

2023年药品采购市场调研报告(精选5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

药品采购市场调研报告篇一

前言

这是第一次进行采购的实训，我们怀着欣喜的心情和老师一起来到实训超市进行采购方面的调查。古人云：“纸上得来终觉浅，要知此事必躬行”。这是一次理论和实践相结合的实训，把理论运用到实践当中去，并在实践中积累更丰富的理论知识。在老师的指导和帮助下我们结束了实训。虽然时间不是很长，我们在这次的实训中获益匪浅。采购拥有一系列规范的体系和流程，涉及到生产、市场、供应商、品质、库存、谈判、成本等多个环节。实训是一个难得的锻炼机会。通过实训，我们将理论知识灵活知道实际工作，培养学生的思维、观察能力、分析问题能力，以及解决问题的能力。为以后走上工作岗位打下扎实的基础起到真正意义上得作用，也能达到实训的目的。

来到实训超市，老师先和实训超市负责人打了个招呼，接下来就是我们的实训就开始了。我采取的方式是自己先认真观察下超市的情况。尽管平时来买东西，但是还真没留个心眼。实训超市总共总共划分食品区，生活用品区和饮料区三个区。实训这天正好有供应商给实训超市送货，从我们的访问得知是前几天超市联系的商家送货上门。在我们的访问中，负责人好像怕我们知道些机密似的，我们的提问只是简单地回答，没有确切的告诉我们一些情况。后来老师和负责人说了我们是学生的身份现在想做关于正在学习的采购课程，进行采购

方面的调查，让负责人没必要隐瞒什么。只有这要才能保证我们采购调查的实际意义。

购者要抓住当前市场情况，多进些盆、桶、晾衣干、垃圾篓等等。不能像实训超市只差什么就采购什么，在塑胶上涨这些产品必然会上涨，无形之中就会增加成本。

调查中得知实训超市是通过自采和供应商送货上门的，根据销售情况进行采购，同时也是先付款给供应商。在这个过程中我发现实训超市没有充分发挥现在科学的采购方法，通过询价，比价，议价，招标，供应链[mrp]定价的一系列流程去采购。

在调查的过程中，负责人说他们每个月没有库存，并且也没有库房。但是我们发现有个别的已经贴商品、标价的架台是空的，也有的几个架台摆的是同一种产品。其实我不这样认为的，我那天仔细观察了下看到他们后面一间房里还放着很多的商品。其实从摆架上面还发现灌装的王老吉，像大型超市王老吉早就已经下架被多家宝取代灌装的了。不知道超市负责人怎么这样回答我们没有库存，也许是怕我们这样的调查影响到超市生意，我发现了这个问题也没说什么，我们只是来调查，访问只是其中的一种形式，我善于在实地考察自己发现问题，分析问题。麦当劳、肯德基和美国戴尔都是采取jit准时生产制。实训超市说自己做到零库存，其实我认为这是不会的。由于负责人说没有库房，也就没有相应的管理方法而言了。

库存可以缩短客户订货提前期，保持超市正常运行，紧急采购的话一方面增加订货的成本，另一方面不能及时满足学生市场需求，也不会影响超市在学生中的形象。但是库存多的话就会增加成本，会降低企业所有者权益，对于大型企业就会影响声誉，甚至不能贷款。美特使邦威企业库存太多最好的案例教训。

在我自己自己的观察中发现超市主要有统一、哇哈哈、康师傅、可口可乐、雀巢咖啡等供应商。超市是采取定量进行采购。在供应商中我觉得产品的质量很重要，就像我再那里看到还有一块很大的玻璃破了一个角，也许是在搬运的过程中损坏的，售后服务尤为重要。就必须首先和供应商口头或者文件协商如果是在运输过程中出现损坏的要退款或者换货。对于超市里的供应商有许多，这就是在供应商管理中没有筛选好5-10家。超市负责人也说道过他们的供应商中也出现送货不及时的现象，我认为这交付条件就直接影响着选择供应商的标准。

针对学生实训超市在采购方面所面对学生群体, 针对存在的问题我有这些方面的个人建议:

新世界都会在特殊的节日在达到消费的金額可以抽奖、兑换礼品等。这样既可以增加学生消费行为，也无形中增加了学生去实训超市的购物人群，最而达到刺激消费，增加采购，提高超市的利润。

2, 超市在定价上应该实地考察学校旁边的小型超市, 进行比价、询价, 最后确定有些产品的价格, 学生不是一次性消费, 他们都会选择固定的物美价廉的地方购买商品。我观察和比较的产品:

3, 产品出现缺货, 没有及时得到补充或者采购不及时。如果这天同学刚好去超市买这种缺货的商品却突然没有货的话, 这些无形中在同学们中有别的影响。产品单一, 且产品样式不齐全。在学校学生社团、学生会、团总支、各个班级每次办黑板报或者板报所用的大型白纸、红纸、大型盒装胶水总是听学弟学妹们说超市没有这些。我就觉得很奇怪, 学校怎么不抓住学生市场进行采购。像洗发水、沐浴露有些产品日期很晚, 并且几个架台都是这些。这些商品的库存积压多了, 超市又没有别的促销模式, 有的却是出现供应紧张局面。做到安全库存是根据供需两方面的影响。

药品采购市场调研报告篇二

为及时时刻掌握市场信息和市场动向，开发更具竞争力的供货来源，建立完备的物资供应网络，提升物资采购质量和降低采购成本，提高生产效率，特制定本制度。

2、范围

适用于采购部各类物资采购的市场调查。

3、职责

采购部相关人员负责按本制度拟定调查计划、实施调查、整理调查数据及报告调查结果；

4、工作程序

4.1制定调查目标

4.1.1调查物资的选择原则：

- 1) 单价较高的物资；
- 2) 用量大的物资；

4.1.2调查目标：

供应商物资提供的的成套性、货源充足性、质量、价格、交期、服务、付款方式等。

4.2制定调查方案

调查方案应包含以下几方面内容：

- 1) 调查目的：

根据调查目标，在调查方案中列出每次调查的具体目的，如降低价格、变更付款方式、改善交期、寻找货源充足供应商等。

2) 调查对象:

采购市场调查的对象一般为零售商、批发商、电子商务平台；在进行市场调查之前须在调查方案中确定要对什么样的群体进行调查；因为供应商太多，一般应对信誉度高、执行合同能力强的供应商进行重点调查。

3) 调查内容:

4) 制作调查表:

调查表的设计要与调查主题密切相关，重点突出，要条理清楚，符合逻辑顺序。

4.3组织实地调查:

4.4调查资料的整理和分析

实地调查结束后，即进入调查资料的整理和分析阶段。收集好相关的调查资料后，由调查人员对调查表进行逐份检查，将合格调查表统一编号，以便于调查数据的统计。利用统计结果，按照调查目的的要求，针对调查内容进行全面的分析工作。

4.5撰写采购市场调查报告

物资采购市场调查报告要按规范的格式撰写，市场调查报告格式由调查时间、调查地点、调查物资对象、调查结果、调查总结和附件等组成。调查报告将提交采购部门的决策者，作为采购部门制定采购策略的重要依据。

5、相关/支持性文件

XXXXXXXX《供应商管理办法》

XXXXXXXX《采购管理流程》

6、附件记录/表单

XXXXXXXX《物资采购市场调查表》

XXXXXXXX《物资采购市场调查报告》

药品采购市场调研报告篇三

一、前言

应“黄河杯”赛事需颁发奖品，特进行此次采购调研！

二、采购调研计划

1 十月二十六日 在长廊商讨制定采购的计划，采购的目标，采购的地点及人员的分工。

2 十月二十七日 在长廊进行资源的整合，完善调查问卷，为出去调研做好准备。

3 十月三十日 外出调研。

4 十一月二号 在长廊进行最后的开会，就市场调研做下总结，按人员分工，将各自的资料进行总结，交给做ppt的同学。

三、调研方案

1 调研方向：体育与我们的生活是密不可分的，所以，我们

调研的方向为排球、乒乓球。

2 调研地点：地点定在了书店街，因为那里的体育器材用品店很多，而且种类很多，可以满足我们的调研需求。

3 调研时间：十月三十日星期四下午

十二点开始到下午四点结束。

四、调查问卷

1 请问，你们店里的乒乓球（排球）有什么牌子的？

2 请问哪一种卖的最好？

5 请问你们对商品进行三包吗？

五、采购预算

学校拨款为2500元，采购十只乒乓球拍，二十个排球。

六、总结

经研究，确定购买42元/只的友谊牌乒乓球牌，购买84元/个的排球，共计2100元。

药品采购市场调研报告篇四

应“黄河杯”赛事需颁发奖品，特进行此次采购调研！

1□xx月xx日在长廊商讨制定采购的计划，采购的目标，采购的地点及人员的分工。

2□xx月xx日在长廊进行资源的整合，完善调查问卷，为出去

调研做好准备。

3□xx月xx日外出调研。

4□xx月号在长廊进行最后的开会，就市场调研做下总结，按人员分工，将各自的资料进行总结，交给做ppt的同学。

1、调研方向：体育与我们的生活是密不可分的，所以，我们调研的方向为排球、乒乓球。

2、调研地点：地点定在了书店街，因为那里的体育器材用品店很多，而且种类很多，可以满足我们的调研需求。

3、调研时间：

xx月三xx日星期四下午

xx二点开始到下午四点结束。

1、请问，你们店里的乒乓球（排球）有什么牌子的？

2、请问哪一种卖的最好？

3、请问乒乓球牌（排球）的价位是多少？

4、请问你们店里那种牌子的乒乓球牌质量好点？

5、请问你们对商品进行三包吗？

学校拨款为xx元，采购xx只乒乓球拍，二xx个排球。

经研究，确定购买xx元/只的友谊牌乒乓球牌，购买xx元/个的排球，共计xx元。

药品采购市场调研报告篇五

近日来针对生鲜耗材使用情况、状态属性进行了门店及市场走访与调研。其中包括集团内门店及物流采购等。这些网点在集团内具有一定的代表性，由点及面大致涵盖集团内各门店类型。因此，上述调研的样本可以比较真实地反映所属商品的经营状况。（说明调研背景和对象，并进行必要性认定）

1、初步了解市调样本在其他市场的市场现状，分析其中整体情况。

2、收集样本在其他市场的分布、价格、销售等状况。

（一）调研设计

此次调查根据领导批示，对集团商超门店的内部生鲜课组耗材的使用情况进行了从收集生鲜耗材的采购数据到门店生鲜课组的暗访和调查等一系列活动。通过对所收集的资料进行系统化的对比，得到真实、合理、公允的调研结论。所以，从调查方式方法到结论的总结得出此次活动为因果性调查。

（二）资料收集的方法

1、对采购的走访和调研。

2、与超市促销员的个别走访调研。

3、通过渠道查找资料进行补充。

（三）抽样方式

通过对xx□xxx□xxx三家门店系统数据分析归纳总结出撕裂袋、保鲜膜、价签等为生鲜主要消耗性材料。

本次调查共涉及xxx□xxx□xxxx三家门店的生鲜耗材20xx年1—9月的数据。我们主要针对生鲜耗材的使用情况及采购状况进行分析调查，被调查的对象主要为消耗较大的耗材如，撕裂袋、称纸、保鲜膜等。所列数据统计（见附件）和分析并最后给出我们小组的相关事项说明。

（一）占比率=个别耗材用价/总耗材用价x100%

（二）单价横比与20xx年10月1日——10月15日数据为基准。纵比区间为20xx年1月——9月。故数据因地域、时间所产生的差异是客观存在的。

根据以上数据，得出结论如下：

1、耗材领用费用率正常标准为1%以下，三店平均耗材费用率为1.20%：广场店9个月平均费用率只有0.67%。其它两个店都在三店平均值以上，见表如下：

注：超重、超标的情况我们在翻查撕裂袋使用后的纸筒发现，制作纸筒的黏贴调合剂中疑似沙砾、水泥的物质。因为不专业所以不能判断其性质，所以特意收集留作样底。而且这样的夹心，没有其它用途只能丢弃掉。4、三家门店9个月的生鲜联营商以扣点方式预计收取的耗材收入，如下表：

宽城广场店9个月收取的供应商耗材费用，三项主要耗材所占耗材收入费用的89.82%，符合取值要求，能够真实的反映数据信息情况，见表如下：

以上结论综合的反映出生鲜耗材中的大量消耗性商品大多数为撕裂袋。但是，撕裂袋的浪费使用和超标超重将大大的提高生鲜耗材的费用成本。通过调研、观察、翻阅资料、小组讨论等手段，降低费用我们将从三个方向提出建议，只供参考：

1、买的便宜

统一采购，物流统一配送，在采购中应注意撕裂袋中间夹心过重和撕裂袋质量问题。最好能做到门店回收中间夹心，通过兑换比例，把夹心和供应商兑换成撕裂袋，不但可以回收后再次利用，节能环保，还能降低耗材的费用，从而降低成本。

2、卖的贵

统一各门店对生鲜耗材的销售形式，制定相应的管理流程制度。

统一的销售毛利，这样能更好的控制生鲜的费用，规避联营商互相攀比、盗用等状况的发生。

3、用的省

b□称重时，如果顾客买商品较少时，口头提示或做出提示标语，提醒顾客大袋也占重建议换成小袋还可以减少购买金额。

c□要求撕裂袋供应商制作时在合理的位置打孔，同时要求门店作出提示，

提醒顾客撕裂袋有孔，漏水，不能当作垃圾袋使用。