

IL TEST DELLE IPOTESI

Marketing Corso Progredito

Approccio deduttivo: filosofia positivista (ricerca quantitativa)

La teoria viene enunciata in forma di *ipotesi*, ovvero di affermazioni sulle relazioni tra variabili

Esempi

H₁: Tra gli studenti del corso di Marketing Progredito, esiste una covariazione tra genere e orientamento allo shopping

H₂: Le ore di studio influenzano positivamente il voto nell'esame di Marketing Progredito

H₃: Il prezzo influenza negativamente le vendite di birra



IL TEST DELLE IPOTESI

Marketing Corso Progredito

Approccio deduttivo: filosofia positivista (ricerca quantitativa)

Per testare un'ipotesi, l'approccio deduttivo prevede l'applicazione del paradigma falsificazionista

Tale paradigma consiste nel definire un'ipotesi nulla contraria all'ipotesi di ricerca e che prevede implicitamente o esplicitamente un'eguaglianza

Successivamente, tramite l'applicazione di determinate tecniche statistiche e inferenziali, l'ipotesi nulla viene sottoposta a test di falsificazione

Se l'ipotesi nulla, sulla base dei risultati delle analisi, può essere rigettata, e i risultati sono coerenti con l'ipotesi di ricerca, quest'ultima sarà non-rifiutata (... o accettata ...)

Viceversa, se l'ipotesi nulla, sulla base dei risultati delle analisi, sarà accettata, l'ipotesi di ricerca verrà rigettata



IL TEST DELLE IPOTESI

Marketing Corso Progredito

₇ Esempi

Rispetto a H_1 : Tra gli studenti del corso di Marketing Progredito, esiste una covariazione tra genere e orientamento allo shopping, l'ipotesi nulla H_0 prevede che la covariazione tra genere e orientamento allo shopping sia uguale a zero

Rispetto a H₂: Le ore di studio influenzano positivamente il voto nell'esame di Marketing Progredito, l'ipotesi nulla H₀ prevede che l'effetto delle ore di studio sul voto dell'esame di Marketing Progredito sia uguale a zero

Rispetto a H₃: Il prezzo influenza negativamente le vendite di birra, l'ipotesi nulla H₀ prevede che l'effetto del prezzo sulle vendite di birra sia uguale a zero



TECNICHE INFERENZIALI

Marketing Corso Progredito

Insieme di tecniche che mirano a sottoporre a test inferenziale ipotesi di ricerca su associazioni e relazioni di causa-effetto tra variabili

Riprendendo la discussione su popolazione e campione, la differenza tra x (parametro nel campione) e μ (parametro nella popolazione) determina la precisione della stima

Dal momento che μ non è osservabile, a fini inferenziali vengono valutati il valore del parametro x e la sua variabilità (o volatilità), quale stima di $(x - \mu)$; tanto più piccola sarà la variabilità, tanto più precisa sarà la stima del parametro

PROCESSO DI TEST INFERENZIALE

Marketing Corso Progredito

Tutti i test inferenziali prevedono una sequenza logica comune

- 1. Si calcola la statistica di riferimento (es., un parametro di regressione b, una correlazione r, la differenza tra due medie $\overline{x}_1 \overline{x}_2$) nel campione.
- 2. Si stima una misura di errore della statistica di riferimento (spesso chiamata standard error)
- 3. Si calcola, in funzione della statistica e dell'errore (punti 1. e 2.), un punteggio test calcolato, utilizzando formule note derivanti dalla letteratura di statistica (es., t_{calc} , F_{calc} , Z_{calc})
- 4. Si confronta il punteggio test calcolato con il corrispondente punteggio test critico (es., t_{crit} , F_{crit} , z_{crit} , χ^2_{crit}), con gradi di libertà pari a df

Dal confronto tra punteggio test calcolato e punteggio test critico emerge il *p-value* associato al test – si tratta della probabilità che i dati siano compatibili con l'ipotesi nulla.

PROCESSO DI TEST INFERENZIALE

Marketing Corso Progredito

Il *p-value* associato al test deve essere a sua volta confrontato con il margine errore di 1° tipo nelle decisioni inferenziali, espresso con il simbolo α, fissato convenzionalmente a 0.05 (o per campioni piccoli a 0.10)

Nel valutare i risultati di un test inferenziale, assumendo $\alpha = 0.05$, sono possibili due scenari:

• Se | Punteggio Test_{calc} | > | Punteggio Test_{crit} | \rightarrow p < 0.05

Decisione inferenziale: rigetto H_0 , e, se la statistica di riferimento è coerente con H_1 , posso *non rifiutare* H_1 fino a prova a contraria – o in termini più pratici, accetto H_1 . È possibile considerare la statistica di riferimento come significativa e generalizzare il risultato dal campione alla popolazione.

• Se | Punteggio Test_{calc} | < | Punteggio Test_{crit} | \rightarrow p > 0.05

Decisione inferenziale: accetto H₀, e di conseguenza rigetto H₁. La statistica di riferimento non è significativa e non è possibile generalizzare il risultato.



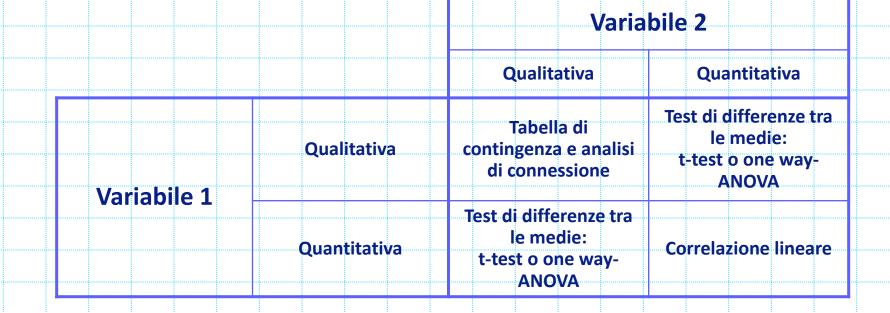
ANALISI BIVARIATE

Marketing Corso Progredito

Tecniche bivariate

Prevedono l'analisi delle relazioni esistenti tra due variabili – descrizione dell'intensità e del segno della relazione e test inferenziale per verificare la significatività della relazione

Sulla base del tipo di variabili analizzate (qualitative o quantitative) vengono usate diverse tecniche bivariate





ANALISI DI CONNESSIONE

Marketing Corso Progredito

Quando si analizzano due variabili qualitative, è possibile calcolare una tabella a doppia entrata (tabella di contingenza o cross-tab) in cui rappresentare le frequenze incrociate delle due variabili

È inoltre possibile testare se tra le due variabili esiste un'associazione significativa, cioè se al manifestarsi di determinate modalità della prima variabile si manifestano determinate modalità della seconda variabile

Tale analisi avviene tramite il test del chi-quadrato

A tal fine, viene calcolato il chi-quadrato di una tabella di contingenza, che rappresenta una misura di distanza tra la tabella di contingenza tra le due variabili qualitative osservata nei dati e la corrispondente tabella di indipendenza: tanto più alto sarà il chi-quadrato calcolato, tanto più distanti saranno tabella osservata e tabella di indipendenza, tanto più sarà probabile che l'associazione tra le due variabili sia significativa

$$\chi^{2} = \sum_{ij} \frac{\left(FrequenzeO_{ij} - FrequenzeI_{ij}\right)^{2}}{FrequenzeI_{ij}}$$



ANALISI DI CONNESSIONE

Marketing Corso Progredito

Quanto alto dovrà essere il chi-quadrato calcolato affinché l'associazione tra le due variabili sarà considerata significativa? Dovrà essere più alto del valore corrispondente nella tavola della distribuzione del chi-quadrato con gradi di libertà uguali a (#righe – 1 × #colonne – 1), cioè il chi-quadrato critico

Nell'output di SPSS, è possibile controllare il p-value (Sig.) associato al chi-quadrato, considerando:

H₀: indipendenza tra le variabili; H₁: associazione tra le variabili

Se il chi-quadrato calcolato è più alto del chi-quadrato critico, il *p-value* sarà inferiore a 0.05 (o a 0.10): rigettiamo H₀ e concludiamo che esiste un'associazione significativa tra le due variabili

Se il chi-quadrato calcolato è più basso del chi-quadrato critico, il *p-value* sarà superiore a 0.05 (o a 0.10): accettiamo H₀ e concludiamo che non esiste un'associazione significativa tra le due variabili (associazione non significativa o nulla)



ANALISI DI CONNESSIONE

Marketing Corso Progredito

Dataset "Make-up"

In a week, how many times do you make-up? * Do you use powder?
Crosstabulation

Count

		Do you use powder?		
		yes	no	Total
In a week, how many	1-3 times	4	27	31
times do you make-up?	4-5 times	9	25	34
	6-7 times	10	23	33
	more than 7 times	11	11	22
Total		34	86	120

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)	
Pearson Chi-Square	8.842 ^a	3	.031	
Likelihood Ratio	8.934	3	.030	
Linear-by-Linear Association	8.142	1	.004	
N of Valid Cases	120			

 a. 0 cells (0.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6.23.

Symmetric Measures

		Value	Approximate Significance
 Nominal by Nominal	Phi	.271	.031
	Cramer's V	.271	.031
N of Valid Cases		120	

Il chi quadrato calcolato è uguale a 8.842; i gradi di libertà sono 3

Il p-value è uguale a 0.031 che è minore di 0.05

Quindi concludiamo che tra frequenza di uso settimanale dei cosmetici e uso di cipria esiste un'associazione significativa

La V di Cramer è pari a .271 e suggerisce una relazione di forte

intensità

Corso di Marketing Progredito – Marketing Research, Terza unità didattica

CORRELAZIONE LINEARE

Marketing Corso Progredito

Quando si analizzano due variabili quantitative, è possibile calcolare l'indice di correlazione lineare, che indica il segno e l'intensità della covariazione tra le due variabili in termini lineari

L'indice di correlazione, o più semplicemente correlazione, deriva infatti dalla covarianza, ovvero la varianza condivisa tra due variabili quantitative; la correlazione corrisponde infatti alla covarianza standardizzata

$$Cov_{x,y} = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^{n} (x_i - \overline{x}) \times (y_i - \overline{y})$$

$$Corr_{x,y} = r_{x,y} = \frac{Cov_{x,y}}{\sigma_x \times \sigma_y}$$



CORRELAZIONE LINEARE

Marketing Corso Progredito

La correlazione può oscillare tra -1 (correlazione lineare negativa perfetta), zero (assenza di correlazione lineare) e +1 (correlazione lineare positiva perfetta)

Valori < |0.30| indicano correlazione debole tra le due variabili; valori tra |0.30| e |0.50| indicano correlazione di media intensità tra le due variabili; valori > |0.50| indicano correlazione di elevata intensità tra le due variabili

L'indice di correlazione viene sottoposto a test inferenziale (t-test) per stabilirne la significatività

$$H_0: r_{x,y} = 0$$

$$t_{calcolato} = \frac{r \times \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Se il p-value è inferiore a 0.05 (o a 0.10), rigettiamo H_0 e concludiamo che la correlazione è significativa

Se il p-value è superiore a 0.05 (o a 0.10), accettiamo H_0 e concludiamo che la correlazione non è significativamente

diversa da zero



CORRELAZIONE LINEARE

Marketing Corso Progredito

Dataset "Make-up"

Matrice delle correlazioni

Correlations

		Importance of Package attractiveness	Importance of Package "pocketability"	Importance of Anti-age effect	Importance of Endurance	Importance of Waterproof
Importance of Package	Pearson Correlation	1	.381**	024	039	.009
attractiveness	Sig. (2-tailed)		.000	.796	.673	.920
	N	120	120	120	120	120
Importance of Package	Pearson Correlation	.381**	1	098	040	.090
"pocketability"	Sig. (2-tailed)	.000		.287	.668	.330
	N	120	120	120	120	120
Importance of Anti-age	Pearson Correlation	024	098	1	.185	.131
effect	Sig. (2-tailed)	.796	.287		.043	.155
	N	120	120	120	120	120
Importance of Endurance	Pearson Correlation	039	040	.185	1	.468**
	Sig. (2-tailed)	.673	.668	.043		.000
	N	120	120	120	120	120
Importance of Waterproof	Pearson Correlation	.009	.090	.131	.468**	1
	Sig. (2-tailed)	.920	.330	.155	.000	
	N	120	120	120	120	120

^{**.} Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Ad esempio, la correlazione tra importanza dell'attrattività del package e importanza della "tascabilità" è uguale a 0.381, con un p-value < 0.05; quindi si tratta di una correlazione positiva, di media intensità e significativa

^{*.} Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).



Marketing Corso Progredito

Quando si analizzano una variabile quantitativa e una variabile qualitativa è possibile confrontare le medie della variabile quantitativa nei gruppi formati dalla variabile qualitativa

In particolare, è importante verificare se le medie nei gruppi siano significativamente diverse tra loro (effetto della variabile qualitativa sulla variabile quantitativa), o se siano tendenzialmente uguali (assenza di effetto)

Se la variabile qualitativa ha due modalità si applica il t-test

Se la variabile qualitativa ha più di due modalità si applica l'analisi della varianza a una via (one-way ANOVA)



Marketing Corso Progredito

Nel t-test (due gruppi)

$$H_0$$
: (media di x nel gruppo 1 – media di x nel gruppo 2) = 0

$$H_1$$
: (media di x nel gruppo 1 – media di x nel gruppo 2) \neq 0

$$t_{calcolato} = rac{\overline{x}_1 - \overline{x}_2}{se_{(\overline{x}_1 - \overline{x}_2)}}$$
 vs. $t_{df=n_1+n_2-2}$

Nella one-way ANOVA (> 2 gruppi)

$$H_0$$
: Tutte le medie nei gruppi sono uguali, $\overline{x}_1 = \overline{x}_2 = ... = \overline{x}_k$

$$F_{calcolato} = rac{Varianza_BetweenGroups}{Varianza_WithinGroups}
ight. Vs. F_{df_1 = \#gruppi-1; df_2 = N - \#gruppi}$$

In entrambi i casi:

Se il p-value è inferiore a 0.05 (o a 0.10), rigettiamo H₀ e concludiamo che le medie sono significativamente diverse tra loro. Se il p-value è superiore a 0.05 (o a 0.10), accettiamo H_0 e concludiamo che le medie non sono significativamente diverse tra loro



FLOW CHART SUL t-TEST

Marketing Corso Progredito



1. Verifica assunzione di omoschedasticità (Test di Levene – H_0 : $\sigma_1^2 = \sigma_2^2$)

Test di Levene: *p* > .05 Assunzione verificata

Test di Levene: *p* < .05 Assunzione non verificata

2a. t-test classico (
$$H_0$$
: $\overline{x}_1 = \overline{x}_2$)

2b. t-test robusto $(H_0: \overline{X}_1 = \overline{X}_2)$

t-test: *p* < .05 H₀ rigettata Medie diverse t-test: *p* > .05 H₀ confermata Medie uguali t-test robusto: p < .05

H₀ rigettata

Medie diverse

t-test robusto: p > .05

H₀ confermata

Medie uguali



Marketing Corso Progredito

Dataset "Make-up"

Group Statistics

	Do you use eyeliner?	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
 Age	yes	22	26.27	11.285	2.406
	no	98	34.24	13.368	1.350

Independent Samples Test

Levene's Test for Equality of Variances				t-test for Equality of Means				
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference
Age	Equal variances assumed	2.222	.139	-2.595	118	.011	-7.972	3.072
<u> </u>	Equal variances not assumed			-2.889	35.551	.007	-7.972	2.759

Per prima cosa valutiamo il test di Levene non è significativo (p = 0.139), quindi valutiamo il t-test classico

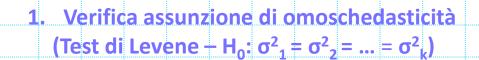
Il p-value associato al t-test è uguale a 0.011, quindi < 0.05; rigettiamo H₀ e concludiamo che le medie di età sono significativamente diverse tra utilizzatrici e non- utilizzatrici di eyeliner



FLOW CHART SULLA ONE-WAY ANOVA

Marketing Corso Progredito

0. Valutare le statistiche descrittive



Test di Levene: p > .05Assunzione verificata

Test di Levene: p < .05Assunzione non verificata

2a. F-test classico (
$$H_0$$
: $\overline{X}_1 = \overline{X}_2 = ... = \overline{X}_k$)

2b. F-test robusto $(H_0: \overline{x}_1 = \overline{x}_2 = ... = \overline{x}_k)$ **Brown-Forsythe, Welch**

F-test: *p* < .05 H₀ rigettata Almeno 2 medie diverse

F-test: p > .05H₀ confermata Medie tutte uguali

F-test robusto: p < .05 F-test robusto: p > .05H_o rigettata Almeno 2 medie diverse

H₀ confermata Medie tutte uguali

3a. Post-hoc t-test di Bonferroni Verifica delle coppie di medie diverse

3b. Post-hoc t-test robusti di Games-Howell

Verifica delle coppie di medie diverse



Marketing Corso Progredito

Dataset "Make-up"

Descriptives

Importance of Tanning effect

95% Confidence Interval for

						INIC	all		
		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	Lower Bound	Upper Bound	Minimum	Maximum
n	narried	49	2.84	1.519	.217	2.40	3.27	1	7
s	ingle	61	3.97	2.041	.261	3.44	4.49	1	7
0	ther	10	2.60	2.011	.636	1.16	4.04	1	7
Т	otal	120	3.39	1.920	.175	3.04	3.74	1	7

Test of Homogeneity of Variances

Importance of Tanning effect

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
4.781	2	117	.010

Robust Tests of Equality of Means

Importance of Tanning effect

	Statistic ^a	df1	df2	Sig.
Welch	5.943	2	24.744	.008
Brown-Forsythe	5.838	2	30.988	.007

a. Asymptotically F distributed.

Il test di Levene è significativo (p = 0.01), quindi è necessario usare test robusti all'eteroschedasticità. I p-value associati ai test F robusti sono entrambi significativi (p < 0.05); rigettiamo quindi H₀ e concludiamo che tra le medie dei gruppi esiste qualche differenza



Marketing Corso Progredito

Post-hoc t-test robusti di Games-Howell – in caso di omoschedasticità si possono usare i post-hoc ttest di Bonferroni

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Importance of Tanning effect

Games-Howell

		Mean Difference (I-		95% Confidence Interval			
(I) Marital Status	(J) Marital Status	J)	Std. Error	Sig.	Lower Bound	Upper Bound	
married	single	-1.130 [*]	.340	.003	-1.94	32	
-	other	.237	.672	.934	-1.57	2.05	
single	married	1.130	.340	.003	.32	1.94	
	other	1.367	.688	.157	46	3.20	
other	married	237	.672	.934	-2.05	1.57	
	single	-1.367	.688	.157	-3.20	.46	

^{*.} The mean difference is significant at the 0.05 level.



RIEPILOGO ANALISI BIVARIATE

Marketing Corso Progredito

Per il lavoro di ricerca devono essere applicate le analisi bivariate su alcune coppie (non su tutte le possibili coppie) di variabili

In particolare, è opportuno applicare:

- l'analisi di connessione per coppie di variabili qualitative, per le quali può essere interessante valutare il grado di associazione
- l'analisi di correlazione per coppie di variabili quantitative, per le quali può essere interessante valutare il segno e l'intensità della covariazione
- Il confronto tra le medie di una variabile quantitativa nei gruppi formati da una variabile qualitativa, nei casi di particolare interesse