

东南大学远程教育

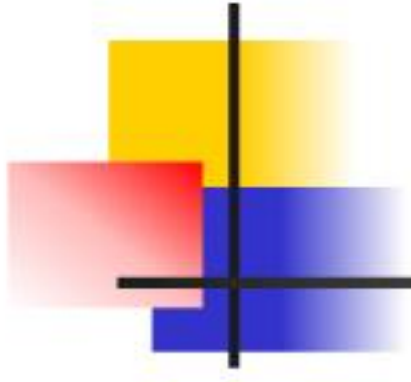
市场营销

第九讲

主讲教师：邱斌



第四章 市场信息研究



要管理好一个企业，必须管理它的未来，
而管理未来就是管理信息。

马里

恩·哈柏

预测犹如试图蒙眼驾驶汽车，
并由后窗的人向外观察指引方向。

佚名



一、市场营销信息系统与管理系统

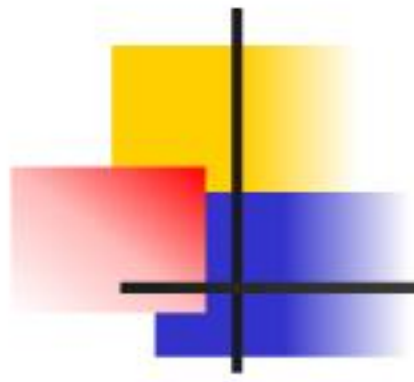
- 市场营销信息系统的概念
- 市场营销信息系统的组成
- 以电脑为中心的营销信息系统

二、市场营销信息调研

- 市场营销调研步骤
- 市场营销调研方法

三、市场预测步骤和方法

- 市场预测的步骤
- 市场预测的方法



一、市场营销信息 系统与管理系统

从地方营销发展到全国营销与国际营销

从满足购买者的需要发展到满足购买者的欲望

从价格竞争发展到非价格竞争

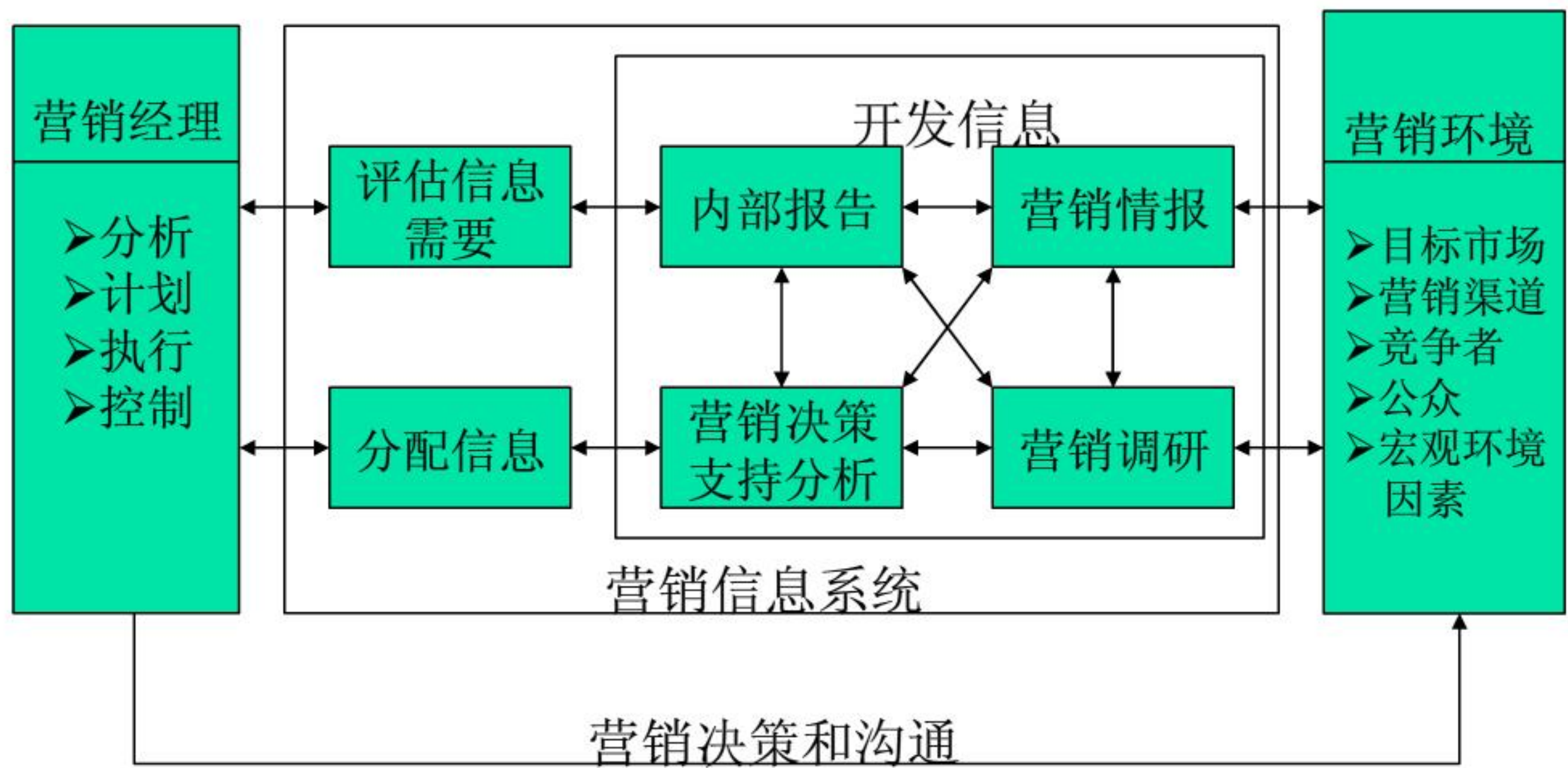


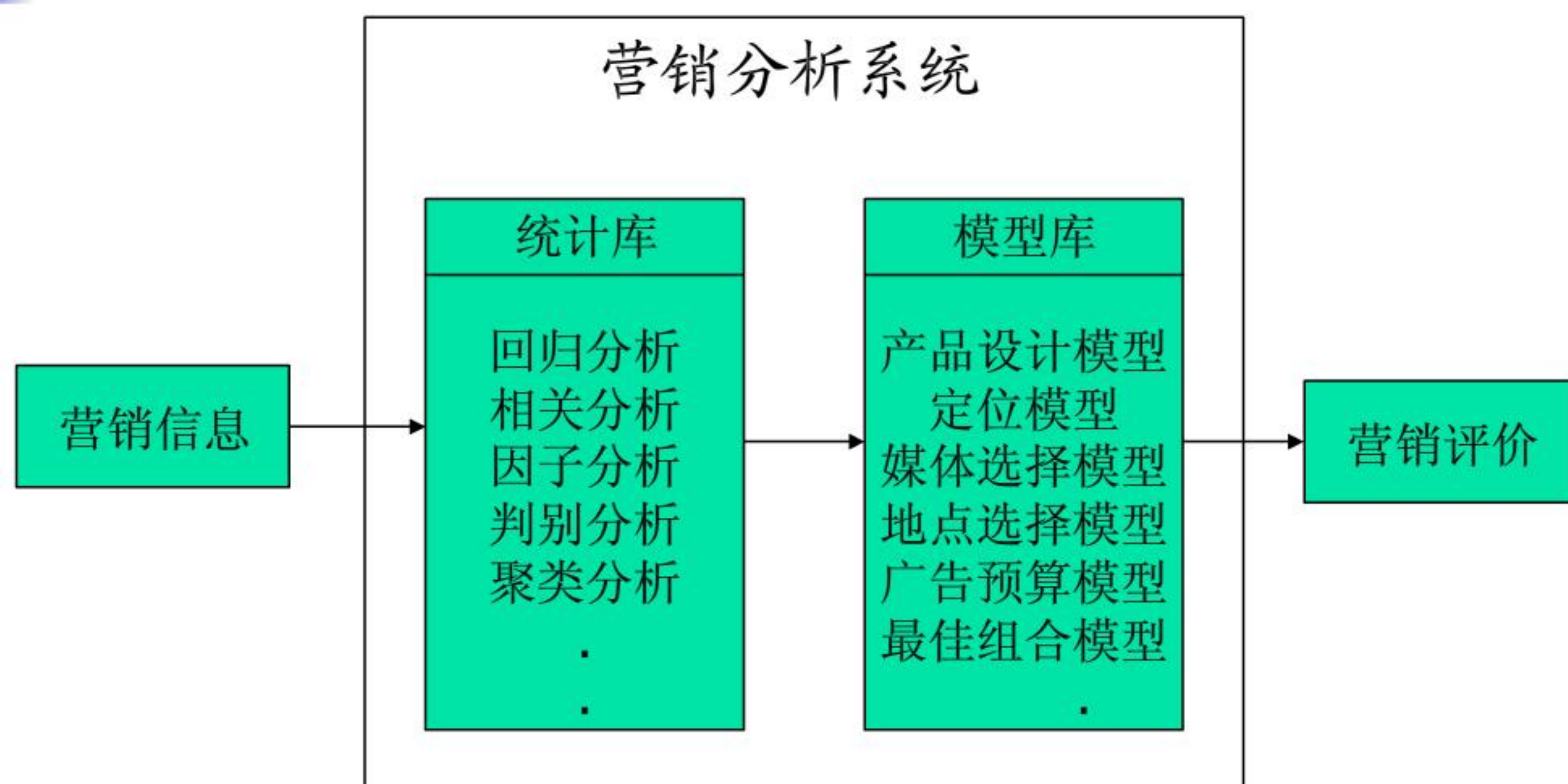
1、市场营销信息系统的概念

市场营销信息系统是由人员、设备、程序构成的一个持续的、相互作用的综合系统。



2、营销信息系统的组成





市场营销分析系统



3、以电脑为中心的营销信息系统

(1) 系统特点:

- 系统性
- 连续性
- 高效性
- 适应性
- 预测性



(2) 内容:

- 信息管理子系统
- 订货管理子系统
- 客户管理子系统
- 库存管理子系统
- 竞争对手管理子系统
- 财务管理子系统
- 销售分析子系统

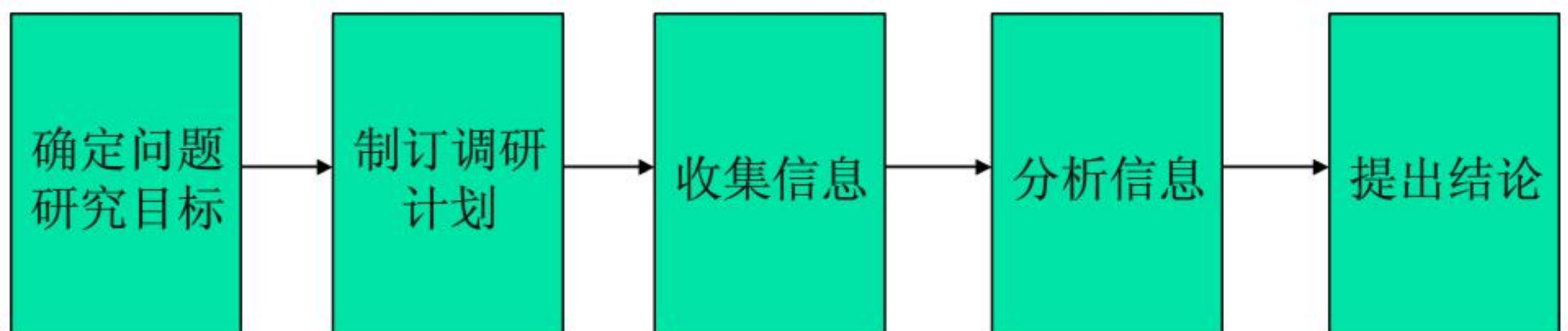


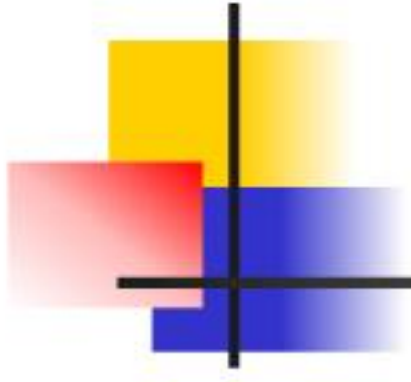
二、市场营销信息调研

营销调研是系统的设计、收集、分析和提出数据资料以及提出跟公司所面临的特定的营销状况有关的调查研究结果。



1、市场营销调研步骤





分析信息的一般程序：

- 编辑整理
- 分类编码
- 统计和分析

东南大学远程教育

市场营销

第十讲

主讲教师：邱斌



2、市场营销调研方法

- 观察法
- 实验法
- 询问法
- 面谈法
 - 电话调查法
 - 邮寄调查法
 - 留置问卷调查法





三、市场预测 的步骤和方法

市场预测，就是根据过去和现在推断未来，即利用市场调研所获得的过去和现在的实际资料，运用科学的理论和方法、估计事物在今后的可能发展趋势。



1、市场预测的步骤

- ◆ 确定预测目标
- ◆ 搜集、整理资料
- ◆ 选择预测方法
- ◆ 建立预测模型
- ◆ 评价模型
- ◆ 利用模型进行预测
- ◆ 分析预测结果
- ◆ 编写预测报告



2、市场预测的方法

(1)定量预测法

(2)定性预测法



(1)定量预测方法

- 时间序列法
 - 简单平均法
 - 加权平均法
 - 移动平均法
 - 指数平滑法
- 回归分析法



简单平均法

$$Y_i = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} = \bar{X}$$

Y_i : 预测值

X_i : 第*i*期的观察值 ($i=1, 2, 3\dots$)

\bar{X} : 平均值





(2)定性预测方法

- 直接调查法
 - 购买者意向调查法
 - 市场试销法
- 经验判断法
 - 个人独立判断法
 - 集体讨论法
 - 德尔菲法