

SPSS

China审阅并作序推荐：市场研究中的统计分析方法·专题篇



[SPSS China审阅并作序推荐：市场研究中的统计分析方法·专题篇_下载链接1](#)

著者:郑宗成，张文双，黄龙，张章新 著

[SPSS China审阅并作序推荐：市场研究中的统计分析方法·专题篇_下载链接1](#)

标签

评论

书很有用，帮助大大的~

给别人买的，希望有用

物流很快 包装完好 图书质量也不错

SPSS China审阅并作序推荐：市场研究中的统计分析方法·专题篇

行业入门必备，推荐新人入手。

199-100打折买的，质量不错！

不错，难得有一本讲案例分析的书

好书，一分钱一分货~~~~~

书很好 值得看

好好好好好好！！！！

算是讲操作的书，已经是很大的进步

书不错 推荐购买 书不错 推荐购买

价格便宜，纸面质量挺好的。

非常值得学习的一本书

建议市场研究人员人手一本

相当不错了，写的挺好

内容吸引人，质量好内容吸引人，质量好

挺好

好

okkkkkkkkkkkkkkkkk

压的好皱，而且脏脏的，拿着都感觉好嫌弃

市场研究的价值作用 关键词：企业价值、价值驱动、客户价值。
在当今的商业市场越来越多的公司正在努力通过与伙伴公司建立良好的关系以获取竞争优势。伙伴关系问题已经在理论界与实践界进行了广泛的研究。这些研究包括社会交换

理论、交易成本理论、资源观理论以及的交互理论等等这些理论与方法为我们更好的认识制造商与供应商关系提供了崭新的视角。在服务市场?客户价值的重要意义已经被广泛的认同在商业市场中价值同样是关键的。

供应链理论已经证明了价值是商业市场管理的基础是竞争优势的来源。企业与不同群体的关系中都存在价值接受、价值创造、价值产生、价值分配的活动价值的创造体现在不同公司间获得有价值的信息、市场与技术、增加办事效率、改善合作关系等方面。因此合作伙伴需要知道什么是创造价值的驱动因素以及如何利用这些因素为自身服务以利于企业建立竞争优势。

从另一个角度来看任何一种营销要想获得成功首先必须为顾客创造价值这同样适用于商业市场中关系营销实践如何在商业市场中利用关系营销来研究价值问题是一个具有重要意义的话题换句话说对于良好关系怎样增强伙伴感知的价值的机制的研究具有重要的意义。商业市场中的价值驱动分析企业价值及其最大化现代企业价值理论源于资本结构理论的无税模型由美国学者莫迪格莱尼和米勒在年提出。根据此定义企业的价值为企业的市场价值由企业股票市场价值与负债的市场价值之和组成即企业价值企业的股权市场价值。 市场研究国内状况

市场研究与推销和促销有着本质的区别。市场研究不是推销产品，而是对市场信息和消费信息进行收集、整理、统计及分析的过程，即使在一些项目中提及具体的产品，也仅仅是收集关于这种产品的客观信息，而不是为了推销产品。

市场研究作为一个行业，在国际上已有百年历史，在中国已有将近20年的历史。2005年，中国大陆市场研究行业的营业额50亿人民币，这个营业额指的是专业从事市场研究的商业公司和有关机构的第一手营业额。

随着互联网的发展和新技术的应用，市场研究往往借助专业在线调查系统收集信息，处理数据，并作为主要决策依据之一，使市场研究进入了e时代。[1]

[SM]一书是一本十分畅销也十分“另类”的书，畅销书作家[ZZ]用自己的亲身经历讲述了[SM]有关的问题，而这些看似常识的关于金钱的观念和知识却是穷人和中产阶级家庭所没有的。可以说作者在此书中一语道破了“富人的秘密”。

作者的亲生父亲在斯坦福大学、芝加哥大学、西北大学等美国著名学府均取得学位，受过全面的高等教育。然而，虽然他拥有体面的工作，收入颇丰，却终身面临财务困境。而他朋友的父亲中学就辍学了，却因为有着正确面对金钱的观念和超人的理财技能和商业才干，成为了一个乐观的亿万富翁。

现实生活中的比尔·盖茨、福特、戴尔等成功人士均没有接受或未完成高等教育，而他们是现实社会的成功者。这类现实的确向包括美国这样不避讳金钱的国家的教育提出了挑战。到底人们在学校里学到了什么？为什么医生、律师等专业人士同样会面临财务窘境？为什么穷人越来越穷，富人越来越富？富人们理财的秘密是什么？他们是怎样发展起来的？

[SM]的作者第一次通俗地说明了富人的秘密，他通过自己亲身经历印证了走向财务自由的首要观念，在这一点上穷人和中产阶级与富人有着天壤之别：穷人和中产阶级让自己为了钱工作；富人则让钱为自己工作。在这个观点的基础上，作者进一步阐明了资产与负债的定义和关系。作者认为只有能不断地为自己挣钱的财产才叫资产，而凡是让自己不断花钱的都叫负债，这种定义尽管看上去很简单，但实质上却充满了人生智慧。在如何处理负债和资产的关系方面，作者用财商的观念解释了每一个人在面对金钱游戏规则时都应该知道的理财技巧和知识。

[ZZ]所揭示出的富人秘密的确让人大吃一惊，既然“现金流”早已是现代社会的“古老”的游戏规则，那么为什么像美国人这样的“现代人”仍然不能从容面对它呢？甚至许多人还对此羞涩、“难过”呢？其实，作者所说的财商是每一个人都具备的，只是许多人被一些传统的金钱观念桎梏着，逃不出“思维的牢笼”。另外，更多的人虽然可以拥有很高的教育水平，却缺乏一些最基本的理财知识。看了[SM]的人不禁要问自己：一个人可以花几十年的功夫用于知识的学习，为什么不能用几个月甚至几个星期学学理财呢？

还有很多人把财务的困惑或缺钱归纳为知识的不足，总是想办法去多学知识，取个什么

学位或什么证书之类的，这又是另一种形式的误区，作者在他自如的叙述中轻松地打破了这种“财商的面纱”。

正因为用亲身经历为证据，作者打破了许多关于理财的错误观念，伴随着[SM]一书在全球的畅销，许多读者面对金钱时的软弱内心被摧毁可以说在全球形成了近十年来人们理财观念的最大冲击波，清崎的“富爸爸”系列产品在全世界已成燎原之势。

世界上到处都是有才华的穷人。在很多情况下，他们之所以贫穷或财务困难，或者只能挣到低于他们本来能够挣到的收入，不是因为他们已知的东西而是因为他们未知的东西。他们只将注意力集中在提高和完善做汉堡包的技能上，却不注意提高销售和发送汉堡包的技能。也许麦当劳不能做最好的汉堡包，但他们能够在做出一般水平的汉堡包的前提下，做最好的销售和发送工作。

我们看到如此之多渴望得到晋升和加薪的员工，那么晋升和加薪能够满足他们实现心中梦想的愿望吗？一般不会。如果在企业满足不了晋升和加薪的要求，或许有人会作出跳槽的举动，但跳槽后情况会依然如此。最终的结果往往是抱有此类心态的人员不会因为报酬的多少彼此之间产生什么本质的区别，相反，那些用思考代替贪婪，区分职业和事业（为自己工作还是为别人工作），明辨资产和负债（能够源源不断带来收入的叫资产，导致帐单发生的叫负债），果断把握机会的人，才能够实现为自己和社会创造财富的目标。

因此，职场的人员一定要放弃单纯依赖晋升和加薪来改善生活质量的想法，而应该在工作中勤于思考，不断增加自己的资产（各类投资，如证券、房地产、知识和技能）。

实用性强，适于高级统计分析人员

书还可以，只选看了一部分，有一些例子

[SPSS China审阅并作序推荐：市场研究中的统计分析方法·专题篇_下载链接1](#)

书评

[SPSS China审阅并作序推荐：市场研究中的统计分析方法·专题篇_下载链接1](#)