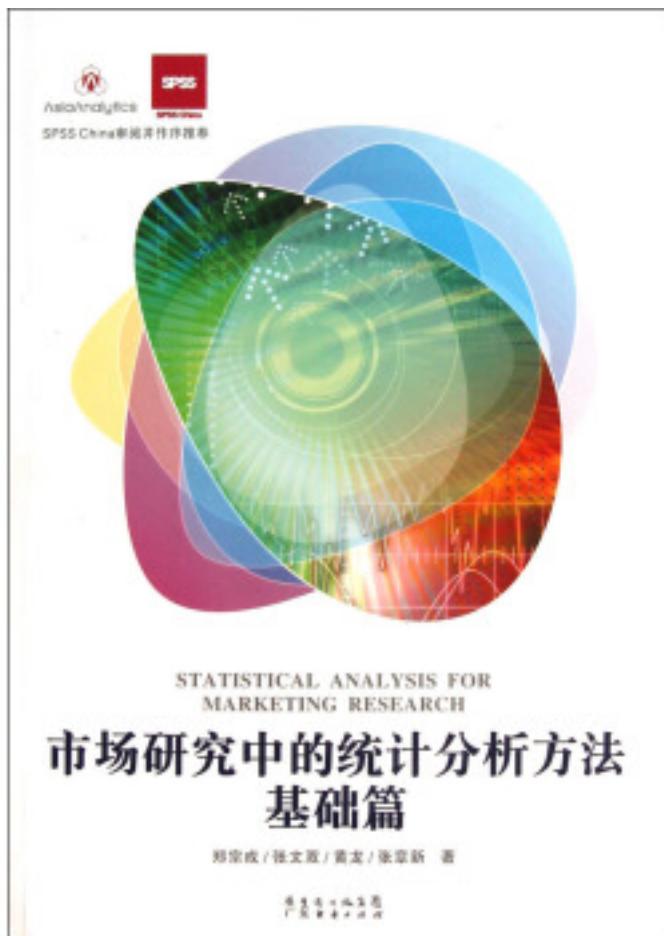


市场研究中的统计分析方法 · 基础篇



[市场研究中的统计分析方法 · 基础篇 下载链接1](#)

著者:郑宗成, 张文双, 黄龙 等 著

[市场研究中的统计分析方法 · 基础篇 下载链接1](#)

标签

评论

之前有看过这本书,还不错,

书很好，正版的，对学习有帮助，满意

很快就收到了，东西不错

简单易懂，循序渐进。

书可以，学习用，希望有帮助。

书不错，印刷质量蛮好，正在学习中！

速度快！质量好！京东棒棒哒！

有点枯燥，但是应该还比较实用，慢慢看吧。

现在的书都好便宜，作者怎么挣办税啊

给孩子买的，还没仔细看，随手翻翻，案例不少

快递快，包装就，好好的

很好，很实用，很好！！！！

还没看，看起来不错

好好好好好好好好好好好好好好好好好好

书很有用，帮助大大的~

一口气读完，对找工作很有帮助

给别人买的，希望有用

书籍不错，同事专门选购的。

不错，简单易懂，理论与实践相结合

内容全面，结构合理，

非常不错的一本书，值得购买，学习了

挺好的，送货速度快，质量也不错

好，慢慢学习

不错不错不错不错，满意。

好书，一分钱一分货~~~~~

东西不错 基本满意东西不错 基本满意

用来参考的，还不错~~~~~

很专业性的书籍，而且易懂，不错~

199-100打折买的，质量不错！

不错，难得有一本讲案例分析的书

好.....

简单，好懂，很好用的书

市场研究中的统计分析方法 · 基础篇

对于基础不够或是不是统计专业的人来说不错.

漂亮，非常好，很喜欢！！！！！

和专题篇搭配使用很不错

比较好理解，蛮实用的

很不错的书，值得学习。

比较实用。

还算可以，但不是特别实用

挺好的

还没看

送货比较快，但是数有点发黄，如果这样，希望能另外说明一下

不错

满意

挺好

不错 很基础的书 市场分析值得借鉴 第8集 第8集 倒拔垂杨柳

寺里看门的门子看鲁智深要进门，急将大门关住，鲁智深将寺门撞开，并将看门的哼哈二将的泥塑打烂。寺里的众和尚听到钟声后赶到门前阻拦鲁智深，鲁智深奋力与从僧人打斗，待长老赶后鲁智深的酒劲方醒。主持长老与鲁智深下山，长老打了一副戒刀和禅杖，并教了他一套禅杖的杖法。回去后长老要他离开五台山去东京大相国寺，鲁智深到大相国寺后被安排到菜园工作，一群泼皮前来戏弄他，结果被其教训了一顿，因吃酒时树上的鸟儿吵闹，鲁智深倒拔垂杨柳，这让众泼皮感到十分惊讶。第9集 第9集

大闹野猪林

林冲被发配沧州从军，他走之前将妻子写下休书一封，他娘子要等他一辈子，很多乡亲都来为他送行。当林冲走到大相国寺菜园外面的时候，他看到了在练习禅杖的鲁智深，他由心地喝彩出来，鲁智深得知他就是林冲，两个一番切磋后成为知已，鲁智深告诉了他师出一门，两人结为兄弟。林冲在发配往沧州的路上，受到了押守人的百般折磨，正当两个官差要将林冲在野猪林杀死林冲时，被赶来的鲁智深救了下来。鲁智深将这两名官差痛打一顿，在林冲的求情下，两名官差性命得以生还。第10集 第10集

林冲棒打洪教头

鲁智深一路护送林冲到沧州边境，在路上两位官差性情大变，让鲁智深好好教训了一下，鲁智深又返回东京。林冲到了沧州大牢，刚进牢中需要银子打点狱卒，他的银子已全给了押运的官差，正当无奈之时，他遇上了来牢中的柴进，林冲想起了在家中答应娘子要活着回去，他奋力与官军打斗，这引起了柴进的注意，林冲的一首诗让柴进识得他就是八十万禁军教头林冲，小旋风柴进素来喜欢结交天下豪杰，林冲向他借来十两银子，这时柴进的师傅进门了，他要与林冲比试棒法，结果被林冲一棒打伤。第11集 第11集

鲁智深火烧瓦罐寺

洪教头心中气愤叫其徒弟去围攻林冲，林冲因碍于柴进的面子没使用真本事，等柴进让他不要顾忌时，林冲用林家枪三下五除二解决了这群人。牢中官兵对林冲都很敬佩，他免去了100杀威棒的皮肉之苦。鲁智深在回东京的路上没了盘缠，他来到一座破落的寺庙，里面只剩下几个和尚，也是没什么吃的，他得知来了一个和尚和道士霸占了庙宇，他很是愤怒，鲁智深和他俩交手，因一天没吃饭气力不足，暂且逃走，在赤松林遇上了九纹龙史进，两人一起又返回寺中将那两人打死。打死那两个恶人后，两人分别而去。第12集 第12集

林冲风雪山神庙

只见天色已晚，鲁智深来到刘太公府上投宿，他大吃大喝之后，打算帮刘太公的忙，来抢刘太公女儿的就是小霸王周通，待鲁智深的兄弟李忠来时，他们方认，他们三个一起去了桃花寨，鲁智深在山上吃饱喝足后不告而别。林冲从酒家老板那儿知道陆谦来沧州的事儿，他要做些预防措施了。林冲被安排到草料场，草料场的老军被换去了天王堂，老军临走之时对他一番老言相告。林冲在破旧的草料厂里无人照顾，他在梦中遇到了娘子前来看他。第13集 第13集

逼上梁山

因大雪压塌了林冲住的草棚，他来到草场附近山神庙中，在庙里他听到了外面陆谦等人的计谋，他破门而出将陆谦一干人等杀死。林冲晕倒的风雪中，等他醒来到了一做宅院，被绑在柱子上，正当打起来的时候柴进来了，由于林冲杀人被通缉，他不想连累柴进，柴进推荐他去水泊梁山。林冲只身来的水泊梁山的一个酒店中，他打听后在墙上写下了几行字，朱贵识出了他就是林冲，将他带到梁山，到梁山后被安排坐第四把交椅，心胸狭窄的王伦容他不下，想用银子将他送走，但其它几个当家的劝说，林冲还是留了下来。

analysis is the most important all around the world

非常满意，五星

看过很多类似的，但大都偏学术，相对来讲这本很注重实际操作，很实用。。。。

市场研究利器，分析方法归纳值得参考

很OK~~~~~很OK~~~~~

市场研究初入人员必备书籍

内容较务实，需要细细学习

今天刚刚拿到书，这本陈翰武写的演讲与口才2很不错，好口才成就好命运，人生必读的口才宝典，改变命运的沟通指南！说话，这是生活中必须使用的交流工具，一生中的每一件事的运作，都需要用语言来推动。在关键时刻，每一个字，每一句话，都可能影响你事业的进展，改变你在生活中的位置。本书是靠口才行遍天下的随身秘籍，教你如何在关键时刻脱口而出！演讲与口才包括演讲学原理（第一章至第五章），演讲与口才实务（第六章至第十三章），口头表达技能训练（第十四章至第十八章）。本书在阐述一定的演讲学原理的同时，偏重于演讲与口才实务及技能技巧的训练，对于演讲专题、队式辩论、法庭辩论、节目主持、导游、交际、讲课等方面皆辟专章阐述。适应有关专业培养应用型人才的需要，对于有志于提高口头表达能力的人士也颇具针对性。随着各类电话和电子计算机等现代科学技术的迅速发展，口头表达不仅在日常生活中承担着繁重的沟通功能，而且还承担起信息的传递、储存、检索、转换等任务。人机对话的应用，要求人们说话必须规范、准确，普通话的推广使用亦因之成为当务之急。修订后的演讲与口才一书，行文简洁，条理明晰，融陈翰武先生多年演讲与教课堂经验于其中，使我们在美丽的春色中又见一株奇葩。五、欲擒故纵术尽管正统观念要求人们要与人为善，和平共处，不能整日与人对峙，更不能与人为敌，但是，商战时代也就是竞争时代，你不与人为敌，你也不想算计别人，可是，别人却时刻在准备算计你

，特别是商场上的某些人，总爱在人前装出一副道貌岸然、和蔼可亲的模样，而骨子里却笑里藏刀、老谋深算，使你失去戒心，你若不加以防备，以应其变，必然会使你遭受惨重的损失。生意场上，你往往会遇到一些棘手的难题。例如与你做生意的是一个颇有心计的伙伴，尽管他不一定是坏人，但由于他善于拨弄心计，总是时时刻刻地想着占你的便宜。若遇阴险之徒，他甚至会通过巧设陷阱来把你整垮，于是或窥测你的底细，或搞一些不太光明正大的小动作，或使用离间计，弄得你众叛亲离这些都可以说是你有可能碰上的难题。面对这些难题，你怎么办？你别无选择，只能以牙还牙。商战口才，不仅要求我们明了上述诸种情况，而且要求我们在实际操作中，掌握实际操作要领，以争取主动。首先，我们得明白对手的意图。生意谈判中，尽管谈判双方彼此都虎视眈眈，但若彼此都有诚意，一般而言，对手总会通过语言透露给我们一些信息。这些信息，往往就是我们了解对方意图的开始，再加上谈判前，我们对对方情况的初步了解，借助这些材料，我们便可迅速想出我们的应对之策。其次，根据对方的信息，我们必须准确地做出自己的对策。一般说来，对方是不会那么直率的，透过他语言的表象，真实的意

书籍装帧精美，将司空见惯的文字融入耳目一新的情感和理性化的秩序驾驭，从外表到内文，从天头到地脚，三百六十度的全方位渗透，从视觉效果到触觉感受……始终追求“秩序之美”的设计理念把握，并能赋予读者一种文字和形色之外的享受和满足，开本大小很合适，充满活力的字体不仅根据书籍的体

裁、风格、特点而定。字体的排列，而且还让读者感受受第一瞬间刺激，而更可以长时间地品味个中意韵。从秩序有致的理性结构中引伸出更深层更广瀚的知识源，创游一番想像空间，排列也很准确，图像选择有规矩，构成格式、版面排列、准确的图像选择、有规矩的构成格式、到位的色彩配置、个性化的纸张运用，毫厘不差的制作工艺……近似在演出一部静态的戏剧。插图也十分好，书画让我觉得十分细腻具有收藏价值，书的图形，包括插图和图案，有写实的、有抽象的、还有写意的。具备了科学性、准确性和感人的说明力，使读者能够意会到其中的含义，得到精神感受。封面设计虽然只是书刊装帧中的一部分但这个书设计彩鲜艳夺目、协调统一，设计出来的画面，显得比较丰富不会给人看一眼就产生没有看头的感觉，只留下不可缺少的书名。

说明文（出版意图、丛书的目录、作者简介）责任编辑、装帧设计者名、书号定价等，有机地融入画面结构中。参与各种排列组合和分割，产生趣味新颖的形式，让人感

到言有尽而意无穷。设计以及纸张很干净都是自己的美术设计，体旋律，铺垫节奏起伏，用知性去设置表达全书内涵的各类要素有人说，读者层次与素质不同。“阳春白雪，和者盖寡”，影响发行量。那么请看，甘肃的《读者》发行至今，从未设计过这类低俗封面，何以1991年发行150万，1994年上升至390万，雄居全国16开杂志之首；余秋雨的《文化苦旅》、杨东平的《城市季风》都不是依靠封面的广告诱惑而令“洛阳纸贵”的。尽管它们的装帧设计并不十分前卫和十分理想，但它们在流俗面前的洁身自好是值得倡导的。还有一本被尘封20多年的学术著作《顾准文集》，封而极其朴素，出版不久即在北京脱销。由此可见，封面的广告作用不是左右发行量的唯一因素，内容的精粹才是一本书的最出色的广告！作为一个从“皇帝的女儿不愁嫁”，“读者买书是看内容不是看你的封面！”等等歪曲书装设计功能的压力下挣扎过来的装帧工作者，无论从专业上、理论上、感情上都无意贬低书装设计的作用，而唯有更强烈的呼唤一本好书必须有一个好的装帧设计！要尊重那些好书，善待那些好书，为它们创造出独特的有意味的书的艺术形象是我们的责任。

曲高未必和寡。沉沦污浊争相媚俗的封面今天或许还有市场，明天就会被不断提高审美情趣的人们所厌弃。正像近年来一些园林景区原有的熊猫垃圾桶被那些与环境和谐的树根垃圾箱取代一样。“听音乐的耳朵是音乐创造的”，书籍艺术工作者的使命在于创造懂得欣赏美的大众，使广大读者时时接触情趣高超、形式优美的文化环境，使图书市场逐步过渡成一个美育的课堂。

书的质量很好，写的也很好

东西不错！挺好用的！

[市场研究中的统计分析方法 · 基础篇](#) [下载链接1](#)

书评

[市场研究中的统计分析方法 · 基础篇](#) [下载链接1](#)