**Ihre Ergebnisse im Überblick: Mögliche Schülerantworten *(Handlungsempfehlungen für Jahr 8)***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produkt** | 1. **PLZ-Phase** | 1. **BCG-Portfolio** | 1. **Handlungsempfehlung** | 1. **Begründung** | 1. **Budget** |
| Ein Bild, das iPod, Elektronik, elektronisch enthält.  Automatisch generierte Beschreibung**PearPod** | (Beginn)  **Degenerationsphase**  *Aufgrund der stark fallenden Umsätze und Gewinne sowie der ab Jahr 7 erwarteten Verlusten* | **Poor Dog**  *niedriges (negatives) Marktwachstum,*  *niedriger relativer Marktanteil* | Desinvestitionsstrategien, wenig Geld bzw. nur das Nötigste in Marketingmaßnahmen bzw. allgemein in das Produkt investieren.  Evtl. Produkt so schnell wie möglich vom Markt nehmen. | Da das Produkt in Zukunft keine Gewinne erwirtschaften wird, wäre es sinnvoll die Produktion einzustellen und Lagerbestände durch gezielte Marketingmaßnahmen (Werbung für Abverkauf, Rabatte, …) herabzusetzen. | 50.000,00 EUR |
| **Ein Bild, das Elektronik, Mobiltelefon enthält.  Automatisch generierte BeschreibungPearPhone** | (Mitte – Ende) **Sättigungsphase**  *Umsatz und Gewinne fallen – ist jedoch noch von negativen Gewinnen entfernt* | **Cash Cow**  *niedriges Marktwachstum,*  *hoher relativer Marktanteil* | Produktvariation, Produktdifferenzierung und Rationalisierungsmaßnahmen | Durch Marketing- und Rationalisierungsmaßnahmen das Produkt noch so lange wie möglich in der Gewinnzone halten und Gewinne abschöpfen, jedoch mit den Ausgaben Maß halten. Vor allem Finanzierung der Question Marks. | 150.000,00 EUR |
| **Ein Bild, das rot enthält.  Automatisch generierte BeschreibungPearPod Home** | **Wachstumsphase**  *Hat die Verlustzone verlassen, Umsatz und Gewinn steigen an* | **Question Mark**  *Hohes Marktwachstum,*  *niedriger relativer Marktanteil* | Evtl. versuchen mit niedrigen Preisen weiter in den Markt einzudringen und durch Werbung Bekanntheitsgrad steigern.  Aufpassen, dass der PearPod Home kein Flop wird. | Wenn es gelingt, den eigenen Marktanteil zu erhöhen, bietet PearPod Home **gute Erfolgschancen** für das Unternehmen, zukünftig erfolgreich am Markt zu agieren. | 300.000,00 EUR |
| **PearWatch** | **Wachstumsphase**  *Umsatz und Gewinn steigen stetig an* | **Star**  *Hohes Marktwachstum,*  *hoher relativer Marktanteil* | Hohe Marketingausgaben, um Marktanteile halten zu können.  Vor allem durch bspw. Werbung in den sozialen Medien. Durch Preisanpassungen evtl. versuchen weitere Marktanteile von der Konkurrenz erobern | Ziel muss sein, die starke Marktposition möglichst auszubauen. So kann sichergestellt werden, dass die PearWatch noch über längere Zeit rentabel ist und weitere Gewinnsteigerungen möglich sind. | 500.000,00 EUR |