



関心領域または関心事項		ライフサイクル上の発展段階			
		1.導入期	2.成長期	3.成熟期	4.衰退期
市場特性	競争者の数	ごく少数	適度	多数の直接的競争者、適度な間接的競争	適度な直接的競争、多数の間接的競争者
	売上成長率	非常に速い	速い	適度	ゆっくり、またはマイナス
	収益水準	低いか適度	高い	適度	非常に低い
	新たな革新の持続期間	3~5年	5~6年	不定	不定
適切な小売商の行動	投資/成長/リスクの決定	投資額小化、高リスク回避	成長維持のための高水準投資	きびしく管理された成長	最小の資本支出、それも本当に必要な時のみ
	マネジメント上の主要関心事	調整と実験によるコンセプトの精緻化	先制市場の構築	権威な「オーバーストア状態」成熟期の延長および小売業態の修正	「撤退」戦略の開始
	経営管理技法の利用	限小	適度	広範囲に利用	適度
	最も成功するマネジメント・スタイル	企業家的	中央集権的	専門家的	管理人的
適切なメーカーの行動	チャネル戦略	先制市場の開拓	市場地位の維持	利益を伴った売上高の維持	余分なコストの排除
	チャネル問題	他の得意先と競合する可能性	他の得意先と競合する可能性	より科学的な小売商との取引	利益のあがる範囲で得意先にサービス
	チャネル調査	競となるイノベーションの確認	イノベーションを採用する他の小売商の確認	新しいイノベーション機会のスクリーニング開始	新しいイノベーション機会の活発な探索
	取引上のインセンティブ	直接的譲歩	価格譲歩	新規価格によるインセンティブ	なし