



# 用数据守护烟火人间

## ——刘恒超与联合威道的二十年坚守

在很多人眼中,“市场调查”是一个专业又遥远的词汇。但在天津联合威道市场调查服务有限公司创始人刘恒超看来,这项工作既贴近烟火日常,又承载着沉甸甸的责任。从一款啤酒的口味打磨,到城市老旧小区改造;从企业产品迭代,到国家人口普查,数据背后,是千万人的真实生活,是社会发展的清晰脉搏。

### 二十年创业路 从一间小屋到全国布局

二十多年前,从外地来天津求学的刘恒超,因一次勤工俭学与市场调查结缘。当时他在统计局参与问卷调查,彼时的天津,民营调查行业尚属空白,这片蓝海让他看到了难得的机遇。他未曾想到,这份偶然接触的工作,会成为自己半生坚守的事业,更让他成为天津民营市场调查领域的开拓者。

2002年,刘恒超怀揣着几万块启动资金,在一间60平方米的小屋里创立了联合威道。几台借来的电脑、简单的办公桌椅、刚够支付的房租,便是公司的全部家当。创业的艰辛远超预期,公司开张后整整三个月,没有接到一笔订单,团队甚至做好了第四个月就关门停业准备。就在濒临放弃的边缘,他们迎来了第一单4500元的业务。

熬过初创的至暗时刻,联合威道逐步步入正轨。2008年走出天津,在石家庄设立分公司;2011年进驻保定;2013年拓展至太原,以华北地区为核心,业务辐射全国。多年深耕,联合威道拿下国家统计局颁发的涉外调查许可证,成为行业协会常务理事单位,斩获多项国际认证与优质数据供应商荣誉,从几人的小团队,成长为国内颇具影响力的专业调查机构。

### 打造诸多经典案例 守护行业真实数据

刘恒超始终认为,数据的真实与权威,是市场调查行业的生命线。在很多人眼里,问卷调查不过是简单的勾选填写,但联合威道始终坚守严格的立体质控体系。纸问卷时代,数据采集、独立复核、逻辑查错三方分离,杜绝虚假信息;数字化转型后,90%的项目采用平板、线上问卷,搭配定位、录音等技术手段,后台实时监控,从源头保障数据精准可信。

凭借专业严谨的态度,联合威道打造了诸多经典案例。曾经风靡天津

的中小餐饮场所的酒店专供啤酒,便是由联合威道全程护航。从概念测试确认消费者接受度,到三轮口味测试选定最优配方,再到瓶型、标签优化,全流程数据支撑,最终打造出区域爆款。

2019年,联合威道创下国内行业首例——为中国汽车研究中心完成汽车座椅舒适性专项调查。项目团队购入九辆测试车,走遍全国六个城市,拆除车门,配备价值四十万元的德国压力测试设备,结合360度全身扫描,精准采集驾乘者坐姿压力数据,填补了国内该领域研究的空白。

如果说商业调查助力企业成长,那么政府第三方评估,则让刘恒超读懂了这份事业的民生温度。他携手天津市南开大学校友会共同发起成立公能智库,深耕政府第三方评估领域,聚焦统计调查、智库咨询、社情民意调查、满意度测评等核心业务,让政策更贴合百姓需求。

寒冬时节,团队深入滨海新区五十六个老旧小区,倾听居民改造期盼,将真实民意整理上报;在城市管理考核中,发现问题即时反馈,推动次月整改;疫情期间,承担天津市学生心理健康调查,为早期干预提供数据支持;先后参与第七次全国人口普查、第五次全国经济普查,联合威道组建近五百人专业团队,日夜攻坚、全力奋战,以参与国家重大国情普查工程为荣;投身城市体检、城市规划前期调查,扎实开展各类项目可行性研究、消费者权益保护调研,始终以专业调研践行社会责任,用真实数据服务城市发展、守

护民生福祉。

### 创新“校企协”融合模式 培育行业新生力量

在企业稳健发展的同时,刘恒超始终心系行业人才培养。联合威道主动携手天津市消费者协会、天津财经大学统计学院,创新推出“校企协”融合人才培养计划,以“消协命题、学生实践、企业指导”为核心,为市场调查领域输送“即插即用”型专业人才,为区域消费市场规范发展注入新动能。

2024年3月19日,三方正式签署战略合作备忘录。这一模式的核心是三方协同、各司其职:市消协提出调研课题,天财统计学院组织师生参与实践,联合威道提供全流程专业技术支持,让学生在真实项目中完成从理论到实操的历练。合作一年多来成果丰硕。

2025年7月,三方联手启动“天津市文旅商圈满意度调查”标志性项目,聚焦六大核心商圈,服务天津国际消费中心城市。项目历时4个月,设立30余个调查点,回收有效问卷1322份,完成深度访谈30组,精准诊断商圈痛点,为城市文旅升级提供数据支撑与决策参考。

2026年4月,三方依靠完善的校企协合作机制,开展了五大道海棠花节游客体验与消费偏好专项调查,聚焦游客出行特征、观赏体验、消费意愿及文旅配套需求,精准研判节庆文旅发展现状



刘恒超

与短板,为发展天津文旅品牌提质升级、业态优化布局提供科学依据。

与此同时,联合威道进一步将校企协融合培养计划纵深拓展,再度携手天津市消费者协会,与天津商业大学达成全新合作布局,复制成熟育人模式、拓宽高校合作版图,覆盖更多专业学科与青年学子,持续壮大市场调查行业人才储备。

在刘恒超心中,市场调查从来不是冰冷的数据堆砌,而是一项“让生活更美好”的事业。他们用科学方法收集信息,以客观数据支撑决策,既帮助企业打造优质产品,也让政府政策更贴近民心,让普通百姓真正受益。

二十载风雨兼程,从60平方米小屋到全国布局,从无人问津到行业标杆,刘恒超带领联合威道,用专业与责任,在数据与民生之间架起桥梁。未来,他们将深耕专业服务,深化产教融合,培育更多行业人才,书写市场调查行业的责任与担当,守护每一份烟火幸福。

都市频道《财富+》播出时间:每周二、周三、周四20:15;经济广播《财富+》播出时间:每周六20:00。

## 时代的篇章就是我们建设的蓝图

着力做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”  
服务实体经济高质量发展

### 理财漫谈

## 从“1元起存”的银行理财开始

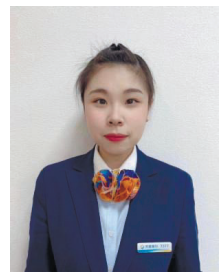
如今银行推出的许多“1元起存”理财产品,可实现实时赎回,日常零花钱都能投入,随用随取不影响消费,完美适配年轻人“小钱也能生钱”的需求。这类R1-R2级低风险产品,对理财知识要求不高,还能够避开高风险投资陷阱。

比选对产品更重要的,是建立“强制储蓄”机制,工资自动分账是关键技巧。建议采用“50/30/20法则”:工资到账后,通过银行App设置自动转账,50%转入消费账户用于房租、通勤、三餐等必要开支;30%转入理财账户,配置“1元起存”的现金管理类理财产品或进行基金定投;20%转入储

蓄账户作为应急备用金,存入银行“活期+”等灵活存取产品,攒够3-6个月生活费即可形成安全缓冲。这种“先锁定储蓄,再规划消费”的模式,能从根源上避免冲动消费,让攒钱成为一种习惯。

对于刚起步的年轻人,还可以尝试小额储蓄计划进阶。比如“十二存单法”,每月将工资的10%-15%存入1年期定期存款,一年后每月都有存单到期,兼顾收益与流动性。若担心资金周转问题,可将应急金和日常闲钱分开配置:应急金放在支持T+0赎回的货币基金类产品,日常零散资金投入“1元起存”的日

开型理财,既能保证资金灵活,又能让每一分钱都在增值。



本文作者:

佟美杰

齐鲁银行天津分行员工;

获得银行从业资格、基金从业资格、证券从业资格、初级经济师证书等资格。