SURSE DE DATE & CERCETAREA EXPLORATORIE

PLANUL ZILEI

Pas 1: De lucru?

Pas 2: Limbajul pe care îl folosim..

Pas 3: Sursele aflate la dispoziție

Pas 4: Analize

Pas 5: Cercetarea Exploratorie: Analiza Datelor Secundare

Pas 6: Cercetarea Exploratorie: Metode Calitative

Un ministudiu de caz (in enghlish);

Preliminarii;

Clasificarea principalelor surse de date;

Date secundare vs date primare;

- Utilizare, evaluare...
- exemple;
- Observarea,
- Focus groupul,
- Interviul în profunzime,
- Tehnici proiective.

În prezent nu se mai pune atât de mult problema găsirii datelor cât gestionarea volumului imens aflat la dispoziție, evaluarea calității sale, selectarea elementelor relevante, prezentarea eficientă. (Peggy TOIFEL)

Pe seama cercetării calitative reuşim să înțelegem o mulțime de lucruri despre fenomenele studiate. Nu cred că ne-am putea descurca exclusiv pe seama unei anchete de piață. (Malcolm BAKER)

Limbajul pe care îl folosim...

Date primare – date obţinute de cercetarea în curs pentru cercetarea în curs.

Date secundare - date obţinute din studii (cercetări) anterioare pentru scopuri care au servit studiilor (cercetărilor) anterioare.

Date interne – date obţinute din interiorul firmei.

Date externe - date obţinute din exteriorul firmei.

Sursele aflate la dispoziţie

	PRIMARY	SECONDARY
INTERNAL	• Employees.	 internal database different types of documents and reports.
EXTERNAL	Market;External public categories;Competitors.	Published materials;Syndicated materials;External database

Analize

BASIC DIFFERENCES OF			
Primary Data Secondary		Secondary Data	
Collection purpose	For the problem at hand	For other problems	
Collection process	Very involved	Rapid and easy	
Collection cost	High	Relatively low	
Collection time	Long	Short	

Pentru faptul că se obţin **rapid** şi **uşor**, pentru că implică mai curând **costuri mici**, pentru simplul motiv că **există**, datele secundare merită analizate; industria datelor secundare este în continua creştere.

Datele secundare sunt **folosite** pentru:

- identificarea problemei;
- o mai bună definire a problemei;
- a alege designul optim;
- a raspunde unor obiective de cercetare şi a testa ipoteze;
- o mai bună interpretare a datelor primare.

Toate acestea fac din datele secundare excelente "ingrediente" exploratorii.

În acelaşi timp, nu trebuie subestimat potenţialul lor descriptiv! O privire de ansamblu a pietei şi a evoluţiei sale sunt două din cele mai des întâlnite aplicaţii.

Standardizarea scalării şi măsurării reprezintă un alt rezultat al utilizării datelor secundare.

Datele secundare

- nu au fost colectate pentru cercetarea în curs;
- au fost colectate cu un scop şi metodologie necontrolate de researcherul actual;
- se pot dovedi mai puţin precise decât ne dorim;
- sunt perimabile.

De aceea, după localizare, datele secundare trebuiesc evaluate și filtrate.

Criterii de evaluare

CRITERIA	ISSUES	REMARKS
Specification and methodology	Data collection method; Response rate; Quality of data; Sampling technique; Sample size; Questionnaire design; Field work; Data analysis.	Data should be reliable, valid, and generalizable to the problem at hand.
Error and accuracy	Examine errors in approach, research design, sampling, data collection, data analysis, and reporting.	Assess accuracy by comparing data from different sources.
<u>Currency</u>	Time lag between collection and publication; Frequency of updates.	Census data are periodically updated by syndicated firms.
<u>Objective</u>	Why were the data collected?	The objective will determine the relevance of data.
<u>Nature</u>	Definition of key variables; Units of measurement; Category used; Relationship examined.	Reconfigure the data to increase their usefulness, if possible.
<u>Dependability</u>	Expertise, credibility, reputation, and trustworthiness of the sources.	Data should be obtained from an original rather than an acquired source.

Surse - câteva detalii

Baze de date interne pot fi descoperite la:

- Departamentul de vânzări
 - aplicaţii soft (ex. GOLD MINE); Se pot calcula potenţiale de piaţă, eficienţa programelor de marketing aplicate, corelaţii cu diverse variabile gen performanţa reprezentanţilor de vânzări etc.
- Departamentul de Marketing
 - aplicaţii soft de tip Customer Relationship Management.

Surse – câteva detalii

Rapoarte și documente interne pot fi găsite:

- Din nou la departamentele *Marketing* și *Vânzări*;
- La departamentul Financiar.

Cunoașterea structurii întreprinderii și a funcțiilor fiecărui departament se poate dovedi utilă în localizarea tipurilor de date relevante.

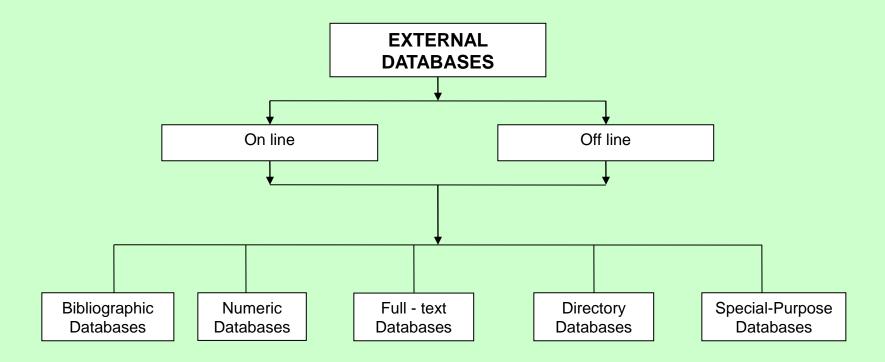
Poţi avea parte uneori de surprize foarte plăcute!

Surse – câteva detalii

Materiale publicate:

- Surse "business" precum revistele de specialitate;
- Surse guvernamentale precum date de recensământ etc.;
- Surse ale Consiliului Europei.

Surse – cateva detalii



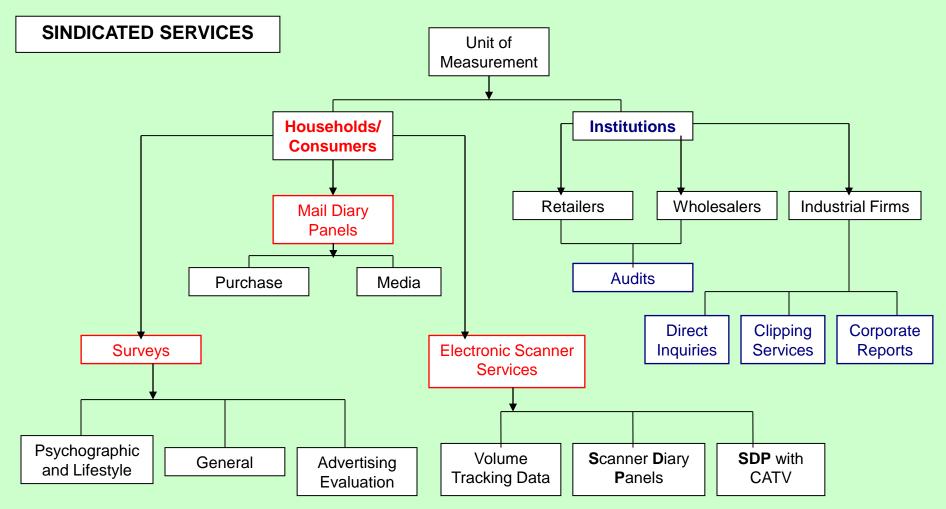
Surse – câteva detalii

Baze de date on line—baze de date accesibile via INTERNET;

Baze de date off line—baze de date inscripţionate pe CD-ROM;

- 1. Baze de date bibliografice baze de date conţinând referiri şi citate din alte surse precum reviste, instituţii, materiale publicate etc.
- 2. Baze de date numerice baze de date conţinând informaţii de natură cifrică, statistică;
- Baze de date "Full-text" baze de date ce conţin întreg materialul publicat;
- **4. Directoare** baze de date conţinând liste de persoane, organizaţii, reviste;

Surse – câteva detalii



Surse - câteva detalii

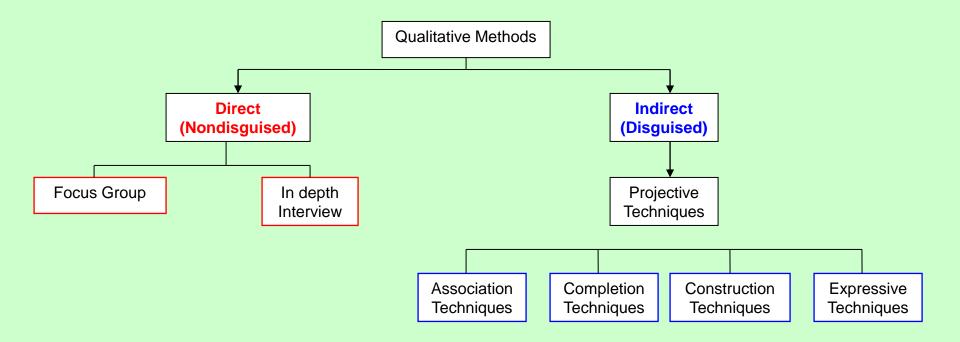
TYPE	CHARACTHERISTIC	ADVANTAGES	DISADVANTAGES	USES
<u>Surveys</u>	Surveys conducted at regular intervals.	Most flexible way of obtaining data; information on underlying motives.	Interviewer errors; respondent errors.	Market segmentation, advertising theme selection, and advertising effectiveness.
<u>Diary Purchase</u> <u>Panels</u>	Households provide specific information regularly over an extended period of time; respondents asked to record specific behaviors when they occur.	Recorded purchase behavior can be linked to the demographic/psychographic characteristics.	Lack of representativeness; response bias; maturation.	Forecasting sales; market share trends; establishing consumer profiles, brand loyalty and switching; evaluating test markets, advertising and distribution.
Diary Media Panels	Electronic devices automatically recording behavior, supplemented by a diary.	Same as purchase panels.	Same as purchase panels.	Establishing advertising rates; selecting media program or air time; establishing viewer profiles.
Scanner Volume Tracking Data	Household purchases are recorded through electronic scanners in supermarkets.	Data reflect actual purchase; timely data less expensive.	Data may not be representative; errors in recording purchases; difficult to link purchases to elements of marketing mix other than price.	Price tracking, modeling, effectiveness of in- store modeling.
Scanner Diary Panels With CATV	Scanner panels of households that subscribe to CATV	Data reflect actual purchase; sample control; ability to link panel data to household characteristics.	Data may not be representative; quality of data limited.	Promotional mix analyses, copy testing, new-product testing, positioning.
Audit Services	Verification of product movement by examining physical records or performing inventory analysis.	Relatively precise information at the retail and wholesale levels.	Coverage may be incomplete; matching of data on competitive activity may be difficult.	Measurement of consumer sales and market share, competitive activity, analyzing distribution.
Industrial Services	Data banks on industrial establishment created through direct inquires of companies, clipping services, and corporate reports.	Important source of information in industrial firms, particularly useful in initial phases of the project.	Data are lacking in terms of content, quantity and quality.	Determining market potential by geographic area, defining sales territories, allocating advertising budget.

Justificare

- Oamenii nu sunt din cale-afară de doritori să ofere răspunsuri 100% cinstite la întrebări care le afectează intimitatea, îi stânjenesc sau au un impcat negativ asupra statutului lor;
- Există întrebări la care răspunsul se regăseşte în zona **inconştientă** a respondentului ;
- Un chestionar nu oferă "spaţiu" pentru obţinerea de detalii.

	QUALITATIVE TECHNIQUES	QUANTITATIVE TECHNIQUES	
<u>Objective</u>		To quantify the data and generalize the	
	underlying reasons and motivations.	results from the sample to the population	
		of interest.	
<u>Sample</u>	Small number of nonrepresentative cases.	Large number of representative cases.	
<u>Data collection</u>	Unstructured.	Structured.	
Data analysis	Nonstatistical.	Statistical.	
<u>Outcome</u>	Develop an initial understanding.	Recommend a final course of action.	

Clasificare



Focus Group - Utilizări

- 1. Înţelegerea percepţiilor consumatorilor, preferinţelor, şi comportamentelor de consum;
- 2. Generarea de *noi idei de produs*;
- 3. Generarea de *idei* cu privire la *produse mai vechi*;
- 4. Obţinerea de idei privind campaniile promoţionale;
- 5. Obținerea de *reacții* la *diverse programe de marketing*.

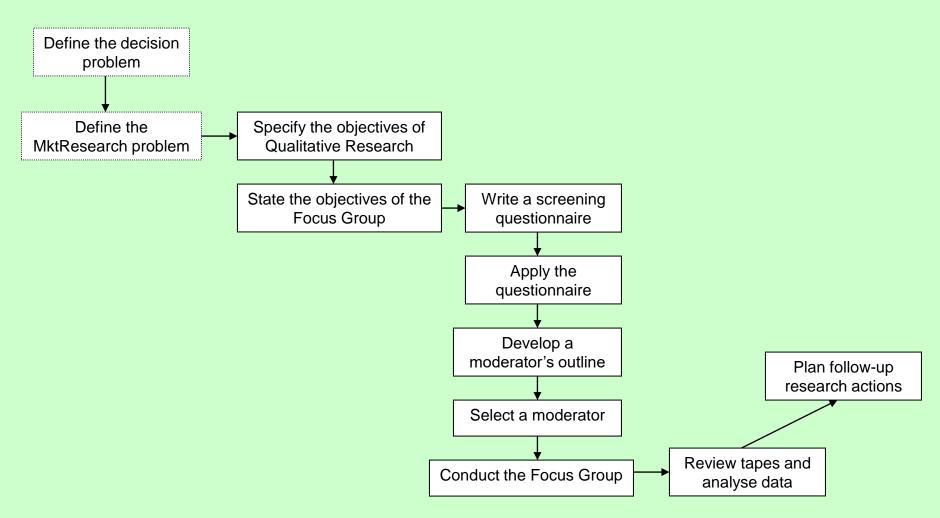
Aplicațiile de natură metodologică presupun:

- Definirea mai precisă a problemei;
- Crearea chestionarului;
- Generarea de ipoteze;
- Interpretarea unor rezultate cantitative anterior obtinute.

Focus Group – caracteristici

Group size	8-12 ;
Group composition	Homogeneous, respondents prescreened;
Physical setting	Relaxed, informal atmosphere ;
Time duration	1-3 hours ;
Recording	Use of audiocassettes and videotapes;
<u>Moderator</u>	Observational, interpersonal, and communication skills of the moderator.

Focus Grup – procedura



Focus Grup vs Focus Grup

Avantaje:

- Sinergie;
- Reacţie în lanţ;
- Stimulare;
- Siguranţă;
- Spontaneitate;
- Flexibilitate;
- Viteză.

Focus Grup vs Focus Grup

Dezavantaje (posibile):

- Utilizare greşită rezultatele focus grupul sunt greşit utilizate atunci când interpretările sunt de natură concluzivă;
- Analiza greşită analiza rezultatelor sunt supuse unui risc ridicat de distorsiunie;
- Moderarea –calitatea rezultatelor depinde decisiv de calitatea moderatorului;
- "Messy" rezultate dificil de codat, analizat şi interpretat;
- Nereprezentativ

Câteva tipuri de Focus Grup

Dublu Focus Grup – Unul din grupuri ascultă și analizează discuţiile celuilalt grup;

Focus Grup cu doi moderatori – Unul din moderatori are ca responsabilitate fluența discuțiilor, în timp ce al doilea urmărește ca structura să fie respectată;

Focus Grup cu moderatori implicaţi – Moderatorii iau, în mod deliberat, poziţii opuse la masa de dsicuţii;

Focus Grup cu moderator din public – rolul de moderator e preluat prin rotaţie;

Focus Grup cu participarea clientului – angajaţi ai firmei client iau parte în mod direct la discuţii;

Mini Focus Grup – cu 4,5 persoane.

Interviu în profunzime - utilizări

- 1. Sondarea în profunzime a respondentului;
- 2. Discutarea de subiecte *confidenţiale, sensibile, deranjante*;
- Situaţii în care există puternice norme sociale motiv pentru care respondentul ar putea fi influenţat de atitudinea şi răspunsurile grupului, în ansamblu;
- 4. Înțelegerea unor comportamente complexe;
- 5. Interviuri cu *specialişti*;
- 6. Interviuri cu firme concurente;
- 7. Situații în care experiența este senzorială.

Interviu în profunzime - caracteristici

An unstructured, direct, personal interview.			
Physical setting	Relaxed, informal atmosphere ;		
Time duration	30 min – 1h and 30 min ;		
<u>Moderator</u>	Highly communication skills of the moderator.		

Interviu în profunzime vs Interviu în profunzime

Avantaje:

- Nivelul de detaliere şi înţelegere;
- Lipsa presiunii "sociale";

Dezavantaje: identice focus grupului.

Tehnici proiective - utilizări

- 1. În situații în care obținerea directă a informațiilor este supusă distorsiunilor;
- 2. În analiza de atitudini;
- 3. În analiza imaginii;

Tehnici proiective – scurtă descriere

<u>Tehnici asociative</u> – respondenţilor li se solicită primele asocieri care le vin în minte la contactul cu un anumit stimul;

Ex. Asocierea de cuvinte

<u>Tehnici de "completare"</u> – respondenţilor li se prezintă un stimul incomplet, pe care vor trebui să îl "ducă până la capăt" ei inşişi;

Ex. Fraze sau povestiri incomplete.

Tehnici proiective – scurta descriere

<u>Tehnici constructive</u> – respondenţilor li se cere să formuleze un raspuns sub forma unei poveşti, dialog sau descriere;

Ex. T.A.T.

<u>Tehnici expresive</u> – respondenţilor li se prezintă o situaţie, solicitându-li-se să relateze sentimente şi atitudini ale altor oameni faţă de situaţia descrisă;

Ex. Jocul de rol, persoana a treia

Tehnici proiective vs Tehnici proiective

Avantaje:

- Scot la suprafaţă răspunsuri pe care peroanele intervievate s-ar putea să nu dorească să le facă publice daca ar cunoaşte obiectivele studiului;
- Obţin informaţii care operează la nivelul inconştient al respondentului.

Dezavantaje: aceleași ca și în cazul focus grup-ului.

Rezumat

CRITERIA	FOCUS GROUP	DEPTH INTERVIEWS	PROJECTIVE TECHNIQUES
Degree of structure	Relatively high	Relatively medium	Relatively low
Probing of individual respondents	Low	High	Medium
Moderator bias	Relatively medium	Relatively high	Low to high
Interpretation bias	Relatively low	Relatively medium	Relatively high
Uncovering subconscious information	Low	Medium to high	High
Discovering innovative information	High	Medium	Low
Obtaining sensitive information	Low	Medium	High
Involve unusual behavior or questioning	No	To a limited extent	Yes