

Kuantiti Jualan dan Keuntungan (RM)

Peringkat					Masa (Tahun)
Aspek	Pengenalan	Pertumbuhan	Kematangan	Kemerosotan	
Volum jualan	Sedikit/rendah	Meningkat cepat	Paling tinggi	Merosot	
Kos seunit	Tinggi	Menurun	Minimum	Meningkat semula	
Harga seunit	Rendah - Penembusan Tinggi - Penarahan	Menurunkan harga untuk bersaing	Stabil ikut harga pasaran	Diskaun	
Keuntungan	kurang	Meningkat cepat	Maksimum dan menurun	rugi	
Persaingan/ pesaing	Tiada atau kurang	Mula memasuki pasaran	Stabil	Sengit	
Cabaran pemasar	Meningkatkan jualan	Mengekal tahap jualan tinggi	Mengekalkan pasaran	Mengelakkan kerugian	
Tindakan pemasar	Strategi harga dan promosi	Promosi berterusan dan menambah saluran pengedar	Strategi harga dan promosi jualan	Diskaun dan inovasi produk	