

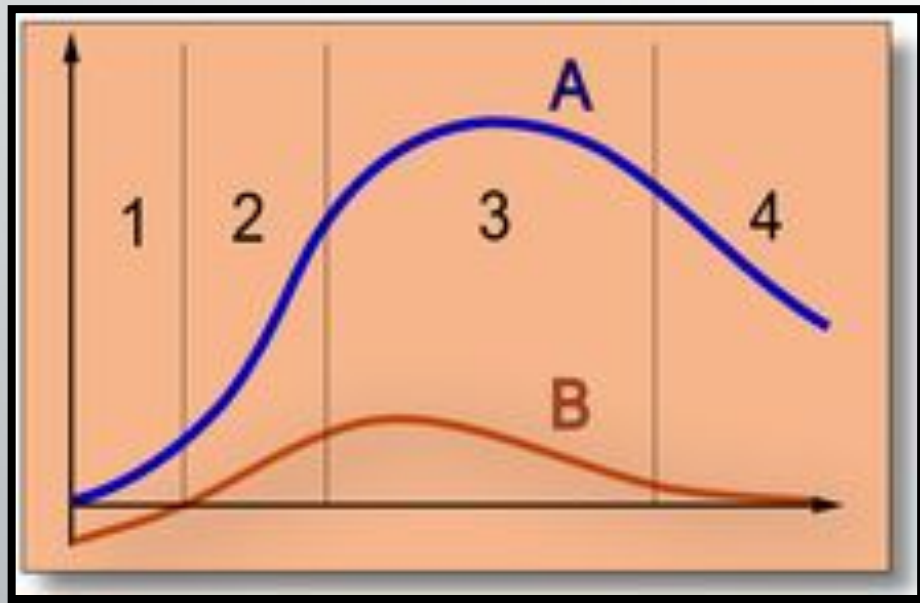


ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ

ТОВАРА

ТОВАРЬ

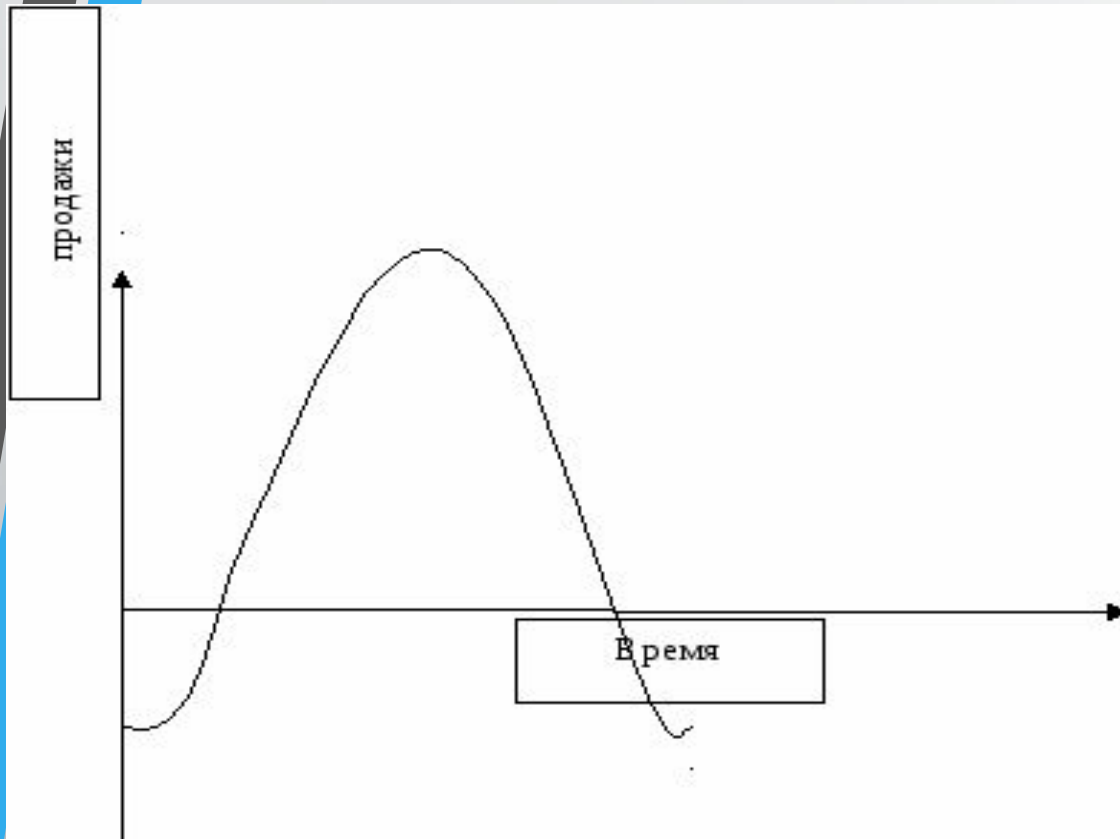
Жизненный цикл товара — период времени, в течение которого товар обращается на рынке, начиная с момента выхода его на рынок и заканчивая его уходом с рынка.



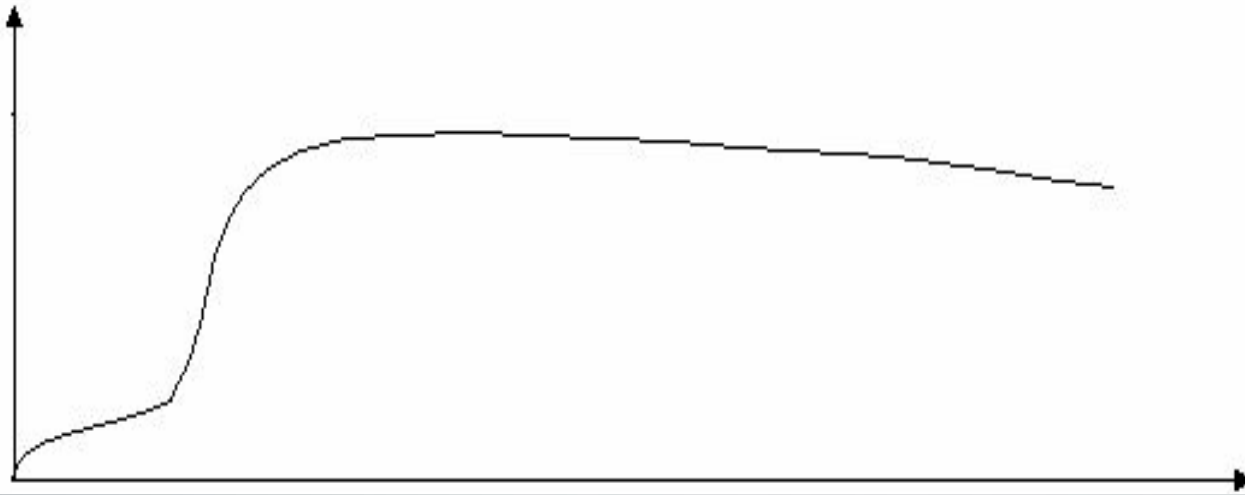
- График, характеризующий изменение показателей в различные фазы жизненного цикла.
- 1-Фаза выхода на рынок;
- 2-Рост;
- 3-Зрелость;
- 4-Упадок. А — продажи; В — прибыль.

Кривая «Увлечения»

Описывает товар, который получает быстрый взлёт и падение популярности. В течении одного сезона такой товар переживает все стадии жизненного цикла, от роста сбыта до его стремительного падения. Значительную прибыль получают продавцы, своевременно ушедшие с рынка, т. к. объём продаж резко падает.



продажи



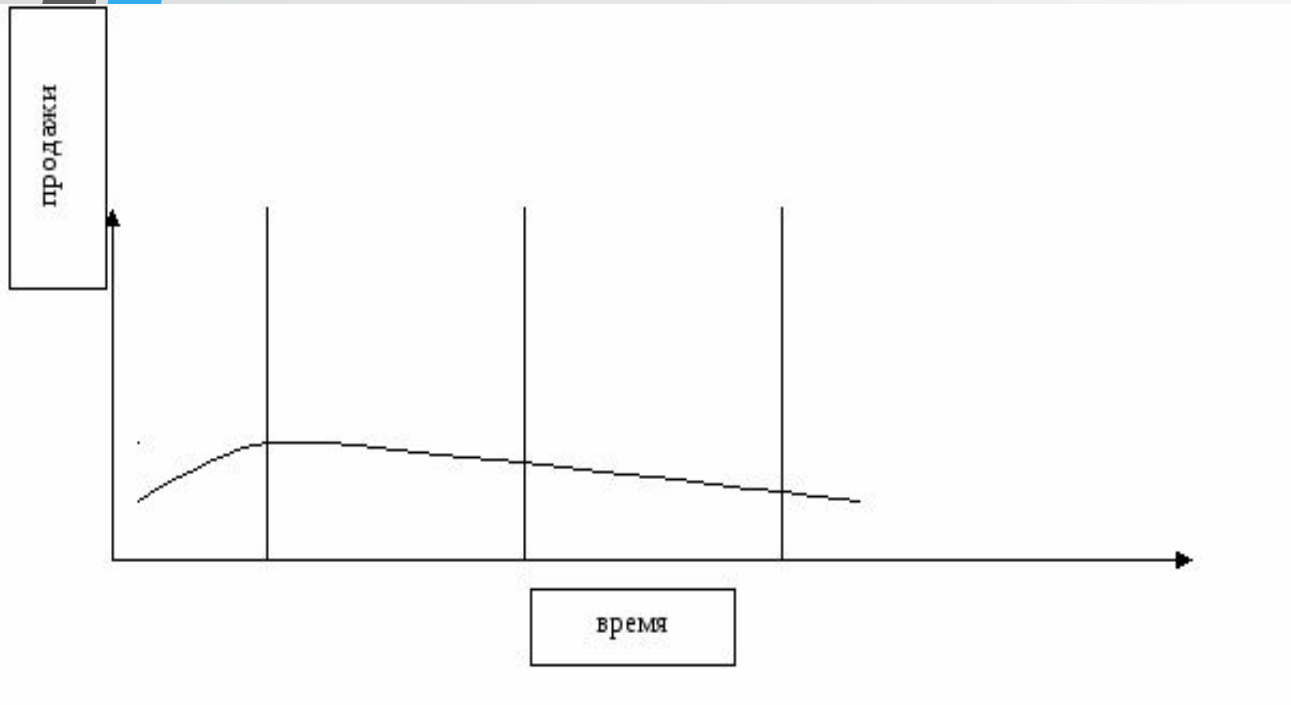
«Бум»

Такой вид ЖЦТ
описывает
популярный товар
со стабильным
сбытом на
протяжении
долгого времени.

«Сезонность»

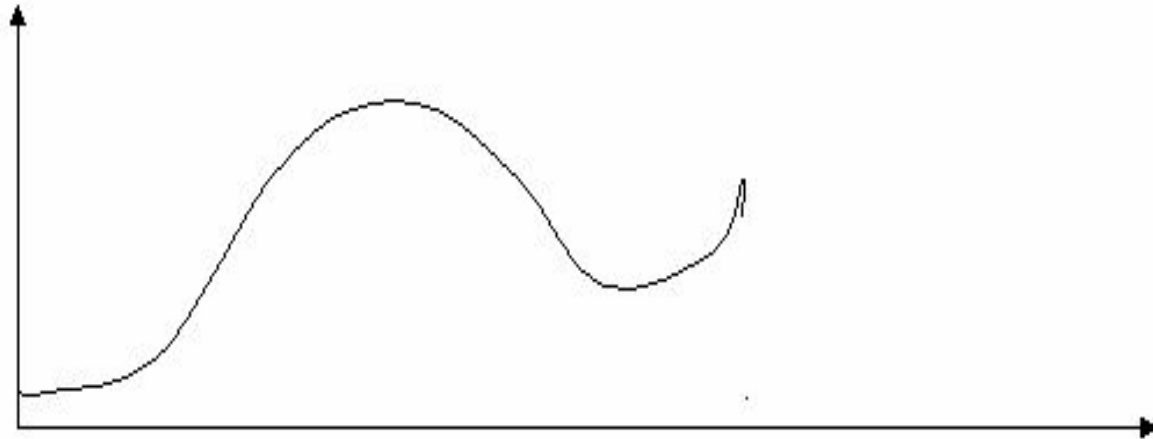
повторный жизненный цикл имеет место, когда товар хорошо продаётся в течении периодов, разнесённых во времени. Это относится к товарам сезонного спроса.





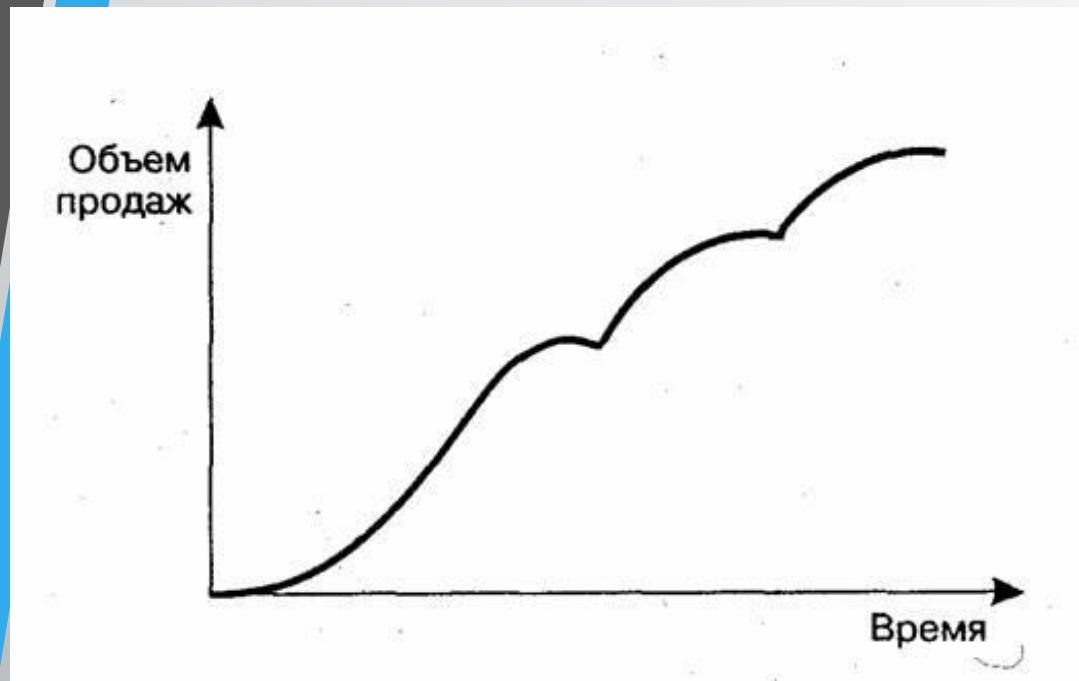
Кривая «Провала»
описывает товар, который вообще не имеет успеха на рынке и выражает неудачное появление товара на рынке

продажи



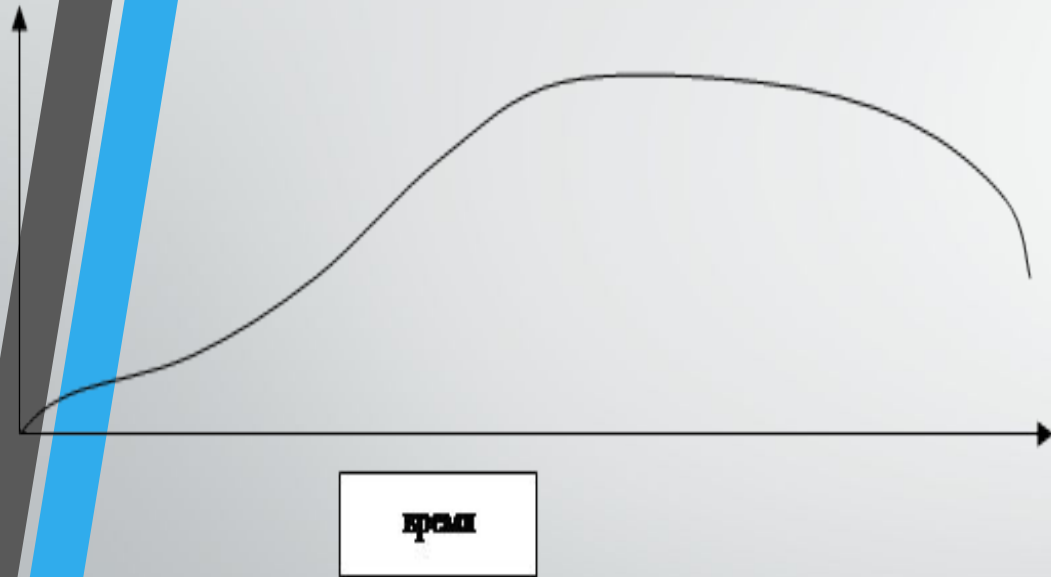
«Возобновление.»

Эта кривая описывает товар, который считался устаревшим, однако вновь стал популярным.



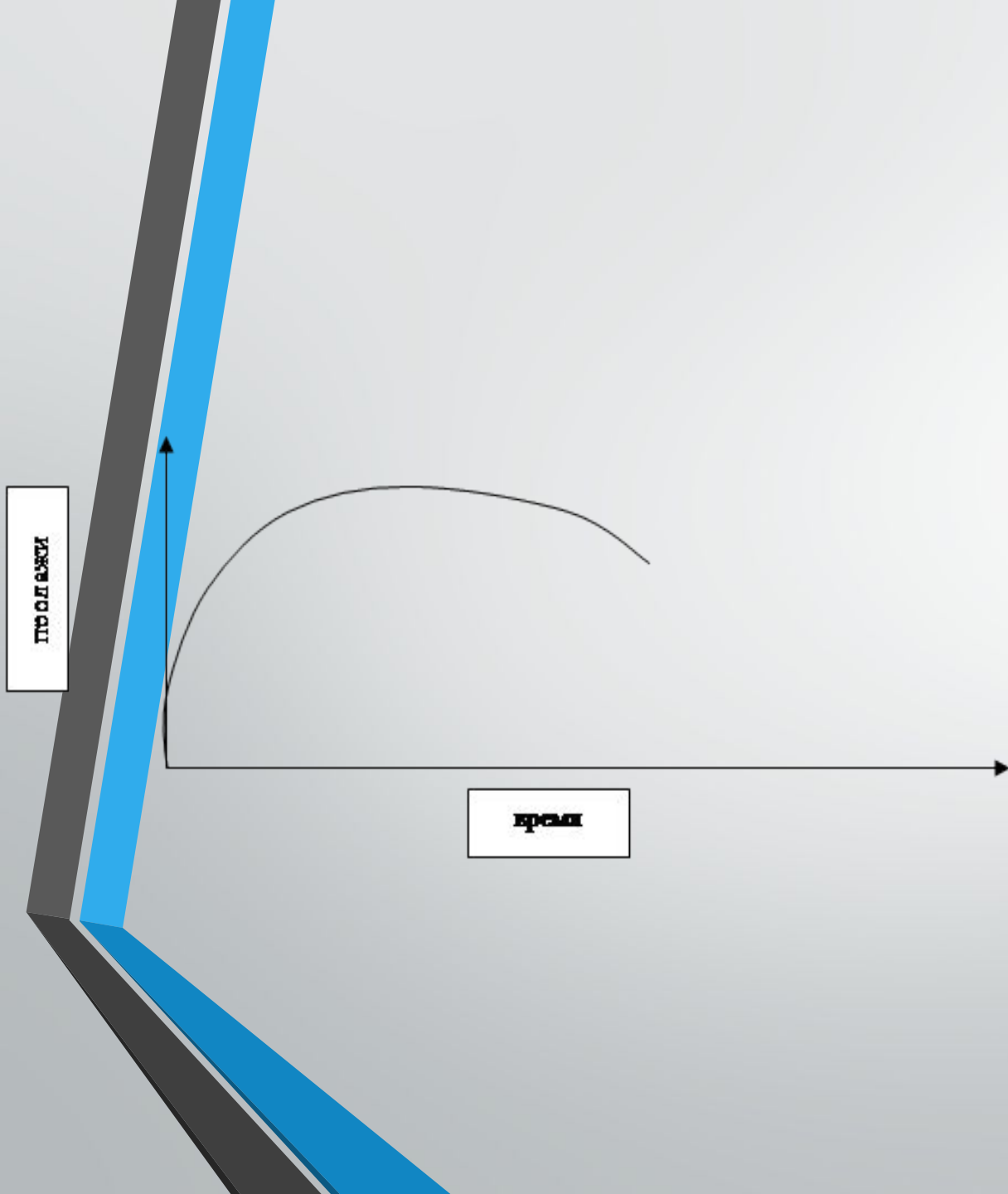
«Гребешковая кривая»

Состоит из последовательного ряда циклов, являющихся следствием открытия новых характеристик товара, новых способов его использования.



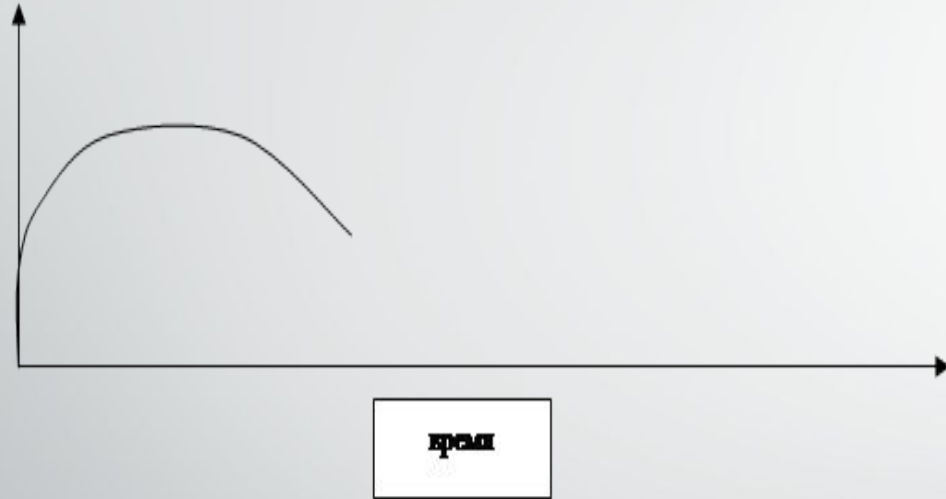
«Сложный товар»

Товар, который требует от потребителей значительного обучения и у которого вследствие этого растянут этап внедрения.



Простой товар
находит быстрый сбыт,
потому что потребители
без труда осваивают его
и сразу же осознают
выгоды от его
приобретения.

ПРОДАЖИ



«Товары-причуды»
характеризуются
быстрым взлётом на
этапе внедрения и таким
же быстрым спадом.
Таким товарам обычно
присущи непривычные
новые черты.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ