

Scott M.
Smith

Gerald S.
Albaum

KËRKIM TREGU

Hartimi (dizejnimi) i pyetësorit

HAPAT MADHORE

AKTIVITETET

Hapi i pare

Specifikimi i llojit te informacionit qe do te mblidhen

Hapi i dyte

Përcaktimi i llojit te informacionit dhe metodës se administrimit

Hapi i trete

Përcaktimi i përmbajtjes se pyetjeve individuale

Hapi i katerte

Përcaktimi i formës se përgjigjes për çdo pyetje

Hapi i peste

Përcaktimi i gjuhës (fjalëve) te çdo pyetje

Hapi i gjashte

Përcaktimi i karakteristikave fizike te pyetësorit

Hapi i shtate

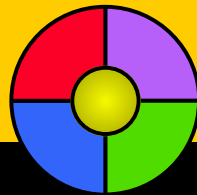
Përcaktimi i sekuencës se pyetjeve

Hapi i tete

Ri-ekzaminimi i hapave 1-7 dhe bërja e ndryshimeve te nevojshme

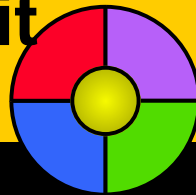
Hapi i nente

Para-testimi i pyetësorit dhe rishikimi i nevojshëm



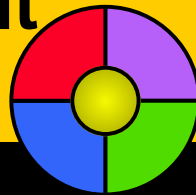
- Kërkimet përshkruese dhe shkakësore





- Si do të mbledhë informacionet:
 - Intervistës personale
 - Postes [Pyetesor me poste per studimin e kaffes.doc](#)
 - Telefonit apo
 - Email-it





- Në këtë fazë merren vendime mbi strukturën dhe nivelin e maskimin që do të përdoret në pyetësor, si dhe nëse ai do të administrohet nëpërmjet postës, telefonit, apo intervistave personale.
- Mbi metodën e mbledhjes do të ndikojnë lloji i të dhënave që do të mblidhen, si dhe kultura e vendit ku po kryhet studimi.

Ballë përballë

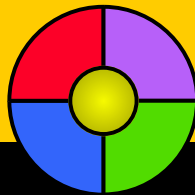


0-030-0137 © Larry Williams / The Stock Market

- Akoma është metoda më e përhapur
- Për intervistën ballëpërballë duhet t'i konsiderojmë së paku 30 minuta.
- Ballë përballë në rrugë nuk duhet të zgjasë më shumë se 5 minuta

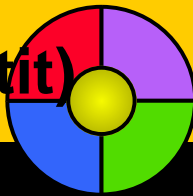
Hapi i dyte - Përcaktimi i llojit të informacionit dhe metodës së administrimit

Analizat telefonike



- Ka fituar rëndësinë gjatë viteve të fundit
- Disa grupe të planifikuara është vështirë që të takohen (si Ekzekutivët e lartë, Doktorët)
- Nëse qëllimet e grupit janë private 10-15% duhet të konsiderohen se refuzohen
- Kohëzgjatja e intervistës me telefon nuk duhet të jetë mbi 20 pyetje për afërsisht 15-20

Hapi i dyte - Përcaktimi i llojit të informacionit dhe metodës së administrimit

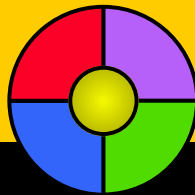


0-051-0179 © H. Prinz / The Stock Market

- Për momentin rreth 30% rritet tendenca
- Vlera e kthimit është rreth 3-6% pa ndonjë përfundim intensiv dhe shtesë
- Përgjigjet mund të mungojnë nga spontaniteti dhe shpesh paraqesin mendimin e gjithë anëtarëve të familjes apo kompanisë dhe nuk shënojnë vetëm mendimin e një personi.

Hapi i dyte - Përcaktimi i llojit të informacionit dhe metodës së administrimit

Hapi i trete - Përcaktimi i përmbajtjes së pyetjeve individuale



- A është e nevojshme pyetja? [#11. Slide 11](#)
- A janë të nevojshme përdorimet e shume pyetjeve ne vend te një te vetme pyetje? [A janë të nevojshme përdorimet e shume pyetjeve ne vend te një te vetme pyetje.doc](#)
- A do ta japin individët informacionin?



Hartimi (dizejnimi) i pyetësorit



- **A është pyetja e domosdoshme?**
 - Kërkuesi duhet të pyesë veten nëse pika që kërkon të hetojë është mbuluar si duhet nga pyetja apo pyetjet?
 - Pyetja duhet të formulohet në një mënyrë të tillë që të sigurojë një përgjigje me nivelin e kërkuar të detajimit, por jo më të detajuar se ç' duhet.

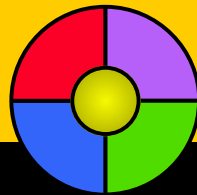
A do ta japin të intervistuarit informacionin?



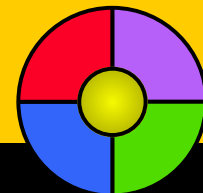
- Disa teknika qe mund tee na viejne ne ndihme:
 - Fshiheni pyetjen ne nje grup mes pyetjeve tjera
 - Theksoni qe ne fillim se sjellja apo pergjigjja e tyre nuk perben sjellje tee jashtezakonshme.
 - Venodsni frazat ne veten e trete
 - Vendosni ne pergjigjen e pyetjeve menyra tee thjeshta, duke perdorurn nr. , psh 20-25, 26-30 etj
 - Perdorni modelin e zgjedhjes se rastesishme etj

Hapi i katert - Përcaktimi i formës së përqijies për çdo pyetje

[Dileme etike 1.doc](#)



- Pyetjet e hapura-te mbyllura [Pyetjet e hapura.doc](#)
- Pyetjet me shume alternativa [Pyetesori me me shume alternativa.doc](#)
- Pyetjet e ndara ne dy pjese [Pyetjet e ndara ne dy pjese.doc](#)
- Shkallet, nivelet e vlerësimit per te matur përgjigjet [Shkallet, nivelet e vlerësimit për te matur përgjigjet.doc](#)



Kur e paramendoni ushqimin
Kosovar , për cilat ushqime ju bie
ndërmend?:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

● Pyetje të hapura

- Pas kësaj pyetje, duhet të lëni hapësirë për përgjigje. Përgjigjet do të kopjohen fjalë për fjalë në raportin përfundimtar.

Pyetje të hapura – Problemet



0-029-0555 © Anthony Redpath / The Stock Market

- Pytjet e hapura duhet të përdoren rallë.
- Gjasat që këto pyetje nuk do të marrin përgjegje, janë të mëdha.
- Vlerësimi është i vështirë

Pyetje të mbyllura



0-029-0556 © Shutter & Mouse / The Stock Market

- Veçori e pyetjeve të mbyllura është se pjesmarrësi mes përgjigjeve të dhëna duhet të zgjedh përgjegjen që i përshtatet më se shumti.
- Në një anketë , pyetjet të mbyllura duhet të dominojnë!



**Ju lutem vlerësoni vetit e Coca Coles?
(Shëno 1 për shumë mirë deri 6 për shumë keq)**

	Shumë mirë			Shumë keq		
	1	2	3	4	5	6
Freskia	●	●	●	●	●	●
Shija	●	●	●	●	●	●
Gjendja	●	●	●	●	●	●
Ngjyra	●	●	●	●	●	●
Pastërtia	●	●	●	●	●	●



- Hulumtuesi duhet të vendosë se a është një pyetje që kërkon vetëm një përgjigje apo është në pyetje që kërkon më shumë se një përgjegje.

Shembull



**Si do t'a vlerësoni ndryshimin në mjedisin e
biznesit për 6 muajt e ardhshëm?**

Më mirë

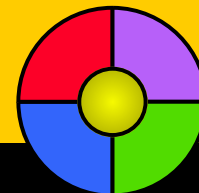


Më keq



Njëjtë

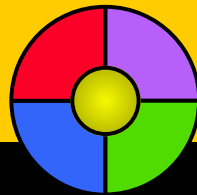




**Cilat ishin arsyet e blerjes së këtij produkti/markes?
Ju lutem shënoni 3 arsye duke i radhitur ato nga 1-3!
(1=është më e rëndësishmja)**

	Radhitja		Radhitja
Dizajni	■ ()	Kualiteti i materialit	■ ()
Ngjyra	■ ()	Çmimi	■ ()
Imixhi i markës	■ ()	Të tjera.....	■ ()
Garancioni	■ ()	

Pyetje alternative



CO-017-0148 © George B. Diebold / The Stock Market

- Pyetjet alternative janë të llojit nëse po apo jo Nganjëherë mund të përdoret edhe shprehja ”nuk e di”...Pyetjet alternative janë fajtoare për degëzimin e anketës.



A mendoni se karburanti do të jetë më tepër i kushtueshëm apo më pak i kushtueshëm vitin tjetër në krahasim me vitin aktual?

- Më tepër i kushtueshëm**
- Më pak i kushtueshëm**

A mendoni se karburanti do të jetë më pak i kushtueshëm apo më tepër i kushtueshëm vitin tjetër në krahasim me vitin aktual?

- Më pak i kushtueshëm**
- Më tepër i kushtueshëm**



**A do t'i bleni ju Produktet të cilat kanë
markë të Kualitetit?**

po



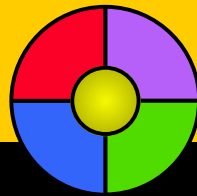
jo



Nuk di

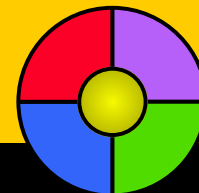


Pyetje me zgjedhje të shumëfishtë



CO-049-0222 © David Aubrey / The Stock Market

- Pyetjet me zgjedhje të shumëfishtë janë një dizajn tjetër, ku përgjegjesi mund të zgjedh opsione të ndryshne.



Ku keni ndërgjuar për produktin tonë

- Shpa.në gazetë ●**
- Shpa.në revistë ●**
- Televizion ●**
- Katalog ●**
- Rekomandim ●**

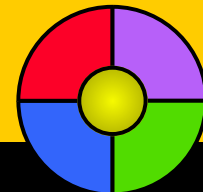
Përgjigjet e shkallëzuara



Kur zgjidhni nje hotel, cilat sherbime janë më të rëndësishme për ju ?

	Shumë me rëndësi	Me rëndësi	Më pak e rëndësishme	Aspak e rëndësishme
Dhomat e mëdha	●	●	●	●
Shërbimet profesionale	●	●	●	●
Meze të vogla 24 orë	●	●	●	●
Restaurante	●	●	●	●
Bazena	●	●	●	●
Sauna	●	●	●	●
Përkujdesi ditorë për fëmijët	●	●	●	●
Paisje parkingu	●	●	●	●

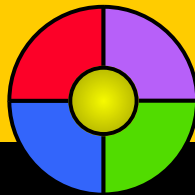
Përgjigjet e shkallëzuara



Si do t'a vlerësonit supermarketing MEGA?

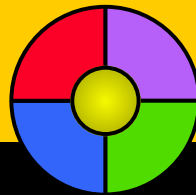
	Shumë mirë	Iartë	Gjërë	E kufizuara	ulët	Shumë keq
Parkingu	●	●	●	●	●	●
Pastërtia	●	●	●	●	●	●
Çmimet	●	●	●	●	●	●
Shpalljet	●	●	●	●	●	●
Asortimentet	●	●	●	●	●	●

Hapi i peste - Përcaktimi i gjuhës (fjalëve) te cdo pyetje



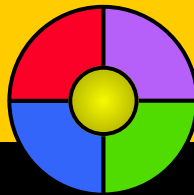
- Evitoni përdorimin e fjalëve dhe pyetjeve te dykuptimta [Evitimi i fjaleve dhe pyetjeve te dykuptimta.doc](#)
- Evitoni përdorimin e pyetjeve drejtuese (orientuese) [Evitimi i perdorimit te pyetjeve drejtuese.doc](#)
- Evitoni alternativat e nënkuptuara [Evitimi alternative te nënkuptuara.doc](#)
- Evitoni supozimet e nënkuptuara [Evitimi i supozimeve te nenkuptuara.doc](#)

Hapi i gjashte - Përcaktimi i karakteristikave fizike të pyetësorit



- Sigurimi i pranueshmërisë së pyetësorit [Leter per nje pyetsor me poste.doc](#)
- Lehtësimi në procesin e menaxhimit dhe të kontrollit
 - Pyetësorët duhet të jenë me nr. rendor (pas plotësimit duhet të vihen numrat për arsye ruajtjes së anonimitetit)
 - Pyetjet duhet të jenë me nr. rendor

Hapi i shtate - Përcaktimi i sekuencës së pyetjeve



- Pyetje të thjeshta, interesante dhe të hapura
- Pyetje për afrimi dhe kanalizues
- Formulimi me kujdes të pyetjeve degezuese
- Pyetjet delikate apo të vështira në fund të pyetësorit

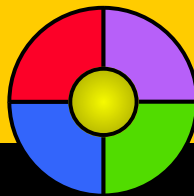
Hapi i tete - Ri-ekzaminimi i hapave 1-7 dhe bërja e ndryshimeve te nevojshme



Hartimi (dizejnimi) i pyetësorit

Hapi i nente - Para-testimi i pyetësorit dhe rishikimi i nevojshëm

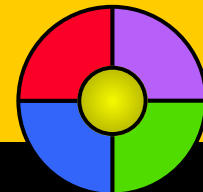
[Dileme etike 2.doc](#)



Paratestimi I pare;
Paratestimi I dyte;



Hartimi (dizejnimi) i pyetësorit



- Kur ne shohim dike duke blere cigare mund te raportojmë disa fakte:
 - a) Personi bleu një pako cigare
 - b) Një femër bleu një pako cigare
 - c) Një femër bleu një pako Aura
 - d) Një grua pasi pyeti ne dyqan dhe nuk gjeti cigare West bleu një pako Aura
- Kush do te observohet, çdokush qe ben blerje? çdokush pe blen nje paket?
- Qfare do te observohet
- Kur do te observohet (ne cilen dite tee javes etj)
- Ku do te observohet
- Si do te observohet dhe
- Pse do te observohet [Dileme etike 3.doc](#)



Faleminderit!