

奶茶市场调查报告范文十篇

奶茶市场调查报告范文十篇

奶茶市场调查报告范文 篇 1

一、装修

1. 装修只要装修得符合消费者心理就好，也不一定要耗费很多，可以设计成可爱风格，最近很流行墙体彩绘，可以在墙壁上绘画卡通图案，非常符合女孩子的口味。也可以多一些毛绒玩具来装饰。

2. 颜色的'搭配可以是粉白或者蓝白为主。一定要突出清新的感觉。

3. 墙上可以留出让大家留言的地方，现在还是蛮流行的。怕把墙壁弄脏的话，可以用随意贴。

二、产品方面

对于奶茶店来说，制作原料就象“万事俱备，只欠东风”里的东风。没有合适或合理的原料，奶茶店根本无法满足消费者需求，从而难以维系经营。原料的改变意味着整个奶茶店风格与口味的改变，因此，在开店初期应充分考虑，慎重选择。对于调味，经营者也应加强实践学习，力求形成自己独特的口味风格，以吸引消费者，建立口碑，得以长期经营。

技术方面，许多原料批发厂商声称其拥有全套的调味技术。事实上，他们的技术一般只适用自己的原料。这样便会产生依赖性，实际便产生经营风险，一旦出现问题，供货商停止供应原料，即经营难以为继。还有便是加盟商的技术，一般较为保密，很多加盟者开店一年半载也不知道奶茶的真正配法。这样经营一定是有风险的，因此在建设初期开始即应充分重视技术问题。尽量掌握加盟商配制奶茶技术，开店过程中也应注意自我摸索，尽早形成自己的配制技术和独特的口味风格，更好的适应消费者的需求。

三、总结及建议

1. 奶茶还是比较受大学生的喜爱的，奶茶是有很大市场的。
2. 同学们购买奶茶会受到身边人行为的影响，本来也许没有购买的欲望，但因为朋友购买了奶茶，所以产生了新的购买欲望。
3. 学生在购买奶茶时多在乎的都是奶茶的味道，奶茶店在售卖奶茶时，应更注重奶茶口味的调配和新口味的研发。同时可以加强奶茶的外包装的美感度和进行一些奶茶的促销折扣活动。
4. 同学们购买奶茶是大多数品种口味，所以奶茶店在售卖奶茶时只要合理制定奶茶的价格，在品种口味上做好，销量定能提高。
5. 奶茶店应该尽量丰富奶茶配料的种类，给广大学生更多的选择，以便适应不同学生的需求，不过，珍珠和椰果仍是奶茶配

料的主力军。

6. 奶茶店的服务态度一定要好

7. 营造的气氛和情调也是吸引大家的重要因素

8. 大多数同学喜欢休闲风格的奶茶店

奶茶市场调查报告范文 篇 2

一、饮水思源奶茶店的简介

饮水思源奶茶店位于泰山医学院商业街南侧二楼的一家以经营奶茶为主的休闲场所，是泰医开业最早的一家奶茶店，属于全国连锁店。

二、调查目的

随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品质量的要求越来越高，近些年来，奶茶越来越受到广大消费者特别是年轻人群的追捧，不同形式和风格的奶茶让人眼花缭乱，快捷便利的路边奶茶店在市场上遍地开花，其中珍珠奶茶深受市民喜欢，成了火爆街头的大众饮品。通过对消费者的调查了解，从而了解奶茶的发展状况、消费者需求、市场占有率及存在的问题。进而找出潜在的消费群体，了解他们的需求，从而扩大市场。

三、调查对象及其一般情况

调查对象：在校的大学生，经过分析我们认为大一的学生是饮水思源奶茶店的潜在客户，所以此次调查针对的是大一在校生。

四、调查方式

本次调查采取的是随机问卷调查。发放问卷是在学校内随机选择行人当场发卷填写,并当场收回的形式。共发出调查问卷 100, 收回 81 份, 回收率达 81%.

五、调查时间:

20__年 11 月 21 号——20__年 11 月 25 号

六、调查步骤

- 1、确定所要调查的产品及对象
- 2、分析产品及对象, 制定调查问卷
- 3、调查问卷的发放及回收
- 4 调查问卷的统计分析, 得出分析结果
- 5、撰写调查报告

七、调查内容

主要调查了消费者对奶茶的了解, 奶茶店的服务、设施, 以及到奶茶店喝奶茶的原因等具体情况的了解。问卷共向消费者提出了 15 个问题。

八、消费者分析

其一, 随着生活节奏的加快, 方便, 简单, 快捷的食品受到越来越多消费者的追捧。奶茶店在泰医越来越多, 消费者在任何地方都能够买得到。

其二，大一的学生对学校的奶茶店不是很了解，是一个比较大的潜在消费群体。

其三，大一的学生刚刚来到泰医，同学之间缺乏认识，这样他们之间的聚会比较多，而奶茶店是一个比较不错的选择，边喝奶茶边交流。

九、饮水思源奶茶店的优劣势

优势：

①饮水思源在泰医开业比较早，综合实力较强；

②产品种类多，可供消费者选择的较多；

③店内环境比较好；

④服务比较好

劣势：

①空间比较小，不能满足更多的消费者需求；

②娱乐设施缺乏十、市场分析

随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品质量的要求越来越高，原材料价格一涨再涨，加上一些商家为保证利润，不段降低原料品质，导致目前奶茶市场一片混乱。奶茶已经成为了近一段时间来垃圾食品的代名词，通过我们对消费者的调查了解，真正的原因还是在于奶茶口味的问题。

口味不断推陈出新，变化多，形成众多系列，消费者选择广。

仅仅奶茶就有茉香奶茶，咖啡红茶奶茶、麦香红茶奶茶等等，添加物就有珍珠、椰果、苟蒻、水晶等，而雪泡、沙冰、刨冰等只有现做现卖才口味好。

最近随着奶茶店的增多，原有的市场被分割，市场份额减少。而且每个奶茶店都有自己的老客户，大二、大三等高年级的学生基本都有自己的固定的喝奶茶的店，这部分市场基本固定。所以大一的学生成为市场的新的突破口，成为新的争夺点。

十一、调查结果统计

略

十二、对饮水思源奶茶店的建议（改进方案）

1、对店内进行重新的布置，合理整合空间，在原有空间不变的情况下通过整合扩大空间

2、对室内进行装修，建议装修风格为浪漫。温馨。

3、增加娱乐项目，比如棋类游戏（跳棋、围棋、象棋、军棋等）

4 保证奶茶的质量。在冬天时，奶茶的温度要热一些，避免还没喝完奶茶就变凉了，夏天时可以适当推出冷饮。

十三、成员分工

问卷的设计及印制——张旭英、李娟、孙晓刚

调查问卷的发放及回收——高鹏、宿露真、张旭英、李娟

调查问卷的分析——孙晓刚、高鹏

调查报告的撰写——孙晓刚

奶茶市场调查报告范文 篇 3

一、调研背景介绍

随着饮料市场的不断丰富，奶茶等饮品也逐渐成为一种时尚。当瓶装饮料不再是学生们课后唯一的选择，当奶茶不再只是作为一种解渴的饮料，而成为一种当代大学生乐活主义的生活方式时，奶茶市场潜力无限，于是奶茶店也逐渐在大学周边迅速兴起。一家接一家的奶茶店相继选址在大学校园附近。而由此引发的市场竞争也是越来越激烈。众所周知，奶茶成本低廉，但是喜欢奶茶的大学生却还那么多，那么到底奶茶店以何种元素能最大化的吸引学生眼球？日趋红海的奶茶市场又是否能迎来新的一片蓝海？新的奶茶市场龙头企业又会花落谁家？

为此，本调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以山科大后街皇家奶茶店为例，具体调研其在山科附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。并与其竞争对手进行研究比较分析。

以下是避风塘-皇家奶茶店的有关情况简介：

皇家奶茶店隶属于避风塘奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，致力于打造全新的饮品形

态，将传统奶茶与健康文化溶合一体，为消费者提供更健康、更具活力的特色饮品。

二、调查人员：

三、调查对象：

四、调查时间：

五、调查目的：

对校内及周边奶茶店的市场现状和投资可行性进行调查分析，为奶茶店投资和更好发展做好导向工作。

六、调查方式：

问卷式、访谈法、资料法、观察法等。

附件一： eba 创意管理大赛问卷调查表

附件二： 访谈内容

七、调查内容：

- 1、奶茶店销售现状调查
- 2、奶茶店销售环境调查
- 3、消费者对奶茶或奶茶店的相关看法调查
- 4、奶茶店投资分析调查

八、实施过程及各成员分工

(组长)孙道帅：策划活动进程及活动任务分工，定期召集成员讨论研究，并将各成员的获得的数据资料汇总分析，制作成型调查报告。

(组员)张晶：搜集调查问卷和调查报告的格式及内容方面的有关资料，并结合实际情况引入格式。

刘国龙：主要负责宣传方面的内容，如门面、宣传方式等方面的调查。并调查各项物品的市场价格，统计分析销售收入问题。

李晓桐：负责调查问卷填报和统计的实施及对店主进行访谈，并对奶茶店的相关情况进行调查。

李泽健：对奶茶店物品准备及投资情况做了相关统计，通过观察法对其销售现状调查。

九、调查结果与分析

(一)销售现状

1、经营模式：即产即销型。

优点：保证产品质量，博得顾客好感与放心，减少浪费。

缺点：效率低。

2、销售方面的分析：

优点：

(1)该奶茶店是避风塘连锁机构，属知名品牌，具有较强的品

牌效应。

(2) 该店为顾客发放积分卡，无论大杯小杯，每集够 10 杯可免费获赠一杯相同规格的奶茶，吸引消费者。

(3) 店老板雇佣在校学生做钟点工，为学生提供实践机会，提高学生的实践能力，间接拉动产品销售。

产品虽是名牌，但是，与其他奶茶店相比竞争力不足，没有鲜明亮点吸引消费者，胜过其他店铺。

价格方面：与其他奶茶店的价格相同，顾客没有理由必须选择此家奶茶店。（小杯 2 元，大杯 3 元）

宣传方面：本店虽然推出特色的莲子粥，但是鲜有人买，而且很多消费者因盛放莲子粥的怪异容器而退避三舍，更不用说走近消费。另外，本店的门面太小、不够鲜亮，不能吸引消费人群，甚至很多人都不知道有此家店铺。除积分卡外无其他优惠方式。

奶茶喝到最后，剩下的沉降的部分（如珍珠、椰果等）不能饮用干净，造成了不必要的浪费，一份的量微不足道，但是大量的浪费，着实会造成资金的流失。

奶茶市场调查报告范文 篇 4

一、调查背景

近年来，大大小小的奶茶店在全中国遍地开花，也不例外。奶茶作为一种速食饮料，深受大众喜欢，尤其颇受大学生的青睐。

为了了解学院在校大学生对奶茶钟爱的原因，以及对奶茶的期望，进而扩大奶茶市场，我小组成员利用课余时间对学院的在校大学生作了一次调查。

本次调查采取问卷调查和非问卷调查两种形式，为期两周。利用了多种渠道收集多方面的资料。但由于时间紧迫，加上小组成员均为初次操刀市场调查，对于问卷问题的设计、分析，难免有不足之处，请多包涵。在此申明本报告仅供决策参考。

二、调查目的

- (1) 了解学院大学生对奶茶的需求情况
- (2) 了解学院大学生对奶茶的消费要求与特点；
- (3) 拓展学院大学生奶茶市场；
- (4) 把自己学习的有关调研的专业知识加以实战验证，理论联系实际，巩固自己的专业知识。

三、调查范围与对象

- (1) 调研范围：学院校内
- (2) 调研对象：学院在校大学生

四、调研的阶段

1、讨论确定研究的主题

大学生奶茶市场研究

2、设计问卷

围绕研究主题，设计问卷题目，然后进行筛选，制作一份完整的调查问卷。

这次市场调查问卷共设计了 10 个问题，详见后附的调查问卷。

3、数据的收集

打印 100 张问卷，在学校范围内发放调查问卷，并且对调查问卷进行回收，回收问卷进行编号与整理。

4、研究结果，并写好书面报告，完成结论

五、调研方法

1、调查方式和方法：

这次大学生奶茶市场调查主要采用抽样调查的方式。首先，我们对样本进行了分配。计划所调查的样本数为 100 人，被调查者是在校大学生。本次调查主要的进行问卷调查的方式，在我校的学生中，随机调查，发放问卷&份，调查采取简单随机抽样方法，在寝室前或其地点，实地发放问卷，及时收回问卷。小组各成员分别负责发问卷，协助有效填制，及认真收回问卷等，对数据进行整理，分析，以便数据的真实性。然后在到寝室一一回收，保证问卷都能有效回收。

2、调研数据分析方法

①审核问卷：检查回收的调研问卷是否齐全，有无重复、遗漏，保证记录的一致性和统一性；

②分组整理：对经过审核的问卷，分别归入适当的类别，根据调查问卷中的问题，进行预先分组分类。

③统计分析：对于分组整理的信息，计算相应的频数与百分比。

六、调查结果分析

(1) 大部分人每个月去奶茶店 1~2 次，少数人去的比较多，不去的没有。

(2) 大部分人的月支出在 500~800 元，消费普遍较高。

(3) 大多数人在乎的是产品的种类和价格，也有人关注地理位置和服务态度。

(4) 去奶茶店的目的大多是解渴避暑和聚会，也有人是有习惯性的消费。

(5) 绝大部分人对奶茶店还是满意的，当然也有一些人不满意或者非常满意或者一般。

(6) 需要改进的方面主要是口味，产品种类次之，再者是价格。

(7) 对于奶茶的其他服务，有 83% 的人希望是提供杂志或者桌游，少数人希望有西点外卖。

(8) 对新开奶茶店的态度，一般都是持观望态度的，很少有人不去，或者立刻去消费。

(9) 对消费者来说，新店开张，最具有吸引力的是特价商品，

然后是有买有送。者立刻去消费。

(9)对消费者来说，新店开张，最具有吸引力的是特价商品，然后是有买有送。

(10)对于开新的奶茶店的可行性，支持和反对的人数基本对半。

综合来看，学校附近奶茶店的发展前景较好，有这较多的消费群体，特别是大学生对奶茶店的发展有这决定性的影响，他们是保证奶茶店客源的主要因素。因此学校周围的奶茶店应该充分的折合学生群体的消费特征，从而促进奶茶店的持续发展。比如说，降低价格，增加产品的种类和服务。如果开一家新店，应该慎重考虑，并且要尽可能满足学生的要求。

奶茶市场调查报告范文 篇 5

一、调研背景介绍

随着饮料市场的不断丰富，奶茶等饮品也逐渐成为一种时尚。当瓶装饮料不再是学生们课后唯一的选择，当奶茶不再只是作为一种解渴的饮料，而成为一种当代大学生乐活主义的生活方式时，奶茶市场潜力无限，于是奶茶店也逐渐在大学周边迅速兴起。一家接一家的奶茶店相继选址在大学校园附近。而由此引发的市场竞争也是越来越激烈。

众所周知，奶茶成本低廉，但是喜欢奶茶的大学生却还那么

多，那么到底奶茶店以何种元素能最大化的吸引学生眼球?日趋红海的奶茶市场又是否能迎来新的一片蓝海?新的奶茶市场龙头企业又会花落谁家?

为此，本调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以山科大后街皇家奶茶店为例，具体调研其在山科附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。并与其竞争对手进行研究比较分析。

以下是避风塘-皇家奶茶店的有关情况简介：

皇家奶茶店隶属于避风塘奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，至力于打造全新的饮品形态，将传统奶茶与健康文化溶合一体，为消费者提供更健康、更具活力的特色饮品。

二、调查人员：孙道帅张晶刘国龙李晓桐李泽健

三、调查对象：山东科技大学校内美食街皇家奶茶

四、调查时间：20__年 11 月 15 日&&20__年 11 月 24 日

五、调查目的：

对校内及周边奶茶店的市场现状和投资可行性进行调查分析，为奶茶店投资和更好发展做好导向工作。

六、调查方式：问卷式、访谈法、资料法、观察法等。

奶茶市场调查报告范文 篇 6

一、调查目的

随着市场的竞争越来越激烈，消费者对产品质量的要求越来越高，近些年来，奶茶越来越受到广大消费者特别是年轻人群的追捧，不同形式和风格的奶茶让人眼花缭乱，快捷便利的路边奶茶店在台州市场上遍地开花，其中珍珠奶茶深受市民喜欢，成了火爆街头的大众饮品。通过我们对消费者的调查了解，从而了解奶茶的发展状况、消费者需求、市场占有率及存在的问题。

二、调查对象及其一般情况

调查对象：学校周边普通市民（包括在校大学生）一般情况：这部分人大多在 18 至 30 岁之间，其中大概以 18—24 岁为主要消费群体。

三、调查方式

本次调查采取的是随机问卷调查。发放问卷是在学校内随机选择行人当场发卷填写，并当场收回的形式。共发出调查问卷 105 份，收回 100 份，回收率达 95%。

四、调查时间：

20__年 5 月

五、调查内容

主要调查了消费者对奶茶市场的了解，购买奶茶的途径，以及对奶茶店的具体情况的了解等。问卷共向消费者提出了 12 个问

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/636241042233011001>