

偏好衡量是市场研究的关键：

- 消费者喜欢玻璃瓶甚于塑料瓶吗？
- 消费者会多付35分购置塑料瓶吗？
- 酸奶产品中哪一种更主要：口味还是口感？
- 有多少消费者乐意为了提升一倍处理速度而让笔记本电脑的重量增长50%？

- 消费者会为一种有防刮擦功能的丙烯酸制水族箱多支付多少钱？假如它具有抗藻菌功能呢？假如重量轻25%呢？假如结实度增长40%呢？假如带有弧形边角呢？

- 为消费者增长这些产品特色在生产成本上是否划得来？

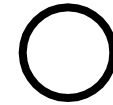
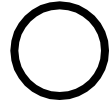
消费者研究

来自于你经历中的实例？

衡量价值／偏好的多种不同措施

- （直接）选择法
- 分级选择法
- 等级排列法
- 配比法
- 定价
- 评估等级法
- 购置可能性

直接选择



品牌：Sunbeam

价格：\$75

速度：4 分钟

自我清洁：是

自动关机：否

品牌: Toastmaster

价格: \$95

速度: 4 分钟

自我清洁：否

自动关机：是

分级选择

勾选下面的小方格以示你对其中某款相机对比于另一款的喜爱程度

产品特征	相机 A	相机 B
价格	\$35.00	\$25.00
照片质量	模式 A	模式 B
拍摄环节	2 步	1 步
个性化外壳更换	可更换	固定永久型

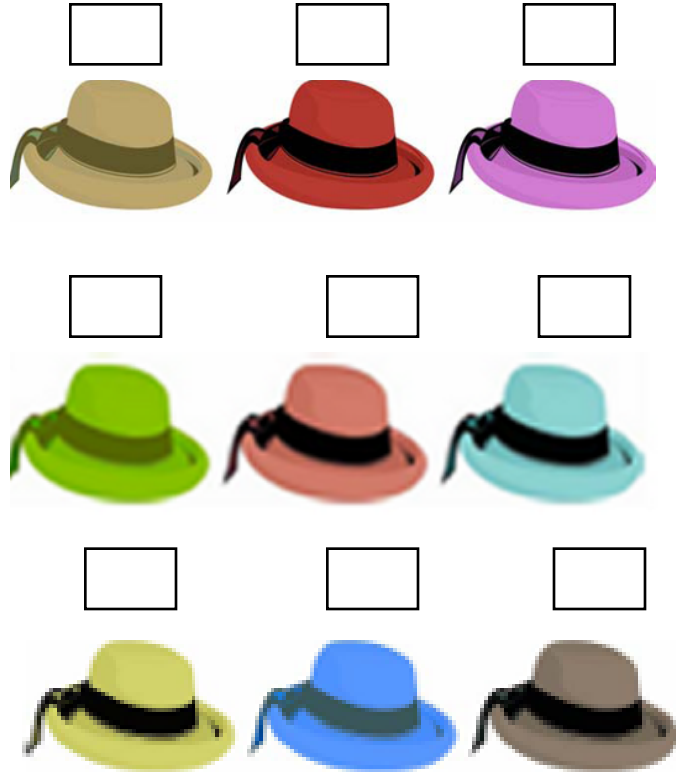


与B相比，我
绝对更喜欢A



与A相比，我绝对
更喜欢B

等级排列

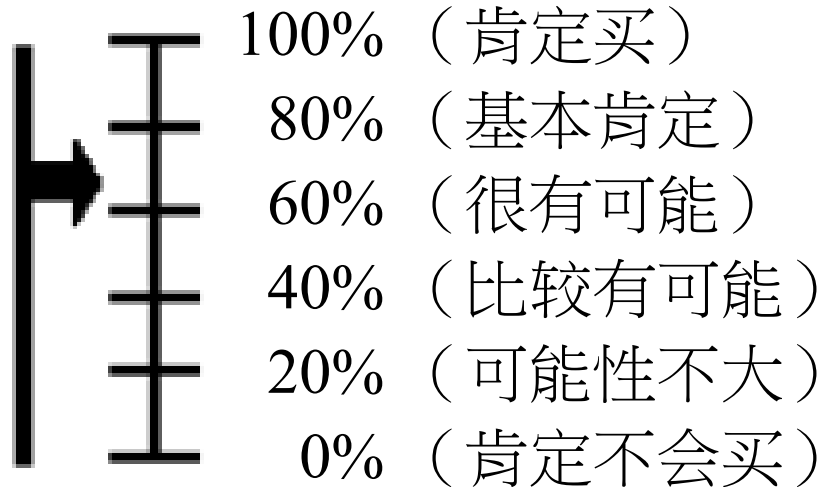


配比

	<u>平方英尺</u>	价格
公寓 X	: 500	\$350,000
公寓 Y	: 1100	\$ _____

购置的可能性

从目前你对Acura了解的情况看, 你在将来三年内购置的可能性是多大?



定价

(1) 为了拯救夏威夷座头鲸不至绝种，你最多会付出的金额是？

\$ _____

(2) 为拯救濒临灭绝的夏威夷僧海豹，你最多会付出的金额是？

\$ _____

定价

1. 你最多会花多少钱买12卷Charmin牌卫生纸？

\$ _____

2. 你最多会花多少钱买4卷 Charmin 牌卫生纸？

\$ _____

最佳的措施是？

“好”的原则

- 有效性
- 作出回馈的以便性
- 参加程度
- 无“需求效应”
- 生态效度
- 内在的连贯性
- 对有关原因的敏感性
- 对非有关原因的不敏感性

联合分析

- 产品可分解为多种属性
- 营销人员想要了解相对主要性
- 难以直接表述效用功能
- 选择产品或给它们分级更轻易些
- 属性权重可由（产品）选择中获知
- 这些属性权重可用来给各产品赋以效用，而且用来预测消费者偏好（也用于对市场的细分）。

均衡矩阵

保质年限

价格

	1	2	3
\$11,000	a	b	c
\$12,000	d	e	f
\$13,000	g	h	i

均衡矩阵

保质年限

价格

	1	2	3
\$11,000	a	b	c
\$12,000	d	e	f
\$13,000	g	h	i

均衡矩阵
每英里油耗

加速性能
(0至60)

	20	25	30
8 秒			
7 秒			
6 秒			

均衡矩阵
每英里油耗

加速性能
(0至6
0)

	20	25	30
8 秒	9	8	7
7 秒	6	5	4
6 秒	3	2	1

对潜在约会对象简况的分级

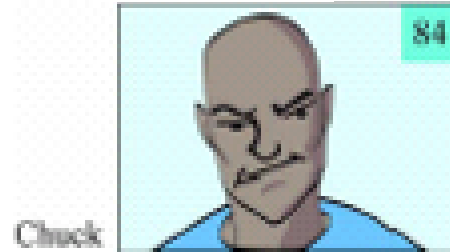
周六 13:00 无口音



周六 14:00 英国口音



周六 12:00 无口音



周六 11:00 英国口音



联合分析： 概念性及操作性问题

- 有时极难将产品分解为更多的基本属性
- 此任务不具有“生态效度”
- 属性的组合不具有可信度
- 任务乏味易令人生厌
- 人们不了解属性或属性分级是指什么：
 （例如，“总谐波失真度”=“5”是什么意思？）
- 结论易受所使用的属性数、分层数、是否进行分级操作以及一系列的其他原因影响。
- 自我论述的主要性分级可能是对连续变量来说是模糊的

下列哪个属性更主要？

领域：

棒球运动员

后卫球员

笔记本电脑

轮胎

属性A：

本垒打

跑动速度

运营速度

售价

属性B

平均击球率

智力情况

重量汽车

使用年限

价格与使用年限哪个更主要些？

价格

轮胎 X : \$130

轮胎 Y : \$44

使用年限

22,000 miles

21,400 miles

价格

轮胎 A : \$130

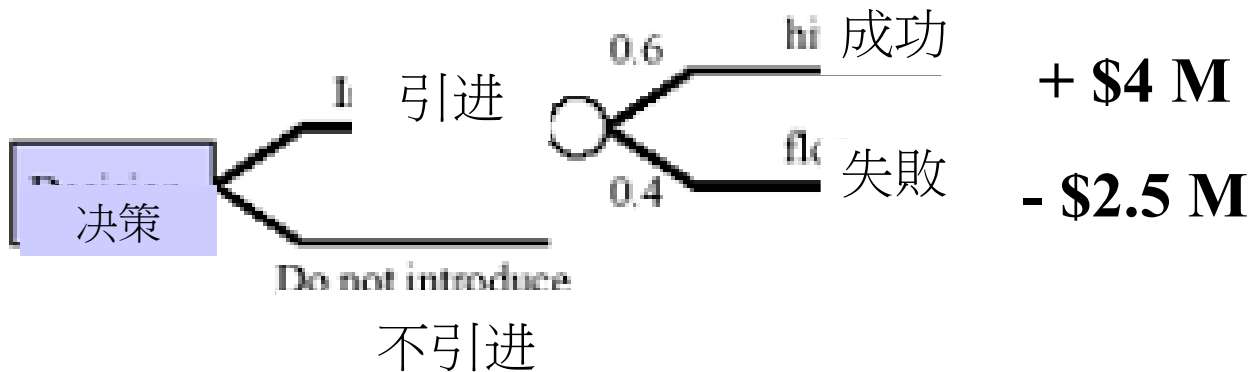
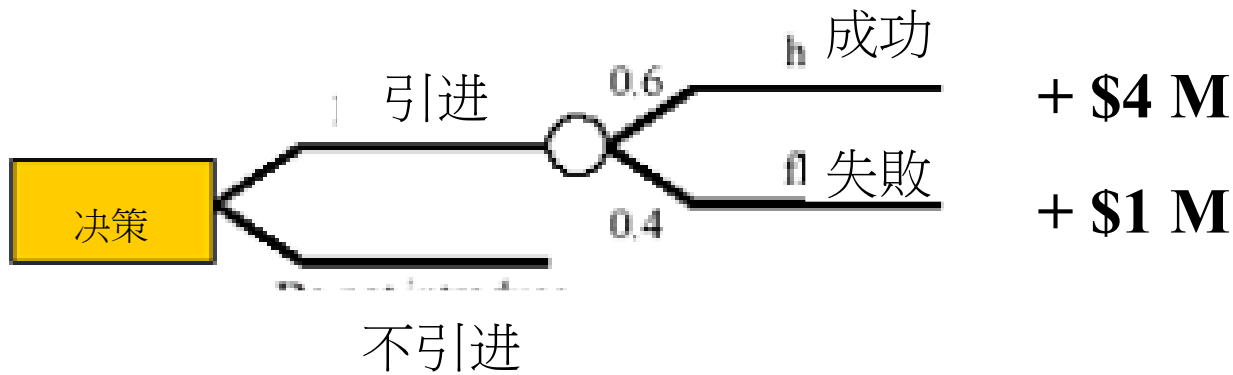
轮胎 B : \$ 126

使用年限

22,000 miles

3,100 miles

计算预期值和完全信息预期值 (EVPI)



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/857201026145006154>