# Badania marketingowe – wykład 8 (26.11.2009)

Wywiad pocztowy ma wysoką jakość.

Kontrola nad próbą – jaki mamy wpływ na to kto bierze udział w badaniu.

Stopień zwrotu – relacja ilości ankiet otrzymanych do wysłanych. (lub: ilość kwestionariuszy prawidłowo wypełnionych do wysłanych)

Jaki stopień zwrotu świadczy o efektywności (?)

Powszechnym problemem jest niski stopień zwrotu!

Co wpływa na ludzi, że chcą lub nie chcą brać udział w badaniu?

* bodźce materialne, gratyfikacja – ale nie są aż tak istotne;
* czynniki, które ułatwiają udział – tak, żeby było najwygodniej;
* czynniki kulturowe – np. w Polsce ważne jest podanie granicznej daty zwrotu (deadline) [bo niska kultura korespondencji];
* czynniki psychologiczne – zwłaszcza na zachodzie: bardzo precyzyjne adresowanie korespondencji;
* stopień zainteresowania tematyką badania – NAJISTOTNIEJSZE!!!

Wywiad internetowy

- tani

- niski czas

- zagrożeniem jest stopień zwrotu bliski zera (głównie badania wśród firm)