

من الارقام الى الرؤى

اتقان الاستشارات الاحصائية لاتخاذ قرارات تسويقية فعالة



2023



من الأرقام الى الرؤى القان الاستشارات الإحصائية لاتخاذ قرارات تسويقية فعالة

احمد جمال الجسار

اسم الكتاب: من الأرقام الى الرؤى: اتقان الاستشارات الإحصائية لاتخاذ قرارات تسويقية فعالة

اسم المؤلف: احمد جمال الجسار

رقم الإيداع الدولى للكتاب: ردمك ISBN 9789922682044

الناشر: دار الدكتور للعلوم الإدارية والاقتصادية - العراق - بغداد -شارع المتنبي

سنة النشر: ٢٠٢٣

جميع الحقوق محفوظة للمؤلف

ولا يجوز نشر أي جزء من هذا الإصدار او اختزان مادته بطريقة الاسترجاع او نقله على أي نحو او بأية طريقة كانت الكترونية او ميكانيكية او بالتصوير او بالتسجيل او بخلاف ذلك. ومن يخالف ذلك يعرض نفسه للمساءلة القانونية مع حفظ حقوقنا المدنية والجنائية كافة.

للتواصل مع المؤلف

www.ahmed-aljassar.com

E-MAIL: info@ahmed-aljassar.com

المحتويات

الصفحة	العنوان	ت
-	المقدمة	اولاً
٣	الغرض من الكتاب ونطاقة	_ ĺ
٤	من يمكنه الاستفادة من الكتاب	<i>-ب</i>
٥	نظرة عامة على الاستشارات الإحصائية في التسويق	ج-
-	فهم صناعة التسويق	ثانيا
٩	نظرة عامة على صناعة التسويق	_ f
1.	المفاهيم الأساسية في أبحاث التسويق	ب-
11	تصاميم البحث المشتركة وطرق جمع البيانات	ج-
١٣	فهم أهمية التحليل الاحصائي في بحوث التسويق	د–
_	الاستشارات الإحصائية في التسويق	ثالثاً
1 7	دور المستشار الاحصائي	_ ĺ
١٨	عملية الاستشارة	ب–
19	المهارات والمعارف الأساسية لاستشاري التسويق	ج-
۲١	التحديات المشتركة وكيفية مواجهتها	د–
_	تطبيقات التحليل الاحصائي في بحوث التسويق	رابعاً
70	تحليل التجزئة	_أ
77	التحليل المشترك	ب-
**	بحث التسعير	ج-
7 9	أبحاث تتبع العلامة التجارية	د–
٣٠	الدعاية والبحوث الاعلامية	ه-
_	استخدام البرامج الإحصائية لأبحاث التسويق	خامساً
**	نظرة عامة على خيارات البرامج الاحصائية	- Í

٣٤	إدارة البيانات والمعالجة المسبقة	ب-
40	الإحصاء الوصفي والتصور	ج-
44	اختبار الفرضيات والإحصاءات الاستنتاجية	د–
**	النمذجة والتنبؤ	ي-
_	عرض النتائج الإحصائية في التسويق	سادساً
٤١	إيصال النتائج الإحصائية الى غير المتخصصين	_ f
٤٢	أفضل الممارسات لتصور البيانات	ب-
٤٣	نصائح لأعداد التقارير والعروض الفعالة	_ج_
_	الاخلاق في الاستشارات الإحصائية في التسويق	سابعاً
٤٧	الاعتبارات الأخلاقية للاستشاريين الاحصائيين	_ f
٤٨	المعايير المهنية والمبادئ التوجيهية الاخلاقية	ب-
٤٩	ضمان خصوصية البيانات وامنها	_ج_
_	مستقبل الاستشارات الإحصائية في التسويق	ثامناً
٥٣	الاتجاهات والمجالات الناشئة في أبحاث التسويق	_ ,
0 £	الفرص والتحديات التي تواجه الاستشاريين الاحصائيين في مجال التسويق	ب-
٥٥	كيف يمكن ان تساهم الاستشارات الإحصائية في اتخاذ قرارات تسويقية أفضل	_ج_
_	الخاتمة	تاسعاً
٥٩	خلاصة النقاط الرئيسية للكتاب	_ f
٦,	الآفاق المستقبلية للاستشارات الإحصائية في التسويق	ب-
٦,	الأفكار والتوصيات النهائية	ج-
٣١	المصادر	د–

مقدمة الكتاب

تعد الاستشارات الإحصائية جزءًا لا يتجزأ من أبحاث التسويق الحديثة، حيث تسعى الشركات والمؤسسات إلى فهم عملائها وديناميكيات السوق من خلال التحليل المستند إلى البيانات. يمكن أن تكون بيانات التسويق معقدة، وتوفر الاستشارات الإحصائية طريقة لاستخراج الأفكار من مجموعات البيانات هذه بطريقة صارمة وموضوعية. في هذه المقدمة، سوف نستكشف دور الاستشارات الإحصائية في أبحاث التسويق وبعض المهارات الأساسية المطلوبة لتكون استشاريًا فعالاً.

تتضمن أبحاث التسويق جمع وتحليل وتفسير البيانات المتعلقة بالعملاء والمنافسين واتجاهات السوق. يتم استخدامه لإبلاغ القرارات الاستراتيجية المتعلقة بتطوير المنتجات والتسعير والترويج والتوزيع. تلعب الاستشارات الإحصائية دورًا مهمًا في هذه العملية من خلال المساعدة في ضمان جمع البيانات وتحليلها بطريقة صحيحة وموثوقة ومناسبة للإجابة على أسئلة البحث المطروحة.

تتمثل إحدى المهام الأساسية للاستشاري الإحصائي في المساعدة في تصميم التجارب والاستطلاعات التي ستوفر بيانات ذات مغزى. وهذا يتطلب فهماً عميقاً لأسئلة البحث والنظرية الأساسية، فضلاً عن الخبرة في الأساليب الإحصائية وتحليل البيانات. يجب أن يكون الاستشاريون قادرين على التواصل بشكل فعال مع العملاء لفهم احتياجاتهم وتفضيلاتهم، ولتقديم إرشادات حول أفضل طريقة لجمع البيانات وتحليلها.

بمجرد جمع البيانات، يكون المستشارون الإحصائيون مسؤولين عن تنظيفها وإعدادها للتحليل. قد يشمل ذلك إزالة القيم المتطرفة ومعالجة البيانات المفقودة وتحويل المتغيرات لجعلها مناسبة للتحليل الإحصائي. يجب عليهم أيضًا التأكد من أن البيانات منظمة بشكل مناسب للإجابة على أسئلة البحث المطروحة.

تتضمن الاستشارات الإحصائية أيضًا اختيار الأساليب الإحصائية المناسبة وتطبيقها على البيانات. قد يشمل ذلك تحليل الانحدار، وتحليل العوامل، والتحليل العنقودي، وتقنيات أخرى اعتمادًا على سؤال البحث ونوع البيانات التي يتم تحليلها. يجب أن يكون الاستشاريون قادرين على اختيار الطريقة الأنسب لكل موقف وتفسير النتائج بطريقة مفيدة للعملاء.

بالإضافة إلى المهارات الفنية، يجب أن يتمتع المستشارون الإحصائيون أيضًا بمهارات اتصال قوية. يجب أن يكونوا قادرين على شرح المفاهيم والنتائج الإحصائية بطريقة مفهومة للعملاء الذين قد لا يكون لديهم خلفية تقنية. يجب أيضًا أن يكونوا قادرين على العمل بفعالية في بيئة جماعية، والتعاون مع الباحثين والمسوقين وأصحاب المصلحة الآخرين لضمان أن البحث يلبي احتياجات العمل.

أحد التحديات الرئيسية في الاستشارات الإحصائية هو إدارة توقعات العميل. قد يكون لدى العملاء توقعات غير واقعية حول ما يمكن تحقيقه بالبيانات، أو قد لا يفهمون تمامًا قيود التحليل الإحصائي. إن مهمة المستشار هي المساعدة في إدارة هذه التوقعات وإيصال نتائج التحليل بطريقة واضحة وذات مغزى.

جانب آخر مهم للاستشارات الإحصائية في أبحاث التسويق هو التأكد من أن النتائج قابلة للتنفيذ. هذا يعني أن الأفكار المكتسبة من البيانات يجب أن تكون ذات صلة ومفيدة لاتخاذ قرارات استراتيجية. يجب أن يكون الاستشاريون قادرين على ترجمة النتائج الإحصائية إلى توصيات قابلة للتنفيذ يمكن تنفيذها من قبل الشركة.