

餐饮业调查报告下载(精选5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

餐饮业调查报告下载篇一

xx在近几年来经济得到快速的发展，餐饮业也得到长足的发展与进步，形成许多知名餐饮品牌以及连锁店，乃至全国都名声大噪，面对改革发展的新形式，xx餐饮企业应灵活应变，以优良的品质，过硬的品牌寻求更大更广的发展空间。

2、价格大众化，偏向中间消费群体；

xx餐饮业需要新的经营理念、方式、品种和服务，为广大消费者日益增长的餐饮需求做准备，调整市场结构，不断推陈出新，主动抢占市场占有率，拉动xx经济的可持续发展。

餐饮业调查报告下载篇二

总目的：通过深化细致的调查浙师大各代表性学生样本的北门餐饮消费构造现状、需求特点、顾客满意度等，以及走访现有经营商家，理解日常经营问题、顾客消费偏好、竞争状况等，综合分析浙师大北门餐饮业市场的总体格局与需求趋势，为之后经营一家小资再现主题餐厅制定全力开拓市场的营销战略与策略提供信息支持。

分目的：

1. 全面搜索北门餐饮业消费需求现状
2. 开展全校各代表性的学生消费者对北门餐饮业的满意度的调查
3. 适量走访食堂经理和北门现有经营商家理解经营现状和需解决的问题
4. 分析北门餐饮市场营销现状及需解决的问题

根据对浙师大餐饮经济的总体分析及对北门餐饮业的整体把握，结合小资再现主题餐厅的经营战略和品牌特点，本次调查以在校大学生及经营商家为重点调查对象，以消费者需求现状与趋势为重点调查方向。采取区域分组调查的形式，集中3天左右的时间进展顾客深度调研和市场扫描及分析，调查方式以问卷调查为主，访问调查及市场观察为辅，间或幽灵实验调查，并搜集相关经济与市场的第二手资料进展统计分析。

调查对象抽样：

- 1) 在校大学生消费者抽取样本150个，抽取不同学院、不同专业、不同年级、不同收入、不同口味偏好的代表性样本。
- 2) 校食堂工作人员抽取样本20个，其中食堂经历、采购人员、厨师、一般工作人员各分配一定的数量。
- 3) 北门现有经营商家抽取样本20个，其中传统中式餐馆、快餐店、奶茶咖啡吧、特色小吃店、火锅店、糕点店等各占一定比例。

调查方式：1) 问卷调查。2) 访问调查。3) 市场观察。4) 网络调查。5) 幽灵实验调查等。

调研的主要内容：

1)在校大学生消费者调查主要内容：现有市场消费品牌及顾客满意度，市场消费数量及层次，消费者对现有品牌的认知与评价，餐饮消费的心理，影响消费者餐饮选择决策的关键因素，餐饮消费的新需求等。

2)校食堂工作者调查的'主要内容：从食堂原料的采购体系，到食品的制作工艺，到食品安全卫生的把关，再到销售的菜色价格，最后到食堂的效劳情况，进展大概的理解，并分析其优势、优势和现面临的问题。

3)现有经营商家调查的主要内容：经营的餐馆类型、风味，产品的渠道体系，主要经营支撑点，主导产品的促销手段，为顾客效劳的原那么，经营者现实满意程度，经营者的营销心理，经营者的期望值与要求等。

4)访谈调查内容：主要理解消费者对小资再现主题餐厅的品牌和产品的理解、评价、建议，以及对他们的偏好进一步掌握。5)幽灵实验调查内容：切身的感受2—3家餐馆的产品、口味，就餐环境，效劳程度，卫生状况等，然后分析评价，去粗取精。调查组共有3人，进展为期7天的浙师大北门餐饮业市场调查。

1、组织施行进程

12月3日，调查前期准备阶段，调查资料 and 材料的准备12月4日，调查目的、方向确实定，并展开非正式调查12月5日，问卷的发放，及北门实地进展深化细致的市场调查，搜集具有价值的第一手资料，同时通过笔记、绘图、记日记，使调查成果得以稳固和深化。并就现有资料进展分析，去伪存真，出有用信息。

12月6日，分别针对大学生消费者、食堂工作人员、现有经营

商家进展访问调查，获得较准确的一线信息。

12月7日，调研组进展信息交流和反响。每位调查员完成一份调查区域的市场调查报告。并讨论研究区域餐饮市场的营销对策。12月8日，调研组对调查问卷及搜集的资料进展系统的统计与处理，获得不同的参照指标的统计数据。

12月9日，统计信息分析，市场研究并撰写完成调查报告。

2、调查员的区域分配情况

调查员

问卷区域

观察类型

访问区域

实验类型

欧美

行知

传统中餐馆、火锅店

北门现有商家

传统中餐馆、火锅店

俞露燕

经管、外院、法政、数信、人文

特色小吃店、糕点店

校食堂工作人员

特色小吃店、糕点店

徐依清

其他

快餐店、奶茶吧

学生消费者

快餐店、奶茶吧

本次调查共收回有效的在校大学生消费者调查问卷137份、校食堂工作人员访谈笔录20份、北门现有商家访问笔录20份，通过对上述问卷和访谈笔录的统计处理，辅以调查小组的小结报告，获得浙师大北门餐饮市场调查结果如下：

1、北门餐饮经济兴隆，消费程度较高，消费量大。

首先，从实地调查的结果来看，北门外有正规经营店铺及摊位的餐饮店约有101家，其中中式快餐店，传统中餐馆，特色小吃店，西式餐馆，火锅店等等，详细如下表1所示，地理位置分布见附图；其次，北门餐饮也得迅猛开展主要依托浙江师范大学的学生消费者，据有关资料统计，浙师大在校师生约3万，消费群体庞大，统计数据显示大部分学生每天都出北门吃饭；最后，从浙师大所处的地理环境位置来看，浙江省中部地区，消费程度虽不及省内兴隆的城市相比，但整体程度还是较高的。通过问卷调查，浙江师范大学在校学生月平均消费在900左右，又细分为5个消费段。

2、主要消费类型、口味偏好明显，重复消费普遍大多数学生

喜欢中式快餐，快捷方便，口味喜欢多样，但比较群众，喜欢在一定时期内重复选择一家消费，基于习惯因素。

3、消费的时间分散，餐饮效劳趋于全天。

4、消费主体一般趋于2—4人，消费才能较高。

5、北门餐饮市场竞争格局相对稳定，各经营商家之间日趋同质化。

6、产品差异化程度低，缺乏营销创新。

餐饮业调查报告下载篇三

20xx年3-6月间，中国连锁经营协会以全球性金融危机下的消费行为为主题，联合上海速动市场信息咨询有限公司进行调查，调查内容主要分成两部分：第一，国际金融危机对中国餐饮业的影响及应对；第二，消费者餐饮习惯分析及需求趋势。

调查方法分成两部分：第一部分为全国性大样本消费者网络调研，将全国分为七区，以15-44岁的消费者为调查对象，共收集2520份有效问卷。主要调查涉及金融危机下，消费者支出型态的改变与不同餐饮趋势主题的关心程度。第二部分为协会餐饮业态会员的调查，共收集76份有效样本。涉及中式正餐、快餐、西式正餐、快餐、火锅、咖啡、休闲饮品等业态的代表性连锁企业，针对未来经济景气预测，采取的经营策略等。

一、国际金融危机对中国餐饮业的影响

自20xx年国际金融危机爆发后，全球陷入一个低迷的经济景气中，许多大型的国际公司都陆续倒闭/重整。现在经过半年多的经济影响，我们的调研发现：

1. 相比其它行业，「餐饮」受金融危机影响有限

就食/衣/住/行/娱乐/奢侈品类别的产品消费中，消费者因金融危机影响而降低支出

预算的比例如图1：

其中奢侈品/金融产品影响最大，其次是娱乐/衣/行/3c产品，民生必需品及电信影响不大。「食」的部分，因为不同类别的餐饮受影响程度不同，介于「影响不大」到「有影响」之间。

2. 西式/高价位的餐厅比中式/低价位的餐厅受影响大

从餐饮类型来看，发现西式餐厅受到影响最大，其次是有特色的异国料理，接着是咖啡饮料及中式餐厅。低价、有品牌的零售食品影响最小，高价位的商品受影响最大。

3. 餐饮业在华南地区受影响最大，其次是华中/华东地区

以区域性来看，不论哪一种餐饮类别，华南地区受到影响最大，华中/华东影响次之。这与区域经济发展类型有关，东南沿海地区以外向型经济发展为主，受国际金融危机影响最大，中西部地区相对受波及较小。

4. 连锁企业以「稳固中档次消费群」及「餐饮组合的差异化」的方式渡过危机

在会员方面的调查显示，有36%和28%特色、西式餐厅的经营策略是采更积极的逆势投资方式，继续增开新店，提高销售额。反而受影响较小的中式、咖啡馆业态扩张趋势放缓，分别只有21%和14%。

但不论企业是采取积极或保守的扩张经营策略，面对经济危

机大多是以「稳固中档次消费群」及增加「餐饮组合的差异化」来渡过难关。其中低价位的餐厅会更重视餐饮组合的差异化，高价位的餐厅则是着重固守既有的消费群，有些还会兼顾中价位的消费群体。

5. 受经济危机影响，企业销售额、毛利多数处于停滞或下降

调查显示，因受累当前经济环境影响，使八成原处于销售额快速增长的餐饮企业速度明显放缓或趋于停滞，甚至有约四成的企业呈现销售额下降的现象，只有不到二成的被调查者表示能维持销售额持续增长。与此同时，原材料、劳动力、房租等成本有所下降，但由于销售额下降幅度较大，使得毛利还是呈现下降的趋势。

6. 国内经济景气度已开始复苏

超过九成的被调查者认为国内此次金融危机已经到谷底了，今年下半年景气度应该会持平并逐渐回暖。其中64%的咖啡馆经营者最看好下半年的景气度，其次是西式餐厅、特色餐厅和中式餐厅。

二、餐饮组合差异化的方法

为应对金融危机影响，「餐饮组合差异化」可帮助餐饮连锁企业降低产品成本，并吸引消费者增加销售额。通常餐饮组合可根据食用时机、消费族群、流行议题这几个方向来强化差异性。

1. 食用时机

不论是何时食用，营养/卫生/价格是消费者的基本需求。除此之外：

早餐时，消费者会特别需要购买方便及烹调快速的产品，大

多消费者都是外带早餐，不会花太多时间在享受早餐。

午餐时，对上班族而言是填饱肚子，补充工作活力的泉源，因此，消费者特别重视午餐的份量及购买地点的便利性。

晚餐不同于早餐和午餐，消费者愿多花一点时间、金钱在晚餐上慰劳自己或朋友聚会，特色的产品提供更符合消费者需求，同时，消费者会要求晚餐要「色香味」俱全。

图5：消费者食用时机特点：

2. 消费族群

消费者可分为四大族群：忙碌族(31%)、diy族(25%)、享乐族(22%)、饕餮族(22%)。这四群特性分别为：

根据这些族群的属性，其餐饮组合差异化特点如下：

享乐族-以「美艳新奇」为诉求的餐饮；diy族-以「健康有机」为诉求的餐饮；

饕餮族 - 以「份量」为诉求的餐饮；忙碌族-以「简捷快速」为诉求的餐饮。

3. 流行议题

(1) 超过八成的消费者对餐厅的清洁卫生、服务员态度都越来越重视。因此，经营者除了关注产品品质外，还要更重视人员的培训。

(2) 「有机食品」、「再生素材」、「绿能概念」的装潢设计是有潜力和吸引力的，因为超过七成的消费者对养生、环保的关注度持续增长。

(3) 以「养颜/美容」为题材或针对「老年族」设计的餐饮也颇具潜力，因为有六成左右的消费者对这些议题的关注度在增长。

图6：消费者关注的流行议题

三、调查总结

1. 相比其它行业，餐饮业受金融危机影响有限。其中西式、高价位的餐厅受影响比中式、低价位的餐厅大，华南地区受影响大于华中、华东地区。
2. 受经济危机影响，73%消费者消费减少奢侈品、金融产品的支出，65%消费者减少娱乐、衣、行IT3c产品支出，民生必需品及电信影响不大。「食」的部分，因为不同类别的餐饮受影响程度不同，介于「影响不大」到「有影响」之间。
3. 受累当前经济环境，餐饮企业普遍销售额、毛利率双双下滑，使80%原处于销售额快速增长的餐饮企业速度明显放缓或趋于停滞，甚至下降，只有不到20%的被调查者表示能维持销售额持续正常增长。
4. 餐饮连锁企业普遍放缓扩张，以「稳固中档次消费群」及研究「餐饮组合的差异化」方式渡过危机。
5. 超过90%的被调查者认为国内此次金融危机已经到谷底了，今年下半年景气度应该会持平并逐渐回暖。其中64%的咖啡馆经营者最看好未来经济。

餐饮业调查报告下载篇四

通过近期对xx酒店餐饮业市场的情况进行的摸底来看，本地酒店餐饮业发展迅速，从事该产业的经济成分发生了深刻变化，由以国有经济为主体发展为多种经济成分并存，民营企

业居多；市场繁荣活跃，竞争激烈，酒店餐饮行业有喜有忧。

1、经营业态多样化，品种丰富多彩：综合性高中档酒店、饭店、专业饭店、酒楼，以及大众快餐、自助餐、休闲餐、沙龙餐饮、娱乐餐饮、美食街、美食城、特色餐饮、地方小吃店，甚至庄户饭店等应运而生，并迅速发展，形成多层次、多样化经营格局。

过去，餐饮业经营是以地方菜和少数份额的北方菜为主，现在是鲁菜、川菜、京菜、沪菜、粤菜、东北菜等应有尽有；日本料理、韩国料理等外国餐饮，麦当劳、肯德基等洋快餐也逐渐被人们所接受和青睐，形成了花样繁多、丰富多彩，南北菜系大合唱、中西餐饮大交流的局面。

2、餐饮企业经济成分和网点结构发生了深刻变化：随着经济体制改革的深化和酒店餐饮市场发展的需要，行业的经济成分发生了深刻变化。以国有经济为主的时代已成为历史。社会上各种经济成分的酒店餐饮企业，诸如多种形式的股份制、私有制酒店、饭店迅速发展。据调查，现有的全部餐饮业网点中，非公有经济性质的企业都占80%以上，但在餐饮大店中国有经济仍占较高的比重。

酒店餐饮业的网点结构呈现两极分化的趋势。过去是以中、小规模为主，大规模、高档次的酒店很少。现在是新建、扩建的大型、豪华、多功能、高档次和具有品牌特色的饭店、酒店不断增加；各种方便大众消费、具有经营特色的小餐馆、小吃店更是雨后春笋般的发展。与此相反，中等规模、档次的餐饮企业发展缓慢，有的甚至逐步减少。

3、市场竞争激烈，酒店餐饮企业盈利能力减弱：该行业已成为市场化程度极高的行业，竞争激烈，优胜劣汰，重新“洗牌”的程度加大。竞争促进了餐饮质量和水平的提高，推动了行业的发展。但多数酒店餐饮企业盈利水平偏低。从调查情况来看，淡旺季节明显，甚至在某些时候呈现供过于

求的局面，部分酒店的客房入住率不足30%，加剧了市场的竞争，企业的盈利能力减弱。

1、行业自律和行业协调服务：没有行业标准和行业规范。特别是一些私营小企业缺乏诚信，违法违规经营的现象时有发生，损害了消费者的利益，影响了行业形象。

2、经营观念转变慢，研发创新不够：随着餐饮业发展，大部分酒店、饭店整体素质和经营管理水平有了很大提高，但相当数量的酒店、饭店在经营理念、经营模式、管理技术等方面还没有摆脱传统的影响，企业经营管理落后，科学技术应用程度不高，软硬件不配套，经营管理人员整体素质和管理水平还比较低。

1、经营方式的转型困难：由于本处的背景，我们不能向其他同行那样承揽多种商业性活动，导致许多慕名而来的商户转投他家，从而造成了本处在经营形式上的缚手缚脚。但同时，该背景也给我们带来了较大的行业影响力，应该更好的利用这种影响力来拉拢客户。

2、高层次的经营管理人才和技术人才不足。引进力度不够，培训工作又跟不上，餐饮烹饪研发创新不够，菜品、经营缺乏特色。解决行业整体素质不高的问题，一是引进和培养高素质的经营管理人才和技术人才；二是切实抓好行业培训工作。在人才引进的同时，重点是抓好在职培训工作。

3、在巩固和保持现有客户的同时，还要更多的面向社会。积极扶持适合大众消费、具有经营特色、诚信服务、卫生、方便、实惠的经营方式，满足多层次、多元化的消费需求。打造餐饮酒店名牌，发展特色经营，是提高本行业核心竞争力的重要内容。

餐饮业调查报告下载篇五

据统计数据显示，今年元至二月全市实现社会消费品零售额78014万元，同比增长12.3%，比上年同期下降3.5个百分点；比全省13%的增幅低0.7个百分点。其中全市住宿餐饮业实现零售额12404万元，同比仅增长9.4%，增幅低于全市社会消费品零售额2.9个百分点，也低于批发零售业增幅3.3个百分点。住宿餐饮业的增幅明显低于批发零售业，其中限额以上(年营业收入200万元以上)住宿餐饮业法人企业实现零售额1032万元，下降幅度达34.3%。为全面了解全市1-2月住宿餐饮业，特别是限额以上住宿餐饮业法人企业营业收入大幅下降的实际情况，弄清和分析致低原因，寻求应对举措，最近，我们组成专班对市属有关住宿和餐饮企业进行了调查。

截止20xx年底，全市共有限额以上住宿餐饮业法人企业12家，共有客房数1143间，拥有接待床位2100张，接待餐饮座位7500人次，平均从业人员1313人；限额以上住宿餐饮业个体户50家。20xx年住宿餐饮业法人企业每月营业额在84万元，平均月客房收入24万元、月餐费收入60万元。

自中央“八项规定”和厉行勤俭节约反对铺张浪费等改进作风系列措施出台后，各行政事业单位积极响应中央号召，厉行节约，精简会议，压缩开支，舌尖上的浪费、公款吃喝等餐桌上腐败之风得到了有效遏制。与此同时，全市餐饮业经营和发展也受到了较大影响，经营面临前所未有的挑战。

一是营业额大幅下降。1—2月，全市年营业收入200万元以上的限额以上住宿餐饮业法人企业实现营业额1378万元，同比下降33.6%；其中餐费收入为1032万元，同比下降34.3%；企业平均月住宿(客房)收入14万元，比同期下降31.6%，企业平均月餐费收入43万元，比同期下降28.3%，其收入来源主要靠婚宴等社会消费支撑；二是企业大幅裁员。收入大幅下降迫使企业裁员，缩减经营规模，企业减员三分之一；三是企业转型困难。目前，各餐饮企业都开始顺应形势，寻求新的出路，从

优化配置原材料，半份半价、小份适量、改变菜品，加强管理等来控制成本，并向特色餐饮、大众化餐饮等经营方式转变来维持企业生存。

从目前情况看，中央“八项规定”和厉行节约反对浪费的要求是一项长期举措，决不是一蹴而就，也决不能指望“毕其功于一役”，因此，我市乃至全国消费市场目前出现的这种特殊形势，肯定不会自然而然地回复。从促进经济社会可持续发展的大目标来看，反对奢华浪费和扩大消费的目的是一致的。面对消费市场的特殊形势，我们要做的不是消极观望、坐等回复，而是要积极行动，采取有效措施应对复杂形势。

一是餐饮企业积极转变经营方式。公务超标接待和公款过度消费将成为过去，随着居民收入的不断提高，家庭消费、民间团体和旅游团队等大众消费逐渐成为餐饮消费的主流。因此，餐饮企业要尽快转变经营方式和经营理念，降低消费门槛，开发家庭套餐、便餐、外卖和特色菜等大众消费，顺应时代潮流，向以大众消费为主，政府接待为辅转变。二是政府给予政策扶持。出台奖励政策鼓励餐饮企业开发、发展独具特色的地方菜品，对中高档餐饮企业在节能改造、人员培训等项目上给予政策扶持。三是大力发展旅游业，促进消费增长。旅游消费是集衣、食、住、行、游、购和娱于一体的综合性消费活动，通过发展旅游业，吸引众多人群来我市旅游消费，带动住宿餐饮业和其他相关产业的发展。四是规范公务接待标准，引导正常的公务接待。按照简化礼仪、务实节俭的原则，参考当地物价水平，规范公务接待的标准，严格控制经费支出，防止铺张浪费。