

پیش‌های کسب‌وکاری

سازمانی را در نظر بگیرید که به تولید و عرضه انواع گوناگون ابزارآلات کشاورزی مشغول است. میزان فروش این سازمان با سرعت در حال افزایش است. صاحب این کسب‌وکار معتقد است که تحقیقات بازاریابی نقش پندانی در این موفقیت نداشت است؛ غافل از این که پیش از تولید ابزاری جدید تحقیقات بازار انجام داده است.

۱ منظور از تحقیقات بازار چیست؟



۲ دو نمونه از روش‌های انجام تحقیقات اولیه را نام برده و توضیح دهید.



۳ دو نمونه از تأثیرات تحقیقات بازاریابی را ذکر کنید.



۴ به نظر شما بهترین راه گردآوری اطلاعات در این صنعت چیست؟



۵ آیا انجام تحقیقات بازار پیش از عرضه محصول جدید الزامی است؟ دلایل خود را شرح دهید.

