

<<市场调研与预测>>

图书基本信息

书名：<<市场调研与预测>>

13位ISBN编号：9787561124451

10位ISBN编号：7561124457

出版时间：2004-2

出版时间：大连理工大

作者：刘玉洁

页数：215

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<市场调研与预测>>

前言

《市场调研与预测》（第二版）是新世纪高职高专教材编委会组编的市场营销类课程规划教材之一。

市场调研与预测是企业了解市场和把握市场需求的重要手段，对于市场营销人员来说，熟悉和掌握市场调研与预测的方法和技能是非常必要的。

本次修订，在保留第一版教材特色的基础上，对教材中存在的恰当内容，进行了全面的调整，并精选补充了一些新的内容。

在修订的过程中，力争化繁为简，以适合高职高专学生的教学要求。

本教材具有如下特点： 1. 内容充实、结构清晰。

本书结合市场营销领域开展市场调研与预测的需要，系统介绍了市场调研与预测的基本理论、方法和技术。

在编写内容上，全书可大体分为四个部分：第一部分为市场调研与预测的概述，主要介绍市场调研与预测的基本概念和基本理论；第二部分为市场调研的技术与方法，主要介绍调研设计、量表、问卷设计、抽样技术、信息收集及处理方法；第三部分为市场预测的技术，主要介绍定性预测技术、定量预测技术；第四部分为市场调研与预测的成果提供，主要介绍市场调研与预测报告的撰写与沟通。

<<市场调研与预测>>

内容概要

本书是针对高职的培养目标——高素质技能型人才，结合编者多年企业一线营销调研经验和多年高职教学经验，以理论知识“必需、够用”，“突出技能培养”为原则，坚持“教学内容项目化，项目内容任务化，任务内容过程化，理论实践一体化”的高职教学改革方向编写而成的。

本教材以市场调研的实践工作过程为依据，用项目（单元）、任务的形式重构了市场调研教学内容体系；坚持知识的掌握服务于能力的构建，围绕职业能力的形成组织课程内容，以项目为载体，以工作任务为中心来整合相应的知识和技能；将教学目标分解成能力目标和知识目标，以突出能力培养；每章由案例导入，能有效地激发学生对营销理论的兴趣和求知的欲望；以任务驱动统领教学过程的实施，可极大诱发学生学习的自主性、积极性，由过去教师讲学生听的被动行为变为学生的主动完成某项工作，使学生通过课程学习逐步养成职业能力。

中间设置适当的案例、小资料、小问题，引起问题思考，通过教师的引导推出营销的原理和理论知识。

每章后安排了案例分析和实训操作，以加强实践教学，强化职业技能培养。

本书构建了相对完整的市场调研理论及实践体系，适合高职高专院校市场营销专业及相关专业选用。

<<市场调研与预测>>

书籍目录

第一篇 市场调查认知

单元一 市场调查概述

- 任务1 认识市场调查及其重要性
- 任务2 掌握市场调查的内容和原则
- 任务3 遵循市场调查的步骤
- 任务4 学会做市场调查的前期准备工作

单元二 市场调查机构

- 任务1 认识市场调查机构的类型
- 任务2 明确市场调查机构的职能与人员组织
- 任务3 正确选择市场调查机构并与其合作

第二篇 市场调查策划

单元三 制订市场调查方案

- 任务1 选择市场调查方案
- 任务2 编写市场调查方案
- 任务3 市场调查方案的讨论与修改

单元四 市场调查抽样设计

- 任务1 抽样调查的一般理论
- 任务2 随机抽样
- 任务3 非随机抽样

单元五 市场调查问卷设计

- 任务1 了解问卷的含义与基本结构
- 任务2 掌握问卷设计的原则与程序
- 任务3 了解问卷设计中常见的错误

第三篇 市场调查方法

单元六 二手资料调查法

- 任务1 认识二手资料调查法的特点与功能
- 任务2 熟悉二手资料的收集步骤
- 任务3 了解收集二手资料的途径和方法
- 任务4 明确收集二手资料的要求

单元七 访问调查法

- 任务1 学会运用面谈调查法
- 任务2 学会运用街头拦截调查法
- 任务3 学会运用电话调查法
- 任务4 学会运用邮寄调查法和留置调查法
- 任务5 学会运用网络调查法

单元八 观察法和实验法

- 任务1 认识观察法
- 任务2 学会运用观察法
- 任务3 熟悉实验法
- 任务4 学会运用实验法

第四篇 资料整理和市场调查报告

单元九 市场调查资料整理

- 任务1 认识调查资料整理的意义及步骤
- 任务2 学会资料的验收与编辑
- 任务3 学会资料的分组与编码

<<市场调研与预测>>

任务4 学会数据的转换

任务5 学会基础数据的分析

单元十 撰写市场调查报告

任务1 认识市场调查报告的作用与类型

任务2 明确市场调查报告的格式与要求

任务3 学会市场调查报告的写作技巧

任务4 运用市场调查口头报告

第五篇 市场预测

单元十一 定性预测

任务1 学会运用对比分析类推法

任务2 学会运用集合意见法

任务3 学会运用德尔菲法

单元十二 定量预测

任务1 认识数据统计分析软件

任务2 时间序列预测法

任务3 回归分析预测法

参考文献

<<市场调研与预测>>

章节摘录

约翰·史密斯和吉姆·布朗是加拿大温泽市高级中学的教员，他们经常在一起探讨经商的问题，由于每人只有2000加元的积蓄，所以未能形成一个合理的投资方案。

1974年1月的某一天，一场小型高尔夫球赛实况转播引起他们的关注，他们开始研究是否应该在温泽市建个小型高尔夫球场，为此他们决定进行市场调查。

调查和分析情况如下： 1. 竞争情况 温泽市现有两个小型高尔夫球场，但质量很差。

因此，新的高尔夫球场如果根据普通规格比赛的要求，以优质材料建成，就会把所有的顾客都吸引过来。

2. 场所选择 丹德文希尔购物中心是温泽地区最大的商业中心，它的顾客流量每月在80万至90万之间，且有巨大的停车场。

约翰和吉姆拜见了购物中心的总经理罗伯特先生，罗伯特对此事很感兴趣，建议把高尔夫球场建在停车场的入口处。

购物中心按球场收入的15%收取土地租用费，他希望约翰和吉姆先进行详细的财务估算后再做进一步磋商。

<<市场调研与预测>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>