了解到的情况来看，我们得知那里的学生多为留守儿童，从小便由爷爷奶奶带大，由于家中普遍贫困，他们一般都不善与人交流，往往存在潜在的自卑感；缺乏教育的引导，在课堂上不懂礼貌，不讲规矩。对此，我们团队确立了一个正确的支教方案，从学习上、心理上，给他们快乐和关爱，用爱心、耐心、细心引导他们正确认识自己。

2、备课方面：

我们各自进行了明确的课程分工，针对课堂上出现的一些突发状况和学生接受知识的能力，总结了上一次的经验，积极

开展备课工作。改进：由于教学工具的不完善，不能更好的吸引孩子的学习兴趣。所以，应逐渐完善教学工具。

二、教学过程方面：

1、上课阶段：

思路：课堂上改变传统的'填鸭式'教学模式，采用师生互动，以学生为主体启发引导的教学模式。

成效：由于根据从学生整体掌握的知识水平出发，学生接受能力变快，从而顺利的开展教学。

问题：一方面，由于不同年级的学生一起上课，然而不同年龄段的学生接受能力不同，掌握的知识水平不同，常出现高年级的学生比低年级的学生更易教学的情况，影响了教学进度。另一方面，在表扬课堂作业完成较好的同学的同时，有些同学表现出了不满意的态度。

改进方法：由于条件限制，高低年级学生一起上课，建议老师在教学过程中从易到难，对于不同的教学对象，要用不同的教学方法施教；应多鼓励完成作业较差的学生，增加他们的自信，树立正确的人生观。

2、课后阶段：

成效：通过升国旗、唱国歌，树立了孩子的爱国意识；军事化模拟训练，在锻炼了身体的同时培养了他们的团队合作意识；志愿者与孩子们一起做游戏，增进了彼此的交流，有利于教学活动的开展。

三、总体：

支教，带去的不仅是知识，还有爱与关怀。我们与孩子们的

沟通交流，让他们感受到了心的温暖；我们与孩子们的开心玩乐，让他们拥有快乐的体验；我们与孩子们的教学互动，让他们更明白知识与命运是紧紧相连。通过我们的努力，希望孩子们可以更健康、快乐、有理想的长大。

调研项目报告篇五

各位代表：

现在，我代表公司领导班子向大会做工作报告，请予审议。

一、工作回顾

刚刚过去的20，是极不寻常、极不平凡的一年。面对诸多不利因素带来的挑战和考验，公司全体干部员工，同心同德，群策群力，迎难而上，在门票管控、宣传营销、公园保洁和市场管理等方面一如既往的做好本职工作，付出了大量的心智和汗水，贡献了自己的力量。实践也再一次证明了我们这支队伍是有能力、有素质、能战斗、经得起各种考验的队伍，在此，我代表公司领导班子向大家在过去的一年里付出的辛劳表示衷心的感谢！

二、20旅游形势分析

在年经受了多次自然灾害、突发事件影响之后，年又受到了全球性金融危机的冲击，对于市场关联性大、综合性强、敏感度高的旅游产业来说，这无异于雪上加霜。在市场萧条的影响下，大量企业倒闭、工厂关门、就业压力增大，人们的消费意愿、出游频次、出游费用也会随之下降，旅游市场供需双向萎缩，发展形势更加严峻。各级政府相继出台刺激政策，旅游行业竞争日趋激烈，塞罕坝地处环京、津旅游休闲带的外缘，地势偏远，市场关注度低，加之今年道路交通、内外关系协调也存在着诸多不确定因素影响，因此公园面临

形势困难而艰巨。

如此的内外交患，是我们在旅游经营管理中前所未有的。但凡事都有两面性，2009年旅游发展也存在一定的有利因素：为了拉动内需，国家陆续制定了“国民旅游休闲计划”、“强制实行带薪年假”等诸多方面的鼓励政策和措施。在金融危机的影响下，今年全国将面临至少2400万人的就业问题，旅游业作为劳动密集型产业，其就业功能、民生功能、带动功能等将得到进一步的重视，其地位必将得到提升，从而得到国家和各级政府的更大扶持。从我们自身来说，经过多年磨砺，我们有克服困难的勇气和信心。

总而言之，在各种不利因素影响下，2009年仍然是困难和希望同在、挑战和机遇并存的一年，旅游发展环境将依旧复杂，我们必须积蓄力量，审时度势，未雨绸缪，超前谋划，努力从危机中寻找机遇，提高应变能力，知难而上，共谋共计，战胜困难。

三、2009年工作总体思路

在总场党委的正确领导下，以国家扩大内需、拉动消费政策引导为契机，充满信心，深入谋划，共克时艰，积极应对金融危机带来的各种困难和挑战；以学习实践科学发展观和干部作风建设年活动为载体，强化内部管理，提高队伍整体素质；以创建国家“5a”级旅游景区为统领，优化旅游环境，提高公园管理水平和品牌知名度；以游客为中心、以市场为导向，把握动态，寻找机会，严格管理，灵活经营，大力营销，多形式开发市场，实现经济效益最大化。

确立“一个目标”：充满信心，团结拼搏，克难攻艰，开拓创新，求真务实，提高经济效益。争取提高游客入园率20%，实现门票收入1500万元。

坚持“两个统一”：在思想和行动上，开展工作与党委决策

相统一，经营方案与总场考核目标相统一。

搞好“三个结合”：各项工作在坚持原有工作标准及流程的基础上，突出三个结合：即提档升级与塑造品牌相结合；政府主导与自主营销相结合；行业管理同素质培训相结合。

四、关于做好2009年各项工作的几点意见

(一)严格执行门票管理，确保实现最大效益

我们必须以平实心态、积极的干劲去面对当前存在的困难，要超前谋划，把每项工作做深、做实、做细，尽量规避各种风险，尽全力增加经济收入，一是要严格把关，认真执行门票管理办法，严格按照工作流程，坚持24小时值班制度；二是要加强员工教育管理，灵活冷静地处理各种争端，杜绝因主观因素引起的打架斗殴及游客投诉事件发生；三是进一步完善售票处游客中心功能，文明服务，诚信服务，做好交通疏导、环境卫生和山门市场管理工作，给游客提供一个安全、舒适的旅游环境，树立良好窗口形象。四是做好游客信息统计工作，各项数据要尽量做准、做细，并及时上报。五是要在工作实践中肯动脑筋，不断发现创新点，创造性的完成各项工作，以确保实现效益最大化的目标。

(二)合理制定营销策略，全力开拓客源市场

景区为市场，举办“首届塞罕坝旅游交易会”。六是我们每位员工都要充当好宣传员的角色，在提高服务质量上下工夫，营造出的良好的旅游软环境，提高景区的美誉度，用我们的自身表现让游客认同塞罕坝这个品牌，自发的为景区进行口口相传。

(三)加快景区提档升级，规范旅游市场秩序今年，我们将着手“5a”级旅游景区创建筹备工作。创建国家“5a”级旅游景区是一项标准高、要求严、涉及面广、综合性强、竞争激烈的

系统工程，我们将准备进行这项艰苦的工作。首先在公园保洁方面，保洁大队要严格按照工作流程，坚持对公园全长90公里的四条旅游线路实施保洁，要确保道路及两侧视线内白色垃圾和其它杂物日有日清。在公园内旅游干线的适当地点设置环保标志牌，加强宣传，提高游客的环保意识。在景区管理方面，成立专门的管理组织，积极协助市、县行政管理部门加强对旅游市场的行业管理，在旅游旺季来临之前，召集各宾馆、度假村等经营摊点旅游从业人员进行一次集中培训，提高服务水平，强化诚信意识。做好公园内旅游安全监管工作，完善安全预警机制和应急救援机制，提高旅游应急突发事件的处置能力，让旅游安全就是最大的品牌深入人心。加强对旅游从业人员经营行为和服务行为的规范，大力整顿旅游市场秩序，认真处理旅游投诉，切实维护游客的合法权益，提高游客对公园旅游服务的满意度，创造良好的口碑效应。

(四) 树立过紧日子思想，深入开展节支活动

勤俭节约的良好风气，上到班子成员，下到每位员工，都要自觉地从我做起、从点滴做起，不该花的钱不花，能少花的钱不多花，严格控制临时用工，能自己做的就不雇工，必须要雇工的，事前有计划、有安排。总之，我们大家都要树立节约意识，既从大处着想，也从小处着眼，积少成多，积小成大，齐心协力把增收节支这项工作抓实、抓好，最大限度缓解今年的经济压力。

(五) 继续抓好员工培训，强化队伍素质建设

今年我们将把旅游行业管理同人员素质培训结合起来，苦练内功，进一步规范旅游市场秩序，不断提升旅游服务水平，确保公园旅游市场健康有序发展。在内部管理方面，强化人力资源部职能，继续实施《员工素质培训考核激励机制》，把培训与实际工作紧密结合，加强对员工每个工作环节的规范化的管理，严格落实奖惩，用机制督促员工不断地自我学

习、自我完善，真正实现工作培训化、培训工作化，提高员工的综合素质。

扎实开展“学习实践科学发展观和干部作风建设年活动”活动，并以此为契机，激发广大员工学习热情和工作干劲，全面提高干部员工的综合素质，尤其是股级以上干部，要通过不断学习，努力提高独立思考能力和独挡一面的管理能力，从而有效地提升公司的综合管理水平。

各位代表，面对新的形势、新的考验，让我们立即行动起来，在总场党委的正确领导下，振奋精神，开拓创新，扎实工作，全力塑造品牌，创出最大效益，为圆满完成2009年各项工作任务、为实现塞罕坝的森林旅游事业发展而努力奋斗！