

创业:该如何选择正确的时机? PDF转换可能丢失图片或格式, 建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A__E8_AF_A5_c123_281243.htm 我们应该进入什么行业

? 选择什么产品? 我们要了解产品的生命周期, 这样我们就对未来更有把握。一般来说一个行业分四个阶段: 开始, 上升, 鼎盛, 衰退

1、开始的阶段风险大 开始的时候就是产品刚出现推广的时期, 这个时间大家都不了解这个东西, 能不能成功是个未知数, 如果大家不接受, 那么所有的费用就是全都亏进去了, 所以说风险很大的。我们是创业者, 不是发明家, 所以选择产品的时候一定要慎重, 一定要考虑这个产品是否有潜力, 是否有市场。由于产量少, 成本高, 顾客对产品陌生, 所以风险是很大的。但是同样的竞争少, 也是占领市场的好时机。

2、上升期间 产品能满足顾客, 填补市场空白, 这个时候顾客就多了, 产品产量增加, 开始处于上升期间。这个时候就会有很多人发现这个东西有潜力, 也加入到生产销售者当中。由于是上升期间, 每个刚进来的也都可以赚一些, 因为市场在不断扩大。跟进的话一定要选择增长初期, 因为增长其很容易出现跟风现象, 如果是中期后期, 我们再跟进, 那就赚不到什么钱只能看看热闹了。

3、成熟鼎盛期 这个时候增长已经开始缓慢, 产品进入成熟期, 竞争对手也为了自己的占有率不断促销, 不断对产品改良。由于大量生产, 产品的缺陷逐步减少, 各个品牌的差异减少, 顾客购买的多, 对产品了解更多要求也就更多, 这个时候就是体现实力的象征, 广告, 包装, 服务效果一定要跟上。这个时期跟进的话, 一般来说如果你能对产品进行改良创新

，广告等等的促销创新，也能分得一些市场的。但是如果自身的竞争实力不行这个时期进入一定会亏掉的。4、衰退 如果遇见市场已经开始衰退，就要立刻收手。例如竞争对手初步减少，市场萎缩，产品利润下降，广告减少等等。衰退的行业不一定代表就是已经死掉的行业，可能在这个地区是死掉了，其他的地区还没有兴起，只要有足够的商业头脑，依然可以赚到钱。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com