

## 市场调研介绍

要成功运转一个企业，您必须知道谁是您的客户，他们需要什么以及如何与他们取得联系。市场调研可以帮助您得到有关您客户和竞争者的准确而具体的信息，这对您开办或扩展您的企业至关重要。消费者的需求会影响并直接指导您公司活动的各个方面，并可决定您企业的成功或失败。

### 为什么要做市场调研？

您的企业运营可能处于非常活跃的环境中。经济状况的转变、人口的变化、新的法规和技术上的变化都可能影响您的企业的运营方式。

市场调研可以帮助您：

- 更好地了解您客户的特点和喜好
- 识别机会，以增加销售和壮大您的业务
- 监控您所在市场的竞争程度
- 降低您企业决策的风险
- 制定并完成您的企业计划

已经建立的企业如果考虑重大改变，如业务扩展或搬迁，也可以利用市场调研支持其决策。其它一些可能要求市场调研的常见情况包括：

- 推出新的广告宣传活动
- 增加生产或库存水平
- 引进新的产品或服务线

### 怎样做市场调研

开始调研之前，先为您即将从事的市场调研活动确定清楚的目标。您应该界定您需要了解什么和为什么。

一旦您确立了目标，您就可以制定战略并选择您将使用的方法收集数据。您可以采用的两大类型调研是初级和二级调研：

- **初级调研**主要是通过问卷调查、焦点人群、现场测试等直接收集潜在客户的数据。您可以自己做也可以雇用一家公司为您做此调研。您如果自己做，您的成本就低，而且还可得到为您的企业了解市场情况的附加好处。初级调研的缺点是它可能费时又费钱，特别是如果您雇用营销公司做此研究。好处则是您能针对特定人群（如您的客户或适合您企业的地域市场）量身设计您的调研方案，回答一些具体问题。
- **二级调研**涉及从业已收集上来的数据-如人口数据和行业统计数据-中细细寻找现有的信息，并把该信息用到您自己的企业或营销计划中。

二级调研利用现有资源，如公司记录、问卷调查、专门研究和书籍。它通常不像初级调研那样费时，花费也比较低。

尽管二级调研没有初级调研的针对性那么强，但它仍可带来有价值的信息。

下面是可以通过二级调研解决的问题举例：

- 当前的经济情况如何？它们正在改变吗？
- 行业发展的趋势是什么？
- 我的产品或服务有国际市场吗？
- 我的客户是谁？（人口、年龄段、收入水平、住在哪里，等等）
- 劳动力市场状况如何？

另一个关键的二级资源来自官方统计机构、协会和私人组织的统计数据。

## 我需要知道什么？

做调研时您可能想知道一些问题的答案；初级或二级调研将帮助您找到答案。您可以考虑的一些问题包括：

- **谁是我的客户？**  
了解谁是您的客户将帮助您选择一个地点、确立定价方法、并规划销售战略。请问您自己：谁会买我的产品？我的客户有什么习惯和喜好？
- **对我的产品/服务有需求吗？**  
请确保您的产品或服务会满足您客户的需要。
- **谁是我的竞争对手？**  
确定谁是您的主要竞争对手，努力找到他们的长项和短处，并将您的企业与之比较。
- **我的客户的地理位置在哪？**  
了解您的潜在客户在哪里将帮助您选择一个地点、所要采用的宣传方式、和其它营销战略。它还会帮助您了解行业的变化以及这些变化会如何影响到销售。
- **我将如何收费？**  
您企业的目标是实现您的利润最大化，同时保持竞争力。定价可以在您企业的成功中发挥很大的作用，所以您要考虑您的竞争对手对类似产品和服务是如何收费的，以及您是否能够随着时间的推移维持您的价格。

- **我该如何宣传我的产品/服务?**

确保您用最有效的方法宣传您的企业。当决策一项促销战略时，请考虑您的竞争对手在做什么和什么样的宣传媒体最适合您的客户（譬如，网络媒体适于青少年市场）。

找到能够帮助您企业决策的数据可能很难，有时要高价购买。然而，有不少经济实惠的统计和分析资源可为您利用，还有指导性文件可以帮助您让那些可得到的资料具有意义。

Canada Business / Entreprises Canada 网站的调研与统计网页提供一系列数据和分析资源的分类链接，其中许多可免费获得。其它二级调研材料的来源包括图书馆、大学、行业协会和政府部门

## **免费的市场调研服务**

Info entrepreneurs 的专业调研服务办公室从下列资源为您提供二级市场调研信息：

- 企业协会、供货商、制造商和分销商的联系信息
- 商业计划样本
- 加拿大人口信息
- 消费支出数据
- 行业动态与发展趋势
- 国际贸易数据