# 最新餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字(七篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-06-18

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字篇一据介绍...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

**餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字篇一**

据介绍，由大众点评网联合中华网、mop、嫁我网、广州视窗、杭州网等媒体，于10月8日发起国内首次最大规模的白领美食生活有奖调查活动，历时一个月，覆盖北京、上海、广州、南京、杭州五大城市，并采取了网上调查结合线下调查的方式。记者看到，这份调查问卷设置了20道题目，涉及个人收入、工作状况、工作午餐评价、晚餐状况、餐饮消费习惯、了解新餐馆的渠道等多个方面。截止11月8日调查结束，共有46518人参与了此次问卷调查。

调查显示，白领解决午餐的主要方式是到员工食堂就餐（39%），选择与同事到附近餐馆拼餐占20.4%，也有17.4%的白领选择自己带饭。外卖最不受欢迎，只占到16.1%的白领会选择午餐叫外卖。

34.6 %的白领对于午餐的评价为比较满意，不满意的原因主要集中在价格较贵（20%）、饭菜油腻、口味过重（17.8%）。同时，商务区写字楼周边吃饭选择较少也让不少白领困扰，8%的白领抱怨吃饭场所距离公司比较远、选择就餐场所的卫生条件较差的人群也占到了7%。价格实惠成为当前白领午餐的最大需求。

在各职业白领中，对于午餐要求最高的是事业机关单位人员，他们当中有29.1%选择了非常重视，既要吃饱又要营养搭配。而外企白领中对营养搭配有要求的比例最小，仅占20.6%，还有27.9%的外企白领选择了只要吃饱就可以。

午餐难，晚餐也难。对于工作日期间解决晚餐的主要方式，39.6%的白领选择了蹭父母的，30.8%选择回家做饭，16.7%选择随便在外面吃点，外卖依然是不得以的选择，仅有5.25%的白领选择晚餐叫外卖。其中，上海白领最爱蹭父母，比例高达51.6%，北京白领更倾向于自己做晚饭，41.8%的人选择回家做饭。

白领选择餐馆用餐时，最关注餐馆的哪个方面？81.6%的白领选择最重视口味，其次是最重视环境（11.6%），最重视价格（5%），仅有2.7%的白领选择最重视服务。同时，白领就餐时的关注点也表现出性别差异。选择最重视口味的女白领比男白领高出7个百分点；而选择最重视服务的男性白领比女性白领高出2.5个百分点。

44.6%的白领平常光顾的餐馆人均消费集中在50~80元。在同档次的餐馆中，44.5%的白领选择优先考虑到有优惠活动的餐馆用餐。人气、环境、交通也是考虑因素，其中，上海白领最爱赶时髦，21.%的人选择优先考虑人气较旺餐馆的，充分显示出上海人喜欢轧闹猛、体验新鲜消费的需求。杭州白领最小资，20.6%的人会优先考虑环境优美的餐厅。

数据显示，网络正在改变白领的就餐习惯，外出fb前白领开始习惯于查询美食网站来做功课。哪里开张了新餐馆？哪家餐厅在做优惠活动？谁家的剁椒鱼头味道最好？对于这些美食信息的获取渠道，56.5%的白领选择主要通过美食网站，19.4%的白领选择主要通过朋友推荐，选择报纸杂志和电视电台的比例分别为13.6%和7.5%，选择传单的比例最小，不足3%，口碑传播成为白领获取餐馆信息的重要渠道。白领认为美食网站对自己最主要的帮助，分别是参考点评、查找信息和下载优惠券。

全球金融危机造成各行业增长减缓，经济大势是否也在影响着白领餐饮预算？

调查数据显示，有38.3%的白领选择没什么影响， 47.4%的白领选择有一点影响，选择有很大影响，在餐饮用餐明显减少的比例最小，仅占 14.3%。其中，月入1xx以上的白领受影响最小，该群体中有60.4%的人选择没什么影响。月入xx～3000元的白领群体受影响较大，该群体中选择有很大影响的人占到了17.8%。 整体上，85.7%的白领认为金融危机对于自己用餐的选择没有影响或影响不大。相比其他行业，民以食为天，餐饮业受金融危机影响较小。

**餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字篇二**

投资者无论投资哪一个行业，都希望他所投资的是一个充满活力、能够长期持续发展的行业，从而为他源源不断地带来利润，对于餐饮业也是这样。成功的餐饮经营者固然很多，但开餐厅亏损的人更多。这确实是当前的一个现实情况，店面换手率最高的就是餐厅，尤其是中小餐厅。

餐饮业现状

有句很流行的名言，叫做“不满意就是商机。”用到餐饮业中，意思就是你分别到10家餐厅去用餐，如果只有1家令你不满意，你就不要再做餐厅这一行了，因为这个行业已经发展得很成熟，没有你的机会了；如果有3家令你不满意，你成功的机会就几乎能达到50％；如果有8家令你不满意，这就是你进入这一行的最佳时机。假如你是一个经营高手，你差不多可以100％地获得成功。就我国目前餐饮业的经营状况而言，令人不满意的程度是不言而喻的，远没有达到一个成熟行业的水平，因此，餐饮业仍有无限的商机。

餐饮业持续增长的原因

1、不断加快的生活节奏

2、社会职能不断扩大

3、公共关系的不断发展

4、流动人口的不断增加

餐饮业市场的。发展前景

中国历来有“民以食为天”的传统，餐饮业作为我国第三产业中的一个支柱产业，一直在社会发展与人民生活中发挥着重要作用。特别是最近几年，我国餐饮业呈现出高速增长的发展势头，成为“热门”行业之一。餐饮业呈现出迅速发展、繁荣兴旺的景象，确实使不少想瞄准嘴巴做生意的人产生了跃跃欲试的念头。

因为看到行业前景和利益驱动的原因，进入这一领域的经营者必然会大大增加，地要带来激烈而残酷的竞争。与其他行业相比，餐饮业由于餐饮方式的多样化，相对来说，在变换品种和经营形式时不需要投入很多的资金和花费大量的时间。因此，在竞争中比较容易找到出路，也不至于陷入低价竞争的泥潭拔不出腿来。

餐饮业有“百业以餐饮为王”之说，且一向被视为一枝独秀，也是最具吸引力的行业之一。它利润高，资金回流快，每天经营所收的都是现金。而货源方面，可以用赊账方式购入原材料，定期结账，胜于其他行业。如开一间特色小吃店，投资不多，店面不大，员工也不需要很多。它既能满足顾客的口味，价钱又便宜，往往很受欢迎。

各商家采取的发展措施

1、走优质高效的快餐化道路

2、更加强调营销环境的情调、氛围

3、重视生态农业、绿色食品、保健环境

4、重视个性化、特色化、形象化的服务

5、重视人们的情感生活、社交活动等方面的需求

**餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字篇三**

20xx年餐饮收入25392亿元，同比增长9.0%，增速继续下滑，创21年来的增幅最低值，降至个位数，且比上年同期下降了4.6个百分点，降幅进一步扩大，如图1所示。高端餐饮严重受挫，限额以上餐饮收入近年来首次负增长，同比下降1.8%。

从月度来看，在外部市场环境和政策环境的冲击下，全年餐饮市场运行呈现波动。上半年，整个餐饮市场在4月增速陷入全年最低值7.9%之后出现向好倾向，增速升至9%以上，但7月又滑至一个小低谷，随后开始上下震荡，11月、12月连续下降，市场逐步萎缩，最后以8.6%收官。

受国家限制三公消费政策影响，限额以上餐饮收入以3.3%的负增长率、全年最低点开局，之后也是在上下波动，11月、12月同样连续下降，最后以与年初相同的3.3%的负增长率结束全年。

分季度来看，餐饮市场呈现锯齿型，餐饮收入、限上餐饮收入增幅在第一季度处于最低谷，第三季度达到峰值，进入第四季度后呈下降趋势，且存在着继续下行的风险。

大众化餐饮市场在分化与整合中积极摸索，随着大吃大喝的奢靡之风得到有效遏制，餐饮市场呈现“健康理性消费、反对铺张浪费”的良好氛围，大众餐饮逐步走向台前，渐成主流，快餐和小吃企业在生意火爆的同时着力发展社区便利餐饮，高端餐饮企业向大众化转型重拾人心，让大众化餐饮成为餐饮行业发展的主力军，全年保持了稳定增长高端餐饮市场在转型与调整中趋于理性，逐渐在“高品质而非高价位”中找到自己的方向，以顺峰、俏江南、北京宴、御仙都等为代表的高端餐饮企业纷纷更换菜单推出亲民菜品，降低人均消费，推出平价亲民菜。同时，高端餐饮企业还积极改变经营策略，向家宴、团体、早餐等等方面多元化拓展市场，瞄准特殊人群提供定制服务，实施多品牌集约复制、网络营销，寻找新增长点。

在大众化餐饮兴旺的同时，餐饮企业客观压力依旧，维持无利经营和关停并转的企业面临洗牌。 20xx年全国餐饮百强的营业利润仅为14.22%，比20xx年下降了48.14%，部分高端餐饮企业为了增加客流转型大众，不惜成本全面下调菜品价格并推出优惠幅度达50%以上的团购套餐，在人工工资上涨，原材料上涨，房租上涨，税金高的客观条件下，大幅度的降价虽赢得了人气却使企业处于无利润或负利经营的困境中。全国多地区高端餐饮门店批量关闭，全聚德、湘鄂情、小南国、乡村基等上市公司利润均有大幅下滑，行业格局在寒冬中洗牌。

在外部信息技术的冲击下和企业内部管理理念的创新中，餐饮企业不断探索新的服务方式，挖掘潜在消费需求，正在朝着日渐成熟的现代化餐饮业迈进。在20xx年，微博、点评网站、微信、陌陌等即时通讯工具成为了餐饮企业全新的营销平台，黄太吉、雕爷牛腩、俏江南等企业都是自媒体营销平台应用的成功范例。借力o2o，从线下到线上，定位搜索、预订餐位、点餐、支付、点评等一系列智能服务模式，为消费者带来了多元化的用餐体验。

不仅如此，很多餐饮企业将半成品、准成品、成品在线上销售，延伸产业链，推广外卖外送业务，拓宽销售渠道。20xx年在北京中餐准成品的年销售额已经超过3000万元，与一个20xx平方米的门店相当。眉州东坡的外卖销售每月流水达700万元，相当于一个成熟的大型餐饮门店销售额。

加强联盟，协同创新成为餐饮企业降本增效的必然选择。和合谷与首钢饮食通过优势互补加强合作，既利用了首钢主食加工配送中心的过剩产能，又满足了和合谷的扩张需求。重庆陶然居联合重庆19家不同类型的餐饮企业及产业链上下游企业走大联合、大集团、大品牌、大发展的抱团之路，整合资源，优势互补，通过原料直采、农餐对接等方式控制成本支出。重庆36位女企业家又抱团成立“重庆火锅天下宴博物馆产业投资集团”，使重庆火锅走上集团化、规模化、产业化、节约化发展之路。山西省11家品牌餐饮企业抱团取暖，于20xx年11月联合组建“山西餐饮文化产业投资股份有限公司”，以餐饮产业开发为主，进行餐饮品牌的投资、推广、运营。

走向成熟的中央厨房建设为产业化之路打下坚实基础。餐饮企业通过中央厨房实现集约化、标准化、专业化、产业化生产，对连锁门店实行半成品配送。目前，我国已有超过70%的连锁餐饮企业自建了中央厨房。嘉和一品85%的半成品都由中央厨房来配送，并且新的中央厨房也将启用，未来至少可以满足500家连锁店的配送需要。眉州东坡现代型中央厨房、物流中心不仅为餐饮门店配送产品，还成为其“527美食速递系统”的重要支撑。

**餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字篇四**

回顾20xx年上半年工作情况作总结汇报，并就20xx年下半年的工作展望作简要概述。

一、在服务方面

1、大厅共计x个台位，分为xx区，平均每区的服务员盯x张台。共x名员工，每天安排上早餐的x名，值班的x名，机动帮忙的x名，其余的保持正常的人员配置。

2、礼节礼貌培训，要求员工见到客人要礼貌用语，有问好声，把礼节礼貌应用到工作之中，员工之间相互监督，共同进步。

3、班前坚持对仪容仪表的的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上班，上班期间发现仪容仪表问题立即指正，检查对客礼仪礼貌的运用，让员工养成一种良好的习惯。

4、严抓站姿站位和服务意识，提高服务效率，针对服务人员在用餐高峰期的时候进行合理的调配，机动人员随时支援较忙的区域，其他人员各负其责，明确各自的工作内容，进行分工合作。

5、提倡效率服务，要求员工只要有客人需要服务的立即进行为客人服务。

6、在服务质量方面加大了管理力度，要求服务人员每餐勤更换骨碟，多添茶添水，本人也严格要求自己在完成工作安排的同时查看服务员的服务情况，增加巡台的次数，及时补台，遇到比较重要的客人，我也会协助服务员做好餐中的服务工作，交待好重要事项，及时的送果盘。

7、我认为领班的工作是每天都应该与员工生活在一起，多沟通交流，不管在上班还是下班都要起到带头作用，学会观察员工的精神面貌、心理动态、及时的关心员工。对犯错误的员工根据酒店制度做出相应的处罚，并对其做心理疏导工作。

对于表现优秀的员工，给予精神和物质的表扬，让其不断进步。想办法让大家的工作热情都高涨起来。在做管理员期间，我学会了很多东西，懂得了承担责任，独立思考问题，掌握了正确的处理客诉的方协，学会协调和安排员工的工作，在带领员工进步的同时，自身也得到了极大的锻炼。

二、在卫生方面

1、在酒店的卫生大检查中，我们大厅出现了很多问题，我也深刻的认识到了管理上的漏洞，首先是我对员工的卫生要求不高，检查力度不够，其次是带头引导不够，我重新对以前的卫生标准进行了学习，制定了详细的周计划卫生跟月计划卫生，各卫生区域责任人明确到位，对不合格的及时进行整改，保证酒店的复查合格，把严格的卫生标准贯彻到日常工作中。

我们会定期进行彻底的清理，保持一个良好的卫生状况，给客人一个舒适的用餐环境。

2、节能减耗方面，我们一直强调低值易耗品的回收，并跟踪落实。客到开空调，客走第一时间关灯、关空调。

三、我工作中存在一些问题

1、容易将个人情绪带到工作中，高兴时热情周到，不高兴时有所怠慢，以后在工作中尽可能克服这种情况，在思想中真正树起：顾客就是上帝的意识。

2、在工作的过程中不够细节化，工作安排不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

3、各区域之间欠缺沟通，常常是出了事以后才发现问题的存在。

4、班前例会互动环节不多，减少了生气和活力

5、大厅公共区域的清洁卫生有待进一步的提高。

6、大厅员工的服务规范及技巧需要进一步加强。

7、交接班时由于考虑不周，认为小问题不须特意交接清楚，致使这样那样的问题发生，小事易造成大错，今后一定严加防范，以免出错。

四、20xx年下半年的展望，我的计划

1、认真做好每一天的每一项工作。

2、细化服务措施，提高客人的满意度。

3、加强教育培训，强化员工的素质。

4、提高服务效率，做好日常卫生。

5、将酒店发生的案例整理好，仔细总结分析，然后跟员工一起学习，分享服务经验，激发思想，减少客人投诉的几率。

6、听从主管、经理的工作安排，并认真做好各项工作，及时汇报。

7、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，发现不足之处及时弥补，每月定期找员工谈心做思想工作，了解他们近期的工作情况从中发现问题解决问题。

**餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字篇五**

一、加强内部管理工作

1、制定了新的《员工守则》

并得到山庄的认可稍做修改后首先在餐饮部施行，规范员工工作准则，并以员工守则为纲结合餐饮部工作情况制定了餐饮部的人员编制、各项岗位职责、具体操作规范，长达x余页，还在不断修改调整中。并依据各项规章制度开展日常管理工作。

2、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作

规范每周例会，每月一次员工生活会，制定每周清洁重点工作，加强了管理工作，提高了员工素质改变了原来比较因长期半歇业养成的懒惰工作习惯，改变了精神面貌。

改变原来遇超过x人会议就向酒店管理公司借人帮忙服务的局面，x人的饱和量接待工作仅靠现有员工的团结协作就可轻松作好包括用餐、会议、娱乐的正常接待。

同时好的精神风貌不断体现，如：城投房产集团会议黄华荣拾到客人遗留装有x万元现金、一张空白支票、大量银行卡和证件的包立即上交前台；红安詹店财政招待省财政厅接待活动结束后谢玉玲拾到客人丢弃的装有x元钱的信封，立即上交餐饮部；厨师长在x月残联会议服务员全部要充当礼仪小姐，而会议一结束就要用餐而早餐自助餐未收，桌子未清理时主动一个人收餐并兼顾值守前台。

3、制定菜单，并根据客人需求更改

制定了零点菜单、宴席菜单、自助餐菜单和酒水单，并根据几次大型会议的接待客人反应情况适时做了调整和修订。

4、以农家菜和野味为主导

制定了餐饮以农家菜和野味为主导的经营方针并依此更换了厨师队伍使其达到现阶段的工作要求和发展需要。

5、落实了卫生责任制，责任分区到人

改变原来脏乱的局面，特别是厨房卫生状况有显著的提高。同时将餐饮部划分为餐厅、会议室网球场、前台鱼池商店、中厅、厨房等五个区域并责任到人；安排专人分管部门内的男女寝室。

6、成本控制预案

制定餐厅成本控制预案，在保证客人满意的前提下有效控制成本。

7、加强餐饮部安全保障工作

每日轮流值勤，检查包括卫生、安全、工程问题、考勤、工作完成、开档收档情况等工作。有效检查工作和杜绝隐患的发生。此项检查工作将作为每个餐饮部员工的考核内容之一。

二、加强员工福利方面的改善

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作，并认真听取员工反馈意见积极改进。

2、在工作之余组织登山探险活动、开展篝火烧烤活动，一方面增加客人来时的娱乐项目，一方面丰富员工业余生活。

3、在投影仪买回来以后，不定期在会议室播放刚上映的大片，并经常组织员工唱卡拉ok，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐的氛围，增强员工的归属感与集体感。

4、每月卖垃圾的钱作为员工的活动经费，作为一项福利，给他们购买一些解暑水果及购买袜子等小商品。

三、合理改造硬件设施、设备

1、厨房布局的调整及装修。严格按照卫监部门的要求合理规划厨房布局，数年黑厨房一朝换新颜，改善了工作环境，提高了卫生质量，为后面的更高要求的接待提供了先决条件。

2、添置了一批新配套餐具和喜庆的红台布，改善小厅房的用餐环境和大厅整体喜庆气氛，同时调换了不适应小厅的沙发，使厅房整体协调。

3、增加屏风，隔离开大厅和厨房。

4、安装投影仪和自动伸缩幕布。使会议室硬件符合市场竞争需要，满足客户需求。

5、添置布菲炉，增加饮食形式。

四、开拓营销市场

在保证餐饮部正常运转的前提下，积极协助营销部开展工作，安排经理协助开拓营销市场。

五、密切配合相关各部门做好各项接待和日常工作；加强团队协作，深化全局观念

餐饮部全体成员时刻牢记山庄是一家的全局观念，坚决服从山庄安排，特别是前台人员，发挥山庄神经中枢作用，配合和协助客房部、办公室进行搬运家俱、清扫主楼范围的垃圾等活动，以人人为我，我为人人的服务信念，服务山庄，服务员工。如前一段时间瓢虫肆虐别墅，前厅的两个文员立即服从客房部洪经理的调度和指挥，积极投入到灭虫工作中去。

虽然今年的工作取得了一些成绩但是也存在很多困难和问题：

1、餐饮部人员比较少管理范围比较广，人员比较短缺，虽然能够比较圆满的完成接待任务，但是质量很差，体现不了特色服务。

2、规章制度还不够完善，落实不够彻底，存在随意性，特别是管理机制亟待完善。

3、菜式方面还要不断因应市场变化而革新。

4、员工素质整体水平不平衡，缺乏具有专业管理人才，对现有员工技能培训还有待加强。

5、餐厅设施设备都有不同程度老化和损坏，有些空调设备已经无法使用了。同时整个装饰装潢已经完全与时代脱轨，天花更有严重脱落现象，急需修复或者更新。一些硬件设施需要更新改造，特别是会议室桌椅及中厅布置。

6、餐饮部范围内的娱乐部设施不全，很多客人有需求都不能满足。

7、山庄没有很吸引人的项目的大环境影响餐饮部经营状况比较萧条。增加娱乐设施，桑拿等。

餐饮部上半年工作总结--在明年的工作中，我们将要做好以下工作：

1、将餐饮部每日值勤制度作为个人绩效考核的重要表现方式。

2、根据季节变化制定并落实不同时期的菜单。

3、规范建制补充人员。平时忙的时候餐厅人员吃紧，如果开展生态养殖业，可以解决闲时的工作饱和量。完成服务质量向质转变。

4、合理改造增加设施，增加包房。原计划增加几间包房的，其实完全可以同时增加桌子，用餐完后可以唱歌休闲。同时将中厅稍作改造，增加成四到六人的方桌散台，有客用餐就可以是餐厅，有客唱歌就是歌厅。

同时利用好鸟语林，把竹楼稍做改造，使其具备用餐和饮茶的功能，餐是农家菜，茶是中国茶（或者其他饮料）。

5、增加土灶，形成真正的农家风味，运用山上众多的材木，从而节约燃油，降低成本。

6、增加酒水品种，真正实现餐饮的实质。菜式上增加松针熏制的食品，酒水上增加在药房开方自己酿造的药酒。

7、继续关心员工生活，改不定期开展放电影、唱歌等文娱活动为每周一次举行，同时集中观看《情定大饭店》和《五星大饭店》两部电视剧，让员工在观看剧情时同时感受什么叫酒店和什么叫服务意识。

同时开展科普知识的影片或讲座，提高员工的养殖知识和法律意识，从而提高个人素质。多演练篝火烧烤以备有客人需求可以引导。

8、继续开展培训工作，依照餐饮部操作程序和标准完成服务规范的具体培训工作。

9、坚持做好安全生产管理，保障人员和财产安全。

**餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字篇六**

通过近期对xx酒店餐饮业市场的情况进行的摸底来看，本地酒店餐饮业发展迅速，从事该产业的经济成分发生深刻变化，由以国有经济为主体发展为多种经济成分并存，民营企业居多；市场繁荣活跃，竞争激烈，酒店餐饮行业有喜有忧。

1、经营业态多样化，品种丰富多彩：综合性高中档酒店、饭店、专业饭店、酒楼，以及大众快餐、自助餐、休闲餐、沙龙餐饮、娱乐餐饮、美食街、美食城、特色餐饮、地方小吃店，甚至庄户饭店等应运而生，并迅速发展，形成多层次、多样化经营格局。

过去，餐饮业经营是以地方菜和少数份额的北方菜为主，现在是鲁菜、川菜、京菜、沪菜、粤菜、东北菜等应有尽有；日本料理、韩国料理等外国餐饮，麦当劳、肯德基等洋快餐也逐渐被人们所接受和青睐，形成花样繁多、丰富多彩，南北菜系大合唱、中西餐饮大交流的局面。

2、餐饮企业经济成分和网点结构发生深刻变化：随着经济体制改革的深化和酒店餐饮市场发展的需要，行业的经济成分发生深刻变化。以国有经济为主的时代已成为历史。社会上各种经济成分的酒店餐饮企业，诸如多种形式的股份制、私有制酒店、饭店迅速发展。据调查，现有的全部餐饮业网点中，非公有经济性质的企业都占80%以上，但在餐饮大店中国有经济仍占较高的比重。

酒店餐饮业的网点结构呈现两极分化的趋势。过去是以中、小规模为主，大规模、高档次的酒店很少。现在是新建、扩建的大型、豪华、多功能、高档次和具有品牌特色的饭店、酒店不断增加；各种方便大众消费、具有经营特色的小餐馆、小吃店更是雨后春笋般的发展。与此相反，中等规模、档次的餐饮企业发展缓慢，有的甚至逐步减少。

3、市场竞争激烈，酒店餐饮企业盈利能力减弱：该行业已成为市场化程度极高的行业，竞争激烈，优胜劣汰，重新洗牌的程度加大。竞争促进餐饮质量和服务水平的提高，推动行业的发展。但多数酒店餐饮企业盈利水平偏低。从调查情况来看，淡旺季节明显，甚至在某些时候呈现供过于求的局面，部分酒店的客房入住率不足30%，加剧市场的竞争，企业的盈利能力减弱。

1、行业自律和行业协调服务：没有行业标准和行业规范，特别是一些私营小企业缺乏诚信，违规违法经营的现象时有发生，损害消费者的利益，影响行业形象。

2、经营观念转变慢，研发创新不够：随着餐饮业发展，大部分酒店、饭店整体素质和经营管理水平有很大提高，但相当数量的酒店、饭店在经营理念、经营模式、管理技术等方面还没有摆脱传统的影响，企业经营管理落后，科学技术应用程度不高，软硬件不配套，经营管理人员整体素质和管理水平还比较低。

1、经营方式的转型困难：由于本处的背景，我们不能向其他同行那样承揽多种商业性活动，导致许多慕名而来的商户转投他家，从而造成本处在经营形式上的缚手缚脚。但同时，该背景也给我们带来较大的行业影响力，应该更好的利用这种影响力来拉拢客户。

2、高层次的经营管理人才和技术人才不足，引进力度不够，培训工作又跟不上，餐饮烹饪研发创新不够，菜品、经营缺乏特色。解决行业整体素质不高的问题，一是引进和培养高素质的经营管理人才和技术人才；二是切实抓好行业培训工作。在人才引进的同时，重点是抓好在职培训工作。

3、在巩固和保持现有客户的同时，还要更多的面向社会，积极扶持适合大众消费、具有经营特色、诚信服务、卫生、方便、实惠的经营方式，满足多层次、多元化的消费需求。打造餐饮酒店名牌，发展特色经营，是提高本行业核心竞争力的重要内容。

总之，我们要进一步深化企业内部改革，加快机制创新，充分调动员工的积极性和创造性；坚持创新与发展，创品牌、创名牌，突出经营特色，提高市场竞争力；改善经营管理，提高企业管理水平和盈利水平。

**餐饮调查报告 餐饮调查报告3000字篇七**

餐饮消费是旅游六大要素之一，也是旅游者享受旅行过程的一个重要组成部分。通过调查发现，大部分的消费者表示会首选旅游目的地的特色小吃店，寻找美食本身就是旅游的一大目的和动力，这也与休闲度假旅游人群注重体验的趋势相符。

影响游客选择餐厅的因素有哪些呢？

游客选择餐厅时最为看重的要素依次是：食材质量/新鲜度、口味、价格、环境氛围、餐厅服务、地理位置。近年来频频曝光的食品安全问题成为中国社会的焦点，在调查时发现大多消费者最看重的是食材的质量和新鲜度，直接体现了消费者对于食品卫生安全问题，其次是口味，这以比例超过了价格要素，这表明消费者仍然看重餐饮性价比，愿意为选择适合自己口味和兴趣的餐厅支付相对高的价格。

调查还发现，性别差异对于就餐要素的关注点有所不同，男性更倾向于注重价格和服务，而女性对于食材质量、口味和用餐环境更为在意，这与女性注重体验的特点是相吻合的。

此外，年龄差异也对就餐选择有影响，35岁以下的年轻人群最重视的是口味和就餐环境，而35岁以上的消费者看重的要素是价格和餐厅服务。

从整个旅游市场来看，餐饮行业是“宰客”现象的集中爆发点，也是消费者投诉密集的环节。部分季节性的旅游餐饮经营这受其条件所限，难以办理经营-白话文§ 类证件和卫生许可证，这也成为食品安全问题的隐患。消费者意见主要集中在跟团过程中旅游团餐质量不高，餐厅卫生条件难以保证，景区内餐饮选择余地小而且价格偏高等方面，消费者还建议政府对于景区餐饮物价进行适度干预，并加强对于游客投诉问题的处理速度和力度。

随着旅游行业的发展，在我国主要旅游区，旅游业的发展极大的促进了当地餐饮行业的发展，在以旅游为主要支柱的地区当中餐饮行业的发展依托与旅游业的发展，依附关系非常强，其价格也受到旅游行业的影响较大，促销手段繁杂多样，随着经济的发展商家的竞争方式也由传统的价格战和促销战逐步转向以品质为导向的方向发展，形成良性循环极大的促进了餐饮文化的传播。而相对于地方特色的饭馆，小吃店则在营业额上受到旅游业影响较大，但其食物的价格影响不大，餐饮业成为独立的行业与旅游业互为促进发展。

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