

校园超市调查报告(汇总13篇)

报告范文可以作为交流、交换意见和分享经验的平台。在下面的范例中，我们可以看到开题报告是如何清晰地陈述研究目标和方法的。

校园超市调查报告篇一

2对对大润发超市社会调研过程简述

为了更加清晰的了解现实生活中市场诚信度的现状和商家对于诚信重要性的认识程度，本人选择了当地一家较大型超市（大润发超市）进行了调查。

锦州大润发超市位于古塔区阜康路，实行开架售货，顾客自助服务，广泛利用定量包装，明码标价，分类摆放，适合一次购买较多的商品，电子计算机一次结算营业，商品价格相对低廉，并购、配送、销售实行连锁经营，具有多功能服务的现代零售超市。目前就整个锦州市场来看是百姓购物的首选去处。在我做调查的两天中，超市门口车水马龙，顾客们你来我往，和其他超市相比生意要兴隆的多，其经营产品也比其他商店要齐全，小到日用百货，大到家电，可以说是应有尽有。

于11月29日至30日分别选取了上午9:00—11:00、下午2:00—4:00以及晚上6:00—8:30对前来该超市购物的100名顾客发放了问卷，问卷涉及到了消费者在购物过程中可能出现的一些问题，如有以次充好，假冒伪劣产品现象，售后服务和服务态度如何等。当消费者得知是关于超市的调查时都很积极的配合，这一过程进展的很顺利。同时，我还随机对超市内分管不同货区的8名售货员进行了问卷调查，所问问题大体和所问消费者的问题相同，意在察看二者答案是否一致，从侧面反映该超市的诚信度现状。在收回的100份调查问

卷中，有76位是经常来此超市购物的。在这76份问卷中，有5位认为该超市有以次充好和缺斤短两现象，占被调查人数的6.58%；对该超市售后服务满意的顾客高达71位，占总人数的94.74%。在对该超市的信赖与满意程度一项中，有48位对此超市“非常满意”，有30位填“满意”，有15人填“一般”，仅有7人填“不满”。

在个别走访时，我听到了这样一个故事，由于采购员的不慎，该超市采购了一批存放时间较长的鸡蛋，在相关负责人察觉以后，发现鸡蛋已卖出了一多半。秉着诚实信用的原则，为了弥补自己的过失，该店第二天便向顾客们公开道歉，并做出了“凡于昨日在本超市购买鸡蛋者，凭小票均可重新获得新鲜鸡蛋一份”的承诺。这件事让当地的居民很惊讶，也很感动，但留给他们更多的则是“这样的超市值得我们信赖”！

3大润发超市经营存在的问题分析

3.1 市场定位雷同，没有经营特色

在锦州这个小城市市就有好几家大型超市，但是这些超市无论在经营的商品，还是服务、价格、开放时间都极为相似，没有自己的经营特色。

3.2 人力不足，影响到产品销售

在人员服务方面，没有安排到位，时常一个服务员促销品种繁多的商品，消费者得不到较好的服务，待遇不高，人才流动率强，这样生意也不会好到哪儿去。

3.3 质量差别大且不稳定

4.1 增加售后服务人员的数量，提高员工素质

对于大件商品做到送货上门，对于有质量问题的商品，不论

其购买时间长短，都能做到及时的维修或者是更换，做到“服务周到”，“一流的服务，超值的产品”是超市最大的吸引力，员工是面对面与顾客打交道的群体，他们素质的高低直接影响超市的声誉，必须培训，制度化管理，企业文化的培育等多种手段来提供员工素质，留住人才。树立“加强服务与创新，努力提高顾客满意度”的经营理念。

4.2保持良好的购物环境，管理规范

地面整洁干净，店牌的设置，室内的灯光，气温适宜，员工的一个微笑，都可能成为顾客光顾的理由。除了购物区域外，资本实力强大的企业最好还要有娱乐的地方。如今超市更多的是卖一种文化，而人们购物成了一种享受。商品定价要合理，货物摆放要规范，同类产品摆放在同一地区，同一品牌商品摆在同一地方。

4.3实行明码实价，价格合理

校园超市调查报告篇二

菜场、路边的临时摊点的食品是否安全？

菜场的部分食品和路边临时摊点上的食品不安全。

活动之一菜场调查

前几个星期，我们小组在菜场连续调查了好几天，可还是没有发现什么不对的地方。功夫不负有心人，就在我们打算回去的时候，我意外地发现旁边摊子上的蔬菜的颜色十分鲜艳：青菜、扁豆、黄瓜一样样蔬菜都令人眼前一亮。于是，我们就问摊贩，可他却怎么也不理我们。我又问妈妈，妈妈想了想，对我说：可能是他们加了什么化学物质吧。

那些蔬菜之所以这么鲜艳，可能是因为添加了建筑颜料、工

业矿物油、吊白块等化工添加剂。但这些都是对人体有极大的伤害性的。

活动之二路边临时摊点调查

在我们学校附近，有许多临时摊点无证经营，虽然之前曾受过城管等部门多次制止，可屡禁不止，仍然乱买食品，比如炸鸡肉、烧蛋卷、炒面这些食品都是由油炸而成。大家知道，油炸食品是最不安全了。在连续几个早晨的调查中，我们发现，这些摊点上的油炸品所使用的油都是同一锅的，而且马路边，特别是现在的季节，扬起的灰尘不时飘落在食品上，哪有安全、卫生可言。我们还发现，这些临时摊点上的工作人员，自身也不讲究卫生，他们不穿工作服，不戴工作帽，更不戴卫生手套。在我们的同学去买食品时，他们往往一手接钱，一手拿食品，钱上的细菌就连带到了食品中，这样的食品吃下去，安全吗？在调查过程中，我们还采访了几个正在买这些食品的同学，为什么常吃这儿的食品？答案大致有：

- 1、离校近，购买方便。
- 2、特别香、味道好。
- 3、喜欢吃。
- 4、比一些正宗的商家便宜。
- 5、看同学津津有味地吃，禁不起诱惑。

建议政府加强监管。

建议经营者持着合法经营、诚信经营的思想。

建议小学生要注意自己的食品卫生问题。不要在路边临时摊点上买食品，特别是油炸食品。

建议有关部门加强罚力度。

对有关人员的处罚力度不够，是食品安全问题的一个主要问题。因此，一旦发现假冒、有毒食品，要严惩，让他们没办法，也没有胆量再从事假冒伪劣或制作有毒食品活动。

只有这样，我们的食品才会变得健康卫生，再也不用担惊受怕会吃到有害健康的食物了，生活也会变得多一分开心，少一分烦恼！

校园超市调查报告篇三

目前水果消费的比例连年攀升，已接近整个市民餐桌膳食搭配比例的1/2，水果消费人群也从过去的以孩子、老人为主演变成全民皆“吃”的新兴消费潮流。随着量的上升，人们开始追求消费的质量和品味。水果专卖业逐步得到市场认可。比大超市便宜，比地摊诚信，价格有竞争力，这是水果专卖店成功的三大因素。然而，在激烈的市场竞争中，商家还想高人一等，还需要一些技巧，这样水果连锁店就产生了，其中，专业与服务就十分重要了。

水果市场行业处于快速发展期，现在越来越多的人意识到水果对人们日常生活的重要性，每天在大量购买水果，可以谁未来该行业增长率有望达到20%甚至更高。

由上述可知，水果市场的前景是相当光明的，如果能占据地域的优势，把握天气的变化，那更会获得相当高的利润，我们在调查过程中采访过老板得知，很多水果其实在他们家乡水果盛产区或收购地，水果的价格连现在的三分之一都不到，更别说批发价。所以对于一些需求量大、便于长期储存、营养价比较高的水果，如核桃、枣等其升值潜力较大较高的可以寻找其货源大批量收购。

本调查项目目的在于了解家家福水果超市的水果供应链和选

址。以及各年龄阶层的消费习惯和消费观念，存在的经营和管理上的问题，使管理者能够做出更好的策略方案，提高市场竞争力。

我们选定的调查范围是五里坨家家福水果超市，采用的方法是实地调查。

了解五里坨周围居民的消费习惯和消费观念，掌握消费者对水果超市在环境卫生、商场内部布局、服务、产品种类等方面的评价。

（1）调查结果分析

1. 消费者基本情况

调查结果表明，消费人群主要是旁边的居民和学生，还有工地上的农民工。

2. 消费者的购买力与购买水平

在被调查的对象中，主要购买力是附近居民和学生，他们的收入和消费水平较高，学生的经济压力较小。

3. 产品的供应链

（2）消费者购物行为情况

1. 影响消费者选择超市的因素

在众多的因素中，地理位置占主要因素，价格次之，而环境卫生也很重要。说明当消费者选择超市的时候，更注重的是地理位置和价格因素，交通方便，价格优惠是消费者所希望的。其次超级市场的环境卫生也是影响消费者对起选择的重要因素。

2. 超市的内部布局

该家家福水果超市的内部布局比较差，味道难闻，货物堆放不整齐，环境较差。

3. 服务

摊主都是自营，多劳多得，所以服务的态度是比较好的，但是其他的硬件服务较差。

4. 产品种类

该超市的规模较小，但是经营的水果种类还是比较齐全的，价格也比较低，产品品质也较好。

（3）经营的有利条件及风险

从上述情况我们可以看到，超市发展有许多有利的条件和机遇，因此也面临很多风险和挑战。

1. 超市的有利条件

（1）对于我的调查对象，相对于这附近的其他超市来说，地理位置优越；商品在价格上有一定的优势；在环境方面，也有很大的优势；这一带的人口密度较大。

（2）产品的进货渠道

该超市的货源是进行二级销售的，在批发商手中进货，减少了很多的运输和储存费用。同时，可以保证水果的新鲜。

2. 经营存在的风险

（1）规模较小，竞争激烈，管理制度不完善，易导致不正当竞争。

(2) 私人店主，利益为主，质量次之，不能保证水果的品质都很好。

(一) 加快超市的硬件设施建设，提供一个良好的购物环境。购物环境对于提高产品质量有很大的作用，促进销售。

(二) 进行管理制度改革，将各个私人店主集中起来，避免不正当竞争，维护双方的利益。

(三) 加强宣传，提高超市的影响力和知名度，吸引更多的消费者。

校园超市调查报告篇四

我在调查中发现，近视在12~18岁为高速发展期。小学生近视眼发病率为20、13%，中学生为56、12%，高中生为23、75%。每年，患近视的人数呈递增趋势，而且近视度数大增，上千度的近视眼都不是少数。学龄前儿童用眼不多，但患近视的比例也大为增加。

近年来群防群治工作的基本经验有以下几条：一是坚持党委、政府的领导和支持是做好群防工作的组织基础。党委、政府强有力的领导是做好群防群治工作的重要保证。从群防群治工作做得好的地区看，党委、政府在推动群防群治组织建设过程中发挥了至关重要的作用。二是群众的理解和积极参与是做好群防工作的社会基础。群防群治工作扎实的地方警民关系都十分密切，群众参与治安防范的积极性得到激发，加强群防群治组织建设的有利条件明显增多，群众对治安工作的满意率也达到较高水平。

垃圾正成为困扰人类社会的一大问题，全世界每年要产生超过计划10亿吨的垃圾，大量的生活和工业垃圾由于缺少处理系统而露天堆放，垃圾围城现象日益严重，成堆的垃圾臭气熏天，病菌滋生，有毒物质污染地表和地下水，严重危害人

类的健康，这种现象若得不到遏制，人类将被自己生产的垃圾埋葬掉。

商务部、发展改革委、公安部、税务总局、工商总局日前决定，在全国集中开展清理整顿大型零售企业向供应商违规收费工作。

目前商贸业竞争秩序混乱，商品流通不畅、成本过高，已成为影响我国居民消费的“肠梗塞”。不少企业反映，在零售环节，超市大卖场等凭借优势和垄断地位，坐地收钱，严重影响了供货企业的正常经营，也极大侵害了消费者权益。

超市卖场向供货商收取“进场费”、“条码费”、“节庆费”等早已不是什么秘密。但是这些费用到底有多少种？对供货商压力到底有多大？记者近日调查了一些供货商和在超市工作的人士。

售价在10元左右的薯片，至少3元被超市拿走，占总利润的六成

首先，要依照法律来保护环境。建设旅游风景区、开发旅游资源时，要充分利用现行的许多法规条例，以确保风景旅游区的环境免受污染的破坏。如利用“森林法”，既可制止对森林的乱砍滥伐，防止水土流失，又可直接保护自然环境，保护风景旅游区的旅游资源；又如利用“水污染防治法”，对保护江、河、湖、海水体免受污染的危害，对维护旅游用水环境等，都有重大意义。因此，我们要充分运用法律武器，对风景旅游区的环境加强管理；以保护旅游资源，为发展旅游业创造条件。

一位向天津一家大型超市供应薯片和其他食品的供货商彭洋(化名)跟记者仔细算了一笔在超市的支出。以进入某外资超市为例，该超市在天津有5家门店，他代理的某品牌的薯片和其他食品在这家超市年销售额大概100万元。

以此为计算，彭洋需要交纳进场费5万元(一次性收取)，促销员管理费5万元，每年6个节日的节庆费约3万元，如超市新开门店则加收新开门店费1万元，条码费5000元，年终返点最少15万元(其他类商品更高)，再加上数额不等的促销费、堆头费、理货员红包等约合5万元。如超市有10家门店，则进场费和促销员管理费分别为10万元或更多。

把这些林林总总的费用加一块，就算年终能顺利完成了超市指定的销售任务，不被倒扣款，也差不多达到了35万元左右。而到第二年，不用缴纳进场费后，也至少要交30万元。也就是说，每筒售价在10元左右的薯片，刨去5元左右的成本，至少有3元利润被超市拿走了，占总利润的六成。

大超市一个品牌产品进场费就是3万到5万元

“都说进场费是‘潜规则’，其实在我们看来是‘明规则’。因为我们要跟你供货商收的费用，是什么名目、收多少，都在合同里写得清清楚楚。”曾在某韩资大型连锁超市天津分公司工作的采购人员小李对记者说。

据小李介绍，大型超市的采购部门一般下辖洗化、生鲜、酒水等十几个采购组，不同商品供货商的进场费水平也不尽相同，“但基本行情是大超市一个品牌进场费就是3万到5万元，小超市也有收5000元到1万元的。”

三，社会调查的心得与期望。社会的发展，人民生活水平的提高是一件令人振奋的事情，但在发展的同时，我们不能忽视我们周边环境的变化，我们村南面有一条小河，小时候经常去捉蚂虾、小鱼、螃蟹、泥鳅、蝌蚪还有乌龟，那时河水清澈，蚂虾活蹦乱跳，不多时可捉好多，旁边有小树林，环境很好，但是近年来，河水变黑，还有股不正的味道，河中鱼虾绝迹，螃蟹稀少，环境恶劣，不时还有工厂排出的酸性液体，固体垃圾随处可见!在我们发展经济的同时，我希望还给小河清澈的权利，还给我们的青山绿水，让天蓝、水绿、

树木更旺，我们的发展不能以破坏环境为代价，小河的变化就是最好的见证。我相信只要我们看到小河的变化，我们就明白了环境的变化，我们就会携手爱护我们的环境，使经济发展与环境共同发展。

只要想进店就要花钱，如果不交，供货商根本进不来。有的超市甚至按价签收取进场费，比如同属一个供货商旗下但是品牌不同的方便面，也要分别收取进场费。

当然，我毕竟刚进入幼儿园不久，也会有不足之处，我会跟身边经验丰富的教师们认真学习，从而争取进一步提高。

广东省阳江市银鹰餐具有限公司总经理麦开添也告诉记者，如果公司产品品种多，同时也想多进几家超市、商场，没有一二百万元搞不定。

商品要摆放在好位置，供货商还要塞红包

除了进场费外，超市还会对一些品牌的促销员按人头收取每人每年1万元或者更多的“管理费”；每个店对每种商品收取100元的“条码费”；每年在春节、“五一”、“十一”等节日，还要按分店数向供货商分别收取每店1000元或者更多的“节庆费”；以及新开门店费等。

在日常经营中，商场、超市还会进行各种各样的节庆宣传、商品推介，这笔成本也会转嫁到供货商头上。“节庆费、节日赞助费、海报费、信息共享费、咨询费……虽然这些费用数额都不是特别大，但一年下来加起来也不少。”麦开添坦言。

这些还远不是收费的全部，据彭洋介绍，前面提到的还只是合同内有固定数额的费用，还不包括促销费等额外和临时产生的费用，以及塞给超市内部人员的红包等隐性费用。

按照彭洋的说法，如果要想把自己的产品摆放在好点的位置，例如超市入口处、立体货架的中间层，至少要给区域主管塞两三千元的红包，还要给日常负责打理这片区域的理货员塞几百块钱。

与销售任务挂钩的“返点”让供货商寝食难安

除了琳琅满目的收费外，更让供货商寝食难安的是，超市在合同中还会强行规定和商品销售任务挂钩的“返点”。

业内人士告诉记者，返点是超市按照销售额抽取提成的办法，也是超市盈利的主要渠道。例如超市在合同中规定供货商一年之内必须完成1000万元的销售额，然后超市从中扣除15%的返点。即使这1000万元的销售任务完不成，但供货商仍然要按15%的比例返给超市150万元。一些超市甚至规定了更为苛刻的条款：如果达不到销售额，还要在原有基础上增加2到3个点的返点作为“罚款”。

即便完成了这些任务，超市也不会立刻给供货商打款。按照目前业内通行的规则，超市一般在收到货物30到60天左右，才会跟供货商对账，再过15天才会给供货商打款。可等供货商们费尽周折拿到自己的对账单，有时又会发现自己的货款莫名其妙地被扣掉了一笔不小的“促销费用”或是广告会刊费。

小李告诉记者：一些超市为了完成营业额，会在假日、店庆等时机推出特价促销。根据合同规定，这些促销商品的定价超市不用通报供货商，但是降价带来的损失却要由供货商承担，即所谓的“促销费用”。

有时候产品的售价甚至低于厂家的生产成本，小李拿着一份原来工作超市的促销宣传彩页给记者展示，“像这种香油，供货商的成本是28块钱一瓶，如果我们卖40块钱两瓶，那么16块钱的损失就是供货商结账时被扣的‘促销费用’。”

“肯定是大超市最占便宜，小供货商最倒霉。因为大超市客流大，有平台和渠道。”小李肯定地说，“供货商里面，只有一些直接跟超市签供货协议的大企业，比如宝洁、可口可乐的进场费比较低。”小李坦言，超市根本不愁没人供货，因为一个供货商不做了，还会有同一种商品的供货商挤破脑袋想进来，甚至为此“竞价”抬高进场费。

对沿岸居民及全体市民进行环保教育，增强环保意识，河流的环境，主要还是在于大家的思想意识，故人们应自觉保护河道，保护环境。这样，一条全新河流才会永远呈现在人们面前。

记者联系到一位曾经为天津市多家大型超市供应白酒的供货商，他证实了小李的说法。据他介绍，仅就超市销售的白酒而言，最难做、进场费最高的就是中小品牌的白酒和外地品牌的白酒，因为这类白酒在本地市场不稳定，销售好坏很大程度上依赖超市的促销和宣传力度。

“一般是每种酒每年5万到7万元。”一位不愿透露姓名的供货商说。几年下来种种费用、加上名目繁多的“节日费”、“码货费”，最终让以代理中低档白酒为主的他无力承担，决定停止向超市供货，自己和几个朋友在天津市河北区开了一家烟酒卖场。“别看我以前一年能给超市走好几百万的货，但费尽千辛万苦能拿到手的也就几十万，这‘二道贩子’实在做不下去了。”他无奈地说。

业内人士直言，进场费等不良规则的存在，让多数产品的供货商、尤其是中小供货商处于弱势。这也让越来越多的超市产生了依赖，滥用其在流通渠道的优势地位，成为获取垄断利润的“货架二房东”。

近年来，随着地区经济的迅猛发展，环境污染问题也越来越严重，防止环境污染，保护环境，维持生态平衡，已成为社会发展的一项重要举措，也是每个公民应尽的义务。

超市促销压低价格挤压供货商，表面上看，消费者成为了受益者。但实际上，进场费收得越高，供货商的定价只能水涨船高，最终受伤的其实还是消费者。正如彭洋所说：“薯片的出厂价也就是最终零售价的一半左右，没有进场费，我的薯片儿肯定便宜不少，薄利多销嘛。”

超市“坐地生财”的做法不仅在某种程度上推高了物价，也导致生产企业、特别是中小企业利润越来越低，倒逼它们只能不断地压低成本，甚至在产品质量上打折扣。

校园超市调查报告篇五

世界上第一家超市于1930年8月诞生于美国。但在国内发展只有10多年，尤其是近几年。现在大沥镇到处都是大型超市（合并后的大沥镇包括黄岐、盐步、大沥）。仅在大沥区，就有六家以上的超市同时并存：新一佳、新和、广泰、好得多、好又多、康诚等。，广泰在这个地区有两个分支机构。从另一个角度来看，从广泰单个超市的分析来看，有几个竞争对手在大力区与广泰竞争。而且我们的竞争对手不仅仅是大大小小的超市，还有便利店、小卖部、大大小小的店铺、肉类市场。

自20世纪90年代末广泰超市在大荔区土强路开设第一家店铺以来，近年来，它先后开设了两家新店（一家在城南，另一家在凤凰餐厅对面，靠近国道），每个广泰超市都有80多名员工和60多名促销员。共有500多人，经营品种10000多个。

广泰有自己的商业特色。借鉴他人，结合中西文化；经营方式多样化。产品多样化，商品本地化（因为我们区有各种批发市场）

然而，作为一个新兴企业，在企业管理、物流管理、人力资源管理、企业文化管理等方面仍然存在许多问题。此外，近年来几家超市激烈的价格战，近年来的恶性流感，如h5n1□

猪链球菌[sars]等。 ， 以及越来越多劣质产品的影响， 有必要改进原有的营销管理方案， 提高企业的`服务质量。

本次调查项目的目的是了解该地区各年龄段的消费习惯和消费观念， 以及该企业在经营管理中存在的问题， 以便管理者做出更好的战略规划， 提高市场竞争力。

□a□取样范围

本次调查针对的是该区各个年龄段的人群， 调查对象主要是朋友、家人、同事和身边的村民。

(2) 抽样方法

消费者问卷调查采用简单随机抽样方法。

(3) 调查方法

消费者问卷采用留置式问卷和个人访谈的调查方法。

动词□verb的缩写) 调查内容

了解大沥区人们的消费习惯和消费观念， 掌握消费者对广泰超市在环境卫生、商场内部布局、服务、产品类型等方面的评价。

不及物动词问卷（见第8页）

校园超市调查报告篇六

根据我们的调查我们学校的超市和小卖部一共有八家这样， 而我们调查的响当当是一家竞争实力很强的超市， 地理位置是在学院正中间， 占地面积有28x方米（差不多一个教室这么大这样）， 优越的地理位置不但方便上课的学生买零食和早

餐，而且还方便东西校区的学生买日用品。其中响当当的商品价格和其他超市商店价格比较起来较为廉价、产品多样化，来这里消费的主要在早上的早餐和下午的运动后购买水和晚上购买的生活用品和夜宵。还有刷饭卡也是成为了我们提升客源增加销量的原因之一，他们都是图带卡方便，和一种较为新奇的付款方式。

1、需求量的分析

通过了我们的调查可知响当当超市主要购买情况为：购买“零食饮料”占52%，而“生活用品”占42%，说明了消费者购买的商品主要是零食、饮料和生活日用品，而少部分的香烟和其他的商品。从分析中得到消费者对响当当超市的需求量还蛮大的，其原因为本店的商品的价格较适合学生的消费水平，商品齐全多样性颇为受到部分学生的欢迎。

2、需求要求分析

从购物时要考虑的因素同学主要考虑的是商品的价格合理还有距离近便捷其他因素影响不大，他们也建议搞些促销活动还有圣诞进些贺卡和抱抱熊礼物的货。

3、需求原因

我们都是学生，大家的消费水平主要在每个月“1000—500元”占了44%和“500元以下”占了40%，而“1500—1000元”的人只占了16%，在同学的购物消费水平的统计得出有54%的人的消费是在10元以下的，占了一半的人数，其余的46%是消费在10元以上的，从分析结果中可看出，学生们的收入都不是很高主要都是购买写价格相对较低，选择符合自身经济条件的物品由。可见同学们的生活费直接影响消费水平的。圣诞节和元旦快到了，大家都很期待会收到礼物的惊喜。

“偶尔购买”的占54%，而“频繁少购”占38%，说明了地理

位置占了主要的原因大多数都是上课下课时间购买商品的多，而且是饮食类的多。响当当还有一个刷饭卡购物业务可以拉拢更多的顾客群，同学们一般刷卡的比例是60%，更加说明这项业务是有业绩的。我们想弄个网上购物帮送货上门，而赞同的只有24%，76%是“不赞同”和“无所谓”，所以业务也就不肯能成立。

学校共有八个这样的小卖部和超市，跟我们竞争的超市有优势的原因是他们的地理位置好接近宿舍楼，有些同学就是为了方便。而最主要的原因还是同学们的月消费承受能力了，所以我们的商品价格x价得到了部分的顾客群就是这样。

1□s优势

拥有良好的市场定位，在校园中间，距离近便捷，环境舒适，方便上课同学购买零食和早餐，商品的价格廉价适合学生消费，且超市毗邻运动场，消费者可以迅速的买到饮料解渴。还有刷饭卡的付款方式方便了一些没带钱和零消费不足的同学。

2□w劣势

间限制和影响，场竞争力大，地租金贵，还有受到地理位置的影响，里各个宿舍过于偏远，物品的种类有待增加。

3□o机会

拥有特殊的市场需求，还拥用自己的消费特色（刷饭卡）。

4□t威胁

市场竞争力激烈，市场占有率少，地理位置有些缺陷等。

从以上分析得知，根据学生的消费水平响当当可以多办一些

促销活动提高知名度，还可以赞助一些学校的活动树立品牌形象。响当当的饮食和生活用品销售得很好，所以可以利用这一优点来扬长补短。除此之外，响当当还可以在合适的节日进些礼物、贺卡或者抱抱熊之类的，面向更好的有利的市场，还有。最后，希望响当当可以采纳我们同学们好的意见，越办越好！

校园超市调查报告篇七

高密市东关小学 五年级六班 杜文晗

一、调查目的：

我国是世界缺水的国家之一，所以，节约用水迫在眉睫。于是，我决定针对节水方法展开调查，将节水方法归纳一下，并将这些方法推广出去，让更多的人参与到节水的队伍中。

二、调查对象：

周围邻居、朋友（调查约15人）。

三、调查方法：

直接询问或使用问卷调查。

四、调查结果：

在本次活动中，我得到了许多好的节水方法。我将它们归纳整理了一下。

- 1、在马桶水箱里放一块砖头，可在每次冲水时，节约用水量。
- 2、衣物集中洗涤，可减少洗衣次数；小件、少量衣物，提倡手洗，可以节约大量的水。

- 3、淘米水洗菜，不仅节约水。且有清楚残存农药的作用。
- 4、洗衣水冲拖把，再冲厕所。
- 5、淘米水、茶水、洗菜水用来浇花。
- 6、洗涤手巾、瓜果等小对象时，宜用盆洗，不宜开着水龙头放水冲洗。
- 7、洗菜时也要用盆洗，不能用水龙头冲洗。

五、调查总结□

希望同学们能够充分利用这些节水方法，节约身边的每一滴水，让我们不再为缺水烦恼！让我们的家园更加美好！

校园超市调查报告篇八

20xx年的暑期，本人回家应聘了加多宝凉茶的促销。在为期一个月的实践中，学到了超市的管理与运营。得到了锻炼又学到了课本之外的知识，增长了自己的见识。我们也用自己辛勤的劳动为北京华联超市尽了自己微薄之力。在第一次面试培训中，还算顺利的通过，但是收获之一：态度一定要端正，在第一次的面试中时间性非常重要。以下就是我工作的每日安排和实践总结。

北京华联综合超市股份有限公司为北京华联集团下属上市公司，是一家全国性扩张的超市连锁企业，主营大型综合连锁超市和生鲜超市，在全国19个省市均拥有店面，向顾客提供物美价廉，品质优良的生鲜、食品、百货等民生必需品，经营品项达六万多种。生鲜业务作为经营的核心，公司建立了生鲜商品基地及生鲜加工配送中心，直接采购上柜，保证了生鲜商品价格低廉、新鲜美味。公司还建立了全国连锁超市

的网络信息系统，实现全国门店销售数据的实时通讯，为加强预测及正确决策提供保障。

在我省(青海省)西宁市长江店，为bhg生活超市，经营品项上万余种□bhg生活超市拥有生鲜商品基地及生鲜加工配送中心，直接采购上柜，保证质量。

每天我的上班时间为10:00—19:00，工作主要就是做好加多宝凉茶的上货及销量，另外协助超市里其它员工上货。上货的原则就是“先进先出”，这样保持超市里物品的不过期。还要定期对于台面进行擦拭，保持清洁。另外在活动期间还要做好关于赠品的发放及时到公司去领取，在特殊时期做好活动主题的宣传：全国领先的红罐凉茶改名加多宝。

短短的一个月实践生涯结束了，它让我明白到一个没有社会经验的人就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失望、失败和丧气的海滩。在做推销员的这段时间里，使我总结出了自己之所以能很快着手推销工作的几个要点：

- (1) 必须经常保持笑容，这样会给客户留下好的印象。
- (2) 必须具有强大的说服力，如果口才不好，不要拿到好的销售成绩。
- (3) 信誉是人的生命，更是事业的生命，做推销这行不要骗人，欺骗顾客就是在欺骗自己，良好的信誉才能成功。

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(二) 公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三) 华联超市的长江店超市销量与其他的超市相比销量一直不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个在二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四) 实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上

帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

校园超市调查报告篇九

20xx年4月

石兴敏

1、食品区：

速食面、饼干、火腿肠、零散食品

2： 饮料区：

啤酒、可乐、果汁、白酒及其它

3、日用品区：

毛巾、牙膏、牙刷、手纸、洗衣粉、洗发水、肥皂等

4、香烟专区

5、冷冻食品类

饮料食品类

碳酸饮料、果汁、茶饮料、饮用水、纯奶、奶制品饮料、其它饮料、咖啡类、麦片

调味品类

6、软包装食品

粮食制品

（一）缺货的概念

理论上，当某一商品的库存数字为零时，即为缺货。但实际营运中，缺货的含义包括许多：

- 1、货架上的商品只有几个或少量，不够当日的销售，为缺货；
- 2、服装、鞋类商品的某些前颜色缺少或尺码断码；
- 3、家电商品只有样机；
- 4、商品陈列在货架上，但商品外包装有瑕疵，所以顾客不会挑选；
- 5、商品系统库存不等行零，但实际库存为零；
- 6、广告彩页新商品未能到货；
- 7、商品的目前库存不能满足下一次到货前的销售，为潜在的缺货。

（二）缺货的危害

- 1、缺货导致超市的销售业绩下降；
- 2、缺货导致顾客不能买到所需的商品，降低顾客服务水平，

不利于商场形象的维护；

3、缺货过多导致顾客不信任超市，甚至怀疑该公司的商品经营实力；

4、缺货导致货架空间的浪费。

（三）缺货的原因

1、订货不准确；

2、系统中的库存不准确，导致门店的订单错误；

3、某些商品漏订货或某个供应商漏供货；

4、顾客的集中购买；

5、商品的特价等因素导致商品热销；

6、供应商缺货不能提供等。

（四）缺货分析

对于整个部门或门店，用以下的几个指标来进行缺货分析和控制：

1、缺货数量：缺货数量是部门的缺货数量和门店的缺货数量，同时对商品大类的缺货进行统计，排名。

2、缺货损失销售额：所有属于该部门的缺货商品销售损失金额的合计。

3、缺货的比率：缺货的数量占有所有sku的比率，包括部门的比率，门店的比率和商品大类别比率。

- 4、缺货超过2周以上的商品数量：缺货2周以上仍然没有解决的，按部门进行统计，包括品名，以往的销量等等。
- 5、商场销售金额、数量前驱50名的缺货情况：重点监管商品的缺货、缺货天数、缺货损失的金额。
- 6、目前缺货且无未来订单的数量：将目前已经缺货但无未来订单的商品数量进行统计。

（五）缺货的控制措施

- 1、楼面管理层必须对所有正常商品的订货]进行审核；
- 2、楼面主管、经理必须对所有的缺货进行审核，确定是否为真正的缺货；
- 3、查找缺货的原因；
- 4、若重点商品缺货，对可以替代的类似商品补货
- 5、对商品缺货立即采取措施，进行追货，重点、主力商品要立即补进货源；
- 6、所有缺货商品是否全部有缺货标签；
- 7、所有处于缺货状态或准缺货状态的系统库存是否准确；
- 8、处理缺货商品报告。

一、思想上高度重视

门店销售上不去，员工思想松懈了，干部们的思维也固化了，那就没事做了，越没事做，干部员工想法越多，货也就越订越少，货架上的商品周转就慢了，保质期越来越短了，消费者拿起来又放下，没有选择，购买力也就下降了，导致门店

商品库存积压越来越多，一旦进入恶性循环，这是个危险的信号。所以要做好库存管理，首先要让干部员工从思想上加以重视，从而发挥众人力量，上下一致，共同努力，以此有效的做好库存管理，使库存管理工作达到科学、合理，并有效的运用到操作流程当中去，保持平稳有效的发展，才能促使门店的业绩往上发展。

二、科学合理订货

首先了解门店的订单状况，让门店的订单合理化，就是先要明确门店的商品销量，通过商品销量合理预测及控制库存量。门店的销售是千变万化的，因此，在做订单时需考虑商品的特价情况，销售的淡旺季是否有调价因素的发生，另外供应商对订单的履行也是我们关注的内容，如果供应商不能及时完整的履行订单，必然造成门店的缺货、脱销，最终影响门店的销售。所以门店需要对供应商予以有效的管控，并与之建立良好的合作关系，从而促进供应商对订单的履行。今年公司大力推行opl订单系统，让门店员工及时了解商品的库存和销售动态，合理的进行订单补货，有效的控制商品库存，合理促使商品周转。opl订单系统不仅提升了订单效率和库存管理水平，也促使门店订单管理清晰化，科学化。

三、科学及时的盘点

要加强盘点工作，及时掌握商品真实的库存信息。盘点和库存管理可以说是一对孪生兄弟，超市存货管理主要包括仓库管理及盘点作业。仓库管理是指商品储存空间的管理，盘点是指对商品的清点核实。要合理的利用存储空间，保持一定的商品储备，以保证门店正常销售。通过盘点作业，又可以及时了解门店真实的商品库存、费用率、毛利率、损耗率等经营指标，便于门店决策和业绩考核。因此，仓库管理与盘点是相辅相成的。科学、合理、安全而卫生的仓库管理，不但可以方便盘点作业，而且可以减少门店成本费用和损耗，及时准确的盘点又可以科学的控制库存，发现问题并及时解

决，不仅提升库存管理水平，还有利于门店业绩的提升。

四、严格控制库存

门店要进行科学的库存管理，必须制订严格的库存标准，如商品周转天数不得超过最高限制，库存要控制在一个合理的尺度，如果库存量太低了，需要频繁送货，不仅增加了物流成本，而且也增加了门店的工作量；如果库存高了，不仅需增加仓储管理成本和退货成本，还会占用公司的大量资金，增加门店的成本。要控制好库存必须了解整个商品的库存情况，及时与公司，厂家和供应商沟通，以便及时补货。要密切关注零销售和高库存的商品，对不正常的情况要果断采取措施，负库存的产生要及时进行核实调整处理，对会员和畅销商品销售情况作出科学的判断，并对库存进行有效的控制。正常商品的库存量要合适，坚持勤进快销，一些特殊商品要严格控制库存量。

总之，对任何一个超市来说，一个科学的库存管理都是至关重要的，也是保证超市正常运营的根本。另一方面库存问题的解决不仅可以节约门店成本，也能更好的提升门店业绩，提高顾客满意度。通过高效的库存管理工作，可以保证门店顾客的需要，做到品项齐全，并减少缺货的机率，从而维持一个较高的顾客满意度。库存管理不仅有利于门店整体经营和管理水平的进步，还可以通过库存管理工作来推动门店整体素质的提升。

校园超市调查报告篇十

（一）对被调查者性别的分析

调查人员对出入水果店的一百名人员进行了询问，其中女性79名占79%，男性21名，占21%。从此数据可以看出，购买水果的大多数为女性消费者，因此水果超市可以针对女性，比如多购进女性喜欢的水果，水果超市搞活动可以针对女性

人群。

（二）对被调查者卖水果频率的分析

从表中我们可以看出，人们卖水果的频率还是很频繁的，这对于商家来说是个好消息。

（三）对被调查者每次购买水果价钱的分析：

从表中我们可以看出，可能由于消费群体主要是学生，所以消费水平不是很高，当然和符合学生身份，所以水果店的价格要适中，不宜偏高。

（四）你对目前水果价格的看法

从表中可以看出，很多人还是任务水果价格偏高，这一方面可能个季节有关，另一方面可能也说明了学生的消费能力有限。水果是易坏一烂物品，所以要调整适当的价格，薄利多销，以争取最大利润。

（一）总结

并开创新的服务模式，在这样的基础上打造行业代表性的品牌，这对于提高市场占有率具有很好的推动作用。随着人们生活水平的提高，人们不再满足于吃饱穿暖，水果在市场上具有坚实的客户基础。目前该行业尚未规范，处于低迷状态，对于这种情况我们的媒体宣传应该对受众提出实实在在的利益的点且对竞争对手施加压力，同时让竞争对手和想开水果超市的人加盟进来，加强市场竞争力，扩大市场空间。

1、在大学城附近的选址很正确，是不会亏损的，因为他的消费群体比较固定，适合长期发展，水果店的消费群体大多数是附近学生，学生没有什么生活压力，很容易拉动水果店生意。

2、水果店的价格定位也是比较准确的，水果店的主要顾客是学生，虽然没有什么生活压力，但是经济来源依然靠家庭，只有固定的生活费，他们一般不会选择花太多的钱买水果，所以适中或偏低的价格比较合适。

3、调查表明，超过一半的同学经常买水果，但是有人反映很多水果店环境不好，所以我们可以在水果店环境方面做点文章，以吸引顾客。

（二）建议

1、水果店在进货时最好种类多一点，数量少一点。对于顾客常买的多进，不常买的少进。

2、加强宣传力度，提高服务质量，增强顾客凝聚力。我们应该利用宣传、设摊和流动销售等方式，让顾客放心食用、再次食用。

3、找到便宜合适的货源，减少成本，是最直接的获利方式。

4、学会储存，水果是易变质物品，科学的储存方式，能给我们减少很多不必要的浪费。“水果超市开得多，黄的也多，有人认为，水果超市开成连锁就一定赚钱，但事实上，由于选址及同行竞争的原因，连锁水果超市也同样不能逃离赔钱的命运。很多连锁店之所以挺着不黄，不过是为了维持这个品牌的形象而已。”

莫清风：“随着我国人民生活水平的提高，水果已经和蔬菜一样，成为家庭的必需品。但并不意味着，开水果超市是唯一的创业途径。”“年轻人是水果的主要消费群，又容易接受网络购物，而且许多人因工作和身体的原因无法亲自去挑选水果，如果在小区里成立一个水果店，通过网上预订送水果上门的方式应该很有市场。”莫清风认为，随着城市化进程的推进及网络的普及，他对网上水果店这种经营模式非常看

好。

校园超市调查报告篇十一

20xx年10月10日

实训超市

实地调查法

通过询问和实地考察的方式，对超市的月采购量、采购方式、库存情况、供应商情况等有一个初步的了解，发现目前超市在采购方面所存在的问题就此提出自己的建议，并作出的报告。

采购量：

受营业额的影响，月采购额大约5万元。为了避免商品出现过多积压的情况，每次采购的种类比较多，数量比较少，主要食品饮料为主。

采购方式：

超市出于规模、成本等方面的考虑采用直接采购，直接向供应商进行采购，这样就减少了中间的流通环节，有效的压缩的采购成本。通过电话向供应商直接采购，有效的缩短了采购时间，有助于控制成本。

库存情况：

超市由于受面积的制约、日常经营的需要、避免因商品因大量积压而影响经营，超市为满足日常经营只拥有少量的库存。

供应商情况：

从产品的质量、价格、交货、运输、包装、服务等方面对众多本地供应商进行分析和对比来选择，从中本地几个比较好的供应商，他们拥有优质的商品、较好的服务、良好的声誉。

- 1、商品很简单的堆放在角落，缺乏有效的防护措施；
- 2、缺乏与供应商议价的能力；
- 3、有些商品在货架上摆放的时间过长有很多灰尘，商品的保质期也将至了，严重影响了商品的质量，特别是牛奶。

- 1、画出一小块区域用来存放商品，做好防火、防潮措施；

- 3、对于一些保质期短、容易变质的商品（尤其是奶制品）应该按多次、少量的原则进行采购。

校园超市调查报告篇十二

随着市场经济的发展及人民生活水平的提高，消费水平也大大的提高。超市作为零售业的一种，竞争之强烈，市场诚信问题成为了人们关注的焦点。诚信，是中华民族的传统美德。它做为一个经营理念、一条市场潜规则在当今超市竞争日益白热化的经营环境中，一定具有其特有的作用，因而本篇选定一家佳华超市对其诚信度做调查报告。

报告首先简述本次社会调研过程，初步了解该超市的背景，人们对该超市诚信的满意度，掌握该超市的诚信度现状及历史发展历程。

其次对这次社会调查结果进行相应的分析，简述存在着不足之处的的问题，采取了应对之策的方法，发现消费者对该超市的诚信度是满意的，商家也因此赢得了信誉和效益。

最后分析目前超市的诚信问题依旧在很多方面体现出来，呼

吁商家、执法部门、消费者三位一体，一起努力让市场经济能够良性运作。

2 对佳华超市社会调研过程简述

2.1 佳华超市的背景简述

为了更加清晰的了解现实生活中市场诚信度的现状和商家对于诚信重要性的认识程度，本人选择了当地一家较大型超市（佳华超市）进行了调查。

我和一个朋友于20xx年9月27日至28日到现场了解，利用2天时间对佳华超市的100名顾客、8名售货员及其经理进行了关于该超市的走访调查。

佳华超市开办于1999年9月，正位于国道旁有九年之载了，实行开架售货，顾客自助服务，广泛利用定量包装，明码标价，分类摆放，适合一次购买较多的商品，电子计算机一次结算营业，商品价格相对低廉，并购、配送、销售实行连锁经营，具有多功能服务的现代零售超市。目前就整个深圳市场来看是百姓购物的首选去处。在我做调查的两天中，也许是临近国庆节的缘故，超市门口车水马龙，顾客们你来我往，和其他超市相比生意要兴隆的多，其经营产品也比其他商店要齐全，小到日用百货，大到家电，可以说是应有尽有。

校园超市调查报告篇十三

经过调查发现：

超市畅销商品一般放在入口处的地方，方便人们选购。比如说方便面，早餐之类的商品。相反，则流动性差的商品就放在偏远地方。

米质商品中，金龙鱼要略微胜过其他品牌，油类商品中五花

又略胜其他。总体是因为这两个品牌信价比高，价格也相对较低。

奶制品当中蒙牛和伊利是销量较高的品牌，这两个品牌各有不同的奶制品。既有盒装奶，又有袋装奶。他们针对不同消费人群的不同产品，这是这两个品牌销量好的直接原因。

速冻食品中三全，湾仔码头较合大众口味，食品种类丰富，可供选择的商品较多。基本可以满足大部分顾客需要。速食肉类食品想必大家都知道，雨润和新兴的金锣，这两种肉类品牌的肉质鲜嫩，带给大众的印象较为良好。虽价格稍高，但不减人气。所以较为畅销。

日用品方面，力士也是销量较前，这个品牌商品较多，有香皂，洗头膏之类的日用品。海飞丝等也是位居前列。只是看顾客需要哪种商品。

其他方面无法详细介绍，请谅解。