



## Жизненный цикл продукта. Ценностные предложения.фип\_МАГ

- 1 Потребитель еще не знаком с продуктом, спрос не сформирован, рынок сбыта еще не покрыт, а прибыль рассчитывается исходя из ожиданий маркетологов и отдела планирования - такая ситуация характерна для этапа развития...
- 2 Длительность стадии внедрения на рынок зависит от...
- 3 Стратегия низких цен - ...
- 4 Вывод нового продукта на рынок может занимать...
- 5 Ранние последователи уже познакомились с продуктом, за ними начали подтягиваться ранее большинство - такая ситуация характерна для этапа развития...
- 6 Цели компании на стадии роста:
- 7 Рост не должен быть обусловлен...
- 8 Темп прироста максимально замедляется, а продажи стабилизируются; продукт компании достиг максимальной точки продаж; продается стабильно за счет постоянной клиентской базы - такая ситуация характерна для этапа развития...
- 9 Самая длинная стадия жизненного цикла - это...
- 10 Длительность стадии зрелости...
- 11 Основные потребители товара на стадии зрелости - это...
- 12 Удержать долю рынка на этой стадии позволяет максимально быстрое реагирование на действия конкурентов - ...
- 13 На стадии зрелости продуктовая линейка...
- 14 Объем продаж по продукту снижается, но может сохраниться на одном уровне за счет амбассадоров и адвокатов бренда - такая ситуация характерна для этапа развития...
- 15 На стадии спада какие продукты следует вывести из ассортимента (на основании ABC анализа)?





- 16) Существует два типа инноваций:
- 17) Для этих людей поиск технологических новинок - хобби. Это те люди, которые в первые минуты продажи Айфонов покупают их, просыпаясь специально в 00:00, чтобы успеть на открытие продаж - ...
- 18) Любят новые технологии, но прежде чем покупать новый гаджет или подписку, они читают отзывы и тогда решат, что это им подходит. Они занимают около трети рынка - ...
- 19) Эти люди ждут, пока продукт станет отраслевым стандартом. Покупают у крупных компаний и только, если точно уверены. Они занимают около трети рынка - ...
- 20) Эти люди не стремятся знать о новых технологиях. Обучаются со скрипом и только, если нет другого выхода - ...
- 21) User eXperience работает с ...
- 22) SWOT-анализ позволяет определить:
- 23) Идентичность бренда можно транслировать через...
- 24) Ценности поколения Y:

