

## Productlevenscyclus

Als de verkoop van een bepaald product achterblijft bekijk dan eerst de productlevenscyclus.

In welke fase zou het moeten verkeren:

- **De introductiefase**
  - kleine markt
  - meer kosten dan opbrengsten
- **De groeifase (expansiefase)**
  - groeiende markt
  - uitbreiding bedrijf(sonderdeel)
  - de eerste concurrenten verschijnen
- **De rijpheidsfase**
  - stabiele markt
  - goed rendement
  - gezonde concurrentie
- **De verzadigingsfase**
  - nog voldoende vraag
  - concurrentie neemt toe
  - winstmarges worden lager
- **De neergangsfase**
  - markt daalt
  - product wordt verliesgevend

Mocht het product in de neergangsfase verkeren, dan is dit normaal. Is dit niet het geval, dienen andere oorzaken onderzocht te worden.