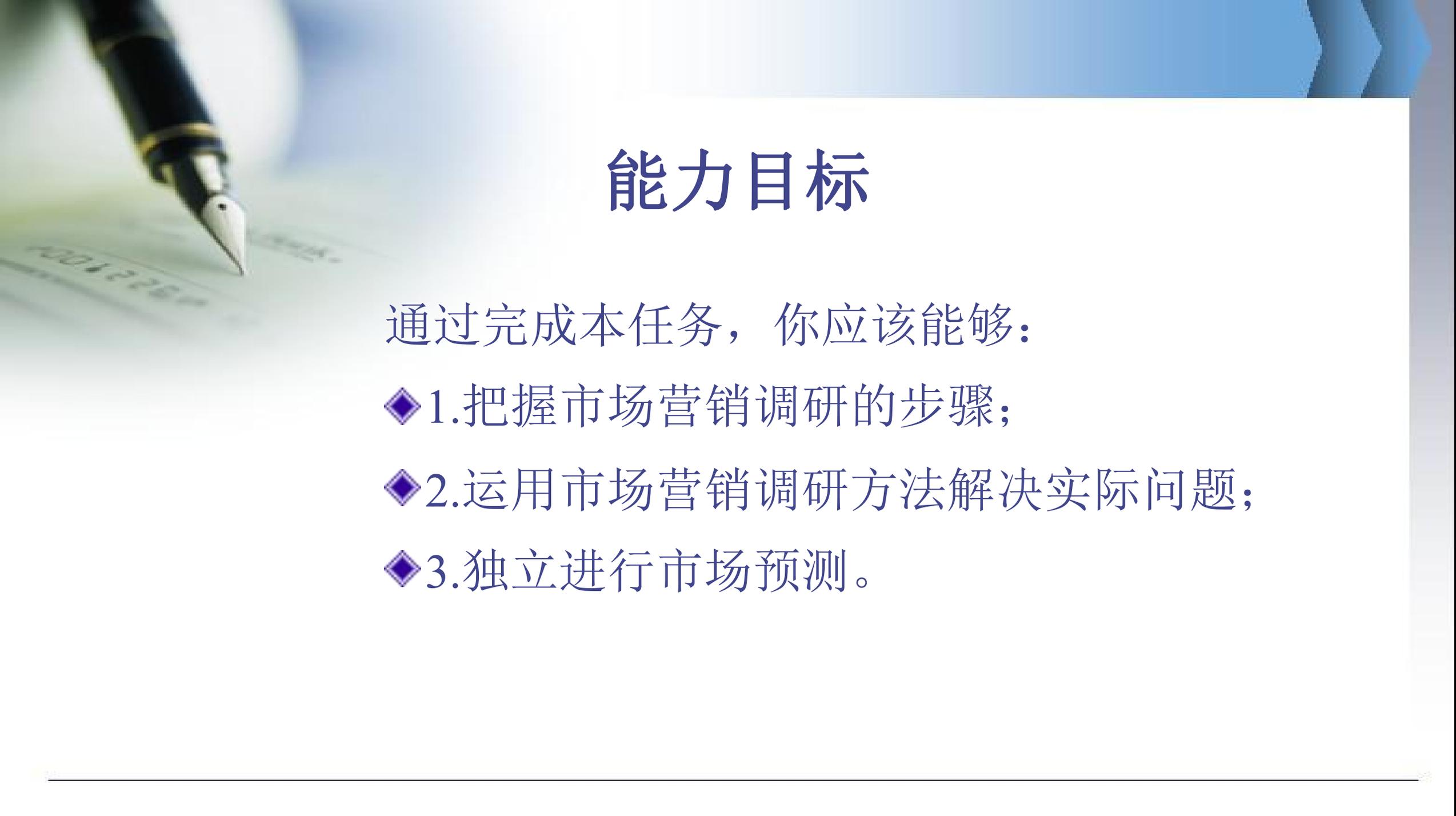


## **3-1 管理营销信息以获得对顾客的洞察力**

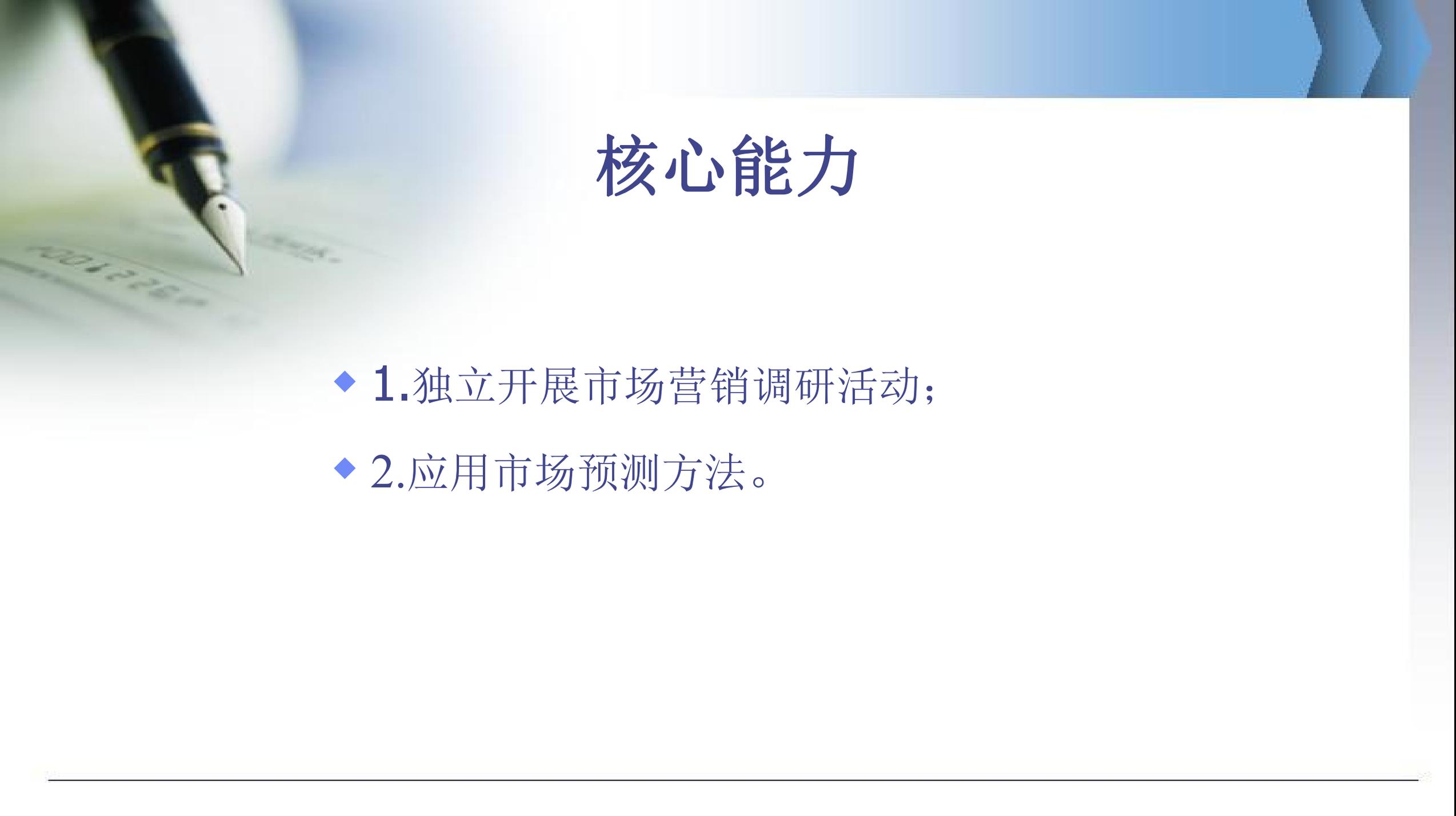
- ◆ **3.1 了解市场营销调研的含义和作用**
- ◆ **3.2 市场营销调研**
- ◆ **3.3 市场营销预测**



# 能力目标

通过完成本任务，你应该能够：

- ◆ 1. 把握市场营销调研的步骤；
- ◆ 2. 运用市场营销调研方法解决实际问题；
- ◆ 3. 独立进行市场预测。



# 核心能力

- ◆ 1.独立开展市场营销调研活动；
- ◆ 2.应用市场预测方法。

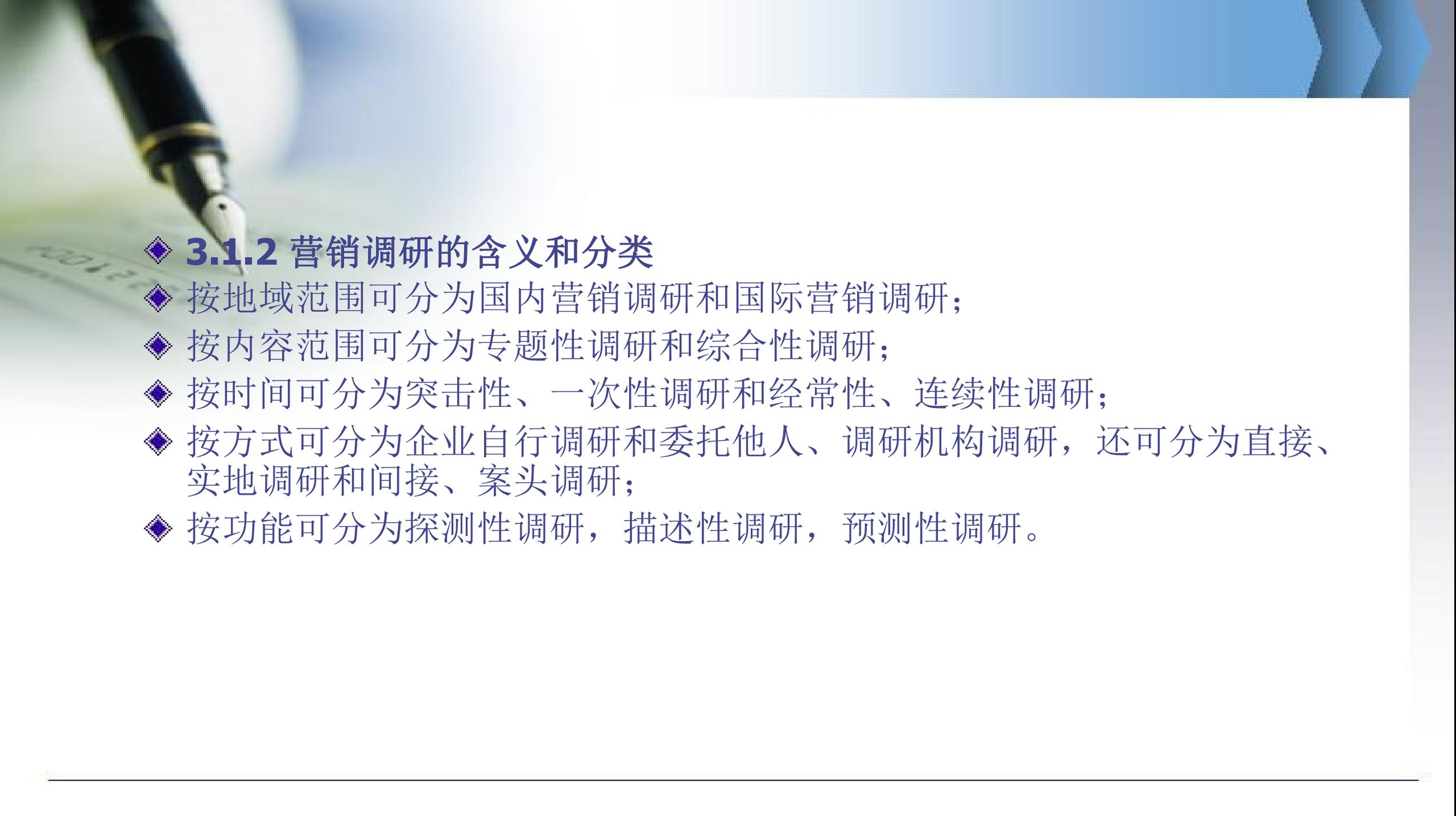


## 任务：市场营销调研及预测

### ◆3.1 了解市场营销调研的含义和作用

#### ◆3.1.1 调研的含义和意义

调研是指个人或组织有目的、有计划地对有关信息进行系统搜集、记录、整理、分析和说明，从而为决策提供依据的活动。



### ◆ 3.1.2 营销调研的含义和分类

- ◆ 按地域范围可分为国内营销调研和国际营销调研；
- ◆ 按内容范围可分为专题性调研和综合性调研；
- ◆ 按时间可分为突击性、一次性调研和经常性、连续性调研；
- ◆ 按方式可分为企业自行调研和委托他人、调研机构调研，还可分为直接、实地调研和间接、案头调研；
- ◆ 按功能可分为探测性调研，描述性调研，预测性调研。



### ◆ 3.1.3 营销调研的作用

- ◆ 1. 市场营销调研可为企业发现市场机会提供依据
- ◆ 2. 市场营销调研是企业产品更新换代的依据
- ◆ 2. 市场营销调研是企业制定市场营销组合策略的依据
- ◆ 4. 市场营销调研是企业增强竞争能力提高经济效益的基础



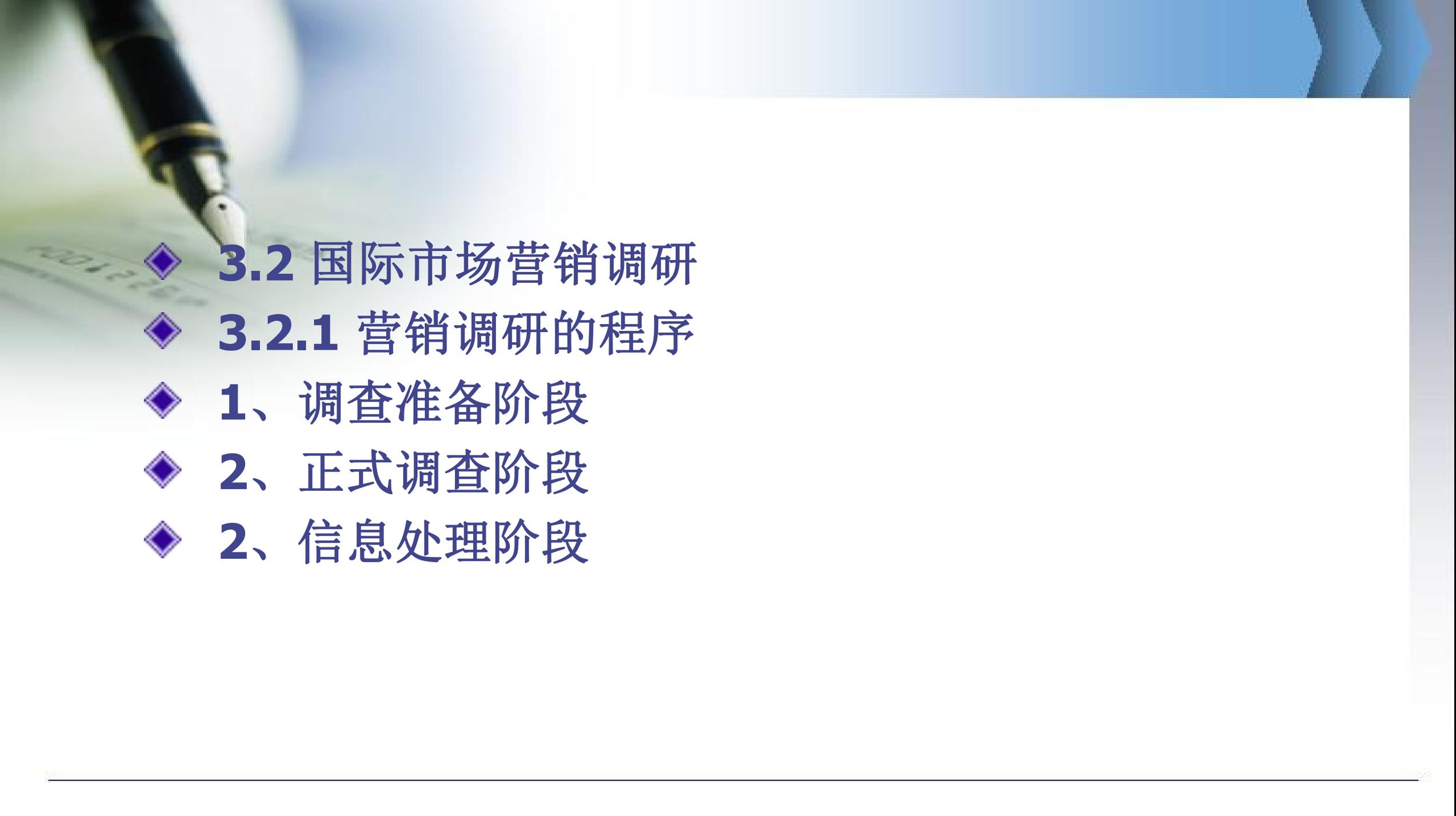
每日一练

什么是国际市场营销调研？



☞ 分项任务小结！

✓ 国际市场营销调研有哪些作用？



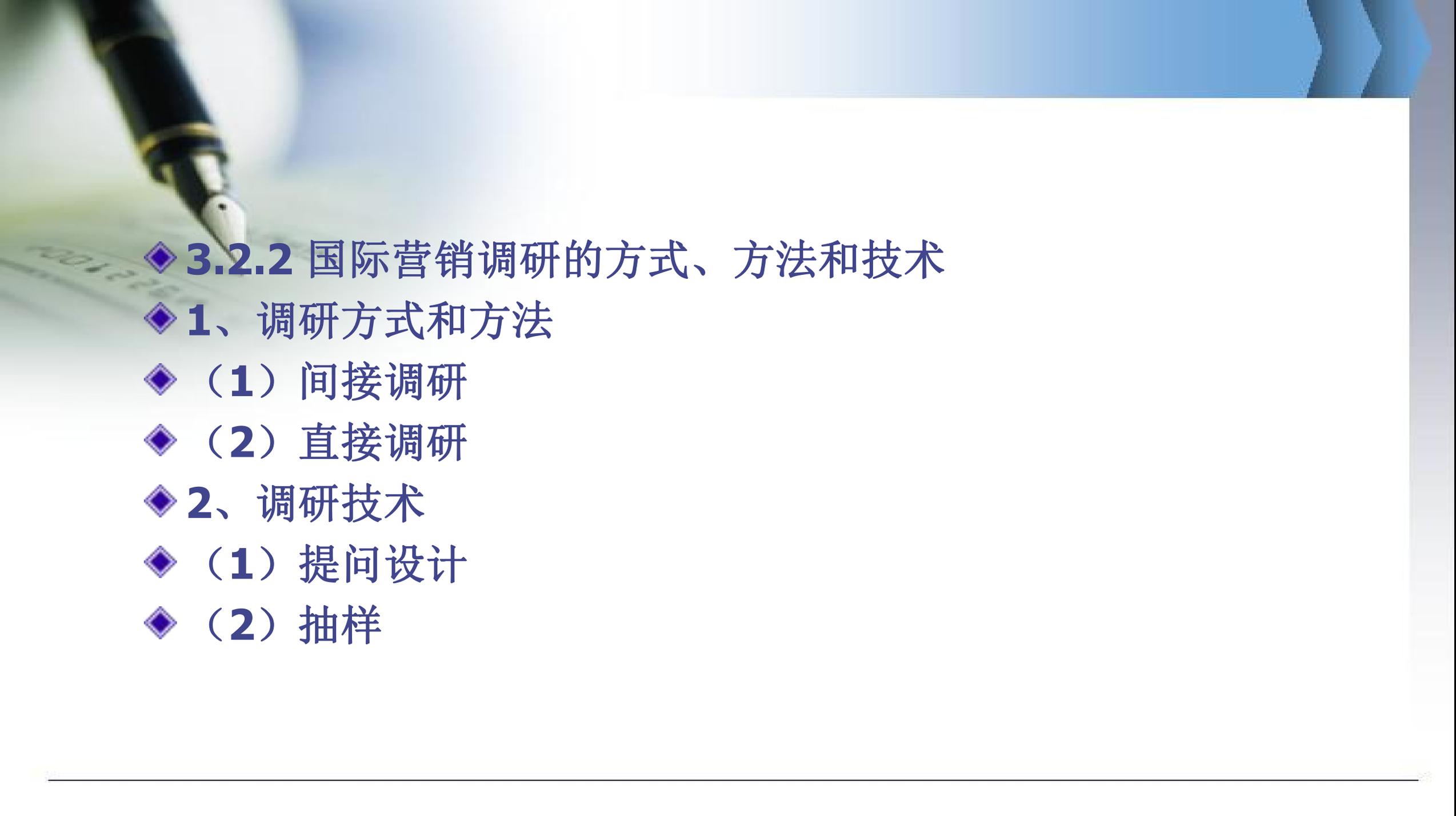
◆ **3.2 国际市场营销调研**

◆ **3.2.1 营销调研的程序**

◆ **1、调查准备阶段**

◆ **2、正式调查阶段**

◆ **2、信息处理阶段**



◆ **3.2.2 国际营销调研的方式、方法和技术**

◆ **1、调研方式和方法**

◆ **(1) 间接调研**

◆ **(2) 直接调研**

◆ **2、调研技术**

◆ **(1) 提问设计**

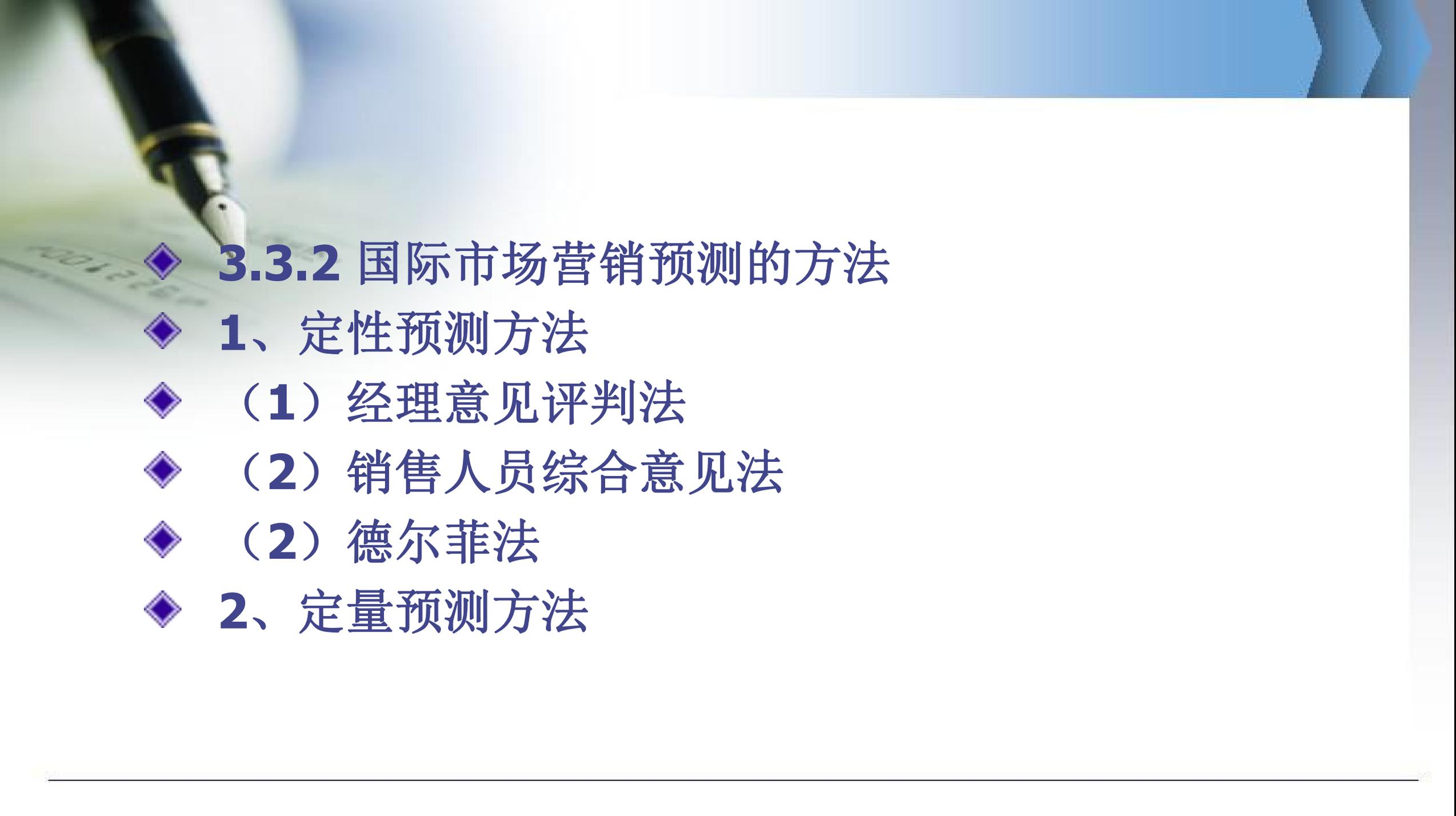
◆ **(2) 抽样**



## 3.3 国际市场营销预测

### ◆ 3.3.1 国际市场营销预测的概念与分类

- ◆ 预测就是根据过去和现在的情况推断未来。所谓国际市场营销预测就是根据国际市场调研中得到的各种信息和资料，运用一定的方法和数学模型，对于国际市场有关的未来状况作出估计和判断。



### ◆ 3.3.2 国际市场营销预测的方法

#### ◆ 1、定性预测方法

◆ (1) 经理意见评判法

◆ (2) 销售人员综合意见法

◆ (2) 德尔菲法

#### ◆ 2、定量预测方法



## 每日一练

定量分析的预测方法有哪些？



▣ 分项任务小结！

✓ 你是否初步掌握了国际市场营销预测的方法？

## 任务3小结:

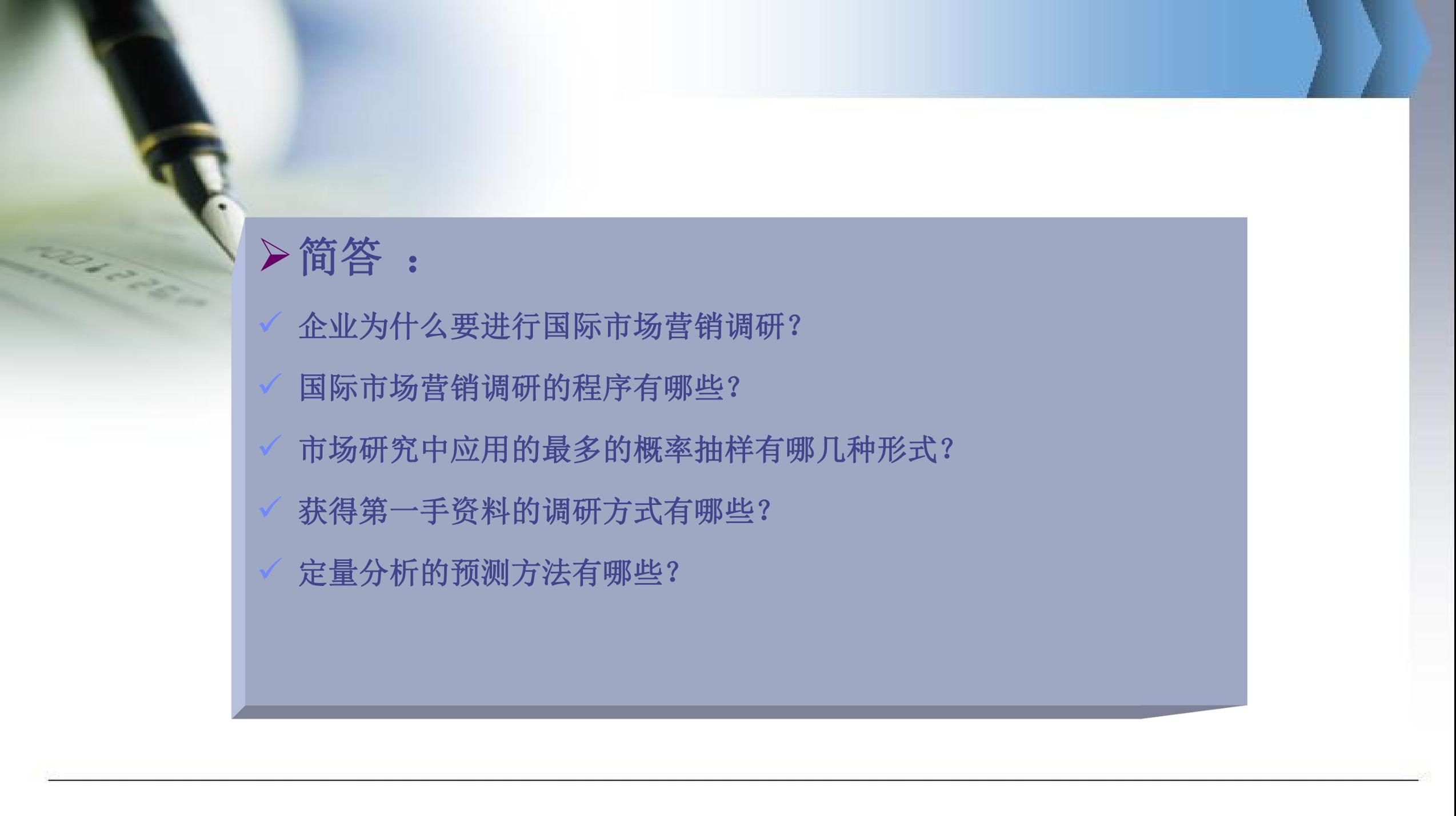
### ➤ 核心技能与概念:

调研 间接调研 直接调研 访问法 观察  
法 封闭式提问 非概率抽样 德尔菲法  
分层随机抽样 指数平滑法 加权移动平均法

## 任务3小结：

### ➤ 课堂讨论：

- ✓ 1. 企业在进行国际市场营销调研时采用直接调研的各种方式的利弊
- ✓ 2. 需求价格弹性的大小对制定产品价格有何影响？



➤ 简答：

- ✓ 企业为什么要进行国际市场营销调研？
- ✓ 国际市场营销调研的程序有哪些？
- ✓ 市场研究中应用的最多的概率抽样有哪几种形式？
- ✓ 获得第一手资料的调研方式有哪些？
- ✓ 定量分析的预测方法有哪些？