

2023年餐饮市场的调查报告(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。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。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。

餐饮市场的调查报告篇一

对于餐饮开业筹备知识的说明，下面主要分为目标市场地理环境、行业环境、市场分析、实用举例等四个方面进行说明：

一、目标市场地理环境

- 1、市场地理特点：区域的地貌特征、政治区域、城市的中心地带等的分布状况。
- 2、气候条件与风土人情：气候条件与消费者的饮食习惯有着极大潜在的关系。

二、行业环境分析

（一）目标市场主要经济指标：

- 1、企业所在市场当年的国内生产总值以及历年的数据。
- 2、该市场的投资状况。
- 3、对餐饮市场影响较大的旅游方面数据，特别是一年来接待的游客数量以及是呈发展趋势还是衰退趋势。
- 4、把当地城镇居民人均可支配收入，全市职工平均工资，提供餐饮消费的收入比重，作为餐厅定价的参考依据。

5、全市人口统计数量，包括非农业人口及农业人口数量，用来预测餐厅的客流量的大小及该地居民的消费水平和消费能力。

6、消费者受教育程度。

7、消费者生活方式、饮食偏好习惯。

8、消费者人均收入。

（二）产业环境：

1、商业繁盛情况。

2、商业化的趋势与潜力。

3、地方政府优惠、扶持政策，包括消防、治安、文化、工商、防疫等政策情况。

（三）社会环境：

1、当地风俗习惯。

2、历史文化。

3、民族结构。

4、国际交往，主要食品原料生产流通。

三、市场分析

1、经济指标：当地餐饮企业经营状况、实力排列；所有制形式及所占的比重；营业网点数量；从业人员数量。

2、分店所选市场的餐饮业经营现状：企业数量与竞争能力

（是否已形成规模竞争？）；经营管理水平高低；经营档次高低；菜系地位。

3、竞争对手分析：

b□传统型竞争者优势：传统优势；经营规模优势；位置优势；主打菜品优势。

c□新兴高档餐饮经营者：经营何种菜系？菜系取向？是否平民化、贵族化等。经营地段：哪一区段，装修的风格特点及选用装饰物件。经营状况：营业额、营业利润、就餐人数、订餐数等。经营规模：店的面积、可容纳客人数量。厅内面积分布等。

4、消费者分析：

a□该市场消费者饮食习惯、口味喜好、选择饮食偏好等。

b□该市场消费者的消费特点，包括消费者的消费意识，是否喜欢到餐厅就餐，个人或家庭的消费比例较之成都如何，消费水平的高低。

c□目标市场消费者分类：政府、军队、企业、家庭消费（含婚宴）、游客。

5、在该地开店的优势策略：

竞争策略：市场最佳切入点；营销策略：宣传与客户认同；培育顾客偏爱；建立常客网络关系。

选址优化方案说明

a□政府拆迁风险防范

- 1、注意建筑物、街道拆迁与重建，避免盲目上店。
- 2、确定酒楼位置务必向当地政府部门咨询并获得政府书面承诺。
- 3、避免在有产权争议地段建店。
- 4、所有证照必须齐备并符合法律、政策手续。

b□本地商业状况：注意收集和评估酒楼周围商业快速增长的相关数据，并做出客观准确评估。

餐饮市场的调查报告篇二

随着社会的发展和时代的进步，中国的消费水平越来越高，对衣食住行也有越来越高的要求，同样大学生对于自己的就餐也有了新的要求。高校食堂是大学生就餐的主要场所，但也有一部分同学感到食堂饭菜的质量、味道等不合口味而外出就餐。总之，影响大学生外出就餐的因素多种多样。以下，是对影响大学生外出就餐的因素调查及分析。

1. 饭菜价格

分析：现在的物价越来越高，食堂的饭菜一般比外面饭店的便宜。所以大学生在选择就餐的地点，考虑到价格问题，会选择食堂。而对于一些学生来说，食堂的饭菜比外面的便宜不了多少，就会选择去外面吃。

2. 每月生活费

分析：现在大部分大学生的生活费都是父母给的，因此，生活费的多少也会影响大学生外出就餐的次数。若每个月的生活费不是很多的学生，外出就餐的次数不会很多，相对于生活费多的学生，次数要少一些。

3. 饭菜种类

分析：大学生来自全国各地，因而对事物有不同的偏好，有的喜辣，有的爱甜，有的嗜咸??有的爱吃面食，有的爱米饭。因而对饭菜的种类有不同的要求。而食堂的饭菜每天都差不多，种类单一，因此有些同学会选择去外面饭店吃自己喜爱的食物。

4. 饭菜质量、味道

分析：食堂的饭菜都是“大锅饭”，饭菜的质量和卖相不是很好，甚至连味道都不好，所以同学们外出就餐，也是为了满足自己的需要。

5. 时间充裕度

分析：现在大学生的课程经过合理的安排，会有充足的休息时间，因此也给大学生外出就餐创造了条件。有很多大学生在课后如果有充足的时间会外出用餐；而若时间紧张，则在食堂吃饭。

6. 就餐地点的卫生情况

分析：有些大学食堂不太注重清洁卫生，事物里经常有苍蝇之类的“不明物体”出现在饭菜之中，给学生留下了不好的印象。而基于餐饮行业激烈的竞争，外面的餐馆至少表面的卫生是做得比较好的，所以有一部分学生外出就餐是看重外面餐馆的卫生条件，希望自己吃的食物是干净的。

7. 饭菜特色

分析：现在的生活水平提高了，人体每天需要的营养也被充分给予。所以大学生对饭菜特色也提出了要求，一部分同学外出就餐是因为喜欢一些餐馆的特色菜或是其独特的口味。

8. 饭店距离学校远近、方便性

分析：大学校园周围都会有很多餐馆，大学生外出就餐也很方便。有时上课的地方距离食堂比外面的餐馆还远，所以一部分学生会课后直接在外面吃饭。

9. 用餐环境（环境、分为、感觉）

分析：学校食堂就餐的人一般比较多，特别是放学后，异常拥挤，而且到处是闹哄哄的感觉。一些同学就会选择去外面吃饭，因为外面餐馆的装潢、气氛等，都比食堂好，在那里吃饭会更舒服。

10. 服务态度

分析：很多高校食堂的员工服务态度非常不好，对学生十分不耐烦，通常学生的动作稍微慢一点，就会恶声恶气的，所以大学生喜欢到外面用餐，也是因为外面的服务周到，不会影响吃饭的心情。

11. 食物的营养价值

分析：现在的大学生主观上觉得自己能够一部分同学觉得食堂的饭菜不够营养，而选择在外用餐，选择自己觉得营养价值高的食物。

12. 朋友推荐

分析：大学生的社交圈一般比较广，很多时候会出去聚会，当自己或朋友觉得餐馆不错时，就会互相推荐，有机会的时候，被推荐的人会去餐馆一试。

13. 广告、打折优惠

分析：现在许多餐馆也注重宣传的力度，会派发传单，打广

告优惠等，这样也会吸引一部分学生去用餐。

14. 有无男女朋友

分析：大学恋爱的现象很普遍，很多情侣为了培养感情，喜欢到外面用餐，然后到处逛逛。

15. 就餐时间

分析：有些大学生因为忙着做事而耽误了吃饭的时间，而食堂营业的时间是固定的，在零散的时间就只能出去吃饭。

16. 是否为学生会干部

分析：现在大学里的学生会干部因为组织上的事，有时为了联络干事之间感情，或是庆功之类的，会外出聚餐。

总之影响大学生外出就餐的因素多种多样，从调查和分析来看，当今大学生并不是盲目外出用餐，盲目消费、攀比等，而是根据自身需要和喜好选择适合自己的地方用餐，属于理性的消费行为。而在本人看来，外面用餐的费用一般比食堂高，因此不必经常外出用餐，应传承中华民族的传统美德——勤俭节约。

餐饮市场的调查报告篇三

南昌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，南昌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；

南昌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，拉动南昌经济的可持续发展。

餐饮市场的调查报告篇四

南昌的经济近年来发展迅速，餐饮业也取得了长足的进步，形成了许多著名的餐饮品牌和连锁店，甚至全国闻名。面对改革发展的新形式，南昌餐饮企业应灵活应变，以优秀的品质和优秀的品牌寻求更大更广阔的发展空间。

1、以前餐饮业普遍规模较小，餐饮业发展缓慢。现在餐饮业规模大，档次高，品牌链大；

2、价格大众化，偏向中间消费群体；

南昌餐饮业需要新的经营理念、方法、品种和服务，为消费者日益增长的餐饮需求做好准备，调整市场结构，不断创新，主动抢占市场份额，促进南昌经济的可持续发展。

餐饮市场的调查报告篇五

快餐作为当今中国餐饮行业的排头兵，以其适应大众化消费水平，快速应变能力强等特点，越来越受到广大消费者的青睐，逐步成为餐饮市场的主体力量。中国社会经济稳定发展和人民生活水平继续提高，将使快餐业的发展环境和条件更趋成熟，市场需求将进一步增强，中国快餐业的发展前景将更加广阔。

我准备在欧美学院开设一家快餐店，做了一份市场调查问卷，通过问卷反馈，得到有用的信息，来帮助我们建立和运营快餐店。

二、调查背景

中国的快餐业起步较晚，以1987年4月肯德基快餐连锁店进入北京市场为契机，揭开了中国现代快餐快速发展的序幕。经过多年的发展，中国快餐业快速增长，市场份额不断扩大。在20世纪90年代国民生产总值同比增长78%的背景下，中国快餐业以20%的年递增率迅速增长，行业利润率在15%-25%之间，快餐业成为支持餐饮业持续发展的重要力量和新的经济增长点。

开始进入扩张提速阶段。对餐饮企业来说，连锁是扩张的主要手段。20xx年连锁发展出现了新的模式，加盟的形式更加多样化，除了加盟、直营外，托管模式成为不少企业的新选择。

中国社会经济稳定发展和人民生活水平继续提高，将使快餐业的发展环境和条件更趋成熟，市场需求将进一步增强，中国快餐业的发展前景将更加广阔。

三、调查目的

为了解顾客的消费区间与市场情况，以定位价格、市场与经营方式。

四、调查方法

采用定量分析和定性分析的研究方法

五、调查过程

本次问卷调查共收到10份有效问卷记录

六、数据分析

- 1、您会因为新开张餐饮店的促销优惠活动而过去就餐吗
- 2、影响您选择快餐的因素是

- 3、您多久选择一次快餐
- 4、您通常选择快餐主要是何时用餐
- 5、您每次的消费金额大约在
- 6、您去选择快餐的主要原因是什么
- 7、您通常在哪里选择快餐
- 8、您个人喜欢哪种餐食

七、调查结果

根据问卷分析数据可以看出，50%的人至少每周选择一次快餐，18—25岁学生用餐频率最高，其中早餐和午餐分别占50%和40%，本店决定在全天营业的基础上侧重于早餐和中餐，多数人每次消费金额为10元以下和10—20元，早餐定价为6元，午餐定价为12元，晚餐定价8元。70%的人选择快餐是因为它方便，在越来越快的社会节奏下，这便是快餐的特色和优势。在学校就餐的师生占80%，说明我们选择学校这个地理位置是正确的。喜欢中式快餐的人占50%，喜欢西式快餐的人占40%，本店决定选择以中式快餐为主，西式快餐为辅的特色经营方式。

师生早上上课来不及吃饭，所以在选择餐厅时餐品是否方便快捷成为首要考虑因素，除此之外，考虑更多还是价格高低、品种是否丰富以及卫生和服务质量。大多数人会因为促销活动而进行就餐。由上可以基本确定我们经营项目的市场广阔，前景很好。

而现在越来越多的人对饮食方面更加的谨慎，对菜品的质量也相当的注意。因此要提高我们菜品的质量，尤其是菜品的卫生方面要非常重视。

为了提高我们的营业额，我们将会定期的举行特价优惠活动。在节日期间给用餐后的顾客送上小礼物。

餐饮调查报告范文二：

一 引言

调研时间□XX年X月X日

调研地点：天堂鸟、小南国

调研方法：实地考察、上网、文字资料

考察内容：中餐厅

调研目的：了解企业文化，中试餐饮文化，饭店内部设计，是否满足公共餐饮空间使用功能、精神功能、适应性等要求。通过调研，实地考察并对具体案例具体分析，增加关于商业空间设计的知识，进一步了解并认识该注意的问题，为接下来的中餐厅设计打好基础。

二 课题基本情况介绍

是国际间旅游事业的发展，使得中餐厅经营有了很大创新，特别是在文化服务方面。一般情况下，中餐厅的经营范围有以下4种：

- 1、消费：单纯的吃饭、冷热饮料及特色食品等店内消费。
- 2、娱乐：提供麻将、茶艺、抽奖活动等免费服务。
- 3、活动：举办各种宴会、红白喜事、等各种活动收入。

就经营内容来说，中餐厅大约可分为文化型，商业型，文化商业混合型，自我肯定型，一窝蜂型。

三调研情况介绍

一考察地点：小南国

文化背景：小南国餐饮控股有限公司的总部设于上海，持有并经营中国中高端市场最大的中餐正餐连锁餐厅之一。

区域功能：包间、卡座区、散座区、前台、厨房、卫生间、员工更衣休息室

区域分析：主一层。

前台：供收银点餐迎宾前台经理处理事情。

篇二：餐饮市场调查报告范文

餐饮市场调查报告范文一：

一、前言

20xx年1月4日我们餐饮业进行市场调查与访谈。近年来，我国的餐饮业发展非常迅速，据有关方面的统计，餐饮业的增长率要比其它行业高出十个百分点以上。可以说我国正迎来一个餐饮业大发展的时期，市场潜力巨大，前景非常广阔。但从另一个方面来看，餐饮需求又是复杂多变的，其消费口味和消费心理，都可能随着社会环境的变化而变化。餐饮企业必须根据自身条件和环境条件的要求，看清餐饮市场的发展趋势，选择适当的营销方法，才有可能在激烈的市场竞争中获得成功。所以我们可以通过市场调查来了解这一情况，并根据调查显示制订相关对策。不断更新自己的管理理念餐饮从业人员必须明确餐饮服务与管理的目标与要求，这是搞好餐饮服务与管理的基础。

餐饮业的战略发展就是要求餐饮企业的发展要有一个明确的

发展方向和前景目标。餐饮企业要根据市场所反映的现状，结合客观环境的变化来制定一个明确的发展目标和前景。有计划，有组织，有目的的发展自己的企业，确定自己的发展模式，减少企业在发展过程中的失误和过失，保持餐饮企业稳定可持续发展，避免盲目发展，过度发展和无计划发展给企业造成直接经济损失，市场中已经有许多企业盲目扩张一夜间企业倒闭的不在少数，所以餐饮企业要切实做好企业的战略规划，和经营策略，做到长期规划与短期经营策略相结合，精心规划餐饮企的未来发展模式，充分利用好企业的内外资源和国家的产业政策，保持餐饮企业的稳定发展和持续增长。

本项目的调查有利于我们了解餐饮业市场的发展变化，餐饮业的发展需要顾客的支持与青睐，所以从顾客当中所得到的咨询是餐饮业发展的方向标。

二、调查概况

1、调查目的

本次调查目的主要是帮助我们大家了解餐饮业市场目前的发展，知晓其主要的发展方向，发现其存在的问题与值得学习的地方。从而有利于我们学习更多的知识，了解市场调查这一工作的大致经过。主要还是为完成零售学作业。

2、调查内容概要

3、调查时间

20xx年1月4日——1月7日

4、调查对象

各层次消费群体(学生、老人、餐饮店老板、家庭妇女、工薪

阶层)

(1) 同学分工合作，部分同学负责安徽机电职业技术学院的调查，部分负责就业一条街的调查、还有前往大型超市(欧尚)进行调查、其余同学负责上网查找相关资料并进行汇总。

(2) 在回收调查问卷，统计所得结论与数据

(3) 在现场对调查人群进行有关餐饮业的专题访谈

5、调查方法

(1) 问卷调查法

(2) 访谈

(3) 数据统计软件(如excel□ppt□word)辅助等方法。

6、调查目标

(1) 了解餐饮业目前市场现状

(2) 从调查中学习餐饮管理知识

(3) 了解消费者对餐饮业方面有哪些需求，帮助投资者更好的完善自己的投资方案

(4) 完成零售学作业

7、具体实施步骤

(1) 小组讨论确定调查对象

(2) 编制餐饮业调查问卷

(3) 小组成员分工协作，分配各自任务完成

(4) 前往安徽机电职业技术学院、就业一条街、欧尚这些场所进行问卷调查

(5) 对调查对象进行现场有关餐饮业的主题访谈

(6) 上网查找相关资料与数据进行汇总

(7) 问卷回收，整理数据与消费者对餐饮业发展所提出的要求，将数据汇总制成表格

(8) 向同学老师口述本次调查的基本情况

(9) 分析问卷，并得出结果，制作ppt对本次工作进行汇报

(10) 撰写调查报告，并提出正确的对策与建议

8、负责调查人员

陈仙波、曹婷婷、笮香云、何丽红、齐瑾瑾、孙想想、唐琳琳、赵荣荣(排名无先后)

三、数据分析

本次共调发放24份，实际回收24份，合格问卷为20份，其中男13人，女11人，具体数据如下：

1. 您一般选择的快餐类型

2、当你选择餐店时你会看重哪些属性

可以得出：消费者在选择餐点就餐时更加注重这家店是否物美价廉，环境是否优美，对品牌知名度较高的也很青睐。

3、您在餐饮店方面喜欢的优惠方式是什么

4、最吸引您的餐饮店广告方式是什么

可以得出：在所有的餐饮店宣传广告方式当中，最能吸引消费者的是网络宣传。如今信息化时代的发展要求餐饮业应与时俱进，注重网络宣传。

5、您平时都是通过哪些途径了解选择餐饮店的

可以得出：消费者通常都是通过朋友介绍来选择或者了解餐饮店的。所以餐饮店应注重赢得每一位消费者的信赖，注重诚信。

6、您喜欢的餐店位置在哪里

可以得出：消费者最喜欢选择的餐饮店位置主要在大型的大型商场

内或者餐饮店聚集区。这就表明餐饮店要注重选址。四、调查建议与对策

餐饮业其消费对象是消费者，所以每一位消费者的宝贵建议对其快速发展都是至关重要的。根据消费者的建议与要求得出以下结论：

餐饮经营要敢于突破传统模式，我们不妨打破常规，增加创新意识将用餐与其他活动结合起来，产生一种全新的服务理念，使美食融多种文化形式于一体，结合娱乐、知识、健康、营养、信息、体育等多种手段，提高餐饮的参与性，观赏性和娱乐性，这样不仅提高餐饮的经营档次，增加文化含量，而且可以增加餐厅的特色项目，营造独特的餐饮氛围，提高餐饮的消费水准，扩大餐厅的社会影响，带来良好的效益。

(一) 以优惠的价格舒适的环境赢得消费者的心

由表二可知消费者在选择餐店时会比较注重，价格是否优惠、环境是否优美。对此我们可以采取相关的活动以让消费者感觉到物美价廉。比如在餐店就餐的顾客发放优惠券，或会员制。对于餐店的环境我们需要注意它的装修设计，给人舒适的感觉，工作人员应服装统一，有良好的服务态度。

(二) 生态农业、绿色食品、保健环境将更为人们所重视

由表一可知顾客在选择餐店就餐时会将目光侧重于餐店的卫生状况、与健康状况如何。随着人们对环境污染、生态平衡、自身健康等问题的关心程度日益提高，无公害、无污染的绿色食品、保健食品，受到了消费者的欢迎，许多餐饮企业适应这种要求，纷纷推出了自己的保健绿色食谱，并增加保健设施，营造保健环境，所以餐饮店需加强原材料进货渠道的管理，支持原生态绿色产品。

(三) 采取一定优惠促销活动

由表三可知，消费者对于餐饮店在进行优惠活动时更加喜欢以打折的方式。所以餐饮店可以通过制作相关活动，如：会员制、优惠券等形式进行优惠活动。通过相关活动对客户的消费进行打折优惠，吸引消费者。

(四) 文化创新加强宣传

在信息化高速发展的当今社会，餐饮店的经营也要不断创新，跟随时代的发展，与时俱进。由表四表五表明最吸引消费者注意的是网路广告，而真正通过了解的却是电视渠道或者是朋友介绍。所以说我们餐饮店可以尽可能的完善网络餐饮这一消费渠道。不断发展创新，打造拥有知名度高，深受消费者欢迎的知名品牌。

(五) 正确选址，合理的装修设计

据表五表明消费者在选择餐饮店时更喜欢餐饮店在大型商场里或者餐饮店聚集区。我们可以依托竞争形成“集约效应”因众多商家云集，可以满足消费者多方面的需求，因而能够吸引更多的消费者。而且我们要根据餐饮店所经营的类型进行不同的选择。餐店的店面装修也是至关重要的，在饮食上他们不太注重食物的味道，但非常注重进食时的环境与氛围。因此，在布置环境，营造氛围上要下很大的功夫，力图营造出各具特色的，吸引人的种种情调。

五、调查总结感言

对于这次活动我感觉受益匪浅，在活动中与队员团结协作，感受到团结的力量与快乐。并从此对市场调查这一活动有了大致的了解，为自己以后的发展积累了更多的经验与知识，锻炼自己提升了自己。