

# 最新产品调研工作计划(汇总7篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 产品调研工作计划篇一

目前我县种植业主要有水稻、玉米、花生和大豆。水稻种植面积30万亩，年产量在20万吨左右，在秋收时节，主要是人力收割，由于收割时间较长，后期有掉粒、倒伏现象发生，给百姓造成一定的经济损失。另外，由于水稻成熟后就收割，水稻水份相对超高，这样又存在水份大，不易储藏。还有水稻加工设备不够先进，在进行加工时出现碎粒，这样就降低了水稻出米率。玉米种植面积在90万亩左右，年产量在80万吨左右，玉米产后主要是做饲料，同时存在收割期间工时费用过高现象。玉米水份过高，不易储藏也是存在的大问题。大豆种植面积是两万亩左右，年产量在4000吨左右，主要是榨油。

目前我县有设施农业31万亩，3078个设施蔬菜小区，年产各类反季节蔬菜100万吨，产值20亿元，占人均收入的35%。为了便于储藏，应建几处大型气调储藏库。为了便于运输，通往小区的路还有很多是土路。存在雨雪天气路滑，误车现象时有发生，所以以后还要在这方面加大些投入。

目前我县肉鸡年加工8000万只，肉鸭年加工3000万只，有省级以上农业产业化龙头企业（禽产品加工业）3家，年带动农户两万户以上。随着鸡、鸭产量的逐步上升，今年我县被市政府列为农业产业化鸭鹅大县。

具调查，水稻产后损失率在5%-8%之间，玉米产后损失率

在3%—6%之间，大豆产后损失率在10%左右。设施农业蔬菜产后损失率大约在5%左右，但有个别发生病变或意外损毁损失可能还要略大一些。禽类产后损失率大约在4—8%之间，但是如果有疫情，损失要大。

为了减少水稻、玉米等主要农产品产后损失，县农机局出售的收割机，政府给予20%的补贴。这样就大大减少了产品在收割时的损失。目前我县设施蔬菜小区建设，每一个小区政府补贴7万元。设施牧业小区每建设一个小区政府补贴20万元。

- 1、在粮食降低水分上应采取建设两处大型烘干塔。
- 2、在蔬菜储备上应建设一大型蔬菜保鲜库。
- 3、在禽产品加工产业中，应当对大型龙头企业进行扶持，企业的一些大项目应当给予优先扶持。

## 产品调研工作计划篇二

产品是企业的命脉。只有不断的向市场提供适销对路的新产品或新的服务项目，企业才会保持旺盛的生命力与竞争力，求得长盛不衰的发展。商业银行金融创新产品的研发是商业银行的一项重要任务，它可以实现商业银行自身发展的需要，转移风险、规避管制、实现资源的优化配置、达到利润最大化、提升商业银行的社会形象、创建银行品牌、增强综合竞争力。

### 1、银行产品创新的自主研发能力较差

近年来，我国银行创新产品的品种日益丰富，如目前已推出的理财创新产品就有百余种，但这些创新产品多以吸纳性、移植性为主，即通过模仿国外或同业的创新产品进行产品研发。例如，我国的保理业务、福费廷业务等，都是通过国外引进的。其次产品同质化现象严重，一家银行自主研发出来

的产品很快会被别的银行仿效。再则产品推出的动机很明显是为了抢占市场份额，而不是真正从本银行的利益出发，效益观念淡薄。

## 2、银行产品创新缺乏整体的规划性

商业银行产品创新缺乏长远的设计和规划，银行内部各个部门仅从本部门局部利益出发，彼此之间缺少信息的交流，使得产品的开发、管理不系统，产品标准化程度低，规范性差，影响了银行金融创新产品的整体协调性。

## 3、创新产品缺乏个性化，难以满足多样化的需求

我国多数银行缺乏明确的市场定位，产品研发前粗线条的市场划分对客户需求的认知仅停留在表面，导致部分客户的需求得不到满足。根据“二八定律”，银行20%的高端客户创造银行80%的利润，于是，许多银行的创新产品盯住那些垄断行业、大型企业，而中小企业的融资需求却得不到关注。另一方面来看，也因为缺乏合理有效的市场细分，银行推出的单一产品往往面向的是所有的客户群，缺乏为客户量身定做的能力，无法为客户提供个性化解决方案来满足其多样化需求。

## 1、国内法制及信用环境方面原因

近年来，我国经济金融环境正在发生巨大的变化，而相应的法律法规却跟不上步伐。例如，银行理财业务和电子服务业务缺乏法律的支持。产品创新的要求与相对滞后的法律法规建设之间的矛盾，会使得新兴的产品隐藏着一定法律风险。其次，社会信用观念淡薄。市场经济的正常运行以社会信用为基础，包括政府信用、银行信用、商业信用等。在我国，偷税、逃税、商业欺诈等现象时常发生。社会信用观念淡薄，信用制度的建立落后于国家经济发展的程度，从而制约了包括银行产品创新在内的经济金融活动的开展。

## 2、电子技术环境方面的原因

电子技术，网络，通讯技术等的发展和应用是商业银行进行产品创新的基础，信息技术能使金融工具的创新得到突破性进展。尽管近年来，我国商业银行的电子化网络建设有了突飞猛进的发展，但受经济发展水平的制约，我国信息技术在金融领域内的应用相比于西方金融业中经营的电子化，网络化还有着很大差距，仍停留在较为粗浅的技术应用阶段。由于我国银行业务发展与科技进步的融合不够，各银行之间技术的标准性，规范性有所差距，使得银行产品通用性差，产品深层次的创新受到制约。

## 3、管理体制方面的原因

一是行内缺乏专门的机构或部门对市场需求信息及同业的金融产品进行研究，从而做出灵敏的反应。二是管理职能没有适应市场要求及时做出调整。如在新产品推广营销等方面，由于管理部门职能的缺位，造成目前各银行普遍存在宣传报道多、业务宣传少，形象宣传多、产品宣传少的现象，产品营销严重滞后。三是体制不顺，没有在产品开发中形成合力，部门间职责不清，奖罚不明，导致各部门以各自利益为重，普遍存在多一事不如少一事的心理。部门之间协调配合不够，遇到问题推托责任，敷衍了事。四是银行现有的人力资源部门对人力资源的运用观念淡薄，各项激励约束机制尚不健全。人力资源管理未能发挥应有作用，也在一定程度上延缓了产品创新的进程。

## 4、运营机制方面的原因

### 1、放松金融管制，加强金融监管，保护金融产品创新的成果

金融管制是针对业内所有金融机构的全部行为进行管制；而金融监管是主管部门对金融机构的违法违规行为进行监督和管理。很显然，金融管制会对金融产品的创新加以限制，金

融监管则给予金融机构更多创新发展的自由。目前国际金融创新的趋势是放松金融管制，加强金融监管。这是我国需要借鉴的地方，逐渐放松利率管制，推进利率市场化进程，完善人民币汇率形成机制。稳步加强金融监管，其一，从监管理念由“法无明文规定即禁止”向“法无禁止皆可为”转变，这点实际上为商业银行留下了很多自主创新的空间。其二，监管模式上转向目标导向型，即只规定相应监管标准，商业银行在标准内根据情况自主创新。其三，建立合理的绩效考评制度，构造银行业的良好竞争环境，保护创新成果。

2、通过完善法律、提升社会信用促进商业银行进行金融产品创新

3、发展电子化建设，以技术创新作为银行产品创新的突破口

当代科技日新月异，在计算机、网络、通讯技术已被广泛应用的今天，金融产品的研发必须以电子技术为依托。依靠电子化平台，可以使银行产品的专业性和技术性大大提高，加大了产品模仿的难度，有利于银行维持产品创新的效益，同时也能使其服务向自动化、简约化方向转变。顺应国际银行业趋势，针对我国银行产品薄弱环节，笔者认为要应用技术作为产品创新的主要手段，完善现有的电话银行、手机银行、网上银行的各项服务，及时更新各项功能，切实满足客户的多样化需求。构建客户信息数据库，进行集中、有效的数据信息管理，应用数据挖掘，进行业务产品的研发。

4、明确创新战略，加强产品创新的统一规划

商业银行可在银行内部成立金融产品创新部门，制定产品创新的战略规划。该规划应结合银行自身的特点及市场定位来确定具体的实施步骤，充分利用银行内部的各种资源优势，调动一切力量，提高创新效率，在当今激烈的市场竞争中占据一席之地；其次，进行科学的市场细分，坚持个性化，差异化原则。将具有相似需求特征的客户划分为统一类别，以

此研发相应产品，也就是根据客户的业务量、资金量、信誉等方面的情况对客户进行分层管理。通过科学的市场细分可以使银行产品的开发更有针对性，更能实现银行效益。产品创新应坚持个性化、差异化的原则，有选择地为不同市场中的客户设计符合其需要的产品；最后，要不断巩固完善，提高产品质量。对现有的服务项目，应继续进行完善、巩固和提高。有些产品，质量可靠，运行正常，但需要进一步提高或改进。还有一些产品，质量低下，效果不理想，应尽快修改和完善。

## 5、建立科学的人力资源管理机制，推行产品经理制与客户经理制

商业银行要建立一套科学的人力资源管理机制。通过内部培养，对员工进行银行新业务，新产品的培训，充分挖掘员工最大潜能和创新意识；通过外部引进，聘用专业知识全面，通晓金融工程、风险管理、理财知识，业务能力强的复合型人才，并健全银行内部的激励约束机制，打造一支高素质的产品开发队伍。重点推行产品经理制与客户经理制。银行产品的推出是为了迎合客户的需求，实行客户经理制，指定客户经理为特定客户服务，了解客户的需求，反馈到产品经理。产品经理负责设计开发，细分市场，制定推广计划，再配合客户经理进行产品营销，跟进后续服务。

## 6、与证券、保险行业合作，进行组合产品的创新

组合产品创新是金融创新上较高的层次，主要是银行、证券、保险产品之间的交叉研发。在我国，由于分业经营，分业监管的约束，银行、保险、证券停留在较为简单的业务合作阶段。因此，在现阶段，我国商业银行在组合产品创新方面的空间还很大，可通过与保险、证券行业合作，扩大业务范围、增加产品品种、拓展市场，通过全面合作，实现优势互补，满足客户的全方位需求，提供更加完善的服务。

## 产品调研工作计划篇三

xx县位于x□x□x三省交界，是一个革命老区县，共和国将军县，同时又是一个贫困县，人口大县，农牧业大县。全县人口103万人，辖27个乡镇，876个行政村，行政区域面积4215平方公里□xx县先后被确定为国家绿色生态示范县，国家商品粮重点县，全国品牌茶生产基地，全省生猪养殖重点县，全省大豆产业化、肉牛养殖重点县□20xx年，全县出产粮食50万吨，棉花1000吨，花生5500吨，蔬菜34万吨，水果20xx吨，水产品7000吨，中药材3000吨，木材20万立方米，楠竹50万根。

### （一）现状

全县现有涉农市场16个。从分布上看，城关地区占有12个，27个乡镇仅占4个；从类型上看，农产品批发市场仅2个（均在城关），农贸市场14个；从建市时间看，近10年新的仅2个，10年前建的14个，其中有9个系上世纪80年代所建，规模、硬件设施等远远不能适应现实发展需要。

### （二）存在问题

1、现有市场数量不足□xx县人口大县和农牧业大县，现有16个涉农市场远不能满足本地人民群众日常消费购买需要，更不可能承担起农产品外销的重任，直接导致农产品买难、卖难，产品腐烂、变质，“有品无市”伤农。

2、现有市场质量不高。前面说过，全县16个涉农市场有14个是10年前所建，其中9个是上世纪80年代所建，市场陈旧残破，严重老化，无论是市场规模还是市场硬件设施，都已不适应时代贸易需求。同时，16个市场中，纯菜市场占了8个，真正意义上的农产品批发市场和农贸市场仅占50%。

3、现有市场布局不合理□xx县辖有农村乡镇26个，而分布在乡镇的农贸市场只有4个，农产品批发市场没有一个，绝大部

分农民销售产品只能以街为市，占路为市，既影响农村集镇的市容市貌和交通，更严重导致农产品不能适时、保鲜销售，农民增产不增收，挫伤农民种养积极性。

4、新建市场有计无力。农产品批发市场和农贸市场建设应当属半公益性质的建设。如果市场运作进行建设，投资者靠收取租赁费恐怕猴年马月都无法收回投资，此类项目招商引资根本无人问津。而xx又是国家级贫困县，县财政充其量只能是“保吃饭”财政甚或吃饭都难保，乡镇政府保运转经费都存在缺口，靠当地政府投资建设农产品批发市场和农贸市场也只能是幻想。

xx县是国扶县，当然得到了党和国家的重点扶持。但单就农产品批发市场和农贸市场的建设来看[]xx还未享受到国家的相关扶持政策[]xx省出台了《市场体系建设引导资金管理办法》，其中对农产品批发市场和农贸市场有对口扶持政策，我们县积极申报相关项目，得到了关心支持，近10年新建的童家岭菜市和伍市农贸综合市场共争取到16万元资金支持。

（一）在一个时期内，国家安排专项资金支持贫困地区农产品批发市场和农贸市场的建设。

（二）长期支持各地农产品批发市场和农贸市场的改造升级。

（三）对贫困地区农产品交易税费进行减免。

## 产品调研工作计划篇四

近期，我们对办公室进行了调查，现就办公室存在的问题作简要分析，并就如何解决这些问题提出一些建议以促进办公室整体素质的提高，适应新时期办公室工作的需要。

从办公室工作人员学历看，大多数是大专以上学历，从工作人员工作的时间看，均参加工作10年以上，有一定的办公室



工作经验。从工作情况看，绝大多数工作人员承担着繁重的任务。大多数办公室人员没有参加过办公室工作专业培训，缺乏办公室工作理论基础。造成上述问题的原因是多方面的，更多的是客观条件所致。

做好办公室工作，必须紧密围绕工作重点，进一步提升思想理念，转变工作思路，改进工作作风，完善工作方式，创新工作机制，不断提高办公室服务质量和水平。

### （一）进一步提升思想观念

思想，做到工作认真、态度端正、处事果断，从严要求、从优服务，高标准、高质量，确保工作万无一失。五是强化效率意识。努力做到耳聪目明反应快、分秒必争节奏快、跟踪问题反馈快，更好地为领导提供第一时间的服务。

### （二）进一步转变工作思路

努力实现工作思路上的“五个转变”，即，工作重点从完成具体事务向善于谋全局、当高参转变；工作目标从满足于做好当前眼前工作向善于主动服务、超前谋划转变；工作方式从被动应付向自觉主动思考、创造性开展工作转变；服务对象从注重为领导和机关内部服务向外向型服务、全方位服务转变，强化为基层服务的职能；工作力量从主要依靠内部工作人员向协调各方力量，形成工作合力转变。

### （三）进一步改进工作作风

办公室是窗口，办公室人员时时处处代表着整个的形象，对外界影响较大。因此，要按照的要求，在作风建设上严要求、高标准，牢固树立“六种优良风气”。一是树立求真务实、埋头苦干、联系群众的优良作风，坚持工作上求真求细、真抓实干，生活上吃苦在前，享受在后。二是树立热情服务、礼貌待人、文明办公的优良作风，杜绝“门难进、脸难看、

话难听、事难办”的现象。三是树立勤于思考、深入调查、善于研究的优良作风，集中精力想工作、干工作，当好领导的助手和参谋。四是树立超前谋划、积极主动、高效工作的优良作风，反对敷衍推诿，疲沓拖拉，效率低下的不良作风。五是树立艰苦奋斗、勤俭节约、廉洁自律的优良作风，充分利用有限的人力、物力、财力干大事，干实事，干好事。六是树立勤奋学习、刻苦钻研、不断提高的优良作风，身体力行，模范带头，将学习型、创新型、竞争型、服务型、效能型科室建设抓实抓好，抓出成效。

#### （四）进一步完善工作方式

不断学习新知识，掌握新手段，应用新方法、新设备、新载体，主动地、能动地做好工作，创造办公室工作新效果、新途径、新局面。要切实做到“三个善于”。一是善于运用新手段。积极地把协同办公等信息化手段运用于办公室日常工作，强化网上办公意识，提高运用计算机、网络、各类办公软件的能力。二是善于调查研究。对任何问题决不满足于一知半解、大概差不多，坚持深入基层，调查研究，把问题弄得明明白白，清清楚楚，充分掌握第一手材料。三是善于积累提高。在日常工作中，坚持扩展耳目、收集点滴，积累别人没有感到的信息，对一些不引人注目的事情发掘出有用的信息，做到对中心的情况了如指掌。

#### （五）进一步创新工作机制

建立健全有关制度，明确责任追究，做到靠制度管理人，靠制度规范事，理顺内部管理体制，推动工作走上制度化、规范化、科学化轨道。主要是完善“四项制度”。一是规范工作流程。针对政策研究、综合材料、办文办会、机要保密、后勤服务等各项工作的规律及存在的问题，进行科学设置、有效规范，逐步建立一套实用有效的程序和流程，从而确保各项工作能够迅速有效地开展，减少遗漏和失误，提高工作效率。二是健全协调机制。积极当好沟通上下、联系左右、

协调各方的“枢纽”，认真落实并完善各种会议制度、研讨交流制度。三是创新学习制度。大力开展学习型科室建设，固定时间场所，以科务会的形式进行集中学习研讨；四是绩效考评制度。在办公室内部实行目标管理，尽量把办公室的工作细化、量化到每个工作人员，既强调目标的一致性和分工的明确性，也要注意工作的协调性和个人心理能力的适应性，并按照分工实行量化考核。

## 产品调研工作计划篇五

“xx奶粉”事件再次把中国的食品安全问题推向风口浪尖。食品安全问题频频见诸于报端，这不禁使广大消费者心存疑虑，中国老百姓对于食品安全的信心急剧下降。食品安全问题首次提升到政府工作报告的高度。

南澳是广东省唯一的海岛县和渔业县，全县海域面积达四千六百平方公里，盛产着鱼、虾、蟹、贝、藻五大类的海产品一千三百多种[1]；并建成了四万多亩的近海“蓝色牧场”，遍布三大渔乡的水产品加工网络和建成二大海产品专卖市场，使其成为海内外游客购买海货的“天堂”。近几年，南澳县从实施“海洋活县”的发展战略出发，把水产品加工业作为发展海洋经济的一项重要内容来抓，努力构建产业开发平台[2]。

我们来到南澳岛调研当地的海产品加工现状。参观其加工流程，考察其加工过程是否卫生，是否符合规定的加工标准，一方面在学习过程中提高食品安全意识，另一方面探讨当地是否具备发展海产品深加工业的条件，并提出一些合理的建议。

### 3.1南澳海产品状况

中上层鱼类：蓝园鲹（巴浪）、金色小沙丁鱼（姑鱼）、脂眼鲱（强鱼）、鲐鱼（花鲱）、颌园鲹（长腰巴浪）、竹筴鱼

（阔目巴浪）、羽鳃鲶（白面）、扁舵鲹（水棍）、干金枪鱼（青甘）、鲭（阳棍）。

底层鱼类：枪乌贼（鱿鱼）、带鱼、乔氏台雅鱼、金带细鲷（白身仔）、二长棘周、长蛇鲻、星斑裸颊周、大头狗母鱼、条为鲱鲤（红鱼）、黄带付鲱鲤（大红鱼）、短尾大目周、真周（赤鯨）、细鳞三梭鲈（厚鲈）、三线矶鲈、大头白姑鱼、高体若鲷、刺鲳（肉鲫）

岛上淡水鱼、虾、蟹、贝类

淡水虾、蟹、贝类有：长臂虾、招虾、田螺、石螺、蜗牛、中华绒毛蟹、河蟹、日本沼蟹等类品种。

主要种植植物：龙须草、海带、紫菜

南澳县的海产不仅种类繁多，并且水产品的总产量很高。xx年全县的水产品总量达到了129105吨，其中海洋捕捞产量为75805吨，海水养殖产量为52955吨，大大超出了当地的水产品需求量。因此当地拥有非常丰富的海产品加工原料，且南澳到位于南海东北部、闽粤台三省交界处，区位优势明显，因此当地发展海产品有得天独厚的资源优势及地理优势。

### 3.2南澳海产品的加工现状

在我们实地调研和对南澳县海洋与渔业局工作人员采访中发现，岛上没有专门深加工海产品的加工厂，有的只有初加工的工厂、作坊。我们在后宅镇西山村参观了奇佳宝加工厂，该工厂收购当地从当地收晒干的紫菜，主要做为食品的添加物如饼干上的海苔，紫菜的质量只要根据厂家的要求选取，一般紫菜的质量不会很高。紫菜的加工过程很简单，用手把紫菜撕成较小的块状后，将其投入到搅拌器进行搅碎。紫菜颗粒的大小，由商家的订单决定。整个加工过程简单，没有任何化学添加物。加工成品主要销往岛外的加工厂进行进一

步加工。据厂中负责人介绍，不仅是紫菜，当地的海带、龙须菜等也是直接晒干或晒干后再搅碎。

而在位于后宅镇的前江码头的南澳县水产综合加工厂则主要对海产品进行冷冻加工。该厂主要的工作为制冰。前江码头捕获的海产品除了部分留在当地销售外，大多送到该厂进行冷冻保鲜，然后销往汕头、福建等周边地区。

除了专门的加工厂外，当地的小作坊还将海产品如最常见的鱿鱼直接晒干，夏天在海边经常能看到成片的晒鱿鱼。但当地基本不将其进行包装而是散卖或运到汕头再进行包装。我们访问了多家的海产店，店长都向我们介绍了，即使一些印有南澳产的渔副产品基本都是当地的海产运到汕头或周边地区加工包装的而不是当地的最后加工成品。

根据我们的调研发现南澳加工流程简单，海产品基本无添加防腐剂之类化学物，总的来说当地对海产品进行的加工仍停留在初级阶段。

### 3.3现状分析

当地远离大陆，受到外源性污染较小。海岛这一特殊的地理环境，也为南澳筑起天然屏障，同时岛上没有工业厂，所以当地的海产品污染小，肉质鲜美，营养价值高，在周边地区有良好的口碑，受到广大人民的欢迎。南澳海产品加工处于初级阶段，某种程度上也保持了“鲜”，减少了污染，因此南澳食品相对来说是较为安全的。

但是海产品的加工处于初级阶段，特别是冷冻加工，保质期极其有限，使南澳海产基本只能销往周边地区，而无法销往更远的内陆，不利于打响当地海产品品牌，限制了海产品价格的上限。水产品加工落后已成为制约南澳渔业进一步发展的一个重要因素。众所周知，深加工比初级加工的利润多，商品附加值高，而且净重小于初加工成品，这也将大大减少

当地运输不便带来的昂贵运输成本，总的来说，在当地建立深加工厂更利于当地经济的发展。

## 产品调研工作计划篇六

橱柜[acupboard]又称“家庭厨房家具”、“橱兵”等；是家庭厨房内集烧、洗、储物、吸油烟等综合功于一身的家庭民用设施；她最早是由日本可丽娜橱柜株式会社——井上胜兴，提出的概念：是现代整体厨房中各种厨房用具与厨房家电的物理载体和厨房设计思想的艺术载体，所以她是现代整体厨房的主体。在某种意义上我们甚至可以把整体厨房的设计等同于整体橱柜的设计。橱柜由吊柜、地柜、台面和各类功能五金配件组成。

橱柜的构造有地柜、吊柜、高柜三大类，其功能包括洗涤、料理、烹饪、存贮四种。橱柜一般由台面、门板、柜体、厨电、五金配件构成。

样式选择：

1、一字形橱柜，特点：选择了一字形橱柜就意味着厨房面积有限，橱柜也缺少了转角后的灵活以及围合式的方便。

2[L形橱柜别看只是多了一个转角，利用这个橱柜上的转折，能给厨房的生活增添很多乐趣，实现很多新的功能。

3[U形橱柜这是在国外很常见的橱柜模式，以它为基础打造出的厨房对于活动区域的要求很高而且要求有很大的面积。

### （一）橱柜的组成，分类

门板材质分类，分为实木型、竹橱柜、吸塑型。根据外观质感分类，分为金属质感型、烤漆型、防火板、包覆框型、水晶型、镜面树脂板、防水型。

现在很多橱柜厂家推出了防水型橱柜门板：防水模压板、防水烤漆板、防水晶刚板、防水至尊晶刚门板等。

根据台面材质可分为石英石台面、人造石台面、天然石材台面、耐火板台面、蜂窝铝板台面、不锈钢台面。

石英石的优点是耐磨不怕刮划，耐热好可大面积铺地贴墙，做各种厨卫台面，拼接缝不明显，经久耐用是厨房橱柜不错的选择。优点刮不花、污不染、用不旧、燃不着、无毒无辐射。

人造石是目前十分走俏的台面用材，它分无缝和有缝两种。人造石台面橱柜。优点：人造石材更耐磨、耐酸、耐高温，抗冲、抗压、抗折、抗渗透等功能也很强。

天然石材台面，天然石材中的高档花岗岩大理石是橱柜台面的传统原材料，比较常用的是黑花和白花两种。优点：天然石材的纹理非常美观，质地坚硬，防刮伤性能十分突出，耐磨性能良好；造价低，花色各有不同，最为常用的几种价位仅200元左右一米，属于最为经济实惠的一种台面材料。

耐火板台面，俗称防火板，真正的效果也只是耐火。虽然不是台面主流，但也占有一定的市场份额。目前市场上使用于橱柜台面的耐火板贴面通常采用平面加压、加温、粘贴工艺，以进口为主。

## （二）橱柜的计算方法

橱柜的计价方式有两种，延米计价与柜体计价法

还有另一种以标准尺寸橱柜的单价来计算费用的方式，被称为柜体计价方式。这两种方式看似相近，但在实际生活中，由于厨房的设计总是根据实际情况和个人要求而变化的，涉及到不同个数抽屉、篮架等配件组成的橱柜具体，所以会有

差异。

### （三）橱柜的特殊性

1、全定制产品。橱柜是全定制产品，厂家根据客户的需求，专门为其设计并生产出其需要的产品。这与绝大部分其他行业的经营模式迥向不同。

找了解信息，在购买过程中投入大量的时间和精力。这是因为，一是橱柜是一项大宗消费，花钱不少，当然马虎不得。

3、“四不象”行业。橱柜行业是新兴行业，它融合了很多元素，而且橱柜的颜色、设计的更新速度非常快。鉴于橱柜行业的这些特殊性，构成了橱柜行业的成功关键五大要素：设计、品牌、经营方向、服务、知识和方法。

1、欧式古典主义，满足了成功人士对它的心理迎合。传统的古典风格要求厨房空间很大□u型与岛型是比较适宜的格局形式。在材质上，实木当然视为首选，它的颜色、花纹及其特有的朴实无华为成熟人士所推崇。

2、乡村风格，乡村主义——将原野的味道引入室内，让家与自然保持持久的对话，都市的繁嚣在这一角落得以沉寂，乡村风格的厨拉近了人与自然的距离。

3、现代主义橱柜，让你的生活更加充满闲适自然的味道。现代主义——现代风格流行最为广泛，每个国家，每个品牌都会适时推出现代风格的款式，它不受约束，对装饰材料的要求也不高。

找了解信息，在购买过程中投入大量的时间和精力。这是因为，一是橱柜是一项大宗消费，花钱不少，当然马虎不得。

3、“四不象”行业。橱柜行业是新兴行业，它融合了很多元



素，而且橱柜的颜色、设计的更新速度非常快。鉴于橱柜行业的这些特殊性，构成了橱柜行业的成功关键五大要素：设计、品牌、经营方向、服务、知识和方法。

## 产品调研工作计划篇七

本次调查危险化学品生产企业共22家，其中沧州临港经济技术开发区15家，分别是：河北金牛化工股份有限公司树脂分公司，河北临港化工有限公司，河北华腾万富达精细化工有限责任公司，河北建新化工股份有限公司，沧州大化股份有限公司聚海分公司，瀛海(沧州)香料有限公司，沧州临港友谊化工有限公司，沧州和力化工有限公司，沧州临港吉帝化工有限公司，沧州泛博精化有限公司，沧州康壮化工股份有限公司，沧州临港天昭电材有限公司，沧州临港圣兰化工有限公司，沧州信联化工有限公司，沧州丰源环保科技有限公司；中捷产业园区5家，分别是：河北新启元能源技术开发股份有限公司，沧州临港华润沥青工业有限公司，中海石油中捷石化有限公司，中海石油华岳化工有限公司，沧州临港燕捷盐化有限公司；南大港产业园区2家，分别是：河北省大港石化有限公司，河北鑫泉石油化工有限公司。

在建危险化学品项目10个，其中沧州临港经济技术开发区7个，分别是：沧州正元化肥有限公司年产60万吨合成氨项目，沧州临港亚诺化工有限公司年产500吨mno<sub>2</sub>5000吨3-氰基吡啶、4000吨烟酰胺项目，河北建新化工股份有限公司加氢还原法改造1200吨/年间氨基苯磺酸、年产11000吨间氨基苯磺酸项目，河北建新化工股份有限公司年产4000吨二，五酸单钠盐项目，河北建新化工股份有限公司年产500吨3，3-二氨基二苯砜和年产1000吨4，4-二氨基二苯砜项目，河北建新化工股份有限公司年产1000吨造纸成色剂、年产20xx吨间氨基苯酚项目，河北建新化工股份有限公司年产20xx吨溴丁烷、300吨间苯三酚、300吨地衣酚、500吨间甲基苯及配套工程项目；中捷产业园区1个：河北新启元能源技术开发股份有限公司3000

吨/年精制环烷酸项目;南大港产业园区2个，分别是：沧州金长兴石油产品有限公司5万吨储油中转库项目，河北凯意石化有限公司年产100万吨重交沥青项目。

以化工为主导的'园区1家，为沧州临港经济技术开发区。

沧州临港经济技术开发区位于黄骅港腹地，东距港口20公里。开发区控制面积118平方公里，一期规划建设26平方公里。园区于20xx年10月启动□20xx年5月被政府批准为省级经济开发区□20xx年11月11日，国务院正式批准沧州临港化工园区升级为国家级经济技术开发区，定名为“沧州临港经济技术开发区”。在产业发展上以石油化工、氯碱化工、煤化工和精细化工为主导，产业间有机结合，相互耦合、协调发展，逐步形成上下游产品一体化，资源配置合理，技术先进、环境友好的产业特色。