

# Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



## Marketing

Cykl życia produktu a strategie marketingowe

dr Iwona Czerska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
18 listopada 2024 r.



UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
we Wrocławiu

# Cykl życia produktu na rynku

Etapy, przez które przechodzi produkt na rynku.

Można wyróżnić następujące fazy:

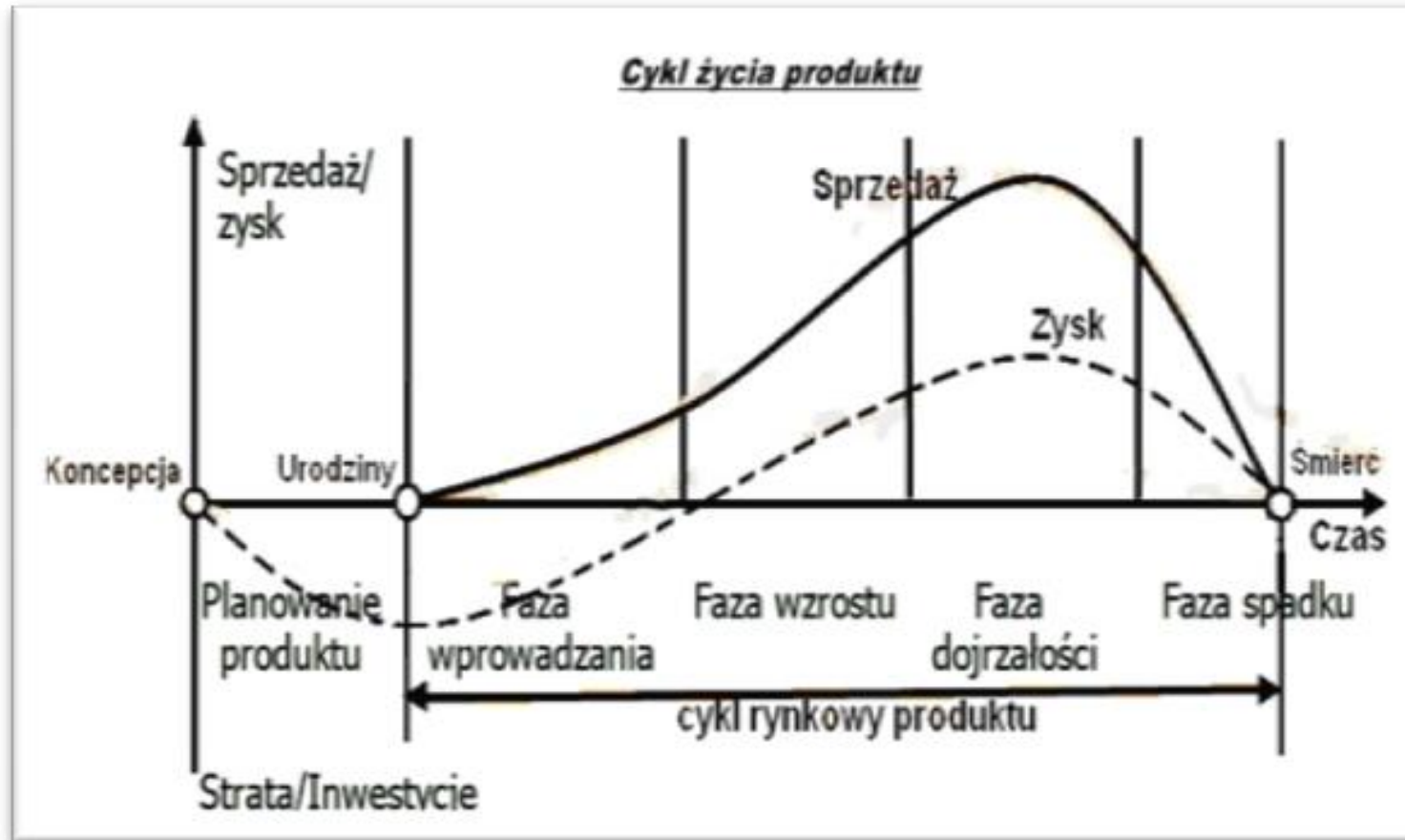
- zerowa,
- wprowadzenia,
- wzrostu,
- dojrzałości,
- spadku (schyłku).

# Faza zerowa (konceptyjna, przedrynkowa, rozwoju pomysłu)

Przygotowanie warunków do wytwarzania produktów:

- proces przygotowania i tworzenia składników infrastruktury,
- podjęcie określonego cyklu inwestycyjnego,
- rozruch technologiczny,
- testowanie egzemplarzy próbnej produkcji,
- testy rynkowe,
- nabór i szkolenie potrzebnego personelu.

# Wykres cyklu życia produktu



# Wniosek

Każdy produkt na rynku ma określony cykl życia. Może on trwać kilka miesięcy lub ... lat. Przebieg krzywej cyklu życia jest procesem dynamicznym i zależy od wielu czynników.



# Produkty długowieczne



# Strategie marketingowe w fazach rynkowego cyklu życia produktu

Wyszczególnienie	Wprowadzenie	Wzrost	Dojrzałość	Spadek
<b>Strategia</b>	Szybkiego i wolnego skimmingu, szybkiej i wolnej penetracji	Penetracji rynku	Modyfikacji produktu, rynku i innych elementów marketingowych	Recykl, modyfikacji i wycofania

Źródło: opracowanie własne.

# Strategie marketingowe w fazie wprowadzenia

## Strategia szybkiego skimmingu (szybkiego zbierania/spijania śmietanki):

- wysoka cena produktu,
- wysokie nakłady na promocję,
- duża część nabywców nie zna produktu,
- istnieje grupa nabywców znających wprowadzany produkt, skłonnych zapłacić za niego wysoką cenę,
- istnieje silna konkurencja,
- szybkie zyski.



# Strategia szybkiego skimmingu

Jakie marki stosują tę strategię?

**SAMSUNG**

**dyson**



**iRobot®**

# Strategie marketingowe w fazie wprowadzenia

## Strategia wolnego skimmingu (wolnego zbierania/spijania śmietanki):

- wysoka cena produktu,
- niskie nakłady na promocję,
- ograniczony rynek nabywców,
- większość nabywców świadoma istnienia produktu,
- niska wrażliwość cenowa,
- silna pozycja firmy na rynku – brak konkurencji lub słaba,
- wolne zyski.

# Strategia wolnego skimmingu

Jakie marki stosują tę strategię?



**ROLEX**



TESLA



# Strategie marketingowe w fazie wprowadzenia

## Strategia szybkiej penetracji:

- niska cena produktu,
- wysokie nakłady na promocję,
- rozległy rynek nabywców,
- niewielka znajomość produktu,
- wrażliwość na cenę,
- silna konkurencja.

# Strategia szybkiej penetracji

Jakie marki stosują tę strategię?

**TESCO**

**mi**



# Strategie marketingowe w fazie wprowadzenia

## Strategia wolnej penetracji:

- niska cena produktu,
- niskie nakłady na promocję,
- rozległy rynek nabywców,
- nabywcy świadomi istnienia produktu,
- wrażliwość na cenę,
- niewielka konkurencja.

# Strategia wolnej penetracji

Jakie marki stosują tę strategię?

# Uber

 zalando



# H&M

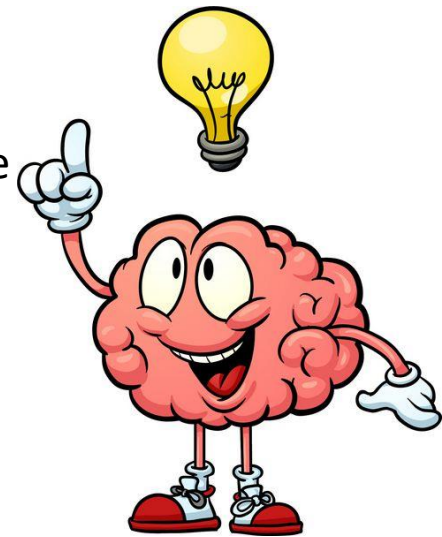
# SHEIN

# Warsztaty: Wprowadzanie nowego produktu na rynek – faza koncepcyjna

## Etapy przygotowania zadania:

Jesteście zespołem pracującym w agencji marketingowej. Dostaliście zlecenie zaplanowania działań w fazie koncepcyjnej **nowego modelu luksusowego telefonu komórkowego**. W tym celu musicie wykonać następujące kroki:

- Zdefiniowanie klienta i jego potrzeb.** Kto będzie odbiorcą nowego telefonu? Jakie korzyści osiągnie klient dzięki nowemu produktowi?
- Analiza konkurencji.** Wymienić najważniejszych konkurentów na rynku i czym się charakteryzują ich produkty?
- Opis nowego telefonu.** Jakimi cechami charakteryzuje się Wasz produkt? Czym wyróżnia się na tle konkurencyjnych telefonów?
- Kanały sprzedaży.** Jakimi kanałami będą sprzedawane Wasze telefony?
- Nabór i szkolenie potrzebnego personelu.** W jaki sposób przeprowadzicie rekrutację, a potem szkolenie pracowników do sprzedaży nowych telefonów?
- Czy możecie jeszcze coś zrobić, aby klienci nie tylko byli zadowoleni, ale wręcz zachwyceni?** (np. niekonwencjonalna reklama, filmiki na TikToku, film instruktażowy na YouTube).





Dziękuję za zajęcia 😊

