

ВЫВОДЫ:

ТРУДНЫЕ ДЕТИ	ЗВЕЗДЫ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Начальная точка для новых товаров. 2. Высокий темп роста продаж. 3. Требует высоких инвестиций в маркетинг. 4. Низкая прибыль в краткосрочном периоде. 5. Главная цель для «Трудных детей» — инвестирование или селективное развитие продуктов. 6. Необходимо рассмотреть возможность развития первых пяти продуктов из списка "Трудные дети" в "Звезды" (укрепить конкурентные преимущества, маркетинговые активности). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лидеры ассортимента. Высокая доля и высокий темп роста продаж. 2. Главная цель для «Звезд» — сохранение лидерства. 3. Дальнейший рост требует значительных инвестиций. 4. Необходимо поддерживать и укреплять данные продукты, а значит увеличивать инвестиции, т.к. эти продукты могут стать в будущем стабильным поставщиком денежных средств для компании. 5. Компании не хватает звезд (всего 2 продукта). Необходимо создавать новые продукты, способные стать «Звездами»
СОБАКИ	ДОЙНЫЕ КОРОВЫ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Низкая норма прибыли или убыточность. 2. Ограниченные возможности по росту продаж: новый товар, потерпевший неудачу или старый товар падающего спроса. 3. Компания должна решить судьбу продукта "Секреты мужского здоровья", можно попробовать сделать из него "Дойную корову" - тогда необходимы программы по маркетингу или улучшению товара. 4. Стратегия работы с остальными товарами из списка: снижение активности и 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Устойчивые лидеры, основные генераторы прибылей и денежных средств. 2. Высокий уровень продаж. 3. Дальнейший рост - труден. 4. Данные товары не требуют высоких инвестиций, только на поддержание текущего уровня продаж. Цель - удержать положение и получать максимальную прибыль. 5. Компания может использовать денежный поток от реализации таких товаров для развития своих более перспективных продуктов — "Звезд" или