

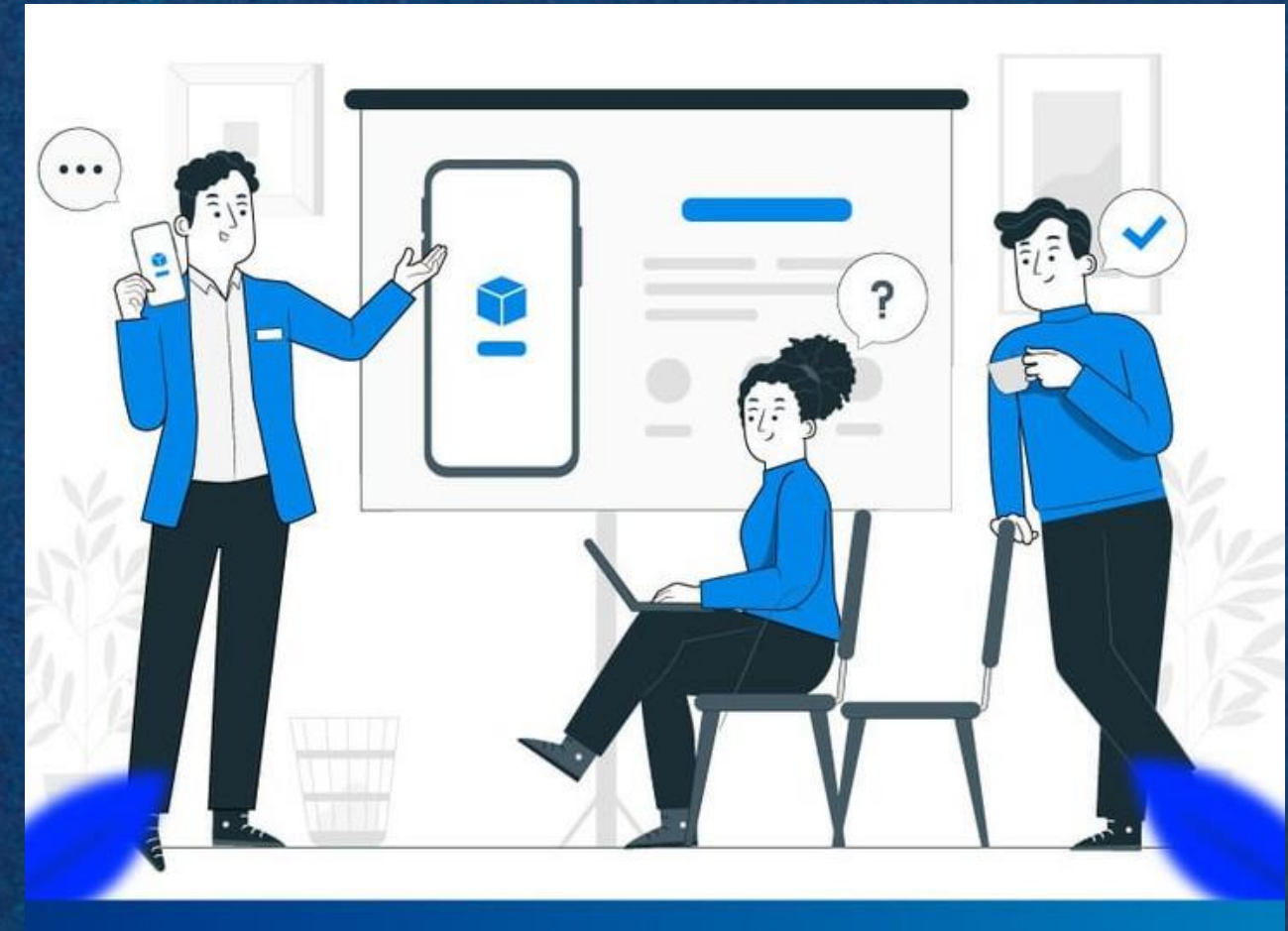
República Bolivariana de Venezuela
Ministerio del Poder Popular Para La Educación Universitaria
Instituto Universitario de Tecnología Para la Informática
Acarigua – Portuguesa

Ciclo de vida de un producto

CICLO DE VIDA DE UN PRODUCTO

Describe las diferentes etapas por las que pasa un producto, desde su creación hasta su eventual retirada o discontinuación

Es importante para que las empresas comprendan en que etapa se encuentran su producto para maximizar su éxito y rentabilidad a lo largo del tiempo .



desarrollo

Es la etapa inicial del ciclo donde se concibe y crea, en esta fase se lleva acabo la investigación y el desarrollo para diseñar el producto.



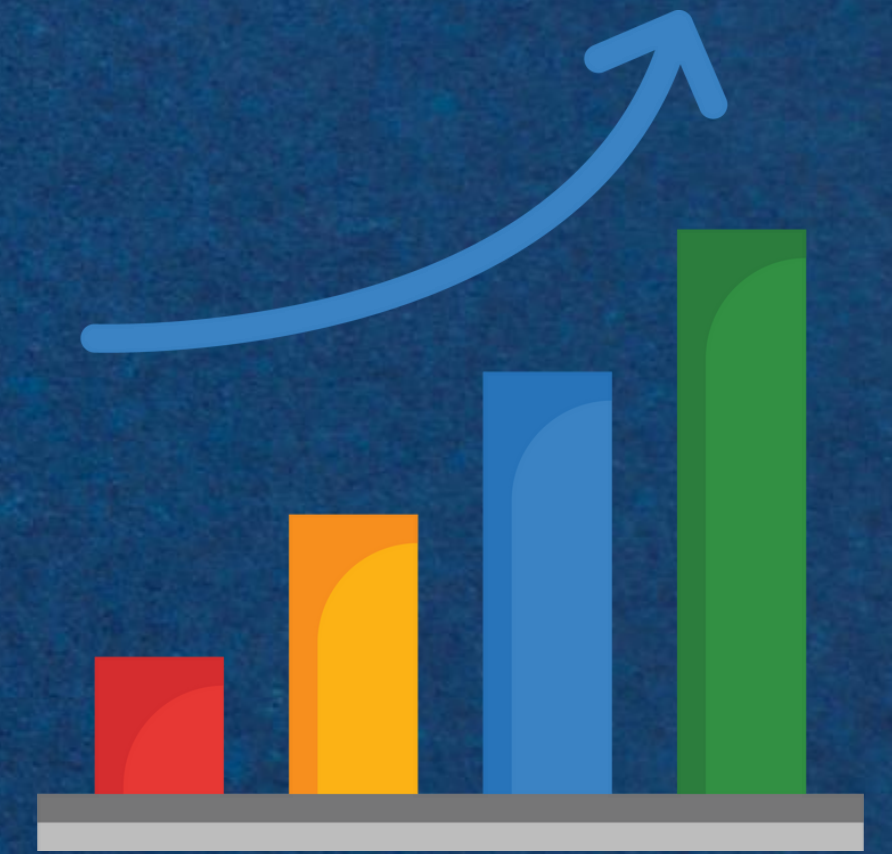
Introducción

Es la fase donde el producto se lanza oficialmente al mercado. El objetivo es crear conciencia sobre el producto y generar interes.



crecimiento

Etapa en la que el producto experimenta un aumento significativo en la demanda y las ventas, a medida que se establece en el mercado.



madurez

Fase en la que las ventas del producto alcanzan su punto máximo y se mantienen estables. La competencia es fuerte y se busca mantener la cuota de mercado.



declive

Es la ultima etapa y las ventas del producto comienzan a disminuir debido a cambios en la demanda, avances tecnológicos u otros factores. Puede llevar al retiro del producto del mercado.



Estrategias

Desarrollo del Producto:

- Investigar las necesidades y deseos del mercado objetivo.
- Realizar pruebas de concepto y prototipos.
- Colaborar con los clientes y obtener retroalimentación.

Introducción:

- Organizar eventos de lanzamiento.
- Ofrecer muestras gratuitas o demostraciones.
- Implementar programas de fidelización.



Estrategias

Crecimiento:

- Expandir la presencia en línea a través de canales de comercio electrónico y redes sociales para llegar a nuevos clientes.
- Desarrollar alianzas estratégicas con otras empresas o marcas.
- Incrementar la inversión en publicidad y marketing.

Madurez:

- Explorar oportunidades de expansión.
- Mejorar constantemente la calidad y el rendimiento del producto.

Declive:

- Desarrollar estrategias de liquidación para liquidar el inventario restante y minimizar las pérdidas.
- Enfocarse en la atención al cliente y en la gestión de relaciones para maximizar el valor de los clientes existentes.
- Considerar la posibilidad de relanzar el producto con características mejoradas.



SUBPRODUCTO

Es un producto adicional que se deriva de la producción principal. Se considera un subproducto porque no es el enfoque principal de la producción, pero aún así tiene valor y puede ser vendido o utilizado de alguna manera.

Para ser considerado un subproducto, debe cumplir con los siguientes requisitos:

1. Debe ser un producto adicional que se deriva de la producción principal.
2. Debe tener algún valor económico o utilidad para los consumidores.
3. Puede volver a utilizarse como materia prima en Otro proceso productivo
4. su valor es inferior al del Producto original del que provienen
5. Los subproductos deben cumplir, siempre con Las normativas ambientales.



Desperdicios

Se refieren a los subproductos, residuos o materiales no deseados que se generan durante las diferentes etapas de producción, distribución, consumo y disposición de un producto.

Los desperdicios pueden surgir en varias etapas:

1. Extracción de materias primas: Desechos mineros, emisiones de gases contaminantes y aguas residuales.
2. Producción: Como recortes de materiales, emisiones de gases de efecto invernadero, residuos químicos y desechos de procesos de fabricación.
3. Distribución y consumo: Embalajes, envases, productos desechados y residuos generados por los consumidores.
4. Disposición final: Al final de su vida útil, los productos se convierten en residuos que deben ser gestionados de manera adecuada.



muchas

GRACIAS