# 最新零食市场调查报告总结 零食市场分析报告(5篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-10-16

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧零食市...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**零食市场调查报告总结 零食市场分析报告篇一**

这次社会实践活动的小组成员是由我和留宇慧同学组成，当然人员是很有限的，也就对我们的社会实践调查有一定的限制，我们所调查的一些资料(material)基本上仅限于我们的居住地，延庆县和海淀区和丰台区，自然就缺乏了一定的代表性，但是我们的数据和资料(material)是亲力亲为的相信可以弥补这些缺陷的。

本次社会调查实践活动内容主要有三项内容：

一 xx市卫生建设调查；

二 公民综合卫生素质调查；

三 xx市防疫工作。

在这三大项的调查工作中，我们竭尽全力，遇到了不少的困难，当然也就克服了不少的困难，让我们受益匪浅。

在xx市卫生建设调查中，为了了解xx市近五年来的卫生发展状况，我和刘宇慧同学相继走访了xx市延庆县石合营社区居委会，和xx市xx街道办事处，及一些餐厅，如新城服务楼。天外天烤鸭店等一些相关的单位和社区。通过这些单位和社区的走访，我们已经调查了居民健康教育状况，城区除四害，及爱国卫生运动的实施状况，餐饮业的卫生状况。

在这一项调查工作中还是比较顺利的，基本上我和刘宇慧同学都没有受到太大的阻力，大多说情况都能顺利的了解我们所需要的情况，我想也是因为我们选择的单位大多数均为我们所熟悉的吧。

在《国家卫生城市标准》实施具体实施情况的.调查中，我走访了海淀区卫生局了解情况，但在调查初步就被相关人员以\"这一情况归环卫局管\"的理由拒绝了我的调查，因为只有一份介绍信，当我再去环卫局时又被以证件不符合标准的理由没能进行调查，而且态度很不好，让我十分反感。我只得回到所在地区的居委会搜集了这方面的一些资料(material)汇总了一份调查报告。除此之外，这一项工作的调查都是我们这几年的所见所闻所感，如此而已。

公民综合卫生素质调查中，主要是以问卷调查方式，向城市居民发放《综合卫生素质调查表》，发放调查表对象主要是以我们熟悉的地区为主，比如说我的调查表主要发放在所居住的青塔小区及附近的研究所单位里的人员所填写的，而刘宇慧同学的调查表主要是以她高中的同学及父母的单位的人为主，这样做的最大的好处就是我们所发放的调查表都可以收来，但是这样做也有一定的弊端，就是人员集中，不能有很好的代表性，因此我和刘宇慧同学也在不熟悉的人群中间发放调查表，以求我们的数据更准确，更具有代表性。但是所能收回来的调查表是有限的，有相当一部分的人并不愿意配合我们的工作。这就进一步增加了我所调查的难度，但是我们还是竭尽全力的收回了我们所能收回的调查表，因为我们希望我们可以更好的完成这一项工作

在xx市防疫工作的调查中，主要包括非典时期城市防疫工作及

其他疾病的防疫工作。在非点时期城市防疫工作的调查中，我们走访了相关的社区，了解了社区居委会在非点时期的为防疫工作所做的努力，在调查过程中，我们发现社区防疫工作人员是相当辛苦的，他们所做的工作为抗击非点胜利做出了重大的贡献，正是因为有了这么多的社区工作人员，才减少了非点在社区的传播。另外我们还走访了总参第六十一研究所，了解基层单位在抗击非点所起的重要作用，关于学校我们调查的是xx市育英中学，我们看到了老师不仅仅是传道，受业，解惑，他们在抗击非点的过程中，尽力保护学生不受非点病毒的侵袭所做的努力是让人感动的。我想这次实践调查活动中最为困难的可能就是海淀区防疫站和海淀区环保局的走访了，因为这一环节我们碰了不少的钉子，对于我的走访他们表示了不十分的欢迎，于是加大了我们工作的难度，虽然是这样的情况，但是我们仍然尽力搜索所需要的资料(material)，真是十分的不易。

我想这就是我们在这次实践过程中的经历，虽然很是普通，寻常和一般，但是我们却是在认真的去做，竭尽全力的去调查去走访，也许结果会不那么让我们自己满意，但是我们相信这一调查的经历却让我们难忘，让我们受益匪浅。

**零食市场调查报告总结 零食市场分析报告篇二**

标牌、广告牌等地方故意用错字。

纯洁祖国文字，让人们明白汉字、词语不能乱用。

20xx年1月23日 星期四

有很多店主都把成语更改后制作在店门口，如：自行车广告 骑乐无穷 ;服装店广告牌 衣衣不舍 ;饮料广告牌 喝喝有名 等。我认为这种行为非常不好，因为有时会令人产生疑问： 骑乐无穷 ?这个词真是这样写的\'吗？ 咦？我明明记得这个词语并不是这样写的啊！ 这会在一些未成年人学习的过程中造成不良影响。

我希望现在的人能够不乱用字，一定要正确、规范的用字，不能随意更改、乱造字。如果遇到不规范的汉字，一定要向相关部门通知，使中国汉字能统一，免受外界的侵害。

**零食市场调查报告总结 零食市场分析报告篇三**

1、调查对象：大学生

2、调查方式：实地走访为主，参考资料为辅

3、调查内容：大学生对寒假生活的安排

寒假，对于很多学生来说是一个放松身心，提高自身修养的大好时机。能够把握这一个月多的时间真正去学点什么，做点什么应该是我们当代大学生所考虑的。作为新世纪的大学生，就应当肩负起历史赋予我们的重任，做一个合格的大学生。

通过调查了解到当代大学生寒假生活分为四类：

一、参加社会实践兼职打工。

二、埋头苦学，参加各类培训班。

三、出行旅游度假观光。

四、在家“无聊”一族。

社会实践 兼职打工

调查结果显示，现代大学生打工的主要目的是：有35%的大学生是为了增加收入；有36%的大学生是想自食其力；有29%的大学生认为要锻炼自己的能力，对报酬无所谓。随着社会的变革和思想观念的转变，大学生打工的形式开始变得异常丰富起来。有22%的大学生选择网络公司；4%的大学生选择暑期教师；19%的大学生选择市场调研员；13%的大学生选择营销策划员；16%的大学生选择做志愿者；9%的大学生选择做促销；5%的大学生选择到快餐厅做钟点工；12%的大学生选择其它。社会实践是大学生接触社会，了解社会的一条重要途径。到企事业单位实习的大学生也为数不少，这样既可锻炼自己，提高专业水平，又可开阔视野，接触社会，为日后工作积累社会经验。寒假兼职打工赚钱是许多学生的选择。“流自己的汗，吃自己的饭；自己多吃点苦，父母少花点钱。”这是时下不少大学生“打工族”秉承的至理名言。传统的家教、推销翻译到现在的网吧管理员、市场调研员、快餐店钟点工，甚至是一些大胆另类的选择，如（在网上建立自己的商店或）替网络公司试玩游戏等都成为现在大学生打工时所选择的职业。尽管大学生“打工族”具备“初生牛犊不怕虎”的勇气和自信，但他们也同样有着缺乏经验和辨别能力有限的“先天不足”。正因为如此，大学生因打工而上当受骗的事件才层出不穷，有的甚至被骗入传销组织而走上违法犯罪的道路。

埋头苦读 继续深造

寒假，成为一些大学生备战的“黄金时期”。参加各类培训班早已经成为一道亮丽的风景线，各类形形色色的招生广告在校园内随处可见，寒假报名参加英语、电脑培训班的大学生，大都是为了在原有基础上“更上一层楼”。将来社会需要的是复合型人才，掌握多种专业知识，取得多个文凭、证书更有利于找到理想的工作。还有不少大学生趁寒假报名参加汽车培训，为了将来更方便找工作，即使找工作时用不上，也对自己有好处。此外，不少大学生到图书馆、书店“充电”，摄取精神食粮，完善自己的知识结构和技能等。这些大学生如果能够劳逸结合，在用功学习的同时放松自己的心情，“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”已经与时代不相吻合，寒假是一个充电的好机会，也是一个了解社会的良机。

外出旅游 饱览风光

大学生到大自然中去接受美的熏陶，包揽祖国山河风光，使生活张弛相济、劳逸结合，使人脑得到精神保健、生命获得和谐运动，现在已经成为一种时尚潮流。部分大学生利用寒假欣赏名山大川，不仅丰富了阅历，增长了经验，从外出经历中体会人生，感触社会，同时也能体验到出门在外的不易出行旅游，度假观光，与同伴相互照顾，增进了解，培养提高了与人交流的能力。

“无聊”一族 昏昏度日

有些大学生虽然在放假前已经制定了周密的寒假计划，但是回到家后睡觉、看电视、上网、看小说却成了部分大学生在假期的主要活动，没有寒假盼寒假，寒假到了又觉得无聊，短暂的一个月就像流水一样一去不复返。

通过对寒假生活的社会调查，我们不由得感到欣喜，我们可以从中领略到当代大学生积极向上的风貌，同时也感悟到大学生们独特的思想意识和价值取向。寒假成为很多大学生学习的新阵地，是大学生展现青春风采，施展一技之长，增长知识，吸取经验的大好机会。总之，大部分大学生能够根据自己的实际情况，度过一个健康有意义的寒假。

消费结构调查与分析

首先，在学习方面，尽量考取一些资格认证，以备毕业后容易寻求工作。

其次，积极参与学生会工作、社团活动，以及校外兼职工作，欲积累一定经验，因此这就保证了商家利用学生会大搞校内宣传，并充分利用兼职的高质量廉价劳动力成为可能。

通过以上调研结果可以看出，大学生的基本生活消费和心理整体上是现实的、合理的，但离散趋势明显，个体差异大。主要归纳为以下几个方面：

⒈大学生消费有其不理性的一面

大学生没有经济来源，经济独立性差，消费没有基础，经济的非独立性决定了大学生自主消费经验少，不能理性地对消费价值与成本进行衡量。大学生没有形成完整的，稳定的消费观念，自控能力不强，多数消费都是受媒体宣传诱导或是受身边同学影响而产生的随机消费，冲动消费。这也正是大学生消费示范效应的结果。拿手机产品来说，目前，有手机的大学生中，一部分有通信的需要，且家庭经济条件允许；另一部分有通信需要，但是家庭经济条件负担不起的情况下“趋前”消费；还有一部分是既无通信需要又无家庭经济条件负担的“奢侈”消费。而“奢侈”消费则是由大学生消费的示范效应，攀比心理导致的。

⒉大学生对品牌的忠诚度很高

大学生消费在一定程度上会相信自己的真实体验，如果使用某种品牌产品产生好的体验，就会坚持使用，从而逐步形成固定偏好，最终形成使用习惯，保持对此产品良好的`忠诚度。比如洗发水，感性认识上的气味清香，质量好，效果明显，都会促使他们继续使用下去。

⒊大学生更侧重时尚性消费

学生思想活跃，对新事物有强烈的求知欲，喜欢追求新潮，并敢于创新，消费的趋附性强，娱乐消费占全部消费额的比重很大。对企业而言，中国移动做的较好，他们借助流行时尚代言人周杰伦为“m-zone ”加油助威，同时利用学生追求物美价廉的心理，推出学生卡，从而赢得不菲的业绩。

给商家的一些建议：

⒈为避免各大院校统一购书乱收费之嫌，国家20xx年明文规定，不强制学生通过学校渠道来统一购书，因此，绝大多数学生通过班级集体在外书店订购，价格按8.5折。我认为这便为书商、网络书店提供了良机，如果在开学之际，书商能够去各大院校通过学生会主动联系采购，并且能够折价更低一些，势必会赢利不菲并能最终实现学生、商家互利互惠。同样，各大网络书店在这方面也尚需改进，其渠道不够透明，信息不够明确，这便严重阻碍销售。

⒉通过调查，可看出大学生对日用品的消费尤其是洗发水的消费比例很大。各大洗发水商家应注意大学生这一特殊消费群体，并更侧重于自身产品的差异化，特殊化，比如生产有利于清醒大脑，集中精神的洗发品牌等等。

⒊在一个地区的各大院校周边开设连锁快餐店，提供专门针对学生的特色饭菜，并凭借良好的快捷的服务，干净卫生的就餐条件必能赢的广大学生的青睐。

总之，大学生群体消费市场在逐渐扩大，人们对其关注也逐渐提上日程。因此，大学生消费市场定将成为商家的必争之地，各企业、商家应深度拓展其消费市场，抢得先机。

**零食市场调查报告总结 零食市场分析报告篇四**

民以食为天，饮食是人们日常生活中举足轻重的部分，对于大学生而言，除了一日三餐主食外，零食也是其生活的重要部分，我们就在校大学生的零食消费情况展开一次市场调研。

1.调查了解大学生的零食消费习惯2.针对大学生对于零食消费行为，得出结果，以此对卖零食的店家提出改进性建议。

20xx年6月

网络问卷调查法

调查对象：在校大学生。

有效问卷：64份（其中男性23份，女性41份）

1.受访者所在年级分布图

由图可看出受访者大多数为大一大二，占访问总人数的70.32%。大三大四的占29.78%。

2.受访者对零食的喜爱程度

由图可看出占接近受访者90%的人都喜欢吃零食，可见零食产品在大学生范围内深受喜爱。

3.受访者吃零食的频率

由图中可看出受访者吃零食的频率很高，而从来不吃零食的人数只占受访者总人数

的4.69%，可见大学生对零食的.需求量较高。

4.受访者一般购买食品单价

由图看出受访者一般购买价格在1元以下占总人数的71.88%，11—20元占20.31%，20元以上则占7.82%，所以零食产品在大学生范围以低价格的食品更为受欢迎。

5.受访者每星期在零食上的花费

由图可看出受访者中每星期花费16—25元的占40.63%，而15元以下占34.38%，31—100占20.32%，100元以上仅占4.69%，零食食品对于大多数大学生来说属于中低档消费。

6.受访者喜欢食品的类型

由于此题为多选题，可看出大多数受访者喜欢吃的零食类有膨化食品类，果脯类，饼干类，肉脯类，坚果类。其中坚果类受访者由56.25%选择。各类商品店开发大学生零食市场时可多为注重这几类零食产品

7.受访者购买食品更倾向于的包装类型

由图可以看出，小袋装较为受欢迎，占35.94%，盒装占23.44%，大袋与散装分别同样占20.31%，可见小份包装的零食产品更为容易携带，也容易被大家选择。

8.受访者购买食品最在意方面

由图可看出，受访者中67.19%的人选择了味道，21.88%的人选择了品质，剩下的人则分别选择了价格，外观与功能。可见对于零食产品来说，味道与品质依然是重中之重。

9.受访者购买以前没购买过的零食或品种因素

此题为多选题，受访者中有59.38%的选择了口味风格。48.44%的选择了他人介绍。42.19%的选择了外观包装。37.5%的选择了没见过，好奇心理。34.38%的选择了广告宣传。23.444%选择了价格。可见口味，广告宣传，外观包装对一件新的零食产品的推出均占有重要因素。

10.受访者购买食品途径

此题为多选题，受访者中84.38%的选择了就近超市，46.88%的选择了大型连锁超市，小卖店占45.31%，而网上购物与专卖店分别占25%与21.88%。受访者购买零食产品基本上采取就近原则，在大学附近的超市与小卖店较受欢迎。

总体来说，零食产品在大学生范围内广受欢迎，有较高的需求量，这些对于商家与零食售卖商具有重大的商业意义。

1. 店家要不定期搞一些促销活动，来激起学生的购物欲望，以促进消费。

2. 店家销售的零食应该以0-10元左右的小零食为主，辅助一些10元以上的进行搭配销售。

3. 店家要想吸引学生购物就必须选方便的地点进行售卖如：寝室周围、校内小卖部或就近的超市。

4. 店家要注意所卖零食的口感，但同时也要重视食品质量安全。

5. 对于各类零食，店家在店内的铺货量应该差不多。坚果类，饼干类果脯类零食略微多些。

6. 对于食品包装，进行小包装类较好

7. 为更好推出新产品，首推味道然后做好宣传与外观包装

但是无论如何,对于大家来说,零食还是少吃一点为好。

**零食市场调查报告总结 零食市场分析报告篇五**

针对学生选购电脑时的心态反映，指导并帮助其正确认识如何购买合适的电脑。

在电脑买场与选购者攀谈，搞调查。

20xx年7月20——27日

孝感电脑买场

tommy11

如下表所示

调查情况示意图

a---大品牌值得信赖！

在调查中的大部分30个人认为自己不会选购（电脑的品质及性能）他们说，因为不了解电脑的配置，也不太清楚怎样维护，所以他们不清楚选择什么样的电脑合适。他们大多是问亲戚朋友啥样的好，也就听从大众的选择。根据我的调查：他们买的全是品牌机子，如联想，惠普等大牌子的。这部分的人因为不了解电脑的维护，所以选择了大品牌，看中的就是他们的售后服务有保障。对于这类人群的心理具有普遍性，现在电脑以走进了千家万户，谁家没有电脑就好象落后了一样，也许就因为“落后就要挨打”的原因，买电脑成了“时尚”。但人们往往只知道简单的使用，而不了解日常的维护，一遇到电脑出现故障就手足无措，只好叫来售后。这类人群选择大品牌的做法是值得赞成的，这样即使自己电脑出现故障或是调试出现困难都会有人来上门服务，但这对电脑经销商的售后服务出了一个很大的难题，怎样才能更好的解决这方面的问题？还有哪些电脑销售商值得信赖？总的来说，在国际上好的有联想，惠普，戴尔。但由于戴尔的电脑市场上没有直销店，只有从网上买，所以联想，惠普占了大头。象在国内清华同方等厂商在服务方面还是不错的。“大品牌值得信赖！”

b---价格才是硬道理

虽说电脑一直在降价，但其还是让部分人望而确步，毕竟电脑在家里也是个大家电了，所以人们的选择往往是慎之又慎，比了这家比那家，比的不光光是性能，重要的是价格。图中那11+6个人都是这样的心理，所以他们怀里揣着钱一直不肯放手去购买，但他们都有个共同的特点不太清楚自己买电脑干什么，不清楚电脑的配件的性能选择，什么配置的电脑适合自己去使用。他们当被问及这些问题时往往会这样说：买电脑就是上上网，聊聊天，看看电影，收发邮件；了解甚少或根本不了解性能。他们是在盲目的购买。所调查的十一个人买的是一些小品牌的电脑厂商，因为便宜，用户对电脑没有大的要求，都是些基本配置，谈不上挑选。那六个人买得是兼容机（组装机）但他们由于不清楚电脑配件的性能，所以所选购电脑的配置是店家给出的，很少有个人的意见在里面，这样很容易被骗到。比如他们说想用电脑作图，可能店家就会给出独立显卡(pci-e)的配置，但由于价格上的原因，店家就会说这有高性能的集成显卡(agp)也可以制图，且价格明显偏低。买家往往被这样一忽悠就选定了集成的了，孰不知当以后要渲染的时候集成显卡就麻烦了，不是说它不能渲染，是可以的，只是作一张图要等很长时间，因为集成的还是要比独立的要差一些。往往价格上是低很多，可能也就三千多一点，但事实上用起来就不是那么一回事了。所以说当你确定要自己装机子时，最好带上一个明白人，以防止被对方骗。还有就是在装机子时，一定要有明白人在旁边看他装的是不是所选定的型号的配件，以防止商家弄虚作假。而品牌机就不会出现这样的情况，现在很少有人在品牌机上弄手脚了，购买者大可放心。

c---我选择我喜欢

在明确了自己的喜好，电脑的用处，有些人开始了自己的购机行动。小黄就是那三个人中的一员，他是学计算机专业的学生，在谈到他的购机方案时他幽默的说“我选择我喜欢！”他说自己平时也喜欢玩玩电脑，只不过是同学的，他也会问问他们关于电脑方面的问题，久而久之他也学会了不少购机的技巧，也了解了各种品牌机的优缺点。一年下来他开始用自己赚来的钱买电脑。他的电脑也是兼容机，只不过他很清楚自己的电脑情况，比如配件的性能，价格，维修和保养。他利用暑假的时间到电脑市场调查各配件的价格，到网吧上网查配件的性能和大家的评价，写好自己的购货清单，就开始着手购买了，买完后自己在家组装的电脑。他介绍显卡是独立的，显示屏是纯平的，处理器是p4(2.80ghz)，dvd光驱，512mb,80g.。说起自己的电脑他就停不下来。我问他大概的价钱，他笑着做了个手势“不超过三千五”。他还透露说自己的手机也是这样买来的。他很明白自己用电脑干什么，自己的东西自己选的才有感觉。

帮你选择购买合适的电脑

又是一年仲夏时，每年的这个时候，都是不少学生用户购买电脑的最佳的时机，尤其是那些刚刚度过高考，中考“大关”的毕业生们，更是希望能够在这个暑假为自己添置一台性能优良，质量稳定的电脑。不过，天气虽然炎热，但我们的脑子可不能“过热”哦。在您将钱包掏出来之前，一定先想好自己的需求，确定自己的目标，切不可盲目的出手。

选择合适你的\'电脑

现代的教育已经慢慢的脱离了陈旧的纸介媒体，电脑的应用越来越多地介入了教学中，不论是老师还是学生都需要电脑来帮助学习和联系。那么如何选择一台适合自己使用的电脑呢？选电脑和买菜不一样，不能看着价格便宜颜色鲜艳就好，一定要根据自己的需求。

选购要有明眼人

在你被各种电脑配置，价格迷住双眼的时候，最好找个明眼人来帮你选购。所谓明眼人，就是那些熟知电脑市场内幕，了解配件价格。功能，明白电脑最优化的配置的人。有这些人的帮助，你的电脑选购过程会很有乐趣，说不定你从中也会了解许多电脑的知识。

低价不是唯一，性价比才是关键

学生选购计算机，应本着“够用，实用”的原则，选择性价比高的产品。既要保证满足需要，又不造成功能的浪费。购买时切务只盯着价格而忽视硬件配置方面的差异。另外，随机提供的软件价值也应该被考虑在内。

做好需求分析，预留提升空间

购买的用途，需要使用的软件，需要实现的功能将决定用户对软硬件的需要。另外，在使用过程中，随着软硬件的不断发展，拥护自身需求也会不断要求提高。因此用户在购买电脑时，除了做到能应付目前的应用需求外，还应该留出一定的升级空间。

选择优质的外设

纯平(crt)的显示器的技术已经达到了较高的水平，性能比较稳定，但其对人体的辐射较高，体积过于庞大，不利于搬运。而液晶(lcd)显示器可以说还是在熟练阶段，但它表现出的体积小，质量轻，辐射小，以极大限度上降低了使用电脑对视力的影响。因此，学生在购买电脑时，一定要尽量选择lcd显示器（但要求把亮度调低些，强光对眼也有大伤害！）

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找