

# 2023年餐饮外卖市场调查报告 餐饮业市场调查报告(优秀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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 餐饮外卖市场调查报告篇一

总体目标:通过对消费结构、需求特征、顾客满意度等进行深入细致的调查。对浙江师范大学具有代表性的学生样本进行北门餐饮调查，并通过走访现有的经营者，了解日常经营问题、顾客消费偏好、竞争情况等。，全面分析浙江师范大学北门餐饮市场的整体格局和需求趋势，为制定营销策略和未来发展小资再现主题餐厅的策略提供信息支持。

次级目标:

1. 北门餐饮业消费需求现状综合调查
2. 开展全校代表学生和消费者对北门餐饮业满意度调查
3. 拜访食堂经理和北门现有的经营者，了解当前的经营情况和需要解决的问题
4. 分析北门餐饮营销现状及需要解决的问题

根据对浙江师范大学餐饮经济的整体分析和对北门餐饮业的整体把握，结合小资再现主题餐厅的经营策略和品牌特征，本次调查以大学生和经营者为重点，重点关注消费需求的现状和趋势。以区域集团调查的形式，进行深入的客户调查和市场扫描分析大约需要3天。调查方法以问卷调查为主，辅以

访谈调查和市场观察，偶尔进行鬼实验调查，收集相关经济和市场的二手资料进行统计分析。

受访者抽样：

- 1) 从大学生中抽取150个样本，抽取不同学院、专业、年级、收入和口味的代表性样本。
- 2) 从食堂工作人员中抽取20个样本，其中食堂经验、采购人员、厨师和一般工作人员被分配一定的数量。
- 3) 北门现有商家抽取样本20个，其中传统中餐厅、快餐店、茶咖吧、特色小吃店、火锅店、糕点店各占一定比例。

调查方法：

- 1) 问卷调查
- 2) 访谈调查
- 3) 市场观察
- 4) 电话网络调查
- 5) 幽灵实验调查等

主要研究内容：

- 1) 大学生消费调查的主要内容：现有市场消费品牌与顾客满意度、市场消费数量与水平、消费者对现有品牌的认知与评价、餐饮消费心理、影响消费者餐饮选择决策的关键因素、餐饮消费新需求等。
- 2) 对学校食堂工作人员调查的主要内容：从食堂原材料的采购制度，到食品的生产工艺，到食品安全卫生的控制，到所售

蔬菜的价格，最后到食堂的服务情况，做一个大概的了解，分析其优缺点和存在的问题。

3) 现有经营者调查的主要内容:餐厅的类型和口味、产品的渠道体系、主要业务支持点、主导产品的推广手段、服务客户的原则、经营者的现实满意度、营销心理、期望和要求等。

4) 访谈调查内容:主要了解消费者对小资再现主题餐厅品牌 and 产品的理解、评价和建议，进一步掌握消费者的喜好。

5) 鬼实验考察内容:亲身经历2&mdash产品、口味、就餐环境、服务水平、卫生状况等。对这三家餐馆的'产品进行分析和评估，然后剔除粗制产品，进行提炼。

### (3) 调查、组织和实施的过程

调查组有3人，在浙江师范大学北门进行了为期7天的餐饮业市场调查。

#### 1. 组织实施过程

12月3日，调查准备阶段，准备调查资料 and 材料

12月4日，确定了调查的目的 and 方向，并启动了非正式调查

12月5日发放问卷，北门进行深入细致的市场调查，收集宝贵的第一手资料。同时，通过做笔记、画画、写日记等方式对调查结果进行巩固 and 深化。并分析现有数据，去伪存真，总结有用信息。

12月6日，对大学生消费者、食堂工作人员 and 现有商家进行了访谈调查，获得了较为准确的一线信息。

12月7日，研究小组进行了信息交流和反馈。每位调查人员完

成一份调查区域的市场调查报告。并探讨了区域餐饮市场的营销对策。

12月8日，研究小组对问卷进行了系统的统计和处理，收集了数据，获得了不同参考指标的统计数据。

12月9日，统计信息分析整理，市场调研，撰写调研报告。

## 2. 调查员的区域分布

研究者

问卷区

观察类型

参观区

实验类型

欧美

行知

传统中餐厅，火锅店

北门现有商户

传统中餐厅，火锅店

yuluyan

经济学和管理学，外院，法律和政治，数据和文学，人文学科

特色小吃酒吧和糕点店

学校食堂工作人员

特色小吃酒吧和糕点店

徐一清

其他的

快餐店，奶茶吧

学生消费者

快餐店，奶茶吧

## 二、调查的主要统计结果及分析

本次调查共收集到大学生消费者有效问卷137份、学校食堂工作人员访谈笔录20份、北门现有商户访谈笔录20份。通过对上述问卷和访谈笔录的统计处理，辅以调查组的小苦报告，得出浙江师范大学北门餐饮市场调查结果如下：

### (1)浙江师范大学北门餐饮业市场总体情况概述

#### 1. 北门餐饮经济发达，消费水平高，消费大。

首先，根据实地调查结果，北门外约有101家餐厅设有正规店铺和摊位，包括中式快餐店、传统中餐厅、特色小吃店、西餐厅、火锅店等。，如下表1所示，地理分布见附图；其次，北门餐饮的快速发展主要依靠浙江师范大学的学生消费者。据相关统计，浙江师范大学师生约3万人，消费群体巨大。统计显示，北门大部分学生每天都出去吃饭；最后，从浙江师范大学的地理位置来看，虽然浙江中部地区的消费水平不如全省发达城市，但总体水平还是比较高的。根据问卷调查，

浙江师范大学学生月平均消费约为900，细分为五个消费细分，如下表2所示。

图表1:北门餐饮类型及分布

类型

量

鱼热

16

中国传统餐馆

26

特色小吃酒吧

35

西餐厅

三

火锅餐馆

三

糕点店

六

奶茶咖啡吧

表2:浙江师范大学学生月平均消费分布

消费水平

比例

500~800

7.1%

800~1100

42.9%

1100~1600

45.2%

1600~20xx

2.4%

20xx年

2.4%

2. 主要消费类型和口味偏好明显，重复消费屡见不鲜

3. 消费时间分散，餐饮服务趋于全天

4. 消费者主体一般倾向于2~4人，高消费能力

5. 北门餐饮市场竞争格局相对稳定，经营者越来越同质化
6. 产品差异化程度低，缺乏营销创新

## (二)浙江师范大学北门餐饮消费者满意度及需求现状分析

1. 食品安全和卫生是消费者选择用餐场所的首要因素。
2. 消费者的口味习惯和喜好主要倾向于家常菜，大众口味比较辣
3. 产品质量和服务是影响消费者选择就餐场所的主要因素。
4. 消费者对产品价格比较理性，学生消费水平比较高且稳定
5. 消费者对食品卫生和安全的满意度较低
7. 大多数消费者对餐馆提供的直接、实惠的促销方式感兴趣
8. 促销券是消费者了解餐厅信息的主要渠道
9. 大学生消费者普遍注重小群体消费，对新鲜时尚的东西感兴趣

## (三)浙江师范大学北门餐厅经营现状及分析

1. 北门餐饮市场不断有新的商家参与竞争，同时也有商家退出，形成目前相对均衡、微妙的关系。
2. 很多餐厅的环境、规模、菜品类型、价格和服务差别不大，而且趋于同质化
5. 没有品牌意义，只关注目前的盈利能力



## 餐饮外卖市场调查报告篇二

现在餐饮行业的竞争也是非常激烈的，要想餐饮行业市场上站稳步伐是不容易的。因此各大餐饮企业通过做了关于餐饮市场方面的调研，以便解该市场发展的趋势与特点。

餐饮业发展的社会经济环境越来越好。我国经济的发展与人民生活水平的不断提高是餐饮业发展的基础条件。

### 1. 假日消费成为市场的新亮点。

元旦、春节、五一等节假日市场较往年更加火爆，各地旅游团队用餐、家庭宴席、婚庆寿宴和散座业务明显增多。

### 2. 企业经营特色更加突出，经营水平普遍提高。

在竞争不断激烈的情况下，企业更加注重创新经营和特色经营，菜品、质量就餐环境和服务水平等逐步提升，行业总体经营水平有所提高，为行业持续发展创造了基础。由过去偏于重品种、重价格向重品牌、重质量方向转化，抓管理、上档次、创名牌。

### 3. 大众化经营持续红火。

小吃、快餐和成品、半成品市场不断扩大，家庭私人消费占市场的比重继续增大，成为支撑行业发展的主要力量。

### 4. 营销观念加强，品牌促销力度加大。

各地名品推展、精品展销、形象宣传、文化促销等活动广泛开展，从价格竞争逐步向质量与品牌文化竞争转化，营销促销的作用越来越大，得到企业的重视。今年各地普遍开展了美食节、展销月等活动，以节促销、媒体促销，文化活动与美食相结合的特点更加明显。企业普遍注重营造经营氛围，

扩大市场影响力。一大批老字号企业积极弘扬传统饮食文化、创新技术、创新菜品、树立品牌，取得良好的经营成果。同时，很多企业通过增加科技含量，进一步提高经营水平。

餐饮行业发展的趋势有那些呢？

1. 激烈竞争局面仍将保持。

通过竞争将进一步对现有餐饮网点进行优胜劣汰，以市场的作用促进企业的整合，从而促进企业的. 进步和推动行业发展。

2. 创新经营、品牌营销的趋势更为明显。

企业要在市场占据一定地位必须加强创新经营力度和丰富文化品牌内涵。逐步改变传统的以手工随意性加工、单店作坊式经营、经验型管理为主的状况，向标准化加工、工厂化生产、连锁规模化经营和科学现代化管理的方向发展，促进行业发展的整体水平不断提高。

3. 大众化市场的经营空间更加拓宽。

假日消费与家庭私人消费继续看好，大众经营品种和餐饮食品开发不断加快，在为流动人口、工薪阶层服务为主的基础上，向为家庭厨房服务延伸，开拓更加广阔的市场空间，更好地满足人民群众基本生活的需求。

## 餐饮外卖市场调查报告篇三

在某一情况或事件需要弄清楚时，我们通常要进行深入的调查研究，最后将结果反映在调查报告中。一起来参考调查报告是怎么写的吧，下面是小编为大家整理的餐饮市场调查报告范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

我们在学校生活已快有两年时间，学校周边的餐饮行业与我们的生活息息相关。我们从贴近身边的餐饮行业开始调查，通过在海洋大学小吃街的走访中，使我们对身边的餐饮行业有了更深入的了解，也知道了周边餐饮行业所存在的问题。

1、问卷调查

2、实地走访、面谈

3、蹲点观察

小吃街各种小吃。

(1)对学校周边的餐饮店、小吃店和流动摊位进行摸底调查。主要调查一下几个方面：

1、经营的主要特色

2、小吃价格如何

3、是否具有经营餐饮的相关资质

4、经营者的利润与成本

5、对收入情况是否满意

6、对学生在这方面的消费进行调查

(2)对上述三个地方的调查对象进行问卷调查，共发放问卷30份。

(3)调查结果整理分析

1、对相关资料进行客观分析

## 2、对问卷调查进行分析

## 3、写研究报告、调查方案等

(一)按学校周边小吃的特点，将小吃分为以下几类：

1. 本土小吃：在调查中我发现，在众多的小吃中，本地的小吃很受学生群体的欢迎。列如：炒饭、麻辣烫等。

2. 外来小吃：我们看到更多的是众多的外来小吃，如大盘鸡、米粉。这类小吃更能吸引的是外来的学生，应为这类小吃更符合消费学生的口味。小吃经营者也深知这个因素。这类小吃老顾客占相当一部分。

(二)学校周边小吃的分布特点及经营形式，通过实地观察，我们发现学校周边小吃的分布特点有以下规律：

(1)经营地点集中：小吃主要分布小吃街，且小摊点居多。

(2)高档小吃较少，一般比较大众化。

通过调查，我总结出了学校周边小吃的经营形式：

(1)小摊点式

(2)小吃车式：如桂花糕等。

(3)流动式

(4)条件好一点的有小餐馆式、店铺式。

(5)加盟连锁式

(三)消费者(学生)的消费情况及态度

在调查中我们发现，在学生的生活方式方面，大家的偏好较为均衡，选择酸甜苦辣的口味都有，而在制作工艺方面，选择蒸、煮、烤的人数较多。从消费水平来说，大家认为小吃的价格在2—5元较为合理，所占百分比为49.82%，认为6—10元可以接受的为38.46%，10元以上的为5.49%，2元以下的为6.23%。从健康角度讲，大家还是很关注自己的健康状况，56.78%认为健康的饮食习惯对自己的身体非常重要，36.63%认为比较重要，1.46%认为不重要，5.13%则表示没了解过。尽管对于健康的关注度很高，但是谈到对于自己不良习惯的改正问题，49.08%的人认为可能会去改正，只有44.69%表示一定会去改正，3.30%表示不想理会，2.93%表示不会。

#### (四) 现状分析

根据调研的结果，总结出学校周边小吃存在以下几个缺点：

学校周边小吃是我们生活中不可缺少的一部分，但是通过调查发现，大部分学生对学校周边小吃的卫生情况都有意见，主要表现在以下几个方面：

——小吃周边环境差。

除造成大量污染之外，占道经营、阻碍交通、破坏学校绿地，城市卫生脏、乱、差随之带来管理秩序混乱，影响大家学习生活，经营者逃避管理，极易造成混乱，难以整治，不利于城市建设和管理。

——缺乏一个标准化的机制。

小吃虽有其独特的风味，但是缺乏一个集中的销售点，小吃摊点大多零零散散，分散在各个摊位，而且，经营者也没有规定统一的服装，显得杂乱无章。

——卫生条件不符，基础设施不够健全。

这也是学校周边小吃中出现的最多问题。据我观察，有以下卫生问题需要解决：

(1) 个人卫生情况：很大一部分学校周边餐饮摊经营者不按要求着装，个人卫生不令人满意。

(2) 经营操作过程中的卫生情况：很多老板用一个案板、一把刀生熟混切，很不卫生。还有的一些油炸小吃，油反复使用，影响身体健康！

(3) 小吃食材的卫生情况：各类小吃、麻辣烫、鱼肉类烧烤制品，其来源、盛装的器具、加工的过程中的卫生情况，也不如人意。

(4) 学校周边小吃的就餐条件不卫生，如小吃摊桌椅的卫生，盘碗的洗涤及消毒条件，都没有保障。

(5) 环境问题：学校周边小吃带来的环境问题，也是影响最大最严重的问题。

——缺乏创新，花样不多，形式单一。

想到学校周边小吃，人们的第一印象就是琳琅满目，花样繁多，但是一个小吃摊点往往只经营1到2种小吃，这样就使得学校周边小吃的市场竞争力不足，很难在当今多元化的市场中生存下去。

——缺乏一种情调及氛围。

很多时候，小吃是作为一种零食来增进和联络感情，所以小吃除了色香味，还讲究一种氛围和情调。

针对学校周边小吃存在的缺点，我提出了以下几点建议与对

策：

1. 相关部门应该加大力度对各种小吃的卫生状况进行检查。让师生吃得放心、安心。
2. 随着大家生活水平的不断提高，人们对于饮食的要求也越来越高，特别是在对质量、特色、营养、品牌以及绿色食品的追求，更将呈上升趋势，这为饮食文化的发展提供了更广阔的发展空间。但是学校周边小吃虽然多样，但制作形式较为单一，所以建议经营者要加强对当地小吃口味的研制，在维持原汁原味的同时提供多样化的选择。
3. 学校周边小吃应建设具有一定规模的小吃一条街，这样能让大家能有一个遍当地特色小吃的地方，而不是到处寻找还不一定吃得遍。

## 餐饮外卖市场调查报告篇四

### 一、科园三街人流特点调查和分析：

科园三街地理位置概述：科园三街起口石杨路，截止与科园四路交汇处，科园三街其与科园一路、二路、三路接壤，是石桥铺核心地段。

科园三街人流总体结构分析：科园三街是石桥铺的美食一条街，他的人群主要分布在金果园、彩电苑、渝高大厦、南方花园b□c□d□e区。

科园三街周围办公写字楼间诸多，如：渝高大厦、金果园办公写字间及彩电中心附近的办公辐射等。

科园三街周边三大酒店带来消费人群，劲力酒店、南方君临酒店、即将完工的申基索非亚大酒店。

科园三街流年龄结构分析：逛街人群主要以年轻人（特别是晚上）（15-30岁），中年人（30-55岁）带小孩（0-15岁）还有部分老年人组成。下面是各年龄段所占比例图：

## 图表1石路人流年龄结构图

### 人流消费状况分析：

大约40%的人流消费层次较低，他们不舍得在饮食方面花大笔钱，这些人一般选择在王记小羊府，老鸭汤，绿豆花火锅鱼，以及其他小餐馆消费。

另外大约35%的人流消费层次稍高，他们考虑卫生、有档次或受西方文化的少数影响。他们一般选择在观云轩茶坊，秦妈火锅，德庄火锅等大众中档消费场所消费。

其余25%的人流属于相对高消费层，他们往往阅历丰富，收入较稳定，有品位，注重生活质量，他们受浓韵厚重的文化影响较大，或是商业应酬。他们一般选择陶然居，天地源川菜调理川菜坊，新七十二行酒楼，来福记大酒楼，龙腾食府等店消费。

## 二、主要竞争对手调查和分析

火锅类约占35%

中餐酒楼约占35%

海鲜、水杂类约占30%

其中以鱼主创招牌的占24家中的29%

## 三、主要竞争对手的客户群及定位分析

龙门鱼府：情侣，商务会客，朋友聚会，时尚男女。商务宴



客闲型消费。

馋嘴娃娃水鱼：年轻白领，家庭朋友聚会。时尚实用型消费。

豪锅鱼府：事业有成者，家庭，商务会客等实用型消费。

綦江白渡鱼：家庭朋友聚会，工薪阶层，实用型消费。

绿豆花火锅鱼：工薪阶层，实用型消费。

年年有渔火锅：工薪阶层，大众型消费。

刘氏耗儿鱼：工薪阶层，大众型消费。

#### 四、经营策略建议

1、要有好的产品。一个企业能够生存、壮大，其最根本的原因是它有好的产品。无论经营策略如何高明，无论营销手段多么厉害，消费者心中的秤对每个企业来说都是公平的，消费者的眼睛总有雪亮的时候。没有好的产品，说什么都是白搭。我们见到拥有好产品的企业成功了，我们也见过拥有好产品的企业失败了。但是我从来没有见过一家产品质量差的企业成功了，即使是“成功”，那也是短暂的“成功”。拥有好产品的企业成功了，是因为它有正确的经营策略作保证。而那些拥有好的产品却失败了的企业是因为缺乏正确的经营理念 and 经营策略。产品是在生产出来后才面对消费者，而消费者也只能从物理各方面的特性来检验自己所消费的商品。生产者在产品的生产过程中如果完全靠生产员工的责任心来确保产品质量的话势必缺乏质量保证。因此，在产品的生产中我们必须建立一套完整的质量保证体系。对于餐厅的经营来说，最好建立一套完整的菜品质量保证体系。每一道菜的制作按成本投料，按程序操作，使每道菜都达到本店的质量标准。同时最好还能把一些产品标准向消费者公布。为什么麦当劳要规定每个碗要洗18遍，难道洗17遍不行吗？完全行。

按一般人的逻辑，一个碗洗3遍已经很卫生了。而麦当劳要求洗18遍给消费者的感觉就是完全（非常）放心餐厅的卫生了，它的制度给消费者的是一种安全感。由此可见，建立一整套菜品的质量保证系统是完全有必要的。

2、要有好的服务。对于餐饮业来说，服务其实是另外一半产品。因此，决定餐厅经营的成败的另外一个重要的因素当然是服务了。为什么有的人愿意花钱买服务，当然是因为消费者很看重服务。随着人们生活水平的提高，目前人们对于用餐的定位也正悄然改变。消费者吃饭已经不仅仅是为了填饱肚子，还希望能通过用餐把工作的疲劳和压力缓解一下。自然的，我们就会想到应该为消费者营造一种愉悦的用餐氛围。我想这应该可以作为餐厅经营者努力的一个方向，即通过一系列的工作，为餐厅营造出快乐的用餐氛围并有效的感染消费者。并以此作为餐厅的核心价值——快乐用餐，从而树立起餐厅自己的特色。要做到使消费者快乐用餐，我们需要做的事情就是提供人性化的服务和不断推出便民、利民的新举措。为了保证优质的服务，我们要建立一套完整的服务规范体系，按程序工作。

3、价格反映价值。在价格方面，菜品的定价要合理适度。一方面产品的价格要反映价值，另一方面产品的价格又要与企业的定位相匹配。即实现4p之间的匹配。因为我们都不会相信在小地摊上能买到真正的金利来西服，也不会相信花两元钱能吃到鱼翅。在品牌打响之后，是可以存在一定的程度溢价的。

4、创新是一个企业持续前进的动力。如果没有创新，即使现在拥有好的产品，好的服务，那么总有一天会失去他们。因为产品和服务都是可以模仿和复制的，只有创新是不可模仿和复制的。市场是不断变化的，“大鱼吃小鱼，快鱼吃慢鱼”是市场竞争的不二法则。如果没有创新就意味着落伍，落伍就必定被吃掉。因此餐厅的经营一定要有创新意识。要根据市场变化和客人的需求不断的创出新意，定时增添、更

换经营的品种和推出新的服务方式，使客人总有新鲜感，满足客人求新、求奇、求特的需求。但不要只是一味的模仿其他的名店。

5、企业文化造就凝聚力。企业的发展还离不开员工和管理者的一致努力，如果只是管理者在努力，员工只是被动的在接受管理或者上下级之间存在明显的不平等和不公平，那么企业肯定没有凝聚力。因此，一个企业要能迅速的成长并取得成功必须要有较强的凝聚力，有凝聚力才会有执行力。上下一心才能促使企业的 fastest 发展。一个企业的凝聚力是靠企业的文化建立起来的，也是靠经营者的优秀素质建立起来的。企业的经营者应该以身作则，善于团结人，善于使用人，善于培养人。当然企业也决不能象家庭那样一团和气，要奖罚分明，工作和交情分明。

6、树立危机意识。无论是一个企业还是一个人都应该树立危机意识。如果一个人知道自己的生命还剩下最后一个月的时间，他难道还不会好好的生活吗？如果一个企业知道自己一个月后就会倒闭，难道企业的管理者和员工还不会努力的工作吗？只有树立危机意识，我们才会有紧迫感。只有树立危机意识，企业才会意识到竞争的残酷性。一个企业应该把竞争意识贯彻到一切业务活动中去。在经济效益好的时候，做好下一步的工作计划，有应变能力才能立于不败之地。

## **餐饮外卖市场调查报告篇五**

### **1. 调查目标、方案设计和组织策划**

#### **(一) 调查目标**

总体目标:通过对消费结构、需求特征、顾客满意度等进行深入细致的调查。对浙江师范大学具有代表性的学生样本进行北门餐饮调查，并通过走访现有的经营者，了解日常经营问题、顾客消费偏好、竞争情况等。，全面分析浙江师范大学

北门餐饮市场的整体格局和需求趋势，为制定营销策略和未来发展小资再现主题餐厅的策略提供信息支持。

次级目标：

1. 北门餐饮业消费需求现状综合调查
2. 开展全校代表学生和消费者对北门餐饮业满意度调查
3. 拜访食堂经理和北门现有的经营者，了解当前的经营情况和需要解决的问题
4. 分析北门餐饮营销现状及需要解决的问题

## (二) 调查对象和形式

根据对浙江师范大学餐饮经济的整体分析和对北门餐饮业的整体把握，结合小资再现主题餐厅的经营策略和品牌特征，本次调查以大学生和经营者为重点，重点关注消费需求的现状和趋势。以区域集团调查的形式，进行深入的客户调查和市场扫描分析大约需要3天。调查方法以问卷调查为主，辅以访谈调查和市场观察，偶尔进行鬼实验调查，收集相关经济和市场的二手资料进行统计分析。

受访者抽样：

- 1) 从大学生中抽取150个样本，抽取不同学院、专业、年级、收入和口味的代表性样本。
- 2) 从食堂工作人员中抽取20个样本，其中食堂经验、采购人员、厨师和一般工作人员被分配一定的数量。
- 3) 北门现有商家抽取样本20个，其中传统中餐厅、快餐店、茶咖吧、特色小吃店、火锅店、糕点店各占一定比例。

调查方法：

- 1) 问卷调查
- 2) 访谈调查
- 3) 市场观察
- 4) 电话网络调查
- 5) 幽灵实验调查等

主要研究内容：

- 1) 大学生消费调查的主要内容：现有市场消费品牌与顾客满意度、市场消费数量与水平、消费者对现有品牌的认知与评价、餐饮消费心理、影响消费者餐饮选择决策的关键因素、餐饮消费新需求等。
- 2) 对学校食堂工作人员调查的主要内容：从食堂原材料的采购制度，到食品的生产工艺，到食品安全卫生的控制，到所售蔬菜的价格，最后到食堂的服务情况，做一个大概的了解，分析其优缺点和存在的问题。
- 3) 现有经营者调查的主要内容：餐厅的类型和口味、产品的渠道体系、主要业务支持点、主导产品的推广手段、服务客户的原则、经营者的现实满意度、营销心理、期望和要求等。
- 4) 访谈调查内容：主要了解消费者对小资再现主题餐厅品牌和产品的理解、评价和建议，进一步掌握消费者的喜好。
- 5) 鬼实验考察内容：亲身经历2&mdash产品、口味、就餐环境、服务水平、卫生状况等。对这三家餐馆的产品进行分析和评估，然后剔除粗制产品，进行提炼。

### (3) 调查、组织和实施的过程

调查组有3人，在浙江师范大学北门进行了为期7天的餐饮业市场调查。

#### 1. 组织实施过程

12月3日，调查准备阶段，准备调查资料 and 材料

12月4日，确定了调查的目的和方向，并启动了非正式调查

12月5日发放问卷，北门进行深入细致的市场调查，收集宝贵的第一手资料。同时，通过做笔记、画画、写日记等方式对调查结果进行巩固和深化。并分析现有数据，去伪存真，总结有用信息。

12月6日，对大学生消费者、食堂工作人员和现有商家进行了访谈调查，获得了较为准确的一线信息。

12月7日，研究小组进行了信息交流和反馈。每位调查人员完成一份调查区域的市场调查报告。并探讨了区域餐饮市场的营销对策。

12月8日，研究小组对问卷进行了系统的统计和处理，收集了数据，获得了不同参考指标的统计数据。

12月9日，统计信息分析整理，市场调研，撰写调研报告。

#### 2. 调查员的区域分布

研究者

问卷区

观察类型

参观区

实验类型

欧美

行知

传统中餐厅，火锅店

北门现有商户

传统中餐厅，火锅店

yuluyan

经济学和管理学，外院，法律和政治，数据和文学，人文学科

特色小吃酒吧和糕点店

学校食堂工作人员

特色小吃酒吧和糕点店

徐一清

其他的

快餐店，奶茶吧

学生消费者

快餐店，奶茶吧

## 二、调查的主要统计结果及分析

本次调查共收集到大学生消费者有效问卷137份、学校食堂工作人员访谈笔录20份、北门现有商户访谈笔录20份。通过对上述问卷和访谈笔录的统计处理，辅以调查组的小苦报告，得出浙江师范大学北门餐饮市场调查结果如下：

### (1)浙江师范大学北门餐饮业市场总体情况概述

#### 1. 北门餐饮经济发达，消费水平高，消费大。

首先，根据实地调查结果，北门外约有101家餐厅设有正规店铺和摊位，包括中式快餐店、传统中餐厅、特色小吃店、西餐厅、火锅店等。，如下表1所示，地理分布见附图；其次，北门餐饮的快速发展主要依靠浙江师范大学的学生消费者。据相关统计，浙江师范大学师生约3万人，消费群体巨大。统计显示，北门大部分学生每天都出去吃饭；最后，从浙江师范大学的地理位置来看，虽然浙江中部地区的消费水平不如全省发达城市，但总体水平还是比较高的。根据问卷调查，浙江师范大学学生月平均消费约为900，细分为五个消费细分，如下表2所示。

图表1:北门餐饮类型及分布

类型

量

鱼热

16

中国传统餐馆



26

特色小吃酒吧

35

西餐厅

三

火锅餐馆

三

糕点店

六

奶茶咖啡吧

10

表2:浙江师范大学学生月平均消费分布

消费水平

比例

500~800

7.1%

800~1100

42.9%

1100~1600

45.2%

1600~20xx

2.4%

20xx年

2.4%

2. 主要消费类型和口味偏好明显，重复消费屡见不鲜
3. 消费时间分散，餐饮服务趋于全天
4. 消费者主体一般倾向于2~4人，高消费能力
5. 北门餐饮市场竞争格局相对稳定，经营者越来越同质化
6. 产品差异化程度低，缺乏营销创新

## (二)浙江师范大学北门餐饮消费者满意度及需求现状分析

1. 食品安全和卫生是消费者选择用餐场所的首要因素。
2. 消费者的口味习惯和喜好主要倾向于家常菜，大众口味比较辣
3. 产品质量和服务是影响消费者选择就餐场所的主要因素。
4. 消费者对产品价格比较理性，学生消费水平比较高且稳定

5. 消费者对食品卫生和安全的满意度较低
7. 大多数消费者对餐馆提供的直接、实惠的促销方式感兴趣
8. 促销券是消费者了解餐厅信息的主要渠道
9. 大学生消费者普遍注重小群体消费，对新鲜时尚的东西感兴趣

### (三) 浙江师范大学北门餐厅经营现状及分析

1. 北门餐饮市场不断有新的商家参与竞争，同时也有商家退出，形成目前相对均衡、微妙的关系。
2. 很多餐厅的环境、规模、菜品类型、价格和服务差别不大，而且趋于同质化
5. 没有品牌意义，只关注目前的盈利能力