

№37 - сабақ: КАБИНЕТТІК ЖӘНЕ ДАЛАЛЫҚ ЗЕРТТЕУЛЕР



Авторлар: Жұлдызбаев Н.Е., Мырзакулов Б.Б.

Сабақ мақсаттары:

- Кабинеттік және далалық зерттеулердің айырмашылығын білу.
- Кабинеттік және далалық зерттеу әдістемесін қолдануды үйрену.





Алдыңғы сабақта маркетингілік зерттеудің не екенін, қалай жүргізілетінін білдік. Бүгін сондай зерттеулерді өздеріңіз жүргі зесіздер. Берілген мәліметтерді негізге ала отырып, таң дап алған өнімдеріңізді зерттеулеріңіз керек.

Зерттеуді жоспарлау

Сіздің компанияңыздың өнімі бойынша бәсекенің күшеюін байқағаныңызды елестетіп көріңіз. Соңғы алты айда нарықта жаңа ойыншылар пайда болып, тұтынушыларды тарта бастады. Сол себепті компания сол өнімді қайта шығармақ шы. Жүргізілген маркетингілік зерттеулерден кейін ұтымды түрде шығарылған өнімнің мысалы ретінде «Пиала» шайын атауға болады. Өн ді рушілер шайдың қаптамасын ғана емес, на рық тағы сипатын да өзгертіп жіберді.

Кабинеттік зерттеулер

Әрі қарайғы іс-әрекетті жоспарлау үшін нарықтағы ахуалды біліп, даму үдерісін түсіну керек. Алдымен өңделген ақпаратты пайдаланып, кабинеттік зерттеулер жүргізу қажет. Жағдайды ескере отырып, өніміңіз үшін пайдаланылатын өңделген ақпараттың ең кем дегенде бес дереккөзін, одан қандай мәлімет алғыңыз келетінін жазып қойыңыз.



	Нарықтағы ахуалды біліп, даму үдерісін түсіну үшін қажет ақпараттың дереккөзі	Дереккөзден алынатын мәліметтер
1		
2		
3		
4		
5		

БҰРЫНҒЫСЫ



1-сурет. Бұрынғы «Пиала» шайының қаптамасы

ҚАЗІРГІСІ



2-сурет. Қазіргі «Пиала» шайының қаптамасы

Далалық зерттеулер

Қайта шығаруға қатысты шешім қабылдау үшін қандай ақпарат жетіспейтінін анықтаңдар. Даладағы зерттеулердің көмегімен қандай мәселелерді айқындағыңыз келетінін нақтылап, тізімін жасаңыз. Даладағы зерттеулерде айқындалатын негізгі мәселелер (мысалы, өніміңізді кімдер пайдаланады? Олар өніміңіз туралы не ойлайды?):

1.
2.
3.

Сонымен, далалық зерттеулердің көмегімен қандай мәлімет алуға болатынын білдіңіз. Енді сауалнама жүргізу үшін материал даярлау қажет. Мәлімет алу үшін керек болатын 12-15 сұрақтан құралған сауалнама дайындаңыз.

Сауалнама

1. Соңғы рет қашан сатып алдыңыз? (өнімнің атауы)

а) Осы аптада. б) Осы айда. в) 2-3 ай бұрын.

г) Жарты жыл не одан бұрын. д) Ешқашан.

2. Осы уақытқа дейін (өнімнің атауы) алып көр меген болсаңыз, не себепті?

3. Егер (өнімнің атауы) бір айға дейін алмасаңыз, не себепті?

4.

5.

.....

15.



1 – тапсырма.

Дайындаған сауалнамаңыз бойынша туғантуыс, дос-құрбыларыңызға сауалнама жүргізіп көріңіз. Бастапқыда 20-25 адамға ғана сауалнама жүргізуге болады. Сауалнама нәтижесін негізге ала отырып, нарықтағы ахуал жайында шағын есеп дайындаңыз.



НАЗАРЛАРЫҢЫЗГА РАХМЕТ!