



## Q

### **Qualidade de Dados**

É o grau de precisão apresentado pelos dados ao se analisar aspectos como, fonte, escala e atualização.

### **Qualidade Percebida**

Abrange Produtos, Serviços de Atendimento e Serviços Evocativos. Compõe-se de Atributos, aos quais o Cliente confere importância relativa e que satisfazem certas necessidades ou expectativas.

### **Qualidade**

Propriedade, atributo ou condição das coisas ou das pessoas capazes de distingui-las das outras e lhes determinar a natureza.

### **Qualitativa**

Tipo de pesquisa realizada para aferir aspectos qualitativos de alguma questão, como percepção de imagens, atitudes diante de marcas e veículos, motivações etc.

### **Quality Control**

Controle de qualidade.

### **Quantify**

Quantitativo.

### **Quantitativa**

Pesquisa quantitativa. Feita com questionários pré- elaborados que admitem respostas alternativas e cujos resultados são apresentados de modo numérico, permitindo uma avaliação quantitativa dos dados.

### **Quarteirização**

Caminho natural para as empresas que terceirizam seus serviços, ou seja, empresas contratam empresas que administram os serviços de terceirização.

### **Quatro "C's"**

Cross Cultural Consumer Characteristics (Características culturais comparadas de consumidores). Método para dividir os mercados globais, desenvolvidos pela Young e Rubicam, usando um algoritmo que combina o perfil socioeconômico do consumidor com resposta a 22 tipos de estilos de vida. Considera: cliente, conveniência, custo e comunicação.

### **Quatro "P's"**

Classificação das ferramentas de marketing, que em seu conjunto compõe o composto de marketing, chamada quatro P's: Produto, Preço, Praça (distribuição) e promoção.

### **Questionário**

Perguntas em formulário impresso, usado por entrevistadores.

### **Questões Abertas**

Questões que permitem aos entrevistados responderem com suas próprias palavras.

### **Questões Fechadas**

Questões que incluem todas as respostas possíveis e permitem aos entrevistados escolher apenas entre estas.

**Quota de Vendas**

Meta de vendas para uma linha de produtos, divisão da empresa ou para um vendedor. Trata-se, principalmente, de um dispositivo gerencial para definir e estimular o esforço de vendas.

**Quota**

Objetivo numérico de vendas. Parte proporcional de co-patrocínio.