

产品市场调查报告(优秀7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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

产品市场调查报告篇一

主体产品就是指我们所知道的直接穿在人身上的衣服，如直裾、襦裙、衣裳等最直观的汉服;周边产品就是指为主体配套的，如首服、发带、足衣、簪子等为汉服配套的产品。他们一起构成了汉服产业的产品市场。

根据对汉服产品销售数量的统计，在淘宝汉服商家所销售的产品中□20xx年主体产品占到其销售数量的65.8%，而周边产品则占到其销售数量的34.2%。其中主体产品的比例比去年的56.19%有所提高，这是主体产品比例的连续两年的上升。

而根据对汉服产品销售产值的统计，在淘宝汉服商家所销售的产品中，主体产品产值占到其总销售额的91.44%，周边产品产值仅占到其总销售额的8.56%，其主体产品的比例也是在上升，具体请见下图。

这说明在淘宝汉服商家所销售的汉服产品中，主体产品对其信用值的贡献度只有65.8%，对其销售额的贡献度则高达91.44%;而周边产品虽然对汉服商家信用值的贡献度高达34.2%，但对其销售额的贡献度则仅为8.56%。这说明，和前两年一样，汉服商家主要是依靠销售主体产品来提升其产值和获取利润，且其比例在不断的上升。

产品市场调查报告篇二

改革开放以来，各地坚持把农产品市场体系建设作为现代农业发展的重点，围绕主导产业和优势特色产业，因地制宜分类培育市场体系发展，农产品批发市场成为带动农业农村经济发展的重要力量。据农业部门不完全统计，截至20xx年6月底，全国农产品批发市场发展3606家，占地面积64.86万亩，从业人员达到262.38万人，投资规模1101.97亿元，市场年交易额13422.5亿元。

产品市场调查报告篇三

个品牌特色及创新：

1、华硕：特色—主板。“华硕品质，坚如磐石”，华硕是目前大学生比较关注的一个品牌，主要是他们高性价比及游戏专用笔记本。华硕作为一个生产主板起家的厂商，有很强的板卡制造功底，质量很高。它是华硕屏幕采购质量很高，每一台电脑保证无亮点。

营销定位：年轻人、大学上。例如针对大学生对游戏的痴迷，华硕推出魔兽世界专用笔记本。华硕的娱乐系列笔记本性价比极高，比较符合学生需求。2、惠普：作为市场占有率最高的'电脑业巨头. 惠普也处处体现世界第一的大气。的产品线非常的全面“不管什么样的消费者”都能找到适合自己的产品。比如追求性价比的畅游人和自由人系列。畅游人系列以丰富的搜乐功能著称。尤其是它的影音效果。说到彩音效果. 不得不提compad,公经的compad作为美国第二大电脑厂商，它的笔记本采用的是世界著名的笔记本音响jcl音响. 使得compad的影音效果在业内处于领先地位。惠普收购compad后. 也很好的继承了这一点，在音响方面独树一帜。而惠普的商务电脑是能与thinkpad系列抗衡的不多的品牌之一。

其次惠普在售后服务上面也显示出了它的专业‘它们对于不同的人推出了不同等级的服务。惠普对于消费者层次的划分非常的详细具体，使得它能够更好的为不同层次的消费服务。这一点只有惠普等几个大厂能够做到。

最后□hp电脑在人性化设计上也非常成熟。比如hp基本上每台电脑都有的遥控器以及软件和工业设计上的一些细节，这些都体现了hp丰富的经验和专业的品质。

3、联想：营销优势—渠道。联想作为中国第一，世界第三，是一个值得我

机械产品创新的市场调查

们中国人骄傲的品牌。联想是国际奥委会全球合作伙伴之一国际奥委会的全球合作伙伴仅有十几个，而且全都是响当当的大公司。比如微软、可口可乐、通用电气等等，计算机设备以前的合作伙伴是ibm,现在联想接了班。联想没有辜负大家的期望。在都灵冬奥会的测试中。联想的设备零故障。不仅为联想自己赢得了尊重，也为中国人争得了荣誉。毕竟。在北京奥运会中。我们不希望看到赛场上全都是外国品牌的设备。联想的笔记本虽大的优势。就是渠道。中国还没有哪个电脑品牌能像联想的渠道那样广泛而又深入，在大城市的同学可能体会不到，但是到了较为偏远的农村。能买到的电脑也许只有联想。这就是渠道的优势，渠道带来的另一个好处就是售后。联想的售后维修点点也很多。联想在一些人性化服务上做得比较好，比如随机软件、售后跟踪方面。毕竟是中国最有实力的厂商。

总的来说，联想的机器在各个方面比较均衡，没有突出的弱点。

4、戴尔营销模式—直销模式、按需定制。

作为世界第二的国际巨头，戴尔可以说是电脑行业相当有特

色的一个企业了。戴尔的销售模式与经营理念带领了pc领域的变革。戴尔的特色主要如下：

直销模式：所谓的直销模式就是厂家直接将货物卖给最终用户，而不经中间商，可以理解为厂价直销。戴尔是电脑行业中，第一个使用过这样销售模式的厂家，也是唯一一个始终贯彻直销理念的厂家。直销模式带来最大的好处就是没有了中间商的利润，可以做到成本最低，这也是戴尔机器性价比非常高的原因，同时没有了中间商的阻隔，戴尔可以直接的与最终用户进行沟通。这样能够以最快的速度收集最终用户的意见与建议，提高了服务质与市场反应能力。许多其它的厂商也纷纷效仿戴尔的直销模式，但都无法做得跟戴尔一样好。究其原因是因为其它厂商大都有比较完善的销售渠道，若是推行直销模式，势必会影响渠道商利益，所以他们无法把直销模式做大、做专业。

按需定制：戴尔是目前唯一一家所有产品都可以进行按需定制的厂商，这样做的好处自不必多说：最好的满足消费者的需求。还有一个很大的好处，就是戴尔不比花很大的精力研究消费者的具体需求来开发产品线，节省了成本。同时也减轻了库存的压力。

零库存：库存在产品成本里面占相当大的比值，降低库存就降低了成本。但是带来的就是缺货的高风险。目前电脑行业普遍的库存量在30-40天，戴尔的库存，能够控制在10-15天。之所以能够降低库存一方面由于直销模式能够更好的了解消费者需求，从而精确控制采购量。另一方面由于按需定制减少了库存分类。不过由于库存的不足，前一阵子全球市场零件缺货给戴尔造成的影响相当大。以上三点就是戴尔电脑性价比非常出色的原因，而不是低价低质。

产品市场调查报告篇四

4月15号，我们班同学一起去了“太原茂盛装饰材料市场”。大

家会合后开始了材料城的考察“旅程”。许多从来没有见过的各种各样不同的材料让我们大开了眼见。

首先说说壁纸吧。那些精美的壁纸给我留下了深刻的印象。一般的壁纸在300元左右，象植绒的就贵点在400多元。有些是三层植绒的，更富有变化的600多元，样式多不仅是巴洛克式的纹样，还有圆形与竖线的结合、曲线的等感觉简洁时尚现代。大副的色彩鲜艳的鱼群的壁纸，店主介绍用在酒店餐饮空间。还有金色古字画类我们看到了，我觉的此类很有市场。店主介绍说以上两者属档次高的。还有仿古欧洲浮雕及仿原木纹理的的壁纸，也很有感觉，价格属低档。

再说说那些让人眼花缭乱的漂亮灯具。那些精美的大水晶灯，造型精致豪华标价1万多。有种很时尚的四方的吸顶灯由水晶和镜面玻璃做的，很漂亮一两千元。相对而言有种吸顶灯也是方形的但便宜多了一百多元，有仿古气息。还有八百的那种欧式的吸顶灯也很漂亮记得小姨家就用的这种灯。各式漂亮的小吊灯让人目不暇接，同学都说：“这么好看，以后买那个好啊。”

地板，最有感触的是怡林软木地板，地板上有斑驳的纹样正块地板像一副画。柏尔店的欧林圣德地板中，白色和灰色的水晶面地板，像地板砖似的，近观显得晶莹剔透。

以前画效果图的时候，自己标注的材料都不知道具体是什么样子的，这次真的大开眼界。原来樱桃木是这个样子的，白松那么好看，效果图上熟悉的名字柚木、檀木、杉木、胡桃木、水曲柳一一呈现，感觉自己材料知识是那么的贫乏，羞愧啊。

有一家店的地板特别的高亮，很漂亮，价格119，不知道真的铺在家里是什么效果。

门，有家经营金雨林品牌的店，里面都是烤漆实木门系列，

价格有1200和xx的，工艺大多是实木复合，老板介绍说这种工艺保持了天然实木的诸多优点，又避免了实木容易变形开裂的缺点。金雨林木门的门扇核心采用优质烘干的白松，因为白松密度小含水率容易控制，可以避免因含水率超标而导致的成品门开裂、变形。中间部分为5mm环保e1级厚中密度板，表面为进口实木单板。有一款造型简洁只有几条竖线，老板说有不少人订做。还有一款黑色的烤漆的上面有大小不等的坑和一款红色烤漆上面突出的小方形给人特厚实的感觉。烤漆钢木门，经济便宜700元左右，也很漂亮，有亮感，就是不能碰，一碰就完拉。老板说她计划经营钢木门，毕竟有钱的不是太多。门上要安铜合叶因为铜合叶无声。

地毯和地板阁。1米来的地毯100多元，有款1米5乘3米的800多元深蓝色的很漂亮。

最后，我们去了一家买雅士利涂料立邦漆店，因为以前陈老师问过我，他们家在一楼比较阴暗用什么颜色的涂料，所以决定进去看看。进去就傻拉，店主拿出颜色表，颜色差别太微妙了都不知道选什么好。还有也不知道面积有多少。

结束了一上午的“旅程”，学到不少。最大的触及是自己知道的太少了，有种焦灼关于材料知识更关于未来。任重道远。

除了上述装饰材料市场，还有大大小小的五金店、装饰材料店等，分布广泛、产品多常用常见，适合家庭小修小补时的工具选用。

产品市场调查报告篇五

11月4日，笔者走访了亚浦耳照明陕西总代理刘彦刚。据他介绍，他与长城电工、亚浦耳携手6年了，亚浦耳led灯丝灯自去年6月份进入西安市场以来，市场反响强烈。

亚浦耳灯丝灯凭借其类似白炽灯的外形特点、360度全方位发

光的光效性能、高散热、质保两年等产品优势，短短几个月时间，先后与高端卖场内的水晶灯、欧式灯及云石灯商户携手合作，快速打开市场局面，抢占市场制高点。

亚浦耳led灯丝灯主要包括3w□1.8w□3.6w等系列产品，其中6wled灯丝灯销量稳定，基本上每个月的销量维持在50万元左右□led灯片灯涵盖1.8w-12w的全系列产品；另有led新品即将上市，所研发的led新品内置驱动将被压缩在灯头尾部，新品更具产品优势，终端已开始大量下单。目前公司已申请多项专利产品，也希望亚浦耳led灯丝灯成为代替白炽灯的终极产品。

由于led新品面临前期市场推广及业务人员的知识培训，需要厂家投入大量研发及人工成本费用，前期仅为量产阶段；今年4月中旬才开始加大陕西市场的推广力度。

目前□6wled灯丝灯的价格大概29元/个，受众群体多为高端消费者，亚浦耳物流中心虽处同泰批发市场，但批发量还没有真正做起来，仍以零售主打市场；西安高端市场如灯玛特灯饰生活广场、大明宫钻石店、红星美凯龙等卖场内80%的高端水晶灯、欧式灯、云石灯及小部分中式灯商户均与亚浦耳合作，成交率达50%。

产品市场调查报告篇六

一是协调中国农业银行落实与我部签署的《共同支持农产品批发市场建设合作框架协议》，加大贷款投放力度。二是积极争取亚行贷款进行批发市场建设□20xx年拟选择安徽、宁夏、江西、重庆、山东、辽宁等6个省市为备选试点省，项目总投资21亿元人民币，其中利用亚行贷款1.5亿美元。三是研究完善农产品市场流通扶持政策。参与完善农产品运输绿色通道政策；研究科学用好增值税转型政策帮助农产品流通企业减轻增值税负担；研究降低农产品批发市场土地使用税和降低

农产品批发市场用水用电价格等问题。同时提出以下建议：

一是国家对优势产区鲜活农产品产地批发市场公益性设施建设给予直接投资。重点支持中西部地区建设一批具有一定规模、设施配套、功能齐全、辐射带动力强的产地批发市场，支持批发市场电子结算管理系统、安全监控系统、质量检测系统、信息收集发布系统、垃圾处理设施等公益性基础设施，帮助完善和提升市场功能，增强流通效率。

二是对市场其他设施和优势产区、西部地区专业合作组织或农产品营销企业建设储藏、运输、冷链和保鲜物流等基础设施建设给予贷款贴息支持。主要用于市场土地平整硬化、水电路配套、交易厅棚建设、储藏保鲜库土建工程等，建议安排财政贴息贷款予以支持，以引导鼓励利用信贷资金。

三是将鲜活农产品物流相关设备纳入农机购置补贴范围。在国家农机具购置补贴财政专项中增加农产品物流设施相关设备购置项目。主要包括储藏保鲜机电设备，鲜活农产品清洗、分选和装卸设施设备，农用运输设备、畜产品分割设备等，帮助增强物流技术装备水平。

四是将尽快研究出台专门的法律法规。建议国家抓紧研究制定《农产品批发市场法》或《农产品批发市场管理条例》，明确批发市场的公益或准公益性质，对市场类型、设立条件、参与人构成、交易原则、投资方法、上市商品规格要求、行情波动、风险控制、上市商品组织等做出界定，并及早列入立法计划，解决法律缺失和空白问题。

产品市场调查报告篇七

门锁：门锁样式繁多。简单地说，超市里面的锁，基本在百元左右，不算便宜；建材城就相对便宜得多，五六十元就能买到很漂亮实用的锁。

合叶：合叶材料分全铜和不锈钢两种。选合叶时为了开启轻松无噪音，应选合叶中轴内含滚珠轴承的为佳，一般16元-24元。

抽屉导轨：导轨分为二节轨、三节轨两种。选择时应注意外表油漆和电镀的光亮度、承重轮的间隙和强度，这些因素决定了抽屉开合的灵活和噪音，应挑选耐磨及转动均匀的承重轮。

锁具：按锁芯的制造材料来分，目前市场上的锁可分为全铜锁和普通锁。购买时可以用手感比较锁的重量，越重的说明锁芯使用的材料越厚实，越耐磨损。同时要反复开启，看锁芯弹簧的灵敏程度。