

苹果手机市场调查报告 手机市场调查报告 (优秀6篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

苹果手机市场调查报告篇一

(一) 调查目的:通过了解大学生手机使用情况，为手机销售商和手机制造商提供参考，同时为大学生对手机消费市场的开发提供一定的参考。

(二) 调查对象:在校大学生

(三) 调查程序:

- 1、设计调查问卷，明确调查方向和内容；
- 2、进行网络聊天调查。随机和各大学的学生相互聊天并让他们填写调查表；
- 3、根据回收网络问卷进行分析，具体内容如下：

(2)根据各个同学对手机功能的不同要求，对手机市场进行分析；

二、问卷设计

大学生手机使用情况调查问卷

同学您好：

打扰一下，帮我填一个表可以吗？为了了解在校大学生对手机消费的需求，我特地展开了此次的调查活动，希望您在百忙之中抽出宝贵时间帮我完成这份市场调查.，将您的选项填入括号中。

1、您目前拥有手机吗？()

a.有

b.没有

2、您的手机牌子是什么？

a□诺基亚 b□摩托罗拉 c□三星 d□索尼爱立信 e□cect f□夏新 g□其他()

3、您购买手机的场所是？

a□商场

b□专卖店

c□网上订购

d□其他()

4、您喜欢的手机牌子是什么？

a□诺基亚 b.摩托罗拉 c.三星 d.其他()

5、购买手机， 您认为合适的价位是多少？

6、您购买手机的主要用途是用来什么？

a□发短信

b□打电话

c□打游戏

d□其他

7、您购买手机首先考虑的问题是？

a□外形

b□功能

c□价格

d□品牌

e□其他

8、若您要更换手机，在经济条件允许的前提下，您最想使用下列哪种类型的手机

苹果手机市场调查报告篇二

xx市是国家级历史文化名城和对外开放城市，是伟大的史学家、文学家司马迁的故乡，是一个以农业为基础的能源化工城市，农业的发展稳定对于促进全市社会和谐稳定有着重要意义。目前，我市农业以畜牧业、果业、蔬菜、花椒为主导产业，果品业是我市农业生产的重要组成部分，发展果业是社会主义市场经济发展的必然，是充分发挥农业资源优势，促进农村经济，增加农民收入，改善农村面貌的战略举措。

为了全面了解和掌握我市苹果国内超市销售情况，更好地做好技术服务和指导，充分发挥我站服务职能，提高广大果农的经济效益，促进我市的果业生产再上新台阶。根据市果业局的安排部署，我们对我市苹果国内超市销售情况进行了一次全面的普查，以便充分掌握我市苹果销售情况，为果业的发展提供可靠的依据。

为了保证我市苹果国内超市销售工作取得具有真实性的第一手资料，我站从7月20日开始，对全市登记注册的24家苹果专业合作社的苹果销售情况进行了为期20天的全面细致调查，我们调查了苹果专业合作社的年产量、销售品种、销往地以及冷库存量等情况。

截止目前，全市登记注册的苹果专业合作社有24家，主要形式是专业大户领办型。即由农村能人和专业户带头领办，它的特点是示范带动作用强，对周边农户具有较强的吸引力，号召力和带动力，在册社员3526人，带动果农15176人，注册了“神农、春泥、金秋”3个果品商标，其中xx春丰果业专业合作社被评定为“陕西省百强示范社”□xx市亨通果业专业合作社、东彭共裕果业专业合作社被评定为渭南市级示范社；论功果业专业合作社、张庄红苹果果业合作社等6家合作社具有完善的规章制度，标准化的生产基地，专业的技术指导队伍和农资仓库以及广州、北京等地的苹果营销网络，是xx市目前试点培育的果业合作经济组织，果业合作组织的产生与发展，满足了果农产前生产资料供应、产中生产技术指导，产后农产品销售等迫切的、多样化的服务需求，有效降低了果农生产成本，提高了果农组织化程度和抵御市场经济的风险能力。

随着苹果产业的不断发展壮大，我市的苹果主要销往湖北、河北、四川、云南、贵州、上海、北京、山东等省市，全市果业专业合作社年营销果品量在9900吨以上，销售额在3190万元以上，其中□xx市亨通果业专业合作社主要销售以红富士

为主的晚熟品种，年营销果品20xx吨，销售额在400万元以上，主要销往贵州的凯丽果品超市，安顺果品超市等[]xx市仲德苹果专业合作社拥有600吨的冷藏库，主要销售红富士、嘎啦，年销售苹果450吨，销售额在162万元以上，主要销往云南金马超市、四川的盘溪果品超市[]xx市鸿昌金鼎果业专业合作社拥有1500吨的冷藏库主要销售红富士年销售苹果1500吨，销售额在400万元以上，主要销往上海超市、云南曲靖超市等，这些果业专业合作社与各大城市的超市对接，率先使我市苹果走向国内高端市场，促进了我市果业产业化发展。

1、苹果质量不够高

苹果质量是农超对接中存在的最大问题，在实行农产品市场准入制和超市对商品质量要求本来就比较高的情况下，一些农民合作社的产品质量无法满足这样的高要求，这会直接影响超市的销售。

2、物流配送相对滞后

如何把新鲜的农产品快速运输到超市，降低损耗，完成从“菜园子”到“菜篮子”的真正对接，这就考验着物流配送的水平，农超对接发展至今，物流的落后与高质量的配送需求仍然是一对矛盾，目前看来，农民合作社几乎没有配送能力。

3、结算方式困扰双方

由于超市是企业化的系统运作，超市对供应商的货款结算一般采用银行结算支付方式，但这往往难以被习惯了现金交易的农民接受，更为重要的是，对于一些小型合作社来说，不能及时拿到货款，资金周转就会出现困难，从而影响合作社的运营。

1、完善果业服务网络，加强苹果销售力度。

果业是我市继花椒之后农业发展，农民增收的又一支柱产业。果业的成败关系到我市大多数农民的切身利益，所以必须进一步加强果业产业的组织和领导、完善工作机制，建立果业服务网络，利用网络与外界联系销售苹果，加强对外苹果销售力度。

2、加快贮藏基础设施建设，提高苹果质量，扩大销售。

充分调动果农及贮藏企业的积极性，尽快提升苹果贮藏水平，实现由产业向商品转变，由分散生产经营向集约经营、大规模销售转变，以确保苹果质量，提高苹果产业整体效益。

苹果手机市场调查报告篇三

苹果产品调查报告

目前，苹果产业已成为我县农业的主导产业，是农民收入的主要来源。如何实现我县苹果产业跨越式发展，不仅关乎农民收入的快速增长，更关系到新形势下社会主义新农村建设大局。近日，我们采取走访、谈话、查资料等形式，对我县苹果产业的发展进行了深入调查。

收入2883元。近年来，先后被评为“中国苹果产业发展20强县（市）”、“中国优质苹果生产基地重点县”、“中国果品之乡”、国家农业（苹果）标准化示范区等荣誉，“彬州牌”苹果被授予“中华名果”称号。在扩大果园面积的同时，我县积极优化产业结构，引进了通达果汁有限公司等企业，取得了较好的经济效益和社会效益。

然而，我县苹果面积虽然达32万亩，但挂果园只有17万亩，仅占苹果面积的60 %左右。20xx年全县水果总产值5.27亿。20xx年虽然水果产值较高，但剔除价格因素，按往年较稳定价格计算，约7亿元左右。产量增长不大是由于幼树长成需要一定时间，产值不高与产业整体发展水平较低有关。但这

只是我县苹果产业发展缓慢的表面原因，我县苹果产业发展缓慢的根本原因在于果品千家万户的分散经营模式严重落后于现代市场规模化、品牌化的竞争要求，特别是生产、管理、销售等环节严重滞后于市场国际化的发展要求。十七届三中全会指出，“把改革创新作为农村发展的根本动力”，要求“加快构建以公共服务机构为依托，合作经济组织为基础，龙头企业为骨干、其他社会力量为补充，公益性服务和经营性服务相结合、专项服务和综合服务相协调的新型农业社会化服务体系。”在现行的体制框架内，如何适应市场竞争趋势，迅速提升我县苹果产业素质，是亟须解决的课题。

（一）果业产业化程度太低。我县虽然是苹果大县，但苹果栽植是由分散的单个家庭进行生产的，果业大县是由无数个没有生产经营隶属关系的家庭自发种植形成的。这些家庭大多依靠道听途说和个人的感觉进行生产和销售，没有统一的标准，不存在组织，生产、销售过程都是孤立进行的。虽然我县有专门为果业生产服务的果业服务中心，但这只是个技术服务性的直属事业机构，并不涉及全县苹果业产业重组。虽然成立了果业协会，但只有几个，数量太少，并且组织松散，生产不规格，缺少企业支撑和政府的强力支持，只能算是果业合作组织的雏形。总体上来看，我县苹果生产组织化程度太低，产业化程度更低。

（二）果业生产技术不高。我县苹果以家庭为基本单元进行生产的形式决定了果业质量在很大程度上只能取决于农民文化技术程度的高低。目前，农村文化程度较高的年轻人大多出外打工，剩下的多是些文化程度不高的妇女或老年人，而这些人却正是我县果业生产的基本劳作大军。文化程度太低是这些人的集体标识。这些人对果业生产技术似懂非懂，生产多是通过经验进行的。虽然县上有果业服务中心，各乡镇都有果业技术专干，但人员太少，而且水平参差不齐，在指导果农生产时多的是理论而缺少实践性的技术帮助，根本不能有效改变生产技术低的事实，致使我县果业生产工艺朴实，技术落后，停滞在原初阶段。

（三）营销方式滞后。种苹果是为了卖钱，这个道理人人都知道，但不同的销售方式导致的是不同的销售结果。我县果农采摘苹果后，只等外地客商来给个感觉差不多的价钱买走，是一种简单的交易关系，而这正是我县农民卖果的普遍模式。一家一户的种植，一家一户的等着别人来买，价格完全为别人控制，一年的收成全在于果商给的价钱和收购的粗细。造成这种局面的主要原因是大部分家庭苹果产量太小，只能速卖为宜；一小部分果业大户不是没有地方存果子，就是市场知识贫乏，营销信息蔽塞。根本原因则是缺少现代化的营销手段和网络，应对不了千变万化的大市场。近几年，虽然建立了几座气调库，但贮藏能力不到4万吨，且代理“存”多，自主买卖少。虽然在云南磨憨口岸开设了市场，但中兴公司只是一枝独秀。

（四）管理体制落后。果业主管部门往往具有许多良好的发展愿望，但在一家一户分散生产经营模式下，变革的愿望往往很难付诸实际。行政职能转变后，基层政府的职能由以管理为主变成了以服务为主，但这种转变并不彻底，许多政策制度到这乡村这里就大打折扣。20xx年县上新建8万亩苹果园时，县上很重视，很着急，一些乡镇却并不积极。上面的许多政策到了乡村不是偃旗息鼓就是轻描淡写的开个会说上面的政策怎样怎样，乡村很少深入思考过如何实现苹果产业的大发展，几乎从来没有与农民一起讨论苹果树老了怎么办等现实问题，只一味地充当了传声筒。乡村干部的行政不干预，无为之治严重地影响了我县农业支柱产业——苹果的发展。

（一）强化乡镇服务职能。目前苹果已成为我县农业的主导产业，但一些乡镇政府在事关这一主导产业的发展上却所做甚少。许多乡镇的苹果树由于栽植较早，一些果园不是由于病害就是由于老化面临着挖光的危险，但却很少补植，这是造成近年来我县苹果产量和产值增长不快的重要原因。这几年我们只重视了面积的扩大，却对质量顾及不够，致使我县苹果发展除过面积剧增外再没有什么实质性进展。目前，我

县苹果产业已由量变跨入质变的关键时期，亟须强化管理，创新机制，加大扶持，重点发展。应把苹果产业发展作为一项战略任务来抓，作为乡村目前工作的重中之重来抓，进行认真的调查研究，制定详细的发展规划；应加大扶持力度，坚持“多予少取”的原则，“创新体制机制”，重视生产、加工、流通三者的平衡发展；应关心果业合作社和果业销售公司的发展，制定专项扶持政策，协调解决融资难题，帮助他们由弱变强、由小到大；应推动企业与果农及果农合作经济组织的合作，改善产销链接关系，实现果农与经营者的共同富裕，推动苹果产业突破式发展。

（二）加强果业技术指导。十七届三中全会要求，“稳定和壮大农业科技人才队伍，加强农业技术推广普及”。我县苹果质量不高的一个重要原因在于果农技术素质太低。我县曾加大农民培训力度，成立农业科技“110”，在电视上提高果业生产宣传幅度，但效果并不明显。

苹果手机市场调查报告篇四

富县是完全符合世界无公害苹果树生产优质果品县之一，为探索目前陕北四县一区苹果树生产习性. 营养需求，果园土壤不适现状，导致成花不足. 大小年突出. 果面不净，果实膨大缓慢. 着色不佳. 果品质量不优. 抗逆性较差等综合土壤问题，我们特在陕北富县作了华圣果业研发中心推出的针对该区的”好苗子”复合肥与其他(有机肥. 菌肥. 无机复合肥)对比调研。

一. 自然条件

二. 主要用肥.

三. 调研地点.

等苹果园；羊泉中站段巧龙. 吉子现镇安子村xx.孙兴华；还

有安子村xx.串坡村xx苹果园及使用好苗子复合肥和其他所看苹果园对比.

四. 生产表现.

xx□共有5亩红富士苹果，由于当时(2月10日)仅有一袋好苗子复合肥，再没有好苗子”复合肥(16:8:16)氨化技术肥，就只好再上了多袋陕复合肥(15:15:15)作对照，据30/5调研，已形成叶片.果个等上的明显区别。使用好苗子复合肥后，表现叶大.叶厚，既就是在今年花期受冻的情况下，内外叶几乎没有多大区别，而施用陕复肥叶大，叶黄丛叶不少，果个也较小.

xx□有6.5亩红富士苹果园，据他女人讲，多年树体不壮不旺，多年其他复合肥也没有少用，就是树体表现很弱。从今年2月份施用好苗子复合肥后，即就是在花期受冻.在施肥不足的情况下，也表现出叶特大，叶厚.果个特大，比相邻施用其他复合肥量大的全好，的确的好，不信大家来看.

xx共有10亩红富士苹果园，多年粗放管理，树势特差，几乎想抱树.去年秋季使用羊粪，加今年春季追施复合菌肥，表现叶大.叶厚，叶片光亮(短枝品种较多)，树势转旺，可以说，在当时他们村上少见.从1/6日来看，具有复壮树体.确保优质.丰产潜力的树相指标.

等果园施用聚合菌肥加洛川复合肥，均表现出与众不同，叶较大.叶厚.果面漂亮等特点。

xx□有10.5亩红富士苹果园，树势多年一般，其中7亩施用好苗子复合肥，其他施用尿素加二铵，在同等代价的情况下，从调差来看(3/6日)，使用好苗子复合肥表现叶大.叶厚.果个特大，封顶枝也较多；对照园，则表现叶大.叶薄.果个并不大，且几乎新梢不封顶.

xx□有共红富士. 秦冠30多亩，20多亩施用好苗子复合肥，其他施用二铵加尿素。据3/6调研，使用好苗子肥与尿素加二铵已形成明显对比，据本人讲，好苗子复合肥的确独特，多年少见. 特别在受冻情况年，具有复壮树体，叶大. 树壮等诸多优点. ，我今年中后期果树全用它。

在从调研时，所听到和看到施用好苗子复合肥，可以说没有果农反映效果不好的，与当地其他复合肥的园形成明显不同，叶特大，芽饱. 叶厚. 果个特大. 封顶早等诸多特点，从目前来看表现出丰产’稳产的树相指标。

五、结果与分析.

从富县多村多点，调研施用华圣研发中心推出的好苗子复合肥从树上来看，皆表现出发芽早. 叶片特大. 芽体饱满. 叶大. 叶厚. 6月上旬新梢及时封顶；从树下来看，草壮、草黑、其他表现还有待于果园中后期调研。

从施用有机肥(羊粪)加聚合菌肥和其他(洋丰)等复合肥效果来看，复壮弱树效果很好，叶较大、光亮. 果面光洁. 相比好苗子封顶较晚，皆具有较好的增收效果，但还存在配比不适，影响质量等问题，有待于进一步观察。

从使用其他复合肥(洋丰. 陕复、博迪森)在苹果树上来看，相对较差。主要表现内外叶片相差较大，新梢不能及时停长等等。

生产建议。调研表明（由于时间较短，还没有达到一个周期），华圣果业研发中心推出的“好苗子”复合肥具备发芽早、叶片特大、芽体饱满、树势稳健等诸多优点。

苹果手机市场调查报告篇五

苹果在我国栽培已有两千多年的历史。自1923年灵宝实业家

李工生从烟台、青岛等地购回西洋新品种苹果树苗并引植成功后，苹果产业逐渐在灵宝发展壮大，特别是在新中国成立后，在政府的大力支持和灵活的经济政策的促进下，灵宝的苹果产业发展迅速，现在灵宝已成为河南省最大的苹果基地，栽植的主要品种达十几种之多，产量已达一亿数千万斤，销售在全国各地。改革开放以后，相关产业的发展随之兴起，产业附加值逐渐提高。本次调查旨在反映建国六十年来，特别是改革开放三十年来，灵宝市苹果产业的长足进步为当地人民带来的切实的实惠，及当地人民深深感受到的共和国六十年的巨大变迁，并以此由衷的感念祖国母亲的伟大！

1、调查对象

本次调查走访了灵宝市阳店镇、焦村镇、川口乡等几个乡镇的果园，并采访了当地的果农和技术人员及一些苹果收购行；调查中还参观了灵宝主要的苹果加工企业如阿姆斯特果汁厂、远村果醋厂等，还造访灵宝农业局查阅相关档案。

2、调查方法

调查应用了结构式访问的方法，对受访对象进行访谈，主要了解品种、产量、销售等问题；还应用文献法到灵宝市农业局档案室查阅建国后苹果种植加工的档案资料。

3、资料整理与分析

将访谈记录的内容按访谈结构分为不同类型，并按所反映问题的时间顺序排序，结合档案资料分析发展上的优势和缺陷。

(一)生产

1、生产规模

20xx年，灵宝实业家李工生购回新品种苹果树苗，倾其家产，

惨淡经营，几经周折，终获成功。三十年代，全市果园仅300余亩，品种有倭巾、国光、伏花皮等，年产100余吨，直到建国后才有了突破性进展。20xx年，灵宝县在海拔1300米高的寺河山建起了300亩国营园艺场，被誉为“亚洲第一高山果园”。20xx年全县苹果总产15万吨，行销全国20多个省、市、自治区。不仅在港、台地区受颇，而且在独联体、蒙古和东南亚各国也很受。十一届三中全会后，苹果生产成为灵宝市经济发展的“龙头”，发展到10万余亩。20xx年灵宝苹果被中国果协授予“中华名果”称号。20xx年8月，灵宝市30万亩苹果通过国家验收，获无公害农产品标志。20xx年总产量达6.7亿公斤。新红星、金冠、红香蕉、红富士、国光等品种在历年的全国鉴评会上独占鳌头。

2、生产技术

在集体化时期，各村都培养了一些技术人员。而今村里的果农百分之八十都非常有经验，懂技术。调查中一位姓杨的农民说：“不是我吹的，我的技术绝对可以去电视台给大家讲。”现灵宝焦村镇东册村科协每年举办农业技术培训班十余次，并根据季节、果树病虫害等情况组织和指导果农施肥打药。近年来推广的果树套袋技术对苹果品质的提高也起了不小的作用。20xx年灵宝园艺局为东册村作了土壤检测进行配方施肥，后推广大三元复合有机肥、硅钙镁磷肥，多数农户反映效果不错。

3、贮藏

当地在解放前就曾用土窑贮藏苹果。20xx年，灵宝果品公司在东册村以土窑贮藏苹果做试验，其成果获河南省科技进步二等奖。现在每个村每条沟里都有许多深达几十米的库窑，其中苹果最晚可存至次年五月份。近年来还发展了冷库贮藏。

(二)销售

在集体化时代，苹果由乡里果品站统一收购。但九十年代，分散的农户面对的是一个庞大的变幻莫测的市场，绝大多数人都是很盲目的。大家都不知道外部行情如何，果农与果农互相竞争，导致苹果销售市场比较混乱。

现在最主要的销售渠道是果农果行外地客商外地批发市场小商贩消费者。焦村镇东册村受访村民李月增与亲戚合办了三门峡金秋果业有限公司，从事苹果出口工作。目前所做工作仅为收购、包装中小型苹果出口到东南亚等地。他们设想以后建立生产基地，实行标准化产销一条龙。这种公司加基地加农户的模式也是一条不错的路子。

(三)、苹果相关产业

“一业兴，则百业旺。”苹果产业的发展带动了周边一系列产业的发展。包装业、运输业、服务业、苹果加工业等行业因此而兴起。外地客商来这里收苹果都是就地收购、包装、装车然后运走。他们是包装业的主要经济。

苹果加工业近年在灵宝很兴盛。果汁厂、酒厂、醋厂一个接一个建立了起来。

参观的阿姆斯特果汁厂主要生产浓缩果汁。车间部马经理介绍说这是国内最早的苹果汁厂之一，现在约排在国内同类企业第二三名位置，生产的果汁95%以上出口。6吨到8吨苹果能出一吨浓缩果汁，一瓶果汁成本约七毛钱，一吨成本约700美金，而国外平均水平约为1600美金/吨。中国果汁目前已占领国际市场50%以上，而且价格优势还很明显。当中国果汁完全控制国际市场，价位提升后，苹果原料的收购可以达到一块钱一斤。

还走访了远村醋厂。该厂主要生产果醋饮料、脱水果蔬等。果醋以浓缩果汁为原料，从果汁厂购买，9000元/吨。果醋定位于高消费群体，低档的5元/瓶，高档的有30元/瓶。因灵宝

的苹果种植的优势及果醋本身所具有的护肤、保健等功能，远村果醋在市场上认可度很高，是中国首家规模较大的果醋企业。

苹果手机市场调查报告篇六

随着生活水平的提高，以及科学技术水平的发展，手机越来越成为大众的通信工具。在我国移动电话发展的二十多年里，取得了令人瞩目的成绩。据国家工业和信息部日前发布的报告显示，伴随着20xx年第一季度我国再增加了3000万个手机用户，截止到3月底，中国手机用户已达8.89亿。根据该增长率推算，我国的手机用户总数在今年5月将突破9亿大关。

近年来，越来越多的手机厂商把目光投向了校园这一潜在的巨大市场。在学校里，手机几乎是人手一部的通讯工具，无论是大学生，还是中学生，父母为了跟儿女得到第一时间的联络，纷纷为儿女们买起手机，有的学生身上还有两部手机。为了了解手机在大学生中的普遍情况、使用效果以及消费情况，掌握手机在大学的销售情况和市场前景，我们决定以大学生为调查对象，对校园里的手机市场作一次调研。

随着工业化的发展，在工业产品的附加值构成中，纯粹的制造环节所占的比重越来越低，而服务业特别是生产性服务业中维护保养、物流与营销等服务所占比重越来越高，使得在价值链中，利润发生了从中间加工制造环节向上下游服务环节转移的趋势。这一趋势在家电行业也越来越明显。在家用电器专业连锁销售的企业中，有些具有一定规模的大企业，不仅把销售作为主营业务，而且开始把家用电器维修服务作为主营业务，通过股份制、特许加盟连锁经营的形式，深入到维修服务市场，力求抓住市场新的盈利契机，从而促进了家电维修服务业的快速发展。

积极发挥行业协会在人才服务中的作用。联合劳动保障部门成立全县人才劳务中介机构行业协会，加强监督指导，发挥

其在行业自律、沟通协调等方面的作用。加强人才市场与其他行业协会的沟通与合作，发挥各类行业协会在行业人才技能培训、技术交流、信息收集以及消除行业无序竞争方面的积极作用，充实和完善人才市场的服务功能。

- 1、了解手机在大学生市场中的使用情况。
- 2、了解消费者选择手机的重点，给下一步公司制造新型手机指明道路，制定下一阶段新计划。
- 3、了解男女对手机需求的差别。
- 4、了解大学生了解手机的渠道。
- 5、了解产品更新换代周期，学生热卖手机所处阶段。

营销人才匮乏，营销手段相对落后。葡萄酒消费是需要长时间培养和引导的，在这方面各葡萄酒品牌普遍重视不够。目前，长春市各葡萄酒厂商的销售队伍建设还有待提高，营销人才匮乏和缺少葡萄酒专业知识是葡萄酒市场开发和宣传推广方面普遍存在的问题。促销和宣传也仅停留在传统的手段上，缺乏创新；在促销上普遍采用的是搭赠、买赠、降价、堆头、开瓶费等手段；宣传上除了地产的通化和长白山经常利用电视等媒体进行广告拉动外，其它品牌鲜见。所有品牌对酒店服务员的培养上都欠缺，大多数品牌只注重给予酒店服务员开瓶费促进其销售积极性，忽略了栽培、帮助、教育其学习葡萄酒专业知识，比如葡萄酒种类、饮用方法、如何开酒等。

- 6、帮助企业做好定价策略。
- 7、了解销售中存在的问题。
- 8、与其他竞争品牌相比存在的缺点。

在欧美市场上，由于当地企业技术较为先进，竞争对手实力都是比较强的，联想并不能以技术和产品取得胜利。此时一个好的市场战略就显得无比的重要。联想在欧美等一些比较成熟的市场，针对大客户这一方面建立起差异化的营销策略，采取适合大客户的营销策略和产品设计。联想的差异化战略也是对ibm公司大客户战略的一种延续。联想的差异化战略还针对特定人群，例如，迷你笔记本是目前笔记本市场最受欢迎的一类产品，联想采用迷你笔记本创新营销模式，其ideapads9/s10主要定位于大学生和年轻白领，提供了有线□wifi□“蓝牙”和移动上网等4种网络连接方式，可轻松实现“永远在线”。通过稳固特殊消费群体，联想占领了海外的部分市场。联想通过在海外市场上选择差异化战略使自身走向国际化。

但是幼儿园的老师也有满肚子的苦水。据说，如果孩子 在幼儿园做游戏多了，认字识数少了，就会有家长找上门来提意见，“我让孩子到这里来是受教育的，不是来玩的”。

1、在校大学生。

2□20xx年**月**日——20xx年**月**日。

1、设计发放调查问卷，组织访谈，访问在校大学生，了解他们对手机的需求情况，以及对现在手机各种常见情况的看法等。调查问卷包括脑海中的第一手机品牌和现在使用的手机品牌，便于了解人们是否会购买自己心目中既定的手机品牌产品；还有喜欢的手机款式与颜色，意向中手机的价位等利于卖场做出准确的决策；了解手机的渠道，购买手机的场所，喜欢的货架类型，决定购买的促销活动等利于卖场改变营销策略。

全日制大学。

第一类是果汁含量仅为5%-10%的低浓度果汁饮料。在这一阵

营内，以统一“鲜橙多”、康师傅“每日c”果汁和可口可乐“酷儿”为代表；另一类是屈臣氏的“果汁先生”和养生堂推出的“农夫果园”，它们共同的特点都是复合果汁，一般由胡萝卜汁和其他几种果蔬原汁调和，再制成30%浓度的果汁。

- 1、首先确定调查主题与调查目的。
- 2、商讨问卷从哪些方面入手，应从问卷中得到哪些信息。
- 3、从网上摘抄的进40道问题进行筛选，对每道题进行分析，根据4ps的原则进行筛选，经过筛选留下了11道题。

随着这些高端产品的快速普及，提高维修技工的技术水平迫在眉睫。目前，康佳与重庆电子职业技术学院合作建立了国内首家家电维修技术培训基地，长期合作，培养3年制专业维修技术、服务管理人才。据了解，康佳还计划在明年再寻求3-5家大专院校的合作。

加强商业网点规划，合理布局老年消费者购物场所。目前，我省绝大部分市州没有专门的老年人用品商店，个别市州仅有的老年人专用商店的商品品种单不齐全，激不起老年人的消费欲望。为缓解老年人消费不方便的困难，建议合理布局老年人专用商店，同时在大超市内开辟老年人用品专柜，满足老年消费者购买吃穿用等生活必需品需要，缓解老年人消费不方便难题。

- 4、第一阶段：问卷开始。上午在学校附近选择男女大学生进行问卷，发放300份问卷，回收290份(根据学生对手机的价位，男生女生对手机需求的异同点，产品更新换代的周期，学生换手机的原因，学生了解手机的渠道，学生对手机各个方面要求的主次，以及对未来手机市场的期许，以及学生喜欢哪种促销方式调查) 第二阶段：问卷的整理和汇总。

加强供应，组织丰富商品应市。老年人消费需求具有多样性

和广泛性，厂家和商家要研究老年消费者的消费习惯、消费心理和消费特点，针对老年人的需求，开发适合老年人的商品供应市场。如穿的方面，针对老年人的体型、体质和审美需求，开发不同花色、品种、款式和颜色的服装鞋帽，适合不同层次老年消费者的需要。吃的方面，针对老年人对保健的需要，开发多品种的低糖、低盐、低脂、低油的食物和保健品，满足老年人健康长寿的需要。用的方面，开发功能简单、操作方便、标识清晰的保健器材、手机、耐用小家电等，让老年人安享科技进步的成果。商务部门应该加大对老年人专用商品的供应工作，确保老年人消费需求。

将男生和女生的女问卷分开进行分层处理总共290份有效问卷，有100份女生问卷190份男生问卷。