

2023年奶茶市场调查报告(大全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。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。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

奶茶市场调查报告篇一

为此，本次调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以问卷星调查为例，具体调研其在附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。

以下是奶茶的有关情况简介：

奶茶是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，从整体来看奶茶的前景还是很受欢迎的。

为满足现在人们对奶茶的需求，我们针对奶茶这一行业内人们的不同需求做了一次调查，每个人对奶茶的种种因素，如杯型，环境，价格等等都不一样，在市场调查中，我们本着了解改变现在市场的需求，对于不同年龄段的人们做出了选项，发现了每个年龄段的人们对于奶茶的需求各不相同，奶茶本来就是我们日常生活中的一种需求，有很多人喜欢，也有好多人不喜欢，还是喜欢碳酸和果汁饮料，对于这一现象我们也作出了一系列的根据这个市场的需求不同的一些选项，目的就是不同的风格有多少喜欢的人，也可以为奶茶店以后的需求而改变营销模式，我们的目的就是为广大朋友们提供自己想要的风格与味道，在以后的实行中也会有极大的帮助，了解了市场，也为以后的工作做了铺垫。

随着市场的竞争越来越激烈，消费者对于产品的要求也越来越高，近些年来，奶茶越来越深受广大年轻人的喜爱，不同形式的风格的奶茶让人们眼花缭乱。通过我们对消费者的需求，进一步了解奶茶市场的需求和占有率问题。

关于本次奶茶调研报告的需求我们可以得出以下结论：

1、对于饮品的价格接受程度

关于消费者对于奶茶店饮品价格的接受程度来看，无论个人生活费的高低，总体有48.44%的人能够接受每份5-8元的价格，这也是现在校园周边奶茶店饮品的普遍价格，但还是有一小部分人可以接受更高的价格。

2、消费者喜欢喝奶茶的原因

在调查消费者喜欢喝奶茶的原因方面，调查显示喜欢饮品口味独特去喝奶茶的人数占57.81%，喜欢在休闲娱乐的时候去喝奶茶的人数占21.88%，因为生活习惯去喝奶茶的人占7.81%，受品牌影响和喜欢代言人去喝奶茶的人各占6.25%。通过数据我们可以发现，消费者购买奶茶首先注重的是饮品的口味，所以一个奶茶店要有良好的商品品质从而吸引客户，使其下次再来购买，形成一个稳定的客户。

3、喝奶茶的频率分析

根据调查结果显示，一周喝几次的人数占53.13%，一个月喝几次的人占35.94%，几乎每天都喝的占7.81%。虽然有很大一部分同学很少喝奶茶，而忠实于喝奶茶的同学也不是很多，但是过半数同学每周喝一定量的奶茶的习惯而且不同的季节奶茶的消费需求也会有所不同。

经过本次市场调查，消费者在购买奶茶时多在乎的是奶茶的味道，奶茶店在售卖奶茶时，应更注重奶茶的口味的调配和

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。奶茶店的服务态度和氛围也很重要，营造一个良好的气氛和情调也是吸引消费者的重要因素。

奶茶市场调查报告篇二

奶茶是现代青年备受欢迎的饮料，它的市场范围不断的在扩大。一方面现在大学生数量越来越多，奶茶的市场需求加大。另一方面奶茶适宜一年里的每一个季节。综合来看，市场结构稳定增长。

- (1) 了解现有市场上奶茶的价格
- (2) 全面调查该大学学生对于奶茶的喜爱程度以及购买欲望，学生的购买能力。
- (3) 确定大学生心中的奶茶价格定位
- (4) 了解该大学现有奶茶店的销售价格、销售量及销售群体。
- (5) 了解大学生所钟爱的奶茶品种及市场上的奶茶品牌。
- (6) 了解大学生的各种口味。

xx九江

1、调查学校外面的.奶茶店。

2、调查学生每天喝奶茶的杯数。

1、奶茶店调查；过去一年的业绩；未来奶茶市场趋势；商家对奶茶品牌竞争、

五月十六日完成方案设计；五月十八日之前完成市场调研问

卷和数据处理；五月十八日完成市场调研报告。

1、累计总额：人民币拾元。

财院学生奶茶市场调查问卷

当今我国奶茶行业的确是百花齐放，并且呈现大发展的势头。但俗话说得好：“不打无准备之仗”，要想在这其中发现商机，就必须首先把眼光放远，对市场的现状和趋势有相当的了解，现在这是一份关于奶茶店的市场调研，希望得到您的大力支持。占用您宝贵的时间我深表歉意！

一、单选题（请选择最佳选项）

1. 您希望在什么样环境享用奶茶？（）

a 温馨浪漫

b 青春校园

c 激情劲爆

d 轻松欢快

2. 您的性别？（）

a 男

b 女

3. 您喜欢喝奶茶吗？（）

a 喜欢

b□一般

c□不喜欢

d□没喝过

4. 您认为奶茶流行吗？（）

a□很流行

b□一般

c□不流行、

5. 您光顾奶茶店次数？（）

a□平均每天一次

b□平均每天两~三次

c□平均每天四次上

d□几乎不去

6. 您在选择奶茶时，首先要考虑的因素？（）

a□味道口感

b□品牌

c□性价比

d□健康营养

7. 对您来说，消费奶茶的主要目的？（）

a□解渴

b□调节心情

c□改善生活

d□配合约会、聚会

8. 在您生活中，奶茶的地位是？（）

a□必须

b□有了更好

c□可有可无

d□没有必要

9. 您比较喜欢那种包装的奶茶？（）

a□现制

b□易拉罐

c□杯装

d□纸装

10. 您在选择奶茶时，能接受的价格？（）

a□2~3元

b☐3~4元

c☐4元以上

d☐无所谓

二、多选题

1. 请问你曾经喝过哪些品牌的杯装冲泡奶茶？（）

a☐香飘飘

b☐优乐美

c☐香约

d☐雀巢

e☐没喝过

2. 请问您通常在什么情况会选择喝杯装冲泡奶茶？（）

a☐工作、加班

b☐家人朋友集会

c☐购物逛街

d☐旅游 e☐其他

3. 购买杯装奶茶时，您会受以下几个因素的影响？（）

a☐口味

b□品牌

c□包装

d□营养

e□价格

4、您是通过那种方式了解奶茶产品的？（）

a□网络广告

b□电视广告

c朋友介绍

d□报刊、杂志

e□其他

5、您觉得奶茶做以下哪项推广活动最吸引您？（）

a□现场促销推广

b□赠饮

c□淘宝折价推广促销

d再来一杯促销推广

调查统计及分析

一、做了500份市场调查问卷,经详细调查分析,如下统计图,可得出财院学生在奶茶方面的消费能力绝大部分在4元以下。

2-3元的比例占40%，3-4元的比例占58%，而在4元以上的比例占有2%。因此，要想在财院学校开一家奶茶店，奶茶定价应定在2-4元以内，不宜定价太高，但少数可以在4元以上。

二、经分析，奶茶的包装只有两种，分别是现制和杯装。

如下图表。杯装占有44%，现制占有56%。因此在进货时，应按此比例买包装避免浪费。同时不应买其他包装，学生都用这两种包装。

三、如今中国奶茶行业是百发齐放，发展趋势相对加大。

尤其是对于年轻人。财院学生消费奶茶的主要目的是什么呢？

答案：

- 1、调节心情比例占有70%
- 2、解渴比例占有16%
- 3、配会、约会比例占有14%

因此，奶茶店应装修的要亮丽点，符合时尚，店内贴一些明星的海报。能够给学生一种温馨的感觉。更能吸引消费者。

四、经精心调查分析，顾客消费奶：一些fans追求明星，形成明星效应。

还有市场上面比较有名的奶茶。还有学生现在消费能力相对有限，可能会考虑到奶茶的价格。这也会影响学生考虑的因素。另外学生主要考虑的是奶茶的味道。如下图统计，学生考虑因素的比例，味道口感占92%，性价比占4%，品牌占有4%。因此奶茶味道是学生主要考虑的要素。要开一家奶茶店，主要将奶茶味道做好。

总结

在当今市场经济体制下，生活无处不经济，只要把握市场环境，到处都有商机。通过精心的市场调查，我从此得出结论：

一、在九江财院附近，奶茶的市场相当大，在生活水平逐渐提高，学生的零花钱越来越多，奶茶地位已成为必不可少饮料。

二、学生选择奶茶的要求越来越高。尤其是奶茶的口感味道。他们追求更时尚的品味。

三、他们选择的包装要亮丽、美观，价格并不是重要因素。

体会

经过两天的艰辛调查，不断和财院学生的交流和调查。有着深刻的体会：

（一）、在调查的过程中，为了能过调查出真实的问卷，做出了巨大的付出，努力与每一位拦截的学生聊天，争取让他们写出他们真实情况。

（二）、体会到调查的辛苦。一份付出，一分收获。

（三）、做最低层的调查，能够锻炼自己的各方面能力。学会不怕吃苦，脚踏实地。

奶茶市场调查报告篇三

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

民的喜欢，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。

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。

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%。

20xx年5月

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个问题。

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。奶茶遍布各地，消费者在任何地方都能够买得到。同时奶茶较其他食品(泡面等)更为方便，即买即饮，不管是在办公室里，还是在去办公室的路上，消费者都可以随时食用，节省消费者的时间。由于工作和学习的压力，一些消费者没有时间选择或购买自己的早餐或是午餐，奶茶送货上门，为消费者带去了诸多方便。

其二，随着经济的发展，人们对生活得质量越来越高，美味、营养、天然、健康，成为消费者对奶茶的新要求。

其三，在消费方式上，大多数消费者以少量、零星、随机购买为主，习惯于即买即饮的消费者占大部分，经常购买和批量购买的比例较小。此外，休闲消费成为消费者购买奶茶的一个新特点。

其四，在购买频率上，重度消费者的比例较小，仅有一小部分消费者每天饮用一次或更多；而轻度消费者的比例较大，很多的消费者每周饮用1次或更少。也就是说目前奶茶的固定消费人群较少，市场还有待于进一步培养。

根据对其他品牌的调查我们得知，品牌奶茶加盟店是消费者信得过的品牌，在市场上形成了固定的消费群。悠悠奶茶讲究健康，非常注重奶茶的品质、口感，在选料和制作工艺上严格要求自己，确保产品“原汁原味”，并在口味上不断推陈出新，满足顾客的消费新鲜感。

近两年奶茶在我国大江南北遍地开花，不论城市大小，消费水平高低，也不论男女老少，奶茶成为日常街头的一个时常显现的亮点，走在繁华的闹市街头，很容易寻找到手里拿着一杯奶茶正细心品享的男女青年的身影。

口感新鲜、味美，奶茶都是现做现卖，由多种可口的原料配成，纯正的奶茶味道非常吸引人，靠大工业生产出来的奶茶是完全不可能与之媲美的。

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，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。

我们应该采取相应的措施：。加大宣传力度，使每个消费者对我们自己的奶茶店留下深刻的印象；?在消费者购买奶茶时，可以发放宣传册，方便下次购买；在节假日期间推出一系列活动

(如发放优惠券、打折等)，提高我们奶茶店的知名度。

奶茶市场调查报告8

为此，本次调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以问卷星调查为例，具体调研其在附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。

以下是奶茶的有关情况简介：

奶茶是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，从整体来看奶茶的前景还是很受欢迎的。

为满足现在人们对奶茶的需求，我们针对奶茶这一行业内人们的不同需求做了一次调查，每个人对奶茶的种种因素，如杯型，环境，价格等等都不一样，在市场调查中，我们本着了解改变现在市场的需求，对于不同年龄段的人们做出了选项，发现了每个年龄段的人们对于奶茶的需求各不相同，奶茶本来就是我们日常生活中的一种需求，有很多人喜欢，也有好多人不喜欢，还是喜欢碳酸和果汁饮料，对于这一现象我们也作出了一系列的根据这个市场的需求不同的一些选项，目的就是不同的风格有多少喜欢的人，也可以为奶茶店以后的需求而改变营销模式，我们的目的就是为广大朋友们提供自己想要的风格与味道，在以后的实行中也会有极大的帮助，了解了市场，也为以后的工作做了铺垫。

随着市场的竞争越来越激烈，消费者对于产品的要求也越来越高，近些年来，奶茶越来越深受广大年轻人的喜爱，不同形式的风格的奶茶让人们眼花缭乱。通过我们对消费者的需求，进一步了解奶茶市场的需求和占有率问题。

关于本次奶茶调研报告的需求我们可以得出以下结论：

1、对于饮品的价格接受程度

关于消费者对于奶茶店饮品价格的接受程度来看，无论个人生活费的高低，总体有48.44%的人能够接受每份5—8元的价格，这也是现在校园周边奶茶店饮品的普遍价格，但还是有一小部分人可以接受更高的价格。

2、消费者喜欢喝奶茶的原因

在调查消费者喜欢喝奶茶的原因方面，调查显示喜欢饮品口味独特去喝奶茶的人数占57.81%，喜欢在休闲娱乐的时候去喝奶茶的人数占21.88%，因为生活习惯去喝奶茶的人占7.81%，受品牌影响和喜欢代言人去喝奶茶的人各占6.25%。通过数据我们可以发现，消费者购买奶茶首先注重的是饮品的口味，所以一个奶茶店要有良好的商品品质从而吸引客户，使其下次再来购买，形成一个稳定的客户。

3、喝奶茶的频率分析

根据调查结果显示，一周喝几次的人数占53.13%，一个月喝几次的人占35.94%，几乎每天都喝的占7.81%。虽然有很大一部分同学很少喝奶茶，而忠实于喝奶茶的同学也不是很多，但是过半数同学每周喝一定量的奶茶的习惯而且不同的季节奶茶的消费需求也会有所不同。

经过本次市场调查，消费者在购买奶茶时多在乎的是奶茶的味道，奶茶店在售卖奶茶时，应更注重奶茶的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。奶茶店的服务态度和氛围也很重要，营造一个良好的气氛和情调也是吸引消费者的重要因素。

奶茶市场调查报告篇四

随着市场竞争的日益激烈，消费者对产品质量的要求越来越

高。近年来，奶茶越来越受到消费者，尤其是年轻人的追捧。不同形式和风格的奶茶让人眼花缭乱。快捷方便的路边奶茶店在台州市场遍地开花，其中泡茶颇受大众欢迎，已成为街头流行饮品。通过我们对消费者的调查，可以了解奶茶的发展现状、消费者需求、市场份额以及存在的问题。

调查对象:大学生

本次调查为随机问卷调查。问卷以现场随机抽取行人的形式发放，现场收集。共发出问卷105份，回收100份，回收率95%。

XXX

主要调查消费者对奶茶市场的了解，购买奶茶的方式，奶茶店的具体情况。

首先，随着生活节奏的加快，方便、简单、快捷的食物受到越来越多消费者的追捧。奶茶无处不在，消费者在哪里都能买到。同时，奶茶比其他食物(方便面等)更方便。)，就是随时可以喝，消费者无论是在办公室还是去办公室的路上都可以随时吃，节省了消费者的时间。由于工作和学习的压力，一些消费者没有时间选择或购买自己的早餐或午餐，奶茶被送到门口，给消费者带来了很大便利。

其次，随着经济的发展，人们的生活质量越来越高，美味、营养、自然、健康，成为消费者对奶茶的新要求。

第三，在消费模式上，大部分消费者主要是少量、零星、随机购买，习惯于一次性购买和饮用的消费者占大多数，而频繁购买和批量购买的比例较小。此外，休闲消费已经成为消费者购买奶茶的新特点。

第四，在购买频率上，重度消费者所占比例较小，只有少数消费者每天饮酒一次以上；但轻度消费者比例较大，很多消

费者一周喝一次或更少。也就是说，目前奶茶的固定消费者很少，市场有待进一步培育。

大学城是大学生集中的地方。同时，知识文化整体素质相对较高。它接受了更多的西方思想和生活方式，容易接受新事物。他们强烈渴望追求更高级的生活方式。一些群体消费水平较高，有更多的可支配收入购买非生活必需品。在大学城开茶叶店，一方面可以丰富师生的生活，另一方面对于经营者来说，潜力很大。

大学城的消费群体根据职业可以分为学生和教师两类。其中，学生人数最多，教职工次之。

学生消费群体，大学生以本科生为主。本科生按成绩分为进窝、守窝、出窝三个阶段。

1、筑巢:以大一新生为主。我是新来的。对什么都好奇，对校园内外甚至蚌埠的饮食都有浓厚的兴趣。但由于大学城的地址离市区较远，其主要居住区主要是大学城，更多的是学校。

2、守窝:主要是大二大三。消费行为从必需品(手机、电子词典、衣服等)的消费发生了变化。)到非生活必需品的体验和情感消费。相当一部分守巢消费群体开始谈恋爱，他们的情绪需要表达出来。

3、远离窝:学长可以归类为远离窝。因为就业和考研的压力，可支配的剩余时间减少，情绪需要被牵制。

教师消费群体

1、青年教师:刚毕业留校的青年教师普遍单身，没有家庭，正在转变学生和教师的角色。过稳定的生活，有稳定的收入，容易接受新事物，追求自己的生活方式。

2、其他教师:与青年教师相比,收入更高,有孩子有家庭,可支配收入更多。是潜在的奶茶消费者。

通过对其他品牌的调查,我们知道品牌奶茶的加盟店是受到消费者信任的,但是在大学城有规模和特色的茶店很少。健康奶茶点市场需求还是很大的。

我们应该采取相应的措施:

1、加大宣传力度,让每一位消费者对我们自己的茶店留下深刻印象;

2、消费者购买奶茶时,可以发放宣传册,方便下次购买;

3、节假日开展一系列活动(如发放优惠券、打折等。)来提高我们茶店的知名度。消费者需求弹性大,消费越来越程式化、个性化。经营者应通过有效刺激消费需求来改变现状。作为一个大学生创业者,可以选择前期小规模经营,可以重点提高消费者的销量和利润率,然后在一定盈利情况下扩大规模,提供一些饮水设施。根据消费者偏好的调查,投资者需要在提高服务质量、开发新产品、改善包装和改善环境卫生方面付出巨大努力,以赢得更多的客户。

奶茶市场调查报告篇五

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。

XXXXX

XXXXXX

XXXXX

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。

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

- 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

(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。

(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。